

# immobilia



## INVESTMENT

INTERVIEW MIT THOMAS BEYERLE, SEITE 4

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Widerstand gegen Verschärfung der Lex Koller.....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Wachsende Risikobereitschaft der Investoren.....	24, 26
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Zertifizierung & Label – Trend und Gegentrend.....	40, 49

## DER GLÄSERNE BÜRGER



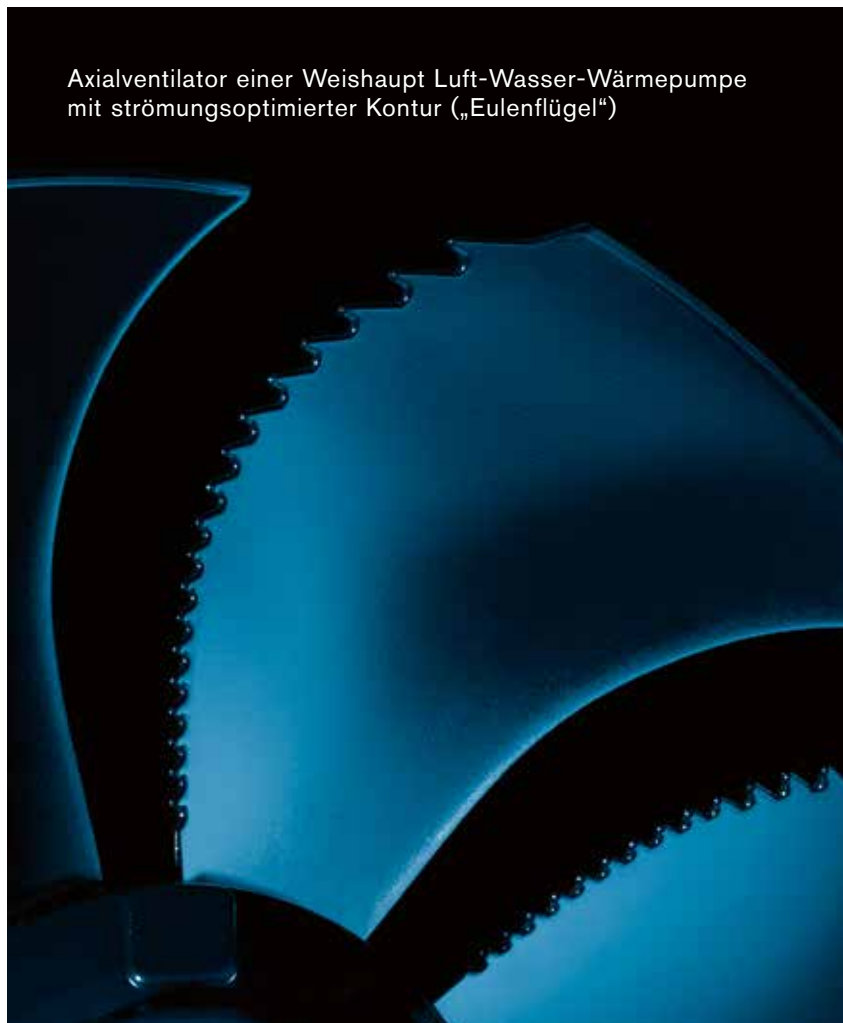
**URS GRIBI**  
 «Angesichts der Enthüllungen der letzten Monate, wie mit unseren Daten umgegangen wird, wäre für einmal etwas weniger Transparenz durchaus angebracht.»

• Bargeld hinterlässt keine Spuren. Elektronische Transaktionen schon. Es erstaunt deshalb nicht, will der Bundesrat eine Bargeldgrenze von 100 000 CHF für Immobiliengeschäfte einführen – mit dem an sich hehren Ziel, die Geldwäscherei zu bekämpfen. Dass Bargeld in der Branche kaum eine Rolle spielt und die Sorgfaltspflicht beispielsweise über strenge Standardsregeln wahrgenommen wird, reicht offenbar nicht. Lieber führt man eine weitere Regulierung ein, lieber unterstellt man eine ganze Branche einem Generalverdacht, als sich von der politischen Linken Untätigkeit vorwerfen lassen zu müssen.

Womöglich ist die Bargeldgrenze ein wichtiger Baustein zur völligen Abschaffung des Bargelds: Mit dem Argument der Steuerflucht arbeiten Staaten und Banken darauf hin, dass alle Kontobewegungen der Bürger weltweit jederzeit überprüfbar sind. Wesentliche Schritte zur Abgleichung der Steuerdaten wurden auf dem G-20-Gipfel im Herbst 2013 gesetzt. Im Schlussdokument heisst es: «Wir sind entschlossen, einen automatischen Austausch von Informationen zu einem globalen Standard zu erheben.» Der gläserne Bürger ist keine Utopie mehr, sondern soll bald Realität werden. Schweden, wo vor 350 Jahren Europas erste Banknoten eingeführt worden sind, will als erstes Land das Bargeld abschaffen. Nun steigt die Notenbank auf die Bremse: Sie fordert Konzepte für eine Krise – wenn Kreditkarten und andere elektronische Zahlungsmittel nicht mehr funktionieren.

Bargeld ist nicht nur im Krisenfall wichtig, sondern trägt auch einen wichtigen Teil zur Privatsphäre bei. Angesichts der Enthüllungen der letzten Monate, wie mit unseren Daten umgegangen wird, wäre für einmal etwas weniger Transparenz durchaus angebracht. Auch deshalb ist die Bargeldgrenze ein falsches Signal.

Ihr Urs Gribi •



Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)

## Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen

## immobilia



Titelbild:  
Thomas Beyerle, IVG Immobilien AG  
(Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

## 04 «DAS B-THEMA KOMMT»

Jahrelang haben Investoren erhöhte spezifische Risiken von Immobilien gemieden. Nun wenden sich Investoren vermehrt B-Lagen zu, sagt Thomas Beyerle, IVG Immobilien AG.

## IMMOBILIENPOLITIK

## 10 WIDERSTAND GEGEN VERSCHÄRFUNG DER LEX KOLLER

Die Lex Koller soll verschärft werden. Jetzt setzt sich eine Wirtschaftsallianz zur Wehr. Auch der SVIT Schweiz lehnt die Pläne ab.

## 12 KURZMELDUNGEN

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## 14 SPS WÄCHST AKQUISITIONSBEDINGT

2013 waren die Akquisitionen von Tertium und Wincasa erstmals ganzjährig gewinnrelevant. Das schlägt sich im Ergebnis nieder.

## 15 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## 23 SPASS IM BÜRO DER ZUKUNFT

«Mobile first» bedeutet, wieder richtig viel Spass an der Arbeit zu haben, weil man nicht ständig alles nacharbeiten muss, sagt Lars Grosenick in seiner Kolumne.

## 24 INVESTMENT: WACHSENDE RISIKOBEREITSCHAFT

Das Vertrauen in die Immobilienmärkte Europas ist zurück. Stark gestiegene Immobilienpreise in den Kernmärkten zwingen Investoren sich nach Alternativen umzuschauen.

## 26 INVESTOREN IN DIREKTANLAGEN WERDEN GEFORDERT

Verschiedene Indikatoren deuten darauf hin, dass der Preisanstieg für Renditeobjekte im Wohnsegment noch nicht zu Ende ist.

## 29 «SKALIERBARKEIT IST DER SCHLÜSSEL»

Das Volumenwachstum an den Immobilienmarktplätzen lässt nach. homegate.ch reagiert darauf mit der Ausweitung seiner Servicepalette, sagt Geschäftsführer Heinz Schwyter.

## 32 RECHENZENTREN ALS ANLAGEOBJEKTE

Es ist gross und fensterlos – und ein interessantes Immobilieninvestment: das Rechenzentrum. Es erfordert aber besonderes Know-how.

## 34 VERKAUF: LUXUSLAGEN IN BEDRÄNGNIS

Wohneigentum mit Luxuslagen finden nicht mehr die gewohnte Resonanz. Eine Zielgruppenerweiterung ist eine mögliche Lösung.

## IMMOBILIENRECHT

## 36 BEWILLIGUNGSPFLICHT EINER HECKE

Das Bundesgericht betrachtet es als im Sinne des Raumplanungsgesetzes, eine mannshohe Hecke auf dem Attikageschoss einer Liegenschaft der Bewilligungspflicht zu unterstellen.

## 38 EINORDNUNG VON BAUPROJEKTEN

Die Gesamtwirkung von Gebäuden oder deren Einordnung geben immer wieder zu Rekursen Anlass. Zwei Gerichtsentscheide dürften zu einer Praxisänderung führen.

## BAU &amp; HAUS

## 38 ZERTIFIZIERUNG: MEHRAUFWAND MIT GEWINN

Immobilia hat sich mit Vera Künzli und Frank Domschat von Basler & Hofmann über die Bedeutung von Labels, ihren Nutzen und die Situation in der Schweiz unterhalten.

## 44 ÄRGER MIT BAUSCHÄDEN

Viele Bauten weisen mehr oder weniger gravierende Baumängel auf. Eine Publikation deckt die häufigsten auf und geht Ursachen nach.

## 49 GUTE BAUTEN AUCH OHNE LABELS

Viele Labels halten nicht, was sie versprechen. Mit beachteten Bauten zeigen renommierte Architekten und ETH-Professoren, dass es ohne Labels und Zertifikate geht.

## 50 SCHMUCKES NEUES ORIGINALKLEID

Der Kanton Graubünden verlangte für die Sanierung der Kantonsschule in Chur Minergie-Standard, und das Gesamtbild war zu erhalten. Architekt Pablo Horváth gelang dieser Spagat.

## IMMOBILIENBERUF

## 54 ZEHN JAHRE MAS IN REAL ESTATE

In einer gemeinsamen Informationsveranstaltung stellen die Hochschulen ihre Masterstudiengänge vor.

## 56 SWISS REAL ESTATE SYMPOSIUM IN BADEN

Der Umgang mit immer engeren gesetzlichen Leitplanken stellt die Bau- und Immobilienwirtschaft vor besondere Herausforderungen.

## 58 IMMOFUTURE – SVIT BERN SETZT AUF NACHWUCHS

In der Region Bern mangelt es an Nachwuchskräften in der Immobilienbranche. Mit einer Kampagne gibt der SVIT Bern Gegensteuer.

## 60 PODIUM ZUR ENTWICKLUNG DER ZUWANDERUNG

Ist die Zuwanderung eine Stütze des Immobilienmarktes? Diese Frage diskutierten Experten auf dem Podium des Swiss Real Estate Institute.

## 62 PRÜFUNGS AUSSCHREIBUNGEN

## 64 SEMINARE UND TAGUNGEN

## 68 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## MARKTPLATZ

## 74 PUBLIREPORTAGEN &amp; PRODUKTE-NEWS

## 82 BEZUGSQUELLEN REGISTER

## 85 ADRESSEN &amp; TERMINE

## 86 ZUGUTERLETZT

## 86 IMPRESSUM

## • ZITIERT



»  
Wir haben das Gefühl, jetzt wird das Fuder überladen.»

## JAKOB STARK

Baudirektor des Kantons Thurgau und Präsident der Bau-, Planungs- und Umweltdirektoren-Konferenz, zum Marschtempo der Reformen in der Raumplanung gegenüber Radio SRF1. In einem Brief an Umweltministerin Doris Leuthard fordert die Konferenz einen Marschhalt von ein bis zwei Jahren für weitere Verschärfungen.



# «DAS B-THEMA KOMMT»

Jahrelang haben Investoren erhöhte spezifische Risiken von Immobilien gemieden und Liquidierbarkeit mit tiefen Renditen bezahlt. Nun wenden sich Investoren vermehrt B-Lagen zu. In diesem Segment werden wir die grossen Transaktionsvolumen der nächsten Jahre sehen, sagt Thomas Beyerle, Head of Research der IVG Immobilien AG, im Interview mit Immobilia.

(Fotos: Urs Bigler)

IVO CATHOMEN\* ●

**– Wir erleben eine Phase der politischen Verunsicherung in Europa. Gleichzeitig scheint die Euro-Krise überwunden. Haben wir den Boden erreicht?**

– Ich vergleiche die Schocks der Märkte mit einer Grippe. Ich habe mich daran gewöhnt, dass sie regelmässig kommt. Ich kann mich zwar impfen, aber sie erwischt mich doch. Und sie dauert immer sieben Tage. Übertragen auf den Immobilienmarkt heisst das: Wir leben seit 2008 mit den Themen Risiko, Konjunktur und Volatilität. An der Grosswetterlage hat sich wenig geändert. Spanien ist immer noch defizitär, Deutschland und die Schweiz sind weiterhin stabil. Frankreich kämpft mit strukturellen Problemen und gegen den Abstieg an. Als Investoren haben wir uns mit den rasch ändernden Fundamentals und erhöhten Risiken abgefunden. Zwar will niemand Risiken eingehen, aber am Ende des Tages werden gleichwohl grosse Beträge in Immobilien investiert, weil es keine Alternativen gibt. Die Marge zu Kapitalanlagen liegt bei 300 bis 400 Basispunkten. Das ist meistens der entscheidende Stimulus, um das Geld vom Girokonto abzuziehen und zu investieren.

**– Es wird also wortwörtlich um jeden Preis gekauft?**

ANZEIGE

**Trockag**  
*Wänn's ums Trockne geht!*

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

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

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

Partner  

» Das Bedürfnis nach Ruhe im Portfolio ist in der DNA von Immobilieninvestoren verankert.«



– Der Preis und damit die Rendite sind nicht erstrangig. Ein Objekt muss schnell liquidiert werden können, wenn die Preise unter Druck geraten oder wenn der Investor sein Kapital benötigt. Darum wollen alle in sogenannte CBD-Lagen. Dieses Phänomen beobachten wir überall in Europa. Dementsprechend steigen die Preise in der obersten Liga. In B- und C-Lagen ging lange überhaupt nichts.

– **Die Preisentwicklung nährt die Diskussion über eine Preisblase. Ihre Meinung dazu?**

– Die jüngste Entwicklung hat wenig gemeinsam mit einer spekulativen Blase früherer Jahre. Es ist viel Kapital vorhanden. Dieses wird möglichst risikoarm und so liquiditätsnah wie möglich eingesetzt. So

herer Jahre. Es ist viel Kapital vorhanden. Dieses wird möglichst risikoarm und so liquiditätsnah wie möglich eingesetzt. So

» Wir sind im Stadtumbau 2.0 angekommen.«

lange die Notenbanken die Zinsen nicht heben und die Geldmengen nicht verringern, ändert sich daran nichts. Es wird also nicht spekulativ investiert oder über den Verhältnissen gelebt.

– **Die Preise in Core-Lagen werden also weiter steigen?**

– Mit dem Anlagedruck müssten die Preise eigentlich noch weiter steigen. Aber die Märkte reagieren durchaus auf das erreichte Niveau: Entweder ziehen sich die Teilnehmer an die Seitenlinie zurück oder sie sehen sich nach Alternativen um.

– **Welche Alternativen kommen in Frage?**

– Entscheidungsträger stehen vor der Frage: Wie schaffe ich in einem insgesamt stagnierenden Markt noch Werte? In Frage kommen neuerdings Objekte, deren Mietverträge vielleicht nur noch kurze

ANZEIGE



**HERSBERGER EXPERTS**  
REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

Dr. David Hersberger | Schützenweg 34 | 4123 Allschwil  
Tel. +41 (0)61 483 15 51 | www.hersberger.com

Regional verwurzelt – überregional tätig

**Das Expertenbüro für die Bewertung von Spezial-Immobilien\***

\*u.a. Handels-, Gewerbe-, Industrie-, Touristik-, Gesundheitsimmobilien, öffentliche Bauten



#### • **BIOGRAPHIE**

##### **THOMAS BEYERLE**

Dr. Thomas Beyerle ist seit 2011 Head of Corporate Sustainability & Research der IVG Immobilien AG und Dozent an verschiedenen höheren Lehranstalten. Nach seiner Promotion an der Universität Mannheim im Bereich Wirtschaftsgeographie war er in verschiedenen Managementpositionen im internationalen Research tätig, so unter anderem bei der Dresdner Bank und Aberdeen Property Investors. ●

Zeit laufen, oder solche, die saniert werden müssen. Diese Immobilien hätte man vor wenigen Jahren nicht in Erwägung gezogen, weil man das Risiko als zu hoch einschätzte.

#### – **Und nun blendet man das Risiko aus?**

– Nein, die Investoren sind sich des Risikos bewusst. Die grössere Risikobereitschaft ist eine Folge der fehlenden Anlagemöglichkeiten im Core-Bereich.

„**Ich kaufe ein demodiertes Objekt, gehe ins Risiko und weiss, dass mir die Zeit in die Hände spielt.»**

#### – **Woran beobachten Sie den Gesinnungswandel?**

– Es sind Transaktionen, die aufhorchen lassen: Ein Schlachthof wechselt den Besitzer, eine Industriebrache, ein Ensemble aus Liegenschaften, von denen die eine oder andere in einem schlechten bauli-

chen Zustand ist. Für mich deutet einiges darauf hin, dass sich Investoren in den nächsten 10 bis 15 Jahren viel mehr als heute mit städtebaulichen Herausforderungen auseinandersetzen müssen, wenn sie weiter am Markt aktiv sein wollen.

#### – **Investoren machen Städtebau?**

– Nicht alle, aber einige grosse Investoren schon. Die thematische Klammer ist die Stadt, nicht mehr das einzelne Objekt.

#### – **Ist das eine andere Klasse von Investoren?**

– Das «klassische» Investment wird ergänzt durch eine Mischung aus Städtebau und Projektentwicklung. Es geht zwar auch um Neubau, aber vor allem um den Umgang mit dem Bestand, mit Bürgerbeteiligung und Mediation. Es ist die Operation am offenen Herz.

#### – **Kaufen Investoren häufiger als heute das Potenzial?**

– Davon bin ich überzeugt. Die grosse Investmentwelle wird erst noch kommen. Sie wird sich nicht in Millionen-, sondern in Milliarden-Dimensionen bewegen, weil ganze Quartiere und Stadtteile neu entwi-

ckelt und ersetzt werden müssen. Auf der grünen Wiese kann man solche Projekte nicht mehr realisieren.

#### – **Und in welchen Bereichen sehen Sie dieses Potenzial?**

– Finanzierbares Wohnen wird europaweit zum zentralen Thema. Wohnen ist schon heute der grösste Kostenblock der Bevölkerung. Gleichzeitig haben sich die Biografien in den vergangenen zehn Jahren diametral verändert – Stichwort Alleinerziehende, Patchwork-Familie, Alterung. Gerade in den Städten wird der Verdrängungskampf noch härter. Wer wenig hat, wird nach draussen verdrängt. Das wird politischen Druck erzeugen. Die Branche hört es nicht gerne, aber wir werden uns auch mit strengeren Auflagen arrangieren müssen. München kennt seit zehn Jahren eine Pflicht zu 30 % sozialem Wohnungsbau. Davon gehen Stadt und Investoren nicht unter.



» Objekte mit schlechtem energetischen und baulichen Standard verlieren schneller an Wert als Vorzeigebjekte.«

**– Nach einer Phase divergierender Renditen werden die Margen jüngst wieder enger. Heisst das, dass sich die Suche nach Alternativen schon auf die Renditen niedergeschlagen hat?**

– Im Moment gehen Investoren lieber in die zweite Anlageklasse. Auch die Banken haben sich mit ihrer Risikopolitik bewegt.

» Vom Investor wird verlangt, dass er sich Gedanken zur Entwicklung von Quartieren macht.«

**– Ist das billige Geld nicht ursächlich für die Entwicklung der letzten Jahre?**

– Ja, natürlich. Wir haben weltweit 2,5-mal mehr Geld als bei der letzten Blase. Die Hausse treibt die Hausse. Das grösste Problem ist, dass es nicht genug risikoarme Objekte gibt. Also wendet man den Blick anderen Segmenten zu. Dies sieht man am Verhalten der Lebensversicherer. Irgendwann müssen sie mit ihren Investments die versprochene Rendite erzielen. Also gehen sie ins Risiko und mischen ihrem Portfolio solche Investmentalternativen bei.

**– Ist Europa in dieser Entwicklung homogen?**

– In der Phase der grössten Verunsicherung ist sehr viel Kapital in Märkte wie Deutschland oder Schweiz geflossen. Vieles ist «Parkplatzgeld». Ich gehe davon aus, dass die Karawane weiterzieht, wenn sich an Märkten wie Russland, Spanien und dergleichen wieder Chancen ergeben.

**– Wer verkauft B-Lagen?**

Viele Objekte wurden 2006/07 zu Höchstpreisen erworben. Nach dem Crash haben sich die Preise jetzt wieder auf das Einstiegsniveau erholt. Jede Stop-Loss-Strategie sagt: Verkaufen! Die Auswirkung dieses Phänomens werden wir in den nächsten Jahren verstärkt beobachten. Das grosse Volumen kommt im B-Bereich. Ausserdem sind die Objekte ein paar Jahre älter geworden. Damit steigt die Unsicherheit.

**– Sind es B-Objekte in bevorzugten Städten oder auch in B-Städten?**

Es sind vorzugsweise B-Lagen in den bekannten Städten. Ausländische Investoren sind mit München, Hamburg, Berlin vertraut, aber nicht mit Freiburg, Nürnberg oder Hannover. Wir gehen ja auch nach London und nicht nach Sheffield oder Milton Keynes. B-Städte müssen eine gute Investment Story haben. Der Vorteil der Core-Städte wie London ist, dass man dort eine Transaktion macht, wofür es in anderen Städten mit den gleichen Volumen zehn Abschlüsse braucht.

**– Baut sich am B-Markt ein Gefahrenpotenzial auf?**

– Noch ist die Rendite rund 200 Basispunkte über den Core-Investments. Das geht in Ordnung. Mir bereiten vielmehr die 4 % oder sogar 3 % an Core-Lagen Sorgen. Wir haben ursprünglich gelernt: Frankfurt und Paris 5 %, London 4 %. Jetzt sind wir in Frankfurt auch bei 4 % und in London bei 3 %. Ist das nun eine Überhitzung des Marktes oder müssen wir uns auf eine neue Nivellierung einstellen? Werden Frankfurt 4 % und London 3 % die neue Regel sein? Mit zunehmender Dauer verblasst die Erinnerung an das alte Gefüge.

» Bodenpreise sind in den letzten Jahren stärker gestiegen als die Preise der Objekte, die drauf stehen. Das ist ein deutliches Zeichen, dass mit den Bauten bald etwas passiert.«

**– Dann werden also die Risiken nicht mehr adäquat entschädigt?**

Ich habe mich nach «Lehman Brothers» gefragt, was falsch gelaufen ist. Eigentlich hätte man merken müssen, dass die Rendite in Frankfurt, Zürich, Moskau und Tokio realistischerweise nicht überall bei 4 % liegen dürfte. Es kann nicht sein, dass das Risiko in Moskau gleich tief bewertet wird wie in Zürich oder Frankfurt. Auch das war eine Folge der Flutung der Märkte mit billigem Kapital und der Bautätigkeit in vielen Städten.

**– Welche Rolle spielt die Bautätigkeit?**

– Immobilienbestände sind sehr träge. Zyklen kommen in erster Linie durch die Bautätigkeit zustande. Nur der liquide

Teil des Marktes macht die Preise, vornehmlich der Neubau. In Europa baut heute aber niemand in grossem Stil. Wir registrieren momentan die tiefste Fertigstellungsrate seit Jahren.

**– Was sind Aspekte, auf die man als Investor in nächster Zeit besonders achten muss?**

– Erstens werden die Zyklen kürzer, Laufzeiten von Mietverträgen, Investitionszyklen. Das stellt hohe Anforderungen an die Amortisation. Früher hatte man nach dem Erstbezug zwanzig Jahre Ruhe, heute will der neue Mieter bereits nach zehn Jahren einen neuen Ausbau oder eine Sanierung des Gebäudes. In den Schätzungen von Immobilien stecken buchhalterische Werte, die so am Transaktionsmarkt nicht mehr realisiert werden können. Zweitens werden Kennzahlen immer wichtiger. Investoren und Banken wollen transparente Gebäude. Man möchte wissen, was zum Beispiel bei einem Rückbau auf den Eigentümer zukommt. Heute sind es Sanierungsthemen wie Asbest. Ich mache jede Wette, dass in Zukunft auch andere, heute gängige Baustoffe dem Sondermüll zugerechnet werden.

**– Wenn Sie heute 100 Mio. EUR investieren könnten. Wo würden sie es tun?**

– Ich würde hälftig in ein Wohnungsportfolio in Berlin und in Einzelhandelsliegenschaften in Deutschland investieren. Wir denken im Retailsegment noch in Quadratmetereinheiten, grosse Brands aber in Marketingthemen. Die globale Mittelschicht wird sich in den nächsten Jahren stark entwickeln. Einkaufserlebnis gehört zu den zentralen Themen – trotz Online-Shopping. ●

Dr. Thomas Beyerle war Mitte März als Referent am SPG Intercity Talk in Zürich zum Thema «Licht und Schatten an Europas Büromärkten» zu Gast. Immobilien sprach mit ihm im Vorfeld über das Investmentklima in Europa.



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



# PROJEKT #11



**Abalmmo-Lösung**  
für Hauswirth  
Immobilien GmbH  
umgesetzt und  
implementiert von  
Aandarta

« Abalmmo überzeugt heute und hat  
Potenzial für die Zukunft. »

Sandra Hauswirth, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänderin  
und Inhaberin Hauswirth Immobilien GmbH, Winterthur

## **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 #11  
[aandarta.ch](http://aandarta.ch)



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

# Widerstand gegen Verschärfung

Die Lex Koller soll verschärft werden. Jetzt setzt sich eine Wirtschaftsallianz zur Wehr. Auch der SVIT Schweiz lehnt die Pläne ab.



Nach dem Willen von SP-Nationalrätin Jacqueline Badran sollen Ausländer vom Markt mit gewerblichen Renditeliegenschaften, Immobilienaktien und -fonds ausgegrenzt werden (Foto: Photocase).

SIMON HUBACHER\* ●

**VORSTOSS VON LINKS.** Seit 1997 sind betrieblich genutzte Immobilien von der Lex Koller ausgenommen. Personen im Ausland können seither betriebliche Immobilien in der Schweiz erwerben. Und seit 2005 dürfen ausländische Investoren Aktien börsenkotierter Schweizer Immobiliengesellschaften erwerben, auch wenn diese Wohnimmobilien im Portfolio halten. Mit zwei Motionen will die Zürcher SP-Nationalrätin Jacqueline Badran beidem ein Ende setzen.

Der Nationalrat hat die Vorstösse bereits gutgeheissen, der Bundesrat empfiehlt sie zur Annahme. Nun ist die kleine Kammer an der Reihe. Anfang April wurden die Motionen in der vorberatenden Rechtskommission des Ständerates behandelt – und abgelehnt. Im Vorfeld der ständerätlichen Beratung hatte die neu gegründete Allianz «Lex Koller bleibt modern» einen Brief an die Kommissionsmitglieder geschickt und für eine Ablehnung der Vorstösse geworben. Zur Allianz gehören 15 Verbände und Firmen. Darunter sind die vier grössten börsenkotierten Immobiliengesellschaften der Schweiz sowie die Immobilienfonds von UBS und Credit Suisse, inhaltlich unterstützt von Gewerbe- und dem

Hauseigentümerverband. «Wir sind ausserordentlich besorgt über die Art und Weise, wie hier sinnvolle und bewährte Neuerungen in der Lex Koller ausgehebelt und nach einigen Jahren schon wieder rückgängig gemacht werden sollen», schreibt die Allianz.

«Mutmasslich aufgrund von Abwehrreflexen gegen Globalisierung und Zuwanderung sollen Regelungen über Bord geworfen werden, die gut für die Schweizer Volkswirtschaft, wichtig für den Finanzplatz und keinesfalls gegen die Interessen von Mieterinnen und Mietern sind. Dies ist weder grundsätzlich noch auf dem Hintergrund der Annahme der Masseneinwanderungsinitiative nachvollziehbar.»

Der SVIT Schweiz unterstützt den Widerstand gegen die Verschärfung der Lex Koller. Er legte seine Argumente in einem eigenen Schreiben an die Kommissionsmitglieder dar: «Wir sind der Meinung, dass mit Annahme der Zweitwohnungsinitiative die Lex Koller erst recht überflüssig geworden ist. Das Argument, nach der Abschaffung der Lex Koller sei mit einer starken Zunahme des Zweitwohnungsbaus zu rechnen, gilt nicht mehr. Eine Revision des Gesetzes oder dessen Abschaffung ist angezeigt.»

**INVESTITIONSDRUCK BLEIBT.** Das Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) schreibt in einem Kommentar zu den beiden Vorstössen, dass «eine Verschärfung der Lex Koller den Investitionsdruck im Schweizer Direktimmobilienmarkt nur unwesentlich vermindern würde.» Ausländische Investoren stellten zwar eine klare Minorität dar, die aber im Falle einer Abschwächung im Immobilienmarkt zu willkommenen Liquiditätsanbietern werden könnten. «Falls man den Anlagedruck im Schweizer Immobilienmarkt vermindern möchte, dann halten wir es für zielgerechter, eine verstärkte Diversifikation einheimischer Investoren in ausländische Immobilienanlagen zu fördern», schlägt JLL vor. ●

## BARGELDGRENZE GEGEN GELDWÄSCHEREI

Anfänglich war die Idee, die gesamte Immobilienbranche dem Geldwäschereigesetz zu unterstellen. Das Vorhaben stiess nicht nur beim SVIT Schweiz auf Ablehnung, der mit gezielter Interessensarbeit erfolgreich gegen die bundesrätlichen Pläne ankämpfte. Die geplante Bargeldgrenze bei Immobilientransaktionen von 100 000 CHF allerdings ist vom Erstrat bereits angenommen worden. Der Bundesrat will damit den globalen Richtlinien gegen die Geldwäscherei (FATF-Richtlinien) Rechnung tragen. Die FATF-Richtlinien verlangen zwar kein Barzahlungsverbot, doch die Schweiz sah sich in der Kritik, weil gewisse Akteure ausserhalb des Finanzsektors nicht dem Geldwäschereigesetz unterstellt seien. Die Alternative zu einem Barzahlungsverbot sei die Unterstellung zum Beispiel von Grundbuchämtern, Treuhändern und Anwälten unter das Geldwäschereigesetz, was administrativ weit grössere Aufwände brächte, sagte Finanzministerin Eveline Widmer-Schlumpf. Bürgerliche Gegner des bundesrätlichen Vorschlags hatten grundsätzliche Einwände. Das Bargeld als gesetzliches Zahlungsmittel sei nicht einzuschränken. Zudem sei zu befürchten, dass nach dem Grundsatzentscheid für ein Barzahlungsverbot der Schwellenwert bald gesenkt würde.

Bei Immobilientransaktionen sind Bargeldgeschäfte seit jeher die grosse Ausnahme. Dies belegt auch eine vom SVIT Schweiz 2011 anonym durchgeführte Mitgliederbefragung. 93% gaben an, dass Bargeld nie oder nur sehr selten zum Einsatz kommt. Als Standardverfahren wurden von über 95% Transaktionen von Bank zu Bank angegeben, also über einen dem GwG unterstellten Finanzintermediär. Der SVIT Schweiz hat als Dachverband der Immobilienwirtschaft bereits vor Jahren Eigeninitiative ergriffen. Im Jahr 2004 wurden Ständeregeln in Kraft gesetzt, die für Mitglieder verbindlichen Charakter besitzen und bei Zuwiderhandlungen Sanktionen zur Folge haben. In Artikel 9 heisst es: «Im Rahmen der Aus- und Weiterbildung der Mitglieder des SVIT Schweiz sind diese über die Strafbestimmungen des Strafgesetzbuches (StGB) sowie über das Geldwäschereigesetz (GwG) zu orientieren.»



\*SIMON HUBACHER

Der Autor ist Verantwortlicher Public Relations des SVIT Schweiz.



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.

SCHWEIZ

**REVIDIERTES RAUM-  
PLANUNGSGESETZ  
BALD IN KRAFT**

Der Bundesrat hat in seiner Sitzung vom 2. April beschlossen, das teilrevidierte Raumplanungsgesetz und die revidierte Raumplanungsverordnung auf den 1. Mai 2014 in Kraft zu setzen. Die Revision sieht Massnahmen gegen die Zersiedelung vor, lockert die Bedingungen zur Errichtung von Solaranlagen und präzisiert die Bestimmungen zur Pferdehaltung in der Landwirtschaftszone. Die Umsetzung der Revision liegen in der Verantwortung der Kantone. Sie zeigen in ihren Richtplänen auf, wie die Entwicklung nach innen erfolgen wird. Sie müssen zudem sicherstellen, dass ihre Bauzonen dem voraussichtlichen Bedarf der nächsten fünfzehn Jahre entsprechen. Innert fünf Jahren muss diese Richtplanrevision bereinigt und vom Bundesrat genehmigt sein. Weiter sollen die Kantone bei Einzonungen mindestens 20 % des Mehrwerts abschöpfen.

**REVIDIERTE ENERGIE-  
VERORDNUNG IN  
KRAFT**

Der Bundesrat hat die Änderungen der Energieverordnung gutgeheissen und per 1. April 2014 in Kraft gesetzt. Die Revision war erforderlich, um die seit 1. Januar 2014 geltenden Bestimmungen des revidierten Energiegesetzes umzusetzen. Die neuen Verordnungsbestimmungen regeln insbesondere die Vollzugsmodalitäten für die einmaligen Investitionsbeiträge (Einmalvergütungen) an kleine Photovoltaikanlagen, den Eigenverbrauch sowie die Rückerstattung der Netzzuschläge an stromintensive Unternehmen.

**NEUE AGENTUR  
FÖRdert ENERGIE-  
EFFIZIENZ**

Der Bund hat die Cleantech Agentur Schweiz Act beauftragt, die Umsetzung der CO<sub>2</sub>- und Energiegesetzgebung zu unterstützen. Die Act-Energiespezialisten helfen Firmen beim Aufstellen von Zielvereinbarungen und bei der Umsetzung von Effizienzmass-

nahmen. Fachleute schätzen, dass bei den Firmen Sparpotenziale von bis zu 30 % der Energiekosten brachliegen. Die Dienstleistungen der neuen Agentur umfassen Erarbeitung, Umsetzung und Monitoring von verschiedenen Zielvereinbarungen mit dem Bund und den Kantonen. Durch eine Zielvereinbarung können sich Unternehmen von der CO<sub>2</sub>-Abgabe befreien lassen und Netzzuschläge zurückerhalten. Act ist breit abgestützt und wird getragen von den Wirtschafts- und Umweltorganisationen Swisscleantech, Myclimate, Energie Zukunft Schweiz, Schweizerische Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.) und WWF Schweiz.

chende Revision der Lärm-schutzverordnung in die Anhörung geschickt. Mit ihr würden vorab Gemeinden um den Flughafen Zürich die Möglichkeit erhalten, bestehende Siedlungsgebiete zu verdichten.

**STADTRAT GEHT AUF  
KRITIK AN BZO EIN**

Im Mitwirkungsverfahren zur Gesamtrevision des regionalen Richtplans in Zürich sind rund 50 Einwendungsschreiben eingegangen, zur Teilrevision der Bau- und Zonenordnung deren 500. Der Stadtrat will die überarbeiteten Vorlagen im Herbst an den Gemeinderat überweisen. Sie soll deutlicher aufzeigen, wo in Ergänzung zu den Ausnutzungsreserven in der BZO künftig zusätzliche Aufzonierungen und damit mehr Platz für Wohnungen und anderen Nutzungen möglich sein sollen. Die Stadt berücksichtigt damit auch die Forderung der kantonalen Vorprüfung. Diese verlangt von der Stadt Zürich den planerischen Nachweis, dass bis 2030 für rund 70 000 zusätzliche Bewohner Wohnraum geschaffen werden kann.

ZÜRICH



Foto: Flughafen Zürich AG

**PRIVATE  
PROJEKTIDEEN FÜR  
HARDTURM**

Im September 2013 wurde das Zürcher Projekt für ein städtisches Fussballstadion abgelehnt. Mittlerweile sind Projektideen für ein «privates» Fussballstadion an die Stadt herangetragen worden. Der Stadtrat hat die Initianten nun gebeten, die Ideen bis Ende April 2014 zu konkretisieren und vertiefte Informationen zu den Bereichen Verkehr, Grobkostenschätzung, Finanzierung und Lärmschutz zu liefern.

**FLUGLÄRM: VERORD-  
NUNGSÄNDERUNG  
IN DISKUSSION**


In Gebieten, die von Fluglärm betroffen sind, soll es künftig unter bestimmten Bedingungen möglich sein, Bauzonen auszuscheiden, neue Gebäude zu errichten oder bestehende aus- und umzubauen. Das UVEK hat eine entspre-

ANZEIGE

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

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG



Als Immobilienbewirtschafter/in Objekte mit langer Geschichte und grosser Zukunft betreuen?

Unsere Mitarbeitenden bewältigen jeden Tag abwechslungsreiche Aufgaben und betreuen ein stetig wachsendes Immobilienportfolio. [sbb.ch/immojobs](https://www.sbb.ch/immojobs)



# SPS wächst akquisitionsbedingt

2013 waren die Akquisitionen von Tertianum und Wincasa erstmals ganzjährig gewinnrelevant. Aus der Bewirtschaftung des Immobilienportfolios resultierten zahlreiche Zu- und Verkäufe.



SkyKey in Zürich Leutschenbach ist mit einem Investitionsvolumen von rund 240 Mio. CHF eines der grössten aktuell laufenden Projekte von SPS. Mitte Jahr ziehen die Zürich Versicherungen ein.

**RED.** ●  
**SPS LEGT MASSE ZU.** Swiss Prime Site (SPS) hat im Geschäftsjahr 2013 einen gegenüber dem Vorjahr um 30,8 % höheren Betriebsertrag von 764,7 Mio. CHF erzielt, wovon 525,3 Mio. CHF aus dem Segment Immobilien stammten. Der Ertrag aus Vermietung betrug 420,1 Mio. CHF (+2,8 %), derjenige aus Immobiliendienstleistungen 98,6 Mio. (14,1) CHF.

Der Betriebsgewinn EBIT stieg um 3,5 % auf 530,6 Mio. CHF. Der Gewinn konnte um 10,5 % auf 343,9 Mio. CHF gesteigert werden. Die erfolgswirksame Neubewertung der Immobilien blieb mit 186,7 Mio. CHF (-0,3 %) auf dem hohen Vorjahresniveau. Ohne Neubewertungseffekte (Neubewertungen und latente Steuern) stiegen der EBIT um 5,7 % auf 343,9 Mio. CHF und der Gewinn um 12,4 % auf 222,8 Mio. CHF.

Beim Vorjahresvergleich ist zu berücksichtigen, dass die übernommenen Wincasa und Tertianum ab Ende Oktober respektive Mitte Juli 2012 in die Konsolidierung eingeflossen sind. Ferner bedingten neue

Rechnungslegungsvorschriften eine Restatement. Das Gesamtergebnis, das auch die Neubewertungen von Betriebsliegenschaften sowie diejenigen aus Personalvorsorge umfasste, erhöhte sich um 16,9 % auf 378,2 Mio. CHF.

Das Firmenwachstum schlägt sich auch auf der Aufwandseite nieder. Der Betriebsaufwand nahm akquisitionsbedingt um 62,8 % auf 436,0 Mio. CHF zu. Der Anteil des Personalaufwands erhöhte sich von 57,9 Mio. CHF auf 199,7 Mio. CHF, was mit der Zunahme der Mitarbeiterzahl auf rund 3100 in Zusammenhang steht.

**SEGMENT IMMOBILIEN.** Das Segment Immobilien umfasst Immobilieninvestments und Immobiliendienstleistungen. 2013 reduzierte sich der Ertrag aus der Vermietung von Liegenschaften infolge Verkäufen um 0,7 % auf 424,2 Mio. CHF. Die Leerstandsquote stieg auf 6,1 (4,8) %. Der EBIT nahm um 5,5 % auf 552,7 Mio. CHF zu. Das Portfolio bestand Ende 2013 aus 193 (188) Immobilien mit einem Wert von 9,3 (8,6) Mrd. CHF. Der Fair Value stieg um 8,6 %.

Der Wertzuwachs setzte sich zusammen aus Wertänderungen (inklusive Renovationen/Investitionen) bei den Bestandesliegenschaften (+253,0 Mio. CHF), den Zukäufen von Bestandesimmobilien (+428,5 Mio. CHF), den Zukäufen von Projekten (+12,4 Mio. CHF), verschiedenen Verkäufen (-166,9 Mio. CHF), den Baulandparzellen (+1,2 Mio. CHF) sowie den Wertänderungen und Investitionen der Projekte (+211,0 Mio. CHF). Von den 161 Bestandesliegenschaften wurden 124 Objekte höher und 37 tiefer bewertet als Anfang Jahr. Die erstmalige Bewertung nach IFRS 13 «Fair Value Bewertung» nach dem Konzept der bestmöglichen Nutzung führte 2013 zu einem einmaligen Mehrwert von 22,5 Mio. CHF.

Im Berichtsjahr wurden zehn Liegenschaften zu einem Preis von insgesamt 186,4 Mio. CHF verkauft. Bei den Verkäufen handelte es sich um ein grösseres Geschäftshaus in Allschwil, ein Logistikgebäude in Oberbüren sowie um acht kleinere Objekte. Mit der Akquisition von Tertianum AG wurde 2013 das Portfolio um 14 Bestandesliegenschaften und um das Entwicklungsprojekt Vitadomo/Bubenzholz in Opfikon erweitert. Der Fair Value der übernommenen Tertianum Immobilien betrug Ende 2013 440,8 Mio. CHF.

Die laufenden Projekte entwickelten sich gemäss SPS planmässig. SkyKey in Zürich Nord wird Mitte Jahr fertiggestellt. Auch der Neubau für den Hauptsitz der Schweizerischen Post an der Wankdorfallee in Bern soll noch in diesem Jahr fertig und bezugsbereit sein. Die Fertigstellung der Miet- und Eigentumswohnungen im Maaghof Nord und Ost auf dem Zürcher Maag-Areal ist für Frühjahr 2015 terminiert. Per Bilanzstichtag waren 44 der 83 Eigentumswohnungen verkauft und zwei reserviert. Der Ertrag aus Immobiliendienstleistungen von Wincasa betrug im Geschäftsjahr 2013 98,7 Mio. CHF.

**SEGMENT RETAIL UND GASTRO.** Der Ertrag aus Retail und Gastro lag um 1,7 % tiefer bei 156,4 Mio. CHF. Die Abnahme ist auf Mindereinnahmen im Bereich Hotellerie und Gastro zurückzuführen. «Jelmoli – The House of Brands» in Zürich erwirtschaftete einen unveränderten Detailhandelsumsatz von 136,9 Mio. CHF sowie Erträge aus Vermietung von 18,0 Mio. CHF. Der operative Betrieb des Hotels Ramada Encore in Genf wurde Ende 2013 verkauft. ●

ANZEIGE



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

**SCHWEIZ**

**PLANUNGSBRANCHE  
GEDROSSELT**

Der Konjunkturbericht der Planungsbranche der ETH-Konjunkturforschungsstelle (KOF) im Auftrag des SIA für das 1. Quartal geht von einem Ende des stürmischen Wachstums aus. Die Reichweite des Auftragsbestands von Planern hat sich verringert, liegt aber weiterhin bei einem hohen Wert von ca. 11 Monaten. Die Architekten stufen die derzeitige Geschäftslage mehrheitlich als gut ein. Der Wohnbau hat in Bezug auf die Bausummen wieder an Fahrt aufgenommen, 30% der Büros melden hier steigende Zahlen. Die Auftragsbestände insgesamt haben sich in den vergangenen drei Monaten weniger stark ausgeweitet als bisher, der Arbeitskräftemangel hat sich verringert. Im Unterschied zu den von den Architekten wahrgenommenen steigenden Bausummen im Wohnbau registrieren rund 20% der Ingenieurbüros rückläufige Summen.

**BAU MACHT RÜCK-  
SCHLAG WETT**

Das Baujahr 2013 verlief erfreulich: Die nominellen Umsätze im Bauhauptgewerbe betragen rund 19,9 Mrd. CHF, 4,9% mehr als im Vorjahr. Der witterungsbedingte Rückschlag im Jahr 2012 ist damit wettgemacht. Dies geht aus der neuesten Jahres- und Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbandes hervor. Auch die Auftragseingänge sind weiterhin solide: Sie erreichten 19,2 Mrd. CHF (+1,7%). Wachstumstreiber war dabei erneut der Wohnungsbau. Das Bauvolumen stieg in

diesem Segment um 3,2%, die Auftragseingänge gar um 8,1%.

**CS SIEHT FÜR  
DEN BAU GUTE  
AUSSICHTEN**

Der von Credit Suisse veröffentlichte Bauindex lag das dritte Quartal in Folge bei 140 Punkten. Im Vorjahresvergleich resultiert aber ein ansehnliches Wachstum von 5,5%. Der Hochbau verharrt auf dem Wert des Vorquartals, legt gegenüber dem 1. Quartal 2013 jedoch um 5,1% zu. Hauptgrund ist die stabile Situation im Wohnungsbau. Zusätzlich sind Grossprojekte in den Bereichen Industrie, Dienstleistung, Gesundheitswesen und Energie in der Planung. Insgesamt lag das Volumen an Gesuchen für Neubauprojekte im Hochbau im Januar 2014 bei 3,5 Mrd. CHF, was dem zweithöchsten Januarwert seit Messbeginn entspricht.



**WACHSTUM STÜTZT  
GEWERBEFLÄCHEN**

Die Märkte für kommerzielle Mietflächen und gewerbliche Investmentobjekte profitieren laut Einschätzungen von Cushman & Wakefield und SPG Intercity Zurich von

# Bärenstark für Variantenvielfalt

Besuchen Sie  
unsere Ausstellungen!

In Ihrer Nähe und jederzeit für Sie da – bei einem unserer 13 Vertriebsstandorte oder bei einem der über 350 Fachbetriebspartnern in der ganzen Schweiz:  
egokiefer.ch



Light Art by Gerry Heisterer®

**Klimaschutz inbegriffen.**

AS1® – so heisst der AllStar der Fensterbranche. Für jede Anwendung in der Sanierung und im Neubau, die EgoKiefer AllStar-Fensterlinie AS1® erfüllt all Ihre Wünsche. Die EgoKiefer AllStar AS1® Kunststoff/Aluminium- und Kunststoff-Fenster sind sehr anpassungsfähig und zeichnen sich durch eine grosse Variantenvielfalt bezüglich Form und Farbe aus. Mit AS1® reduzieren Sie den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Werden auch Sie Klimaschützer.




AllStar AS1® – die EgoKiefer Fensterlinie für jede Anwendung in der Sanierung und im Neubau – in Kunststoff und Kunststoff/Aluminium.

**MINERGIE®**  
LEADING PARTNER

**Vorsprung durch Ideen.**

**EgoKiefer**  
Fenster und Türen

A leading brand of  AFG

der steigenden Wirtschaftsleistung. Die Nachfrage auf dem Markt für hochwertige Büroflächen zeigt sich insgesamt robust, auch wenn die neu vermieteten Einheiten zunehmend kleiner werden. Abschlüsse für grosse Flächen sind in der Minderheit. In Erwartung des Beschäftigungswachstums im tertiären Sektor sind die Aussichten für Grossprojekte wieder besser. Das anhaltende Wachstum des Konsums ist der Treiber des Marktes für Verkaufsflächen. Die Abschlussmieten an guten Standorten waren stabil, Warenhäuser und Shoppingcenter verzeichneten aufgrund der Margenerosion im Detailhandel einen gewissen Druck auf die Mieten.

### BERN ELEKTRONISIERT GRUNDBUCHGESCHÄFT

Als einer der ersten Kantone hat Bern den elektronischen Geschäftsverkehr im Bereich der Grundbuchämter eingeführt. Banken, Notare und Grundbuchämter können ab diesem Jahr dank der neuen E-Government-Lösung «Ter-

ravis» papierlos miteinander verkehren. An einer Tagung in Bern präsentierte der Kanton die neue Lösung. Die Vorteile des neuen Systems kommen allerdings nur dann wirklich zum Tragen, wenn sich möglichst viele Banken und Notariate an «Terravis» anschliessen.



### IMMOBILIENBLASENINDEX IM RISIKOBEREICH

Im Schweizer Immobilienmarkt hat sich das Korrekturpotenzial gemäss der UBS im 4. Quartal 2013 erneut erhöht. Der von der UBS errechnete Immobilienblasen-Index (UBS Swiss Real

Estate Bubble Index) steht gegenüber dem Vorquartal um 0,03 Punkte höher bei 1,23 Punkten. Dies markiert den höchsten Stand seit Mitte der Neunzigerjahre. Die nur leichte Zunahme bestätigt die sich in Preisen und Hypothekarnachfrage widerspiegelnde graduelle Marktberuhigung. Für eine spürbare Beruhigung bedürfte es keiner grösseren Preiskorrektur, so die Einschätzung der UBS. Bereits ein Preisrückgang von 5 % würde den Index wieder auf einen Wert von unter 1 und damit aus der Risikozone führen. Eine Halbierung des Hypothekarwachstums im laufenden Jahr auf unter 2 % hätte gemäss der UBS eine ähnliche Wirkung. Neu stuft die UBS die Wirtschaftsregion Martigny als Gefahrenregion ein. In den Regionen Saa-nen-Obersimmental und Unteres Baselbiet sei hingegen eine Marktberuhigung zu beobachten.

### PARKU LÖST PARKPLATZPROBLEME IN GROSSSTÄDTEN

Mit der Parkplatz-Sharing-App Parku finden Parkplatzbesitzer und -suchende zusammen. Über eine mobile Plattform können Privatpersonen und Unternehmen ihre ungenutzten Parkflächen anbieten. Parkplatzsuchende reservieren ihren Parkplatz entweder im Voraus oder in Echtzeit über die kostenlose App. Sind der gewünschte Zeitraum und Ort eingegeben, werden alle verfügbaren Parkplätze angezeigt, die dann direkt gebucht und via Guthaben, Kreditkarte oder PayPal bezahlt werden können. Nach der Installation können Garagentore und Schranken mittels SESAM-

Technologie mobil geöffnet werden. Parku vermittelt unter anderem in Zürich, Bern, Luzern, Basel, St.Gallen, Zug, Aarau, Genf, Luzern und Davos. In Deutschland kann Parku bereits in Berlin genutzt werden, der Start in Hamburg ist demnächst vorgesehen. Weitere deutsche wie auch Schweizer Städte werden 2014 folgen.

### STABILE ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz steigen im Februar um 0,18%. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 2,29%. Der Homegate-Index «Schweiz» steht bei 111,7 Punkten. Zu diesem Ergebnis kommt der vom Immobilienportal homegate.ch in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank errechnete Angebotsindex. In folgenden Kantonen stiegen die Angebotsmieten an: Zürich um 0,52%, Bern um 0,74%, Luzern um 0,52%, Solothurn um 0,65%, Basel-Land und Basel-Stadt um 0,09% und Aargau um 0,56%. In den Kantonen St. Gallen und Thurgau blieben die Angebotsmieten unverändert. Im Kanton Tessin sanken die Angebotsmieten um 0,18%, in den Kantonen Waadt und Genf um 0,33%.

### ZUNAHME DER SCHLICHTUNGSVERFAHREN

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden in Miet- und Pachtangelegenheiten wurden im 2. Halbjahr 2013 16 304 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum 1. Halbjahr 2013 sind dies 1976 Neueingän-

ANZEIGE

Umweltfreundlich und ästhetisch.  
Sonnenenergie-Systeme von  
Schweizer.



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



ge mehr. 6812 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Zu behandeln waren damit insgesamt 23 116 Verfahren. Im 2. Semester 2013 wurden 14 407 Fälle erledigt. 8709 Fälle waren Ende 2013 noch pendent.

### TAGESLICHT AWARD DER VELUX STIFTUNG

Die Velux Stiftung hat in Zusammenarbeit mit dem Departement Architektur der ETH Zürich und dem Architekturrat der Schweiz zum vierten Mal den Tageslicht-Award vergeben. Als diesjährige Gewinner haben Kazuyo Sejima und Ryue Nishizawa vom japanischen Star-Architekturbüro SANAA den höchstdotierten Schweizer Architekturpreis für das Rolex Learning Center in Lausanne entgegengenommen. Ein Ehrenpreis geht an das Zürcher Schulhaus Leutschenbach von Christian Kerez. Mit einer Preissumme von insgesamt 120 000 CHF werden Bauwerke ausgezeichnet, bei denen natürliches Licht gezielt als architektonisches Gestaltungsmittel genutzt und vorbildhaft zur Steigerung der Lebensqualität und Verbesserung der Energieeffizienz eingesetzt wird.



Rolex Learning Center, EPFL  
(Fotos: Alexander Jaquemet).

### PERSONEN

#### VERÄNDERUNGEN IN DER ORASCOM-GESCHÄFTSLEITUNG

In einer gemeinsamen Entscheidung sind der Verwaltungsrat der Orascom Development Holding AG und Dr. Gerhard Niesslein, CEO, übereingekommen, das Arbeitsverhältnis von Niesslein per Ende Februar 2014 zu beenden. Samih Sawiris hat die Aufgabe als Leiter der Geschäftsführung ad-interim übernommen.

#### ROGER KUHN ÜBERNIMMT VERKAUF BEIM HEV ZH

Roger Kuhn, eidg. dipl. Immo-bilientreuhänder, MAS REM, leitet neu die beiden Abteilungen Verkauf/Vermittlung und Bewertung/Expertise des Hauseigentü-merverbandes Zürich (HEV Zürich). Roger Kuhn arbeitet seit über zwölf Jahren in der Verkaufsabteilung des HEV Zürich. Die bisherige Stelleninhaberin, Rita Eichenberger, geht in Pension, steht dem HEV Zürich jedoch weiterhin für spezielle Aufgaben zur Verfügung. Die Abteilungen Verkauf/Vermittlung und Bewertung/Expertise beschäftigen 8 bzw. 6 Mitarbeiter.

#### DAVID SPIESS VERLÄSST ALFRED MÜLLER AG

David Spiess hat die Alfred Müller AG verlassen. Während zwölf Jahren leitete er den Bereich Marketing und Verkauf erfolgreich, war Mitglied der Geschäftsleitung und Mediensprecher. Er hat verschiedene grosse Projekte realisiert, insbesondere hat die Alfred Müller



**ABAIMMO**  
business software

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

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

**ABACUS**  
business software

AG unter seiner Leitung ein neues Erscheinungsbild entwickelt und 2012 eingeführt. Seit 1. April leitet der Vorsitzende der Geschäftsleitung, David Hossli, interimistisch den Bereich Marketing und Verkauf.

**NEUER DIREKTOR  
IMMO SCOUT24**



Der Freiburger Martin Waeber tritt per 1. Juni die Nachfolge von Stefan Schärer als Director ImmoScout24 an. Stefan Schärer verlässt nach fünf Jahren das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um eine neue Herausforderung zu suchen. Martin Waeber wechselt von eny Finance zu ImmoScout24. Der studierte

Betriebsökonom war davor beim TCS und bei der Credit Suisse beschäftigt, verfügt über einen Master in Communications Management sowie über langjährige Erfahrung in den Bereichen Marketing, Verkauf und Online-Services.

**NEUER CEO  
FÜR PRIVERA**

Die Privera AG hat den eingeleiteten Generationenwechsel auf oberster Stufe erfolgreich abgeschlossen und per 1. Oktober 2014 einen neuen CEO verpflichtet. Dieter Sommer übernimmt die Nachfolge des bisherigen CEO Urs Lerch. Sommer ist eidg. Immobilienreuhändler sowie Executive Master of Business Administration. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche und war während den letzten neun Jahren als Leiter der Bewirtschaftung und Mitglied der Geschäftsleitung bei Livit tätig. Davor wirkte er u. a. bei der PSP Management und während einigen Jahren in der Leitung der UBS-Immobilienfonds. Der bisherige CEO

Urs Lerch wird als Vizepräsident des Verwaltungsrates der Privera AG weiterhin an der Entwicklung der Privera-Gruppe mitarbeiten.



und eines anspruchsvolleren Marktumfeldes eine vorübergehend leichte Korrektur erfahren.

**RESO ERÖFFNET  
NIEDERLASSUNG IN  
DER WESTSCHWEIZ**

Das Immobilienberatungsunternehmen RESO Partners AG hat per 1. März 2014 eine Niederlassung in Lausanne eröffnet. Mit dem neuen Niederlassungsleiter Thorsten Michels sowie zwei Consultants bietet das Unternehmen Beratungsleistungen für Real Estate- und Facility Management für Unternehmen und öffentliche Verwaltungen an. Damit baut die RESO Partners nebst der bestehenden Präsenz in Berlin und Stuttgart nun ihre Position in der Schweiz weiter aus. Seit über sieben Jahren bearbeitet das Unternehmen bereits Projekte in der Genfersee-Region.



**UNTERNEHMUNGEN**

**PSP MIT OPERATIVEM  
REKORDERGEBNIS**

Im Jahr 2013 hat sich das operative Ergebnis der PSP Swiss Property gegenüber dem Vorjahr wiederum verbessert: Der Reingewinn ohne Bewertungseffekte erhöhte sich um 7,6 % auf 173,6 (Vorjahr: 161,4) Mio. CHF. Per Ende Dezember 2013 erreichte das Eigenkapital pro Aktie 83.70 (80.48) CHF. Der NAV vor Abzug der latenten Steuern belief sich auf 99.25 (95.00) CHF. Das Immobilienportfolio umfasste per Ende 2013 161 Büro- und Geschäftshäuser. Dazu kamen fünf Entwicklungsareale und fünf Einzelprojekte. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios betrug 6,47 (6,28) Mrd. CHF. In der Berichtsperiode wurden weder Anlageimmobilien gekauft noch verkauft. Die Leerstandsquote betrug Ende 2013 8,9% (Ende 2012: 8,0%). Die mehrjährige positive Ertragsentwicklung wird im laufenden und nächsten Geschäftsjahr infolge steigender Renovationsausgaben

**ZUG ESTATES MIT  
DEUTLICHER  
ERTRAGSSTEIGERUNG**

Die Zug Estates-Gruppe konnte 2013 Ertrag und operatives Ergebnis deutlich steigern. Der Liegenschaftenertrag stieg um 19,6 % auf 34,7 Mio. CHF, der Betriebsertrag ohne Neube-

ANZEIGE



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



www.schweizer-metallbau.ch

wertung um 10,4 % auf 59,1 Mio. CHF und das operative Betriebsergebnis vor Neubewertung um 14,8 % auf 33,2 Mio. CHF. Der Konzerngewinn lag aufgrund des wie erwartet rückläufigen Erfolgs aus Neubewertung Renditeliegenschaften mit 44,8 Mio. CHF um 22,6% unter dem Vorjahreswert. Ohne Berücksichtigung von Sonder- und Neubewertungseffekten resultierte eine Gewinnsteigerung um 13,6 % auf 20,7 Mio. CHF.

## KUNDEN DER GVB PROFITIEREN



Kampagne der GVB

Die Gebäudeversicherung Bern (GVB) verzeichnet 2013 erneut ein gutes Geschäftsjahr. Die Schadenssumme lag mit 78 Mio. CHF deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Die Kunden kommen wiederum in den Genuss einer Überschussbeteiligung in Höhe von 25 Mio. CHF. Dies entspricht einer Prämienreduktion von rund 14%. Die GVB hat sich entschlossen, den Interkantonalen Rückversicherungsverband und die Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen zu verlassen, um ab 2015 ihre eigenen Rückversicherungsdeckungen direkt am Markt einkaufen zu können. Positiv verlaufen ist der Markteintritt der GVB Privatversicherungen AG per 1.

Januar 2013. Im ersten Geschäftsjahr konnte die Tochtergesellschaft allein 18 926 Verträge der neuen Produkte Gebäudewasser, Gebäudedeglas und Erdbeben abschliessen.

## SWISS LIFE KAUFT IMMOBILIEN VON LEDERMANN

Nach dem abgesagten Börsengang hat die Ledermann Immobilien AG (LIAG) der Swiss Life fast die Hälfte ihrer 60 Immobilien verkauft. Dabei handelt es sich vorwiegend um qualitativ hochstehende Objekte in der Agglomeration und der Stadt Zürich. Der Verkauf der 28 Liegenschaften stärkte die Bilanz von Ledermann und erhöhte die Eigenkapitalquote deutlich, teilte die Immobilienfirma mit. Damit eröffnete sich neuer Handlungsspielraum und die Gruppe verschaffte sich auch Wachstumsperspektiven. Über den Kaufpreis vereinbarten die Parteien Stillschweigen. Neben dem Verkauf der Liegenschaften habe auch die Partnerschaft mit Swiss Life eine grosse Bedeutung. So könne die LIAG einerseits sämtliche verkauften Immobilien «für mindestens fünf Jahre» weiter bewirtschaften. Andererseits werde man künftige Projekte gemeinsam entwickeln und vermarkten. An der nächsten Generalversammlung soll ein Vertreter von Swiss Life in den Verwaltungsrat der Ledermann Immobilien gewählt werden.

## GUTER ABSCHLUSS FÜR BFW

Das Immobilienunternehmen BFW Liegenschaften hat im Geschäftsjahr 2013 einen Gewinn unter Ausklamme-

# SERVICE RUND UM DIE UHR ODER SCHLÄFT IHRE KLIMA-ANLAGE!



RECHTS: REMO KÄSER  
(1. Rang Eidg. Nachwuchsschwingertag 2012)



**Jahrein, jahraus –  
7 x 24 Stunden pro Woche**  
Service ist keine Frage der Uhrzeit, sondern ein Dienst am Kunden. Deshalb bieten wir unsere Serviceleistungen auch rund um die Uhr an.

WIR MACHEN DEN  
UNTERSCHIED

WÄRME/KLIMA/SERVICE

**walter  
meier**

rung des Neubewertungs- erfolgs von 18,5 Mio CHF erzielt, nach 7,5 Mio im Vor- jahr. Das verbesserte Resul- tat ist insbesondere einem höheren Betriebsertrag und einem tieferen Aufwand zu verdanken. Der Bilanzwert des 40 Renditeliegenschaf- ten und vier Neubauliegen- schaften umfassenden Port- folios lag Ende 2013 bei 303,7 (Vorjahr 335,9) Mio. CHF. Der Leerstand nahm auf das Gesamtjahr gesehen ab; die entsprechende Quo- te lag am Bilanzstichtag bei 3,6% (4,9%.)

**INTERSHOP STEIGERT ERTRAG UND GEWINN**

Die Immobiliengesellschaft Intershop hat im Geschäftsjahr 2013 den Ertrag und den Reingewinn gesteigert. Der Nettoliegenschaftsertrag stieg 2013 durch die Übernahme des Industriea- reals in Oberwinterthur um 5,4% auf 77,7 Mio CHF. Zu- gleich nahm der dafür nö- tige Aufwand überpropor- tional um 8% auf 9,5 Mio CHF zu, was in erster Li- nie die Folge höherer Un- terhalts- und Reparatur- aufwendungen ist. Tiefere Bewertungserfolge auf den Immobilienpark liessen al- lerdings das Ergebnis vor Zinsen und Steuern leicht sinken. Der Verkaufserfolg nahm auf 9,3 Mio. CHF zu (Vorjahr 8,6 Mio. CHF). Ver- kauft wurden vier Liegen- schaften, ein neu erstelltes Einfamilienhaus und ei- ne Landparzelle. Der Port- foliowert lag Ende 2013 bei 1237,1 Mrd. CHF. Die Leerstandsquote hat auf- grund der Kündigung ei- nes Grossmieters zugenom- men und lag bei 12,5%. Für 2014 stellt das Management einen Rückgang bei den

Mieterträgen aufgrund der im Berichtsjahr getätigten Verkäufe in Aussicht. Das Unternehmen hat 100 000 Aktien zurückgekauft und vernichtet.

**HÄLG GROUP WÄCHST**



Visualisierung Neubau Firmen Hauptsitz in St. Gallen (Foto: Architekten: rlc ag)

Im Zuge der sich gut entwi- ckelnden Bauwirtschaft 2013 gelang es der Hälg Building Services Group wieder, ihre Position zu stärken. Der Ge- samtumsatz stieg im Zeit- raum um 8% auf 298 Mio. CHF. Der Personalbestand wurde nur leicht auf 890 er- höht. Zu Erfolg und Wachs- tum trugen alle Geschäftsbe- reiche bei. Im Investitions- paket sticht der Neubau des Hauptsitzes an der Lukas- strasse in St. Gallen heraus. Die noch aus der Gründer- zeit stammenden Gebäude wurden abgebrochen und ein neuer Bau mit Werkstät- ten, Lagern und Bürostöck- werken nimmt Gestalt an. Dieser wird im 3. Quartal 2014 bezogen. Auch in Genf und Luzern werden im Lauf des Jahres neue, grössere Standorte zur Verfügung stehen.

**INTERNATIONAL**

**ERSTER PASSIVHAUS- SUPERMARKT DEUTSCHLANDS**

Frische Lebensmittel brau- chen durchgehende Kühlung – dass der Energiebedarf trotzdem gering bleiben kann, zeigt ein Pilotprojekt in Hannover: der erste Passivhaus-Supermarkt Deutschlands. Hocheffizien- te Geräte senken den Ver- brauch, deren Abwärme ist dank guter Dämmung der Gebäudehülle ausreichend für die Raumheizung. Unter dem Strich steht eine Ener- gieeinsparung gegenüber Standardmärkten von 30 %. Die Kriterien des Passiv- haus-Standards werden in dem von der Meravis Woh- nungsbau- und Immobilien GmbH errichteten Rewe- Markt deutlich erfüllt.



**JONES LANG LASALLE ÄNDERT MARKEN- AUFTRITT**

Jones Lang LaSalle, an der New Yorker Börse als JLL Inc. kotiert, folgt der Logik der Marke und ändert welt- weit seinen Markenauftritt. Die Markenbezeichnung lau- tet mit sofortiger Wirkung JLL. Weltweit wird der Ein- führungsprozess der neu- en Marke über zwei Jahre verlaufen. Die Bezeichnung der juristischen Gesellschaft bleibt weiterhin Jones Lang LaSalle. Ebenfalls von der Markenänderung unberührt bleibt LaSalle Investment Management.

**INTERNATIONALE STANDARDS SIND GEFRAGT**

Eine RICS-Studie zeigt, dass von internationalen Investo- ren bei Immobilientransak- tionen immer häufiger nach International Valuation Stan- dards (IVS) und dem RICS Red Book verlangt wird. Dieser Be- darf macht mehr Ausbildung und Hilfestellung zu IVS und dem Red Book nötig und zeigt sich nicht zuletzt darin, dass in aufstrebenden Märkten öfter die Mitgliedschaft in mehr als einem Verband nachgefragt wird, um den Ansprüchen in- ternationaler Klienten gerecht zu werden. Offenbar besteht die Nachfrage nach einem in- ternationalen Benchmark. Die Studie untersucht die Bewer- tungspraxis in Brasilien, Chi- na, den UK und USA.

**BAUBOOM IN DEUTSCHLAND**

In Deutschland wurden 2013 so viele Genehmigungen für den Bau von Wohnungen er- teilt wie seit 10 Jahren nicht mehr. Die Zahl der Baugeneh- migungen zog um 12,9% auf 270 364 an. Experten zufol- ge reicht das Angebot in bo- orenden Grossstädten wie Berlin aber nicht aus, um die wachsende Nachfrage zu be- friedigen. Die Preise für Mie- ten und Wohneigentum dürf- ten deshalb weiter steigen.

**IMMOBILIENBEWER- TUNG NACH ÖKOLOGISCHEN KRITERIEN**

Ein Konsortium aus Immo- bilienexperten und Spezialis- ten in nachhaltigem Bauen hat in Brüssel das neue EU- Projekt RenoValue lanciert, das die Energieeffizienz stär- ker in den Immobilienbewer- tungsprozess einbeziehen will. RICS hat das Projekt gemein-

sam mit dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) als akademischem Partner entwickelt. RenoValue ist durch das EU-Programm «EU Intelligent Energy Europe» finanziert und wird Bewertungsspezialisten darin ausbilden, Energieeffizienz und erneuerbare Energien in den Bewertungsprozess einzubeziehen und den Einfluss grüner Faktoren die Leistung und den Wert eines Gebäudes besser zu verstehen.

#### VERANSTALTUNGEN

### KURS ZU KINDERFREUNDLICHEM WOHNUMFELD

Durch verdichtetes Bauen und eine stark ausgebauten Verkehrsinfrastruktur gewinnt der wohnumfeldnahe Aussenraum zunehmend an Bedeutung. Im Rahmen des Praxiskurses «Kinderfreundliche Wohnumfelder» werden Wege einer kinder- und familiengerechten Gestaltung von wohnnahen Räumen aufgezeigt und Tipps zur Umset-

zung gegeben. Dieser Praxiskurs findet am 16. Mai 2014 in Bern statt und richtet sich an Fachpersonen, welche sich mit dem Thema Wohnumfeld auseinandersetzen, wie zum Beispiel Bauherrschaften, Architekten, Liegenschaftsverwaltungen, Hauswarte, Quartierarbeiter usw. Informationen unter [www.spielraum.ch](http://www.spielraum.ch).



### EFFIZIENTES UND ÖKOLOGISCHES PLANEN

Effizientes und nachhaltiges Bauen beginnt nicht erst auf der Baustelle, sondern ganz am Anfang bei der Planung.

Mit den Standards von CRB für die Kostenplanung und Ausschreibung sind effiziente Hilfsmittel vorhanden, die in der Praxis einfach und lösungsorientiert anzuwenden sind. Eco-Bau wiederum hat verschiedene Planungsinstrumente entwickelt, die beim gesunden und ökologisch sinnvollen Bauen gute Dienste leisten. Die Angebote und Dienstleistungen werden am 7. Mai in Olten, am 14. Mai in St. Gallen und am 21. Mai in Zürich präsentiert. Die kostenlosen Veranstaltungen richten sich an Architekten, Fachplaner und Unternehmer, welche die CRB-Arbeitsmittel wie z.B. den Normpositionen-Katalog NPK bereits anwenden sowie an alle an effizientem und ökologischem Bauen Interessierten.

### 10. INTERNATIONALE FACHTAGUNG ZU WOHNFRAGEN

Die Forschungsstelle ETH Wohnforum – ETH CASE

führt am 25. April 2014 die 10. internationale Fachtagung zu Wohnfragen durch. Im Mittelpunkt steht der Umgang mit dem demografischen Wandel: Wohnen im Alter und Migration – Perspektiven und Interventionen. Die Themen werden in Referaten und Podien beleuchtet und anschliessend direkt mit dem Publikum diskutiert. Anmeldungen und Auskünfte sind zu richten an [sylvia.mueller@arch.ethz.ch](mailto:sylvia.mueller@arch.ethz.ch).



ANZEIGE



## MIT FENSTER KOSTEN SPAREN

**NEU – 3fach Glas ohne Mehrpreis**

Detailliertere Informationen erfahren Sie bei Ihrem **Internorm-Partner** oder unter [www.internorm.ch](http://www.internorm.ch)

**Internorm®**

**PROJEKTE**

**NEUER HAUPTSITZ FÜR FOSSIL-GRUPPE**

Gleichzeitig zum 10-jährigen Jubiläum des europäischen Hauptsitzes in Basel kündigt die Fossil-Gruppe Investitionen in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages für einen neuen Firmensitz an. Mit diesem strategischen Entscheid bekennt sich das Modeunternehmen langfristig zum Standort Schweiz und Basel. Von dem neuen europäischen Hauptsitz verspricht sich Fossil bessere und effizientere Kommunikationswege, Prozesse und Mitarbeitersynergien. Der Baubeginn ist für August dieses Jahres vorgesehen, der geplante Bezug für Anfang 2016.

**SHOPPINGCENTER INSIDE AUF KURS**

Das neue Boutique-Shoppingcenter Inside Volketswil wird plangemäss im Herbst 2014 seine Eröffnung feiern. Ein Grossteil der rund 5500 m<sup>2</sup> Nutzflächen konnten bereits vermietet werden. Als Schlüsselmieter mit einer Verkaufsfläche von 1440 m<sup>2</sup> wird H&M eine weitere Filiale in der Schweiz eröffnen.



**ALPIQ MIT KOMPLETT-LÖSUNG FÜR COOP**

Alpiq hat den Auftrag zur Ausführung der Gebäudetechnik im neuen Verteilzentrum von Coop in Scha-

fishheim in Höhe von über 30 Mio. CHF erhalten. Die Komplettlösung in der Gebäudetechnik fasst Kompetenzen in rund 15 verschiedenen Disziplinen zusammen, unter anderem Elektroinstallationen, Gebäudeautomation, Gebäudeüberwachung und -schutz, Heizung, Lüftung, Klima, Entrauchung, Klimakälte, Industriekälte, Sanitäranlagen sowie Druckluft. Alpiq wird in den neuen Coop-Gebäuden zudem eine innovative Energiecontrolling-Anwendung einbauen. Damit lassen sich der Energieverbrauch und die CO<sub>2</sub>-Emissionen permanent überwachen und bei Abweichungen von den Sollwerten sofort Massnahmen ergreifen. Dieses Energiecontrolling bildet die Grundlage zur Optimierung des Betriebs mit dem Ziel, die Energieressourcen effizient zu nutzen und unnötige Mehrkosten zu vermeiden.

**GRUNDSTEINLEGUNG BEI AGROSCOPE**

Bei der Agroscope in Cadonazzo wurde der Grundstein für die Ersatzneubauten des Labor- und Bürogebäudes sowie des Annexbaus gelegt. Die beiden Neubauten entstehen im Rahmen der Modernisierung der Tessiner Aussenstelle der Agroscope. Das neue Labor- und Bürogebäude wird in Minergie-PEco-Standard und mit einer im Dach integrierten Fotovoltaik-Anlage erstellt. Die bestehenden Anlagen werden in Etappen rückgebaut und dienen 2014 teilweise noch als Arbeitsplätze. Die Fertigstellung der Gesamtanlage ist für Ende 2015 geplant und erfolgt ohne Betriebsunterbruch der Forschungsanstalt. Die Baukosten belaufen sich auf rund 8,7 Mio. CHF.

**EIN HOLZPAVILLON WECKT INTERESSE**

Michael Walczak, 24, Student an der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau in Burgdorf, hat zusammen mit seinem Team ein Objekt geschaffen, das scheinbar den Nerv der Zeit trifft. Der hölzerne Pavillon kann von drei Laien in nur drei Stunden ohne spezielle Werkzeuge auf- oder abgebaut werden und hat auf einem normalen Autoanhänger Platz. Mit dem mobilen Pavillon hat das Team in Frankreich und in der Schweiz verschiedene Preise gewonnen und wurde in Schweden an einer Ausstellung gezeigt. Der Flex Ply Pavillon könnte allenfalls in Krisengebieten anstelle von Plastikzelten eingesetzt werden.



Michael Walczak, zuhinterst rechts, mit dem Team und einem Modell des Pavillons.

**LETZTER GRUNDSTEIN IM LIMMATFELD GELEGT**

Mit der Grundsteinlegung im Weidenhof im Limmatfeld Dietikon wird das letzte von insgesamt acht Baufeldern unter der Gesamtverantwortung von Halter Entwicklungen aus Zürich bebaut. Der Weidenhof schliesst den zentralen Rapidplatz gegen Nordwest ab und umfasst insgesamt 87 familienfreundliche Mietwohnungen. Im Erdgeschoss entstehen rund 1700 m<sup>2</sup> Gewerbeflächen so-

wie 28 Kundenparkplätze im Innen- sowie Aussenbereich. Auf Niveau des ersten Obergeschosses entsteht zudem ein öffentlicher Innenhof, über eine Treppe gelangt man von da direkt auf den Rapidplatz. Die Wohnungen und die Gewerbeflächen werden voraussichtlich im Jahr 2016 bezogen.



**ECO2FRIENDLY-DAY**

Bei einem Bauvorhaben ist die Elektroinstallation oftmals Nebensache. Am eco2friendly-Day vom 3. Juni 2014 im KKL Luzern wird erklärt, warum eine intelligente Gebäudeplanung zentral ist. Die Teilnehmer treffen sich zu verschiedenen Referaten, zum Beispiel zu «Gebäudeplanung der Zukunft» und «wie Stromeffizienz geplant wird». Die eco2friendly-Kampagne wurde im 2009 gegründet. Das Ziel ist, die Elektriker, Architekten, Planer und Bauherren zu motivieren, der Elektroinstallation mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Weitere Infos unter [www.eco2friendly.ch](http://www.eco2friendly.ch).

**FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?**

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

## SPASS IM BÜRO DER ZUKUNFT



● Sie schicken Silvestergrüsse vom Strand an die Freunde im Schnee, senden tolle Schnappschüsse Ihrer Kinder via WhatsApp an die Schwiegereltern und posten Ihre Golf-Trophäe bei Ihrer Facebook-Gruppe: Smartphone, Tablets und die Leichtigkeit von Apps im Allgemeinen gehören zum Alltag.

Wie ist das in der Businesswelt? Wer an Software denkt, assoziiert SAP, komplizierte und komplexe Welten und viele Features. Wir haben Kunden, deren Software alles kann: perfektes Controlling, Key Performance Indicators, Sales-Trichter, Forecasts, Dashboard, Cockpits und noch vieles mehr. Die

Schwierigkeit: Mitarbeiter dazu zu bekommen, das System zu befüllen. Da können Sie dann zwei Dinge tun: Sie schulen den Mitarbeiter und ärgern ihn so lange, bis er das in Ihr System eingibt, was Sie brauchen. Oder Sie ändern das System.

Mobiles Arbeiten heisst der Zukunftstrend, der den Spass an der Arbeit mit einer höchst effizienten Arbeitsweise verknüpft. Bis dato bestand mobiles Arbeiten darin, dass der Zugriff auf bestimmte Aktivitäten, Termine und so weiter gegeben war. Das bot die Möglichkeit, flexibel auf verschobene Besichtigungstermine zu reagieren, E-Mails von unterwegs abzarbeiten oder auch al-

ternative Objekte direkt auf dem iPad zu zeigen. Die aktuelle Welt geht 20 Schritte weiter, indem endlich das gesamte Büro in das mobile Endgerät passt. Und das Schöne daran: Es fühlt sich gar nicht so an, sondern sieht aus wie eine typische App. Schlank. Reduziert. Cool.

Ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, Sie haben bereits ein Objekt aufgenommen. Dann hängt da aber doch noch ein Balkon dran – das hat der Eigentümer am Telefon vergessen zu erwähnen. Sie können jetzt bei Ihrem Vor-Ort-Termin direkt die Änderung ergänzen – fertig. Früher hätten Sie den fehlenden Balkon notiert. Das dann entweder per Mail ins Büro geschickt, damit jemand die Änderung ergänzt, oder sich eine Notiz auf einem Zettel gemacht, zurück im Office den Zettel auf den Stapel mit den anderen To-dos gelegt und irgendwann ergänzt.

Jetzt sind die Geschäftsprozesse ver-

schlankt und laufen automatisch im Hintergrund ab. Die Businesswelt hat sich von nicht wirklich praktikablen Web-Lösungen, die in Ihrem Tablet-Browser funktionieren, hin zur App entwickelt. Das Display ist briefmarkengross und so, wie wir es in Bezug auf mobile Applikationen gewohnt sind. «Mobile first» bedeutet, wieder richtig viel Spass an der Arbeit zu haben, weil Sie nicht ständig nacharbeiten müssen, alles direkt verfügbar haben und zugleich ans Team angebunden sind. ●



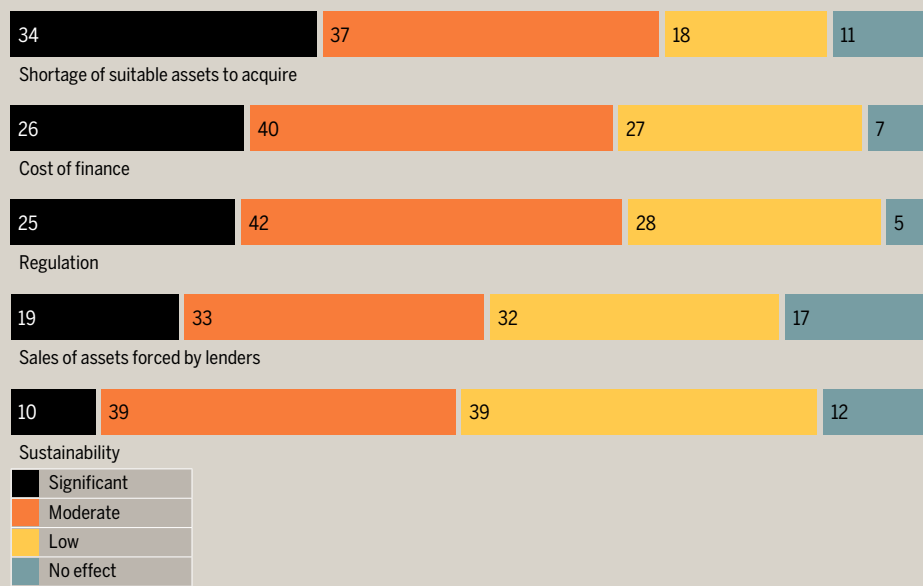
**LARS GROSENick** ist CEO der FlowFact AG und verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt.

# Wachsende Risikobereitschaft

Das Vertrauen in die Immobilienmärkte Europas ist zurück. Stark gestiegene Immobilienpreise in den Kernmärkten zwingen Investoren sich nach Alternativen umzuschauen. Das zeigt die aktuelle «Emerging Trends in Real Estate Europe»-Studie von PwC und ULI.

## «WELCHE FAKTOREN WERDEN DEN IMMOBILIENMARKT 2014 BEEINFLUSSEN?»

Angaben in %



Die mangelnde Verfügbarkeit von adäquaten Immobilien bleibt das Topthema.

SVEN SCHALTEGGER\*

**BLICK NACH OBEN.** Allokationen zur Anlageklasse Immobilien sind im Steigen begriffen. Dies erstaunt nicht, gehen doch über 50% der im Rahmen der elften «Emerging Trends in Real Estate® Europe»-Studie befragten Immobilienexperten für das Jahr 2014 von einer zunehmenden Profitabilität aus. Nur gerade noch 9% der Befragten geben an, dass sie im 2014 Personal Kürzungen planen, im Jahr zuvor waren es noch 17%.

Im Zuge der globalen Finanz- und der europäischen Schuldenkrise haben sich Immobilieninvestoren auf Top-Immobilien in Metropolen wie London und Paris konzentriert. Dies mitunter deshalb, weil diese «Gateway»-Städte ein überdurchschnittliches Mass an Liquidität und Transparenz bieten, Faktoren, die vor allem bei internationalen Investoren hoch gewichtet werden. Aber auch Immobilien in grösseren deutschen Städten wie München, Ham-

burg oder Berlin haben aufgrund der robusten Wirtschaftslage in Deutschland von einem hohen Kapitalzufluss profitiert.

**GROSSE NACHFRAGE AUS ASIEN UND VON «SOVEREIGN WEALTH FUNDS».** Die Rückmeldungen aus den Interviews und Fragebögen zeigen, dass vor allem Investoren aus Asien und den USA im Verlauf von 2014 auf den europäischen Immobilienmärkten zukaufen wollen. Ebenso beabsichtigen viele Staatsfonds, die vielfach über immense Eigenmittel verfügen, ihre Immobilienallokationen in Europa zu erhöhen. Aus unserer Beratungstätigkeit können wir diese Geldquellen bestätigen. Wir stellen fest, dass grosse Investoren vornehmlich in Core-Liegenschaften in liquiden Kernmärkten investieren.

**KAMPF UM ATTRAKTIVE OBJEKTE.** Diese hohe Nachfrage nach neuwertigen und vollvermieteten Liegenschaften an sehr guten La-

gen hat nun dazu geführt, dass es auf den etablierten Märkten immer weniger Anlagemöglichkeiten gibt: Gut sieben von zehn Befragten sagen, dass attraktive Investitionsobjekte immer schwerer zu finden sind – der Mangel an geeigneten Objekten ist derzeit die grösste Herausforderung der Branche. Rund 60% der gut 500 befragten Immobilienexperten halten das Preisniveau für Spitzenimmobilien in attraktiven Metropolen mittlerweile für zu hoch.

Auf der Suche nach Rendite sind Investoren daher nun wieder vermehrt bereit, ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen. Es rücken bislang weniger im Fokus stehende Marktsegmente und -regionen ins Blickfeld der Investoren wie etwa Randgebiete der Metropolen, mittelgrosse Städte oder auch alternative Immobiliensegmente wie etwa Studentenwohnheime, Altersresidenzen oder Gesundheitsimmobilien. Ebenso ziehen rund 70% der Befragten Projektentwicklung als Möglichkeit zur Akquisition von Top-Immobilien in Betracht.

Interessanterweise ist in der Schweiz im Bereich der kommerziellen Liegenschaften ein tendenziell gegenläufiger Trend feststellbar. Obwohl hierzulande nach wie vor eine grosse Nachfrage nach Immobilieninvestitionen herrscht, meiden viele Investoren aufgrund eines vermeintlichen Überangebots zusehends Investitionen in sekundären Lagen und in ältere Liegenschaften. Restriktionen in der Anlagepolitik verhindern bei den meisten institutionellen Anlegern in der Schweiz zudem eine Ausweitung der Investitionen auf alternative Immobiliensegmente.

**FREMDKAPITAL WIEDER VERMEHRT VERFÜGBAR.** Der anhaltende Kapitalzufluss in die europäischen Immobilienmärkte ist nicht zuletzt auch von einem historisch niedrigen Zinsniveau getrieben. Während Obligationen – für manche Investoren ein Substitut für Immobilien – aufgrund ihrer tiefen Verzinsung nach wie vor keine Alternative darstellen, werden Immobilien trotz des Preisanstiegs nach wie vor mit einer positiven Renditedifferenz zu den Finanzierungskosten gehandelt (positiver Yield Spread).

Die Verfügbarkeit von Fremdkapital hat sich innert Jahresfrist merklich verbessert. Gingen im 2013 gerade mal 21% der Befragten von einer moderaten oder signifikanten Erhöhung der Verfügbarkeit von Fremdkapital aus, so sind es in der aktuel-

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
 Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



## ALTERNATIVE IMMOBILIEN-SEGMENTE



Öffentliche Aufgaben mit privater Finanzierung: PPP-Projekt Bundesministerium für Bildung und Forschung in Berlin.

len Umfrage 51%. Insbesondere in Grossbritannien, Zentral- und Osteuropa, Skandinavien, Frankreich und Deutschland haben sich die Kreditmärkte in den letzten Monaten deutlich entspannt. Weiterhin restriktiv wird die Kreditvergabe in den Benelux, Südeuropa, der Türkei und in Russland eingeschätzt.

**SPANIEN WIEDER AUF DEM RADAR.** Als die spanische Bad Bank «SAREB» im Sommer 2013 damit begonnen hat, Immobilien und Immobilienkredite zu veräussern, hat ein regelrechter Massenansturm von vorwiegend opportunistischen Immobilieninvestoren eingesetzt. Mittlerweile scheint sich diese positive Stimmung gegenüber Spanien bei den meisten Marktteilnehmern durchgesetzt zu haben: Fast 70% der Befragten gaben an, dass Spanien attraktive Investitionsoptionen bietet. Spanien könnte es also ähnlich ergehen wie Irland, das noch vor 24 Monaten von den meisten Investoren gemieden wurde und dieses Jahr weit oben auf der Präferenzliste vieler Investoren fungiert. Dublin wurde in der diesjährigen Umfrage von den Befragten auf einer Skala von 5 («hervorragend») bis 1 («sehr schlecht») mit einer Punktzahl von 3,96 bewertet und somit als attraktivste von 28 zur Auswahl stehenden europäischen Städten für neue Investitionen beurteilt.

**NICHT OHNE RISIKEN.** Während sich die Stimmung zweifelsohne fast überall in Europa stark verbessert hat, stellt sich die Situation bei nüchterner Betrachtung der Fakten noch nicht überall gleich gut dar. Vielerorts ist die Flächennachfrage seitens Mietern bestenfalls noch mittelmässig. Von einem Mietwachstum ganz zu schweigen. Auch das medial nicht mehr allzu präsent Risiko eines Exits Spaniens oder Griechenlands aus der Eurozone wird von manchen Marktteilnehmern noch nicht ganz ausgeschlossen. Unter dem Strich scheint aber dennoch der Optimismus klar zu dominieren.

**MÖGLICHE INVESTITIONSSTRATEGIEN.** Gefragt nach den besten Investitionsideen, haben sich in der Umfrage unter anderem die folgenden fünf Strategien herauskristallisiert.

1. Fokus auf Top-Immobilien in Randgebieten von Metropolen, die über einen diversifizierten Branchenmix verfügen.
2. Bei Investitionen in Spanien können In-

vestoren von einer neuerlichen Erstarung des Tourismus profitieren. Investitionen in Hotel- und Freizeitimmobilien sowie in Infrastrukturprojekte gelten als prüfenswert.

3. Nachhaltigkeit ist zum Must-have geworden – eine mögliche Strategie besteht darin, ältere Gebäude zu sanieren oder an opportunistische Investoren zu veräussern.
4. Die Überalterung und der damit einhergehende Bedarf an altersgerechten Wohnimmobilien und Pflegeheimen sowie die Bedürfnisse der Millennials in Bezug auf Büroimmobilien stellen grundsätzlich Chancen dar.
5. Alternative Immobiliensegmente können vergleichsweise attraktive Renditen abwerfen. Bei Investitionen in Betriebsimmobilien gilt es jedoch stets, die entsprechende operative Expertise zu beachten.

Es bleibt abzuwarten, ob sich die Prognosen der Marktteilnehmer bewahrheiten. Klar ist jedoch jetzt schon, dass es in Europa Opportunitäten gibt. Daraus erfolgreich eine angemessene Rendite zu erzielen dürfte jedoch weiterhin vom lokalen Fachwissen, der Erfahrung und dem Geschick abhängen. Die richtigen Leute zu finden und diese mit kompetitiven Anreizen zu entwickeln und zu binden, wird einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren bleiben.

### EMERGING TRENDS IN REAL ESTATE® EUROPE



Die vom Urban Land Institute (ULI) und von PricewaterhouseCoopers (PwC) seit 2003 jährlich veröffentlichte Studie bietet einen Ausblick auf die Anlage- und Entwicklungstrends am europäischen Immobilienmarkt sowie auf Immobilienfinanzierungen und die Kapitalmärkte. Ausserdem werden Trends nach Immobiliensektor und -region analysiert. Grundlage der Studie ist die Befragung von über 500 international angesehenen Immobilienexperten, darunter Investoren, Baufirmen, Kreditgeber, Makler und Berater.

Die Studie kann unter folgendem Link heruntergeladen werden: [www.pwc.com/etreurope](http://www.pwc.com/etreurope).



#### \*SVEN SCHALTEGGER

Sven Schaltegger, MRICS, CFA, CAIA, ist Senior Manager im Bereich Real Estate Advisory bei PwC Schweiz.

● **Aufgrund des Mangels an guten Anlageobjekten in den etablierten Immobiliensektoren schauen sich viele Investoren nach Immobilien mit alternativen Nutzungsarten um.**

Während klassische Sektoren wie Büroobjekte oder Einzelhandelsobjekte in innenstädtischen Top-Lagen dieses Jahr in der Gunst der Investoren etwas abgefallen sind, schaffen es exotischere Segmente wie zum Beispiel Datacenter, Serviced Apartments oder Gesundheitsimmobilien auf die vorderen Ränge. Studentenwohnheime rangieren gar auf dem ersten Platz der Umfrage – 81% der Befragten bezeichnen Investmentperspektiven bei Studentenwohnheimen als gut oder sehr gut! Aufgrund der wachsenden Anzahl von Studenten aus Übersee an europäischen Universitäten besteht vor allem in Frankreich, Deutschland, Spanien, Italien und Grossbritannien ein grosser Bedarf an entsprechenden Unterkünften. Ein zunehmendes

Interesse an Immobilien, die von der demografischen Entwicklung profitieren, ist auch in der Schweiz zu verzeichnen. Neben Seniorenresidenzen und Altersheimen tauchen zunehmend Investitionen in Akutspitäler und psychiatrische Kliniken auf der Agenda von Immobilieninvestoren auf.

Da Betreiberimmobilien stets nutzer- und nutzungsspezifisch sind, sind Investoren gut beraten, sich vor der Investition ein Bild der entsprechenden Branche und des Betreibers zu machen. Die Ausgestaltung des Mietvertrages ist bei Betreiberimmobilien noch wichtiger als bei herkömmlichen Liegenschaften.

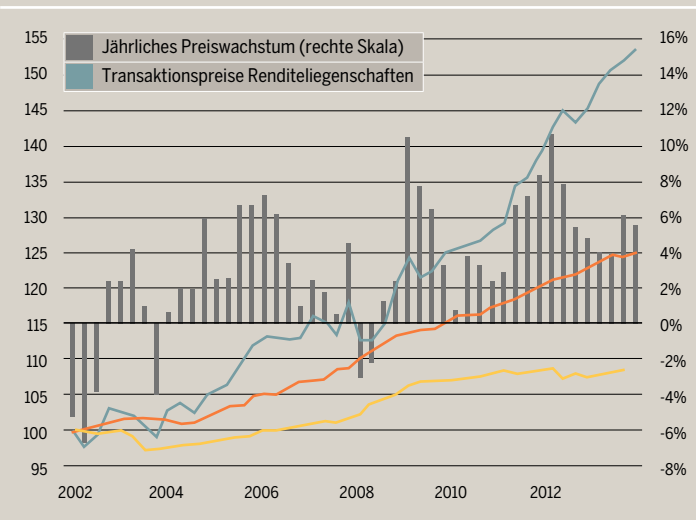
Die anhaltende Verlagerung vom physischen hin zum Online-Handel hat dazu geführt, dass knapp 60% der Umfrageteilnehmer die Ausrichtungen für Logistikimmobilien als gut oder sehr gut beurteilen. Als Verlierer dieser Veränderung sehen die Befragten, wenig erstaunlich, Einkaufszentren. ●

# Investoren werden gefordert

Verschiedene Indikatoren deuten darauf hin, dass der Preisanstieg für Renditeobjekte im Wohnsegment noch nicht zu Ende ist – trotz deutlicher Verteuerung und rekordtiefer Renditen. Der Anlagedruck treibt Investoren teilweise tief in die Regionen.

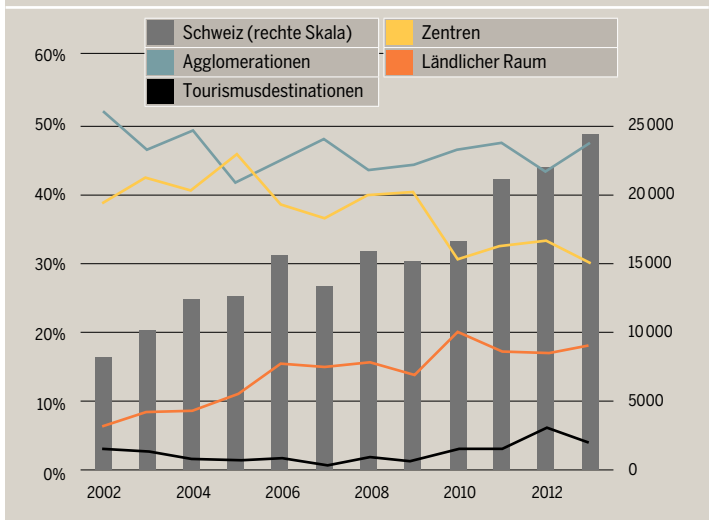
## PREISENTWICKLUNG VON RENDITELIEGENSCHAFTEN

Jahreswachstumsrate in %, Indizes der Preisentwicklung: 1.Q 2002 = 100



## MIETWOHNUNGSBAU NACH RAUMTYP

Baubewilligte Mietwohnungen in % des Totals sowie Gesamtsumme



Die Schere zwischen Transaktionspreisen und Mieten öffnet sich (links), gleichzeitig nimmt die Wohnbautätigkeit in den Zentren ab; Bauträger weichen auf die Agglomeration und ländliche Gebiete aus (rechts).

FREDY HASENMAILE\*

**PREISWACHSTUM VERLIERT AN SCHWUNG.** Die Preisdynamik von Wohn- und gemischten Renditeliegenschaften hat jüngst etwas an Schwung verloren, da der erwartete weitere Anstieg der Langfristzinsen und immer tiefere Bruttoanfangsrenditen die Kauflust der Investoren dämpfen. Die Preise kletterten gemäss IAZI im 4. Quartal 2013 gegenüber dem Vorquartal noch um 1,1%. Dies ergibt ein erneut stolzes Jahreswachstum von 5,5%. Die Preise von Renditeliegenschaften legen damit noch immer schneller zu als relevante Vergleichsgrössen wie die Wirtschaftskraft oder die Mieten. Sie sind daher einem wachsenden Korrekturpotenzial ausgesetzt. Obwohl die Preisentwicklung im 2. Halbjahr 2013 merklich verhaltener verlief, ist eine Preiswende noch nicht in Sicht.

**RÜCKBESINNUNG AUF QUALITÄT.** Wohnliegenschaftspreise, die stärker als die Mieterträge steigen, haben tiefere Bruttoanfangsrenditen zur Folge. Verglichen mit 2012 hat sich der Renditerückgang etwas abgeschwächt. Er lässt sich allerdings nur noch in den Grossstädten beobachten. Dahinter verbergen sich zwei Entwicklungen. Zum einen spüren die Akteure am Immobilienmarkt, dass sich die Goldgräberstimmung allmählich dem Ende zuneigt. Sie konzentrieren sich folglich wieder vermehrt auf Qualität und damit auf zentrale Lagen. An diesen La-

gen werden sehr hohe Preise bezahlt, sodass sich die Bruttoanfangsrendite der gehandelten Objekte der Schwelle von 4,5% annähert. Zum anderen weicht infolge des Anlagedrucks ein Teil der Käufer auf der Suche nach Rendite in immer entlegene Regionen aus. Weil die Renditen typischerweise mit wachsender Distanz zu den Zentren höher liegen, konnten sich die Bruttoanfangsrenditen ausserhalb der Grossstädte auf dem Vorjahresniveau halten. Insgesamt

**» Der Preisanstieg dürfte anhalten, weil die Renditedifferenz zu Staatsanleihen noch immer beträchtlich und der Anlagedruck gross ist.«**

lässt sich aus der zunehmenden Differenz zwischen Renditen in den Grossstädten und denjenigen ausserhalb auch folgern, dass die Anleger jenseits der zentralen Lagen wieder einen Risikoaufschlag verlangen.

Generell fällt auf, dass die Käufer auch in peripheren Regionen bereit sind, für die dortigen Verhältnisse erstaunlich tiefe Renditen zu akzeptieren. Transaktionen ganz oben auf der Renditeskala sind dagegen kaum zu finden. Wir vermuten, dass im Zuge einer sich anbahnenden Rückbesinnung auf Qualität schlecht unterhaltene oder

schlecht gelegene Objekte immer seltener einen Käufer finden und die Preisvorstellungen von Anbietern und Nachfragern zunehmend auseinanderdriften. Das würde erklären, weshalb nur wenige Transaktionen mit hoher Rendite zustande kommen.

Die Renditedifferenz zwischen Immobilien und Staatsanleihen («Yield Spread») bleibt trotz einer leichten Verengung im letzten Jahr noch immer gross. Renditesuchendes Kapital fliesst deshalb auch 2014 bereitwillig in den Wohnimmobilienmarkt und wird die Bruttoanfangsrenditen nochmals leicht senken. Die Rückbesinnung auf Qualität dürfte sich dabei weiter verstärken, sodass der Renditeabschlag in den Grossstädten sicherlich bestehen bleiben oder gar noch zunehmen wird. Anders die Entwicklung bei den Büroliegenschaften: Hier ist die Korrektur bereits im Gange. Die Preise vollziehen eine Kehrtwende und lassen die Bruttoanfangsrenditen langsam wieder steigen. Der aktuelle Risikoaufschlag von Büroliegenschaften, die sich zumeist in den Grossstädten befinden, gegenüber dortigen Wohnliegenschaften widerspiegelt bereits das erhöhte Risiko in Form eingetrübter Fundamentalfaktoren.

**PREISE FÜR WOHNOBJEKTE KÖNNEN UND WERDEN WEITER STEIGEN.** Die tiefen Renditen verleiten zur Erwartung, dass der Preiswachstumstrend von Wohnanlageobjek-

ten bald ein Ende haben oder sogar eine Kehrtwende vollziehen könnte. Mehrere Gründe legen jedoch den Schluss nahe, dass die Zeit dafür im laufenden Jahr noch nicht reif ist. Vielmehr dürften sich die Quartalswachstumsraten der Preise 2014 im positiven Bereich, aber unter der Marke von 1% einpendeln.

In Anbetracht des Anlagedrucks, insbesondere bei institutionellen Anlegern wie Pensionskassen, führt nach wie vor kein Weg an Immobilienanlagen vorbei. Zwar sank deren Portfolioanteil gemäss dem CSPensionskassen-Index aufgrund der starken Aktienentwicklung im Mittel leicht auf 19,8% per Ende des letzten Jahres, doch Neugelder werden unverändert auch in Immobilien angelegt. Angesichts des Umstands, dass Schweizer Aktien bereits wieder recht hoch bewertet sind und Anlagen in Obligationen aufgrund der anstehenden

Erhöhung der Langfristzinsen vor Herausforderungen stehen, sind Investments in Immobilien weiterhin gefragt.

Zwar reagieren auch Immobilienanlagen sensibel auf Zinserhöhungen, gerade weil ihre Duration lang ist. Da jedoch die Mieterträge von Immobilien positiv mit dem Zinsniveau verknüpft sind (kommerzielle Mietverträge sind meist indexiert und Wohnverträge an den Referenzzinssatz gekoppelt), sind die Zinsänderungsrisiken im Vergleich zu lang laufenden Obligationen geringer.

Mehrere Aspekte sprechen dafür, dass der Höhepunkt des Preiszyklus für Wohn- und gemischte Immobilien noch nicht erreicht ist. Immobilienpreiszyklen sind üblicherweise sehr lang, wie Wüest & Partner anhand der Preisentwicklung von Mehrfamilienhäusern ab 1930 gezeigt hat. Sie dauern wesentlich länger als Konjunk-

turzyklen – üblicherweise mindestens doppelt solange –, und ihre Höhenflüge werden nicht selten durch eine Immobilienkrise beendet. In jedem der langen Anstiege seit 1930 erfuhren die Preise von Renditeliegenschaften real mindestens eine Verdoppelung. Davon sind wir im aktuellen Aufschwung, der seit 2002 andauert, mit einer Aufwertung von real knapp unter 50% gemäss IAZI noch weit entfernt. Gemäss den Daten für die Stadt Zürich lag die Netto-Cashflowrendite in 20% aller Jahre unter 3,1%. Dies war insbesondere zwischen Mitte der 1950er- und Mitte der 1960er-Jahre sowie in der zweiten Hälfte der 1980er-Jahre der Fall. Die Rendite dieser Stichprobe aus der Stadt Zürich dürfte zwar tiefer liegen als in der Gesamtschweiz, die Netto-Cashflowrendite im Bestand Schweiz liegt aber mit derzeit 4,2% nach wie vor deutlich über den historischen Tiefständen.

 ALL CONSULTING



**topsoft**

Besuchen Sie uns an der topsoft  
7./8. Mai 2014 in Zürich.  
Weitere Informationen auf  
[www.all-consulting.ch](http://www.all-consulting.ch)



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

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**  
business software

# UNTERSCHIEDLICHE RÄUMLICHE VERTEILUNG DER RISIKEN

Fundamental spricht ebenfalls wenig für einen Marschhalt der Preise für Wohn- und gemischte Liegenschaften. Die Schweizer Wirtschaft befindet sich in einem Superzyklus, der insbesondere von der Zuwanderung und den tiefen Zinsen getragen wird und auch 2014 Bestand haben dürfte. Das starke Wirtschaftswachstum stützt die Preise. Wir gehen davon aus, dass ein zusätzliches Wirtschaftswachstum von 1 Prozentpunkt die Preise von Wohn- und gemischten Anlageliegenschaften um etwas mehr als 1% erhöht, wenn alle anderen Faktoren konstant bleiben.

Die bis jetzt ergriffenen und zur Diskussion stehenden regulatorischen Massnahmen reichen zudem nicht aus, um das Preiswachstum nachhaltig zu bremsen. Alleine deutlich steigende Zinsen, eine rigorose Beschränkung der Zuwanderung oder ein unerwarteter Konjunkturreinbruch würden dies zustande bringen.

**NEUBAUPROJEKTE NICHT MEHR GLEICH VIELVERSPRECHEND.** Stimmt das Timing, um heute noch ein Neubauprojekt in Angriff zu nehmen? Dazu gibt es keine eindeutige Antwort. Auf der einen Seite sind die Zinsen und die Baupreisteuerung weiterhin tief, was die unmittelbaren Kosten dämpft und die Option offen lässt, Wohnungen auch als Eigentumsobjekt zu verkaufen. Neubauten können sich zudem in einem Verdrängungsmarkt relativ gut behaupten, wenn sie preislich einigermaßen konkurrenzfähig sind. Einzig in Regionen mit einer grossen Differenz zwischen Bestandes- und Marktmieten und damit einer wenig umzugsfreudigen Mieterschaft kann die Absorption von Neubauten hängen. Letzteres scheint gemäss REIDA-Daten ausgeprägter in der Romandie als in der Deutschschweiz der Fall zu sein. Auf der anderen Seite steigt bei heutigem Projektierungsstart die Wahrscheinlichkeit, zu einem schlechteren Zeitpunkt, sprich bei höheren Leerständen und weniger attraktivem Zinsniveau, auf den Markt zu kommen.

Quelle: Credit Suisse, «Swiss Issues Immobilien – Immobilienmarkt 2014». März 2014.

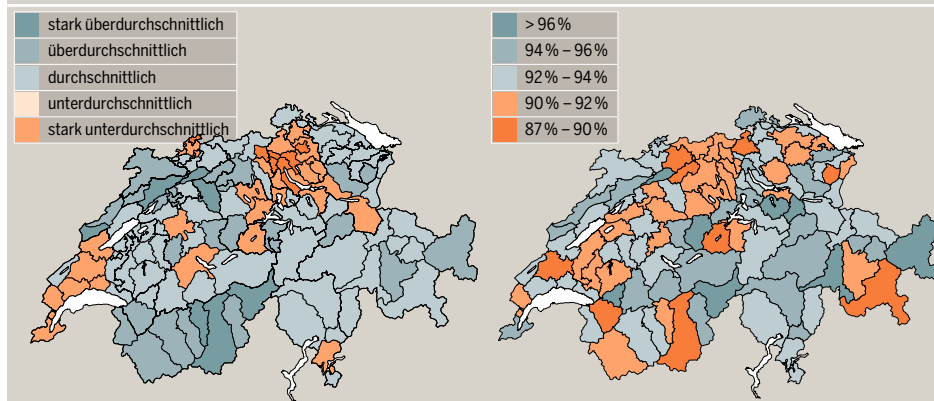


**\*FREDY HASENMAILE**

Der Autor ist Head Real Estate & Regional Research bei Credit Suisse. Zudem ist er als Dozent an der Fachhochschule Zentralschweiz und bei der SVIT Real Estate School tätig.

## RISIKOINDIKATOR MIETWOHNUNGSMARKT

Linke Darstellung: mittlere Frist, auf Basis verschiedener Angebots- und Nachfrageindikatoren



Links: Im Mittelland und gewissen ländlichen Regionen steigt das Risiko am Markt für Wohn-Rendteliegenschaften. Rechts: Regionale Alt- und Neumietanteile nach Massgabe des Anteils Mieter mit gleichem Wohnort wie vor fünf Jahren (Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse, Geostat).

**In einem Umfeld stabiler Leerstände und stetig steigender Mieten und Liegenschaftspreise konnten in den letzten Jahre über fast alle räumlichen und preislichen Segmente des Wohnungsmarktes hinweg zuverlässige Renditen bei überschaubaren Risiken erwirtschaftet werden. Doch das Bild ändert sich.**

• Die Wiederentdeckung des Risikoaufschlags für zweitklassige Objekte erfolgt nicht nur, weil sich der Immobilienmarkt zyklisch in einer sehr reifen Phase befindet, sondern auch, weil sich die fundamentalen Parameter zwischen Stadt und Land immer mehr unterscheiden. Bei einer künftigen Abschwächung der Nachfragedynamik würde sich die Spreu wieder klarer vom Weizen trennen und dürften vertiefte Kenntnisse über die lokalen Märkte seitens der Entwickler und Investoren wieder zur Generierung einer Überrendite beitragen – nach Jahren, in denen die Preise auch ohne lokales Know-how nur eine Richtung kannten und kaum etwas schiefgehen konnte. In Regionen ausserhalb der

Gross- und Mittelzentren sowie deren Agglomerationsgürteln wird das Thema Überangebot in den nächsten Jahren vermehrt in den Vordergrund rücken. Ein Auseinanderdriften der Wohnungsmarktsituationen in den städtischen und ländlichen Räumen ist schon seit längerem zu beobachten und dürfte sich in den kommenden Jahren noch akzentuieren.

Der Grund dafür ist einfach: Die Nachfrage konzentriert sich stark auf den urbanen Raum, während das Angebot aufgrund der hohen Bodenpreise und des Flächenmangels in den Zentren in die Peripherie ausweicht. Das geht solange gut, wie die Nachfrage hoch bleibt und die zum Teil hausgemachte Wohnraumknappheit in den Zentren die Haushalte zu Ausweichbewegungen veranlasst. Verbesserungen in der Verkehrsinfrastruktur, eine höhere Mobilitätsbereitschaft seitens der Haushalte und eine steigende Bedeutung naturnaher Erholungsräume haben solche ausgeprägten Binnenmigrationsströ-

me aus den Zentren hinaus flankiert.

Die Verschiebung des räumlichen Fokus lässt sich beim Bau von Mietwohnungen, der derzeit stark forciert wird, gut beobachten. Innerhalb von nur zehn Jahren hat sich der Anteil der Baubewilligungen für Mietwohnungen ausserhalb der Zentren und ihrer Agglomerationen von 6% auf 18% erhöht.

Der Anteil der in den Zentren projektierten Wohnungen nimmt dagegen kontinuierlich ab. Eine Verdichtung nach innen findet daher nur begrenzt statt. Diese Entwicklung dauert an, obwohl bereits das bisherige Angebot steigende Leerstände verursacht hat. Ausgehend von hohem Niveau dürfte die Zahl leer stehender Wohnungen in ländlichen Regionen und Kleinagglomerationen in den nächsten Jahren daher abermals zunehmen.

Um die regionale Verteilung der Risiken besser zu verstehen, haben wir unseren Nachfrageindikator für Mietwohnungen aus der letztjährigen Immobilienstudie verfeinert

und um die Angebotsseite (aktuelle Projektierungstätigkeit sowie verfügbare Baulandreserven) ergänzt. Entstanden ist ein Risikoindikator für ein Überangebot an Mietwohnungen auf Stufe Region. Horizont sind die nächsten zwei bis fünf Jahre. Kalibriert ist der Indikator so, dass er ungefähr dem Szenario eines sanften Rückgangs der Zuwanderung aufgrund eines verminderten Wachstumsgefälles gegenüber dem grenznahen Ausland sowie kontinuierlich steigenden Zinsen entspricht.

Der Vergleich von Nachfrage und Angebot auf mittlere Sicht zeigt, dass insbesondere im Jura- und im Wallis, in gewissen Regionen des zentralen Mittellandes sowie einzelnen Regionen in der Ostschweiz ein erhöhtes Überangebotsrisiko für Mietwohnungen besteht. Am geringsten ist diese Gefahr auf der Achse Genf-Yverdon, im Raum Lugano, in der Stadt Basel sowie im Kanton Zürich und seinen Ausfallachsen in Richtung Valen-, Zuger- und Vierwaldstättersee. •

# «Skalierbarkeit ist der Schlüssel»

Das Volumenwachstum an den Immobilienmarktplätzen lässt nach. homegate.ch reagiert darauf mit der Ausweitung seiner Servicepalette. Hier ist viel Potenzial, ist Geschäftsführer Heinz Schwyter überzeugt.



IVO CATHOMEN •

**– Auf den Immobilienmarktplätzen ist eine Abflachung des Wachstums spürbar. Wie haben sich die Zahlen entwickelt?**

– Mit dem Immobilienmarkt haben in den vergangenen Jahren auch die Marktplätze deutlich zugelegt. 2001 waren bei homegate.ch im Durchschnitt 14 000 Objekte online, jetzt sind es über 70 000. Die Zahlen werden nicht mehr im gleichen Mass weiter steigen. Da stellt sich selbstverständlich die Frage, in welchen Bereichen noch Ertragsphantasien stecken.

**– Und wie lautet die Antwort?**

– Wir haben unsere Ertragssäulen in einer mehrjährigen Strategie definiert. Insgesamt geht es darum, unsere Abhängigkeit von den Immobilieninseraten etwas zu mildern. Der internationale Vergleich zeigt, dass grosse Betreiber von Immobilienmarktplätzen bis zu 50% ihres Umsatzes mit «Nebenprodukten» erwirtschaften. Bei uns sind es gerade einmal 5%. Darum streben wir den Ausbau von ergänzenden Dienstleistungen

an, bauen die regionalisierten und kontextabhängigen Werbemöglichkeiten aus und gehen Beteiligungen wie beispielsweise an Immostreet ein.

**» Ob ein Kunde uns für Clicks, Leads oder Services bezahlt, ist mir egal. Hauptsache, wir bieten werthaltige Produkte.«**

**– Strebt homegate.ch einen bestimmten Prozentsatz des Nebengeschäfts an?**

– Wir sind weniger ambitiös als Dienste im Ausland und peilen längerfristig eine Grössenordnung von 25% an. Davon sind wir aber wie gesagt noch deutlich entfernt.

**– Die Insertion bleibt also weiterhin mit Abstand die stärkste Säule.**

– Absolut. Wir verdienen das Geld damit.

**– Wie viel?**

– Im Internetgeschäft gilt der Grundsatz «the winner takes it all». Der Marktführer lebt sehr gut, der zweite lebt noch gut. Alle andern bekunden Mühe. Die

EBITDA-Marge ist positiv und wächst, je mehr Inserate und User wir auf unserer Plattform haben. Gegenüber Print haben wir den Vorteil der fast beliebigen Skalierbarkeit und der verschwindenden Grenzkosten.

**– Die Erwartungen an die Internetwerbung haben sich allgemein relativiert. Wie ist die Entwicklung der Werbeeinnahmen bei homegate.ch?**

– Grundsätzlich könnten wir viel mehr Werbung aufschalten, wollen wir aber

nicht. Unser Kunde kauft Präsenz für seine Objekte. Diese wollen wir ihm mit möglichst wenig Ablenkung zur Verfügung stellen.

**– Ist damit nicht einfach das fehlende Volumen schöneredet?**

– Nein. Statt des Volumens setzen wir auf kontextabhängige und damit relevante Werbung, die nachweislich eine deutlich grössere Response-Rate hat. Ich nenne die Werbung für die Uhrenmarke Patek Philippe als Beispiel. Diese erscheint nur bei Objekten ab einem gewissen Wert.

**– Ein strategisches Projekt umfasst die homegate.ch-Online-Hypothek mit der ZKB. Wie sind die Erfahrungen nach den ersten Monaten am Markt?**

– Die Zahlen steigen kontinuierlich – auch in Regionen ausserhalb des Stammgebietes der ZKB und namentlich in der Westschweiz. Offenbar strahlen die Marken homegate.ch und ZKB schweizweit genügend Vertrauen aus.

**– Inwiefern?**

– Der Interessent legt uns gegenüber seine persönlichen Daten und finanziellen Verhältnisse offen und ist bereit, den gesamten Kreditprüfungsprozess über das Internet abzuwickeln. Die erfordert natürlich sehr hohe Anforderungen an den Schutz der Daten und Privatsphäre. homegate.ch muss hier die Vorgaben der FINMA erfüllen, deshalb sind u. a. unsere Räume speziell gesichert.

**– Warum konzentriert sich homegate.ch auf die Zusammenarbeit mit einer einzigen Bank?**

– Die Online-Hypothek geht so tief in die Prozesse beider Partner, dass man das Produkt nicht beliebig multiplizieren kann. Wir unterhalten aber seit 2002 einen Hypothekervergleich, der für alle Anbieter offen ist. Die Leads – also die Kontakte zu Interessenten – leiten wir an den jeweiligen Anbieter weiter. Die Lan-

cierung der homegate.ch-Online-Hypothek hat zu Kritik einzelner Anbieter geführt. Inzwischen hat sich diese aber wieder gelegt.

**– In der Entwicklung der Online-Hypothek ist homegate.ch von der Zinspolitik abhängig...**

– Das stimmt. Zieht man den Vergleich, ist die ZKB auch an ihrem Heimmarkt nicht die billigste, hat aber gleichwohl einen Marktanteil von über 40%. Offenbar gibt es also noch andere Entscheidungs-

le. Dieses Online-Publikum sprechen wir mit unserem Angebot an. Immer mehr Beratungsprodukte werden zu Commodities, die sich mehr und mehr in die Internetwelt verlagern.

**– User-Reichweite ist das propagierte Mass für die Marktstellung. Greift dieser quantitative Ansatz nicht zu kurz?**

– Es ist eine der relevanten Grössen. Unseren Kunden geht es aber um die relevanten User, diejenigen, die für ein Objekt tatsächlich in Frage kommen. Da-



**» Die Gratis-Mentalität ist für kostenpflichtige Dienste immer eine Herausforderung. Am Ende des Tages geht es um die Lebensfähigkeit unterschiedlicher Geschäftsmodelle.«**

kriterien als den Zinssatz, so zum Beispiel Vertrauen, Professionalität, Kundennähe.

**– Bedeutet die Online-Hypothek für die ZKB nicht eine Kannibalisierung des eigenen Vertriebsnetzes?**

– Die Frage ist auf den ersten Blick berechtigt. Wenn die ZKB das Online-Geschäft aber nicht selber macht, tut es ein Konkurrent. Also lieber online als gar nicht.

**– Kunden haben heute noch einen engen Bezug zu ihrer Hausbank. Wird dieser aufbrechen?**

– Die Banken haben die Virtualisierung selber mit dem Onlinebanking vorgelebt: Kaum jemand geht mehr in die Bankfilia-

rum sind die Zahl der Klicks auf ein Objekt und die Leads, wie wir sie auf diesem Weg generieren, wichtig. Wir wollen unsere Kunden nicht mit nutzlosen Kontaktforderungen «zumüllen».

**– Wie kann man das verhindern?**

– Wir versuchen Instrumente zu entwickeln, die Vermieter und Bewirtschafter in ihren Prozessen unterstützen, beispielsweise durch Vorselektion, Automatisierung oder Online-Interaktion mit den Interessenten. Wir spüren, dass hier der Druck auf die Bewirtschafter am grössten ist.

**– Wie gross ist der Einfluss von Gratismarktplätzen auf das Markt- und Preisgefüge?**

ANZEIGE



Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch



„Druck auf die Preise besteht immer. In Frankenbeträgen sind wir zwar der teuerste Marktplatz. Relevant ist aber das Verhältnis zwischen Preis und Leistung. Wenn wir mithelfen, ein Objekt schneller zu verkaufen oder zu vermieten, merkt

**„ZKB und homegate.ch strahlen in der Westschweiz Vertrauen aus.»**

das der Kunde in seinem Portemonnaie. Wir haben seit der Lancierung von homegate.ch im Jahr 2001 die Preise nur

ein Mal angehoben, sind aber wesentlich leistungsfähiger geworden. 2001 lag die durchschnittliche Laufzeit eines Inserates bei über 200 Tagen. Heute sind wir schweizweit bei unter 50 Tagen. Auch die Gratismarktplätze müssen finanziert sein, bei den Kantonalbanken erfolgt dies aus dem Marketingbudget. Dass viele Objekte gleichzeitig auf der Gratisplattform newhome.ch und auf der Bezahlplattform homegate.ch aufgeschaltet sind, sagt einiges über die Erfolgseinschätzung der Inserenten. Gratis kann bei ausbleibendem Erfolg eben auch zu teuer sein.

**– Mobile Devices und Social Media sind in aller Munde. Wie beeinflussen diese Trends homegate.ch?**

– Wir sind momentan am Projekt «homegate.ch 5.0» mit den Kernthemen Mobi-

le First und responsive Design. Mobile Geräte werden heute quer durch alle Schichten verwendet. Der Desktop-Computer verliert zunehmend an Bedeutung. Bereits heute generieren wir über 30% des Verkehrs über mobile Geräte. Das sind Herausforderungen, denen wir mit neuen Anwendungen und vor allem mit eigenem Manpower begegnen. Für uns ist die Systementwicklung eine Kernkompetenz.

**– Und Social Media?**

– Wir sind natürlich auf allen relevanten Kanälen vertreten. Es braucht aber gute Stories, damit die Fangemeinde wächst. Es ist Knochenarbeit und erfordert Durchhaltevermögen. Social Media sind eine Unterstützung, keine Konkurrenz zu den Marktplätzen, wie dies viele befürchten.



**Universität  
Zürich** UZH

Institut für Banking und Finance – CUREM

## Weiterbildung: Immobilien Portfolio- und Assetmanagement

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstösse für Berufsleute aus den Bereichen Immobilienportfolio- und Assetmanagement, immobilieninteressierte Anlage- und Vermögensberater/innen sowie institutionelle und private Immobilieninvestoren.

**Themen:** Instrumente zur Steuerung von Immobilienportfolios, Entwicklung und Umsetzung von Immobilien-Businessplänen, Transaktionsmanagement und Projektentwicklung.

**Dauer:** 6 Tage: 13./14., 20./21. Juni und 4./5. Juli 2014

**Anmeldeschluss**  
Immobilien Portfolio-  
und Assetmanagement

13. Mai 2014

**Weitere Lehrgänge**

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

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

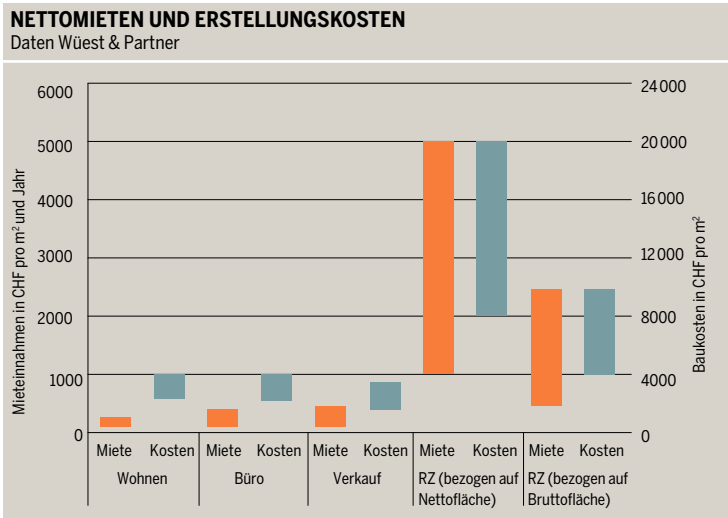


the mark of  
property  
professionalism  
worldwide



# Rechenzentren als Anlageobjekte

Es ist gross und fensterlos und wird durch uns alle täglich so intensiv genutzt, dass es genauso viel Energie wie eine Kleinstadt verbraucht: eine Immobilie – ein Rechenzentrum.



MARTIN SCHÖNENBERGER & JAN BÄRTHEL\*

**VOM BETREIBER- ZUM ANLAGEOBJEKT.** Nach der Entstehung des Internets in den 1990er-Jahren und dessen rasanten Wachstums sehen sich heute viele Unternehmen mit einer Datenflut konfrontiert. «Big Data» und «Databilty» waren auch die Topthemen der diesjährigen CeBIT. Aus diesem Grund sind Rechenzentren heute gefragter denn je.

Waren diese früher meist selbstgenutzte Immobilien, zeichnet sich je länger je mehr ein Trend zum Outsourcing ab. Auch bei Banken und Versicherungen, die hinsichtlich Datenschutz sehr sensibel sind, ist das Anmieten von Rechenzentrumsflächen inzwischen salonfähig. Der Mieter bindet weniger Kapital und kann in grossen Rechenzentren von Skaleneffekten profitieren. Das Rechenzentrum hat sich von der selbstgenutzten Immobilie zum Anlageobjekt gemauert.

**RECHENZENTRUMSMARKT SCHWEIZ.** Die Schweiz weist verglichen mit anderen europäischen Staaten eine der höchsten Dichten an Rechenzentren auf – nicht von ungefähr. Die Schweiz bietet wichtige Standortvorteile: eine starke Wirtschaft, liberale Wettbewerbsbedingungen, politische Stabilität und Rechtssicherheit sowie eine ausgezeichnete Infrastruktur, beispielsweise hinsichtlich der Verfügbarkeit von elektrischer Energie und Wasser.

Der Schweizer Rechenzentrumsmarkt wächst jährlich um rund 5%. Allein im Grossraum Zürich wurden während der letzten Jahre neue Rechenzentren mit je-

weils mehreren tausend Quadratmetern angekündigt. Nicht alle wurden realisiert, in der Regel, weil die Vorvermietung nicht die kritische Grösse erreicht hatte. Trotzdem kann die Situation als Boom bezeichnet werden, denn neben den neuen Rechenzentren OIZ (stadteigene Rechenzentren Albisrieden/Hagenholz mit Anteil Fremdvermietung), e-shelter (Rümlang) und Green (Lupfig) haben auch die bestehenden Anbieter, wie beispielsweise Equinix (Zürich, Oberengstringen) und Interxion (Glattbrugg), ihre Flächen ausgebaut. Oft dominieren die in den Zentren bereits existierenden Anbieter den Markt. Neue Anbieter müssen mit sehr guten Konzepten und günstigeren Preisen aufwarten, haben so aber durchaus Chancen.

Obwohl die heutigen Technologien immer längere Leitungen zulassen, gibt es infolge der hohen Ansprüche an Verfügbarkeit und Performance nach wie vor Restriktionen hinsichtlich der Entfernungen von Rechenzentren. In Entfernungen bis 70 km sind synchrone Datenspiegelungen mit guter Performance möglich. Grössere Distanzen sind ebenfalls realisierbar, es resultieren aber Einbussen bei Bandbreite und Übertragungszeit sowie höhere Kosten. Entfernungen über 100 km sind nur noch für asynchrone Datenspiegelungen sinnvoll (Backup-Rechenzentren). Folglich dürften die Grossräume Zürich und Genf weiterhin die besten Standorte sein.

**ANDERE LAGEKRITERIEN.** Die Lage stellt bei Rechenzentren – wie bei den geläufigen

Immobilienutzungen – einen eminent wichtigen Faktor dar, nur sind die Kriterien andere. Für die Wahl des Standortes sind die Angebote von Energieversorgern und Datenverbindungen entscheidend, und es ist auf reduzierte Risiken- und Schadenspotenziale im Umfeld des Standortes zu achten. Letztere können beispielsweise Naturgefahren wie Überschwemmungen, Lawinen und Erdbeben, aber auch menschengemachte Gefährdungen wie Chemieunfälle, Strassen-/Bahn- und Luftverkehrsunfälle sowie Sabotageakte sein. Umfangreiche Risikoanalysen beschäftigen sich mit diesen Gefahren für jeden infrage kommenden Standort.

**GEBÄUDE MIT HOHEN KOSTEN.** Im Idealfall ist ein Rechenzentrum ein freistehendes, fensterloses und gut überwachbares – ggf. sogar unterirdisches – Einzelgebäude, das ausschliesslich als solches genutzt wird. Aus Gründen der Sicherheit sind Zutrittsbereiche im Schleusenprinzip organisiert, und die Rechnerräume sind von der haustechnischen Infrastruktur konsequent räumlich getrennt. Die Technikflächen nehmen bei einem modernen Rechenzentrum fast gleich viel Platz ein wie die Flächen, in denen die Rechner stehen und die als Netto-Rechenzentrumsfläche bezeichnet wird. Grund hierfür sind insbesondere die flächenintensiven Lüftungs- und Kühlanlagen, jedoch auch unterbrechungsfreie Stromversorgungsanlagen, Notstromgeneratoren in der Grösse von Schiffsmotoren. Auch Brandbekämpfungszentralen benö-



tigen viel Platz, vor allem, wenn sie – je nach Sicherheitsanforderungen – doppelt vorhanden sind.

Die mittleren Baukosten für ein modernes Rechenzentrum liegen heute bei rund 15 000 CHF/m<sup>2</sup> Netto-Rechenzentrumsfläche (ohne Rechner). Die Höhe der Kosten wird einerseits durch die realisierten Sicherheitsstandards und andererseits durch die installierte Energiedichte (zugeführte elektrische Energie pro m<sup>2</sup>) bestimmt, die der massgebliche Faktor für die nötige Kühlung ist. Heruntergerechnet auf Geschossflächen sind die Baukosten ungefähr dreimal so hoch wie bei Mietwohnungen.

Wie für andere Bauten auch, gibt es für Rechenzentren verschiedene Labels, von denen sich in der Branche vor allem die Klassifizierung nach vier TIER-Klassen etabliert hat (Uptime Institut, LLC). Ein nicht redundantes Versorgungssystem entspricht hierbei dem TIER-1-Standard und bietet 99,67% Verfügbarkeit, während bei einem TIER-4-Standard-Rechenzentrum alle Systeme mehrfach und physisch isoliert vorhanden sind und damit eine Verfügbarkeit von 99,99% ermöglichen. Die Erhöhung der Verfügbarkeit ist mit enormem Investitionsmehraufwand, insbesondere bei der Haustechnik, verbunden und bedeutet im Falle der erwähnten TIER-Klassen 1 und 4 eine Verdoppelung der Baukosten für eine Erhöhung der Verfüg-

barkeit um 0,32%. Bei den neuesten grösseren Rechenzentren der Schweiz handelt es sich meist um TIER-3-Planungen mit einer Verfügbarkeit von 99,98%.

Grosse Rechenzentren können gut und gerne denselben Energiebedarf aufweisen wie eine Kleinstadt, und global gesehen produzieren sie mit 2% ähnlich viel Treibhausgas wie die Luftfahrt. Die den Hochleistungsrechnern zugeführte elektrische Energie wird zu rund 85% in Wärme umgewandelt. Bei den meisten Rechenzentren verpufft die Abwärme und bleibt ungenutzt. Es gibt jedoch auch Beispiele, wo diese Abwärme für die Raumheizung von Bürokomplexen genutzt wird. Im Idealfall sind jedoch Abnehmer vorhanden, die über das ganze Jahr Wärmeenergie benötigen (beispielsweise Hallenbäder), da gerade im Sommer der Kühlaufwand grösser ist. Schätzungen zufolge könnte der heutige Energieverbrauch durch innovative Kühlkonzepte um bis zu 25% gesenkt werden.

#### MIETEN WIE AN DER FREIESTRASSE IN BASEL.

Die Mieten sind stark abhängig von der installierten elektrischen Energiedichte sowie vom Sicherheits- und Service-Level. Unbedingt zu mitberücksichtigen sind darüber hinaus die Nebenkosten – insbesondere die Stromkosten – die gut und gerne dieselbe Höhe einnehmen können wie die

Mieten. Nicht zuletzt ist im Auge zu behalten, auf welche Flächen sich die Miete bezieht und welchen Investitionskosten des Eigentümers sie gegenübersteht. Verglichen mit anderen Nutzungen erreichen lediglich die Spitzenmieten von Verkaufsflächen an besten Innenstadtlagen der Schweiz die Niveaus von Mieten, die für Rechenzentrumsnettoflächen bezahlt werden (beispielsweise Basel mit 4000 CHF/m<sup>2</sup> Erdgeschossfläche p.a.).

**FAZIT.** Rechenzentren sind renditestarke, aber anspruchsvolle Anlageobjekte. Neben spezifischem Know-how sollte der Investor infolge der grossen Anlagevolumen pro Objekt und aus Diversifikationsgründen über ein grosses Immobilienportfolio und/oder eine erhöhte Risikobereitschaft verfügen. Erste Immobilienfonds, die ausschliesslich in Rechenzentren investieren, existieren bereits. ●



#### \*AUTOREN

Martin Schönenberger (oben) ist als Manager und Jan Bärthel ist als Partner von Wüest & Partner in den Bereichen Key Account Management für professionelle Immobilieninvestoren, Marktwertschätzung von Immobilien und Portfolios sowie Beratung im Bereich Strategie und Portfoliomanagement tätig. Zu den Aufgaben der Autoren gehören dabei auch die regelmässige Marktwertschätzung von Rechenzentren und die Beobachtung des Schweizer Rechenzentrumsmarktes.



ANZEIGE

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

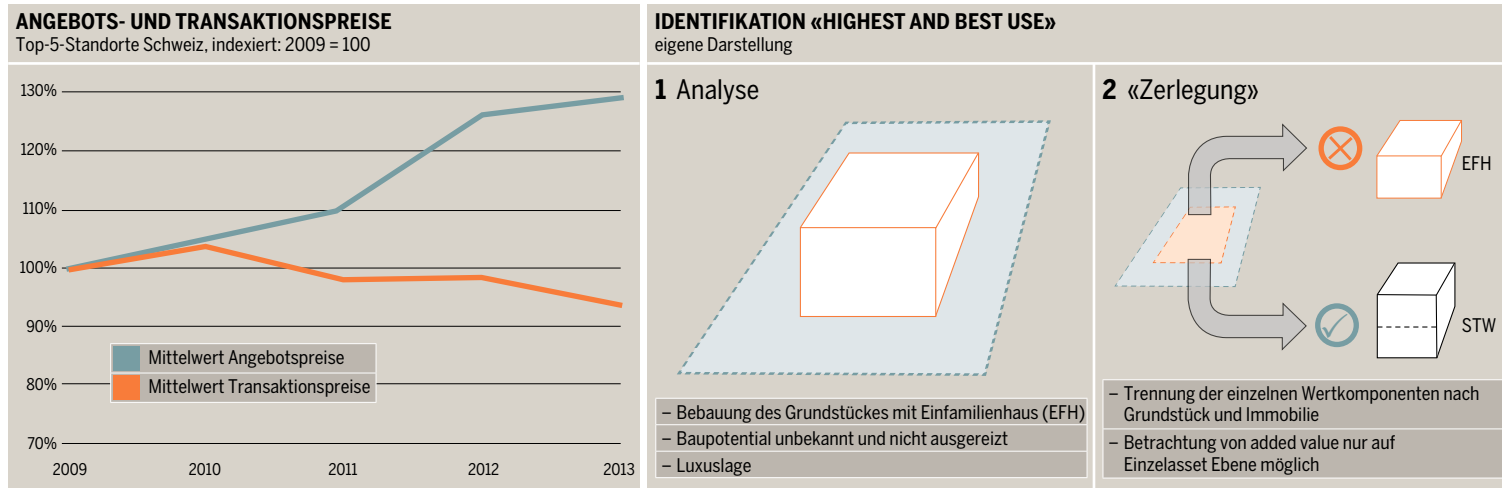
Start 10. Lehrgang: 03. September 2014

Info-Veranstaltung: 29. April 2014, 17.45 Uhr im IFZ, Zug

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)

# Luxuslagen in Bedrängnis

Wohneigentum mit Luxuslagen finden nicht mehr die gewohnte Resonanz – Trendwende oder Atempause? Handlungsbedarf besteht so oder so. Eine Zielgruppenerweiterung durch Hebung der Attraktivität der Liegenschaft ist eine vielversprechende Lösung.



Links: eigene Darstellung, Datenquelle: Wuest & Partner, Immobilienmarkt Schweiz, Transaktionspreise TOP 5, EFH 2009-2013, Flächenannahme.

BRUNO KURZ & MAXIMILIAN HOFFMANN\* •

**GEGENLÄUFIGE ENTWICKLUNG VON ANGEBOTS- UND TRANSAKTIONSPREISEN.** Betrachtet man die Entwicklung der Angebots- und Transaktionspreise für Einfamilienhäuser in den Top-5-Standorten der Schweiz von 2009 bis 2013, ist eine eindeutige Entwicklung festzustellen: Während die Angebotspreise um ca. 30% zulegten, fielen im gleichen Zeitraum die Transaktionspreise um mehr als 6%. Entwickelten sich die Transaktions- und Angebotspreise zwischen 2009

und 2010 noch gleichmässig, ist seit Ende 2010 eine divergierende Entwicklung festzustellen. Die rasante Entwicklung der Angebotspreise wird seit 2010 nicht mehr durch realisierte Transaktionspreise untermauert. Im Gegenteil: Die Transaktionspreise sinken seit 2010, während die Angebotspreise seit 2009 steigen.

Unter den Top-5-Standorten ist der Spread zwischen Angebots- und Transaktionspreisen in Lausanne mit mehr als 40% am stärksten ausgeprägt. Der Mittelwert liegt für 2013 bei ca. 35%. In Genf wirken sich die Preiskorrekturen bei Einfamilienhäusern seit 2011 am deutlichsten aus; derzeit liegen hier die durchschnittlichen Transaktionspreise ca. 20% unter dem Niveau von 2009.

besteuerung für Ausländer in den Kantonen Zürich (2009) und Schaffhausen (2011) zu einem Rückgang der Zuwanderung von Superreichen geführt. Zusätzlich wird durch die erwartete Revision des Unternehmenssteuerrechts das Investitionsklima für ausländische Firmen verschlechtert, was ebenfalls Auswirkungen auf die Zuwanderung von Topmanagern hat. Superreiche und Topmanager waren in den vergangenen Jahren bereit, die hohen Angebotspreise zu bezahlen. Eine äquivalente Kompensation dieser speziellen Nachfrage ist nicht in Sicht. Folglich muss das Immobilienangebot von Luxuslagen auf eine neue Zielgruppe ausgerichtet werden – weg von den Superreichen hin zum wohlhabenden Mittelstand.

**LANG- ODER KURZFRISTIGE PREISWENDE?** Vieles deutet darauf hin, dass die Preiskorrektur bei Einfamilienhäusern nicht von kurzer Dauer ist. Konjunkturelle Faktoren und volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen können den Abwärtstrend nähren. Die hohe Investitionsattraktivität der Schweiz wurde jüngst durch eine Studie «Attractiveness Survey 2014» von Ernst & Young bestätigt. Die Schweiz als sicherer Hafen in Zeiten turbulenter Finanzkrisen hat Investitionen in hochpreisige Liegenschaften beflügelt und damit in den vergangenen Jahren eine rasante Preisentwicklung gefördert. Seit einiger Zeit ist nun eine Konsolidierung in unterschiedlichen Ausprägungen zu beobachten. So hat beispielsweise die Abschaffung der Pauschal-

**POTENTIALE ERKENNEN UND NEGATIV-TREND UMGEHEN.** Die Implikation der rückläufigen Preisentwicklung bei Einfamilienhäusern ist eindeutig: Eigentümer stehen vor der Herausforderung, ihre Liegenschaft marktgerecht zu platzieren. Ein Verkauf der Liegenschaft zu einem geringeren Preis als dem ursprünglichen Wert bleibt eine unattraktive Lösung. Die Liegenschaft ohne Wertverlust zu platzieren, hat eine längere Vermarktungszeit zur Folge und ist mit dem anhaltenden Abwärtstrend der Verkaufspreise nicht erfolgsversprechend. Prinzipiell gilt: Je länger die Vermarktungsdauer, desto mehr verliert die Liegenschaft an Attraktivität. Trotz des schwierigen Marktumfeldes ist eine attraktive Veräusserung nach wie vor möglich, es bedarf allerdings

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

Architektur, Gestaltung  
und Bauingenieurwesen

## CAS Bestellerkompetenz

– Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 16. Kurs  
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen

Zielorientierte Prozessführung | Professionelle Leitung eines Teams | Vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung | Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz

23 Kurstage ab 26.9.2014 bis 26.6.2015  
30 ReferentInnen | berufsbegleitend

Start am 26.9.2014 | Anmeldeschluss 22.8.2014  
Informationen [www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung](http://www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung)

## » Eine attraktive Veräusserung von Luxusliegenschaften bedarf im aktuellen schwierigen Marktumfeld einer professionellen und strukturierten Vorbereitung.«

MAXIMILIAN HOFFMANN

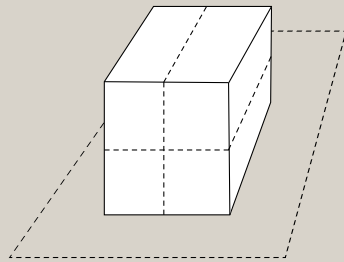
### 3 Wertsteigerung



- Die aktuelle Bebauung (EFH) als Wertblockade
- Marktgängigkeit aktuell nicht gegeben
- Umgestalten nach «Highest & Best Use» Praxis (IFRS 13)

- Analyse Baupotential mittels Volumenstudie
- Berücksichtigung rechtlicher Rahmen: Altlasten, Denkmalschutz, Bau- & Zonenordnung, Topografie
- Durchführung Residualwertberechnung

### 4 Platzierung



- Bebauung des Grundstückes mit Stockwerkeigentum
- Baupotential voll ausgenutzt
- Luxuslage



Methodische Darstellung (linke Seite und oben): Analyse der Ausgangslage, Zerlegung der Liegenschaft in Wertkomponenten, Neuplatzierung.

einer professionellen und strukturierten Vorbereitung.

**ZERLEGUNG DER LIEGENSCHAFT BIRGT POTENZIAL.** Um den tatsächlichen Werttreiber oder «Added Values» zu identifizieren, muss die Liegenschaft in ihre wesentlichen

» Die Herangehensweise mittels Trennung von Grundstück und Bebauung ist zwar mit erhöhter Beratungsintensität verbunden, kann sich jedoch wertsteigernd in einem schwierigen Marktumfeld auswirken.«

BRUNO KURZ

Bestandteile zerlegt werden: Grundstück und Bebauung. Die aktuelle Bebauung reizt häufig nicht das maximale Baupotenzial aus. In Anlehnung an die Praxis «Highest and Best Use» nach IFRS 13 muss auf Basis physischer, rechtlicher und finanzieller Tragbarkeit eine Potenzialanalyse vollzogen werden. Durch eine Studie zur maximalen Ausnutzbarkeit des Grundstückes kann ein erhebliches Mass an bisher unbekanntem baulichen Potenzial aufgezeigt werden. Der Werttreiber liegt demnach im Grundstück und nicht im Gebäude.

Der Nachfragedruck nach exklusiven Grundstücken mit Baupotenzial für hochwertiges Stockwerkeigentum ist derzeit vorhanden. Die Konversion eines Einfamilienhauses in Stockwerkeigentum vereinfacht die Vermarktbarkeit der Immobilie,

da die Zielgruppe sich um die wohlhabende Mittelschicht erweitert. Die Zahlungsbereitschaft dieser Mittelschicht ist eingeschränkter als die der Superreichen. Gleichzeitig ist festzustellen, dass der Wohnflächenbedarf ebenfalls reduzierter sein kann. Die Berücksichtigung beider genannten Punkte kann zur Folge haben, dass die relativen Kaufpreise pro Quadratmeter stabil bleiben. Durch die Parzellierung in Stockwerkeigentum können demnach hohe Quadratmeterpreise erzielt werden, da die absolute Belastung für den Käufer bei Stockwerkeigentum deutlich geringer ausfällt als beim Erwerb eines Einfamilienhauses.

Der Projektentwickler hat nur das Residuum im Fokus: Was bleibt nach Abzug der Entwicklungskosten von der Gewinnerwartung für die Investition in das Grundstück übrig? Aufgrund der teilweise exklusiven Lagen der Grundstücke ist die Entwicklung von Stockwerkeigentum mit entsprechend hohen Verkaufspreisen verbunden – ein Hebel, der sich deutlich wertsteigernd auf den Grundstückspreis auswirkt. Eine genaue Kenntnis der Baukosten und der potenziellen Verkaufserlöse ist unabdingbare Grundlage für eine exakte Berechnung des Residuums. Wird die Liegenschaft also nicht als Bestandsobjekt veräussert, sondern als Projektentwicklung, kann ein deutlicher Mehrwert generiert werden.

**PROFESSIONELLE VORBEREITUNG UND ERFOLGSFAKTOREN.** Die Zerlegung der Liegenschaft in ihre Wertbestandteile und die Durchführung einer Potenzialanalyse benötigt eine professionelle Beratung: Das Baupotenzial muss in Einklang mit baurechtlichen Vorschriften stehen und den topografischen Gegebenheiten gerecht werden. Die Berechnung eines Residualwertes setzt Kenntnisse über marktgängige Baukosten, Gewinnmargen von Entwicklern und erzielbare Verkaufspreise von Neubauprojekten am Standort voraus.

Eine gezielte Investorenansprache mittels überregionaler Vernetzung zählt genauso zu den Erfolgsfaktoren wie die Bereitschaft des Eigentümers, den Abriss seiner Liegenschaft in Kauf zu nehmen. Die Trennung von Grundstück und Bebauung auswirken. Eine attraktive Veräusserung von Luxuslagen ist also nach wie vor möglich, vorausgesetzt, die Werttreiber der Liegenschaft werden voll ausgenutzt und die Vermarktbarkeit der Liegenschaft wird auf die neue Zielgruppe der oberen Mittelschicht ausgerichtet.



**\*BRUNO KURZ**  
MRICS, ist seit 2013 Mitglied der Geschäftsleitung der Wincasa AG und Leiter des Bereichs Letting & Investment Advisory. Wincasa AG, Reitergasse 9, 8004 Zürich, [www.wincasa.ch](http://www.wincasa.ch).



**\*MAXIMILIAN HOFFMANN**  
Maximilian Hoffmann ist seit 2013 bei Wincasa AG als Transaction Manager im Bereich Investment Advisory tätig. Wincasa AG, Reitergasse 9, 8004 Zürich, [www.wincasa.ch](http://www.wincasa.ch).

# Bewilligungspflicht einer Hecke

Das Bundesgericht betrachtet es als im Sinne des Raumplanungsgesetzes, eine mannshohe Hecke auf dem Attikageschoss einer Liegenschaft der Bewilligungspflicht zu unterstellen. Es hat den Entscheid des Verwaltungsgerichts Schwyz revidiert.

RED. ●

**SACHVERHALT.** Bauherr X errichtete auf der in der Gewerbezone gelegenen Parzelle in Feusisberg SZ ein Gewerbegebäude mit Lagerräumen und einer Wohnung. Bezüglich des Attikageschosses war ein begrüntes Flachdach mit einer Humusschicht von 25 cm ohne spezielle Bepflanzung vorgesehen. In der Folge liess der Bauherr auf dem Dach des Attikageschosses eine teilweise mannshohe Eibenhecke pflanzen.

Mit Beschluss vom 26. Januar 2012 verfügte der Gemeinderat der Gemeinde Feusisberg die Beseitigung dieser Hecke. Zur Begründung führte der Gemeinderat aus, die Hecke auf dem Attikadach widerspreche den gestalterischen Anforderungen von Flachdächern gemäss Art. 8 des kommunalen Baureglements.

Diese Verfügung wurde auf Beschwerde des Bauherrn vom Regierungsrat des Kantons Schwyz dahingehend abgeändert, als der Regierungsrat den Bauherrn anwies, die Hecke zu beseitigen oder andernfalls dafür ein nachträgliches Baugebiet einzureichen. Zur Begründung führte der Regierungsrat aus, die Hecke habe das Erscheinungsbild einer Wand bzw. Mauer und müsse als bewilligungspflichtig betrachtet werden, weil sie aufgrund ihrer Anordnung, Verdichtung und ihres Ausmasses einen sichtbehindernden Gesamteindruck erwecke.

Das Verwaltungsgericht des Kantons Schwyz kam zum Ergebnis, die Hecke sei nicht bewilligungspflichtig und hob daher mit Entscheid vom 25. Juni 2013 in Gutheissung einer Beschwerde des Bauherrn den Regierungsratsbeschluss auf, soweit er die Hecke betraf. Dagegen erhob die Gemeinde Feusisberg (Beschwerdeführerin) Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten beim Bundesgericht.

**ERWÄGUNGEN.** Die Bundesverfassung gewährleistet die Gemeindeautonomie nach Massgabe des kantonalen Rechts (Art. 50 Abs. 1 BV). Nach der Rechtsprechung sind Gemeinden in einem Sachbereich autonom, wenn das kantonale (oder eidgenössische) Recht diesen nicht abschliessend ordnet, sondern ihn ganz oder teilweise der Gemeinde zur Regelung überlässt und ihr dabei eine relativ erhebliche Entscheidungsfreiheit einräumt. Der geschützte Autonomiebereich kann sich auf die Be-

fugnis zum Erlass oder Vollzug eigener kommunaler Vorschriften beziehen oder einen entsprechenden Spielraum bei der Anwendung kantonalen oder eidgenössischen Rechts betreffen.

Das Baureglement der Gemeinde Feusisberg (BauR) enthält folgende Regelungen: «Bauten und Anlagen haben sich in das Landschafts-, Orts-, Quartier- und

„Das Verwaltungsgericht hat das RPG verletzt, indem es der Hecke den Anlagencharakter absprach und sie dementsprechend als nicht bewilligungspflichtig qualifizierte.“

AUS DEM ERWÄHNTEN BUNDESGERICHTSURTEIL

Strassenbild einzufügen, sodass eine befriedigende Gesamtwirkung erzielt wird (Art. 8, Abs. 1). Der Gemeinderat verfügt die nötigen Auflagen und Bedingungen und kann Projektänderungen oder Projektvorschläge verlangen; er berücksichtigt insbesondere das Ortsbildinventar (ISOS, KIGBO) (Art. 8 Abs. 2).

Die Anwendung von Ästhetikvorschriften stellt einen typischen Anwendungsfall der Gemeindeautonomie dar. Den Gemeinden steht regelmässig auch bei der Anwendung der Vorschriften über die Baubewilligungspflicht ein Beurteilungsspielraum zu, soweit der in diesem Bereich bestehende bundesrechtliche Mindeststandard gewahrt ist. Sie können sich deshalb gegen eine Verneinung der Bewilligungspflicht durch die kantonalen Behörden auf ihre Autonomie berufen.

Nach Art. 22 Abs. 1 des Bundesgesetzes über die Raumplanung dürfen Bauten und Anlagen nur mit behördlicher Bewilligung errichtet oder geändert werden. Bauten und Anlagen im Sinne dieser Bestimmung sind künstlich geschaffene und auf Dauer angelegte Einrichtungen, die in fester Beziehung zum Erdboden stehen und geeignet sind, die Vorstellung über die Nutzungsordnung zu beeinflussen, sei es, dass sie den Raum äusserlich erheblich verändern, die Erschliessung belasten oder die Umwelt beeinträchtigen. Massstab ist die Frage, ob ein Interesse der Öffentlichkeit oder der Nachbarn an einer vorgängigen Kontrolle besteht. Die Baubewilligungspflicht soll es mithin der Behörde ermöglichen, das Baupro-

jekt in Bezug auf seine räumlichen Folgen vor seiner Ausführung auf die Übereinstimmung mit der raumplanerischen Nutzungsordnung und der übrigen einschlägigen Gesetzgebung zu überprüfen.

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichts kann es sich rechtfertigen, Pflanzungen – gleich wie Bodenveränderungen durch Zäune, Abschrankungen,

Teiche usw. – Anlagen gleichzustellen. Dabei sind insbesondere die Bedeutung und Art der Bepflanzung, die Oberfläche, die Dichte und ihre Anordnung sowie ihre Eingliederung in die bestehende Umgebung zu berücksichtigen.

Das Verwaltungsgericht führte aus, die Eibenhecke auf der Attikawohnung des Beschwerdegegners sei nicht als Bepflanzung mit anlageähnlicher Wirkung zu charakterisieren. Die einzelnen Pflanzen seien voneinander abgrenzbar. Die Hecke umfasse zudem nicht das ganze Attikageschoss, weise mehr oder weniger grosse Zwischenräume auf und variere auch in ihrer Höhe.

**BESTÄTIGUNG DER BEWILLIGUNGSPFLICHT.**

Die Beschwerdeführerin rügte, das Verwaltungsgericht hätte die mannshohe Hecke mit einer Breite von über 30 m einer Anlage im Sinne von Art. 22 Abs. 1 RPG gleichstellen müssen, da sie fraglos geeignet sei, die Vorstellungen über die Nutzungsordnung zu beeinflussen und den Raum äusserlich erheblich zu verändern. Dies ergebe sich namentlich daraus, dass die Hecke auf dem obersten Dach des Gebäudes weit herum sichtbar sei, prominent in Erscheinung trete und visuell das Gebäudevolumen vergrössere. Weil die Bepflanzung immer als Hecke wahrgenommen worden sei, könne auch nicht von Einzelbäumen gesprochen werden.

Indem das Verwaltungsgericht die Hecke von der Bewilligungspflicht ausgenommen habe, habe es sich faktisch zum Chef über das Ortsbild der Gemeinde Feusisberg

gemacht. Es habe damit den Autonomiebereich der Gemeinde bezüglich der kommunalen Regelung des Einordnungsgebots in Art. 8 BauR missachtet, auf das sich der Beschluss gestützt habe.

Gemäss den vorinstanzlichen Feststellungen und den in den Akten befindlichen Fotos wird die auf dem Dach des Attikageschosses gepflanzte Hecke aus einer Reihe nahe aneinander gepflanzter Eiben gebildet, wobei namentlich im oberen Bereich zwischen den Baumspitzen gewisse Lücken bestehen. Diese Lücken, bzw. der Umstand, dass die Hecke keinen absoluten Sichtschutz bietet, sind jedoch entgegen der Auffassung des Verwaltungsgerichts nicht entscheidend, da die Hecke von der Umgebung aus betrachtet dennoch offensichtlich einen sichtbehindernden Gesamteindruck erweckt. Zudem wird sich

die Eibenhecke nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge verdichten und damit längerfristig noch kompakter werden. Die Hecke ist gemäss den Feststellungen des Verwaltungsgerichts zum Teil «mannshoch», was gemäss der Annahme des Beschwerdegegners ca. 180 cm entspricht.

Die Hecke bewirkt aufgrund ihrer Grösse, ihrer Position am obersten Dachrand und ihrer Verdichtung – gleich wie ein Dachaufbau – den optischen Eindruck einer entsprechenden Erhöhung des Gebäudes. Unter diesen Umständen führt die von Menschenhand auf Dauer auf dem Dach gepflanzte Hecke offensichtlich zu einer erheblichen Veränderung der äusserlichen Raumercheinung des Gebäudes. Damit liegen wichtige räumliche Folgen vor, die ein Interesse der Öffentlichkeit oder der Nachbarn an einer vorgängigen

Kontrolle begründen. Das Verwaltungsgericht hat daher Art. 22 RPG verletzt, wenn es der Hecke den Anlagencharakter absprach und sie dementsprechend als nicht bewilligungspflichtig qualifizierte. Da sich nach dem Gesagten die Bewilligungspflicht der Hecke bereits aufgrund der bundesrechtlichen Minimalvorschrift ergibt, kommt dem kantonalen Recht und damit namentlich Art. 56 BauR keine Bedeutung zu. Mit der bundesrechtswidrigen Verneinung der Bewilligungspflicht hat das Verwaltungsgericht die Gemeindeautonomie verletzt.

Die Beschwerde erweist sich demnach als begründet und ist gutzuheissen. Der Entscheid des Verwaltungsgerichts des Kantons Schwyz vom 25. Juni 2013 wird aufgehoben. ●

1C\_658/2013, Urteil vom 24. Januar 2014

ANZEIGE

## *Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



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

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

eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

Maschine Hall Typewriter, 1878. Die erste mobile Schreibmaschine seiner Zeit. Ein Mietvertrag zu schreiben dauerte etwas länger, sah aber sehr schön aus. Heute viel einfacher und professioneller – moderne Software vorausgesetzt. Wir haben sie.

# Einordnung von Bauprojekten

Die Gesamtwirkung von Gebäuden oder deren Einordnung geben immer wieder zu Rekursen Anlass. Zwei aktuelle Gerichtsentscheide in den Kantonen Zürich und Graubünden dürften zu einer Praxisänderung in der Beurteilung durch höhere Instanzen führen.



Was geht und was nicht? – Eine Antwort gibt immer häufiger das Gericht (Foto: photocase.com).

CHRISTOPHER TILLMAN\* •

## BEFRIEDIGENDE ODER GUTE GESAMTWIRKUNG.

Bauten, Anlagen und Umschwung sind im Ganzen in ihren einzelnen Teilen so zu gestalten, dass eine befriedigende Gesamtwirkung erreicht wird; diese Anforderung gilt auch für Materialien und Farben. § 238 Planungs- und Baugesetz des Kantons Zürich (PBG) stellt so nach ständiger Praxis eine positive ästhetische Generalklausel dar, die nicht bloss eine Verunstaltung verbietet, sondern eine positive Gestaltung verlangt. Die Beurteilung, ob mit einem Bauvorhaben eine befriedigende Gesamtwirkung erreicht wird, hat nicht nach subjektivem Empfinden, sondern nach objektiven Massstäben und mit nachvollziehbarer Begründung zu erfolgen. Dabei ist eine umfassende Würdigung aller massgebenden Gesichtspunkte

vorzunehmen (VB.2013.00468 m.w.H.). Dem entsprechen beispielsweise auch die Einordnungsvorschriften § 42 Baugesetz des Kantons Aargau, Art. 73 Abs. 1 des Raumplanungsgesetzes für den Kanton Graubünden (KRG) oder § 140 Abs. 1 PBG des Kantons Luzern. Diese verlangen nicht nur eine befriedigende, sondern sogar eine gute Gesamtwirkung.

**PRAXISÄNDERUNG DES ZÜRCHER VERWALTUNGSGERICHTS.** Die Bauherrschaft plante einen dreigeschossigen Neubau mit Attikageschoss als Ergänzung zu einem Altbau in der dreigeschossigen Wohnzone mit Gewerbebeerleichterung (WG3). Nebst einer Bar im Altbau und Gewerberäumen im Neubau waren insgesamt 21 Wohneinheiten geplant, mehrheitlich Kleinwohnungen. Die Zürcher Gemeinde Zell verweigerte die Baubewilligung aus Gründen der Einordnung. Den von der Bauherrschaft dagegen erhobenen Rekurs wies das erstinstanzliche Baurekursgericht mit Verweis auf den Ermessensspielraum der Gemeinde ab, worauf die Bauherrschaft

das Gericht eine formelle Rechtsverweigerung im Sinn von Art. 29 Abs. 1 Bundesverfassung (BV). Allerdings ist das Baurekursgericht trotz voller Überprüfungsbefugnis in seiner Angemessenheitskontrolle insofern beschränkt, als es die Einordnung des Bauvorhabens nicht völlig frei und unbezogen des angefochtenen Bauments würdigen darf. Vielmehr muss die Überprüfung unter gebührender Berücksichtigung der Entscheidungsgründe erfolgen. Das Baurekursgericht hat sich dabei mit den Kriterien auseinanderzusetzen, wie sie von der Baubehörde im Rahmen der ortsbezogenen Konkretisierung der Einordnungsvorschrift erwogen wurden, und hat insofern die Gemeindeautonomie gebührend zu würdigen. An der grundsätzlich vollen Überprüfungsbefugnis des Baurekursgerichts ändert auch die Tatsache nichts, dass die Festlegung ästhetischer Kriterien von vornherein schwierig ist, weil diese von subjektiven Meinungen, Vorlieben und Prägungen abhängig sind und einem steten gesellschaftlichen Wandel unterliegen. Nicht mehr zulässig ist somit die bis-

» Auch ein zonenkonformes Bauvorhaben kann abgelehnt werden, wenn es zufolge der baulich vorgegebenen Verhältnisse zu keiner guten Gesamtwirkung zu führen vermag.«

AUS DEM ZITIERTEN BUNDESGERICHTSURTEIL

Beschwerde einlegte. Das Zürcher Verwaltungsgericht erwog in der Folge, dass die Gemeinden bei der Anwendung offener formulierter kantonaler Bestimmungen zwar über einen im Einzelnen noch näher zu definierenden Spielraum verfügen. Das könne aber nicht bedeuten, dass das Baurekursgericht erst dann eingreifen darf, wenn sich der Einordnungsentscheid geradezu als «sachlich nicht mehr vertretbar» bzw. als «offensichtlich unverträglich» erweist.

Das Zürcher Baurekursgericht ist, wie jede Rechtsmittelinstanz, nicht nur berechtigt, sondern grundsätzlich auch verpflichtet, seine gesetzlich festgelegte Überprüfungsbefugnis voll auszuschöpfen, wie sich aus § 20 Abs. 1 lit. c Verwaltungsrechtspflegegesetz (VRG) ergibt. Bei unzulässiger Überprüfungsbeschränkung begeh

herige Praxis des Baurekursgerichts, dass es eine noch vertretbare Wertung der Gemeinde nicht durch eine andere Wertung ersetzen und erst dann eingreifen darf, wenn die Unhaltbarkeit des Entscheides der örtlichen Baubehörde offensichtlich sei. Darin liegt nach dem Gesagten eine sog. Ermessensunterschreitung und daher ein Verstoß gegen § 20 Abs. 1 VRG sowie Art. 29 Abs. 1 BV, was im Kanton Zürich einer Praxisänderung bei Einordnungsfragen gleichkommt (Urteil Zürcher Verwaltungsgericht VB.2013.00468 vom 17.12.2013). Fazit: Bauherren und Gemeinden sind daher gehalten, künftig der Einordnungsbegründung argumentativ mehr Beachtung zu schenken.

**BUNDESGERICHTSPRAXIS ZUR EINORDNUNG.** Diese Praxis hält auch vor Bundesge-

richt stand. In der Bündner Gemeinde Untervaz rügten Einsprecher die fehlende Einpassung des Baukörpers ins Orts- und Landschaftsbild. Der örtliche Gemeindevorstand befand, dass das Bauvorhaben die allgemeinen Anforderungen an die Einordnung und Gestaltung nicht erfülle und erwog, dass der projektierte Neubau mit seiner Massigkeit und Unstrukturiertheit die bestehende feingliedrige Siedlungsstruktur des Dorfkerns erdrücke, weshalb keine gute Gesamtwirkung im Sinne von Art. 73 Abs. 1 KRG erreicht werde. Die Bauherrschaft machte schliesslich mit Beschwerde beim Bundesgericht geltend, der Gemeindevorstand habe seinen Ermessensspielraum missbraucht respektive überschritten. Das Urteil aus Lausanne hielt fest, dass das Projekt die in der Dorf-

kernzone geltenden Bestimmungen zur Gesamt- und Fassadenhöhe, zur Gebäudelänge und zum Grenzabstand einhält. Gemäss Bundesgericht kann indes auch ein zonenkonformes Bauvorhaben abgelehnt werden, «wenn es zufolge der baulich vorgegebenen Verhältnisse zu keiner guten Gesamtwirkung zu führen vermag» (E. 3.4). Denn Bauten müssen nicht nur die geltende Bau- und Zonenordnung einhalten, sondern auch ästhetische Bestimmungen wie Art. 73 Abs. 1 KRG. Solche Ästhetikvorschriften haben eine eigenständige Bedeutung und sind nicht bereits dann schon eingehalten, wenn lediglich die primären Baunormen (Gebäudehöhe, Grenzabstände usw.) beachtet werden. Allerdings darf die Anwendung einer solchen Ästhetikklausel nicht dazu führen, dass generell – etwa für die ganze

Dorfkernzone – die Zonenordnung ausser Kraft gesetzt würde (E. 3.3.). Das Bundesgericht kam hier aufgrund der Pläne und Fotografien in den Akten zum Schluss, dass das vorinstanzliche Urteil nicht zu beanstanden ist, wonach das projektierte Gebäude sich ästhetisch stark von seiner Umgebung abhebe. Bei einer Gesamtbeurteilung könne nicht mehr von einer guten Gesamtwirkung mit der Umgebung gesprochen werden, was das Einordnungsgebot verletze (BGer 1C.434/2012 vom 28.3.2013). ●



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

ANZEIGE

# Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Neue  
Waschmaschinen  
mit



... 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](http://www.merker.ch)



# Mehraufwand mit Gewinn

Das Angebot an Zertifikaten für die Immobilienbranche ist gross. Die Wahl des Labels wird von der Zielsetzung des Bauherrn bestimmt. ImmoBilia hat sich mit Vera Künzli und Frank Domschat von Basler & Hofmann über die Bedeutung von Labels, ihren Nutzen und die Situation in der Schweiz unterhalten.



Der sich im Bau befindliche neue Hauptsitz der Schweizerischen Post in Bern ist für das Gütesiegel in Gold der DGNB und der SGNI vorzertifiziert (Foto: Swiss Prime Site AG).

**CORINA ROEDEVEN-MEISTER\*** • LEED, BREEAM und in jüngster Zeit auch DGNB sind nur einige der Labels, mit denen Bauherren ihr Nachhaltigkeitsbewusstsein unterstreichen. Im nationalen Bereich geniesst der Standard Minergie eine breite Akzeptanz. Die Bereiche Energiekosten und -bewusstsein, Nutzungsqualität und der Wettbewerb bei Immobilien sorgen dafür, dass immer wieder neue Labels und Standards entwickelt werden. Die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus unter Einbezug ökonomischer, sozialer und technischer Aspekte nebst der Ökologie spielt dabei eine immer grössere Rolle.

## – Welchen Einfluss üben Nachhaltigkeitszertifikate auf Miete, Preise und Nachfrage von Immobilien aus?

– Vera Künzli: Nachhaltige Gebäude zeichnen sich durch geringere Betriebs- und Unterhaltskosten sowie eine tiefere Leerstandsquote aus. Sie verfügen über eine hohe Qualität, deren sich der Nutzer auch bewusst ist. Der Wert nachhaltiger Gebäude wird durch die Berücksichtigung zusätzlicher sozialer und soziokultureller Aspekte noch erhöht. In der Schweiz besitzt Minergie mittlerweile einen hohen Stellenwert. Die Nachfrage

nach Minergieliegenschaften ist gross. Zahlen bestätigen, dass Minergie-zertifizierte Immobilien bis zu 6% höhere Verkaufspreise erlangen.



„Das angestrebte Zertifikat sollte nach den projektspezifischen Zielsetzungen des Kunden ausgewählt werden.“

VERA KÜNZLI

– Frank Domschat: Wie eine Studie der Universität Zürich zeigt, sind Mieter von Minergieliegenschaften gerne bereit, mehr Miete zu zahlen. Sie suchen sich bewusst nachhaltige Objekte aus und schätzen den Komfort. Diese Mehrausgaben werden in der Regel durch tiefere Nebenkosten ausgeglichen. Eine vergleichbare Entwicklung zeichnet sich für Gebäude mit Nachhaltigkeitszertifikaten ab. Kunden vertrauen der durch die Zer-

tifizierung im «Vier-Augen-Prinzip» geprüften Immobilienqualität und bevorzugen nachhaltig geplante Gebäude.

## – Lohnen sich die höheren Investitionen in einen nachhaltigen Immobilienpark – ideologisch und finanziell?

– Vera Künzli: Ja, in grösseren Überbauungen spielen allerdings nicht nur energetische Aspekte eine Rolle. Generell wird vermehrt auf gesünderes Bauen geachtet. Dadurch erhöht sich der materielle Wert einer Liegenschaft. Werden un-

terschiedliche Nutzungsmöglichkeiten in einem Immobilienpark vereint und besteht eine gewisse Umnutzungsflexibilität, so minimiert dies das finanzielle Risiko.

– Frank Domschat: Die höheren Investitionen für die Erstellung eines nachhaltigen Immobilienparks lohnen sich auf jeden Fall. Bei Immobilienparks wird die wirtschaftliche Seite durch das breite Spektrum einer nachhaltigen Planung besser abgestützt. Zum Beispiel



sind die Planung und der Bau von Räumen für soziale Begegnungen und barrierefreies Wohnen feste Bestandteile in den Anforderungen der jeweiligen Nachhaltigkeitszertifikate. Indem den Bewohnern eine langfristige Nutzung der Wohnung während mehrerer Lebensphasen ermöglicht und eine höhere Durchmischung unterschiedlicher Generationen erreicht wird, steigt für den Investor die finanzielle Sicherheit.

**– Werden diese Aspekte der Nachhaltigkeit zur Erreichung eines Zertifikates vorausgesetzt?**

– Vera Künzli: Im Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) und dem im Aufbau befindlichen Standard nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) sind viele solcher gesellschaftlichen Kriterien enthalten. Nachhaltigkeitszertifikate berücksichti-

gen nicht nur ökologische und ökonomische, sondern eben gerade gesellschaftliche Aspekte.

**– Das Thema Zertifizierung scheint ständigen Anpassungen unterworfen zu sein und erfährt zur Zeit auch in der Schweiz eine Veränderung.**

– Vera Künzli: Das jüngste Zertifikat ist das Deutsche DGNB. Es wurde bereits von zahlreichen anderen Ländern adaptiert wie zum Beispiel von Dänemark, Österreich, Bulgarien und eben auch der Schweiz. Im Jahr 2011 eingeführt, stützt sich das DGNB Schweiz auf EU- und Schweizer Normen und befindet sich derzeit noch in der Pilotphase.

– Frank Domschat: Parallel dazu wurde der Standard nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS lanciert. Er entspricht noch besser den Bedürfnissen in der Schweiz und basiert sinnvollerweise im

Bereich Energie auf den bestehenden und bereits etablierten Labels Minergie und Minergie-P/A. Für die Aspekte Gesundheit und Bauökologie wird in Teilen auf das Minergie-ECO abgestützt.

**– Jede Zertifizierung kostet Geld. Wer trägt diesen Mehraufwand?**

– Vera Künzli: Bereits etablierte Zertifikate sind für Fachplaner und Handwerker nicht mehr neu. Sie können zwischenzeitlich die mit der Zertifizierung verbundenen Bedingungen ohne einen hohen Aufwand umsetzen. Zwar ist die Erlangung neuerer Zertifikate, nehmen wir das DGNB, mit anfangs höherem Aufwand verbunden, je mehr solche neuen Zertifikate jedoch zur Umsetzung gelangen, desto grösser wird das Wissen und desto tiefer die zusätzlichen Kosten.

– Frank Domschat: Die Mehrkosten lassen sich relativieren. Nachhaltiges Bauen

[www.alfred-mueller.ch](http://www.alfred-mueller.ch)

## Räume voller Leben

# Arbeitsräume, wo alles andere zur Nebensache wird.

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

 Alfred Müller

bedeutet, dass der gesamte Lebenszyklus eines Gebäudes betrachtet wird. Bei einer Lebensdauer von 60 Jahren fallen rund 1/3 der Kosten für den Bau an, 2/3 beinhalten den Betrieb. Mit einem relativ kleinen Mehraufwand während der Planungs- und Bauphase lässt sich ein Vielfaches mehr an Betriebskosten über all die Jahre hinweg einsparen. Unter dem Strich zahlt sich der Aufwand für einen nachhaltigen Bau auf jeden Fall aus. Nach wie vielen Jahren dieser Break-even-Punkt erreicht ist, hängt von der Art und technischen Ausstattung des Gebäudes ab.

– **Weltweit gibt es zahlreiche verschiedene Nachhaltigkeitszertifikate für**

Kunden in der Lage, die Qualität und die Eigenschaft der zertifizierten Liegenschaft besser einschätzen und beurteilen zu können.

– **In Deutschland hat sich die Zertifizierung nach DGNB durchgesetzt. Was zeichnet dieses Zertifikat aus?**

– Vera Künzli: DGNB ist ein Zertifizierungssystem, das das Objekt ganzheitlich betrachtet. Es geht auf sechs verschiedene Themen unterschiedlich tief ein: Ökologische Qualität, Ökonomische Qualität, Sozialkulturelle-Funktionale Qualität, Technische Qualität, Prozessqualität und Standortqualität. Es besteht seit 2008 und ermöglicht die Zertifizie-

notwendigen Unterlagen zusammenzustellen, zu überprüfen und einzureichen.

– **Wie ist Ihre Prognose: Wird DGNB geg. LEED, BREEAM oder Minergie im kommerziellen Bereich den Lead übernehmen?**

– Vera Künzli: Dieser Entscheid ist stark kundenabhängig. International tätige Banken beispielsweise bevorzugen die Zertifizierung nach LEED. Im europäischen Raum hat sich das DGNB stark entwickelt. Innerhalb der Schweiz ist Minergie der bedeutendste Energiestandard. Indem er für den neuen Standard SNBS als Grundlage dient, erhält er einen noch grösseren Stellenwert. SNBS ist bisher nur ein Standard und kein Zertifikat, ist mit einem solchen jedoch vergleichbar, da er ebenfalls eine gesamtheitliche Betrachtung der Bereiche Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt durchführt.

– **Minergie steht zuweilen in der Kritik, für kommerzielle Gebäude weniger geeignet zu sein. Teilen Sie diese Ansicht? Wird sich Minergie in diesem Bereich weiterentwickeln müssen?**

– Vera Künzli: Die Kritik an Minergie stammt noch aus den Anfängen. Für den Wohnungsbau entwickelt und erst später im Bereich verschiedener Nutzungen in Schulen und Verwaltungsgebäude eingesetzt, wurden Anpassungen notwendig. Heute sind diese Anfangsschwierigkeiten jedoch bereinigt. Im Laufe der Zeit entstanden weitere Formen von Minergie wie Minergie-P, Minergie-A und Minergie-ECO. Zur Zeit laufen Bemühungen, die Qualitätssicherung zusätzlich auch während des Betriebes sicherzustellen. Minergie stellt sich damit der Konkurrenz und versucht im Wettbewerb mithalten.

– **Berechnete Kennzahlen und tatsächliche Ergebnisse im Betrieb weichen teilweise voneinander ab. Wo liegt das Problem?**

– Vera Künzli: Berechnungen basieren auf Kennzahlen und Normen. Die tatsächlichen Werte werden hingegen im Betrieb gemessen und sind vom Nutzerverhalten abhängig. Zusätzlich ist der Betrieb der technischen Anlagen auf die Nutzerbedürfnisse abzustimmen. Deshalb ist es notwendig, dass eine Betriebsoptimierung vorgenommen wird und die Einstellung der Anlagen auf den Nutzer angepasst wird.



» **National erwarte ich für den Standard SNBS eine gute Durchsetzung auf dem Markt, einerseits wegen der Anbindung der etablierten Minergie-Labels und andererseits wegen seiner breiten Abstützung auf nationale Kriterien ohne internationale Aspekte aus dem Blick zu verlieren.»**

FRANK DOMSCHAT

**Immobilien. Vereinzelt werden Gebäude auch mehrfach-zertifiziert? Ist dies sinnvoll?**

– Vera Künzli: Zertifikate stammen aus verschiedenen Ländern und gehen unterschiedlich in die Tiefe. Sie gewichten die Bereiche Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt unterschiedlich. Zusammen mit dem Bauherrn suchen wir nach dem für seine Ansprüche und Zielsetzungen optimalen Zertifikat. Gelegentlich kommen im Laufe der Planungs- und Realisierungsphase noch Auflagen eines Mieters hinzu und führen zum Erhalt eines zweiten oder weiteren Zertifikats.

– Frank Domschat: Amerikanische Gesellschaften kennen und favorisieren das LEED-Zertifikat, in Grossbritannien ist das BREEAM-Zertifikat das am weitesten verbreitete. Gerade in der Region Zürich, in der internationale Gesellschaften zu den grossen Mietern gehören, gelangen bei Immobilien häufig, zusätzlich zu den Schweizer Standards, auch noch internationale Zertifikate zur Anwendung. Dadurch sind internationale

unterschiedlicher Nutzungsprofile: Wohngebäude, Büro- und Verwaltungsgebäude, Bildungsbauten, Versammlungsstätten, Hotelgebäude etc., Neu- und Bestandesbauten und Quartiere.

– **Sie sind Auditorin für das DGNB-Zertifikat. Welches sind Ihre Aufgaben in dieser Funktion?**

– Vera Künzli: In Deutschland bestehen zwei Möglichkeiten, sich auf DGNB zu spezialisieren, entweder man wird Auditor oder Consultant. Letzterer berät Bauherren, Investoren und Interessenten. Ich habe meine Ausbildung als DGNB Auditorin Schweiz an der Zürcher Hochschule ZHAW abgeschlossen. Ich begleite als Mitglied des Planungsteams den gesamten Planungs- und Bauprozess. In der Planungsphase unterstütze ich den Bauherrn bei der Zielformulierung, berate ihn und führe ein Controlling durch. Wird sich für ein Zertifikat entschieden, z. B. DGNB Schweiz übernehme ich die Rolle des Auditors. Ich bin in dieser Funktion befugt, für den Bauherrn die Zertifizierung durchzuführen, d.h. die

– Frank Domschat: Das Problem liegt an der Schnittstelle. Die Anlagen in einem fertig gebauten Gebäude werden in der Regel zu Beginn des Betriebs immer auf hohe Leistung gestellt, keiner möchte dafür verantwortlich sein, dass Nutzer z.B. frieren. Die zu diesem Zeitpunkt getätigten Messungen weichen dann um ein Vielfaches von den berechneten Werten ab. Hier nun sollte der nächste Schritt erfolgen, nämlich die Prüfung der tatsächlich notwendigen Einstellungen im Rahmen einer Betriebsoptimierung. Die im Modell berechneten Daten sollten an die Betreiber weitergegeben werden, damit diese Kenntnis von diesen Werten haben und dementsprechende Einstellungen vornehmen können.

– Welche Entwicklung erwarten Sie in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

– Vera Künzli: Die Vielzahl von Zertifikaten wird eher noch zunehmen. Dies macht es Investoren nicht einfacher, sich für ein Label zu entscheiden. Zertifikate, die sich am besten an die aktuelle Situation anpassen und eine ganzheitliche Betrachtung einschliessen, werden auch in Zukunft eine Vorreiterrolle übernehmen. Einen wichtigen Stellenwert erhalten in Zukunft Optimierung und Messungen im Betrieb.

– Frank Domschat: Bis sich zeigt, ob ein Label vom Markt auch tatsächlich aufgenommen wird, vergehen einige Jahre. Planung und Bau nehmen genauso Zeit in Anspruch wie die Erfahrungen mit dem Betrieb des Gebäudes. So werden die nächsten fünf bis zehn Jahre zeigen, welche Zertifikate tatsächlich vom Markt aufgenommen werden. National erwarte ich für den Standard

SNBS eine gute Durchsetzung auf dem Markt, einerseits wegen der Anbindung der etablierten Minergie-Labels und andererseits wegen seiner breiten Abstützung auf nationale Kriterien ohne internationale Aspekte aus dem Blick zu verlieren. ●

#### IN EIGENER SACHE

Mit diesem Beitrag verabschiedet sich Corina Roeleven-Meister aus dem festen Stab der Immobilien-Redaktion. Sie hat sechs Jahre lang die Immobilien mit zahlreichen eigenen Beiträgen, der Auswahl und Redaktion der Kurzmeldungen sowie der Betreuung von Fachautoren mitgeprägt. Herausgeber und Verlag danken ihr für ihre treuen Dienste.



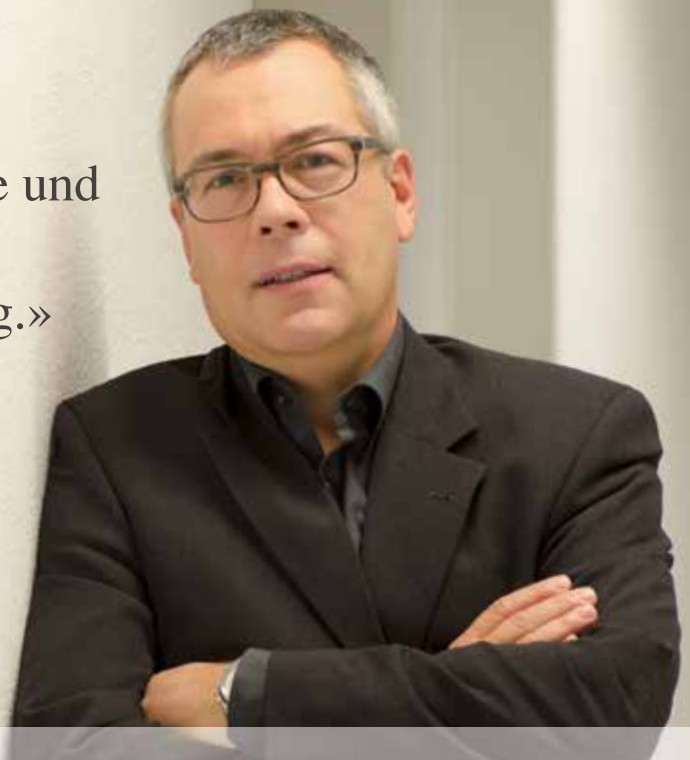
#### \*CORINA ROELEVEN-MEISTER

Die Autorin ist Redaktorin der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

«Rimo R4 überzeugt uns seit vielen Jahren als stabile und bewährte Lösung für die Immobilienbewirtschaftung.»

**Bruno Riem** Geschäftsführer  
Huwiler Services AG – Ostermundigen



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

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

# Ärger mit Bauschäden

Zahlreiche Bauten der letzten zwei oder drei Jahrzehnte weisen mehr oder weniger gravierende Baumängel auf. Eine Publikation deckt die hundert häufigsten auf und geht Ursachen und Sanierungsmöglichkeiten nach.

RED. ●

**NEUE BAUSTOFFE UND KONSTRUKTIONEN ALS URSACHE.** Bauschäden sind ein Ärgernis. Sie schaden Bauherrschaften, der Baubranche und der Volkswirtschaft und verursachen in der Schweiz jährlich Kosten von mehreren hundert Millionen Franken. Der «Pfusch am Bau» ist nicht die primäre Ursache für Bauschäden. Planung und Ausführung befinden sich in der Schweiz im internationalen Vergleich auf einem hohen Niveau.

Schlechtes Wetter oder ungünstige örtliche Verhältnisse stellen Risiken für das Entstehen von Bauschäden dar. Die Umsetzung von neuen oder geänderten Normen kann ebenfalls zu Problemen führen. Zeitdruck während der Planung und Ausführung, ausgefallene Wünsche der Bauherren und Architekten, kurzfristige Änderungen während der Bauphase, mangelnde fachliche Kompetenz von Unternehmern und Handwerkern sowie finanzielle Einschränkungen sind oft entscheidende Faktoren für das Auftreten von Bauschäden. Neue Baustoffe und neue Konstruktionen haben in der Vergangenheit immer wieder zu typischen Problemen geführt.

Als in den 1960er-Jahren bei den Flachdächern für die Wärmedämmung Polystyrol anstelle von Kork eingebaut wurde, kam es zu Rissen in den darüber liegenden Bitumendichtungsbahnen, weil diese mit dem Polystyrol verklebten. Durch den Einbau einer Trennlage konnte dieses Problem gelöst werden.

Als anfangs der 1970er-Jahre verputzte Aussenwärmedämmungen zum Einsatz kam, gab es kaum ein Gebäude, das in den Folgejahren mängelfrei blieb. Risse und Ablösungen standen im Vordergrund. Als die Probleme gelöst waren, folgte in den 1990er-Jahren das Algenproblem bei dieser Konstruktion. Ursache war die Vergrösserung der Wärmedämmung auf über 6 cm und der damit verbundene Tauwasserniederschlag.

Als in den 1980er- und 1990er-Jahren in vielen Altbauten die Fenster ersetzt wurden, kam es zu einer Schadenswelle durch Schimmelpilze in den Wohnungen, weil durch die neuen, dicht schliessenden Fenster die Luftfeuchtigkeit anstieg.

**AUS SCHÄDEN LERNEN.** Zahlreiche der in der Publikation «Bauschäden» (siehe In-



Bauschäden sind nicht immer eine Folge von Pfusch, sondern von mangelnder Erfahrung mit neuen Techniken und Materialien (Foto: view7 / photocase.de).

fobox) gezeigten Schadenfälle können in die Kategorie «neue Baustoffe und neue Konstruktionen» eingeordnet werden; so beispielsweise die Korrosionsprobleme an Balkonen, die heute nicht mehr als auskragende Betondecke, sondern als eigenständiges Bauteil mit Stahlprofilen konstruiert werden. Weil Fenster heute oft fassadenbündig eingebaut werden, gibt es vor allem Probleme bei den Anschlüssen gegen eine verputzte Aussenwärmedämmung. Weil an die Aussenseite von Kellerwänden heute Wärmedämmplatten geklebt werden, gibt es Probleme durch den Kontakt mit dem Erdreich, das sich nach dem Einbau verdichtet und absinkt. Weil aus diversen Baustoffen Weichmacher ausdünsten, kann es in Neubauten in den ersten Monaten nach dem Bezug zu Verschmutzungen an Decken und Wänden durch sogenanntes «Fogging» kommen. Weil Abdichtungsprobleme in zunehmendem Masse mit sogenanntem Flüssigkunststoff gelöst werden, müssen Erfahrungen gesammelt werden, wo der Einsatz sinnvoll ist und wo nicht.

Natürlich kann man aus material- und konstruktionsspezifischen Bauschäden lernen. Aber wer den Schaden hat,

der hat den Ärger. Bauschäden müssen saniert werden. Dies kann mit erheblichen Umtrieben verbunden sein. Nicht jede Sanierung ist erfolgreich. Eine erfolgreiche Sanierung setzt voraus, dass die Schadensursache abgeklärt worden ist. Die Sanierung verursacht ausserdem Kosten. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach der Verantwortung, die in der Regel ebenfalls erst beantwortet werden kann, wenn die Ursache feststeht.

Wenn sich die am Bau Beteiligten auf die Ursache eines Schadens nicht einigen können, bedarf es in der Regel eines neutralen Experten. Dieser muss nicht nur über ein ausgezeichnetes Fachwissen verfügen, sondern auch in der Lage sein, anspruchsvolle Messungen und Prüfungen durchzuführen oder durchführen zu lassen und die Ergebnisse wissenschaftlich auszuwerten und zu beurteilen.

**EXPERTISE ZUR ERMITTLUNG UND VERHÜTUNG.** Dank ihrer hervorragenden technischen und personellen Ressourcen spielte die Empa während Jahrzehnten eine wichtige Rolle bei der Ausarbeitung von Bauschadensexperisen. Sie war da-

## «BAUSCHÄDEN – EXPERTISEN SCHAFFEN KLARHEIT»

rüber hinaus bemüht, ihre Erkenntnisse zur Schadensverhütung in Vorträgen und Publikationen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Aufgrund von Umstrukturierungen hat die Empa auf Ende 2004 die Durchführung von Bauschadensexpertisen eingestellt. Die ehemaligen Empa-Experten gründeten in der Folge mit Unterstützung der Empa die QC-Expert AG. Ihre Experten sind der Neutralität verpflichtet und arbeiten nach den Qualitätsstandards der Empa. Sie haben seit der Gründung der Firma über 1000 Expertisen erstellt, davon etwa 15% Gerichtsexpertisen. Dabei wurden Erkenntnisse zu den Ursachen und Sanierungsmöglichkeiten von Baumängeln und deren Vermeidung gewonnen.

Quelle: aus dem Vorwort der erwähnten Publikation.

Bauschäden sind ein Ärgernis. Sie schaden Bauherrschaften, der Baubranche und der Volkswirtschaft und verursachen in der Schweiz jährlich Kosten von mehreren hundert Millionen Franken. Der viel zitierte «Pfusch am Bau» ist jedoch keineswegs die primäre Ursache für Bauschäden. Denn insgesamt befinden sich in der Schweiz Planung und Ausführung im internationalen Vergleich auf einem hohen Niveau.

Risiken für das Entstehen von Bauschäden sind schlechtes Wetter oder ungünstige örtliche Verhältnisse. Ebenso

kann die Umsetzung von neuen oder geänderten Normen zu Problemen führen. Zeitdruck während der Planung und Ausführung, ausgefallene Wünsche der Bauherren und Architekten, kurzfristige Änderungen während der Bauphase, mangelnde fachliche Kompetenz von Architekten, Unternehmern und Handwerkern sowie finanzielle Einschränkungen gehören oft zu den entscheidenden Faktoren für das Auftreten von Bauschäden. Ebenso haben neue Baustoffe und Konstruktionen in der Vergangenheit immer wieder zu typischen Problemen geführt.

Im eben erschienenen Buch informiert Autor Jürgen Blaich über typische Schadensfälle der vergangenen acht Jahre in Text und Bild, benennt deren Ursachen und zeigt Sanierungsmöglichkeiten. Grundlagen sind ausgewählte Gutachten von verschiedenen Experten der QC-Expert AG, die von ehemaligen Bauschadensexperthen der Empa gegründet wurde.

Die Schwerpunkte: Aussenwände, verputzte Aussenwärmedämmung, hinterlüftete Aussenwandbekleidungen, Fenster, Dächer, Dachterrassen, Balkone, Fussböden, Innenwände, Deckenput-

ze, Farbanstriche, diverse Bauteile.

Bauschäden – Expertisen schaffen Klarheit, Faktor Verlag, Zürich, 2014; 150 Seiten, vierfarbig illustriert. Autor: Jürgen Blaich. 58 Franken. ISBN: 978-3-905711-30-1.

Mehr Informationen: [www.faktor.ch](http://www.faktor.ch).



ANZEIGE

## Die Online-Lösung für Energie- und Nebenkosten.



### NeoWeb – Spielend einfach abrechnen.

Transparent, Flexibel, Schnell. Mit NeoWeb haben Liegenschaftsverwaltungen ihre Heiz- und Nebenkosten papierlos im Griff. Ganz unabhängig von Uhrzeit und Wochentag. Mehr noch, Smart Metering visualisiert Verbrauchsdaten, Veränderungen und Trends grafisch. Mehr über die Funktionen von NeoWeb erfahren Sie unter **0800 80 76 76** oder [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch).

IHR PARTNER  
FÜR GEBÄUDE- UND  
UMWELTECHNIK

**NeoVac**

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

# Klimaneutrales Bürogebäude

Das «EcoCommercial Building Programm» hat eine Studie für ein nachhaltiges Bürogebäude erstellt. Das Ergebnis: Der Bürokomplex ist vollständig klimaneutral und benötigt 80% weniger Energie, als es der deutsche Gesetzgeber vorschreibt.



Der zukunftsweisende Bürokomplex weist eine Gesamtnutzfläche von 8800 m<sup>2</sup> auf. Der Primärenergieverbrauch beträgt 34 kWh pro Quadratmeter (Visualisierungen ECB.).

THOMAS ADENAUER\* •

**AUSSCHÖPFEN DES SPARPOTENZIALS.** In der Studie hat Bayer MaterialScience gemeinsam mit dem «EcoCommercial Building Programm» (ECB) ein Gebäude entworfen, das eine optimale Energie- und Ressourceneffizienz mit soziokulturellen Bedürfnissen und einer hohen Wirtschaftlichkeit vereint. Entscheidend dabei ist der gewerkeübergreifende Ansatz, das Grundprinzip des ECB, bei dem Produkt- und Planungsexperten ihr Know-how für eine ganzheitliche Planung verknüpfen.

Das ECB hat dazu gemeinsam mit dem niederländischen Architekturbüro Lüchinger Architects sowie dem deutschen Ingenieurbüro P. Jung eine Studie für ein nachhaltiges Bürogebäude erarbeitet, das vollständig klimaneutral ist und 80% weniger Energie benötigt, als es der deutsche Gesetzgeber gemäss EnEV 2009 vorschreibt. Im Vergleich zu einem konventionellen Bürogebäude mit einem Jahres-Primärenergieverbrauch von 148 kWh pro Quadratmeter liegt dieser beim nachhaltigen Bürokomplex bei lediglich 34 kWh pro Quadratmeter. Damit entspricht das Gebäudekonzept dem Gold-Zertifikat der DGNB.

**HOHE ANSPRÜCHE AN BÜROGEBÄUDE.** Büro- und Verwaltungsgebäude stellen hohe

Ansprüche an die Planer. Sie benötigen oft mehr Energie zur Kühlung im Sommer als zur Beheizung im Winter. Hinzu kommt der Energieverbrauch für Beleuchtung, Belüftung und für den Betrieb von Bürogeräten. Zur Realisierung nachhaltiger Gebäude gilt es, diese speziellen Bedingungen sowie ihre gegenseitigen Abhängigkeiten bereits frühzeitig in der Planung zu berücksichtigen.

» Ein intelligent geplanter Bürokomplex kann mit nur etwa 20% der Energie auskommen, die ein konventionell geplantes Bürogebäude verbraucht.«

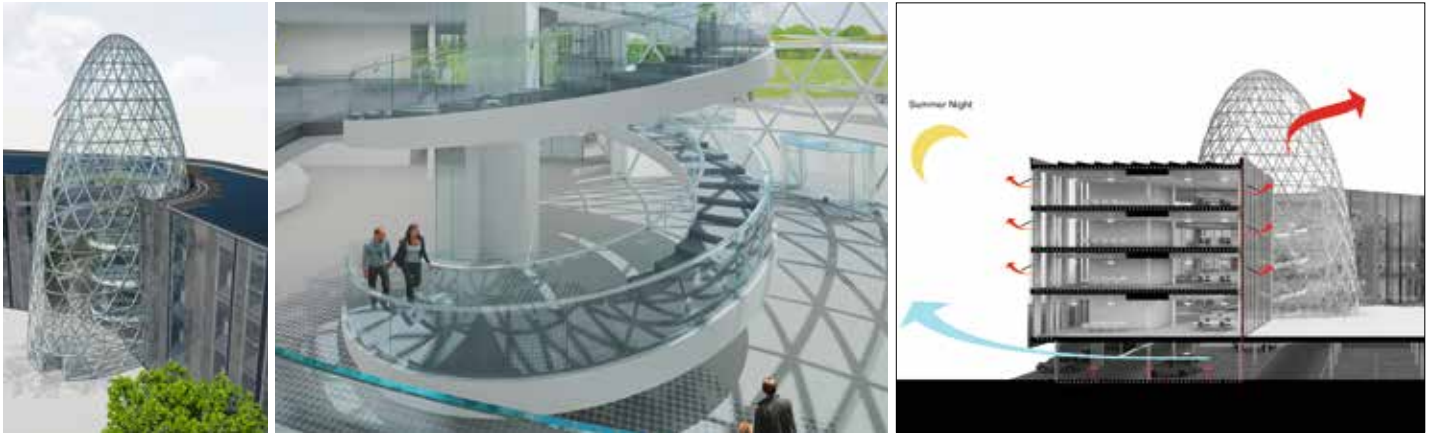
Die Bürobaute verfügt über ein ausgeklügeltes Energiekonzept und ist im Betrieb zu 100% CO<sub>2</sub>-neutral. Den Energiebedarf gewinnt das Bürogebäude der Studie vollständig aus regenerativen Energien – davon 70% aus Geothermie und 30% aus Solarenergie. In den nach Süden gerichteten Fassaden sind zudem 860 m<sup>2</sup> Fotovoltaik-Elemente integriert. Die effektive Nutzung der Solarenergie

erfolgt aber vor allem über Fotovoltaik-Paneele auf dem Dach: Auf einer Fläche von 1500 m<sup>2</sup> erzeugen hier Fotovoltaik-Paneele bei einer Neigung von 10 Grad rund 120 MWh Strom pro Jahr. Zusammen mit den PV-Elementen in der Fassade decken sie so den gesamten Bedarf von 186 MWh zum Heizen, Kühlen, für die Lüftung und das Licht.

**LÜFTUNGS- UND KÜHLKONZEPT.** Durch ein integriertes Zusammenwirken von Architektur und dem Einsatz erneuerbarer Energien lässt sich das Bürogebäude angenehm, wirtschaftlich und ökologisch klimatisieren. Es verfügt über sechs Sole-Wasser-Wärmepumpen mit einer Gesamtleistung von 202 kW. Insgesamt 34 Sonden mit einer Tiefe von je 100 m entziehen dem Erdreich die benötigte Wärme und leiten diese an das Heizsystem weiter.

Bei Bürogebäuden steigt insbesondere im Sommer die Wärmelast im Laufe des Tages deutlich an – durch Sonneneinstrahlung, Personen und Geräte. Die Wärme wird daher von den aktivierten Betondecken aufgenommen und über

Bei Bürogebäuden steigt insbesondere im Sommer die Wärmelast im Laufe des Tages deutlich an – durch Sonneneinstrahlung, Personen und Geräte. Die Wärme wird daher von den aktivierten Betondecken aufgenommen und über



Links: Die Kuppel ist optischer Blickfang und zugleich ein technischer Grundpfeiler des Lüftungskonzepts. Mitte: Die warme Abluft strömt unter Nutzung der durch Wind und Thermik entstehenden Unterdrücke an der Fassade sowie über verschiedene Öffnungen in der Lichtkuppel nach aussen. In der Nacht gelangt frische Aussenluft über die Öffnungen an Fassade und Kuppel ins Innere und kühlt das Gebäude.

das hindurchfliessende Wasser direkt an das Erdreich abgeleitet. Die Betonpfeiler mit eingebauten Rohrleitungssystemen in Form von Wärmetauschern übernehmen dabei den Energietransport. Zusätzlich ist der Parkdeckboden an die Betondecken gekoppelt und vergrössert damit die für die Kühlung zur Verfügung stehende Oberfläche. Allein durch diese Baukernaktivierung benötigt das Gebäude 70% weniger Energie für die mechanische Lüftung.

Zum technischen Grundpfeiler des Lüftungs- und Kühlkonzepts gehört auch die markante Lichtkuppel, die als grosser Lüftungsschacht dient: Die warme Abluft aus dem Gebäude strömt unter Nutzung der

durch Wind und Thermik entstehenden Unterdrücke an der Fassade sowie über verschiedene Öffnungen in der Lichtkuppel nach aussen. In der Nacht kühlt frische Aussenluft das Gebäude, die durch die Öffnungen an Fassade und Kuppel ins Innere gelangt. Dank der grossen Höhe sorgt die Kuppel auch bei Windstille für genügend thermischen Auftrieb, um das Gebäude mit Aussenluft durchströmen zu können. ●



**\*THOMAS ADENAUER**

Der Autor arbeitet bei der Bayer Material Science AG für das EcoCommercial Building Programm. Er betreut für die Region DACH die Segmente Retail und Office.  
thomas.adenauer@bayer.com

**KOMPETENZNETZWERK FÜR NACHHALTIGES BAUEN**

Das EcoCommercial Building Programm (ECB) ist ein Kompetenznetzwerk für energieeffizientes, umweltfreundliches und kosteneffektives Bauen – initiiert von Bayer Material Science. Das ECB liefert innovative Lösungen, Materialien und Dienstleistungen in allen Bereichen rund um den nachhaltigen Industrie-, Gewerbe- und Wohnungsbau. Mit europaweit rund 20 Partnern steht es öffentlichen und gewerblichen Bauherren und Planern beim Neubau sowie der energetischen Sanierung im Bestand zur Seite. Der interdisziplinäre Ansatz ermöglicht zukunftsorientierte und gewerkeübergreifende Lösungen, die eine optimale Energie- und Ressourceneffizienz mit soziokulturellen Bedürfnissen und einer hohen Wirtschaftlichkeit vereinen.

Weitere Informationen:  
[www.ecocommercial-building-network.com/de](http://www.ecocommercial-building-network.com/de)

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



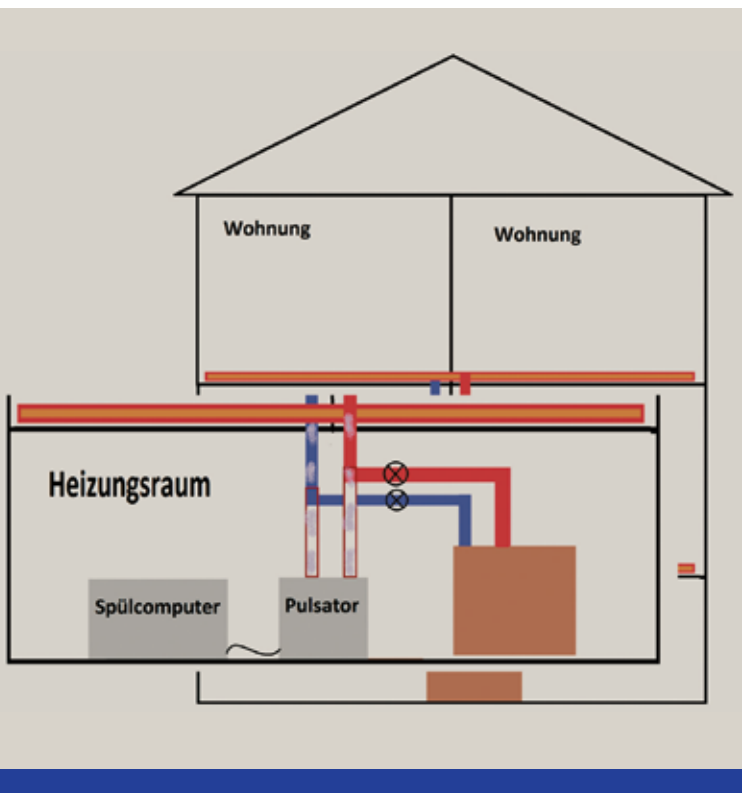
Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf  
Telefon +41 44 738 50 70  
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für



# Alte Bodenheizungen sind besser als ihr Ruf

Verwalten Sie Immobilien mit Bodenheizungen aus den 70er, 80er oder 90er Jahren? Beschweren sich Ihre Kunden über eine ungenügende Heizleistung? Oftmals ist der Grund dafür abgesetzter Schlamm in den Heizleitungen, welcher die Abstrahlungswärme bis zu 30 Prozent isoliert. Mit einer Reinigung und Versiegelung der Bodenheizungsrohre kann ein grosser Teil der Heizkosten eingespart und eine teure Sanierung verhindert werden.



Der richtige Unterhalt von Bodenheizungen sorgt für ein behagliches Wohnklima und tiefe Heizkosten.

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

**Hauptursache: Sauerstoffeintritt wegen spröden Kunststoffrohren.** Nach einigen Jahren werden bei den älteren Bodenheizungen die Stabilisatoren in den Kunststoffrohren ausgeschwemmt. Die Rohre werden spröde, was zu einem Sauerstoffeintritt ins Heizungswasser führt. Weitere undichte Stellen im Heizsystem, wie beispielsweise ein offenes Expansionsgefäss, sorgen für einen zusätzlichen Sauerstoffeintritt. Dabei kommt es zu Korrosion an Metallteilen im Heizsystem, was vermehrt zur Ablagerung von Rost und Schlamm in den Kunststoffrohren führt. Diese Ablagerungen reduzieren die

Heizleistung stark, was als Folge davon die Heizkosten massiv in die Höhe treibt. Partikel, welche während der Heizperiode im System rotieren, verstopfen nach einer gewissen Zeit die Ventile und die Heizleitung zusätzlich.

**Anzeichen für eine verschlammte Bodenheizung.** Wie erkennt man eine Bodenheizung, welche durch Ablagerungen verstopft ist? Zu den Symptomen gehören eine verminderte Heizleistung, kalte Zonen oder ein Total-Ausfall der Bodenheizung.

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

**Die Lösung: Kunststoffrohre reinigen und versiegeln.** Airmax Swiss ist seit Jahren führend auf dem Markt und hat die

Technik für Heizungsreinigung und Rohrversiegelung perfektioniert. Nach einer gründlichen Innenreinigung mit Hilfe eines Spülcomputers und einer Pulsationstechnik werden die Heizleitungen von innen versiegelt. Ausgeschwemmte Stabilisatoren sowie durch den Heizbetrieb entstandene kleine Haarrisse werden so saniert. Somit ist wieder ein langjähriger und energiesparender Heizbetrieb gewährleistet.

**Attraktive Preise durch innovative Reinigungsverfahren.** Durch die innovativen und umweltverträglichen Reinigungs- und Versiegelungsverfahren können attraktive Fix-Preise angeboten werden. Im Zusammenhang mit einer Innenversiegelung der Rohre bietet Airmaxswiss als einziger Anbieter eine Schlamm- und Korrosionsschutz-Garantie von 20 Jahren an.

## Weitere Informationen

### Airmax Swiss

Systemspülung & Filtertechnik  
Dorfstrasse 31  
8310 Kempththal  
info@airmaxswiss.ch  
www.airmaxswiss.ch  
Tel: 0848 848 828



# Gute Bauten auch ohne Labels

Mehr als zehn «Standards» und Labels sind auf dem Schweizer Baumarkt. Die meisten sind allerdings ungenügend. Mit beachteten Bauten zeigen renommierte Architekten und ETH-Professoren, dass es ohne Labels und Zertifikate geht. Ein kritischer Beitrag zur Label-Inflation.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\* ●

**LABEL-INFLATION.** Zurzeit gibt es bei uns gut ein Dutzend «Standards», Labels und Zertifikate, die zu einem energiesparenden und nachhaltigen Bauen führen sollen. Sozusagen ein richtiger Wettstreit der Labels und Zertifikate. Die überwiegende Mehrheit der heute gebauten Häuser verfügt über irgendein Zertifikat. Mit Labels und Zertifikaten lassen sich sogenannte energieeffiziente Objekte gut verkaufen. Dabei wird gerne mit Begriffen wie Plusenergiehaus, Klimahaus, Niedrigenergiehaus oder Energiesparhaus geworben. Doch keiner dieser Bezeichnungen ist gesetzlich geschützt oder normgerecht standardisiert. Sie suggerieren zwar Energieeffizienz und Nachhaltigkeit, sagen aber dazu objektiv wenig bis nichts aus.

**WENIGE STANDARDS SIND BRAUCHBAR.** Es ist schon heute ersichtlich, dass die reinen Energielabels und -zertifikate Marktanteile und an Bedeutung verlieren. Wenn schon, sind solche mit einem breiten Spektrum gefragt, das möglichst alle Aspekte des Bauens umfasst. Und da herrscht nach wie vor gähnende Leere. Ein Versuch dazu ist das Label «Standard nachhaltiges Bauen Schweiz» SNBS des fast gleichnamigen Vereins, der vor einem Jahr der Öffentlichkeit vorgestellt worden ist. Darin ist der Energieverbrauch eines Gebäudes bloss eine Position in der Liste von 25 Kriterien. Dass die Verknüpfung von Energie und Nachhaltigkeit heute nicht mehr genügt, das zeigt auch der Kriterienkatalog der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen DGNB. Eine Schweizer Version dieses Labels ist über die Schweizer Gesellschaft für nachhaltige Immobilienwirtschaft SGNI erhältlich. Weiter bekannt sind in der Schweiz, neben dem Marktführer Minergie, etwa noch die angelsächsischen Standards LEED und BREEAM.

Die vielen Standards, Labels und Zertifikate haben kommerzielle Gründe: Zertifizierung und das Erstellen der dazu notwendigen Bewertungsunterlagen generieren gute Aufträge mit erstklassigem Honorar. Bei Grossprojekten sind dies rasch fünfstelligen Beträge. Nicht zuletzt deswegen bieten fast alle grösseren Bauplanungs- und Ingenieurbüros diese Dienstleistung an. Aber angesichts so hoher Kosten stellt sich folgende bange Fra-

ge: Warum machen Bauherren, Immobilienbesitzer und Firmen überhaupt solch aufwendige und teure (Über-)Prüfungen und Tests? Ein Grund sind die eingangs erwähnten, höheren Liegenschaftserträge. Aber auch der oft zu Recht reklamierte Mangel an einfachen und effizienten Qualitätsmanagements und an entsprechenden Qualitätssicherungssystemen.

## GEHT ES AUCH OHNE LABELS UND ZERTIFIKATE?

Oder: Sind gute, energiebewusste Bauten von Labels abhängig? Diese Fragen stellen sich mittlerweile nicht nur Bauplanern und Architekten, sondern zunehmend auch Investoren und Bauherren. Die Antworten vorab. Für die erste Frage: Es geht – ganz gut sogar. Für die zweite: Nein! Nicht nur das Aufsehen erregende, im letzten Sommer eröffnete Bürohaus «2226» ohne Heizung und Haustechnik im vorarlbergischen Lustenau von Architekt und ETH-Professor Dietmar Eberle (siehe Immobilien Januar 2014) beweist, dass man eigentlich gar keine Labels und Zertifikate braucht. «Der Schlüssel zu weniger Technik ist mehr und gute Architek-

## » Unsere Architektur muss wieder ehrlicher und direkter werden.«

DR. MARC ANGÉLIL, ARCHITEKTURPROFESSOR ETH ZÜRICH

turen», sagt der weltweit tätige Architekt aus dem Ländle. Und Dietmar Eberle doziert nicht bloss, wenn er sagt: «Gebäude sind nicht für technische Systeme da, sondern für den Nutzer.»

Ins gleiche Horn stösst sein Kollege Gion A. Caminada: «Wir haben an der ETH ein Forschungsprogramm mit dem Namen «Orte schaffen» lanciert, das durch eine andere Beziehung zwischen Raum, Natur und Technologie zu mehr Raumqualitäten führt.» So will man nicht nur einen Beitrag zur Energieproblematik schaffen, sondern ihr von einer anderen Seite begegnen. Die elementaren Grundelemente der Raumbildung wie Form, Geometrie, Material und Konstruktion sowie ihre physikalische Wirkung erforscht Caminada mit seinen Assistenten und auswärtigen Fachspezialisten. Sie forschen

zudem nach präzisen Einsatzmöglichkeiten von Haus- und Elektrotechnik – als sozusagen edlem Zusatz. Gion Caminada merkt an: «Wir wollen mit dieser Arbeit mehr als nur einen Beitrag zur Energiefrage leisten und zudem als Architekten und Planer in jüngster Zeit verloren gegangene Kompetenzen zurückfordern.» Die Trennung zwischen Gestaltung durch den Architekten und Technik durch Ingenieure und Spezialisten sieht der mehrfach ausgezeichnete «Auch-Praktiker» problematisch: «Als Architekten und Gestalter wollen wir Ingenieure und Haustechniker auf Augenhöhe begegnen und nicht nur den ästhetischen Bezug zum Raum als unsere Kompetenz betrachten.»

## GEAK-GEBÄUDEENERGIEAUSWEIS EIN FLOP.

Schnitt – zurück zu den Energieausweisen und Zertifikaten. Der Kanton Schwyz hat 2011 das kantonale Energieförderprogramm abgeschafft, und zwar trotz der unbestritten guten Erfahrungen seiner Nachbarkantone. Auf Anfrage beim Präsidenten des Energiesparvereins der Region Schwyz-Gersau, wie gross denn dadurch die Nachfrage nach Energieberatung sei, antwortet Otmar Spescha: «Beinahe null. Sie hat so stark nachgelassen, dass im vergangenen Jahr nur eine einzige Person einen Gebäudeenergieausweis (GEAK) nachgefragt hat.» Der GEAK ist der offizielle Gebäudeenergieausweis der Kantone. Er soll aufzeigen, wie viel Energie Wohn-, Verwaltungs- oder Schulbauten für Heizung, Warmwasser, Beleuchtung und weitere elektrische Geräte und/oder Maschinen verbrauchen. Der GEAK gibt auch Hinweise für Verbesserungen von Gebäudehülle und Haustechnik. Dann wäre also gerade in dieser Zeit mit der unübersichtlichen Labelflut, und wo fast täglich das Credo der Energiewende erschallt, ein gutes und effizientes Förderprogramm sinnvoll? «Ja, auf jeden Fall!», bekräftigt Energieberater Spescha und erklärt weiter: «Mittlerweile sind wir der einzige Kanton, der kein Förderprogramm mehr hat. Dadurch entgehen uns auch die Globalbeiträge des Bundes.» ●



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

# Schmuckes neues Originalkleid

Nach über 44 Jahren in Betrieb hatte das ehemalige Churer Lehrerseminar eine Generalüberholung nötig und musste zur Kantonsschule umgebaut werden. Der Kanton verlangte Minergie-Standard, und das Gesamtbild war zu erhalten. Architekt Pablo Horváth gelang dieser Spagat mit einer subtilen, zweckmässigen Totalsanierung.



Die neuen Sichtbetonelemente der Fassadenverkleidung – wie damals in roher Sägebrettoberfläche – verändern das Aussehen des Gebäudeensembles nur unwesentlich. Die Wärmedämmung und die Fenster wurden umfassend im Minergie®-Standard erneuert.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART •

**CHURS BETONBAUTEN.** Graubünden ist in den vergangenen 30 Jahren zu einer wichtigen Region der neuen Alpenarchitektur geworden. Dank guten Bauherren, Architekten und weitem Blick. Die Hochhaus-Skyline des Kantonshauptortes mag viele irritieren. Im urbanen Gewebe der alten Bischofsstadt ist sie längst fest verankert. Auf die ersten Wohntürme von Thomas Domenig der 1960er-Jahre antwortete Otto Glaus mit dem Konvikt der Bündner Kantonsschule. Hoch über der romanischen Kathedrale und dem barocken Bischofsschloss beherrscht dieser Betonbau im Wald das dichtbebaute Tal und markiert zusammen mit Domenigs Hochhäusern die Eckpunkte Churs.

Ein weiteres architektonisches öffentliches Betonbauwerk aus den frühen Sechzigerjahren ist das ehemalige Lehrerseminar und die heutige Kantonsschule Cleric an der Plessur von Andres Liesch. Dieses eher unscheinbare, aber das südliche Stadtende prägende Mittelschulgebäude, vor zwei Jahren sanft total saniert, hat erst vor wenigen Tagen die wertvolle und begehrte Auszeichnung Graubündens für «gute Bauten 2013» erhalten.

**SCHUTZ ZEITGEMÄSSER BETONBAUTEN.** Köbi Gantenbein, Chefredaktor von «Hochparterre» und Herausgeber des Architekturführers «Bauen in Graubünden», fordert vermehrte Aufmerksamkeit und Sorgfalt für die «Betonisten». Denn die baukulturellen Leistungen ihrer Generation seien gross. Besonders der Heimatschutz Graubündens weist immer wieder darauf hin, dass «das Bewusstsein für die Schutzwürdigkeit und die Notwendigkeit eines behutsamen Umgangs mit den wertvollen Bauten aus den 1950er- bis 1970er-Jahren» noch zu gering sei. Und im Essay des vorerwähnten Büchleins schreibt Gantenbein: «Der Bündner Heimatschutz ist zu rühmen, wie er sich für diese Bauten einsetzt; ein Bauherr wie der Kanton ist zu rühmen, dass er Pablo Horváth vertraut hat, das alte Leh-

**„ Wir haben das Ziel erreicht: den kraftvollen architektonischen Ausdruck des Betonbaus in die heutige Zeit zu transportieren und mit den hohen technischen Ansprüchen zu vereinen. »**

PABLO HORVÁTH, ARCHITEKT, CHUR

rerseminar an der Plessur in Chur zu renovieren und die Frauenschule (heute Pädagogische Hochschule) sorgsam um eine Mediathek zu erweitern.»

Und nun wären wir beim Objekt, das für viele andere in die Jahre gekommenen Betonbauten Schule machen dürfte. Der 1990 viel zu früh verstorbene Churer Architekt Andres Liesch hatte das Schulgebäude geschickt im Talgrund an der Plessur vor dem steil ansteigenden Felsen zur Kathedrale platziert. Gemäss seinen Funktionen ist der Gebäudekomplex in drei quaderförmige Trakte gegliedert, nämlich in den viergeschossigen Klassentrakt, in einen zweigeschossigen Spezialtrakt und in die Aula. Der Sichtbeton der Fassaden ist das prägende und verbindende Material. Vom Plessurquai mit dem von Bäumen besäumten Flussufer ist das Haus Cleric, so hiess der frühere Gutshof an diesem Ort, weit zurückversetzt. Der grosse Pausenplatz dient gleichsam als Podest für die zu einem har-

terseminar an der Plessur in Chur zu renovieren und die Frauenschule (heute Pädagogische Hochschule) sorgsam um eine Mediathek zu erweitern.»

Und nun wären wir beim Objekt, das für viele andere in die Jahre gekommenen Betonbauten Schule machen dürfte. Der 1990 viel zu früh verstorbene Churer Architekt Andres Liesch hatte das Schulgebäude geschickt im Talgrund an der Plessur vor dem steil ansteigenden Felsen zur Kathedrale platziert. Gemäss seinen Funktionen ist der Gebäudekomplex in drei quaderförmige Trakte gegliedert, nämlich in den viergeschossigen Klassentrakt, in einen zweigeschossigen Spezialtrakt und in die Aula. Der Sichtbeton der Fassaden ist das prägende und verbindende Material. Vom Plessurquai mit dem von Bäumen besäumten Flussufer ist das Haus Cleric, so hiess der frühere Gutshof an diesem Ort, weit zurückversetzt. Der grosse Pausenplatz dient gleichsam als Podest für die zu einem har-

terseminar an der Plessur in Chur zu renovieren und die Frauenschule (heute Pädagogische Hochschule) sorgsam um eine Mediathek zu erweitern.»



» Die angestrebte umfassende «Denkmal»-Sanierung ist hervorragend gelungen. Das Cleric erfüllt heute alle räumlichen und technischen Anforderungen eines zeitgemässen Schulhauses.»

MARKUS DÜNNER, KANTONSBAUMEISTER GRAUBÜNDEN



monischen Ensemble zusammengefügt Bauten. Die gesamte Anlage wirkt niedrig und gut in das Umland eingebettet. Erst vom weiter hinten liegenden Schulhof mit den Themengärten zeigt sich der Klassentrakt in seiner vollen Grösse und Ausdehnung. Architekt Andres Liesch hat das Haus Cleric so geschickt komponiert, dass die Dimensionen nie auf einen Blick oder von einem Standort aus voll zu erfassen sind. So strahlt die nun sanft und edel sanierte Schulanlage auch für die nächsten 44 Jahre Leichtigkeit und Eleganz aus.

**EINDRÜCKLICHE BESICHTIGUNG.** Der Autor trifft den Architekten des im Jahre 2008 aus einem unter Totalunternehmern durchgeführten Gesamtleistungswettbewerb hervorgegangenen Siegerprojekts «Denkmal». Pablo Horváth erläutert vor dem Rundgang kurz die Vorgeschichte: «Zuerst wollte man sämtliche Schulgebäude abreißen, die traditionellen Schulstandorte aufgeben, die lukrativen Grundstücke verkaufen und die Schulen an einem neuen Standort in einem einzigen Campus konzentrieren.» Doch es kam anders. Vor zehn Jahren wurde die Abstimmungsvorlage für den Neubau klar verworfen. Nicht nur die hohen Baukosten spielten eine Rolle. Es ging eben auch um den Weiterbestand des geschichtsträchtigen Standorts und um den Erhalt der Bauten im Reb Gelände von Chur, die gemein-

sam mit dem bischöflichen Schloss und der Kathedrale sozusagen die Stadtkrone bilden. Gemäss den Wettbewerbsvorgaben war das Haus Cleric vollständig an den heutigen Stand der Technik anzupassen. Und das Gesamtbild sollte erhalten bleiben. Dabei waren die aktuellen Standards der Energiegesetzgebung und von Minergie zu erfüllen. Weiter die verschärften Anforderungen heutiger Normen, wie etwa Erdbebensicherheit, Schallschutz und Schallschuldämmung sowie Barrierefreiheit – sprich Rollstuhlgängigkeit – aller Räume.

Neben der auf Vordermann zu bringenden Substanz waren vom Planungsteam auch Antworten auf die räumlichen Anforderungen eines modernen Schulbetriebs zu erbringen. Die farbigen Pläne der Wettbewerbsvorschläge und auch der sanierten Gebäude zeigen, dass der strenge Anforderungskatalog nicht ohne massive Eingriffe in die Substanz zu erfüllen war. Umso erstaunlicher präsentierte sich das siegreiche Projekt von Architekt Pablo Horváth als nahezu identisch mit dem ursprünglichen Originalzustand. «Dabei wollte ich zuerst gar nicht am Wettbewerb teilnehmen», verriet er fast schüchtern. Horváths Antwort auf die gestellten Aufgaben sind erstaunlich: Maximaler Erhalt der Originalsubstanz, damit Charakter und Erscheinungsbild der Anlage erhalten werden konnten. Neu Hinzugefügtes ordnet sich der Grundidee des Gebäudes so selbstverständlich unter, dass es schwerfällt, Neues von Altem zu unterscheiden. Davon kann man sich während des gesamten Rundgangs und der Besichtigung immer wieder überzeugen.

Hinter den einfachen und wie selbstverständlich wirkenden Lösungen steckt eine akribische und sorgfältige Detailplanung. Dazu Architekt Pablo Horváth: «Der von uns eingeschlagene Weg hält an den architektonischen und räumlichen Qualitäten der bestehenden Schulanlage fest. Ziel war es, den kraftvollen architektonischen Ausdruck des Betonbaus in die heutige Zeit zu transportieren und dabei den statischen, bauphysikalischen und betrieblichen Anforderungen zu genügen.»

**NEUES GANZJAHRESKLEID.** Ein zentraler Punkt des Sanierungskonzepts war die Originalerneuerung der wärmetechnisch längst nicht mehr genügenden Sichtbetonfassade, die an der Grund- und Tragstruktur der Gebäude angegossen war. Pa-

blo Horváth beschreibt dies bildhaft so: «Um die heute notwendigen Dämmwerte für die Gebäudehülle zu erreichen, musste das Gebäude sozusagen aus seinem Sommerkleid schlüpfen, damit man ihm einen vor Kälte schützenden Wintermantel überziehen konnte.» Der Rückbau der an die Innenschale angegossenen Betonelemente, mit einer nur wenige Zentimeter dicken Korksicht als Wärmedämmung, bis auf die Grundstruktur der Bauten ermöglichte auch ein vollständiges Entfernen von alten Asbestrückständen und weiterer organischer Giftstoffe.

Die originale neue Fassade aus vorfabrizierten Betonelementen mit einer 20 cm starken Wärmedämmschicht musste genau der ursprünglichen entsprechen – samt Fugen- und Schalungsbild. So waren auch die etwas zurückversetzten Sockelgeschosse und die Akzentuierung der tragenden Stützen zu erhalten. Das brachte einige statische und bautechnische Probleme. Um im viergeschossigen Klassentrakt die Tragstruktur mit den durch die neue Dämmung weiter herausragenden Betonfertigteilen nicht überzubelasten, musste die neue Sichtbetonfassade auf ein neues Fundament an die bestehende Konstruktion gestellt werden. Die neuen Fassadenelemente des herausragenden Obergeschosses im bloss zweigeschossigen Spezialtrakt sind, wie schon ihre Vorgänger, an die Tragkonstruktion vorgehängt, da es sich bloss um ein Geschoss handelt. Dazu Architekt Pablo Horváth: «Das formale Spiel zwischen gefügten und gegossenen Betonelementen verleiht dem Bau eine fein modellierte Tektonik, die der Gesamtanlage trotz ihres respektablen volumetrischen Ausmasses weiterhin eine grazile Leichtigkeit verleiht.»

Die bestehenden Holzfenster ersetzte man durch beständigere, den heutigen Normen genügenden Holz-Metallfenster. Dabei wurde besonderen Wert auf das Beibehalten der wohlproportionierten, filigranen Fensterprofile und der originalen Farbgebung gelegt. Die neu eingesetzten Fenster sind in der Dämmebene platziert, sodass keine Wärmebrücken entstehen. Mit der gelungenen Gesamtsanierung konnte das Cleric auch an das Fernwärmenetz der Stadt Chur angeschlossen werden. Zudem liefert eine auf den Dachflächen des Spezial- und Klassentraktes installierte Fotovoltaikanlage viel Strom für den Eigengebrauch. ●



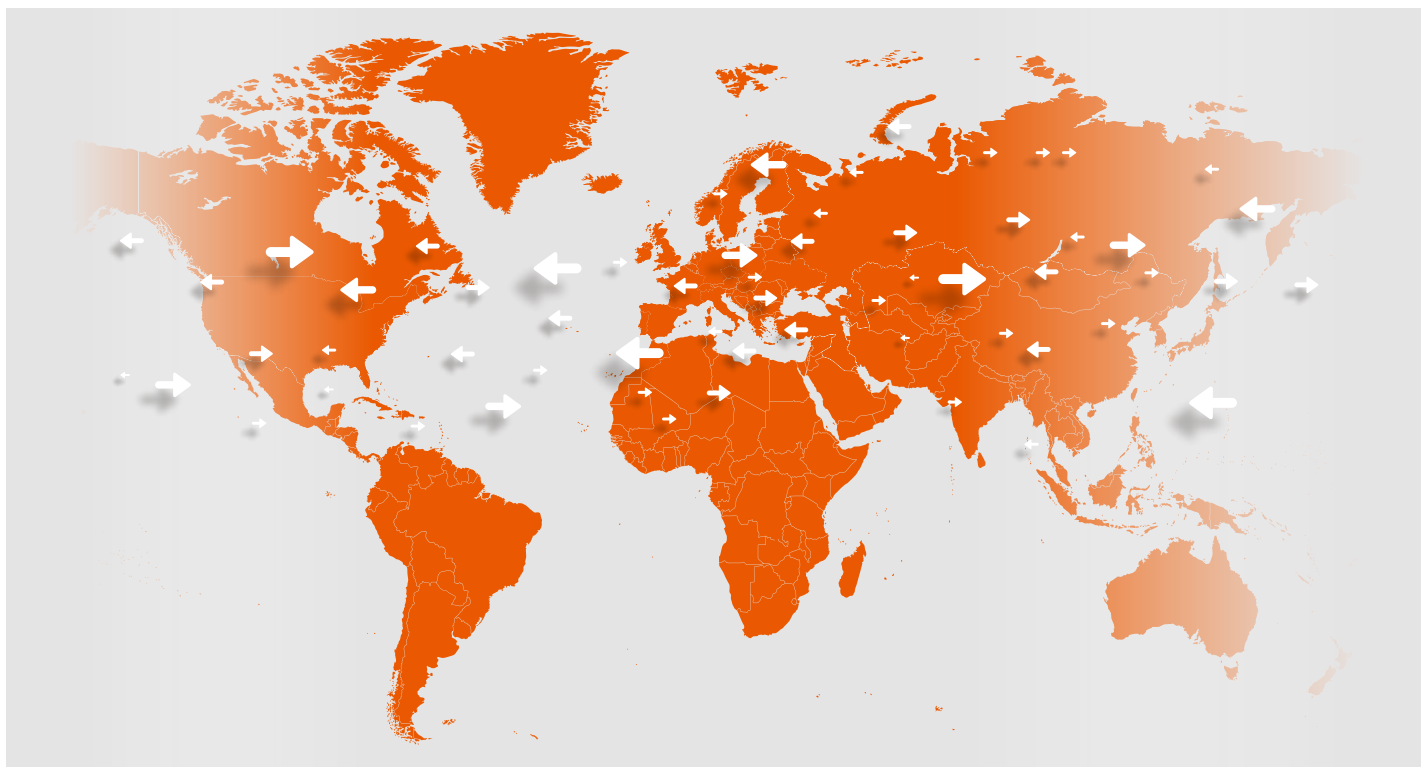
Ihre Angebote sind immer  
und überall verfügbar.  
**Ganz neu.**

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

  
**ImmoStreet.ch**  
Für Sie auf der Suche

# EdenHome: eine neue Gelegenheit, um neue Kunden zu gewinnen und Ihre Bekanntheit zu steigern.

EdenHome ist eine exklusive Lösung für die Verbreitung von Immobilienanzeigen auf ausländische Portale in der ganzen Welt.



Dank einem immer wachsenden Netzwerk und ein einzigartiges Übersetzungssystem, können Schweizer Agenturen ihre Immobilien auf internationale Immobilienportale mit einem Klick veröffentlichen.

Eine revolutionäre Lösung, die nur bei ImmoStreet.ch verfügbar ist.

### Welches Potenzial?

Das EdenHome Netzwerk umfasst etwa 40 Portale in 26 Ländern, die meistens in Europa liegen.

Die Partner werden sorgfältig ausgewählt, um die Qualität der Besuche und die Optimierung der Anfragen zu gewährleisten.

Das Ziel für Ende 2014 ist, ein weltweites Netzwerk mit 100 Portalen zu erreichen.

### Welche Sprachen?

Heute sind 8 Sprachen verfügbar. Die Schweizer Anzeigen werden automatisch auf die ausgewählten Sprachen übersetzt. Die Agenturen können, wenn gewünscht, auf einen Blick die Übersetzungen kontrollieren.

### Für welchen Preis?

EdenHome wendet attraktive Preise an und bietet ein Sonderangebot für die Agenturen an, die schon ImmoStreet.ch für die Veröffentlichung ihrer Immobilien in der Schweiz ausgewählt haben:

ab Fr. 990.-/Jahr für 15 Anzeigen, d.h. nur Fr. 5.50 pro Anzeige pro Monat.

6 Monate nach der Einführung in der Schweiz, erlebt EdenHome einen zunehmenden Erfolg: mehr als 120 Schweizer Agenturen vertrauen EdenHome für die Veröffentlichung ihrer Anzeigen in der ganzen Welt.

### Das neue Portal des Monats: Willhaben.at

Als führendes Anzeigen-Portal in Österreich, hat Willhaben über 15 Millionen Besucher pro Monat. Das österreichische Portal wird im EdenHome Netzwerk ab April integriert.

In der Schweiz kosten die Wohnungen über das doppelte als in Österreich. Für viele Investoren ist der Kauf einer Wohnung in der Schweiz nicht nur eine gute und langfristige Investition, sondern auch ein Weg, um sich

vor Risiken und Wechselkursänderungen abzusichern. Die Investoren profitieren von dem Einkommen der Anmietung der Immobilie und von den vorteilhaften Hypothekenzinsen im Vergleich zu den Zinsen in Österreich.

### Weitere Informationen

ImmoStreet.ch AG / EdenHome AG  
Werdstrasse 21  
8021 Zürich  
Tel.: 044 386 64 44  
info@immostreet.ch



# Zehn Jahre MAS in Real Estate

Die Möglichkeit, sich Fachwissen auf tertiärer Ausbildungsstufe anzueignen, gibt es in der Schweiz erst seit rund zehn Jahren. In einer gemeinsamen Informationsveranstaltung stellen die Hochschulen ihre Masterstudiengänge vor.

ALICE HOLLENSTEIN\* •

**JUNGE HOCHSCHULDISZIPLIN.** Bis Ende der 1990er-Jahre wurde dem Thema Immobilien an Schweizer Universitäten und Fachhochschulen kaum Beachtung geschenkt. Entsprechend schlecht war es um die Human Resources für die milliardenschweren Immobilienportfolios sowie die immobilienbezogene Forschung in der Schweiz bestellt. Der Branche fehlte das Instrumentarium, um in der damaligen Immobilienkrise eines der grössten volkswirtschaftlichen Vermögen unternehmerisch führen zu können. Dies war Anlass für verschiedene Hochschulen, vor ca. zehn Jahren einen immobilienwirtschaftlichen Master of Advanced Studies (MAS) ins Leben zu rufen.

» Der Bedarf an Immobilienspezialisten ist sowohl im privatwirtschaftlichen als auch im öffentlichen Sektor gross.«

**INTENSIVER WETTBEWERB DER ANBIETER.** In den Jahren 2004/05 starteten die Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ), das Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) sowie das Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) – heute Bestandteil der Universität Zürich – ihre ersten immobilienwirtschaftlichen Nachdiplomstudiengänge. Die Fachhochschule St. Gallen bot bereits seit 1997 einen ähnlichen Lehrgang an, jedoch mit Fokus auf das Facility Management. Anhand der Tatsache, dass drei Hochschulen gleichzeitig auf dieselbe Idee kamen, schien die Zeit reif und die Nachfrage – aber auch der Wettbewerb – gross. Nach einem akquisitionsintensiven Anfang haben bis heute alle Programme Bestand, und die Marktabsorption der Absolvierenden ist gut.

Bis Ende der 1990er-Jahre war der Immobilienreuhändler der ungekrönte König der Immobilienwirtschaft. Den bildungswilligen Akademikern blieb nur der Gang nach Deutschland an die European Business School (EBS). Diese hat den Bedarf bereits zehn Jahre früher erkannt. Schweizer

## ÜBERSICHT MAS REAL ESTATE DEUTSCHSCHWEIZ

Quelle: CUREM, HWZ, IFZ

Kriterien	CUREM UZH	FH St. Gallen	HWZ	IFZ
<b>Fakten zum Studium</b>				
Abschluss	MAS UZH in Real Estate	MAS REM Vertiefung Portfolio Management MAS REM Vertiefung Valuation	MAS ZFH in Real Estate Management	MAS Immobilienmanagement MAS Real Estate Management
Dauer	18 Monate	20 Monate	24 Monate	22 Monate
Preis in CHE	34 000	24 800	29 700	28 800
Präsenzstunden	Ca. 600	Ca. 600	Ca. 600	Ca. 600
Akkreditierungen	RICS, AACSB, EQUIS	IFMA, SIREA	BBT	RICS
Veranstaltungsort	Zürich	St. Gallen	Zürich	Zug / teilweise extern
Start erster Lehrgang	2005	1997	2004	2005
<b>Zulassungskriterien</b>				
Abschluss	Abgeschlossenes Hochschulstudium auf Masterebene	Abgeschlossenes Hochschulstudium auf Bachelor- oder Masterebene	Abgeschlossenes Hochschulstudium auf Bachelor- oder Masterebene	Abgeschlossenes Hochschulstudium auf Bachelor- oder Masterebene
Berufserfahrung	Mind. 1 Jahr	1 Jahr	Einige Jahre	Mind. 2 Jahre
Sur-Dossier Plätze	Max. 15% der Teilnehmenden	Max. 15% der Teilnehmenden	Max. 35% der Teilnehmenden	Max. 25% der Teilnehmenden
<b>Inhalt</b>				
Fachlicher Schwerpunkt	Investment und Raumentwicklung	Immobilienbewertung Immobilienentwicklung Immobilienanalyse Immobilienmanagement Portfoliomanagement	Alle relevanten Themen entlang der Wertschöpfungskette Immobilien	Investmentmanagement CREM / Facility Management Immobilienentwicklung
Aufbau	4 Fachmodule – Ökonomie – Recht – Architektur – Finance  2 Managementmodule – operatives und strategisches Immobilienmanagement	3 CAS – Immobilienbewertung – Immobilienentwicklung – Immobilienmanagement oder Immobilienanalyse	3 CAS – Leadership und Management – Corporate Real Estate Management – Real Estate Asset Management	3 Module – Real Estate Asset Management – Corporate Real Estate Management – Real Estate Development  2 – 3 umsetzungsorientierte Studienwochen
Einzelne Module buchbar	Nein	alle CAS einzeln buchbar	3 CAS einzeln buchbar, ohne Masterthesis	Nein
Abschlussarbeit	Einzelarbeit	Gruppenarbeit zwei bis vier Personen	Gruppenarbeit zu dritt oder zu viert	Einzel- oder Zweierarbeit
<b>Netzwerk</b>				
Anzahl Dozierende	Ca. 120	Ca. 40	Ca. 50	Ca. 100
Klassengrösse	43	25	24	26 – 30
Alumniorganisation exklusiv für MAS Real Estate	CUREM Alumni, Chaptermitglieder der OEC ALUMNI UZH	Alumnimmo	HWZ Alumni	Alumni IFZ Alumni HSLU
<b>Publikationen</b>				
Veröffentlichung Abschlussarbeit	Ja (online & Sammelband)	Teilweise	Teilweise	Nein

Real-Estate-Pioniere wie Jan Eckert (Jones Lang LaSalle), Claudio Rudolf (Credit Suisse), Thomas Frutiger (Frutiger AG), Andreas Loepfe (Universität Zürich, CUREM) und andere gaben sich dort die Klinke in die Hand.

**GLEICHE BEZEICHNUNG, ANDERE ANSÄTZE.** Zurzeit bieten in der Deutschschweiz die vier genannten Hochschulen die Möglichkeit, einen berufsbegleitenden Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate zu absolvieren. Obwohl die Abschluss-

titel identisch sind, unterscheiden sich die Studiengänge teilweise deutlich. Die HWZ positioniert sich praxisorientiert mit viel Teamarbeit, in Luzern stehen finanzielle Aspekte im Vordergrund, und St.Gallen setzt die individuelle Immobilie und ihre langfristige Nutzung ins Zentrum. An der Universität Zürich liegt der Fokus auf der Kombination fachspezifischen, akademischen Grundlagenwissens mit angewandtem, immobilienbezogenem Managementwissen. Mit dem Veranstaltungsblock «Urban Management» erweitert sie die Optik hin zu Fragen der Raumentwicklung, Urbanistik und Politik.

**GUTE MARKTPERSPEKTIVEN.** Eine immobilienwirtschaftliche Weiterbildung eröffnet interessante Perspektiven für Fachleute aus den Bereichen Architektur, Be-

triebswirtschaft, Recht, Ingenieur- und Sozialwissenschaften. Der Bedarf an Immobilienspezialisten ist sowohl im privatwirtschaftlichen als auch im öffentlichen Sektor nach wie vor gross. Gemäss dem CUREM-Karrieretracking, im Rahmen dessen die Absolvierenden vor und nach dem Studium befragt werden, verzeichnet die Mehrheit der Absolventinnen und Absolventen einen Stellenwechsel nach Abschluss des MAS. Bei den meisten steigen dabei die Arbeitszufriedenheit und das Einkommen markant an.

**JEDEM DAS SEINE.** Ob, und wenn ja, welcher MAS-Lehrgang am besten zu einem passt, ist eine Frage der beruflichen Ziele und persönlichen Präferenzen. Die Tabelle lässt Interessierte die wichtigsten Kriterien vergleichen. Damit sich Interessentinnen

und Interessenten ein detaillierteres Bild über die MAS Studiengänge machen und deren Programme vergleichen können, organisieren die vier Hochschulen eine gemeinsame Informationsveranstaltung (siehe nachfolgende Infobox).

**GEMEINSAME INFORMATIONSVERANSTALTUNG**

Der Anlass findet am Montag, 12. Mai 2014, um 18:15 Uhr im «Au Premier» am Zürcher Hauptbahnhof statt. Die einzelnen Anbieter stellen ihr Programm in Kurzpräsentationen vor und stehen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern anschließend für individuelle Gespräche und Fragen zur Verfügung. Die Teilnahme ist kostenlos.

Über eine Anmeldung an [info@curem.ch](mailto:info@curem.ch) wird gebeten.



**\*ALICE HOLLENSTEIN**

Die Autorin ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) des Instituts für Banking und Finance der Universität Zürich.

ANZEIGE

**SIBIR**Group



**SIBIR**  
**70**  
JAHRE

**Raumluft-Wäschetrockner**

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für praktische Trockenräume: Raumluft-Wäschetrockner ESCOLINO und Wäschhängen ESCOLEINA von SIBIR.  
[www.sibirgroup.ch](http://www.sibirgroup.ch)

# Reise ins Ungewisse

Raumplanungsgesetz, neue Raumplannungsverordnung, Zweitwohnungsgesetz – die zunehmende Regulierung verursacht bei den Exponenten der Bau- und Immobilienwirtschaft Kopfzerbrechen, wie das Real Estate Symposium 2014 der SVIT-Fachkammern von Mitte März zeigte.



Austragungsort des Real Estate Symposiums: Trafo Baden (Foto: Trafo Baden Betriebs AG).

IVO CATHOMEN •

**GRENZEN DER VERDICHTUNG.** «70% der Zunahme der Zersiedelung sind auf die wachsenden Platzbedürfnisse, 20% auf die wachsende Bevölkerung und 10% auf Planungsfehler zurückzuführen.» Regierungsrat Heinz Tännler, Baudirektor des Kantons Zug, stellt der öffentlichen Hand in Bezug auf die Raumplanung kein gutes Zeugnis aus: «Nicht jedes Modethema braucht eine gesetzliche Regelung.» Doch der Trend gehe nach Massgabe der zunehmenden Regeldichte klar in diese Richtung. Die Raumplanung ist nach seiner Ansicht auf die Verwaltung der Nutzung ausgerichtet, nicht auf Fragen des Städtebaus. «Grundsätzliche Überlegungen und grosse Würfe sind damit nicht möglich.»

Die Referenten des Real Estate Symposiums zum Thema «Nach richtungsweisenden Abstimmungen für die Immobilienwelt: Wie geht es weiter?» hatten keine universelle Antwort auf die Frage. Aber sie zeigten aus unterschiedli-

chen Blickwinkeln die Fehlentwicklung der letzten Jahre auf. Die Organisatoren vierer Fachkammern des SVIT – Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, Schweizerische Maklerkammer

» Eine der Folgen der Verdichtungsbestrebungen ist architektonisches Mittelmass.«

HEINZ TÄNNLER, BAUDIREKTOR, BAUDIREKTION KANTON ZUG

SMK, Facility Management Kammer FM und Schätzungsexperten-Kammer SEK – verstanden es weitsichtig, ein brennendes Thema auf die Tagesordnung vom 11. März 2014 zu setzen.

Tännler widersprach auch dem Mantra, dass mit Verdichtung alle Probleme der Siedlungsentwicklung zu lösen seien. «Eigentümer sind vielfach gar nicht

an einer Verdichtung interessiert.» Mit einer Heraufsetzung der Ausnützungsziffer sei es nicht getan, die effektiv realisierte Dichte bleibe hinter den angestrebten Werten zurück. Im Kanton Zug

ist man den Weg gegangen, Verdichtungsgebiete auszuscheiden sowie Bauherren und Gemeinden zu mehr Verdichtung aufzufordern. «Je höher die Dichte, umso höher die Anforderung an die Planer», ist Tännler überzeugt. Es brauche eine Aufwertung der Erholungsräume und die Schaffung von Qualitätszonen.

Die grössten Bremsklötze im Bauwesen ortet Tännler übrigens nicht in der Raumplanung selbst, sondern vielmehr im kantonalen oder kommunalen Baurecht und in den Bereichen Umweltschutz, Feuerpolizei, Landwirtschaft und SIA-Bestimmungen. «Hier nimmt die



Regeldichte explosionsartig zu.» Tatsache ist auch, dass Rechtsmittel immer häufiger eingesetzt und der Rechtsweg bis vor Bundesgericht beschritten werde. Zudem würden Inventare des Bun-

„Nicht das Wachstum ist das Problem, sondern die Art des Wachstums.»

RUDOLF MUGGLI, RECHTSANWALT

des immer häufiger den Charakter eines Rechtserlasses erhalten und damit Kantone und Gemeinden in ihrer Autonomie beschneiden.

**WACHSENDES UNBEHAGEN.** Rudolf Muggli, Fachanwalt SAV für Bau- und Immobilienrecht, Bern, sieht neben streitbaren Interessenverbänden und Nachbarn ein grundsätzliches Unbehagen als Ursache für die jüngsten Volksentscheide mit grosser Tragweite für die Raumentwicklung. «Das Siedlungswachstum hat die Sicht auf die Raumplanung seit der Inkraftsetzung des Raumplanungsgesetzes im Jahr 1976 grundsätzlich verändert.» Raumplanung sei kein abstraktes Thema. Jeder spüre die Bevölkerungs- und Siedlungsentwicklung tagtäglich am eigenen Leib. Allerdings ist der Ausgang der Volksabstimmungen eher als Denkkzettel denn als Rezept zu verstehen, findet Muggli. So vermag beispielsweise die Zweitwohnungsinitiative keine wegweisenden Antworten zu geben. «Wie soll beispielsweise der Bewirtschaftungszwang für kalte Betten umgesetzt werden?»

«Der Ball liegt jetzt bei den Kantonen, die Zielvorgaben des Bundes zu vollziehen und die Raumverantwortung wahrzunehmen.» Der «Nicht-Vollzug» gewisser Kantone dürfe nicht mehr toleriert werden. Vor allem im ländlichen Raum sei der bisherige Weg eine Sackgasse. «Das Einfamilienhaus ist kein Modell für die Zukunft.» Wirtschaft und Politik sind nach Ansicht von Muggli aufgefordert, die Wachstumskritik ernst zu nehmen. Wenn die Bevölkerung durch Verdichtung enger zusammenrücken müsse, so

sei der Qualität Beachtung zu schenken. «Mehr Dichte braucht mehr Qualität.»

**HADERNDER PRAKTIKER.** Wie sehr die Dauer der Verfahren die Entwicklung von Projekten belastet, zeigte Martin Kull, CEO & Inhaber HRS Holding AG, anhand praktischer Beispiele aus seinem Unternehmen. Projekte in Arbon («Saurer Werk 2») und Brunnen («Nova Brunnen»), wo Industriebrachen einer neuen, mit den Zielen der Raumplanung zu vereinbarenden Nutzung zugeführt werden,

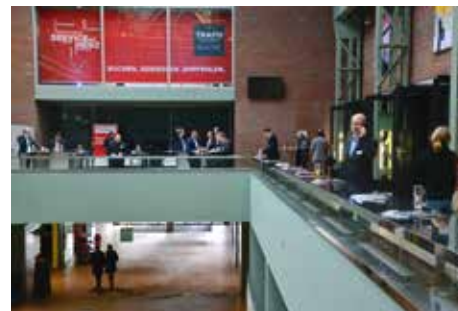
behindern widersinnige Einsprachen von Interessenverbänden und Auflagen der Behörden die Entwicklung teilweise um Jahre. «Wir haben drei Mal ein Baugesuch für das Saurer Werk 2 eingereicht. Drei Mal hat der Heimatschutz Einsprache erhoben.» Kull bezeichnete solche Praktiken als Missbrauch unseres Rechtssystems. «Wenn wir nicht auf der grünen Wiese bauen sollen, muss die Umnutzung von Industriebrachen und der Ersatzneubau erleichtert werden.»

„Wir streiten seit einem Jahr darüber, ob eine Fabrikhalle denkmalgeschützt ist oder nicht.»

MARTIN KULL, CEO & INHABER, HRS HOLDING AG

Insgesamt erhöhen Auflagen und Bestimmungen die Unsicherheit für Bau-träger, ist Kull überzeugt. Private gehen erhebliche Risiken ein, wenn sie sich an solche Projekte wagen.

Die Veranstaltung zeigte auf, dass die Reise ins Ungewisse für die Bau- und Immobilienwirtschaft mit zahlreichen Unwägbarkeiten verbunden ist. Dies wird dazu führen, dass Beteiligte von risikobehafteten Projekten vermehrt Abstand nehmen, und so die mit viel gutem Willen formulierten Ziele der Verdichtung und dem haushälterischen Umgang mit unseren Siedlungsräumen verfehlt werden.



Fotos: Zita Zanier, FM-Kammer

# SVIT Bern fördert Nachwuchs

In der Region Bern mangelt es an Nachwuchskräften in der Immobilienbranche. Mit einer Kampagne und gezielten Massnahmen gibt der SVIT Bern Gegensteuer. Junge Erwachsene sollen in die Branche geholt und zum Bleiben motiviert werden.

BEAT BÜCHLER\*

**ZU WENIG JUNGE RÜCKEN NACH.** Eine Ausbildung in der Immobilienbranche hat viel zu bieten. Der dreijährige Lehrgang zum Kaufmann und zur Kauffrau Immobilien gibt den jungen Auszubildenden vielfältige, spannende und intensive Einblicke in die Entwicklung, Vermittlung und Bewirtschaftung von Immobilien. In ihrem Berufsalltag erleben die jungen Erwachsenen direkten Kontakt zu Verkäufern und Käufern, Vermietern und Mietern. Sie beschäftigen sich mit finanziellen Themen, rechtlichen Fragen und den ganz normalen Anliegen ihrer Kundschaft.

Eine kaufmännische Ausbildung bei einem Immobilienunternehmen gibt den angehenden Fachleuten einen wertvollen Rucksack an Erfahrungen für das weitere Berufsleben mit. Und sie bietet Möglichkeiten, sich nach Erlangen des Fähigkeitszeugnisses weiter zu spezialisieren. Trotz dieser attraktiven Ausgangslage hat die Branche im Kanton Bern ein Nachwuchsproblem: Im Jahr 2013 haben nur gerade 15 Jugendliche eine Lehre in der Immobilienbranche beendet. Das sind zu wenige, um die Nachfrage nach Immobilienprofis bedienen zu können. Diese unbefriedigende Situation hat zwei Hauptursachen:

» 15 Lehrabgänger sind zu wenig, um die Nachfrage der Wirtschaft zu decken.«

- In der Immobilienbranche gibt es zu wenige Lehrbetriebe.
- Die Ausbildung ist bei Schülerinnen und Schülern sowie Lehrpersonen zu wenig bekannt.

Hinzu kommt, dass ein Teil der Jugendlichen nach der Ausbildung die Branche wieder verlässt. Dies, obwohl zahlreiche Weiterbildungsangebote vorhanden sind, um den Schritt vom Immobilienallrounder zum Immobilienspezialisten in unterschiedlichste Richtungen zu vollziehen.

**SVIT BERN LANCIERT KAMPAGNE.** «Der SVIT Bern hat die Defizite erkannt und Massnahmen in die Wege geleitet, die auf allen Ebenen ansetzen», sagt Vizepräsident Andreas



Schlecht. Zielgruppen der Kampagne sind die Arbeitgeber, um zusätzliche Betriebe für die Ausbildung von Nachwuchskräften zu ermutigen; die Schulen respektive die Schülerinnen und Schüler, um mehr qualifizierte Acht- und Neuntklässler für die Lehre in der Immobilienbranche zu gewinnen; sowie Lehrabgänger und Berufstätige, damit diese der Branche erhalten bleiben.

Für diese breit angelegte Initiative wurde ein Markenauftritt kreiert, unter dessen Label – immofuture: Der SVIT Bern setzt auf Nachwuchs! – sämtliche Massnahmen gebündelt sind. «immofuture» ist der eingängige, wiederkehrende Begriff, mit dem wir der bereichernden, zukunftssträchtigen Ausbildung und Tätigkeit in der Immobilienbranche Ausdruck verleihen», sagt An-

dreas Schlecht. Nebst der Internetseite [www.immofuture.ch](http://www.immofuture.ch) und einem Infolyer, der an Schulen und alle Mitglieder des Berufsverbandes verschickt wird, sind folgende Massnahmen in Planung oder bereits umgesetzt worden:

**1. ANREIZE FÜR UNTERNEHMEN.** Der SVIT Bern unterstützt Lehrbetriebe, die Verbandsmitglieder sind, mit einem jährlichen Betrag von 500 CHF pro Lernenden. Nach bestandener Lehrabschlussprüfung entrichtet SVIT Bern zusätzliche 500 CHF. Dieser finanzielle Anreiz soll zusätzliche Unternehmen dazu motivieren, in die Ausbildung von Nachwuchskräften zu investieren. Lehrbetriebe können zudem ein spezielles Label, das sie als Ausbildungsfirma auszeichnet, in ihre Kommunikationsmittel aufnehmen. Betriebe, welche

die «immofuture»-Kampagne finanziell unterstützen, erhalten ein Supporter-Label.

**2. ANGEBOTE FÜR AUSZUBILDENDE UND BERUFSTÄTIGE.** Auch angehenden Kaufleuten winkt ein finanzieller Zuschuss: Der SVIT Bern belohnt die besten drei eines Ausbildungsjahrgangs mit einer Prämie von je 1000 CHF in Form eines Gutscheins für eine Weiterbildung in der Branche. Vorgesehen ist darüber hinaus, einen Lehrlingscampus zu organisieren, sobald die Anzahl der Lernenden gestiegen ist.

Um Berufstätige nach ihrer Ausbildung in der Branche zu halten, gewährt der SVIT Bern zinslose Darlehen, die je nach Betrag in drei bis fünf Jahren zurückzahlen sind. Auf der Online-Stellenbörse [www.svitjobbook.ch](http://www.svitjobbook.ch) sollen schliesslich Stellensuchende und -anbieter (auch von

Praktika) zusammenfinden. Das Inserieren im Jobbook ist für beide Seiten gratis. ●

Weitere Informationen: [www.immofuture.ch](http://www.immofuture.ch)

#### «IMMOFUTURE» FÜR BREITERE LESERSCHAFT

Im «Immobilienratgeber», der SVIT-Rubrik in der Immobilienbeilage der «Berner Zeitung», berichten drei Lernende aus ihrem Berufsalltag und über ihre Ausbildung im zweiten Lehrjahr in der Immobilienbranche. Die Artikel erscheinen am zweiten Freitag jedes Monats und können auf der Kampagnen-Website von «immofuture» abgerufen werden.

svitjobbook.ch



#### \*BEAT BÜCHLER

Der Autor ist Kommunikationsberater bei diff. Marke & Kommunikation GmbH. Die Berner Agentur unterstützt den SVIT Bern bei der Öffentlichkeitsarbeit.

ANZEIGE

# 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](http://fh-hwz.ch)

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Entwicklung der Zuwanderung

Ist die Zuwanderung eine stabile oder volatile Stütze des Schweizer Immobilienmarktes? Diese Frage diskutierten am 27. Februar 2014 Experten aus der Immobilienbranche, Ökonomen und Forscher. Organisatorin war das Swiss Real Estate Institute.



PETER ILG\* •

**ZUWANDERUNG ALS STÜTZE.** Als Zuwanderung wird die Nettozahl aus Zuwanderung und Abwanderung verstanden. Die Zuwanderung ist mit rund 60 000 Personen pro Jahr seit 2002 im historischen Vergleich stark. Rund zwei Drittel des Bevölkerungswachstums der Schweiz ist auf Zuwanderung zurückzuführen; der Rest auf den Geburtenüberschuss. Die grosse Zuwanderung ist eine starke Stütze des Immobilienmarktes: Economie Suisse schätzt, dass dadurch seit 2002 rund 20 000 zusätzliche Wohnungen pro Jahr gebaut worden sind. Da die Hälfte der Einwanderer berufstätig ist und wahrscheinlich, wie die übrigen Einwoh-

ner der Schweiz, im Dienstleistungssektor tätig werden, hat die Einwanderung auch zu einer erheblichen Nachfrage nach zusätzlichen Büroflächen geführt. Wird beispielsweise davon ausgegangen, dass 50% der erwerbstätigen Zuwanderer in Büros arbeiten und sie, wie die übrigen Schweizer rund 10m<sup>2</sup> Bürofläche beanspruchen, führt dies zu einer jährlichen zusätzlichen Nachfrage von mehr als 150 000 m<sup>2</sup> Bürofläche.

Historisch gesehen, gab es jedoch auch längere Perioden mit Abwanderungen. So wanderten in den 1970er-Jahren mehrere Jahre in Folge durchschnittlich 20 000 Personen mehr aus als ein. Dies würde bei den heutigen Parametern da-

zu führen, das jährlich rund 6500 Wohnungen oder gut 40 000 m<sup>2</sup> Bürofläche frei würden.

**EINFLUSS AUF SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT.** Bleibt diese Stütze wie in den letzten Jahren stabil oder wird sie volatil? Eine Frage, die auch aufgrund der Annahme der Masseneinwanderungsinitiative an Aktualität gewonnen hat. Reto Lipp, Moderator der Veranstaltung und Moderator sowie Redaktor beim SRF, wollte von den Podiumsteilnehmern als Erstes wissen, ob die starke Zuwanderung ein wichtiger Treiber für die Preisentwicklung der Immobilien in den letzten Jahren war. Stefan Fahrländer,



Verwaltungsratspräsident und Partner von Fahrländer Partner, ist der Ansicht, dass es entscheidend sein wird, wie gut die künftige Nachfrage nach Immobilien eingeschätzt wird. Ist die Schätzung eher zu konservativ, wird zu wenig gebaut und die Preise steigen. Wird die Nachfrage überschätzt, z. B. aufgrund eines unerwarteten Ereignisses, kann es zu Überangeboten und Preissenkungen kommen.

Hans Peter Wehrli, Verwaltungsratspräsident Swiss Prime Site, verweist ebenfalls auf die Marktmechanismen und attestiert einen Nachfrageüberhang in den letzten Jahren, der preistreibend gewirkt hat. Allerdings sei der Nachfrageüberhang nicht nur durch die Zuwanderung getrieben worden, sondern einerseits durch einen Anstieg von Einzelpersonen-Haushalten, mittlerweile 38 % (GfK), und andererseits durch den erhöhten Flächenbedarf aufgrund des zunehmenden Wohlstands. Ein weiterer Faktor für den Nachfrageüberhang, vor allem bei Renditeliegenschaften, ist der Anlagenotstand bei Pensionskassen, der dazu führt, dass zum Beispiel für Renditeliegenschaften sehr hohe Preise bezahlt werden.

**SCHAFFUNG VON NEUEN UNSICHERHEITEN.** Hans Peter Wehrli und Marco Salvi, Projektleiter bei Avenir Suisse, sind der Meinung, dass bei den Büroräumen und Shoppingcentern eine gewisse Marktsättigung erreicht wurde. Marco Salvi weist darauf hin, dass fast monatlich neue Quellen von Unsicherheiten geschaffen werden – wie beispielsweise durch die anstehende Abstimmung über die Unternehmenssteuerreform. Dies veranlasst neue Firmen, mit dem Zuzug in die Schweiz eher zuzuwarten. Aufgrund der Abstimmung zur Masseneinwanderung ist eher mit einer rückläufigen Neuwohnungsproduktion zu rechnen. Da jede Neubauwohnung in der Baubranche zwei Arbeitsplätze für ein Jahr schafft, kann es je nach Höhe der Kontingente zu einer Abkühlung in der Baubranche von bis zu 10 % kommen.

Eine starke Verunsicherung spürt auch Gerhard E. Walde, Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung von Walde und Partner, bei den Interessenten für Wohneigentum. Dies aufgrund der anhaltenden Diskussion über die Immobilienblase. Für ihn stellt sich die Frage, ob das Risiko einer Blase nicht durch Regulatoren und

zurückhaltende Banken verschärft wird: Käufer benötigen immer häufiger mehr als 20% Eigenkapital, um Wohneigentum zu erwerben, was zu einer weiteren Abkühlung der Nachfrage führt.

Die Zuwanderung war in den letzten Jahren eine stabile Stütze im Schweizer Immobilienmarkt. Das Plenum geht davon aus, dass nicht nur aufgrund der angenommenen Einwanderungsinitiative, sondern auch durch eine Kumulation von unsicheren Zukunftsfaktoren wahrscheinlich auch die Zuwanderung als Stütze des Immobilienmarktes volatiler wird. ●

#### VERANSTALTUNGSHINWEIS

Der nächste Podiums Anlass des Swiss Real Estate Institutes findet wieder an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich statt. Reservieren Sie sich schon heute den Donnerstagabend, 11. September 2014. Detailliertere Informationen zur Veranstaltung finden Interessiert ab August unter: [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch)



#### \*PROF. DR. PETER ILG

Der Autor ist Professor im Bereich Immobilienwirtschaft und Leiter des Swiss Real Estate Institutes, einer Stiftung der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT.

# Prüfungsausschreibungen

## Ausschreibung

### Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2014

Im November 2014 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

Daten:	11. – 12. November 2014 (schriftlicher Teil) 13. – 14. November 2014 (mündlicher Teil)
Prüfungsort:	Kloten ZH
Prüfungsgebühr:	CHF 3200.–
Anmeldeschluss:	Freitag 30. Mai 2014 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung etc. können auf der Homepage herunter geladen oder bei der nachfolgenden Adresse angefordert werden: [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch).

Die Anmeldung erfolgt via Online-Registration unter folgendem Link:  
[www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html](http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html)

## Publication

### Examen professionnel de courtière / courtier en immeubles 2014

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

Dates de l'examen	Mardi 11 et mercredi 12 novembre 2014 (partie écrite) Jeudi 13 et vendredi 14 novembre 2014 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 3200.–
Clôture des inscriptions	vendredi 30 mai 2014 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives, etc peuvent être téléchargés sur la page internet ou commandés à l'adresse suivante : [info@cseei.ch](mailto:info@cseei.ch)

L'inscription à l'examen peut se faire en ligne : [www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.html](http://www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.html)

## Pubblicazione

### Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2014

Nel mese di novembre 2014 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012.

Date dell'esame:	11 – 12 novembre 2014 (scritto) 13 – 14 novembre 2014 (orale)
Luogo dell'esame:	Centro Istruzione PC Monte Ceneri
Tassa d'esame:	CHF 3200.–
Termine d'iscrizione:	venerdì 30 maggio 2014 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito : [www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html](http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html)  
Oppure può essere ordinato presso: SFPKIW, c/o SVIT Schweiz, Giessereistr. 18, 8005 Zürich, [ticino@sfpk.ch](mailto:ticino@sfpk.ch)

#### Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW):

SFPKIW, c/o SVIT Schweiz  
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich  
Tel. 044 434 78 93  
E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)



## Ausschreibung

### Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2014 (2. Repetitionsprüfung)

Im November 2014 wird die 2. Repetitionsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten: 11. – 12. November 2014 (schriftlicher Teil)  
13. – 14. November 2014 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Kloten ZH

Prüfungsgebühr: CHF 3200.–

Anmeldeschluss: Freitag 30. Mai 2014 (Poststempel)

Die Prüfungsordnung sowie die Wegleitung können bei der unten stehenden Adresse angefordert werden: [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch). Die Anmeldung erfolgt via Online-Registration unter folgendem Link: [www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html](http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html)

#### Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW):

SFPKIW, c/o SVIT Schweiz

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Tel. 044 434 78 93 | E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)



ANZEIGE



## Weiterbildungen auf Hochschulniveau

### Master of Advanced Studies (MAS):

Real Estate Management (Immobilienökonomie) in Portfoliomanagement oder in Valuation

### Zertifikatslehrgänge (CAS):

Immobilienanalyse | Immobilienbewertung | Immobilienentwicklung | Immobilienmanagement

Möchten Sie einmal Hochschulluft schnuppern? Dann besuchen Sie uns an unserem *Soirée* am 19. Mai 2014. Details und Programm unter [www.fhsg.ch/soiree](http://www.fhsg.ch/soiree) oder +41 71 226 12 50. Wir freuen uns auf Sie.

 **FHS St.Gallen**  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

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

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## 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

Grundstückgewinnsteuer, 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.

## SEMINAR GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 18.06.2014

In diesem Seminar lernen Sie an konkreten Fragestellungen die häufigsten Fallstricke kennen. Daneben können Sie Ihre Erfahrungen und Kenntnisse festigen. Probleme bei der Geschäftsmiete sollten nach diesem Seminar für Sie besser lösbar sein.

### PROGRAMM

- Finanzierung von Mieterausbauten – Double-Net- oder Triple-Net-Verträge?
- Finanzierung von Mieterausbauten durch den Vermieter
  - Unterhaltspflichten  
Vertragsverlängerung und Vormieterrecht
  - Echte und unechte Option
  - Festlegung des Mietzinses für die Verlängerungszeit
- Die Änderung der Mietrechtsverordnung bezüglich umfassender Überholung und deren Auswirkungen auf den Mietzins
- Der korrekte Abzug des Förderbeitrages vom wertvermehrenden Anteil
  - Die praktischen Auswirkungen der neuen Verordnungsbestimmungen Übertragung Geschäftsmietvertrag
  - Zumutbarkeit des übernehmenden Nachmieters
  - Folgen der Übertragung der Geschäftsmiete
  - Tücken des Schlüsselgeldes

ANZEIGE



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

  
SWISS REAL ESTATE SCHOOL



Kündigen – ordentlich oder ausserordentlich?

- Erhöhte Beweislast bei ausserordentlichen Kündigungen
- Verbot der Umwandlung in eine ordentliche Kündigung
- Schwierigkeiten bei der Vollstreckung einer unangefochtenen ausserordentlichen Kündigung

Was in Geschäftsmietverträgen auch noch stehen sollte

- Flächenabweichungen
- Sicherheitsleistungen
- Das Schnittstellenpapier
- Einschränkungen der Gebrauchsrechte

#### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilienbetreuung, Immobilienberatung und weitere Personen, welche sich mit dem Thema beschäftigen.

#### REFERENTEN

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

#### DATUM

Mittwoch, 18. Juni 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

#### ORT

Zürich Marriott Hotel, 8001 Zürich

#### TEILNEHMERGEBÜHR

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

#### 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

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

#### REFERENT

Oliver Pfitzenmayer, Stadttammann-Stellvertreter, Betriebsamt Winterthur-Stadt, Dozent beim SVIT Zürich

#### DATUM

Donnerstag, 26. Juni 2014  
08.30 – 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.

#### 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.

### ANMELDEALON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Immobilien und Steuern  
24.04.2014

Seminar: Geschäftsmietverträge  
18.06.2014

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

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



## 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. Oft 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

ANZEIGE



# Facility Management Day 2014

Jahrestagung SVIT FM Schweiz

Donnerstag, 22. Mai 2014

Bocken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

Tagungsleitung:

Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz



# VOM BAU IN DEN BETRIEB UND WEITER

# 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

Gennaio – giugno 2015  
Martedì, ore 17.00 – 20.15  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

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 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  
Giovedì, ore 18.00 – 20.30  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

12.11.2014 – 10.12.2014  
Mittwoch, 14.30 – 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 Ostschweiz

Modul 2: ab 06.05.2014  
Dienstag und Donnerstag

##### 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

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

#### SVIT Swiss Real Estate School SA

03.09.2014 – 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](http://www.fh-hwz.ch))

weitere Informationen:

#### SVIT Swiss Real Estate School AG

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

#### Für die Romandie

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

#### In Ticino

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

### ► REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisa- tionen

## 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, Siewerdstrasse 8,  
8050 Zürich, T 044 200 37 80,  
F 044 200 37 99, svit-zuerich@svit.ch

## OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

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

## 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

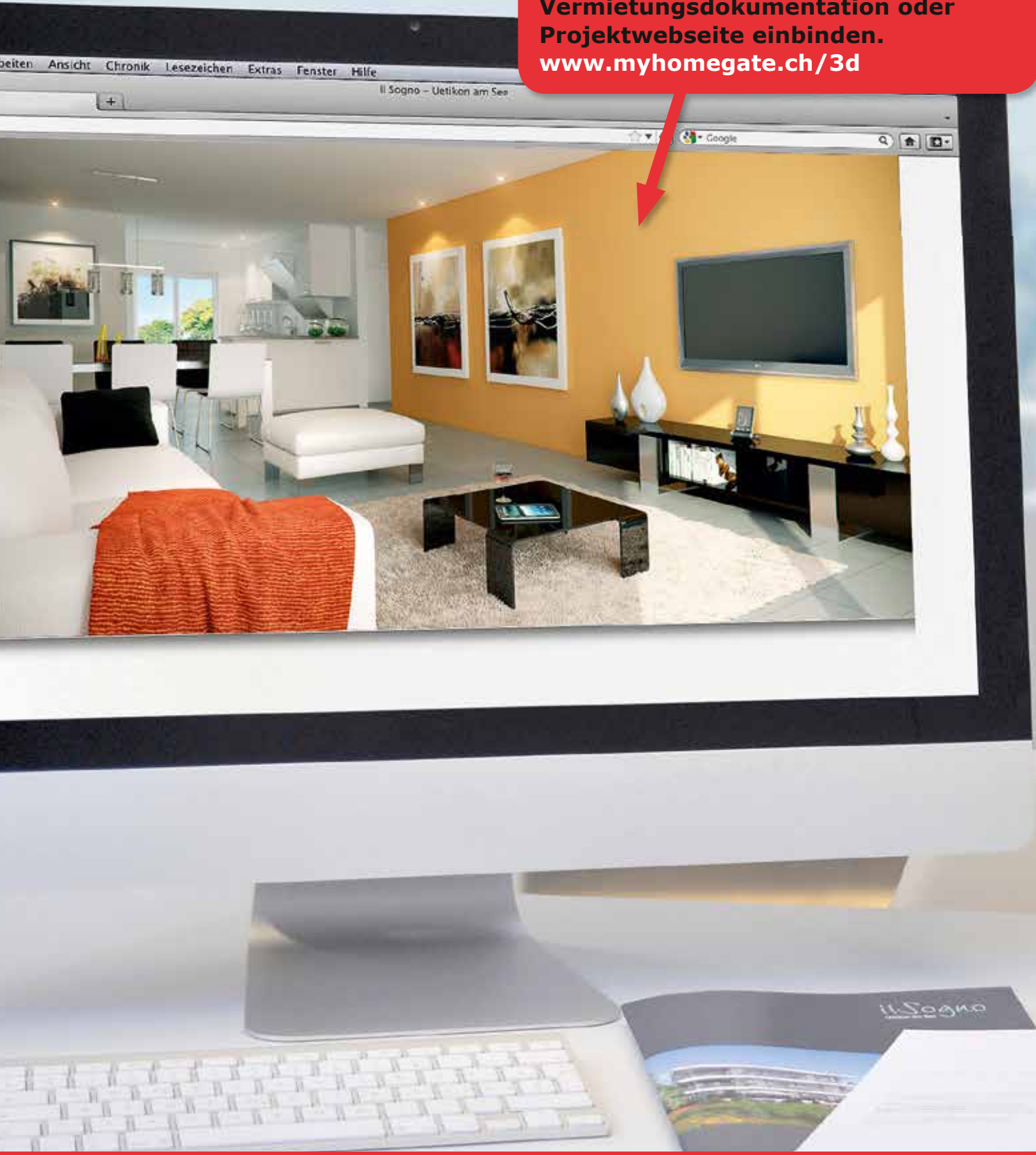
**Quorum**  
Software

IMMOBILIARE  
IMMOBILIEN  
IMMOBILIE

Software  
Stowe  
Verwaltung  
DMS  
Portfolio  
Makler  
Internet

www.quorumsoftware.ch

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



**3D Visualisierungen**  
**Attraktive Einblicke in Ihre Immobilie.**





## Weiterbildung Immobilienmanagement

- > Immobilienmanagement Sachbearbeiterkurse SVIT
- > Immobilienbewerter/-in eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in eidg. Diplom

### **i** Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 28. April 2014, 18.00 Uhr,  
Mittwoch, 21. Mai 2014, 18.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)



Schweizerischer Verband der  
Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



Immobilien- und Bildungskompetenz

# In memoriam Hans-Heiner Kern

Hans-Heiner Kern ist am 22. Februar 2014 im Alter von 69 Jahren verstorben. Er war seit 1998 Mitglied der KUB und von 2003 bis 2007 deren Präsident.



**RICHARD SCHUBIGER\*** ● ..... Hans-Heiner Kern ist am vergangenen 22. Februar 2014 im Alter von 69 Jahren nach tapferem Kampf gegen eine heimtückische Krankheit in Frieden eingeschlafen.

Er hinterlässt nicht nur in seiner Familie, die ihn in der schweren Zeit in nächster Nähe begleitet hat, sondern auch in der Bau- und Immobilienbranche und in einigen ihrer Institutionen eine Lücke. Er wird an vielen Orten fehlen.

Hans-Heiner Kern hat an der ETH in Zürich Architektur studiert, während seiner Semesterferien oft im Architekturbüro Robert Schmid in Zürich «praktiziert» und 1970 sein Studium als Dipl. Architekt ETH abgeschlossen und trat in den SIA ein. Der Schreibende war nach seinem Studium im selben Büro tätig, und so waren

Heiner und ich rund 50 Jahre beruflich und freundschaftlich verbunden – auch was unsere weitere berufliche Entwicklung betrifft.

Nach drei Jahren Tätigkeit in einem renommierten Architekturbüro in New Zealand, von denen er nicht nur beruflich, sondern auch sprachlich profitierte, kehrte er in die Schweiz zurück, wo er vier Jahre im Büro Isler in Winterthur, bei Ueli, heute Isler Architekten AG, die Chancen nutzte, sich nicht nur mit der Planung grösserer und komplexer Bauten, sondern auch mit deren Managementproblemen auseinanderzusetzen, was ihn offensichtlich für sein zukünftiges berufliches Wirken prägte.

So wechselte Heiner von der Planung zur ausführenden Generalunternehmung und dort vom erneuten Ausland-

aufenthalt (unsere erneute Zusammenarbeit im intern genannten MIO-Team) bis in die Chefetagen grosser schweizerischer Unternehmungen und hatte in dieser Funktion die Verantwortung für zahlreiche grosse Projekte, von der Entwicklung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Er hat als Profi einerseits die Funktion als Auftraggeber und andererseits als Auftragnehmer ausgeübt und so am eigenen Leib die Probleme der Zusammenarbeit Bauherr – Planer – Unternehmer erfahren.

Hans-Heiner war wie gesagt nicht nur ein Profi, er war auch Mensch und was für einer. Ich erinnere mich an viele Diskussionen die immer konstruktiv, lösungsorientiert und von viel Weitsicht, aber auch von viel Humor geprägt waren – zum Schluss meistens mit einem Glas (oder auch zwei) in der Hand. So waren Heiner und ich jahrelang gemeinsam im Vorstand der FMB des SIA (Fachgruppe für Management im Bauwesen) und haben viele Fachveranstaltungen und Publikationen initiiert und organisiert. Da Heiner auch etwas vom Geld verstand, hatte er als Quästor – auch in diesem Verein – die Finanzen im Griff.

Heiner hat sein Wissen und Können mit viel Freude auch in unzähligen Referaten, Spezial- und Nachdiplomkursen an Kollegen und die jüngere Generation weitergegeben. Das gehörte für ihn zur Selbstverständlichkeit, auch als Dank denen gegenüber, die ihm gaben.

Ich erinnere mich gut an ein Gespräch in meinem Sitzungszimmer – es war im Jahr 1997 –, wo Heiner mich um meine Meinung fragte, ob er sich als Bauherrenberater selbständig machen sollte. Er stand vor einer Entscheid, den ich lange zuvor gefällt hatte, und ich bat

ihn inbrünstig, den Kreis profilierter Berater zu erweitern. Gesagt, getan. Er gründete mit seiner Frau Christine, geb. Rysler, selbst dipl. Architektin, das Büro Kern Bauherrenberater, und – als logische Folge – trat er am 17.03.1998 als Mitglied in die KUB ein. Wie zu erwarten war, war Heiner ein engagierter, erfolgreicher und gern gesehener Berater, nicht nur bei seinen Bauherren und Auftraggebern, sondern auch in Fachkreisen und bei Freunden. Auch die KUB wollte von seinem «Rucksack» profitieren und wählte ihn im Jahr 2002 in den Vorstand. Und so haben Heiner und ich wieder gemeinsam in einem Vorstand zum Gelingen einer Institution beigetragen, jeder auf seine Art, er aber so gut, dass er nach einem Jahr zum Präsidenten gewählt wurde. Ein Amt, das er bis 2007 mit viel Drive ausübte.

Heiner hat mit seinen Kollegen seines grossen Netzwerkes, und so auch mit mir, viele gemeinsame interessante und auch frohe Stunden verbracht, sei es beim legendären MIO-Lunch, der seit bald 35 Jahren alle zwei Monate stattfindet, oder am Rand von Sitzungen und Tagungen oder einfach so.

Alle, die mit ihm zu tun hatten, haben sein fundiertes Fachwissen, seine von Ethik geprägte Menschlichkeit, seine Liebe zur Kultur und Fröhlichkeit gekannt und geschätzt. Das waren seine Kern-Kompetenzen im wahrsten Sinne des Wortes. Die werden uns fehlen. Aber wir danken ihm dafür, und das möge zum Trost seiner Frau Christine und seiner Familie beitragen.

Mir bleibt nur noch ein «Adieu, lieber Heiner, und ruhe im Frieden.» ●

**\*RICHARD SCHUBIGER**  
Der Autor ist Ehrenmitglied der Kammer der unabhängigen Bauherrenberater SVIT KUB





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](http://www.atlis.ch)  
[info@atlis.ch](mailto: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

## Heizen mit Öl Neu 15 Jahre Langzeitgarantie auf den A1 Öl-Brennwertkesseln von Domotec

► **Domotec Rotex erhöht die Langzeitgarantie für alle A1 Öl-Brennwertkessel von 10 auf 15 Jahre und setzt damit einen weiteren Höhepunkt in der Erfolgsgeschichte der kompakten Öl-Kessel mit Brennwerttechnik.**

**SPARSAM UND INNOVATIV – NEU MIT 15 JAHREN GARANTIELEISTUNG GEGEN DURCHKORRODIEREN.** In der Regel beträgt die Lebensdauer eines neuen Heizkessels zwischen 15 und 25 Jahre. Neu erhöht Domotec Rotex die Langzeitgarantie für alle A1 Öl-Brennwertkessel von 10 auf 15 Jahre.

Die Brennstoffkosten, die während der Gesamtbetriebszeit eines Heizsystems anfallen sind oft um ein Vielfaches höher als die effektiven Anschaffungskosten. Bei Neu- und Umbauten von Einfamilienhäusern wird deshalb nach wie vor noch oft auf die bewährte Ölheizung gesetzt. Die moderne Kessel- und Brennertechnik ermöglicht nämlich, den eingesetzten Brennstoff nahezu

ohne Verluste in nutzbare Wärme umzuwandeln. Insbesondere die Kondensationstechnik (Brennwerttechnik) des A1 Heizkessels von Domotec Rotex erreicht bei geringem Verbrauch und Minderung des CO<sub>2</sub>-Ausstosses eine nahezu vollständige Energieausnutzung. Der geringe Energieverbrauch dieses Heizkessels schont die Umwelt und – nicht zuletzt auch dank der neuen Garantieleistung – zugleich das Budget.

**MATERIAL UND TECHNIK.** Dank der Materialkombination Twintec (Materialverbund aus Aluminium und Edelstahl) findet die Brennwertnutzung direkt im Kessel statt. Spezielle nachgeschaltete Wärmetauscher wie sonst oft üblich sind nicht erforderlich. Dennoch erreichen die A1-Brennwertkessel hohe Wirkungsgrade. Im Gegensatz zu herkömmlichen Materialien, die bei Kesselkörpern zum Einsatz kommen, ist Twintec extrem korrosionsbeständig.

**INTUITIVE BRENNERLEISTUNG.** Abhängig von der Witterung und dem Nutzver-

halten schwankt der Leistungsbedarf eines Gebäudes sehr stark. Ähnlich dem Pulsschlag eines Sportlers passt der A1 seine Leistung den sich wandelnden Anforderungen an. Die beim Heizkessel A1 eingesetzte Computerelektronik übernimmt das Leistungsmanagement unbemerkt und ohne Aufwand. Komfortfunktionen wie Warmwasserbereitung, Wochentagsprogramme und witterungsgeführte Regelung der Vorlauftemperatur sind ebenfalls integriert. Eine hohe Energieausnutzung und ein äusserst umweltschonender Betrieb sind die logische Folge dieser neuen Entwicklung. Die witterungsgeführte Regelung lässt sich leicht und ohne aufwendiges Handbuchstudium bedienen. Die notwendigen Funktionen sind voreingestellt und schnell an die individuellen Anforderungen angepasst.

**DAS AUSSENLEBEN.** Äusserlich zeigen die A1-Kessel anstelle eines Blechgehäuses eine robuste, schalldämmende Kunststoffverkleidung. Für die jährliche Wartung lässt sich diese mit weni-

gen Handgriffen abnehmen, ohne dass der Heizungsmonteur auch nur eine Schraube lösen muss. So ist die gesamte Technik sehr gut zugänglich. Durch das geringe Gewicht (je nach Modell 81 bis 113 kg) und die vormontierte Auslieferung ist der A1 Heizkessel schnell aufgestellt und betriebsbereit.

**BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT.** Heute gehört der A1 Heizkessel zu den Wegbereitern modernster Ölheizungen. Und weil Heizöl mit biogenen Bestandteilen in der Zukunft einen wichtigen Beitrag zur Nutzung von regenerativer Energie leisten, sind alle Öl-Brennwertkessel von Domotec Rotex mit bis zu 20% biogenen Bestandteilen ausgerüstet.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Domotec AG  
Lindengutstrasse 16  
4663 Aarburg  
Telefon 062 787 87 87  
Fax 062 787 87 00

ANZEIGE

# «Schärfen Sie Ihr Profil!»

Aus- und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft.



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

  
SWISS REAL ESTATE SCHOOL

# Ein Pionier kommt in die Jahre

► Die Luft-/Wasser-Wärmepumpe LI 10 hat in den vergangenen beinahe zwei Jahrzehnten dank ihrer Zuverlässigkeit und Effizienz einen wesentlichen Beitrag zur Anerkennung dieser Technologie geleistet und weite Verbreitung gefunden. Mittlerweile sind Geräte dieses Typs jedoch verschiedentlich am Ende ihres Lebenszyklus angelangt, hochwertiger Ersatz ist gefragt.

**KLARES ANFORDERUNGSPROFIL.** Beim Austausch der bestens bewährten und zuverlässigen LI 10 gegen ein neues Gerät soll jedoch nicht einfach Ersatz gefunden, sondern gleichzeitig auch die aufgrund der technologischen Weiterentwicklung mögliche Effizienzsteigerung erreichbar werden. Dass dies mit möglichst geringem Aufwand realisiert werden soll, rundet das klare Anforderungsprofil an den Nachfolger ab.

**ZIEL ERREICHT.** Mit dem Modell Oertli LINH 10TE bietet Walter Meier nun einen klar effizienteren, leistungsfähigeren Ersatz für die LI 10, der die entstehende Lücke im wahrsten Sinne des Wortes füllt: Positionierung und Dimensionierung der Ansaug- und ausblasseitigen Luftkanäle sowie der hydraulischen Anschlüsse für den Heizungs- und -rücklauf der LINH 10 TE entsprechen millimetergenau denjenigen der bewährten LI 10. Dies ermöglicht absolut einfachsten Austausch und problemlose Installation ohne zusätzliche Montagearbeiten oder gar bauseitige Massnahmen.

Zusätzlich zur Leistungssteigerung bietet die neue Oertli LINH 10TE auch weitere Merkmale, welche sie als Vertreterin der modernen, komfortablen Wärmepumpengeneration ausweisen. So wird sie beispielsweise ohne Aufpreis mit einer Fernbedienung geliefert, die nach Wunsch und Bedarf platziert und über eine einfache Bus-Leitung mit der Anlage verbunden wird.

**POSITIVE ERFahrungen.** Bereits vor der Lancierung hat Walter Meier eine erste LI 10 durch eine Oertli LINH 10TE ersetzt und dem täglichen Betrieb übergeben. So konnten bereits vor der Markteinführung viele wichtige Erfahrungen und Erkenntnisse für Planung, Montage, Einregulierung, Inbetriebnahme und Betrieb gewonnen werden, welche nun den Nutzern in Form von optimierten Unterlagen und der Auswahl des richtigen Zubehörs zugutekommen.

Dazu der für die Installation der Pilotanlage verantwortliche Installateur, Hans Markutt von der Markutt Heizung GmbH in Horw/LU: «Mit der Oertli LINH 10TE wird nicht zu viel versprochen: Sämtliche Kanäle und Anschlüsse passten nach Entfernen der LI 10 tatsächlich haargenau. Somit liess sich natürlich auch mein Installationsaufwand um immerhin rund

die Hälfte reduzieren. Zusätzlich vereinfacht wurden die Arbeiten dadurch, dass bei der Oertli LINH 10TE auch der elektrische Teil der Installation vereinfacht ist: Sämtliche Komponenten sind direkt auf dem Gerät vormontiert.»

**ANSEHNliches MARKTPOTENZIAL.** Gesicherte Zahlen sind nicht vorhanden, geschätzt stehen in der Schweiz jedoch über 3 000 Wärmepumpen vom Typ LI 10 im Einsatz. Dass dies ein Potenzial für gezielte, aktive Marktbearbeitung durch die Installationsunternehmen darstellt, versteht sich von selbst. «Die stattliche Anzahl möglicher Ersatzinstallationen macht für mich die Tatsache mehr als wett, dass meine Rechnung für einen Austausch aufgrund der kurzen und unproblematischen Installation für den Benutzer angenehm tief ausfällt», fügt Hans Markutt mit einem Augenzwinkern hinzu.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
 Walter Meier (Klima Schweiz) AG  
 Bahnstrasse 24,  
 8603 Schwerzenbach, Schweiz  
 Telefon 044 806 41 41  
 Telefax 044 806 41 00  
 ch.klima@waltermeier.com  
 www.waltermeier.com



Leistungsmerkmale					
		Luft-Wasser	Luft-Wasser Spezial	Luft-Wasser Kompakt	Luft-Wasser
Aufstellung		innen	innen	innen	aussen
Leistung	kW	6.8 – 25.2	8.2 – 30.0	6.6 – 9.9	14.6 – 50.0
COP		3.3 – 4.0	3.0 – 3.8	3.5 – 3.6	3.6 – 3.8
Max. Vorlauf-temperatur	°C	60	58 – 65	60 – 65	58 – 65
Schallleistungspegel	dB	50 – 61	62 – 64	52 – 53	65 – 74



## Neue Waschautomaten überraschen mit einem Bügelfrei-Programm

► **Normalerweise kommt der zeitraubende Teil beim Waschen dann, wenn die zerknitterte Wäsche zum Bügeln bereit liegt. Dank neuem Programm verkürzt sich nun der Waschtag.**

Bei der Arbeit im Büro oder bei einem Kundenbesuch muss die persönliche Bekleidung einen tadellosen Eindruck machen. In der Regel ist darum nach dem Waschen noch einige Zeit mit dem Bügeln notwendig, um Hemden und Blusen faltenfrei und schön hinzubekommen. Mit den neuen Waschmaschinen von Merker fällt der letzte Teil in den meisten Fällen weg. Die Maschinen sind mit dem ganz neuen Spezialprogramm Bügel-Finish ausgestattet. Die Wäschestücke werden in der Wasch-Trommel sanft abgekühlt und gleichzeitig während des Prozesses hunderte Male in der Länge und Breite behutsam gestreckt und entknittert. Die Hemden kommen danach so gut wie gebügelt aus der Maschine und müssen lediglich noch zum Fertigtrocknen kurz aufgehängt werden.

### HEMDEN UND BLUSEN NUR NOCH ZUM TROCKNEN AUFHÄNGEN

Das Krefelder Institut für Angewandte Forschung (wfk) attestiert dem neuen Bügel-Finish-Verfahren im Vergleich zu herkömmlichen Bügelfrei-Programmen mit Dampfeinsatz folgendes: «Das Programm (Bügel-Finish) ist das beste Programm für knitterfreie Hemden und

Blusen im Test». Beim neuen Verfahren werden weder heisser Dampf noch Chemikalien angewendet. Sowohl die Textilien als auch die Umwelt wird geschont und es wird weniger Strom verbraucht. Bügel-Finish verkürzt den Waschtag und schenkt Zeit für andere Dinge.

Aufgrund des über hundertjährigen Know-hows in Waschverfahrenstechnik verfügen Merker-Maschinen über die schnellsten Waschprogramme der Schweiz. Dank der einfachen und übersichtlichen Tastatur ist ein hoher Bedienungskomfort garantiert. Merker Waschautomaten erledigen ihre Arbeit in aller Ruhe. Gemäss Empa-Prüfbericht erfüllen sie auch die strengen, erhöhten Anforderungen an den Schallschutz gemäss der Norm SIA 181. Auch die neuen Modelle sind typische Merker geblieben: Sie zeichnen sich durch Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und einen fairen Preis aus. Mit dem A+++ Label hat das Gerät die bestmögliche Umweltverträglichkeit und den tiefsten Strom- und Wasserverbrauch. Aus diesem Grunde macht sich die Investition in eine neue Bianca Waschmaschine nicht zuletzt durch die günstigen Betriebskosten schnell bezahlt.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Merker AG  
Landstrasse 37, 8633 Wolfhausen  
Tel. 044 847 21 00, Fax 044 847 21 01  
info@merker.ch, www.merker.ch



## NeoWeb, die professionelle Dienstleistung für den Immobilienbewirtschafter Online-Kundenportal für die Heiz- und Nebenkostenabrechnung

► **Schluss mit aufwändigem Ausfüllen, Kopieren und Versenden von Abrechnungsformularen zur verbrauchsabhängigen Heizkostenabrechnung. Die NeoVac ATA AG bietet dafür einen umfassenden Online-Service. Mit NeoWeb – dem professionellen Kundenportal auf [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch) – haben Liegenschaftsverwaltungen ihre Heiz-, Wasser- und Nebenkosten papierlos im Griff.**

Die Abrechnung von Wärme-, Wasser- und Nebenkosten sollte im Tagesgeschäft des Immobilienbewirtschafters nicht unnötig viel Zeit in Anspruch nehmen. Genau dafür stehen die innovativen Kommunikationslösungen der NeoVac ATA AG. Messdaten können heute ohne Wohnungszutritt abgelesen und direkt in das NeoVac-Rechenzentrum übermittelt werden. Online sind diese Daten dann auf dem Kundenportal NeoWeb unabhängig von Tag und Uhrzeit verfügbar. Die Verwaltung profitiert also von rasch zugänglichen

Verbrauchsdaten und einer speditiven Abrechnungsdienstleistung.

Mehr noch, mit Smart Metering visualisiert NeoWeb die Verbrauchsdaten, Veränderungen und Trends grafisch. Hier kann sich auch der Bewohner einen Überblick über den persönlichen Verbrauch verschaffen. Die ideale Ergänzung dazu ist NeoLink, das System zur Überwachung der Füllstände von Öltanks. So sind nebst den Details zur Heiz- und Wasserkostenabrechnung auch gleich die Tankfüllstände abrufbar. Ausserdem liefert NeoWeb mit dem Tool Benchmarking einen wertvollen Indikator zur Energieeffizienz der Liegenschaft. Und das völlig kostenlos.

Weitere Informationen und den Film zu NeoWeb gibt es auf [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch).

### ► WEITERE INFORMATIONEN

NeoVac ATA AG  
Eichaustrasse 1, 9463 Oberriet  
Tel. 058 715 50 50, Fax 058 715 54 58  
info@neovac.ch, www.neovac.ch



Mit dem Online-Tool NeoWeb hat der Liegenschaftsbewirtschafter die Heiz-, Wasser- und Nebenkostenabrechnung papierlos im Griff!

## Erneuerung der Spielanlagen und Erstellung eines Fitnessparcours in der Rheinfelder Augarten-Siedlung Umfassende Erneuerung durch die Firma GTSM Magglingen AG

Im Rheinfelder Augarten werden die Spielplätze saniert und zum Teil neu erstellt und ein neuer Aussen-Fitnessparcours wird realisiert. Die GTSM Magglingen AG erhält den grössten Teil des Auftrags zur Erneuerung der Spielplätze und zur Erstellung eines Fitnessparcours.

Der Stadtteil Augarten befindet sich rund 2 km westlich von Rheinfelden, eine in sich geschlossene Überbauung und eine Art Mini-Stadt, mit öffentlichen Schulen, Kindergärten, eine Spielgruppe, sowie mit einem zentralen «Service-Teil» mit Restaurant, Lebensmittelgeschäft, Kiosk, Coiffeur, einem Spezialitäten-Laden und der Verwaltung.

Verschiedene Märkte durchs ganze Jahr, organisiert durch den Bewohnerverein, beleben das Zentrum und laden ein zum Einkaufen, Schwatzen und gemütlichem Beisammensein und verschiedene, regelmässige Aktivitäten, sportlicher und sonstiger Interessensgemeinschaften und Vereine zeugen von der Vitalität dieses durchmischten Quartiers bestehend aus sechs Hochhäusern, 55 Mehrfamilien- und 170 Einfamilienhäusern, die insgesamt um die 1000 Wohneinheiten zur Verfügung stellen.

In diesem Sinne wollten die Initianten Hans Mebold und Hansjörg Derrer, Präsident und Vizepräsident sowie der Verwaltungsrat der Betriebsgenossenschaft Augarten, basierend auf einer Bedürfnis-Analyse unter den Mitbewohnern zur Attraktivitätssteigerung der Siedlung beitragen und insbesondere den Kontakt untereinander durch Begegnungen im Aussenbereich fördern.

Der grösste Teil der Spielplätze wird durch die Firma GTSM Magglingen AG, das seit über 40 Jahren erfolgreich im Spielgeräte- und Parkmobiliar-Bereich tätige Schweizer Familienunternehmen, mit Geräten des führenden Europäischen Herstellers Lappset und in Zusammenarbeit mit dem empfohlenen Zeininger Gartenbau-Unternehmen Giardino Bonfiglio erneuert. Im Gespräch mit den Verantwortlichen der Betriebsgenossenschaft wurde dabei jeweils auf Zielgruppen-gerechte Konzepte für jeweils unterschiedliche Anforderungen, insbesondere im Bezug auf das Alter der Kinder, geachtet.

Die Installationen, nach neuestem Stand der Technik auf Holz-Basis aus nachhaltiger Produktion mit 10 Jahren Strukturgarantie, mit jahrzehntelanger Erfahrung und pädagogischen Erkenntnissen in Zusammenhang mit betroffenen Institutionen aber auch pädagogischen Abteilungen von Universitäten entwickelt, entsprechen den neuesten Sicherheits-Normen für Spielgeräte. Das eine Highlight der Spielplätze dürf-



Spielplatz «Happy Kids»

te dabei sicher das Spielgerät «Happy Kids» sein, welches spezifisch für Augarten und den Platz in einer Senke und über einen Weg entwickelt wurde. Dabei wurde auf ideale Weise Spielwert, Anforderungen des Geländes, Platzbedarf und Sicherheit kombiniert.

Beim anderen Highlight auf dem Spielplatz «Ewigkeit» kommt es mit der erstmaligen Verwendung einer «Drop Zone» als Teil einer Mehrturm-Anlage zu einer Schweizer Premiere. Drop Zone ist eine Art Feuerwehr-Stange, entlang derer die Kinder auf einer hydraulischen Plattform, welche ohne Belastung in die Ausgangsposition zurückkehrt, in einer sanften Drehbewegung dem Boden entgegenschweben.

GTSM Magglingen AG hat auch den Fitnessparcours geplant, welcher mit wenig exponierten Stationen schlussendlich durch die ganze Siedlung führt, sich eher an die erwachsenen Bewohner richtet und zur Aktivität aber auch zur Begegnung animieren will.

An zehn Standorten werden spezifisch für den Aussenbereich konzipierte Fitnessgeräte montiert. Dabei wird darauf geachtet, dass unterschiedliche Konditionsfaktoren und unterschiedliche Muskelgruppen beansprucht werden und...dass immer 2 Geräte gleichzeitig an einem Ort genutzt werden können.

Das Konzept, welches in Zusammenarbeit mit ausgebildeten Turn- und Sportlehrern und aktiven Sportlern entwickelt wurde, sieht eine klare Signalisierung vor und bei den einzelnen Stationen wird beschrieben, wie die Übung korrekt auszuführen ist und worauf geachtet werden muss. Ebenfalls wird eine Broschüre erstellt und kostenlos an die Bevölkerung verteilt, welche

einen Überblick über die Anlagen und deren Benutzung aber auch über die Wege und Verbindungen untereinander enthält und viele Tips, Tricks, Ideen und Hinweise für eine erfolgreiche körperliche Betätigung und harmonische, vitale Begegnungen enthält.

Für GTSM Magglingen AG ist die Motivation speziell hoch, denn einerseits bedeutet dieses Projekt sicher den Höhepunkt in diesem Jahr, andererseits ist es für die Firma mit einem Hintergrund in den Bereichen Sport und Fitness speziell bereichernd, sich für Outdoor-Projekte, welche der Förderung von Bewegung sowohl für Kinder und

Jugendliche aber auch für Erwachsene und ältere Mitbürger dienen, engagieren zu können.

Die Firma GTSM Magglingen AG ist überzeugt, noch diesen Sommer mit der Verwaltung, dem Bewohnerverein und den Bewohnern sowie weiteren Interessierten ein schönes Eröffnungsfest mit einigen Überraschungen feiern zu können.

### WEITERE INFORMATIONEN

GTSM Magglingen AG  
Grossackerstrasse 27  
8105 Regensdorf ZH  
Tel. 044 461 11 30  
www.gtsm.ch



Brustpresse

# Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit über 15 Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor drei Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entscheidende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten aus-

gebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 60 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

Für Berufsleute, welche über eine dreijährige Berufserfahrung zum Zeitpunkt der Berufsprüfung verfügen, werden Kurse für verschiedene Fachausweise angeboten. Von den vier möglichen Ausbildungsrichtungen werden in Bern deren drei angeboten:

- Immobilienbewirtschafter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

Lediglich die Ausbildung zum Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel kann gelten, dass sich rund die Hälfte des Kurses mit dem jeweiligen fachlichen Inhalt auseinandersetzt. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet.

Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder

angestrebt werden.

Die Lehrgänge der SVIT SRES am Feusi Bildungszentrum zeichnen sich durch folgende Merkmale besonders aus:

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis

- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus.

Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90%!

An den regelmässig stattfindenden Informationsanlässen können auch Sie sich über die Einzelheiten der insgesamt beinahe 90 Ausbildungen und insbesondere die Immobilienlehrgänge beraten lassen.


**WEITERE INFORMATIONEN**

Feusi Bildungszentrum  
Max-Daetwyler-Platz 1  
3014 Bern  
Tel. 031 537 37 37  
info@feusi.ch  
www.feusi.ch




Eidg. Diplom	Immobilien-Treuhänder			
Eidg. Fachausweis	Immobilienbewirtschafter	Immobilienvermarkter	Immobilienbewerter	Immobilienentwickler
Sachbearbeitung	Bewirtschaftungsassistent für STWE SVIT	Liegenschaftsbuchhaltungsassistent SVIT	Immobilienbewertungsassistent SVIT	
	Bewirtschaftungsassistent für MIET SVIT		Vermarktungsassistent SVIT	

ANZEIGE



## «Unterfordert?»

Aus- und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft.

  
**SWISS REAL ESTATE SCHOOL**

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

## Handläufe bringen Sicherheit – und Rechtssicherheit!

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

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

**VORBEREITUNG AUF REDUZIERTE MOBILITÄT.** Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreien Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptforderungen des hindernisfreien 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 ist dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90 cm, Bewegungsfläche mind. 120 x 120 cm.

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

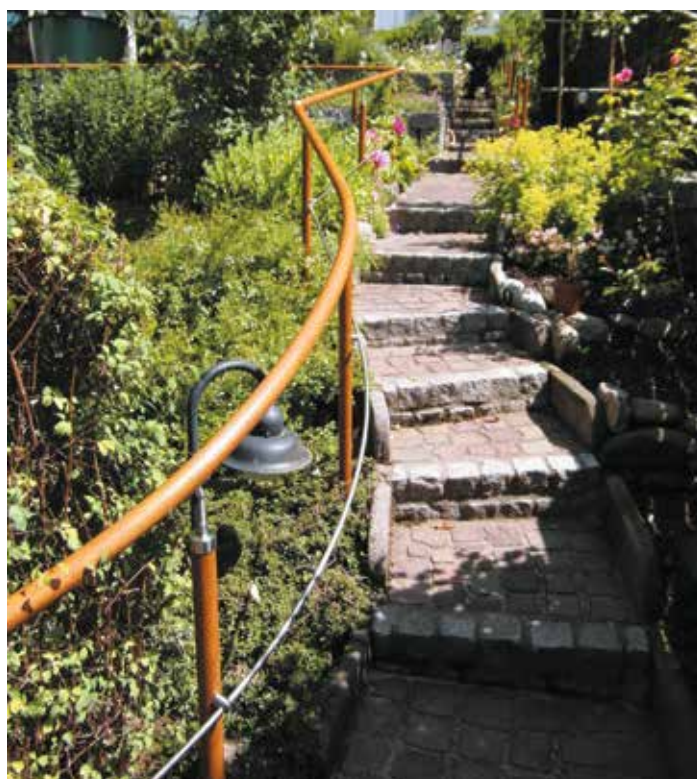
**SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN.** Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. Die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die erste und letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

**FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.** In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die

Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die noch junge Firma in der Schweiz zum Marktführer gemacht. Infos unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch) oder einfach anrufen, mailen und Prospekte und Katalog anfordern oder den Besuch eines Aussendienst-Mitarbeiters, der

Ihnen kostenlos und unverbindlich eine Offerte vor Ort erstellt.

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



Geschwungener Aussenhandlauf aus handwarmen Aluminium mit Laminat Dekor «Golden Oak»



Handlauf an der Wandseite, dort wo die Stufen breiter und sicherer sind.

## 25 Jahre im Dienste anspruchsvoller Visionen Engagiertes Agieren als Erfolgsmotor

► **Rudolf Bolliger: Zahlreiche technische Innovationen und umwälzende Änderungen haben die letzten 25 Jahre geprägt. Alle Gewerke der Gebäudetechnik sind davon gleichermaßen betroffen, mithin auch die Heiz- und Klimatechnik zu Beginn der 90er Jahre. In eben dieser hochspannenden Zeit wird Richard Osterwalder Geschäftsführer der Weishaupt AG, Schweiz; bereits nach 10 Jahren zieht das stetig wachsende Team 1999 ins heutige Kompetenzzentrum in Geroldswil.**

Gleichgültig in welchem Bereich und welcher Branche – die vergangenen Jahre sind geprägt von Neuerungen und Innovationen. Die Errungenschaften moderner IT-Lösungen beeinflussen dabei heute alle nur denkbaren Gewerke der Gebäudetechnik und sind gleichsam der Garant für zukünftige effiziente und ökologisch/ökonomische Systeme. Dem Systemdenken kommt dabei eine entscheidende Rolle zu.

Als eines der Gebiete, das zahlreiche Hürden zu bewältigen hatte und diese aus heutiger Sicht mit Bravour gemeistert hat, darf mit Sicherheit die Feuerungstechnik gelten. Aus der Umweltperspektive sind es die Verschärfungen der LRV 1992 und Anfang 2000, aus technischer Sicht die stetige Weiterentwicklung der Gas-Brennwerttechnik und die Einführung der Öl-Brennwertgeräte, die massgeblich als Motoren hin zu den heute hocheffizienten Brennstoff sparenden Systemen und Anlagen geführt haben.

**ERFOLG DURCH ENGAGEMENT.** Exakt in diese spannende Zeit fällt das engagierte Agieren von Richard Osterwalder, der seit 1. Februar 1989 die Geschicke der Weishaupt AG, Schweiz als Geschäftsführer leitet. Dabei hat sich das Unter-

nehmen seit Beginn – damals mit Chef und 3 Angestellten – ständig weiter entwickelt und blickt mit heute über 70 Mitarbeitenden in Geroldswil, davon nahezu 40 Kundendiensttechnikern und 10 Verkäufern auf ein gesundes Wachstum zurück. Dabei gilt als Credo, dass Werte und Eigenschaften wie Zuverlässigkeit, Verantwortung, Innovation, Service, Fachkompetenz und Pflichtbewusstsein hochgehalten werden.

Besondere Erwähnung in diesem Zusammenhang verdienen der seit 2001 alljährlich stattfindende WIF (Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel) sowie die Tagung der Konzessionäre – Erfolgsmodelle, die von Richard Osterwalder laufend weiter entwickelt wurde und wird.

Der WIF ist mittlerweile zu einem der Fixpunkte in der Agenda eines Planers/Ingenieurs geworden, bietet er doch stets aktuellste Informationen aus erster Hand. So auch im März 2013, als die geplante Einführung einer Energieetikette im EU-Raum thematisiert wurde. Dieses Energie-Label soll künftig im Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasseraufbereitung Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem geben; auch die Schweizer HLK-Branche muss sich dieser Thematik stellen. Am folgenden WIF vom 20. März 2014 werden hierzu das BFE und alle Verbände Stellung nehmen.

**GELEBTE VORWÄRTSSTRATEGIE.** Für die Markteinführung neuer Produkte bildet Weishaupt seine Partner laufend aus. Und mit dem Bau des neuen Verwaltungs- und Schulungszentrums in Geroldswil wurde in der Schweizer Heizungsbranche vor 15 Jahren ein wohl einmaliges Kompetenzzentrum zur Aus- und Weiterbildung von Fachleuten geschaffen. Hier werden seit Anfang April 1999 jährlich über



Das Verwaltungs- und Schulungszentrum in Geroldswil – direkt an der Autobahn – ist ein Kompetenzzentrum zur Aus- und Weiterbildung von Fachleuten. (Bilder: zVg)

80 Kurse durchgeführt. In Geroldswil sind heute – inklusive Lehrlinge – über 70 Mitarbeitende beschäftigt. Mit der Werksvertretung HSB in der Nord-Westschweiz (Reinach/BL, Belp und Crissier) und der Produktionsstätte im St. Gallischen Sennwald arbeiten heute in der Schweiz insgesamt rund 250 Personen für das Unternehmen Weishaupt.

**FORSCHUNG, ENTWICKLUNG, SCHULUNG.** Zum Herzstück der Weishaupt Gruppe gehört das werkeigene Forschungs- und Entwicklungsinstitut in Schwendi (Deutschland) mit über 100 Ingenieuren und dem weltweit grössten Brenner-Prüfstand. Weishaupt erkannte sehr früh die Aufgaben, die heute unter den Begriffen Energiesparen und Umweltschutz Allgemeingut geworden sind. Das schon 1962 fertiggestellte und inzwischen stetig im Ausbau begriffene Institut bietet durch seine einzigartige Ausstattung ideale Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Produkte Brenner, Brennwerttechnik, Wärmepumpen und Solarthermie.

**TRAGENDE SÄULE.** Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass Weishaupt seine Entwicklungen selbst herstellt und alle Heizsysteme in Sennwald gefertigt werden. Die 1987 – mit dem Einstieg in den Kesselbau – gegründete Pyropac AG hat sich in den 25 Jahren ihres Bestehens zu einer tragenden Säule entwickelt.

Das erste im Werk gefertigte Produkt war die Thermo Unit Guss (WTU-G).

1999 startete die Produktion der Weishaupt Thermo Unit Stahl (WTU-S), gefolgt vom Produktionsbeginn der Brennwertgeräte im Jahr 2001, zunächst der Gas-Baureihen Thermo Condens WTC-A mit 15 bis 60 kW. Von 2007 bis jetzt sind die bodenstehen-

den Brennwertkessel bis hoch zu den 300-kW-Geräten hinzugekommen und mit den wandhängenden sowie bodenstehenden Ölbrennwertgeräten bis 45 kW. Mit der ausgereiften Systemtechnik für jeden Wärmeerzeuger ergibt sich so ein optimales Angebot sowohl für Neubauten als auch für den Sanierungsmarkt.

Die Pyropac AG – mit hochmoderner Produktionstechnik ausgestattet – beschäftigt zurzeit über 100 Mitarbeitende. Heute werden in Sennwald alle Heizsysteme von Weishaupt und verschiedene Baugrößen von Energiespeichern/Wassererwärmern hergestellt. Mehr als 50 000 Produkte-Einheiten verlassen jährlich das Werk. Der Standort Sennwald wurde ab 1988 sukzessive auf 46 000 m<sup>2</sup> Werksfläche ausgebaut.

**STETES SCHRITTHALTEN.** In den weitreichenden Wandel – der Umdenken und Umlenken vom einzelnen Verbraucher bis hin zur Politik erfordert – ist die Weishaupt Gruppe, als nahezu 70-jähriges Familienunternehmen mit ihren Geschäftsfeldern Energie-Technik, Energie-Gewinnung und Energie-Management einzigartig aufgestellt. Als Hersteller und Anbieter leistet das Unternehmen seit Jahrzehnten einen wichtigen Beitrag in der technischen Entwicklung – als von Energie-wende noch gar nicht die Rede war! Und alles immer hinsichtlich wirtschaftlich vertretbarer Angebote, mit Produkten also, die für den Kunden erschwinglich sind und sich im alltäglichen Gebrauch auch rechnen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Weishaupt AG  
Tel. 044 749 29 29  
www.weishaupt-ag.ch  
info@weishaupt-ag.ch

**AKTIV UNTERWEGS ...** Unter Leitung von Richard Osterwalder als Geschäftsführer der Weishaupt AG, Schweiz konnte am Standort Geroldswil bereits nach 10 Jahren das eigene Kompetenzzentrum gebaut und bezogen werden. Als gelernter Heizungsmonteur mit Weiterbildung zum Heizungs- und Lüftungstechniker hatte er sich zusätzlich in Betriebswirtschaft und zum Verkaufsleiter weitergebildet.

Richard Osterwalder ist verheiratet und Vater zweier erwachsener Töchter. Er kann auf eine über 15-jährige Verbandstätigkeit bei (Procal/)GKS zurückblicken, ist Vorstand und Leiter der «Fachgruppe Brennwerttechnik» und mithin branchenbezogen auch der dienstälteste Geschäftsführer.

**«MONARCH» – DIE WURZELN.** Der Unternehmer Max Weishaupt und der Schweizer Jakob Meier aus Zürich unterzeichneten am 6. Juni 1952 den Lizenzvertrag, welcher es Weishaupt ermöglichte, den Ölbrenner «Monarch» – die Schweizer Entwicklung – herzustellen und zu verkaufen. Mit einer Maschinenbauwerkstatt im deutschen Schwendi legte der Firmengründer Max Weishaupt 1932 indes den Grundstein für sein Unternehmen und die 1952 begann dort die Produktion des «Monarch». Der Verkauf lief gut an und die Mitarbeiterzahl im Werk Schwendi stieg rasant. Als einer der bedeutendsten Hersteller in der Branche und führend im Grossbrennerbereich bis 22 MW ist Weishaupt heute ein weltweit tätiges Unternehmen mit über 3000 Mitarbeitenden in über 60 Ländern. Zur Weishaupt Gruppe gehören weltweit insgesamt 20 Tochtergesellschaften.



## Zertifikatslehrgang für Projektleitung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

► **Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften.**

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und

öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -verwalter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang **CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess** an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte gesamtlich

und zielführend zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft sowie der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit fünfzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 30 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaus-

tausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs findet vom 26. September 2014 bis am 26. Juni 2015 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 22. August 2014.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

www.archbau.zhaw.ch / Weiterbildung  
Tel. 044 790 33 11  
Eric Labhard  
eric.labhard@bluewin.ch

ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

Warum?



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

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

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



Darum!

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

www.creditreform.ch



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**



**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 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 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 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 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

▶ **IMMOBILIEN  
 TEMPORÄR / PERMANENT**



Flexible Bauten aus Schweizer Produktion.

**DM Bau AG**  
 Wiesenstrasse 1  
 9463 Oberriet  
 Tel. 071 763 70 20  
 Fax 071 763 70 25  
 info@dm-bau.ch  
 www.dm-bau.ch

Verkaufsbüro:  
 Lischmatt 7, 4624 Härkingen

▶ **IMMOBILIENMARKT**



**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



Ihre Vermarktungsplattform:  
 www.myhomegate.ch

**homegate.ch**  
 Werdstrasse 21  
 8004 Zürich  
 Tel. 0848 100 200  
 service@homegate.ch

I-L

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE 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

▶ IMMOBILIENSFTWARE



**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

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

SOLUTIONS ON DEMAND



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

**IMMOMIG** ↑  
Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigs.ch  
0840 079 079 | Zürich  
www.immomigs.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



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

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

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

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

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



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



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

L-Z

▷ LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE

**RENOVA  ROLL**

**RENOVA ROLL AG**  
 Weberrütistrasse 1  
 8833 Samstagern  
 Tel. 044 787 30 50  
 Fax 044 787 30 59  
 info@renova-roll.ch  
 www.renova-roll.ch

▷ LÜFTUNGSHYGIENE



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

Wildsachenstrasse 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**

**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

▷ G\_TSM\_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport  
 Grosssäckerstrasse 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

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

▷ TREPPEN-HANDLÄUFE

**Sichere Handläufe innen und aussen**

**Flexo-Handlauf GmbH**  
 Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur  
**Gratis-Tel. 0800 04 08 04**  
 www.flexo-handlauf.ch

▷ WELLNESS-ANLAGEN

**Fitness-Partner AG**  
 Blumenaustr. 4  
 9410 Heiden  
 T 071 891 39 39  
 F 071 891 49 32  
 info@fitness-partner.ch  
 www.fitness-partner.ch



MY SAUNA AND SPA

**KLAFS AG**  
 Oberneuhofstrasse 11  
 6342 Baar  
 T +41 41 760 22 42  
 F +41 41 760 25 35  
 baar@klafs.ch  
 www.klafs.ch

**KÜNG AG Saunabau**  
 Rütibüelstrasse 17  
 CH-8820 Wädenswil  
 T +41 (0)44 780 67 55  
 F +41 (0)44 780 13 79  
 info@kuingsauna.ch  
 kuingsauna.ch

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort Mitgliederservice & Marketing:

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rythenbergstrasse 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 061 225 03 03, 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:** St. Jakob-Strasse 54, 4052 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

### Swiss Real Estate Forum

15.-17.01.15 Pontresina

### Swiss Real Estate Campus

19.-21.10.14 Pontresina

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

28.05.14 Golfturnier  
21.08.14 Partnerfirmenanlass  
09.09.14 Generalversammlung

### Basel

13.05.14 Generalversammlung, Hotel Les Trois Rois, Basel  
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

### Bern

15.05.14 InfoMeet Anlass (für Bewirtschafter und Vermarkter)  
19.06.14 Frühlinganlass SVIT Bern  
11.09.14 Generalversammlung

### Graubünden

-

### Ostschweiz

12.05.14 Generalversammlung

### Romandie

20.05.14 Generalversammlung

### Solothurn

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

08.05.14 Generalversammlung  
15.05.14 Stehlunch  
05.06.14 Stehlunch  
10.07.14 Sommerevent

### 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

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

22.05.14 Fördermitgliederanlass, Romanshorn  
16.10.14 Generalversammlung

### SVIT FM Schweiz

22.05.14 Facility Management Day 2014, Gut Bocken, Horgen  
24.09.14 Generalversammlung  
22.10.14 Good Morning FM!

### Fachkammer STWE SVIT

07.05.14 Generalversammlung, Zürich  
26.05.14 Fit für Stockwerkeigentum  
06.11.14 Herbstanlass, St. Gallen



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



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

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



## Stadt Illnau-Effretikon

Die Stadt Illnau-Effretikon - zwischen Winterthur und Zürich gelegen - bietet mit ihren ländlichen und urbanen Gebieten, ihren Weilern und den Zentren attraktive Bedingungen für die rund 16 000 Einwohnerinnen und Einwohner. Das Team der Abteilung Hochbau engagiert sich für den Betrieb und die Werterhaltung der städtischen Liegenschaften sowie für die Themen und Aufgaben rund um die Stadtentwicklung. Für die neu geschaffene Stelle in der Abteilung Hochbau suchen wir Sie als

### LEITER/IN IMMOBILIEN 80 – 100 %

In dieser Funktion sind Sie für die Leitung des Fachbereichs Immobilien mit den Sparten Unterhalt, Verwaltung und Projekte in fachlicher, personeller und administrativer Hinsicht verantwortlich. Dabei werden Sie von zwei Fachspezialisten sowie den Hauswart-Teams unterstützt. Das städtische Immobilienportfolio ist breitgefächert und umfasst nebst Verwaltungs- auch Schulliegenschaften, Freizeit- und Werkanlagen, das Alterszentrum sowie einige Wohnhäuser. Sie sind zuständig für den Aufbau des Immobilien-Managements und nehmen dies im Sinne eines ganzheitlichen, nachhaltigen Ansatzes sowie mit optimalem Ressourceneinsatz wahr. Zudem planen und realisieren Sie Entwicklungsprojekte, bearbeiten Arbeitsvergaben, beurteilen die Vorschläge der Planer und Bauunternehmer und haben die Einhaltung der Termine, Budgets und Qualitätsstandards im Fokus. Sie arbeiten eng mit der Leiterin der Abteilung Hochbau zusammen, übernehmen deren Stellvertretung und stehen den städtischen Behörden bei strategischen Themen beratend zur Seite.

Als gestaltungs- und umsetzungsstarke Persönlichkeit mit einem Hochschul- oder Fachhochschulabschluss im Bauwesen und einer Zusatzausbildung im Bereich Immobilien- oder Facility-Management sowie Erfahrung in einer vergleichbaren Führungsposition ergänzen Sie unser Team ideal. Mit Ihrem Organisationstalent sowie Ihren sehr guten mündlichen und schriftlichen Kommunikationsfähigkeiten fördern Sie die Koordination und Vernetzung der Ansprüche aller Beteiligten. Ihr Interesse für politische Zusammenhänge und Abläufe sowie Ihre Ausrichtung auf ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit runden Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen eine vielseitige, spannende und herausfordernde Aufgabe mit Gestaltungsspielraum und Entwicklungsmöglichkeiten in einer wertschätzenden und partnerschaftlichen Unternehmenskultur. Zudem profitieren Sie vom zentral gelegenen Arbeitsort mit bester Verkehrsanbindung sowie von Anstellungskonditionen, die sich sehen lassen können.

Möchten Sie mit uns die Zukunft der Stadt Illnau-Effretikon gestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise per Mail an [personaldienst@ilef.ch](mailto:personaldienst@ilef.ch) oder per Post an die Stadt Illnau-Effretikon, Personaldienst, Märtplatz 29, 8307 Effretikon. Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne Ivana Vallarsa, Leiterin Abteilung Hochbau, unter 052 354 24 76.

Mehr über unsere Stadt erfahren Sie auf [www.ilef.ch](http://www.ilef.ch).

**KRÜGER**

macht mehr – seit 1931



Kondensationstrocknung



Adsorptionstrocknung



Wäschetrocknung



Bautrocknung



# Zu feucht? Wir entfeuchten Ihr Klima.

Eine Luftfeuchtigkeit, die regelmässig 50–60% relative Feuchte. übersteigt, kann zu Schimmel, Rost und Fäulnis führen. Mit unseren Dienstleistungen und Produkten schaffen wir langfristig ein angenehmes Klima. Neben dem SECOMAT-Wäschetrockner beseitigen auch Adsorptions- und Kondensationstrockner die hohe Luftfeuchtigkeit in Räumen. Und mittels unserer Bautrocknung beschleunigen wir Ihr Bauvorhaben massgeblich. Wir beraten Sie gerne.

Krüger + Co. AG / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / info@krueger.ch / www.krueger.ch

MIETEN

KAUFEN

SERVICE

entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren