

# immobilia

## AREALENTWICKLUNG

SEITE 4



<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> HIAG-CEO Martin Durchschlag im Gespräch.....	22
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Gebäudetechnik – Schaufenster zum Gletscher.....	36
<b>VERBAND.</b> Hochsaison der SVIT-Generalversammlungen.....	56

## VOM SUBJEKT ZUM OBJEKT



**URS GRIBI**  
«Die eigentliche  
KruX ist, dass  
Objektförderungen  
kaum mehr weg-  
zukriegen sind.»

• Wohnbauförderung steht hoch im Kurs. In verschiedenen Städten und Kantonen wurden Volksbegehren lanciert, um staatliche Förderprogramme einzuführen oder auszubauen – oft mit Erfolg. Und die Sozialdemokratische Partei fordert auf Bundesebene neue Bundesvorschriften im Bereich des genossenschaftlichen Wohnungsbaus.

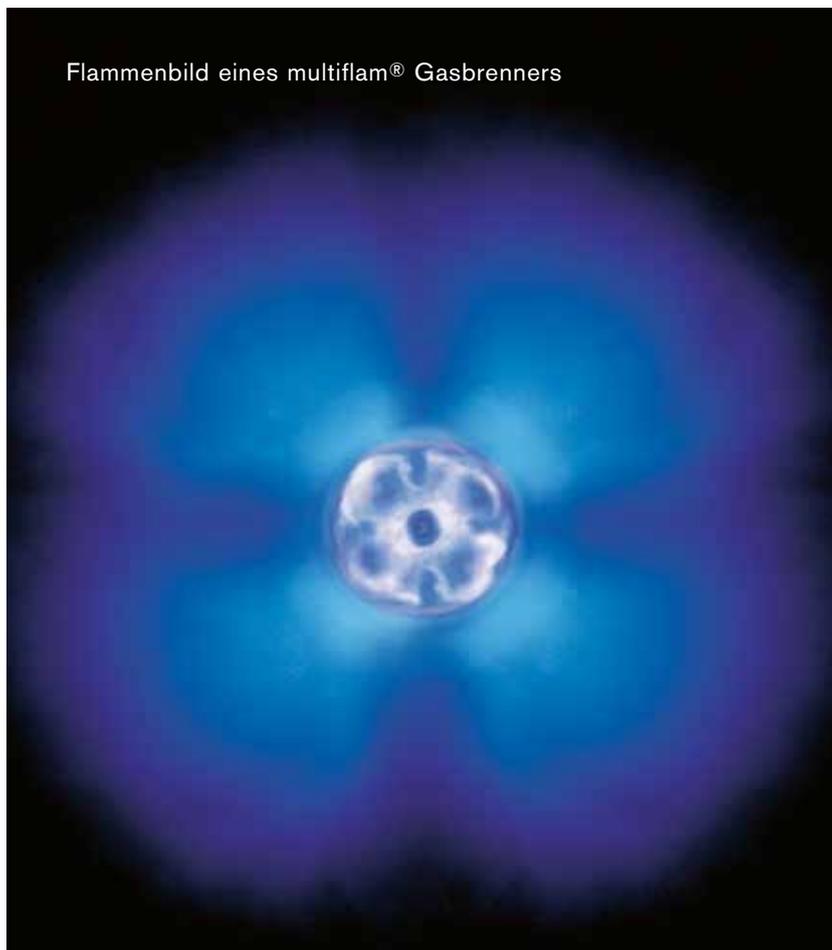
Zwei Dinge sind dabei stossend. Erstens soll immer öfter zur Bundessache werden, was bisher auf Gemeinde- oder Kantonsebene geregelt wurde. Und zweitens war es früher vorrangig das einzelne Individuum, das unterstützt wurde, während sich jetzt der Trend hin zum Objekt verlagert. Am Beispiel Wohnen heisst dies, nicht mehr einzelnen, sozial Schwachen zu helfen, sondern beispielsweise den Landerwerb gemeinnütziger Wohnbauträger zu verbilligen und einen Teil ihrer Risiken zu übernehmen. Und zwar in zunehmenden Ausmass.

Die eigentliche KruX dabei ist, dass Objektförderungen kaum mehr wegzukriegen sind. Was Gesetz wird, bleibt meistens auch Gesetz (Ausnahmen sind leider nicht die Regel: Das Berner Kantonalparlament hob im März die Förderung des preisgünstigen Mietwohnungsangebots auf.). Zudem wird der Staat zum Marktplayer, ohne sich wie andere den realen Marktverhältnissen mit allen Vor- und Nachteilen aussetzen zu müssen.

Dass mit der Objektförderung auch der Anreiz zur Eigenverantwortung kleiner wird, liegt auf der Hand. Aber wer stets auf die Unterstützung des Staates zählen kann, für den spielt das ohnehin keine grosse Rolle.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



## Die Kunst des Feuermachens

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Gabriela Theus,  
CFO Zug Estates Holding  
(Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

### 04 EINE LANGFRISTIGE PERSPEKTIVE

Immobilia unterhält sich mit Gabriela Theus, CFO von Zug Estates, über die finanziellen Aspekte von Arealentwicklungen und das Grossprojekt «Suurstoffi» in Rotkreuz.

## IMMOBILIENPOLITIK

### 10 RAUMPLANUNG BLEIBT DAUERBRENNER

Nach den Kantonen verlangt der Gewerbeverband – zusammen mit Baumeistern und Hoteliers – einen Marschhalt in der Raumplanung. Eine Verschärfung der Lex Koller will man nicht.

### 11 KURZMELDUNGEN

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 12 ÜBERGANGSRISIKO WÄCHST

Während der Markt in den Zentren austrocknet, dürften zentrumsfernere Märkte mit Vermarktungsschwierigkeiten konfrontiert sein, schreibt die Credit Suisse im Immobilienmonitoring.

### 14 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 21 ERFOLGREICHE FARMING-SYSTEMATIK

«Systematisches Farming führt nach kurzer Durststrecke zu mehr Erfolg», sagt Lars Grosenick in seiner Kolumne.

### 22 «ÜBER DEN ZYKLUS HINAUS DENKEN»

Für Martin Durchschlag, CEO von HIAG Immobilien, eröffnet der Börsengang des Unternehmens viele Möglichkeiten.

### 24 TREND: WOHNEN MIT SERVICE

Ökologische Entwicklungen müssen bei der Projektentwicklung ebenso berücksichtigt werden wie demografische. Das Beispiel des Projektes Sunnepark in Egerkingen.

### 28 ENTWICKLUNG AM SEE

Robert J. Haller, Swisscanto Asset Management AG, gibt Einblicke in das Projekt auf dem «Huber + Suhner»-Areal am Pfäffikersee.

## IMMOBILIENRECHT

### 30 NICHT-EINZONUNG STATT AUSZONUNG

Das Bundesgericht qualifiziert die mit der Redimensionierung einer Bauzone in Salenstein TG verbundene Zuweisung zur Nichtbauzone nicht als Auszonung, sondern als Nichteinzonung.

## MANAGEMENT

### 32 COACHING ALS MANAGEMENT-TOOL

Zeitgemässes Management gehört heute zur integralen Unternehmensführung und -entwicklung.

## BAU & HAUS

### 36 SCHAUFENSTER ZUM GLETSCHER

Mit dem Umbau zweier Restaurants auf dem Jungfraujoch hat die Jungfrauabahn AG rund 11 Mio. CHF in die Qualität des Ausflugsziels investiert.

### 38 ENERGIEVERBRAUCH STEuern

Obwohl Haustechnikgeräte heute ökonomischer arbeiten als früher, entfallen mehr als die Hälfte des Energieverbrauchs und die Hälfte der Emissionen auf den Gebäudepark.

### 41 EFFIZIENZ DURCH SMART METERING

Ein Unternehmen erneuerte die Heizung im eignen Wohn- und Gewerbehaus. Nach drei Jahren reduzierte sich der Verbrauch um 30%.

## IMMOBILIENBERUF

### 42 VORSCHAU AUF DEN VALUATION CONGRESS

Am 18. September geht der Kongress zum dritten Mal über die Bühne.

### 44 STOCKWERKEIGENTUM IM FOKUS

Am Swiss Real Estate Campus 2014 können sich Immobilienfachleute zum Thema Stockwerkeigentum weiterbilden.

### 46 BERUFSBILDUNG IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Das Weiterbildungsangebot in der Bildungs- und Immobilienbranche boomt. Der SVIT als führender Berufsverband der Immobilienbranche ist auf allen Bildungsstufen vertreten.

### 48 ZERTIFIKATSLEHRGANG FM

Die Berner Fachhochschule bietet mit KBOB eine Weiterbildung in der Führung von Betriebsimmobilien an. Das Studium richtet sich an Bau- und Immobilienfachleute.

### 50 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## VERBAND

### 54 SVIT ZÜRICH – POLITIK IM REGULIERUNGSFIEBER

### 57 SVIT OSTSCHWEIZ – AUF HISTORISCHER FAHRT

### 59 SVIT BEIDER BASEL – MIT 80 FIT IM GRENZBEREICH

### 62 SVIT ZENTRALSCHWEIZ – GV ZWISCHEN RENNWAGEN

### 64 KUB – GV IM ZEICHEN DER VORSTANDSWAHLEN

### 65 NACHRUF: IN MEMORIAM ALBERT METZ

### 66 SEK/SVIT – GV SCHLIESST AKTIVES JAHR AB

### 68 SVIT GRAUBÜNDEN IM «GOLDENEN EI»

## MARKTPLATZ

### 70 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

### 82 BEZUGSQUELLEN REGISTER

### 85 ADRESSEN & TERMINE

### 86 ZUGUTERLETZT

### 86 IMPRESSUM

## • ZITIERT



Meine Motivation, mich als Verwaltungsratspräsidenten zu engagieren, liegt in der Gewissheit, dass VERIT eine moderne, agile und kompetitive Unternehmensgruppe ist, die gleichzeitig die traditionellen Werte einer eigentümergeführten Unternehmung bewusst pflegt.»

### RICHARD HUNZIKER

neu gewählter Verwaltungsratspräsident der VERIT Holding AG und der VERIT Immobilien AG zu seiner künftigen Aufgabe.



• **BIOGRAPHIE**

**GABRIELA THEUS**

\*1973, lic. oec. HSG, MRICS, Corporate Real Estate Manager (European Business School). Gabriela Theus ist seit 2012 CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der börsenkotierten Zug Estates Holding. Davor war sie 2010 bis 2012 Direktorin Finanzen und Portfoliomanagement sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Vorgängergesellschaft MZ-Immobilien AG. In ihrem beruflichen Werdegang war sie im Weiteren als Projektleiterin für Immobilientransaktionen und Bewertungsmandate bei Sal. Oppenheim und als Senior Associate Real Estate bei Ernst & Young tätig. Sie war überdies mehrere Jahre im Board von RICS Schweiz. ●

# Eine langfristige Perspektive

Immobilien unterhält sich mit Gabriela Theus, CFO von Zug Estates, über die finanziellen Aspekte von Arealentwicklungen und das Grossprojekt «Suurstoffi» in Rotkreuz.

IVO CATHOMEN\* •

**– Das Portfolio von Zug Estates setzt sich grob aus einem Areal im Bestand und einem in Entwicklung zusammen. Sind Sie nun Investor oder Entwickler?**

– Sowohl als auch. Wir entwickeln Areale für unseren Bestand. Zug Estates ist auf zwei Aspekte fokussiert: auf Areale einerseits und auf den Wirtschaftsraum Zug andererseits. Wir bauen unser Portfolio also nicht zufällig auf – eine Liegenschaft hier, eine da. Wir streben vielmehr eine kontinuierliche Entwicklung über einen langen Zeitraum an und wollen damit Potenziale und Synergien erschliessen – im baurechtlichen, im energetischen und auch im marktlichen Sinn.

**– Warum kann man das mit Arealen, aber nicht mit einzelnen Liegenschaften?**

– Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Portfoliostrategie zukunftsfähige Produkte schaffen. Das ist für uns als langfristig orientierter Investor wichtig. Unser Bestand in Zug zeigt, was uns wichtig ist: zentrale, gut erschlossene Lage, kurze Wege, gemischte Nutzungen. Im Areal rund um das Einkaufszentrum Metalli wohnen 700 Menschen, 2000 arbeiten hier. Dazu kommt eine vielfältige Nutzung. Das macht den Unterschied zur Entwicklung einzelner Liegenschaften aus. Auch auf

ANZEIGE

**Trockag**  
*Wänn's uns Trockne gäbt!*

- **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  



dem Areal «Suurstoffi» in Rotkreuz wollen wir ein lebendiges Quartier schaffen, intelligent verdichten und so nachhaltig Wert generieren.

**– Ein Areal mit weit fortgeschrittenem Entwicklungsstand, eines in Realisierung – wo sind Gemeinsamkeiten?**

– Wir begleiten unsere Liegenschaften über den gesamten Lebenszyklus von der Konzeption über Realisierung bis hin zum Betrieb und zur Weiterentwicklung. Im «Metalli» ist beispielsweise eine intensive Phase der Erneuerung abgeschlossen, in der wir im Bestand verdichtet haben. Und auch hier gibt es noch Potenzial. Aufgrund des neuen Richtplans im Kanton Zug ist eine weitere Entwicklung möglich. Wir loten nun aus, in welche Richtung es über zehn Jahre hinaus gehen könnte. Es gibt also durchaus Gemeinsamkeiten zwischen Bestandes- und Entwicklungsarealen.

**– Es gibt also keinen angestrebten Endzustand eines Areals?**

– Wir setzen uns kontinuierlich mit unseren Liegenschaften und unserem Angebot auseinander, damit sie auch für künftige Nutzer attraktiv bleiben. Ökologie ist einer von vielen Aspekten. Wie schaffen wir es zum Beispiel, unseren «Carbon Footprint» zu verringern? Ist es möglich, ein Areal autonom ohne Zufuhr von externer Energie zu versorgen? Das sind Themen, die uns umtreiben.

**– Irgendwann sind aber die grossen Bauetappen abgeschlossen. Werden Sie sich dann neuen Arealen zuwenden?**

– Langfristig möchten wir weitere Areale ins Portfolio aufnehmen, stehen aber nicht unter Zeitdruck. Im Moment verfügen wir über ausreichend Wachstumspotenzial in unseren bestehenden Arealen. Wir streben an, pro Jahr 50 bis 100 Mio.

**„ Man kann unsere Finanzierungsstrategie als konservativ bezeichnen. »**

CHF in die Entwicklung unserer Areale zu investieren. Das können wir über die nächsten zehn Jahre problemlos halten.

**– Welchen Einfluss hat die wirtschaftliche und demografische Entwicklung auf die Entwicklungsschritte?**

– Wir sind aufgrund unserer Unternehmensgeschichte seit über 100 Jahren mit der Region verbunden. Wir glauben an den Standort und sind überzeugt, dass er überdurchschnittlich attraktiv ist und bleibt. Aber wir beobachten die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen aufmerksam, um die Entwicklungen antizipieren zu können. Die ausgewogene Nutzung mit je einem Viertel Wohnen, Büro, Retail und Sonstige erweist sich aufgrund der unterschiedlichen Zyklen als sehr robust.

**– Vor einigen Tagen wurde der Bau der Mall of Switzerland in Ebikon angekündigt. Bereitet Ihnen die Neubautätigkeit in der Region keine Sorgen?**

– Die Mall of Switzerland wird den Retailflächenmarkt der Region beeinflussen und die Konkurrenz der Standorte verschärfen. Die Center der Innerschweiz dürften dies zu spüren bekommen. Wir haben am Standort Zug klare Stärken. Wir

verfügen über ein einkommensstarkes Einzugsgebiet und einen attraktiven Mietermix. Viele in der Metalli-präsente Retailformate sind für die Zentralschweiz einmalig. Damit werden wir mit der «Metalli» für

unsere Mieter und deren Kunden attraktiv bleiben.

**– Und das hohe Bauvolumen bei verhaltener Nachfrage im Bürobereich?**

– Auch wir spüren die Sättigung am Büromarkt. Darum schnüren wir mit jeder Etappe verkraftbare Pakete mit einem Teil Wohnen und einem Teil kommerzieller Nutzung. Time-to-market ist manchmal entscheidend für die Ansiedlung neuer kommerzieller Mieter. Grössere Flächen realisieren wir aber «auf Bestellung» eines Mieters. Wir gehen davon aus, mit der Überbauung des Suurstoffi-Areals 2020 bis 2022 fertig zu sein.

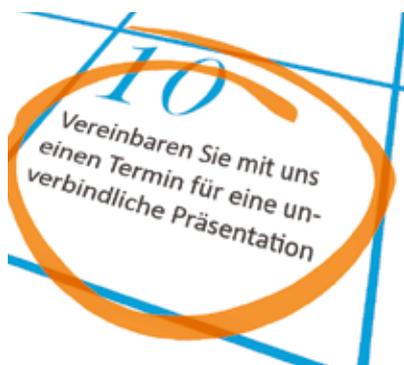
**– Sie verfolgen langfristige Ziele, Aktionäre an der Börse wollen kurzfristig Resultate. Wie bringt man dies in Einklang?**

– Wir richten uns an Aktionäre mit einem längerfristigen Anlagehorizont. Ihnen können wir nebst regelmässigen, stabilen Erträgen aus unserem Bestand eine kontinuierliche Entwicklung auf-



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.

zeigen. Wir verzeichnen nicht nur einen hohen Vermietungsstand, sondern auch eine hohe Verlässlichkeit in der Realisierung. Wir steben eine Fremdkapitalfinanzierung von höchstens 40% an. Zusammen mit dem erwirtschafteten und reinvestierten Gewinn können wir in die Weiterentwicklung investieren, ohne die Aktien durch Kapitalerhöhungen verwässern zu müssen. Dies alles ist für viele Anleger attraktiv.

**» Wer breit aufgestellt ist, hat Vorteile.«**

**– Sie weisen eine Eigenkapitalrendite von 7,3% aus. Was ist Ihr diesbezüglicher Zielwert?**

– Wir haben kein Renditeziel definiert. Wir orientieren uns an der Steigerung des Net Asset Value und der operativen Ergebnisse. So können wir auch bei einer aufgrund der hohen Reinvestitionen konstanten Ausschüttungsquote von 30 bis 40% eine kontinuierlich steigende Dividende in Aussicht stellen.

**– Viele Entwickler können Projekte nur realisieren, wenn sie mindestens einen Teil der Wohnungen verkaufen. Ist das auch bei Ihnen ein Thema?**

– Immer mehr Entwickler und Eigentümer erkennen das Potenzial von ursprünglich industriell genutzten Arealen. Das treibt die Preise. Wenn der Verkauf über einen Bieterprozess erfolgt, kommen jene zum Zug, die mit Stockwerkeigentum kalkulieren. Wir streben eine Finanzierung an, die robust genug ist, um nicht zum Verkauf gezwungen zu sein.

**– Aber auch Sie werden in der «Suurstoffi» gewisse Wohnungen zum Kauf anbieten.**

– Das hat einen anderen Hintergrund. Wir werden auf Wunsch der Gemeinde einen Teil Wohneigentum entwickeln und sehen darin auch Vorteile für den Nutzungsmix. Eigentümer sind gegenüber Mietern eher längerfristig orientiert.

**– Wie leitet sich der Nutzungsmix im Allgemeinen ab?**

– Ausgehend von der bestehenden Situation streben wir eine Vielfalt an. Wir wollen Leben in das neue Quartier bringen und Infrastruktur schaffen – quasi ein Dorf im Dorf. Im Wohnbereich schaffen wir unterschiedliche Angebote. In der ersten Etappe der «Suurstoffi» haben wir mit 230 Mietwohnungen über 150 Grundrisstypologien realisiert – von der Familienwohnung bis zum WG-Wohnen mit Services.

**» Wir müssen unser Produkt ständig weiterentwickeln.«**

**– Wo gingen die Vorstellungen zwischen Behörden und Ihnen am weitesten auseinander?**

– Es ist ein Geben und Nehmen. Wir haben uns verpflichtet, zwei historische Gebäude zu erhalten und einer halböffentlichen Nutzung zuzuführen. Wichtiges Thema ist auch die Infrastruktur auf dem Areal und in der Gemeinde, beispielsweise die Verkehrserschliessung oder die Schulraumplanung. In diesen Fragen haben wir uns verpflichtet, die Bebauung zu etappieren. Dann sind Erdgeschossnutzungen immer

wieder ein Thema, gerade in exponierten Gebäuden wie dem zentralen Hochhaus der Suurstoffi, wo wir uns im Rahmen des Bebauungsplanverfahrens mit der Gemeinde auf eine halböffentliche Nutzung geeinigt haben.

**– Was sind die besonderen Hürden in einer Arealentwicklung?**

– Aufgrund der Grösse ist es wichtig, den richtigen Nutzungsmix zu finden. Der Prozess ist eine kontinuierliche Auseinandersetzung und ein Lernprozess. Wenn es nicht funktioniert, haben wir die Defizite zu tragen, weil wir die Gebäude in den Bestand übernehmen. Gleichzeitig muss es gelingen, zukunftsfähige Flächen zur Verfügung zu stellen, welche die Bedürfnisse von heute und morgen erfüllen. Und schliesslich muss man sich im Prozess auch der Anliegen der Öffentlichkeit bewusst werden.

**– Gibt es trotz umsichtiger Planung Überraschungen?**

– Überraschungen gibt es immer, aber vor allem baulicher Art. Damit müssen in erster Linie unsere Leute vor Ort umgehen.



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

**SUURSTOFFI**

Die Zug Estates ist aus dem Bereich Immobilien der Metall Zug entstanden. Beide Areale, Metalli und Suurstoffi, haben eine industrielle Vergangenheit. In Zug war die Produktion der Metallwarenfabrik Zug angesiedelt. Die Produktion wurde in den 1970er-Jahren in die V-Zug integriert, aus dem Immobilienbereich wurde die MZ Immobilien, heute Zug Estates. Das Suurstoffi-Areal gehörte früher den Sauerstoff- und Wasserstoffwerken Luzern, der heutigen Pangas. V-Zug erwarb das Areal als Landreserve für die industrielle Produktion. In den 2000er-Jahren fiel der strategische Entscheid, den Standort Zug zu stärken und auf eine Auslagerung nach Rotkreuz zu verzichten. Das Areal wurde in der Folge an die Zug Estates übergeben.

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



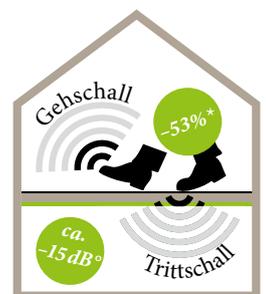
# SILENTE TECHNOLOGIE

*leise, nachhaltig, schonend*

*Bauwerk hat mit Cleverpark Silente eine innovative Systemlösung entwickelt, welche durch die Kombination des Parketts Cleverpark und der patentierten Silente Tritt- und Raumschalldämmunterlage eine sehr gute Gehschallreduktion sowie gleichzeitig eine optimale Trittschallverbesserung erreicht.*

Nutzen auch Sie die Chance zur Lärmreduktion und erfahren Sie mehr auf [www.bauwerk-parkett.com/de/parkett/neuheiten/cleverpark-silente.html](http://www.bauwerk-parkett.com/de/parkett/neuheiten/cleverpark-silente.html) oder durch eine persönliche Beratung in unseren Parkettwelten:

*St.Margrethen, Chur, Wallisellen, Rothrist, Kriens, Basel, Gümligen, Massagno, Lausanne, Genf*



\* geprüft durch IHD Dresden  
° geprüft durch ÖTI Wien

**BAUWERK®**  
Parkett



# Gewerbe fordert Marschhalt

Nach den Kantonen verlangt der Gewerbeverband – zusammen mit Baumeistern und Hoteliers – einen Marschhalt in der Raumplanung. Auch eine Verschärfung der Lex Koller will man nicht.



Die Grenzen hin zu mehr Regulierung verschieben sich (Foto: wilhei/pixelio.de).

SIMON HUBACHER\*

**RAUMPLANUNG BLEIBT DAUERBRENNER.** Bundesrätin Doris Leuthard strebt eine umfassende Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG) an – nur ein knappes Jahr, nachdem die umstrittene, vom SVIT Schweiz bekämpfte RPG-Teilrevision vom Stimmvolk angenommen worden ist. Die Arbeiten an der Gesamtrevision waren wegen der Zweitwohnungs- und Landschaftsinitiative zurückgestellt worden. Die jüngsten Pläne des Bundesrates stossen nun auf Widerstand: Zuerst forderten die Kantone einen Marschhalt (siehe Immo, Ausgabe Mai 2014), nun haben der Schweizerische Gewerbeverband, die Baumeister und Hoteliers nachgedoppelt. Nach der angenommenen Zweitwohnungsinitiative und dem verschärften Raumplanungsgesetz wollen sie zwei Jahre Ruhe in der Raumplanung. Auch die Lex Koller soll nicht verschärft werden.

Notwendig seien vielmehr «Vereinfachungen des Baurechts auf lokaler Ebene», hielten der Gewerbeverband (SGV), der Baumeisterverband sowie Hotellerieuisse gemeinsam fest. «Wir brauchen weniger Regeln und Gesetze», sagte SGV-Direktor Hans-Ulrich Bigler. Die Verbandsvertreter

beteuerten, sie wollten die Zersiedelung des Landes ebenfalls stoppen – dies insbesondere mit verdichtetem Bauen. Dafür brauche es aber nicht mehr, sondern weniger Regulierung. Die Verfahren auf kantonalen und kommunaler Ebene sollen radikal vereinfacht werden. «Wir kommen beim verdichteten Bauen nur dann weiter, wenn wir das Baurecht vereinfachen», sagte Baumeisterpräsident Werner Messmer.

Unter diesen Vereinfachungen verstehen die Vertreter des Gewerbes unter anderem eine Lockerung des Denkmalschutzes. Aber auch die Einsprachemöglichkeiten müssten beschränkt und es muss vermehrt in die Höhe und in die Tiefe gebaut werden. Die Zubetonierung der Schweiz erfolge nicht so schnell, wie dies von den Landschaftsschützern dargestellt werde. Trotzdem würde dem Land mehr Bescheidenheit gut stehen. Die heutige Bauweise mit grosszügigen Gartenanlagen sei kein Modell für die Zukunft, sagte Messmer. Der Abstand zu den Nachbarhäusern sollte ein vernünftiges Mass nicht überschreiten.

**LEX KOLLER – EINE NEUE FRONT.** Vor allem linke Kreise wollen zudem die Lex Koller, die den Grundstückkauf für ausländische

Personen einschränkt, weiter verschärfen. Gegen eine Verschärfung der Lex Koller wenden sich nicht nur Investorenkreise, sondern auch die Tourismusbranche. Investoren aus dem Ausland seien für die Beherbergungswirtschaft wichtig, sagte Guglielmo Brentel, Präsident von Hotellerieuisse. Überhaupt wollen die Gewerbevertreter die Raumplanung wieder vermehrt in den Kantonen ansiedeln. Denn in den letzten Jahren hat eine schleichende Zentralisierung der Raumplanung stattgefunden. Der Bund erlässt teilweise einschneidende Vorschriften. Die Ausgangslage unterscheidet sich aber von Kanton zu Kanton. Appenzell Innerrhoden ist mit dem Kanton Baselstadt nicht vergleichbar – «es braucht unterschiedliche Lösungen».

Vor dem Hintergrund von Diskussionen über Zersiedlung, Landschaftsschutz und kalten Betten kamen Einschränkungen beim Volk in den letzten Jahren gut an. Die Stimmenden hiessen sowohl die Zweitwohnungsinitiative von Franz Weber gut wie auch striktere Vorschriften wie etwa die Rückzonungspflicht für die Kantone. ●

## GENERELLE FORDERUNGEN

- Die Raumentwicklung muss im Dienste der Gesellschaft und Wirtschaft stehen.
- Die Ökonomie muss im Rahmen der Nachhaltigkeit mindestens den gleichen Stellenwert haben wie die Ökologie und das Soziale.
- Raumplanung muss Sache der Kantone bleiben; eine schleichende Zentralisierung der Raumentwicklungspolitik und eine Bevormundung der ländlichen Regionen und Berggebiete wird abgelehnt.

## VIER SPEZIFISCHE FORDERUNGEN

- Revision RPG: Der Gewerbeverband ist gegen neue bundesrechtliche Zwangsmassnahmen und sachfremde Bestimmungen im Rahmen der RPG-Revision 2.
- Zweitwohnungsgesetzgebung und Lex Koller: Das neue Zweitwohnungsgesetz muss die Eigentums- und Besitzstandesgarantie vollständig respektieren, ebenso die Bedürfnisse der Tourismusregionen; keine weitere Verschärfung der Lex Koller.
- Verdichtetes Bauen: Radikale Vereinfachung des Baurechts und der Verfahren, um das verdichtete Bauen zu fördern sowie eine Revitalisierung der Stadt- und Ortskerne.
- Liberale Wohnungspolitik: Von staatlichen Eingriffen in den Wohnungsmarkt ist abzusehen, um die privaten Investitionen nicht zu behindern.

ANZEIGE

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



\*SIMON HUBACHER

Der Autor ist Verantwortlicher Relations des SVIT Schweiz

**SCHWEIZ**

**277 MILLIONEN FÜR ZIVILE BAUTEN**

Der Bundesrat hat die Botschaft 2014 über die zivilen Immobilien verabschiedet. Er beantragt darin dem Parlament einen Gesamtkredit «Zivile Bauten» von 226,8 Mio. CHF sowie einen Rahmenkredit «Zumiete inkl. Ausbau» von 50 Mio. CHF. Im Gesamtkredit sind die Finanzierung des Neubaus an der Pulverstrasse 11 in Ittigen sowie der Rahmenkredit für kleinere Bauvorhaben im Immobilienportfolio des Bundesamtes für Bauten und Logistik (BBL) enthalten.

**ZÜRICH**

**VORLAGE PREISGÜNSTIGER WOHNRAUM**

Der Regierungsrat des Kantons Zürich hat beschlossen, den Stimmberechtigten an der Volksabstimmung vom 28. September 2014 eine Änderung des Planungs- und Baugesetzes zu unterbreiten. Die Vorlage sieht eine Festlegung des Mindestanteils für preisgünstigen Wohnraum vor.

**KANTONS RAT LEHNT KULTURLAND-INITIATIVE AB**

Der Zürcher Kantonsrat hat Mitte Mai die Umsetzung der Kulturlandinitiative abgelehnt. Mit 97 gegen 73 Stimmen beschloss er, auf die Vorlage nicht einzutreten. Die Initiative war am 17. Juni 2013 vom Volk mit 54,5% Ja-Stimmen angenommen worden. Die Grünen kündigten nach der Abstimmung im Kantonsrat eine Klage beim Bundesgericht an. Für Eintreten auf die Umsetzungsvorlage stimmten nur

SP, Grüne und GLP. Alle übrigen Fraktionen vertraten die Auffassung, der im März verabschiedete kantonale Richtplan sei die richtige Antwort auf die Kulturlandinitiative.

**BERN**

**NEUER STADTTEIL IN BIEL NIMMT FORM AN**

Nach mehreren Jahren der Planung nimmt nun die Neugestaltung des Gygax-Areals in Biel konkrete Formen an. Verläuft alles wie geplant, können die Bauarbeiten für die Überbauung Jardin du Paradis und den öffentlichen Park Schüssinsel im Herbst 2014 beginnen. Damit soll im Herzen der Stadt Biel ein neues Wohn- und Erholungsquartier entstehen. Geplant sind ein Wohnquartier mit rund 280 Wohneinheiten. Das Bauvolumen für die gesamte Überbauung beträgt ca. 100 Mio. CHF. Gebaut wird in drei bis vier Etappen. Erste Wohnungen werden 2016 bezugsbereit sein.



Planungsgebiet Gygax-Areal

**HANDÄNDERUNGSGESTEUER TEILWEISE ABGESCHAFFT**

Der Kauf von Wohneigentum bis zu 800 000 CHF wird im Kanton Bern von der Handänderungssteuer befreit. Das Stimmvolk hat der Gesetzesänderung mit 58% zugestimmt. Dem Kanton Bern dürften damit rund 25 Mio. CHF jährlich

an Steuereinnahmen entgehen. Die Handänderungssteuer wird beim Kauf von Wohneigentum fällig. In der Regel beträgt die Steuer im Kanton Bern 1,8% des Kaufpreises. In den vergangenen Jahren sind mit der Handänderungssteuer pro Jahr zwischen 115 und 120 Mio. CHF in die Staatskasse geflossen.

**EINFACHERE REGELN FÜR PARKPLÄTZE**

Im Kanton Bern wurden die Regeln zur Berechnung der minimalen und maximalen Anzahl von Parkplätzen vereinfacht. Zudem soll in neuen Wohngebieten, die möglichst autofrei ausgestaltet werden, auf die Erstellung von Parkplätzen ganz oder weitgehend verzichtet werden können, ohne dass eine Ersatzabgabe bezahlt werden muss. Der Regierungsrat hat die Bauverordnung entsprechend angepasst.

**LUZERN**

**INVESTITIONS- BEITRÄGE FÜR KKL**

Der Kanton und die Stadt Luzern haben die politischen Vorlagen zur Finanzierung der werterhaltenden Massnahmen im KKL Luzern bis 2028 präsentiert. Mit dazu gehören auch Bürgschaften für die Aufwände der Dachkorrektur. Die Parlamente von Kanton und Stadt Luzern beraten die beantragten Kredite im Sommer 2014.

**GRUNDBUCHRECHT NEU REGELN**

Das Grundbuchrecht des Kantons Luzern soll aktualisiert und der geltenden Gesetzgebung auf Bundesebene angepasst werden. Neu wird

das Grundbuchrecht im Einführungsgesetz zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch geregelt. Der Regierungsrat unterbreitet dem Kantonsrat eine entsprechende Botschaft.

**VORPROJEKT ZUR SPANGE NORD ABGESCHLOSSEN**

Der Kanton Luzern hat das Vorprojekt zur Spange Nord – einer neuen Hauptverkehrsachse zur Entlastung des Luzerner Stadtzentrums – und zu den Massnahmen für den öffentlichen Verkehr abgeschlossen. Die Vernehmlassung beim Bund und den betroffenen Gemeinden startet im Juli und dauert bis Ende September 2014.

**AARGAU**

**REGIERUNG LEGT NEUEN RICHTPLAN AUF**

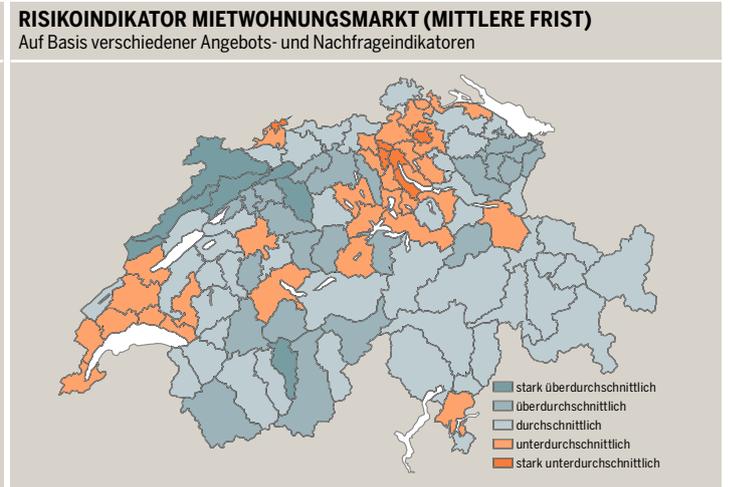
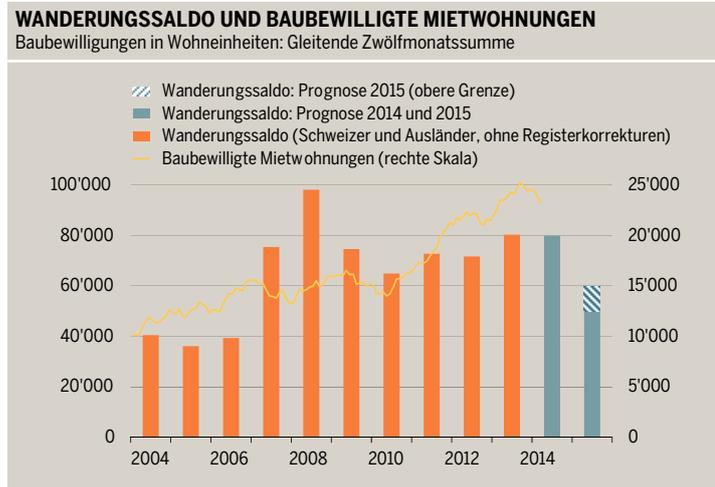
Das neue Raumplanungsgesetz erfordert eine umfassende Überarbeitung des Richtplans des Kantons Aargau im Sachbereich Siedlung. Die geplanten weitreichenden Neuerungen liegen bis Mitte September 2014 auf den Gemeindekanzleien und im Internet öffentlich auf.

**WENIGER GRUNDBUCHÄMTER**

Der Regierungsrat schlägt dem Grossen Rat vor, die Zahl der Grundbuchämter von zehn auf vier zu reduzieren. Als Standorte sieht er Baden, Laufenburg, Wohlen und Zofingen vor. Das Departement Volkswirtschaft und Inneres erarbeitet im Auftrag des Regierungsrats die Botschaft, die dem Grossen Rat vor den Sommerferien zugestellt werden soll.

# Wächst das Überangebotsrisiko?

Während der Markt in den Zentren ausgetrocknet ist, dürften zentrumsfernere Märkte künftig mit Vermarktungsschwierigkeiten konfrontiert sein, schreibt Credit Suisse im jüngsten Immobilienmonitoring.



Zuwanderung als Motor des Wohnmarktes (Quelle: Credit Suisse, Bundesamt für Migration, Baublatt, Geostat).

**RED. • ZUWANDERUNGSRÜCKGANG TRIFFT PERIPHERIE.** Die hohe Nettozuwanderung von über 80 000 Personen im Jahr 2013 wird dieses Jahr eine Fortsetzung erfahren: Netto sind bis März bereits 21 300 Ausländer zugewandert – praktisch gleich viele wie in der Vorjahresperiode (21 600) und mehr als in den Jahren 2010 bis 2012. Die am 9. Februar 2014 knapp angenommene Volksinitiative «Gegen Masseneinwanderung» wird auf den Mietwohnungsmarkt jedoch bereits vor Inkraftsetzung Auswirkungen haben. Die resultierenden Standortunsicherheiten dürften zu tieferen Investitionen und einem deutlichen Rückgang des Beschäftigungswachstums führen und schliesslich eine Reduktion der Nettozuwanderung auf 50 000 bis 60 000 im Jahr 2015 bewirken.

Die Initiative wird die Nachfrage zu einem Zeitpunkt dämpfen, an dem viel gebaut wird: In den letzten zwölf Monaten wurden 23 200 Mietwohnungen bewilligt, die nach ein bis zwei Jahren Bauzeit auf den Markt kommen werden. Schätzungsweise weitere 30 000 Einheiten befinden sich gegenwärtig bereits im Bau. Damit droht sich eine Schere zwischen Angebot und Nachfrage zu öffnen. Auch bei

einem baldigen Rückgang der Bautätigkeit wird ein Anstieg der Leerstände kaum zu vermeiden sein. In der Umgebung der Grosszentren dürfte die tiefere Nachfrage eine Entspannung bewirken. Da die Masseneinwanderungsinitiative jedoch nichts an der Attraktivität der Zentren ändert, könnten in diesen Regionen tiefere Zuwanderungszahlen von einer stärkeren Binnenmigration teilweise kompensiert werden. Die Gefahr eines Überangebotes dürfte sich daher auf dezentrale Regionen konzentrieren, welche bereits relativ hohe Leerstände bei gleichzeitig hoher Bautätigkeit aufweisen. Dazu gehören Teile des Jurabogens, des nordwestlichen Mittellandes, des Wallis und der Ostschweiz.

Die weitere Entwicklung des Mietwohnungsmarktes hängt auch von der im Raum stehenden und von regulatorischer Seite geforderten weiteren Verschärfung der Hypothekarkreditvergabe ab. Höhere finanzielle oder regulatorische Hürden für den Erwerb von Wohneigentum verlagern einen Teil der Nachfrage vom Eigentums in den Mietmarkt und würden damit die Nachfrage nach Mietwohnungen stützen.

**RENTIELIEGENSCHAFTEN BLEIBEN ATTRAKTIV.** Die Divergenz der Marktsegmen-

te im Mietwohnungsbereich beeinflusst auch den Markt für Renditeliegenschaften. Ingesamt bleiben Mietliegenschaften eine begehrte Anlageform – trotz Nettoanfangsrenditen von unter 4,5%. Die Herausforderungen wachsen jedoch dreifach: Erstens sind die Preise über die letzten Jahre um einiges stärker gestiegen als die Mieten, deren Aufwärtspotenzial aufgrund des trägen hypothekarischen Referenzzinssatzes mindestens bis 2016 stark limitiert bleiben wird. Zweitens nimmt der Wettbewerb um Mieter aufgrund der dynamischen Bautätigkeit besonders in der Peripherie zu. Drittens ist im Falle von mittelfristig drohenden Zinsanstiegen mit Wertkorrekturen zu rechnen.

Erfolgreich investieren bleibt dennoch möglich. Kennt man den regionalen Markt, lässt sich das Risiko-Ertrags-Verhältnis realistisch einschätzen. Zahlreiche Gemeinden bieten aus Makrolagesicht noch Potenzial. Für solche, deren Preisniveau nicht durch Sondereffekte wie sehr hohe Einkommen, touristische Prägung oder Seeanstoss beeinflusst wird, besteht ein positiver Zusammenhang zwischen der verkehrstechnischen Erreichbarkeit und dem Mietpreisniveau. Vor allem in kleinen Gemeinden kann die Absorptionsgrenze bereits mit einem einzigen Grossprojekt überschritten sein. Folgeprojekte haben dann gerne das Nachsehen.

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Quelle: Credit Suisse: «Swiss Issues Immobilien – Immobilienmonitor 2. Quartal 2014», Mai 2014.



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://sbb.ch/immojobs)



**SCHWEIZ**

**MIETPREISE LEICHT GESTIEGEN**

Gemäss Quartalsbericht des Bundesamts für Wohnungswesen BWO sind die Mietpreise im April 2014 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 1,4% gestiegen.

**HOHE BAUTÄTIGKEIT OHNE IMPULSE**

Der Bauindex zeigt weiterhin ein solides Wachstum, berichtet der «Bauindex Schweiz», der gemeinsam von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Bau-

meisterverband (SBV) quartalsweise publiziert wird. Im 2. Quartal liegt der Index 2,1% über dem Vorquartal und 3% über dem Vorjahresquartal. Der Tiefbau legt gegenüber dem Vorquartal um 1,7% zu. Damit überrascht das Segment mit einer erneuten Steigerung des sehr hohen Umsatzniveaus. Dennoch erwartet man keine starken Wachstumsimpulse in den kommenden Quartalen. Erstens nähern sich einige Grossprojekte ihrer Endphase. Zweitens nehmen Meldungen zum Thema Sparmassnahmen der öffentlichen Hand zu. Im Hochbau über-

zeugt die Indexkomponente Wirtschaftsbaubau mit einem Wachstumssprung von 10%. Angesichts der soliden Konjunktur bei tiefen Zinsen hat dieses Wachstum lange auf sich warten lassen. Die Indexkomponente Wohnungsbau stabilisiert sich dagegen auf hohem Niveau.

**ANGEBOTSPREISE FÜR WOHNHEIGENTUM KONSTANT**

Im April 2014 ist der Immobilienindex für Wohneigentum von ImmoScout24 und IAZI im Jahresvergleich um 1,5% gestiegen, wobei Stockwerkeigentum um 5% und Einfamilienhäuser um lediglich 0,6% zulegten. Seit Jahresanfang 2011 sind die Angebotspreise für Einfamilienhäuser insgesamt um 8,4% gestiegen, die für Eigentumswohnungen um fast doppelt so viel, nämlich 16,7%. Nun zeichnet sich eine Seitwärtsbewegung ab. Im Monatsvergleich legten die Preise für die angebotenen Einfamilienhäuser lediglich noch um 0,2% und für die Eigentumswohnungen um 0,1% zu.

**BAUBRANCHE IM UMBRUCH**

Von 2001 bis 2013 stieg die Beschäftigung in der Baubranche um 15%. Angesichts der hohen Bautätigkeit in den letzten Jahren überrascht das wenig. Im Detail zeigen sich jedoch grosse Diskrepanzen beim Beschäftigungsaufbau, die auf einen markanten Strukturwandel innerhalb der Branche schliessen lassen. Im Bauhauptgewerbe, das im Wesentlichen für die Rohbauerstellung im Hoch- und Tiefbau verantwortlich ist und deshalb stark von ausführenden Arbeiten geprägt ist,

sank die Beschäftigtenzahl im gleichen Zeitraum um 11%. Gleichzeitig ist das Ausbaugewerbe von 2001 bis 2013 mit 20% beschäftigungsmässig sehr stark gewachsen. Am stärksten macht sich das Beschäftigungswachstum der GU bemerkbar. Immobilienentwickler haben ebenfalls kräftig Beschäftigung geschaffen, sie bleiben jedoch weiterhin eine sehr kleine Subbranche des Hochbaus. Gegenüber 2008 gehen alleine 80% des Beschäftigungswachstums auf das Konto von GU und Entwicklern.

**TRANSAKTIONS- PREISE NUR NOCH LEICHT GESTIEGEN**

Im 1. Quartal 2014 sind die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen im Vergleich zum Vorjahresquartal gemäss Immobilienmonitor von der Credit Suisse nur um 2,3% gestiegen. Damit fiel das Preiswachstum bei Eigentumswohnungen zum ersten Mal seit Ende 2010 weniger stark aus als bei Einfamilienhäusern, die ein Plus von 2,4% verzeichneten. In beiden Segmenten liegt der Zuwachs unter dem langfristigen Mittel von 2000 bis 2014 (EWG: 4,9%, EFH: 3,4% p.a.). Regional zeichnen sich grosse Unterschiede bei der Geschwindigkeit der Abkühlung ab.

**WIPSWISS NEU IN DER ROMANDIE**

wipswiss, die neue Vereinigung für weibliche Führungskräfte der Schweizer Immobilienbranche, hat am 15. Mai 2014 ihre Präsenz in der Westschweiz lanciert. Die rund fünfzig Teilnehmerinnen am Anlass im Hotel Palace in Lausanne zeugten vom

ANZEIGE

**Das Techem Funksystem – ein System für alle Fälle.**



Mit dem Techem Funksystem bleiben Sie ungestört – und die Bewohner Ihrer Objekte auch. Die Vorteile der innovativen Lösung für die Erfassung von Heizenergie- und Warmwasserverbrauch:

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

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



Interesse an wipswiss, nachdem das Netzwerk bereits seit Januar 2014 in der Deutschschweiz erfolgreich präsent ist. Der Verein zählt wenige Monate nach der Lancierung bereits über hundert Mitglieder. Mehr Informationen unter: [www.wipswiss.ch](http://www.wipswiss.ch)

### BERN HAT ABFALL- GEBÜHR ZURÜCK- GEZAHLT

Gemäss Bundesgerichtsentscheid hat die Stadt Bern zwischen 2007 und 2012 zu hohe Abfallgebühren erhoben. Betroffen waren 14 000 Liegenschaften und mehr als 100 000 Einzelrechnungen. Die Verwaltung musste insgesamt 27 000 Fälle neu bearbeiten und die Stadt 20 Mio. CHF zurückzahlen.



### UNTERNEHMEN

#### VERKAUF VON VER- MÖGENSWERTEN

Orascom Development beabsichtigt, Anteile an ausgewählten, nicht-strategischen Vermögenswerten in Ägypten mit einem geschätzten Wert von 110 bis 130 Mio. CHF zu verkaufen.

#### ALLREAL VERLÄN- GERT VERTRÄGE FÜR ESCHER-WYSS-AREAL

Das Immobilienunternehmen Allreal hat die Vermietung für die industrielle Nutzung des Escher-Wyss-Areals in Zürich-West um zehn Jahre bis

2024 verlängert. Das Areal wird durch die Industrieunternehmen MAN Turbo und Va Tech Hydro genutzt.

#### INTEP ERÖFFNET FILIALE IN BERLIN

Die Intep – Integrale Planung GmbH expandiert weiter. Das Beratungsunternehmen eröffnete Anfang Mai eine Niederlassung in Berlin-Mitte. Die Leitung übernehmen Stefan Kremeier, Dipl.-Ing. Architektur, Dipl.-Kfm. und Geschäftsführer in München, sowie Thomas Rühle, Dipl.-Ing. Bauingenieurwesen und Partner bei Intep. Beide sind Experten mit Schwerpunkt in der Nachhaltigkeitsberatung.

#### BDO ÜBERNIMMT BITTERLI CONSULTING

Das Wirtschaftsprüfungunternehmen BDO verstärkt mit der Übernahme der Bitterli Consulting AG in Zürich den Bereich IT-Revision und IT-Beratung. Bitterli Consulting bietet seit 1992 Prüf- und Beratungsdienstleistungen mit den Schwerpunkten IT-Audit, IT-Informationssicherheit, IT-Risikomanagement und IT-Governance an. Der bisherige Inhaber und Geschäftsführer von Bitterli Consulting AG, Peter R. Bitterli, wird in leitender Funktion zusammen mit seinem langjährigen Mitarbeiter Luc Pelfini bei BDO den Bereich IT-Revision und IT-Beratung weiter ausbauen.

#### ORASCOM: GV GENEHMIGT ANTRÄGE

Mitte Mai hat die ordentliche Generalversammlung der Orascom Development Holding AG sämtliche Anträge des Verwaltungsrates

# Quorum

Software

I M M O B I L I A R E

I M M O B I L I E R

I M M O B I L I E

.net

# Software

# Stowe

# Verwaltung

# DMS

# Portfolio

# Makler

# Internet

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

mit deutlicher Mehrheit angenommen. Insbesondere wurde auch den Statutenänderungen aufgrund der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften sowie zur Vornahme einer genehmigten Kapitalerhöhung stattgegeben. Alle bisherigen Verwaltungsräte, bis auf Jean-Gabriel Pérès, der nicht zur Wiederwahl stand, wurden für ein weiteres Amtsjahr bestätigt. Zudem wählte man Jürgen Fischer und Jürg Weber in das strategische Gremium. Für das Geschäftsjahr 2013 wird keine Dividende ausgeschüttet.

**INTERNATIONAL**

**CHINAS WIRTSCHAFTSLAGE VERUNSICHERT INVESTOREN**

Seit mehreren Monaten verunsichert die chinesische Wirtschaftslage die Investoren. Aufgrund der konjunkturellen Abkühlung, begleitet von Kreditexzessen und einem überhitzten Immobilienmarkt, wird für das Land, das an ein Wachstum von 8% gewohnt ist, eine harte Landung befürchtet. Präsident Xi liess verlauten, dass die Wirtschaftsleistung Chinas nach wie vor robust sei und

die Regierung über die Mittel verfüge, um Gegensteuer zu geben. Zudem sollen Einschränkungen für Ausländer bei Investitionen in chinesische Firmen gelockert und die Obergrenzen in Bezug auf die internationalen Kapitalströme erhöht werden.

**NUTZEN VON SOCIAL MEDIA IM JOB UMSTRITTEN**

Die Nutzung sozialer Netzwerke am Arbeitsplatz nimmt zu. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, die das Forschungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg im Auftrag der Internet World Messe unter 885 Internetsnutzern durchgeführt hat. Ein Viertel der Befragten nutzt Facebook, Google+ und Co. bereits täglich. Mehr als drei Viertel der Befragten gaben an, dass Unternehmen von der Nutzung sozialer Netzwerke durch ihre Mitarbeiter profitieren können. Als grösste Vorteile für Unternehmen werden das Networking (84%) und die verbesserte Informationsrecherche (70%) genannt. Die Kehrseite der Medaille: 85% sagen, dass die Nutzung sozialer Netzwerke für private Zwecke am Arbeitsplatz zunimmt. Auch die Fremdbeschäftigung durch das Smartphone in Meetings nimmt zu, sagten 74% der Befragten. 54% beobachten, dass die Konzentrationsfähigkeit im Arbeitsalltag abnimmt.

**KEIN HANDLUNGSBEDARF IN LIECHTENSTEIN**

Seit Jahren steht in Liechtenstein die Sorge um leistbaren Wohnraum weit oben auf dem Zukunftsbarometer. Die Regierung lehnt dennoch korrigierende Eingriffe in den

Immobilienmarkt ab. Es gebe genügend leistbare Wohnungen im Land, wie sie in der Antwort auf eine Interpellation festhält. Aktuell stünden rund 200 bis 300 Wohnungen in allen Preissegmenten leer.

**SCOUT24-GRUPPE ÜBERNIMMT IMMOBILIEN.NET**

Die deutsche Scout24-Gruppe übernimmt den österreichischen Immobilienmarktplatz immobilien.net. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. immobilien.net wurde 1994 von den Brüdern Markus und Alexander Ertler als erste Immobilienplattform im deutschsprachigen Raum gegründet. Das Portal zählt 2014 mehr als 1000 gewerbliche Anbieter.

**PROJEKTE**



**MALL OF SWITZERLAND NÄHERT SICH REALISIERUNG**

Nach einer rund dreijährigen Entwicklungsphase unter Führung der Immobilienfirma Halter konnte die letzte Hürde für die Umsetzung der Mall of Switzerland (vormals Ebisquare) in Ebikon überwunden werden. Die Halter AG hat von der Schindler Holding sämtliche Aktienanteile der Ebisquare AG erworben. Im Weiteren hat die Investorin, ein Immobilienanlagegefäss im Manage-

ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw

Life Sciences und Facility Management

---

Facility Management

Weiterbildung schafft Zukunft

Master of Advanced Studies (MAS)

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

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

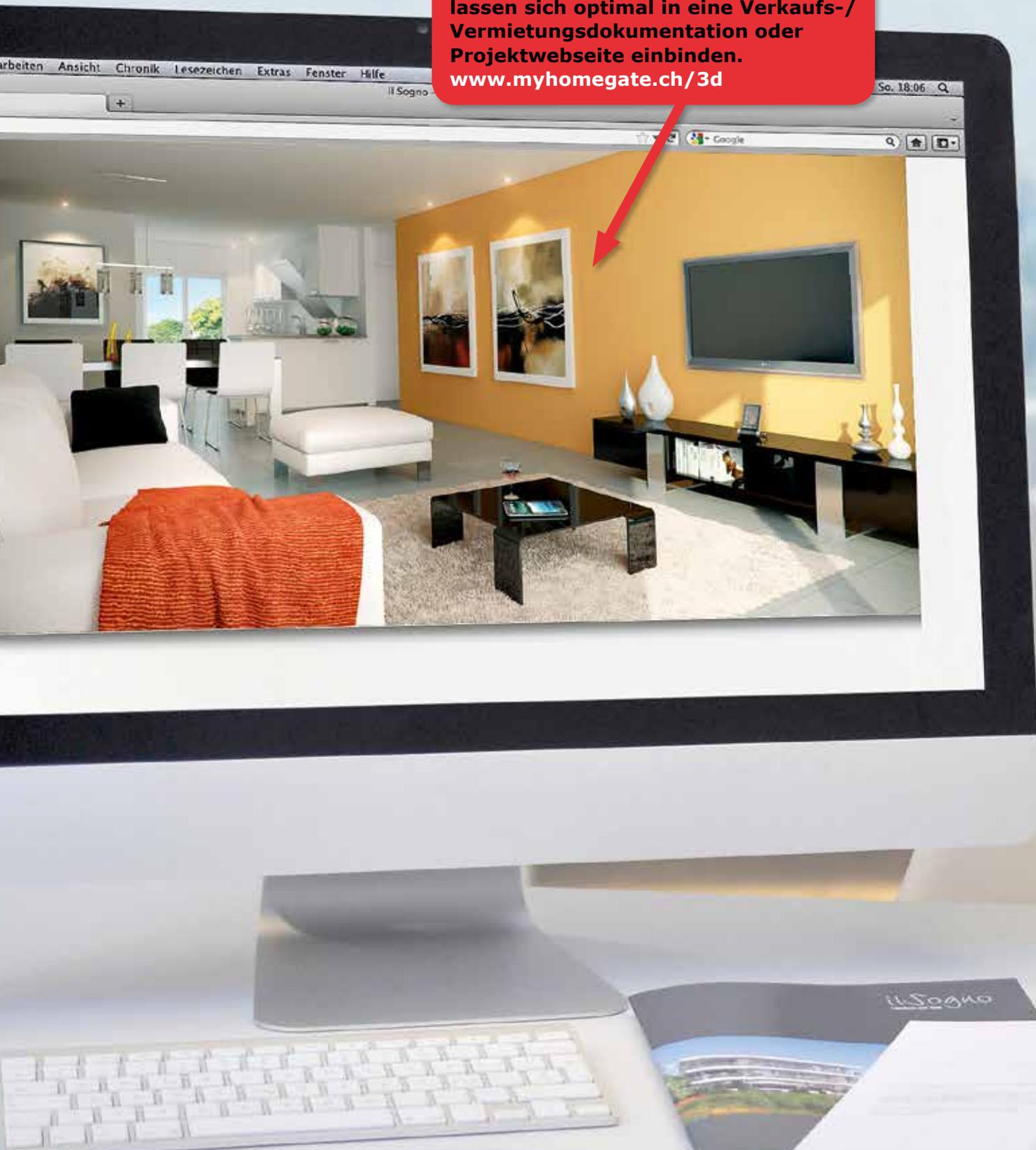
Nächster Informationsanlass in Zürich

Dienstag, 17. Juni 2014, ab 18:00 Uhr

Institut für Facility Management  
Standort Zürich Technopark

Zürcher Fachhochschule [www.ifm.zhaw.ch/weiterbildung](http://www.ifm.zhaw.ch/weiterbildung)

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.**

**X homegate.ch**  
Das Immobilienportal



ment der FREO-Gruppe, rund 73 000 m<sup>2</sup> industriell nicht genutzte Landreserven der Schindler Aufzüge AG in Ebikon/Dierikon erworben. Bereits Mitte Juni werden die Bauarbeiten für den Shoppingbereich mit 46 000 m<sup>2</sup> aufgenommen.

### RICHTFEST FÜR POSTPARC BERN

Der Rohbau der drei Gebäude des PostParc beim Bahnhof Bern ist abgeschlossen. Nachdem das Richtfest gefeiert worden ist, hat die Fassadenmontage begonnen. Knapp zwei Jahre vor der Er-

öffnung sind bereits rund zwei Drittel der Dienstleistungs- und Retailflächen vermietet. Im PostParc entsteht ein urbanes Zentrum mit einem breiten Dienstleistungsangebot. Die 10 000 m<sup>2</sup> Retail- und Gastroflächen sind fast vollständig vermietet, von den 30 000 m<sup>2</sup> Büro- und Dienstleistungsflächen mehr als die Hälfte.

### STUDENTENWOHNUNGEN AUF ROSENGARTEN-AREAL

Die Stadt Zürich plant, der Stiftung für Studentisches Wohnen Zürich (SSWZ) das

Grundstück mit dem ehemaligen Reservoir zwischen Buchegg- und Rosengartenstrasse im Baurecht abzugeben. Für die geplante Überbauung wird ein Architekturwettbewerb durchgeführt. Auf dem brachliegenden Grundstück soll möglichst viel Raum für studentisches Wohnen – rund 130 Zimmer, organisiert in 5- bis 8-Zimmer-WG – sowie öffentlicher Freiraum angeboten werden.

### «HARD TURM PARK» IN DER LETZTEN ETAPPE

Mit der Grundsteinlegung des Wohn- und Dienstleistungsgebäudes an der Pflingstweidstrasse 110 in Zürich von Anfang Mai geht die Realisierung der Bebauung «Hard Turm Park» in die vierte und letzte Etappe. Das Projekt wird von der Hardturm AG als Entwicklerin und Investorin realisiert. Es umfasst neben dem künftigen Sitz des Finanzdienstleisters SIX auch 57 Eigentums- und 51 Mietwohnungen.

Gasindustrie (VSG) schlägt der Generalversammlung von Mitte Juni den Bündner Ständerat und ehemaligen Regierungsrat Martin Schmid als neuen Präsidenten vor. Er löst den ehemaligen Zuger Nationalrat Hanno Leutenegger ab, der 13 Jahre an der Spitze des Verbands stand.

### NEUER PRÄSIDENT DER BAUMEISTER

Die Delegiertenversammlung des Schweizerischen Baumeisterverbandes hat der Generalversammlung Gian-Luca Lardi zur Wahl als neuen Zentralpräsidenten des Verbandes vorgeschlagen. Die Wahl erfolgt am 27. Juni in Kreuzlingen. Der gebürtige Puschlaver Lardi ist Bauunternehmer in Lugano. Der 44-Jährige setzte sich an der Delegiertenversammlung in Zürich gegen den Churer Bauunternehmer Franco Lurati durch. Der neue Zentralpräsident tritt Ende Jahr die Nachfolge von Alt-Nationalrat Werner Messmer an, der den Schweizerischen Baumeisterverband seit 2003 präsidiert.

ANZEIGE

Zurich University of Applied Sciences

**Life Sciences and Facility Management**

Building Personalities in Research and Practice

**Master of Science (MSc) in Facility Management**

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

**Information Session**

Tuesday, September 9<sup>th</sup>, 2014, 5.00 pm., Waedenswil

[www.ifm.zhaw.ch/master](http://www.ifm.zhaw.ch/master) | [mscfm.lsfm@zhaw.ch](mailto:mscfm.lsfm@zhaw.ch)

Waedenswil  
Zürich

Zurich Universities of Applied Sciences and Arts

### PERSONEN

### PRÄSIDENT DER ERDGASWIRTSCHAFT NOMINIERT



Der Verwaltungsrat des Verbandes der Schweizerischen



### NEUER IMMOBILIEN-CHEF DER SUVA

Der Verwaltungsausschuss der Suva hat den 49-jährigen Franz Fischer zum neuen Abteilungsleiter Immo-

lien gewählt. Er tritt Anfang Januar 2015 die Nachfolge von Mark Honauer an, der seit neun Jahren Immobilienchef der Suva ist. Franz Fischer stammt aus Luzern und arbeitet seit 2007 in der Abteilung Immobilien der Suva. Nach einer kaufmännischen Ausbildung und einem Abschluss als eidg. diplomierter Immobilienrehändler bildete er sich im Bereich Real Estate Management im In- und Ausland weiter.



### JLL HOLT VERMARKTUNGSTEAM AN BORD



Philippe Frei, 42, hat bei JLL Anfang Mai die Führung der Vermietung kommerzieller Flächen und Mietervertretungen in der deutschsprachigen Schweiz übernommen. Der langjährige Spezialist für die Vermarktung von kommerziellen Flächen war bisher in gleicher Funktion bei Colliers International tätig und kommt mit seinem bisherigen Team zu JLL. Mit diesem Schritt baut JLL in der Schweiz ihr Dienstleistungs- und Beratungsgeschäft aus.

### NEUER CEO BEI HORIZON IMMOBILIEN



Renato Trevissoi ist neuer CEO der Zürcher Horizon Architektur + Bau AG und der Horizon Immobilien AG. Er übernimmt zusammen mit André Frei die Horizon Architektur + Bau AG auch als Besitzer. Der bisherige Besitzer der beiden Unternehmen, Roland R. Schällibaum, bleibt Verwaltungsratspräsident der Horizon Immobilien AG und unterstützt mit seiner langjährigen Erfahrung Renato Trevissoi als neuen CEO. Kerngeschäft bleiben die Bereiche Immobilienhandel, Schätzungswesen, Begründung von Stockwerkeigentum und Beratung bei Bau, Vermietung und Kauf.

### ZWEI ARCHITECTINEN IM SIA-VORSTAND



Anna Suter, Vorstand SIA

An der Delegiertenversammlung vom Mai 2014 in Solothurn wurden zwei Architektinnen neu in den SIA-Vorstand gewählt: die Bernerin Anna Suter und die in Lausanne tätige Stadtplanerin Ariane Widmer Pham. Mit den beiden Neubesetzungen

entspricht der SIA der eigenen berufspolitischen Zielsetzung, den Frauenanteil an den Schaltstellen der Planungsbranche zu erhöhen. Anna Suter ist Inhaberin des Berner Architekturbüros Suter + Partner, das sie gemeinsam mit Kenneth Fosbrooke, Renate Leu und Franz Meisterhofer führt. Ihre architektonische Ausbildung erwarb sie an der EPF in Lausanne und der ETH Zürich. Ariane Widmer Pham ist Geschäftsführerin des Büros Schéma directeur de l'Ouest lausannois (SDOL). Das von acht Umlandgemeinden am Westrand von Lausanne betriebe-

ne Stadtentwicklungsbüro wurde 2003 mit dem Ziel eines koordinierten Vorgehens bei der Gebietsentwicklung gegründet.



Ariane Widmer, Vorstand SIA

#### FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

## WERBEMEDIEN-PRODUKTION

Erhöhen Sie Ihren Umsatz mit einem professionellen Auftritt und passend gestalteten Kommunikations-Werkzeugen.

Wir verstehen, was Ihre Kunden lesen und sehen wollen, und setzen dies entsprechend um:

- Prospekte
- Kundenmagazine
- Messeauftritte
- Texte + PR
- Inserate
- Web-Sites
- Datenblätter
- Videoproduktionen
- Multimedia

IMBERSTEGPARTNER  
MARKETING

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

Klostergut 4  
8252 Altparadies  
052 654 30 65

**SYLVIA FLÜCKIGER  
PRÄSIDENTIN DER  
SCHWEIZER HOLZ-  
WIRTSCHAFT**

Die Lignum-Delegiertenversammlung von Ende Mai 2014 in Flüeli-Ranft hat Nationalrätin Sylvia Flückiger-Bäni (SVP/AG) zur neuen Lignum-Präsidentin gewählt. Lignum Holzwirtschaft Schweiz ist die Dachorganisation der Schweizer Wald- und Holzwirtschaft. Sylvia Flückiger folgt im Lignum-Präsidium auf den Obwaldner Ständerat Hans Hess, der die Lignum seit 2002 über drei Amtszeiten in Folge präsidiert hat.

**NEUER IMMOBILIEN-  
CHEF BEI MOBIMO**

Thomas Stauber, Mitglied der Geschäftsleitung der Mobimo und Leiter «Investitionen Dritte», übernimmt per 1. Juli 2014 zusätzlich die Führung des Portfoliomanagements. Dabei werden diese beiden Geschäftsbereiche in den Bereich «Immobilien» zusammengeführt.



**LITERATUR**

**«DREI BÜCHER ÜBER  
DEN BAUPROZESS»**

Die «drei Bücher in einem» dienen als Handbuch zum architektonischen Schaffen wie auch zum Ablauf des Bauprozesses. Für Architekten und Planer stellt das Wissen über den Bauprozess einen wesentlichen Teil ihrer Berufs- und Schaffenskompetenz dar. Ohne Verständnis für die verschiedenen Akquisitionsmöglichkeiten, ohne Wissen um die Rechtslage und ohne Einblick in das öffentliche und private Auftragsvergabewesen sind Entwürfe wohl kaum umsetzbar. Buch 1 mit dem Titel

«Akquisition und Baurecht» beschäftigt sich daher mit der Akquise sowie mit baurechtlichen Aspekten. Buch 2 «Bauökonomie und Strategien der Nachhaltigkeit» beschreibt wirtschaftliche Aspekte des Bauprozesses. Es werden Methoden zur Prüfung von Bauprojekten auf ihre ökonomische Leistungsfähigkeit und Nachhaltigkeit untersucht. Der Architekt von heute ist Entwerfer, Konstrukteur, Entwickler und Moderator, er organisiert und kommuniziert und benötigt eine Vielzahl von Kompetenzen: Dem trägt Buch 3 mit dem Schwerpunkt «Planungs- und Baukompetenz» Rechnung. In diesem

ANZEIGE



**Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.**

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

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

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

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen  
Scheibenackerstrasse 2

www.all-consulting.ch  
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für



## ERFOLGREICHE FARMING-SYSTEMATIK

Sinn fügen sich die drei Bücher zu einem Ganzen zusammen und begleiten den Bauprozess von der ursprünglich erdachten Intention, dem Entwurf, bis zur Umsetzung in Gebautes, in städtebaulich-architektonische Materie. Beispiele aus der Praxis unterstreichen oder kommentieren die Gebrauchstauglichkeit erarbeiteter Themen. Die in den Kapiteln eingefügten Kommentare stellen eine kritische Haltung zum beschriebenen Kontext dar und sollen den anspruchsvollen Leser zur eigenen Meinungsbildung animieren.



vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, CHF 60.00 / EUR 53.00 (D), ISBN 978-3-7281-3599-5, www.vdf.ethz.ch

### VERANSTALTUNGEN

#### SWISSBAU STARTET EINE WOCHEN FRÜHER

Das Management der MCH Group AG und der Swissbau haben sich entschieden, die nächste Swissbau um eine Woche – auf den 12. bis 16. Januar 2016 – vorzulegen. Der Grund dafür sind längere Aufbauzeiten, die mit dem Neubau und dem damit verbundenen Logistikprozess sowie den aufwändigeren Standbauten zu tun haben.

• Farming – ich schrieb zuletzt 2013 davon – ist mittlerweile eine fest etablierte unternehmensstrategische Ausrichtung. Die intensive Konzentration auf ein lokales Expertengebiet hat sich sehr spannend weiterentwickelt, nämlich indem das Farming-Grundverständnis auf die IT-Strategie übertragen wird.

Die tägliche Praxis: Am Anfang steht ein konkretes Gesuch. Dazu existiert aber kein passendes Angebot. Dafür gehe ich nun auf die Suche – weiss aber genau, wo welche Häuser sind, wie die Lage ist und wie gross das Grundstück. Ich weiss, wo Häuser stehen, die die speziellen Bedürfnisse der Interessenten erfüllen. Und die akquiriere ich aktiv für die Nachfrage.

Der Hintergrund: Das systematische Farming startet mit einer Sammlung detaillierter Informationen. Zuerst wird dokumentiert, wo in der Farm welche Objekte liegen. Die ganze Farm wird dementsprechend gesplittet, in Bezirke undefiniert und diese nach topografischen Merkmalen abgezirkelt sowie nach Gewohnheiten des Marktes. Im nächsten Schritt werden die Immobilienarten – Altbau, Neubau usw. – der Bezirke aufgenommen und eingepflegt. Weitere Merkmale zur Verfeinerung sind etwa: Baujahre der Immobilien, Eigentümerstrukturen, Haushaltsgrössen, Eigentumsquoten. Kurz und gut: Zu allen Merkmalen, die wichtig sein könnten, werden Daten gesammelt und eingepflegt.

Nach dieser kleinschrittigen Detailarbeit machen sich die Farming-Experten Gedanken dazu, mit welchen Massnahmen sie genau im bestimmten Bezirk X für die Kundengewinnung aktiv werden könnten. Hintergrund ist die Annahme, dass nicht jedes Marketing für jeden Bezirk identisch erfolgreich sein kann.

Ist das geschehen, dient die umfangreiche Datensammlung als Erfolgsgarant schlechthin. Was auch immer der Vertrieb benötigt, das System sagt, wo es gefunden werden kann – und die Anforderungen für das Marketing stehen ebenfalls fest, um Eigentümer-bezogen aktiv zu werden und auf die Zielgruppe zugeschnittene Massnahmen zu starten.

Das führt zu treffsicherem Einkauf in angebotsschwachen Zeiten. Der Bereich Marketing hat einen klaren Prozess, klare Strukturen und klare Parameter. Damit können Budgets festgelegt werden, und der Output nachher ist klar messbar. Wenn die gesuchten Objekte nur in etwa 30% des Farminggebietes zu finden sind, wird 70% Flyerwerbung obsolet! Darüber hinaus: Wenn in diesem Ge-

biet mehrere Verkaufserfolge und Kontakte nachgewiesen werden können, macht die Ansprache der Kontakte als erstes Sinn, bevor teure Suchanzeigen geschaltet werden. Auch bei der Erschliessung neuer Gebiete ist die differenzierte Strategie sehr erfolgreich.

Generell macht der systematische Farming-Ansatz unabhängig. Bei einem Markt von ein paar tausend Häusern kann niemand alles im Kopf haben. Wünsche, Gesuche, Immobilien, Lagen – alles intelligent miteinander verbinden kann nur IT. Das, was die Datenbank leistet, kann selbst dem Unternehmerkopf nicht gelingen.

So führt systematisches Farming nach kurzer Durststrecke zu mehr Erfolg, mehr Ertrag und besserem Ansehen im Ort. •



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

# «Über den Zyklus hinaus denken»

Für Martin Durchschlag, CEO HIAG Immobilien AG, eröffnet der Börsengang des Unternehmens die Möglichkeit, Potenziale im Bestand zu erschliessen. Immobilien hat sich mit ihm über die Strategie sowie über Chancen und Risiken der Arealentwicklung unterhalten.



Kunzareal in Windisch AG, ein ehemaliges Industrieareal im Besitz der HIAG Immobilien AG von 48 000 m<sup>2</sup> Grösse, das derzeit in Etappen neuen Nutzungen zugeführt wird.

IVO CATHOMEN •

**– Martin Durchschlag, mit dem Börsengang sind der HIAG Immobilien AG insgesamt 123 Mio. CHF an neuem Kapital zugeflossen. Ist jetzt ein guter Zeitpunkt, sich neuen Entwicklungsprojekten und Arealen zuzuwenden?**

– Unser Portfolio besteht aus 38 Standorten mit insgesamt 46 Projekten, die wir gegenwärtig entwickeln. Über die nächsten zehn Jahre umfasst das mögliche Investitionsvolumen rund 1,7 Mrd. CHF. Insofern relativiert sich der Kapitalzufluss. Dem aktuellen Bestand von 295 000 Quadratmetern Nutzfläche stehen Nutzungsreserven von 573 000 Quadratmetern gegenüber. Unsere «Landbank» ist also gut dotiert. Das heisst aber nicht, dass wir auch alle Reserven unmittelbar erschliessen werden.

**– Mit dem neuen Kapital haben Sie auch eine Überbrückungsfinanzierung abgelöst und damit die Finanzierungsstruktur verändert. Ist die höhere Eigenkapitalquote gewollt?**

– Unsere Aktionäre wünschen eine solide Finanzierungsstruktur. Wir streben an, den Leverage unter 50% zu halten. Es gilt aber zu beachten, dass wir unsere Arealentwicklungen auf Projekt- und nicht auf Unternehmensebene finanzieren. Die Struktur der einzelnen Projekte hängt von der Nutzung ab.

**– Arealentwicklungen erfordern einen langfristigen Horizont. Wo sehen Sie Chancen und Risiken?**

– Unser Investitionshorizont ist tatsächlich sehr langfristig, aber die Entwicklung dauert bei uns nicht länger oder kürzer als bei andern Entwicklern. Unsere Areale weisen in der Regel eine industrielle oder gewerbliche Nutzung auf, während der wir ein Projekt ausarbeiten. Teilweise streben wir auch eine Zwischennutzung an. Wir erzielen somit einen laufenden Ertrag aus dem Bestand. Dies nimmt Druck weg, ein Areal rasch entwickeln zu müssen.

**– Wann steigen Sie in die Realisierung ein?**

– Erst wenn wir in der Vermarktung den Erfolg abschätzen können, die Baubewilligung vorliegt und wir ausreichende Kostensicherheit haben. Es ist uns wichtig, uns nicht selbst unter Druck zu setzen und den Entscheid zur Realisierung so spät wie möglich fällen zu können.

**– Ihre Konkurrenten klagen teilweise über die langen Bewilligungsverfahren. Sehen Sie das anders?**

– Die Prozesse im Bewilligungsverfahren sind wie sie sind. Wenn man dies in der Entwicklungsphase berücksichtigt und potenzielle Widerstände aufnimmt, fährt man besser. Auf der Verliererseite steht, wer bei der Projektierung vom «Best Case» ausgeht oder ausgehen muss, der dann nicht eintritt.

**– Hat die aktuelle Entwicklung am Wohnungsmarkt einen direkten Einfluss auf Ihre Investitionsentscheide?**

– Nein. Bei der Entwicklung steht nicht im Vordergrund, was der Markt gerade nachfragt. Sondern, welche Nutzungen an einem Standort überhaupt möglich

sind. Der aktuelle Markt gibt dann einem Projekt mehr oder weniger Rückenwind. Wir realisieren kein Projekt, das nur bei Rückenwind rentiert.

**– Sie ziehen auch den Kauf weiterer Areale in Erwägung. Wie gross schätzen Sie das Potenzial in der Schweiz ein?**

– Industrielle und gewerbliche Areale unterliegen einem Lebenszyklus von vielleicht hundert Jahren. Nach und nach sinkt die Wertschöpfung der Substanz. In einem kontinuierlichen Prozess werden Flächen einer neuen Nutzung zuge-

– Uns unterscheidet einerseits die Gröszenordnung unserer «Landbank» und andererseits, dass wir teilweise auch rein industriell genutzte Liegenschaften im Portfolio haben. Unser Mix ist besonders.

**– Ist die Breite des Portfolios hinsichtlich Bestand, Entwicklung und Nutzung auch risikodämpfend?**

– Das Bestandesportfolio gibt Stabilität. Ebenso die verschiedenen Nutzung, die unterschiedlichen Zyklen unterliegen. Zwischen Bestandes- und Entwicklungsliegenschaften können sich auch

**„Die Zwischennutzung nimmt den Druck weg, in möglichst kurzer Zeit und mit vielen Kompromissen zu einem bewilligten Projekt zu gelangen.“**

Martin Durchschlag, CEO HIAG Immobilien AG



führt. In diesen Prozess steigen wir nicht erst ein Jahr vor der Bauphase, sondern noch während der ursprünglichen Nutzung ein. Es ist eine unserer Stärken, dass wir mit diesen Nutzungsformen umgehen können. Und es bringt uns einen sehr stabilen Ertrag. Unsere sechzig wichtigsten Mieter – das sind jene mit einem Mietertrag von über 100 000 CHF pro Jahr – weisen eine Verweildauer von durchschnittlich 19 Jahren aus. Zum Teil erwerben wir Areale, für die noch langfristige Verträge bestehen und für die wir dann auf den Zeitpunkt des Ablaufs hin eine Entwicklung anstossen.

**– Welche Rendite streben Sie an?**

– Wir gliedern unser Portfolio in zwei Segmente, in ein Bestandesportfolio mit stabilem Erträgen und ein Entwicklungsportfolio mit Projekten, für die wir entsprechend unserer Leistung entschädigt werden wollen. Mit der Mischung aus Bestandes- und Entwicklungsportfolio streben wir eine Eigenkapitalrendite von 10 bis 13% an.

**– An der Börse befinden Sie sich in einer heterogenen Gruppe der Immobiliengesellschaften. Wie positionieren Sie sich?**

synergetische Wirkungen entfalten. Der Bestand gibt uns beispielsweise die Flexibilität für Zwischennutzungen, um einen industriellen Mieter nicht zu verlieren.

**– Sie hadern nicht mit den Bewilligungsprozessen in der Schweiz. Gibt es dennoch Fallgruben?**

– Grundsätzlich sind die Prozesse in der Schweiz gut und transparent. Wir versuchen, durch aktive Kommunikation und Einbindung von Behörden und Öffentlichkeit potenzielle Probleme zu erkennen, bevor sie schlagend werden. Das ist ein Prozess, den wir für unumgänglich halten. Manchenorts macht uns jedoch Bauchweh, wenn Regelungen Zusatzkosten nach sich ziehen. Ist beispielsweise die Parkierung ab einer gewissen Gröszenordnung nur mit Einstellgarage zu lösen, bedeutet das für den Mieter bisweilen siebenstellige Mehrkosten.

## NEUES LEBEN IN ALTEN MAUERN



Areal und Projekt in Aathal ZH

**Mitte Mai ist an der SIX Swiss Exchange der Handel in Aktien der HIAG Immobilien AG aufgenommen worden. Das Unternehmen mit Sitz in Basel hatte insgesamt rund 2,5 Mio. Namenaktien zur Zeichnung aufgelegt, davon 1,7 Mio. Titel aus einer Kapitalerhöhung und aus eigenen Beständen. Mit 76 CHF pro Aktie lag der Ausgabekurs in der unteren Hälfte der vom Bankenkonsortium festgelegten Preisspanne. Seit der Handelsaufnahme pendelt der Kurs leicht um den Ausgabekurs.**

Das Unternehmen blickt bereits auf eine 137 Jahre dauernde Geschichte zurück. Diese beginnt 1876 mit einem Familienunternehmen in der Holzindustrie. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts wird das Immobilienportfolio in eine eigenständige Gruppe ausgegliedert. Durch Umnutzung und Entwicklung der eigenen Standorte entsteht das Fundament des Industrieareal-Portfolios. Durch Zukäufe in den Wirtschaftsräumen Zürich, Nordwestschweiz und Genf verfügt die HIAG Immobilien AG heute über ein breit diversifiziertes Portfolio. Beispielhaft für die langfristige Entwicklungsstrategie sind die zwei nachfolgenden Areale: das Reichholdareal in den beiden Aargauer Gemeinden Hausen und Lupfig sowie das Areal der Firma Blattmann in Wädenswil ZH.

Für das Reichholdareal läuft derzeit das öffentliche Mitwirkungsverfahren für den Masterplan mit dem die HIAG Immobilien AG das Areal neu beleben will. HIAG Immobilien ist seit 2012 Eigentümerin des rund 62 000 m<sup>2</sup> grossen Areals in der Arbeits-, Gewerbe- und Industriezone, das nahe dem Autobahndreieck Zürich-Basel-Bern liegt und unmittelbar von der A3 erschlossen ist. Das Areal der früheren Reichhold Chemie ist seit Jahren ungenutzt und zählt zu den grössten Industriebrachen im Kanton Aargau. HIAG Immobilien erwarb das Areal von der Swiss North American Properties, nachdem diese die Gebäude des einstigen Chemiewerks zurückgebaut hatte.

Ende Mai hat die HIAG Immobilien bekannt gegeben, dass sie dem Industrieunternehmen Blattmann Schweiz AG den langfristigen Mietvertrag bis 2029 verlängert hat. Blattmann wird somit langfristig in den Fabrikationsgebäuden an der Seestrasse bleiben. HIAG Immobilien ist seit 2010 Eigentümerin des rund 11 000 m<sup>2</sup> grossen Areals in Wädenswil am Ufer des Zürichsees. Blattmann produziert an dieser privilegierten Lage seit über 150 Jahren. Damit die Räumlichkeiten den Anforderungen entsprechen, wurde gemeinsam ein Projekt über Büroausbauten und Gebäudeanpassungen ausgearbeitet.

# Trendbereich Wohnen mit Service

Die Projektentwicklung wird aufgrund der knappen Landreserven immer komplexer. Ökologische Entwicklungen müssen bei der Projektentwicklung ebenso berücksichtigt werden wie demografische. Das Beispiel des Projektes Sunnepark in Egerkingen.



Die neue Überbauung Sunnepark in Egerkingen/SO besteht aus einem Alters- und Pflegeheim sowie 72 Eigentums- und Mietwohnungen.

JÖRG HUNZIKER\* •

**DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG BERÜCKSICHTIGEN.** Wegen der Verknappung der Landreserven wird der Ruf nach verdichteter Bauweise immer lauter. Neben diesem medial häufig beachteten Aspekt gibt es in der Immobilienprojektentwicklung noch weitere Faktoren, die Aufmerksamkeit verlangen. Dazu gehört die Überalterung und die zunehmende Singularisierung unserer Gesellschaft. Fakt ist, dass in gut zwanzig Jahren geburtenstarke Jahrgänge das Rentenalter erreichen. Das hat schwerwiegende Konsequenzen für die Gesellschaft. Um die volkswirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Schweiz erhalten zu können, sind flexible Arbeits-, Wohn- und Rentenmodelle gefragt. Mit Projekten, die modernes Wohnen mit Services verbinden, können die damit verbundenen Rahmenbedingungen gewährleistet werden.

In der Projektentwicklung des Neubaus Sunnepark in Egerkingen wurden diese Faktoren berücksichtigt. Nachfol-

gend wird die Zusammenarbeit mit verschiedensten Beteiligten beschrieben.

Grundsätzlich sind je nach Ausgangslage drei verschiedene Vorgehensweisen für Projektentwicklungen bei Neubauprojekten möglich:

1. Basierend auf Markt- und Standortanalyse wird nach einer geeigneten – unbebauten oder bebauten – Parzelle für die Umsetzung der Projektidee gesucht.

## » Offene Kommunikation erhöht die Akzeptanz eines Projekts.«

2. Grundeigentümer, Betreiber oder Interessierte nehmen aufgrund bereits realisierter Projekte direkt Kontakt auf.

3. Unterschiedliche Interessen werden zusammengeführt – zum Beispiel im Rahmen von ersten Abklärungen bezüglich einer neuen (gemeinsamen) Projektidee.

Dieses Vorgehen führte auch beim Projekt Sunnepark Egerkingen zum Erfolg. Bei einem Grossprojekt wie in Egerkingen sind zudem häufig verschiedene Behörden an der Projektentwicklung beteiligt. Es gilt die unterschiedlichsten

Anliegen in Einklang zu bringen, damit am Ende die sprichwörtliche Win-win-Situation für alle Beteiligten entstehen kann.

**DIE PLANUNGSDIEE IM SUNNEPARK.** Beim Projekt Sunnepark in Egerkingen

war das oberste Ziel die Erstellung von modernen, ökologisch optimierten Bauten, die attraktives Servicewohnen für alle Altersstufen ermöglichen. Die

Grundidee war, bestehende Organisationen für das Erbringen der angebotenen Dienstleistungen einzubinden und dabei möglichst viele lokal ansässige Institutionen und Firmen zu berücksichtigen. Eine vielversprechende, noch nicht überbaute Parzelle direkt neben dem bestehenden Alters- und Pflegeheim der Genossenschaft für Altersbetreuung und Pflege Gäu (GAG) bot eine gute Ausgangslage: Das Alters- und Pflegeheim war als Dienstleistungsressource für das Servicewohnen optimal, bezüglich Bau- substanz und Infrastruktur aber etwas in die Jahre gekommen. Ein erster Kontakt mit den Verantwortlichen bezüglich dem Erbringen von Dienstleistungen verlief positiv. In diesen Initialgesprächen wurde auch der Sanierungsbedarf des Alters- und Pflegeheim thematisiert.

Nicht nur die Gemeinde Egerkingen war daran interessiert, sondern die gesamte Region Gäu. Nach den notwendigen Gesprächsrunden resultierte schlussendlich die neue Projektidee «Sunne- park», und zwar als Überbauung mit Servicewohnen sowie dem Neubau des Alters- und Pflegeheimes als integriertes, optimiertes Gesamtprojekt. Urheber des Ansinnens waren die bonainvest AG, das Alters- und Pflegeheim der GAG sowie die Gemeinde Egerkingen.

Das Projekt war so angelegt, dass Synergien bei der Realisierung der gesamten Anlage erzielt und genutzt werden konnten. Indem das Projekt in mehreren Etappen realisiert wurde, konnte der Betrieb des Alters- und Pflegeheims ohne Unterbruch sichergestellt werden. In einer ersten Etappe entstand das neue Al-

ters- und Pflegeheim. Nach Fertigstellung zogen die Bewohner in den Neubau um, und das ehemalige Heim wurde rückgebaut. Auf dem nun frei gewordenen Areal entstanden die fünf neuen Wohnbauten für 72 Wohnungen mit Dienstleistungen sowie optimal dazu passend ein medizinisches Kompetenzzentrum mit Ärzten und Physiotherapeuten.

**GRUNDVORAUSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE PROJEKTENTWICKLUNG.** Bevor gebaut werden konnte, musste die Ausgangslage vollständig überprüft und insbesondere die rechtliche Lage geklärt werden. Dabei waren Abklärungen betreffend der Bauzone, baupolizeilicher Bedingungen, der Baumasse und der Nutzungsmöglichkeiten vorzunehmen sowie die übergeordneten Planungen (Infrastrukturen

ANZEIGE

## *Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



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

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.

wie Erschliessungen, Werke usw.) und die daraus resultierenden Umwelteinflüsse zu untersuchen. Die Vorabklärungen umfassten zudem bestehende Dienstbarkeiten und die Untersuchungen von Baugrund und bestehenden Liegenschaften.

Die Vorarbeiten ergaben, dass aufgrund der bestehenden Bauzone das Projekt nicht wie geplant direkt umgesetzt werden konnte. Eine Umzonung wurde erforderlich und in Bezug auf die Lärmbelastung wurde festgestellt, dass sowohl für das Alters- und Pflegeheim als auch für die Wohnbauten ein konzeptionell neuer Lösungsansatz erforderlich war.

**WETTBEWERBSVERFAHREN UND PROJEKTBEZOGENE UMZONUNG.** Als zweiter Schritt wurde ein Wettbewerbsverfahren durch-

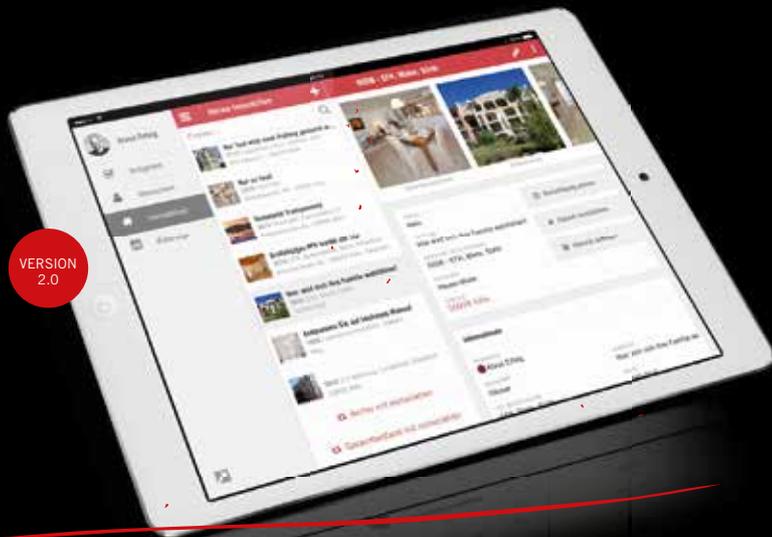


geführt, aus dem im Rahmen der Abklärungen verschiedene Vorteile resultierten. Mit den Behörden konnten die Bau- und Nutzungsbestimmungen für

die weiteren Planungsschritte geklärt werden. Weiter resultierte aus der offenen und transparenten Kommunikation von und mit kommunalen Behörden und

ANZEIGE

# Für Kundenversther und Allesimmerdabeihaber.



FLOWFACT mobile: Die Immobilien-Software für Smartphones und Tablets.



Jetzt ausprobieren.

FLOWFACT mobile ermöglicht immer und überall den Zugriff auf die zentrale Unternehmensdatenbank. Adressen und Immobilien sowie deren Historien sind sofort verfügbar. Mit FLOWFACT mobile lassen sich Immobilien aufnehmen und bearbeiten, Fotos machen und direkt im zentralen System abspeichern. Papierlos und zeitsparend. Bei Besichtigungsterminen können alternative Objekte auf dem Tablet präsentiert wie auch von unterwegs Exposés bequem versendet werden. FLOWFACT mobile ist kostenfrei in jeder Performer CRM und direct hAPPY® Lizenz enthalten.

**FLOWFACT**  
Relations. Apps.

FLOWFACT Schweiz AG  
Tel +49 221 995 90-275

mobile@flowfact.ch  
[www.flowfact.ch/mobile](http://www.flowfact.ch/mobile)



mit Interessenvertretern wie Verbänden und Quartiervereinen zahlreiche positive Rückmeldungen zum Projekt. Die intensive Auseinandersetzung mit den Rahmenbedingungen und den Beurteilungskriterien sowie deren klare Definition gaben Sicherheit für das geplante Bauvorhaben.

Mit der Durchführung des Wettbewerbs ergaben sich weitere Vorteile:

**„Das Ergebnis des Wettbewerbsverfahrens zeigte allen Beteiligten wie Nachbarn, Behörden und Kanton auf, was gebaut werden sollte.“**

Eine Vielzahl an unterschiedlichen Lösungen stand zur Auswahl, die zur Qualitätssteigerung des Projekts beitrugen. Anhand der Kennzahlen der einzelnen Wettbewerbsprojekte konnten bereits im Rahmen des Wettbewerbs wichtige Erkenntnisse hinsichtlich der finanziellen Auswirkungen gezogen werden.

Nach der Wettbewerbsphase und während dem Nutzungsplanverfahren gab es bereits im Rahmen der Umzonung (Nutzungsplanung) erste Reaktionen seitens der Betroffenen. Darauf konnte bereits frühzeitig eingegangen und so reagiert werden, sodass die rechtlichen Grundlagen für die spätere rasche Umsetzung geschaffen werden konnten. Dank der offenen Kommunikation und dem hohen Wissensstand über das Projekt wuchs

das Verständnis und die Zustimmung zum Bauvorhaben. Die detaillierte Nutzungsplanung erhöhte die Rechtssicherheit für das Projekt, da die Gemeinde und der Kanton bereits zugestimmt hatten.

Das Ergebnis des Wettbewerbsverfahrens zeigte allen Beteiligten wie Nachbarn, Gemeinde und Kanton auf, wie das Projekt zukünftig aussehen würde und was genau gebaut werden sollte. Dies

führte zu einer höheren Akzeptanz und nur wenigen Einsprachen. Da erste Stellungnahmen bereits im Rahmen der Umzonung (Nutzungsplanung) möglich waren, konnten diese frühzeitig thematisiert werden.

Natürlich sind bei einem solchen Verfahren auch Nachteile zu finden. So sind zum Beispiel die Zusatzkosten für die Wettbewerbs- und Nutzungsplanverfahren relativ hoch. Allerdings sind diese durch ökonomischere Wettbewerbsprojekte und grössere Akzeptanz bei den Betroffenen – beispielsweise durch weniger Einsprachen – mehrheitlich kompensierbar.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der frühzeitige Einbezug verschiedener Interessengruppen, eine de-

taillierte Überprüfung der Ausgangslage, die Durchführung eines Wettbewerbsverfahrens, die projektbezogene Umzonung und die frühzeitige und offene Kommunikation mit allen Beteiligten beim Projekt Sunnepark Egerkingen erheblich zur erfolgreichen Projektplanung beigetragen haben.

**BONACASA AG**

Die bonacasa AG, ein Unternehmen der bonainvest Holding AG mit den Pensionskassen von Migros und Coop als Hauptaktionären, bietet Servicewohnen mit Bau- und Sicherheitsstandard in 750 eigenen Wohnungen an – 750 weitere befinden sich in Planung und Bau. Beim «Service Wohnen» kann ein Kunde über unterschiedliche Kanäle wie: Telefon, Concierge, Web oder App Dienstleistungen bestellen, die von eigenen Angestellten oder ausgesuchten, externen Dienstleistern erbracht werden. Bonacasa hat eine praxiserprobte Dienstleistungsorganisations- und Abwicklungsstruktur geschaffen, die auch von Geschäftskunden in verschiedenen Branchen eingesetzt wird.

**SUNNEPARK EGERKINGEN**

Als Ersatz für die drei bestehenden Altersheime im Gäu wurden zwei neue Alterszentren in Egerkingen (Sunnepark) und in Oensingen (Roggenpark) gebaut. Es wurden zwei eigentliche Kompetenzzentren für das Leben im Alter mit angeschlossenen Wohnbauten realisiert. Der Spatenstich im November 2009 markierte am Standort Egerkingen den Beginn einer zweistufigen Bauphase. Zuerst entstand das Alters- und Pflegeheim mit 72 Pflegeplätzen und 16 integrierten Alterswohnungen.

In einem weiteren Schritt wurde das alte Alters- und Pflegeheim rückgebaut: An dieser Stelle erstellte die bonainvest als Privatinvestorin 72 bonacasa-Wohnungen in fünf Gebäuden, die vom umfassenden Dienstleistungsangebot des neuen, benachbarten Altersheims profitieren. Die Wohnungen sind seit dem Frühjahr 2014 bezugsbereit. Am Standort in Oensingen werden die Neubauten ab Sommer/Herbst 2014 bezogen werden können.



**\*JÖRG HUNZIKER**

Der Autor, dipl. Arch. FH, Raumplaner NDS FH, Unternehmensentwickler NDS FH, ist Projektleiter für die Projektentwicklung und Umsetzung bei bonainvest AG, Solothurn.

# Entwicklung am See

Swisscanto Asset Management AG erstellt für die Swisscanto Anlagestiftung in direkter Nähe zum Pfäffiker See eine Überbauung mit 149 Wohnungen. Im Interview gibt Robert J. Haller, MRICS, Einblicke in das aussergewöhnliche Projekt auf dem «Huber + Suhner»-Areal.



Visualisierung der geplanten Wohnüberbauung mit Blick auf den Pfäffiker See.

STEFAN WANZENRIED\* •

## – Das «Huber + Suhner»-Projekt ist eine Arealumnutzung. Wie attraktiv sind solche Projekte für Swisscanto?

– Sehr attraktiv. Natürlich gibt es bei einer Arealumnutzung potentielle Risiken, die aktiv gemanagt werden müssen. Ich denke hier etwa an Altlasten, behördliche oder politische Vorgaben oder die Denkmalpflege, welche alle einen starken Einfluss auf die Entwicklungsfreiheit haben. Umsicht und Verantwortungsbewusstsein sind immer geboten. Generell sind Umnutzungen für uns aber interessant, da sie rentabel sind. Zudem liegen solche Areale historisch bedingt oft an sehr guten, zentralen Lagen, wie das Beispiel Pfäffikon zeigt. Die Zeit der «freien grünen Wiesen» und Baulücken in der Schweiz ist vorbei: Wir entwickeln und bauen dort, wo es möglich ist. Der Fokus liegt heute klar auf Verdichtung.

## – Zentrale Lagen wie in Pfäffikon sind oft von grossem öffentlichem Interesse. Wie beziehen Sie die verschiedenen Interessengruppen in Ihre Entwicklungen mit ein?

– Wir beziehen grundsätzlich alle Anspruchsgruppen in den Dialog mit ein. Natürlich haben wir ökonomische Ziele, aber es ist für uns unerlässlich, diese auf

die Bedürfnisse anderer Parteien abzustimmen, etwa einer Einwohnergemeinde. Dies bedeutet im Fall des «Huber + Suhner»-Areal, dass die Gemeinde in der Wettbewerbsjury Einsitz hatte oder dass wir durch die Schaffung eines öffentlichen



## „ Gerade bei komplexen Projekten wird die Luft dünn.“

Robert J. Haller MRICS ist Leiter Develop- und Projektmanagement Immobilien und Mitglied der Direktion bei der Swisscanto Asset Management AG.

Weges durch das Areal den Zugang zum See für die Allgemeinheit sicherstellen. Wir sehen uns in der Projektentwicklung diesbezüglich als Moderator. Gleichzeitig vertreten wir aber immer auch die Interessen unserer Anleger, die eine sichere Anlagemöglichkeit suchen.

## – Wie planen Sie die Nutzung eines Projekts?

– Die Nutzung ergibt sich zum einen aus der Standort- und Marktanalyse. In Pfäffikon würde es an dieser Lage keinen Sinn machen, z. B. ein Einkaufszentrum zu planen. Die Vorgaben für die Nutzung sind also von der Lage, den Gegebenheiten des Grundstücks und den Bedürfnissen des

Marktes abhängig. Zum anderen priorisieren wir bei allen Projekten einen hohen Wohnanteil. Wir prüfen deshalb vorrangig, wie viele Wohneinheiten auf einem Areal erstellt werden können. Das heisst nicht, dass wir nicht auch Gewerbeflächen

oder Büros realisieren, aber dann müssen die Erträge abgesichert sein. Diese Erträge sind wichtig, da unsere Anleger meist

Gelder der Vorsorge investieren und auf Ausschüttungen angewiesen sind.

## – Auch das «Huber + Suhner»-Projekt bietet ja eine gemischte Nutzung an.

– Genau. Die Erdgeschossflächen gegen die Tumbelenstrasse eignen sich nicht für Wohnungen, eine gewerbliche Nutzung ist aber möglich. Gleichzeitig bestand seit jeher der Wunsch nach einer Kinderkrippe. Diese ist nun unser erster Mieter im gewerblich genutzten Teil des Areals. Gesamthaft erstellen wir rund 1600 m<sup>2</sup> zusätzliche Nutzfläche.

## – Die Lage direkt am Pfäffiker See ist hervorragend. Wie kommt die Swisscanto zu solchen Grundstücken?

– Die Lage ist sicher die herausragende Stärke dieses Projekts; am See, aber dennoch nur fünf Minuten bis zum Bahnhof und ins Zentrum. Huber + Suhner suchte nach einem Käufer und fragte uns als einen bekannten Immobilieninvestor und Projektentwickler an. Solche Spezialaufgaben sind unsere Stärke. Dann haben wir uns beworben und den Zuschlag erhalten.

#### – Was kann Swisscanto besser als andere Unternehmen?

– Eine unserer Stärken ist es, Ideen zu entwickeln, wie solch ein Projekt abgewickelt werden kann. Gerade bei komplexen Projekten in solchen Dimensionen wird die Luft dünn, wir aber haben darin langjährige Erfahrung. Unsere Projektentwicklungskompetenz und Seriosität als Gemeinschaftsunternehmen der Schweizer Kantonalbanken machen uns zu einem verlässlichen Partner. Nicht zuletzt verfügen wir dank dem Vertrauen unserer Anleger über das nötige Kapital. Mit einem Anlagevolumen von rund 6,5 Mrd. CHF in Immobilien und einem jährlichen Bauvolumen von 350 bis 400 Mio. CHF in den vergangenen Jahren gehört Swisscanto zu den grossen Immobilieninvestoren der Schweiz.

#### – Sie publizieren einen Nachhaltigkeitsbericht. Welche Rolle haben Themen wie Nachhaltigkeit oder Energieeffizienz in Ihren Projekten?

Sie sind sehr wichtig. Gegenwärtig entwickeln wir unseren eigenen Nachhaltigkeitsleitfaden für Immobilienanlagen. Swisscanto will für die Kunden ein bestmögliches Rendite-Risiko-Verhältnis; gleichzeitig werden soziale und ökologische Aspekte in die Entwicklung einbezogen. Wir handeln im Sinne der heutigen und künftigen Generationen und möchten in der Gesellschaft diesbezüglich als verantwortungsbewusst wahrgenommen werden.

#### – Fliessen Nachhaltigkeitsaspekte auch in die Bewertung ein?

– Unser Anlagevolumen ist in drei Gefässe aufgeteilt – zwei Fonds und eine Anlagestiftung –, die je von einem akkreditierten Schätzer anhand international anerkannter Prinzipien wie dem RICS Red Book bewertet werden. Auch in unseren Projektentwicklungen lassen wir jeden Entwicklungsschritt immer wieder neu bewerten. «Grüne» Kriterien werden generell in der Bewertung immer wichtiger. Kriterien, die heute bereits in eine Bewertung einfließen, sind Energieeffizienz oder Ressourcenschonung sowie die Einbettung in den sozialen Kontext.

#### – Was wäre für Sie persönlich ein Traumareal, das Sie entwickeln möchten?

– Es wäre schön, wenn wir uns die Areale aussuchen könnten. Leider ist dem nicht so. Es gibt in der Lehre das berühmte «Dreieck der Projektentwicklung» bestehend aus den drei Komponenten Grundstück, Idee und Kapital. Wir sind heute in der Regel in der Situation, dass bei uns die Gleichung lautet: Kapital sucht Grundstück und Idee. Wir entwickeln dort, wo wir die Gelegenheit dazu erhalten. Das «Huber + Suhner»-Projekt kommt aufgrund seiner wunderbaren Lage und der interessanten Ausgangslage einem Traumprojekt aber sehr nahe. ●

#### ECKDATEN ZUM PROJEKT:

Auftraggeberin: Swisscanto Anlagestiftung  
Architektur: Fischer Visini Architekten, Zürich  
Realisierung: ARIGON Generalunternehmung AG, Zürich  
Gebäudevolumen: rund 100 000 m<sup>3</sup>  
Anzahl Einheiten: 149 Wohnungen, 1691 m<sup>2</sup>  
Zusatznutzungsflächen  
Gesamtanlagekosten: rund 104 Mio. CHF  
Bauzeit: Juli 2013 bis Dezember 2015



#### \*STEFAN WANZENRIED

Der Autor, MCIPR, ist als Kommunikationsberater auf den Bau- und Immobiliensektor spezialisiert und führt eine Agentur in Bern. [www.keen.ch](http://www.keen.ch)

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

Letzte Anmelde-möglichkeit!

Start 10. Lehrgang: 3. September 2014

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

# Nichteinzonung statt Auszonung

Das Bundesgericht qualifiziert die mit der Redimensionierung der Bauzone in Salenstein TG verbundene Zuweisung von Parzellen zur Nichtbauzone nicht als entschädigungspflichtige Auszonung, sondern als Nichteinzonung.



Gemeinde Salenstein, Ortsteil Mannenbach

**RED.** ●

**SACHVERHALT.** X ist in der Gemeinde Salenstein Eigentümerin der Parzellen 6460 und 243. Die Parzelle 6460 ist nicht überbaut. Auf dem Grundstück 243 steht ein Fachwerkhaus samt Ökonomiegebäude. Gemäss dem Zonenplan von 1982 befanden sich eine Teilfläche von Parzelle 6460 in der Wohnzone W2 und eine Teilfläche von Parzelle 243 in der Dorfzone. Mit einer Änderung des Zonenplans von 2005 wurden von der Parzelle 6460 lediglich noch 550 m<sup>2</sup> der Bauzone W2 und der Rest der Landschaftsschutzzone zugewiesen. Die Parzelle 243 wurde mit Ausnahme eines Forststreifens im südlichen Teil der Parzelle neu gesamthaft der Landschaftsschutzzone zugewiesen. Eine Beschwerde der Grundeigentümerin gegen diese Zonenplanänderungen wies das Verwaltungsgericht des Kantons Thurgau 2006 ab. Dieser Entscheid erwuchs unangefochten in Rechtskraft.

Am 18. Oktober 2007 reichte X bei der Enteignungskommission des Kantons Thurgau Klage ein mit dem Rechtsbegehren, die politische Gemeinde Salenstein sei zu verpflichten, ihm den Betrag von 4 440 350 CHF nebst 3,5% Zins seit 18. Oktober 2007 zu bezahlen. Mit der neuen Zonenplanung seien von den betroffenen

Parzellen 4689 m<sup>2</sup> Bauland ausgezont und der Landschaftsschutzzone zugewiesen worden.

Die Enteignungskommission wies die Klage mit Entscheid vom 30. September 2010 ab. Zur Begründung führte sie im Wesentlichen aus, das Baugebiet im Zonenplan von 1982 sei überdimensioniert gewesen. Damit entspreche dieser nicht den Anforderungen des Raumplanungsgesetzes des Bundes. Die von der Gemeinde Salenstein vorgenommenen Zonenplanänderungen seien in Bezug auf die streitbetroffenen Parzellen somit als Nichteinzonungen zu qualifizieren, die grundsätzlich nicht zu entschädigen seien. Keine der Parzellen sei von einem Ausnahmetatbestand betroffen, der eine Entschädigung begründe.

Gegen diesen Entscheid gelangte X an das Verwaltungsgericht. Dieses bejahte mit Urteil vom 26. Oktober 2011 das Vorliegen einer materiellen Enteignung in Bezug auf die Parzelle 6460 und wies die Sache zur Festsetzung der Entschädigung an die Enteignungskommission zurück. Im Übrigen wies es die Beschwerde ab.

Gegen das Urteil des Verwaltungsgerichts vom 26. Oktober 2011 haben sowohl X (Verfahren 1C\_573/2011) als auch die Gemeinde Salenstein (Verfah-

ren 1C\_581/2011) beim Bundesgericht Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten eingereicht.

**ERWÄGUNGEN.** Nach Art. 5 Abs. 2 RPG und Art. 26 Abs. 2 BV ist volle Entschädigung zu leisten, wenn Planungsmassnahmen zu Eigentumsbeschränkungen führen, die einer Enteignung gleichkommen. Dies ist der Fall, wenn einem Eigentümer der bisherige oder ein voraussehbarer künftiger Gebrauch seines Grundeigentums untersagt oder besonders stark eingeschränkt wird, weil ihm eine aus dem Eigentumsinhalt fließende wesentliche Befugnis entzogen wird.

Geht der Eingriff weniger weit, so kann ausnahmsweise eine Eigentumsbeschränkung einer Enteignung gleichkommen, falls ein einziger oder einzelne Grundeigentümer so getroffen werden, dass ihr Opfer gegenüber der Allgemeinheit unzumutbar erscheint und es mit der Rechtsgleichheit nicht zu vereinbaren wäre, wenn hierfür keine Entschädigung geleistet würde (sog. Sonderopfer).

In beiden Fällen ist die Möglichkeit einer zukünftigen besseren Nutzung der Sache nur zu berücksichtigen, wenn im massgebenden Zeitpunkt anzunehmen war, sie lasse sich mit hoher Wahrscheinlichkeit in naher Zukunft verwirklichen. Unter besserer Nutzung ist in der Regel die Möglichkeit der Überbauung eines Grundstücks zu verstehen.

Wird bei der erstmaligen Schaffung einer raumplanerischen Grundordnung, die den verfassungsrechtlichen und gesetzlichen Anforderungen entspricht, eine Liegenschaft keiner Bauzone zugewiesen, so liegt gemäss der Rechtsprechung des Bundesgerichts eine Nichteinzonung vor, und zwar auch dann, wenn die in Frage stehenden Flächen nach dem früheren, der Revision des Bodenrechts nicht entsprechenden Recht überbaut werden konnten. Die Nichteinzonung in eine Bauzone löst in der Regel keine Entschädigungspflicht aus (BGE 131 II 728). Dies gilt nicht nur bei der Revision altrechtlicher, vor Inkrafttreten des RPG (1. Januar 1980) erlassener Zonenpläne, sondern auch bei der Anpassung von Zonenplänen, die zwar unter der Herrschaft des RPG in Kraft getreten sind, aber materiell nicht in jeder Hinsicht auf die bundesrechtlichen Planungsgrundsätze aus-

## AKTUELLE ENTSCHEIDE



gerichtet waren. Eine – grundsätzlich entschädigungspflichtige – Auszonung wird dagegen angenommen, wenn ein Grundstück mit einem bundesrechtskonformen Nutzungsplan der Bauzone zugeteilt war und aufgrund einer Zonenplanrevision einer Nichtbauzone zugeteilt wird. Massgebender Zeitpunkt für die Beurteilung, ob eine materielle Enteignung vorliegt, ist grundsätzlich das Datum des Inkrafttretens der Eigentumsbeschränkung.

Für die Beurteilung, ob die Umzonung der streitbetroffenen Parzellen eine entschädigungspflichtige materielle Enteignung darstellt, ist in erster Linie zu prüfen, ob diese planungsrechtliche Massnahme als Auszonung oder Nichteinzonung zu qualifizieren ist. Dabei stellt sich die Frage, ob der alte Zonenplan in materieller Hinsicht RPG-konform war. Dieser wurde von der Gemeinde Salenstein am 26. Juni 1981 erlassen und am 11. Mai 1982 durch den Regierungsrat des Kantons Thurgau genehmigt, mithin nach Inkrafttreten des RPG am 1. Januar 1980. Der Erlass oder die Genehmigung eines Nutzungsplans nach Inkrafttreten des RPG bedeutet nicht, dass er den Anforderungen des Bundesrechts auch tatsächlich entspricht. Fehlt diese Voraussetzung, so kann auch bei einer späteren Redimensionierung der Bauzone eine Nichteinzonung vorliegen.

Nichteinzonungen lösen grundsätzlich keine Entschädigungspflicht aus. Sie treffen Grundeigentümer nur ausnahmsweise enteignungsähnlich. Solche Ausnahmen ergeben sich insbesondere dort, wo eine Einzonung der betreffenden Parzellen geboten gewesen wäre und die Eigentümer auf eine Einzonung vertrauen durften. Dies sind beispielsweise Grundstücke, die überbaubar oder grob erschlossen waren und von einem gewässerschutzrechtskonformen generellen Kanalisationsprojekt (GKP) erfasst waren, oder solche, die im weitgehend überbauten Gebiet gemäss Art. 15 lit. a RPG lagen (Baulücken). Zudem muss der Eigentümer für die Erschliessung und Überbauung seines Landes schon erhebliche Kosten aufgewendet haben, damit der Nichteinzonung eines Grundstücks eine enteignungsgleiche Wirkung zukommt. Eine Gesamtwürdigung solcher Umstände kann zum Schluss führen, es habe eine hohe Wahrscheinlichkeit bestanden, dass der Eigentümer sein Land aus eigener Kraft hätte überbauen können.

Das Bundesgericht verneint das Vorliegen eines Ausnahmetatbestandes und weist die Beschwerde von X ab und heisst jene der Gemeinde Salenstein gut. •

Urteile 1C\_573/2011 und 1C\_581/2011 vom 30. August 2013

### Zu niedriges Gelände ist nicht mangelhaft

Das Bundesgericht weist die Beschwerde eines Geschädigten ab, der in einem Gastbetrieb über ein Gelände im 2. Stock gestürzt und sich schwer verletzt hatte. Das betreffende Gelände entsprach nicht den geltenden Vorschriften zum Zeitpunkt des Unfalls, wohl aber zur Zeit der Erstellung. Ob ein Werk an neue Vorschriften angepasst werden muss, hängt von der Zumutbarkeit ab. Dabei sind an Anlagen mit Publikumsverkehr höhere Anforderungen zu stellen als an privat genutzte Werke. •

Urteil 4A\_521/2013 vom 9. April 2014

### Bauverbot umfasst auch Parkplätze

Obwohl gemäss Lehre und früherer Bundesgerichtsentscheide das Erstellen von Parkplätzen und unterirdischen Bauten durch Bauverbotsdienstbarkeiten nicht untersagt ist, vermag das Bundesgericht in einem Fall aus dem Kanton Wallis keine unrichtige bzw. willkürliche Sachverhaltsfeststellung der Vorinstanz erkennen, wenn diese sämtliche bauverwilligungspflichtigen Werke unter das Bauverbot subsummiert. •

Urteil 5A\_599/2013 vom 14. April 2014

ANZEIGE

## CAS Immobilienbewertung

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

### Start 9. Studiengang

Oktober 2014: Berner Fachhochschule, Hochschule Luzern

Januar 2015: Fachhochschule St. Gallen

### Weiterbildung auf Hochschulniveau bis zum Master of Advanced Studies

#### Information und Anmeldung

www.sirea.ch  
044 322 10 10

#### Sirea AG

Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung



# Coaching als Management-Tool

Zeitgemässes Management gehört heute zur integralen Unternehmensführung und -entwicklung. Systemisches Coaching ist dabei ein effizientes Instrument für Einzelpersonen und Teams.



Coaching: Begleitung in der Unternehmensführung (Foto: photocase.de).

SONJA C. LEUENBERGER\* •

**VORTEIL COACHING.** Jedes Unternehmen umfasst Schlüsselressourcen in den vier Kernbereichen Finanzen, Infrastruktur, Know-how und Human Resources (HR). Im HR sind dies Mitarbeitende mit persönlicher Erfahrung, fachlichem Know-how, Marktkennntnissen und Netzwerk. Von Arbeitnehmern, im allgemeinen bezogen auf alle im Unternehmen beteiligten Mitarbeitenden – und insbesondere von der Führungs- und Management-Ebene – wird erwartet, dass sie sich der relevanten Ziele und Aufgaben im Unternehmen bewusst sind. Mehr noch, dass sie diese Aufgaben in der eigenen Funktion und Tätigkeit täglich erfolgreich umsetzen. Hier liegt das Potenzial von zeitgemässem Management – bei der Entwicklung von Unternehmen und Mitarbeitenden mittels Begleitung und Unterstützung durch Coaching.

**DENKANSTÖSSE.** Einzel-Coaching im Businessumfeld ist ein Entwicklungstool und Weiterbildungsauftrag für die Zukunft des Managements und des Unternehmens. Eine Entwicklung und Begleitung des Coaching-Klienten, sowohl im fachlichen als auch persönlichen Kontext. Es werden auf professioneller Ebene neue Denkanstösse von aussen generiert, für sämtliche Füh-

rungs- und Managementbereiche, aber auch für all jene, die sich in folgenden Bereichen und Themenfeldern weiterentwickeln möchten und sich Überlegungen machen zu:

- **Unternehmensführung:** Wie unterstütze ich die Unternehmensentwicklung? Wie handhabe ich Führungs- und Personalmanagement? Wie leite und lebe ich Kultur, Führung, System?
- **Managementebene** (Leistung = Potenzial minus Störung): Wie kann Störung eliminiert werden? Wo ist Potenzial vorhanden? Wie kann das Potenzial besser genutzt werden? Wie verändere ich Organisationen und Bereiche?
- **Mitarbeiterführung, Organisation und Team:** Wie führe ich? Wie verteile ich Arbeit? Wie schule ich Mitarbeitende?

**GESPRÄCHS- UND SPARRINGSPARTNER.** Coaching versteht sich als Dienstleistung, Consulting, Beratung, Support und Training. Der externe Coach bietet dem Klienten, dem Coachee, für dessen Persönlichkeitsentwicklung eine neutrale Plattform zum gemeinsamen konstruktiven Austausch an. Er stellt als unabhängiger Gesprächs- und Sparringspartner seine fundierten Fachkenntnisse, professionelle Haltung und sachliche Gestaltung im ge-

samten Prozess zur Verfügung. Die Zusammenarbeit erfolgt im gemeinsamen Dialog und wird mittels modernen, effizienten, kreativen und innovativen Methoden und Techniken massgeschneidert auf- und ausgebaut. Für den Coachee kann sich

» **Coaching im Businesskontext ist eine Begegnung von Unternehmer zu Unternehmer.»**

eine effiziente und Mehrwert generierende Zusammenarbeit gemeinsam mit dem Coach entwickeln.

Die Ziele der individuellen Begleitung im Einzel-Coaching und das passende Zeitinvestment werden gemeinsam definiert. Unter Berücksichtigung von Ziel und Auftrag wird im systemischen Coaching auch das Umfeld – Kunden, Partner, Vorgesetzte, Mitarbeitende und Kollegen – berücksichtigt und in den Prozess integriert. Der Coach geht bedarfs-, lösungs- und zielorientiert ein auf die Aufgabenstellung und Funktion des Coachee, als auch

## EIGENEN FÜHRUNGSSTIL ENTWICKELN

auf die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen des jeweiligen Marktfeldes. Dabei bringt er als externer Spezialist und Experte das eigene Know-how und Wissen aktiv und neutral ein.

Der Coachee wird bei seinen Aktivitäten, Vorstellungen und Ideen im Coaching individuell unterstützt. Es wird ein bedarfsorientierter und massgeschneiderter Lösungsweg gestaltet und für ihn machbare Strategien, Varianten und Massnahmen ausgearbeitet. Das Wissen und das Potenzial des Coachee werden bewusst miteinbezogen, Defizite eher zurückgestellt. Stärken, Ressourcen und Know-how können vom Coachee evaluiert, vertieft, angewendet und in einen für ihn realistischen Lösungsweg transferiert werden. Es entwickelt sich ein persönlicher Handlungsplan mit konkreten Umsetzungsmöglichkeiten und ersten Massnahmen.

Mit Unternehmen, die solche Programme unterstützen und finanzieren, kann ein Coaching-Setting formal zwischen Arbeitgeber, Arbeitnehmer und externem Coach mehrere Einzelstunden beinhalten oder ein Paket über mehrere Monate vereinbart werden. Weiterführende periodische Begleitung, z. B. einmal jährlich zur Standortbestimmung, bietet dem Coachee auch eine gute Möglichkeit eines individuellen Diagnoseinstruments für die eigenen Entwicklungsschritte und Lerneffekte.

Team-Coachings basieren auf denselben Überlegungen, integrieren alle am Thema Beteiligten und werden in massgeschneiderten Workshop-Designs umgesetzt.

**INTERESSENABGLEICH.** Das Coaching-Prinzip unterscheidet sich von einer eng gefassten klassischen Beratungsform, da diese per Definition gewollt eine fremde Expertenmeinung beinhaltet. Im Coaching wird nicht im klassischen Sinne beraten, es erfolgt keine Meinungsformulierung vom Coach als Experten. Der Coachee entscheidet aufgrund der im Coaching gemeinsam mit dem Coach erarbeiteten Varianten und Massnahmen autonom, wie er zukünftig im Betrieb respektive im bearbeiteten Thema tätig werden und handel will. Er ist für seine individuelle Haltung und zukünftige Umsetzung eigenverantwortlich.

Coaching im Businesskontext ist eine Begegnung von Unternehmer zu Unternehmer, von Manager zu Manager. Massgebend ist die externe, unabhängige Aufstellung und Ausrichtung, um konkrete Themen aus dem Alltag des Coachee offen und transparent besprechen zu können. Die Interessen und die Haltung vom Coachee und vom Coach passen idealerweise zueinander und lassen eine Entwicklung in der Zusammenarbeit zu. Die Wahl des Coach ist ein relevantes Element, entsprechend lohnt es sich, Abklärungen vorzunehmen und Vorgespräch mit dem Coach zu führen.



**\*SONJA C. LEUENBERGER**

Die Autorin, dipl. systemischer Coach FSB, Business Coach, Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänderin, ist Inhaberin der Leuenberger Coaching & Consulting. Sie begleitet Unternehmen, Einzelpersonen und Teams wie auch Privatpersonen durch Coaching und bietet im Bereich Immobilien-Consulting umfassende strategische und operative Dienstleistungen an. [www.cc-l.ch](http://www.cc-l.ch)

● **Personalentwicklung mittels pragmatischem Coaching, Beratung, Support, Begleitung und Training als Gesamtpaket.**

Ziel: Der Inhaber und CEO eines von ihm selbst aufgebauten KMU mit 35 Mitarbeitenden möchte im Austausch mit dem neuen Bereichsleiter eine offenere bilaterale Kommunikation schaffen. Die Funktion des Bereichsleiters ist neu in der Organisationsstruktur, ebenso die Funktion einer Stellvertretung des CEO.

Ausgangslage: Coachee stellt fest, dass seine Kommunikation zum neuen Bereichsleiter von diesem nicht wie erwartet verstanden und angenommen wird, den neuen Bereichsleiter nur ungenügend handeln lässt. Die Inputs des CEO werden im Managementgremium durch den neuen Bereichsleiter unklar eingebracht und können intern nicht den Vorgaben entsprechend umgesetzt werden.

Aufgabenfokus: Der Coachee bedient sich einer neutralen, externen Plattform. Nutzt

die aktive Zusammenarbeit mit einem Profi, um neue individuelle Kommunikationsformen und -wege für sich zu evaluieren, zu definieren und auszuarbeiten. Berücksichtigt werden dabei die Veränderungen seiner fortlaufend expandierenden Unternehmung, die aktuelle Organisationsstruktur und, daraus resultierend, die neuen Anforderungen der CEO-Funktion. Der eigene Führungsstil wird reflektiert und der zukünftige Austausch, die Kommunikationskultur mit dem neuen Bereichsleiter in der direkten Zusammenarbeit entwickelt. Gegen Ende jeder Sitzung liegen ausgearbeitete Varianten, Elemente für die nächsten Schritte im Alltag, in relevanten und kritischen Situationen vor. Weiter wurde ein Lerneffekt vom Coachee als positiver Dominoeffekt direkt umgesetzt: Dem neuen Bereichsleiter wurde zur Entwicklung seines persönlichen Führungsstils ebenfalls ein externer, neutraler Gesprächs- und Sparringspartner zur Seite gestellt. ●

ANZEIGE

# Gesamtlösungen auf hohem Niveau

Intelligente Produkte für Gesamtlösungen in den drei Tätigkeitsfeldern **Luftführungssysteme, Kühl- und Heizsysteme** sowie **Mess- und Sondertechnik** auf hohem Niveau und grosser Fachkompetenz anzubieten, so lautet unser Credo. Es gilt, unseren Kunden nicht das einzelne Produkt, sondern gesamtheitliche Systemlösungen oder Konzepte zu empfehlen.

Durrer-technik AG  
Winkelbüel 3 · 6043 Adligenswil  
Telefon 041 375 00 11 · Fax 041 375 00 22  
[info@durrer-technik.ch](mailto:info@durrer-technik.ch) · [durrer-technik.ch](http://durrer-technik.ch)

## Durrer-technik

# Ein erfolgreiches Event mit exklusiven Mitteilungen



Das ImmoStreet Team



Das La via Consulting AG Team



Sophie Hoffmann, Rentsch & Partner



Katja Wüthrich, Comparis.ch



Dr. Roman H. Bolliger, Swiss Circle CEO

Am 15. Mai, begrüßte ImmoStreet.ch mehr als 100 Immobilien Agenturen in den grandiosen Tamedia Räumen in Zürich: Eine Gelegenheit für ImmoStreet, um wichtige Mitteilungen zu veröffentlichen, die das Spiel auf dem Immobilien Markt ändern werden.

Die Präsenz von Herrn Christoph Brand, Leiter der digitalen Medien bei Tamedia und Dr. Roman H. Bolliger, Swiss Circle CEO, war für die Teilnehmer eine Ehre, sie sprachen während des Abends als Experten in ihren Fächern.

Herr Ferdi Köster, Verkaufsleiter der deutschen Schweiz hat die exklusiven Neu-

igkeiten für die ImmoStreet Kunden verkündet.

Die Gründung des grössten internationalen Immobilienanzeigen-Netzwerkes durch den Zusammenschluss von ListGlobally mit EdenHome war eine dieser wichtigen Mitteilungen. (siehe folgende Seite).

Rückblick auf einen erfolgreichen Event

  
**ImmoStreet.ch**



Herr Christoph Brand, Leiter der digitalen Medien bei Tamedia

# EdenHome und ListGlobally schliessen sich zusammen, um das grösste Publikations-Netzwerk für internationale Immobilienanzeigen zu bilden.



Durch den Zusammenschluss von ListGlobally mit der Schweizer Firma EdenHome, ein ImmoStreet Mitglied, spezialisiert auf die Veröffentlichung von internationalen Immobilienanzeigen, hat EdenHome sein Ziel erreicht, nämlich die Erweiterung des Netzwerkes auf 100 Partnerportale. Unter dem Namen ListGlobally enthält das Netzwerk jetzt 102 Partnerportale in 52 Ländern auf den 5 Kontinenten.

Durch die Ergänzungsfähigkeit der beiden Netzwerke, ist EdenHome, stark auf dem Europäischen Markt, ListGlobally auf dem asiatisch-pazifischen Markt, die neue ListGlobally ist weltweit der Leader auf dem internationalen Immobilienanzeigen-Markt mit 102 Portalen wie z.B. seloger.com in Frankreich, rightmove.co.uk in England, realtor.com in den USA, soufun.com in China und ImmoStreet.ch in der Schweiz.

Die schnelle Ausbreitung des Netzwerkes bietet den Schweizer Immobilien-Agenturen die Möglichkeit, neue Einkommen zu erzielen, dank dem Wachstum Segment der internationalen Kunden. Ausserdem bietet ein hochentwickeltes Übersetzungssystem für Immobilienannoncen, die Publikation der Anzeigen in Echtzeit in mehr als 10 Sprachen, davon auch Chinesisch.

ImmoStreet.ch, exklusives Mitglied von ListGlobally, ist der anerkannte Verkäufer von der ListGlobally Lösung in der Schweiz. Die Attraktivität vom Schweizer Immobilien Markt verbunden mit einer globalen Verbreitung gibt die Möglichkeit, in der Schweiz und im Ausland mit besonders attraktiven Tarifen zu veröffentlichen

*«Der Verkauf von Immobilien steigt weltweit und ListGlobally ist die beste Art, um Makler und Baufirmen zu helfen, ein internationales Publikum zu erreichen. Mit einem einzigen Klick können die Inserenten potenzielle Kunden auf attraktiven Märkten wie China, Russland oder Europa erreichen.»*

Gerard Paratte,  
List Globally & ImmoStreet.ch CEO

#### Weitere Informationen

ListGlobally  
Rue de la Mercerie 12  
1003 Lausanne  
Tel. +41(0)213217707  
www.listglobally.com



**100+**  
Immobilienportale



**50+**  
Länder



**140 Mio.**  
Benutzer

# Schaufenster zum Gletscher

Die Gruppenrestaurants «Eiger» und «Bollywood» auf dem Jungfraujoch mussten saniert werden, weil sie nicht mehr heutigen Energieanforderungen entsprachen. Mit dem Umbau hat die Jungfrau AG rund 11 Mio. CHF in die Qualität des Ausflugsziels investiert.



So sieht die neue Glasfassade des Gletscherrestaurants auf dem Jungfraujoch aus. Wegen Temperaturen bis minus 30 Grad musste ein Schutzhaus erstellt werden.

DIETMAR KNOPF\* •

**FASSADE MIT FRISCHLUFT.** An schönen Tagen sieht man von hier oben, 3454 Meter über dem Meer, von den Vogesen bis zum Schwarzwald. Aber heute hängen armlange Eiszapfen vor der Glasfassade, Eiger, Mönch und Jungfrau sind in einem grauen Nebelmeer versunken.

Der HLKS-Ingenieur Adrian Tschui sitzt an der verglasten Fassadenfront im Restaurant «Eiger» auf dem Jungfraujoch und kontrolliert auf seinem Notebook die haustechnischen Funktionen. Tschui, der beim Walliser Büro Lauber IWISA AG arbeitet, schaut zufrieden auf den Bildschirm. Die Temperatur im Restaurant hat sich bei konstanten 18 Grad eingependelt, das von ihm entwickelte Konzept funktioniert. «Da es auf dem Gletscher nicht einfach ist, Wärme zu produzieren, stellten wir uns die Frage, wie wir die vorhandene Energie am besten nutzen können.» Nach einigen Überlegungen fanden die Gebäudetechnikplaner der Lauber IWISA AG und das Generalplaner- und Architektenteam der Universal Gebäudemanagement AG eine Lösung. Sie bau-

ten eine zweischichtige Fassade, mit einem Zwischenraum von einem halben Meter. In diesen Zwischenraum strömt die kühle Frischluft von unten ein und wird während des Aufstiegs durch die natürliche Sonneneinstrahlung erwärmt. Das Zentrum für Integrale Gebäudetechnik (ZIG) von der Fachhochschule Luzern hat ausgerechnet, dass dieses Konzept rund 30% weniger Heizenergie verbraucht als eine konventionelle Lüftungsanlage.

**HARMONISCHES ENSEMBLE.** «Unsere Aufgabe war es, neben der Umsetzung der baulichen und energetischen Sanierung des Gebäudes, ein flexibles Gesamtkonzept für beide Restaurants zu entwickeln», erklärt Patrick Gurtner, Gesamtprojektleiter und Architekt bei der Universal Gebäudemanagement AG. Nachdem das alte Berghaus 1974 abgebrannt war, brauchte man so schnell wie möglich einen Ersatzneubau. Deshalb errichtete man damals ein Provisorium. Dieses wurde 1988 als Gletscherrestaurant in ein dauerhaftes Gebäude

umgebaut, das heutigen Ansprüchen nicht mehr genügte.

Das architektonische Bild auf dem Jungfraujoch ist von starken Solitärbauten geprägt. Dazu gehören neben dem Gletscherrestaurant auch ein Berghaus, eine Forschungsstation und der Icegategateway, dem Ausgang auf das aussenliegende Aussichtsplateau. Besonders dominant ist das benachbarte Berghaus des Architekten Ernst Anderegge aus Meiringen. Anderegge schaffte es, ein relativ grosses Bauvolumen durch versetzte Satteldächer, Vor- und Rücksprünge und eine sensible Farb- und Materialwahl harmonisch in die Felslandschaft einzufügen. Weil das Berghaus wie selbstverständlich auf dem Gipfel liegt, wollten die Architekten einen Entwurf, der sich dem markanten Nachbargebäude weder anbietet noch dazu in Konkurrenz tritt. Sie schlugen eine filigrane, gleichmässig geteilte Glasfassade vor, welche die umliegende Bergwelt wie ein Bild rahmt. Dabei wurde die Spiegelung der Fassade auf ein Minimum reduziert, damit die



Beim Innenausbau wurden Materialien wie Natureiche, dunkle keramische Bodenplatten und eine Akustikstreulochdecke verwendet.



Da man auf dem Berggipfel keinen Kran aufstellen konnte, wurde das Baumaterial mit einem Helikopter transportiert. (Fotos: Kaspar Bacher)

Zugvögel durch die grosse Fläche nicht irritiert werden.

**SONNE UND ABWÄRME NUTZEN.** «Auf dieser Höhe brauchen wir ein sicheres und einfaches Energiesystem. Wenn hier oben eine Komponente ausfällt, muss der Betrieb trotzdem weiterlaufen»,

sagt Tschui, während indische und asiatische Reisegruppen ins Restaurant strömen. Das Haustechnikkonzept basiert fast ausschliesslich auf der Nutzung von Abwärme. Neben der Passivenergie der Fassade liefern drei weitere Komponenten – die Wärmerückgewinne aus der Lüftung, eine Wärmepumpe für Heizung und Warmwasser sowie die Abwärmenutzung der Kühlzellen – genügend Energie, um beide Restaurants zu heizen und den Warmwasserbedarf zu decken. Nur so konnten die Gebäudetechnikplaner auf eine grössere Heizungsanlage verzichten. Zumal dies auch nicht möglich gewesen wäre, da sich nebenan eine NABEL-Forschungsstation (Nationales Beobachtungsnetz für Luftfremdstoffe) befindet, welche die Ozon- und Feinstaubbelastung der Schweizer Luft misst. Falls ihre empfindlichen Sensoren mit Emissionen einer Heizung in Berührung kämen, wären die Messergebnisse unbrauchbar.

**HELIKOPTER ALS BAUKRAN.** Auch die Felsanker, die das Gletscherrestaurant auf dem Gipfel halten, mussten ersetzt werden, weil sich die Sicherheitsvorschriften in den letzten 40 Jahren verändert hatten. Gurtner erzählt, sie hätten insgesamt 16 Anker ersetzt oder neu eingebaut. Zudem wurde der Stahlskelettbau punktuell verstärkt, damit das Gebäude wieder erdbebensicher sei. Der Bauablauf sei schwierig gewesen, weil das Thermometer kaum über Null Grad kletterte, manchmal fiel die Temperatur auf minus 30 Grad, dazu blies der Wind mit bis zu 200 km/h.

Bei diesem Wetter ist es schwierig, ein Haus dicht zu bekommen und Temperaturen zu schaffen, die für Bauarbeiter zumutbar sind. Nach dem Winter mussten sie rund 10 000m<sup>3</sup> Schnee mit den Händen wegräumen, dies entspricht ungefähr 1000 LKW-Ladungen. «Bevor wir die alte Fassade abbrechen konnten, bauten wir ein beheiztes Schutzhaus vor das alte Gebäude. Ohne diesen Schutzraum wäre es für die Handwerker zu kalt gewesen», fährt Gurtner fort.

Da es nicht möglich war, den Beton auf den Berg zu transportieren, musste eine örtliche Mischanlage installiert werden. Doch wie betoniert man Fundamente ohne Kran auf knapp 4000 Meter? Mit einem Helikopter. Dafür wurde rund 200 Meter neben der Baustelle eine Plattform errichtet, direkt an der Felswand beim Ausgang eines Schotterstollens. Diese Plattform diente als Hubschrauberumschlagplatz. Von dort aus wurden die vollen Betonkübel, Schaltafeln und Gerüsteile an den fliegenden Kran gehängt und zur Baustelle geflogen.

Es ist dunkel geworden. Vor der Glasfassade tanzen Schneeflocken. «Diese Baustelle war logistisch anspruchsvoll. Wir hatten kaum Lagerfläche für das Baumaterial. Deshalb konnten wir es nur kurz zwischenlagern und mussten es dann sofort einbauen», sagt Tschui, klappt sein Notebook zu und verschwindet im Touristenstrom in Richtung Bahnhof. ●

**DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

# Die Graffitischutz-Spezialisten

**DESAX AG**  
 Graffiti- und Oberflächenschutz  
 Ernetschwilerstrasse 25  
 CH-8737 Gommiswald  
 T 055 285 30 85  
 F 055 285 30 80  
 info@desax.ch  
 www.desax.ch

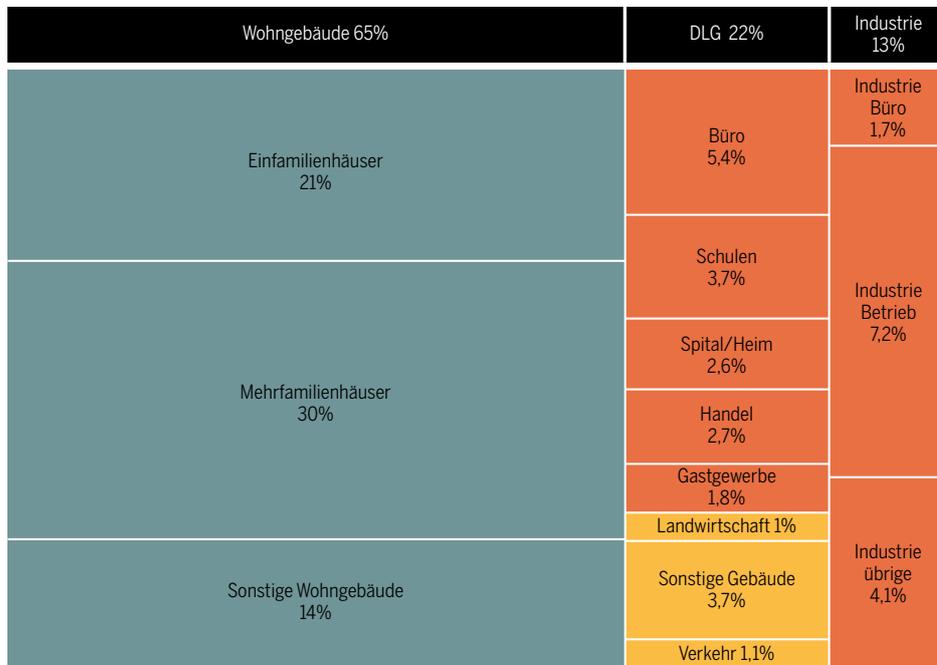


**DESAX**  
 schützt Bauten unsichtbar

Verlangen Sie unsere  
Referenzliste.

# Energieverbrauch steuern

Obwohl Heizungen, Pumpen und andere Haustechnikgeräte heute ökonomischer arbeiten als früher, entfallen mehr als die Hälfte des Energieverbrauchs und rund die Hälfte der Treibhausgasemissionen auf den Gebäudepark – für Erstellung, Unterhalt und Betrieb.



Die Energiebezugsfläche des schweizerischen Gebäudebestandes nach Nutzungen (2004). 100% sind 665 Mio. m<sup>3</sup>, Quelle: Buch «Energieeffizientes Bauen».

ARMIN BINZ\* •

**ENERGIEVERBRAUCH IM SCHWEIZERISCHEN GEBÄUDEPARK.** Mehr als die Hälfte des Energieverbrauchs von 234 TWh (2010) und der gesamten Treibhausgasemissionen der Schweiz entfällt auf den Gebäudepark für Erstellung, Unterhalt und Betrieb. Mobilität und Industrie machen mit knapp 30% bzw. 20% die andere Hälfte des übrigen Energieverbrauchs aus. Die Herstellungenergie für Gebäude ist dabei ein Teil des Industrieverbrauchs.

**ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN ALS TEIL DER BAUWIRTSCHAFT.** Die Investitionen im Hochbau lagen 2011 in der Schweiz bei insgesamt 45 Mrd. CHF. Zwei Drittel davon entfielen auf den Neubau, ein Drittel auf Erneuerungen. Von den gut 14 Mrd. CHF, die in Erneuerungen gesteckt worden sind, könnten etwa 3 bis 4 Mrd. CHF als energetisch relevante Massnahmen bezeichnet werden, davon entfallen wiederum je etwa die Hälfte auf bauliche bzw. auf gebäudetechnische Massnahmen (Gebäudehülle, bzw. Heizungersatz, Komfortlüftungseinbau etc.). Selbstredend erfüllen diese Massnahmen nicht nur energetische Ziele. Neue Fenster sind in erster Linie ein neues Bauteil, das seine Funktionen besser als die alten Fenster erfüllt. Die moderne Wär-

meschutzverglasung bringt jedoch die erwünschte energetische Verbesserung (und wird deshalb je nach Situation auch subventioniert). Bei Neubauten ist es schwieriger, dem Aspekt Energieeffizienz einen Investitionsanteil zuzuordnen. Anteilsmässig wird es deutlich weniger sein als bei den Erneuerungen. Absolut gesehen dürfte es nochmals dieselbe Grössenordnung wie bei den Erneuerungen sein. Immerhin lässt

» **Energieeffizientes Bauen hat sich vom einfachen «Heizenergiesparen» zur umfassenden Energieoptimierung von Bauten entwickelt.»**

sich festhalten, dass die Energievorschriften einerseits und darüber hinausgehende freiwillige Energieeffizienz-Anforderungen wie die verschiedenen Minergie-Standards oder der SIA Effizienzpfad Energie auch bei Neubauten einen eigenen «Marktanteil Energieeffizienz» abstecken.

**ENERGIEFLÜSSE AM GEBÄUDE.** Energieeffizientes Bauen hat sich über die letzten vier Dekaden vom einfachen «Heizenergiesparen» zur umfassenden und entwurfsintegrierten Energieoptimierung von Bauten und Bauprojekten entwickelt. Sieben Felder gilt es zu bearbeiten:

1. Raumheizung: Die Fokussierung auf diesen Bereich in der Vergangenheit hat dazu geführt, dass die weitgehende Optimierung von Neubauten heute schon von Gesetzes wegen gegeben ist. Das Thema bleibt aber von vorrangiger Bedeutung, weil immer noch ein Drittel des gesamten Energieverbrauchs für die Beheizung von Gebäuden verbraucht wird und die energetische Erneuerung der Bestandsbauten deshalb die vordringliche Aufgabe bleibt.
2. Raumkühlung scheint leider ein Zukunftsthema zu sein. Der Wunsch nach grossen Fensterflächen, die gesteigerten Komfortbedürfnisse und die Missachtung der Regeln des sommerlichen Wärmeschutzes führen dazu, dass immer häufiger in Zweckbauten, aber auch immer mehr in Wohnbauten aktiv gekühlt wird. Die Zunahme an überdurchschnittlich heissen Sommern unterstützt diesen Trend noch.
3. Warmwasser: Es bleibt Spielraum bezüglich Energiebedarf zur Wassererwärmung zwischen Gebäudetechnikoptimierung und suffizientem Benutzerverhalten. Beide Ansätze weisen grosse Potenziale auf.
4. Elektrizitätsverbrauch für Licht und Geräte: Eigentlich geht es um die zwei grundlegend verschiedenen Optimierungsfelder «Beleuchtung» und «Betriebseinrichtungen» (von Kühlschränken bis zu Computern). In dieser Liste sind diese Anwendungen zusammengefasst, weil nicht nur der Energieträger, sondern auch der Energielieferant sowie der Planer und der Installateur oft dieselben sind.
5. Graue Energie: In den letzten Jahren wurden die nötigen Grundlagen zur Quantifizierung der grauen Energie von Baumaterialien und Bausystemen und die Methoden zur rechnerischen Abschätzung der grauen Energie ganzer Gebäude und Bauvorhaben intensiv vorangetrieben. Heute steht mit dem Merkblatt SIA 2032 «Graue Ener-

gie» sowie geeigneten Methoden und Tools wie Minergie-Eco, dem elektronischen Bauteilkatalog und weiterer Software den Planern die Möglichkeit offen, die graue Energie sachgerecht in den Entwurf einzubeziehen.

6. Eigenerzeugung von Wärme und Elektrizität: Neben der weitverbreiteten Wassererwärmung mit thermischen Kollektoranlagen ist die Eigenerzeugung von Wärme und Elektrizität vor allem mit zunehmend kostengünstigeren Fotovoltaik zu einem wichtigen Thema der Energiewende geworden. Damit verbunden sind ganz neue Herausforderungen wie etwa die Belastung des Elektrizitätsnetzes, dezentrale Speicherung und Maximierung der Eigennutzung des Stromertrages.
7. Induzierte Mobilität: Art und Umfang eines Teils der Mobilität hängt von Gebäuden ab. In erster Linie vom Standort, dann aber auch von Massnahmen zur Förderung bzw. Behinderung verschiedener Fortbewegungsarten. Die Massnahmenpalette erstreckt sich von optimalen Fussgängerverbindungen und Veloabstellmöglichkeiten bis hin zur Autoparkplatzverknappung. Mit dem Merkblatt SIA 2039 «Mobilität – Energiebedarf in Abhängigkeit vom Gebäudestandort» kann der Pla-

ner eines Gebäudes auch diesen Aspekt einbeziehen.

Umfassende Energieoptimierung heisst nicht nur, alle Energiebereiche abzudecken, sondern auch, die ganze Kette der Energieumwandlung zu berücksichtigen. Da es letztlich darum geht, Energieresourcen zu schonen und damit Treibhausgas- und andere Emissionen zu reduzieren, muss gefragt werden, was Einsparungen an Nutz- und Endenergie bewirken.

**WÄRME FÜR HEIZUNG UND WARMWASSER.** Das dargestellte Mehrfamilienhaus ist kein Vorzeigebispiel, sondern soll die heute durchschnittliche und typische Situation illustrieren. Es ist ein Renditeobjekt. Tiefe Baukosten sowie gutes PreisLeistungsverhältnis stehen im Vordergrund und Energieoptimierung ist kein besonderes Anliegen. Eine moderne Gasheizung und ein gesetzeskonformer Wärmeschutz entsprechen dieser Haltung. Die gesetzlichen Anforderungen bezüglich Heizung und Warmwasser sind allerdings anspruchsvoll. Sie erzwingen bereits einen recht hohen Standard an Energieeffizienz. Der Heizwärmebedarf von 46 kWh/m<sup>2</sup>a liegt nur knapp unter dem gesetzlich vorgeschriebenen Wert. Die Werte für die Lüftungswärmeverluste und die Abwärmegewinne durch Personen und

Elektrizitätsnutzung sind in der Bedarfsberechnung vorgegebene Standardwerte. Optimierungsspielraum bieten nur der Wärmeschutz der Gebäudehülle und die passiven Sonnenenergiegewinne. Ohne weitreichenden Wärmeschutz sind die heute geltenden Vorschriften nicht zu erfüllen. Es kommt jedoch noch eine zweite Bestimmung hinzu: Der maximal zulässige Höchstanteil an nicht erneuerbaren Energien. Höchstens 80% des maximal zulässigen Wärmebedarfs für Heizung und Warmwasser dürfen durch nichterneuerbare Energien erbracht werden. Weil der gesetzliche, maximal zulässige Wärmebedarf aber nur knapp unterschritten ist und die Wärme mit dem nicht erneuerbaren Energieträger Gas erzeugt wird, muss eine Lösung gesucht werden. Ein verbesserter Wärmeschutz wäre zulässig, aber mit einer aufwändigen Aufdoppelung der Dämmschichten verbunden. Die Wahl einer Holzfeuerung wäre möglich, aber ebenfalls mit deutlich höheren Kosten verbunden. Gewählt wurde eine häufige Lösung: Mit einer relativ bescheidenen thermischen Sonnenkollektoranlage können etwa 60% des Warmwassers erwärmt werden und die 80%-Limite für den nicht erneuerbaren Erdgaseintrag unterschritten werden. Erdgas weist auf dem Weg von seiner Gewinnung als Pri-

ANZEIGE



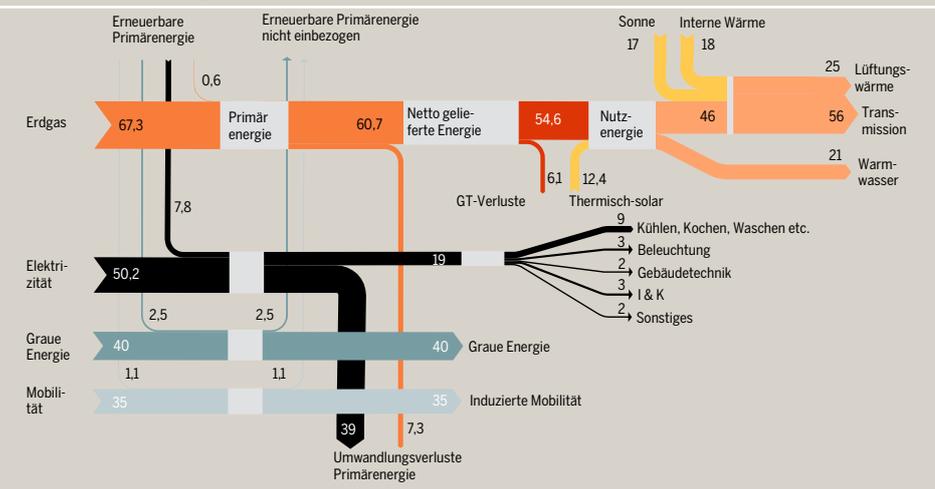
## MIT FENSTER KOSTEN SPAREN

**NEU – 3fach Glas  
ohne Mehrpreis**

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

**Internorm®**

**SPEZIFISCHE ENERGIEBILANZ EINES MEHRFAMILIENHAUSES IM MUKEN-2008-STANDARD (ERDGAS)**  
in kWh/m<sup>2</sup>a, Quelle: «Energieeffizientes Bauen»



Spezifische Energieflüsse in kWh pro m<sup>2</sup> EBF pro Jahr in einem neugebauten durchschnittlichen Mehrfamilienhaus mit einem Erdgas-Wärmeerzeuger für Heizung und Warmwasser.

märressource bis zur Lieferung als Endenergie an den Kunden relativ wenig Verluste auf und verbraucht wenig Energie für Aufbereitung und Transport.

„Mehr die Hälfte des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen der Schweiz entfällt auf den Gebäudepark.“

**ELEKTRIZITÄT FÜR GERÄTE UND BELEUCHTUNG.**

Der Energiefluss des «Haushaltstroms» wird nur bis zur Nutzenergie hingeführt. Es ist unüblich, beim Elektrizitätsverbrauch Wirkungsgrade der Umwandlung von Endenergie in Nutzenergie anzugeben. Vielmehr hat sich die Nutzungseffizienz der einzelnen Geräte wie beispielsweise von Leuchten und Lampen als Schlüsselgrösse durchgesetzt, dies in Form von Energieetiketten oder Lichtausbeute in Lumen/Watt. Es wird auch ersichtlich, welches die Verbrauchskategorien sind und dass Kühlen – Waschen – Kochen in der durchschnittlichen Wohnung die dominante Verbrauchskategorie sind. Dass dem Elektrizitätsverbrauch besondere Bedeutung zukommt, wird auf der Stu-

fe Primärenergieverbrauch deutlich. Jede kWh Endenergiestrom aus dem Netz wurde im Mittel mit 2,64 kWh nicht erneuerbarer Primärenergie hergestellt. Diese Primärenergiegewichtung entspricht nicht der inländischen Produktion von Elektrizität, sondern dem sogenannten Verbrauchermix, der wesentliche Anteile an importiertem Strom enthält.

**GRAUE ENERGIE.** In der Herstellung, der Montage und der Entsorgung von Baumaterialien steckt viel Energie – graue Energie. Damit die Energieinhalte der unterschiedlichen Energieträger Heizöl, Benzin, Elektrizität und Gas zusammengezählt werden können, müssen sie auf die Stufe Primärenergie zurückgerechnet werden. Graue Energie wird daher grundsätzlich auf der Stufe Primärenergie bilanziert. Der Anteil der erneuerbaren Primärenergie ist in der Regel sehr klein – wie im erwähnten MFH. Einzig bei Holzbauten verschieben sich nennenswerte Anteile der grauen Energie vom nicht erneuerbaren zum erneuerbaren Anteil, was ja auch eine Optimierungsmöglichkeit darstellt.

**\*ARMIN BINZ**  
Der diplomierte Architekt war bis 2012 Leiter des Instituts Energie am Bau der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). Seitdem ist er als selbstständiger Energieberater tätig. [www.arminbinz.ch](http://www.arminbinz.ch)

«ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN»



Energieeffizientes Bauen ist der Schlüssel zur Energiewende. Gleichzeitig ist das Wissen dazu unüberschaubar geworden. Das Buch soll helfen, die Bäume trotz lauter Wald zu sehen. Es bringt Interessenten für energieeffizientes Bauen auf den neuesten Stand der technischen Entwicklung. Effizientes Bauen bedeutet aber noch

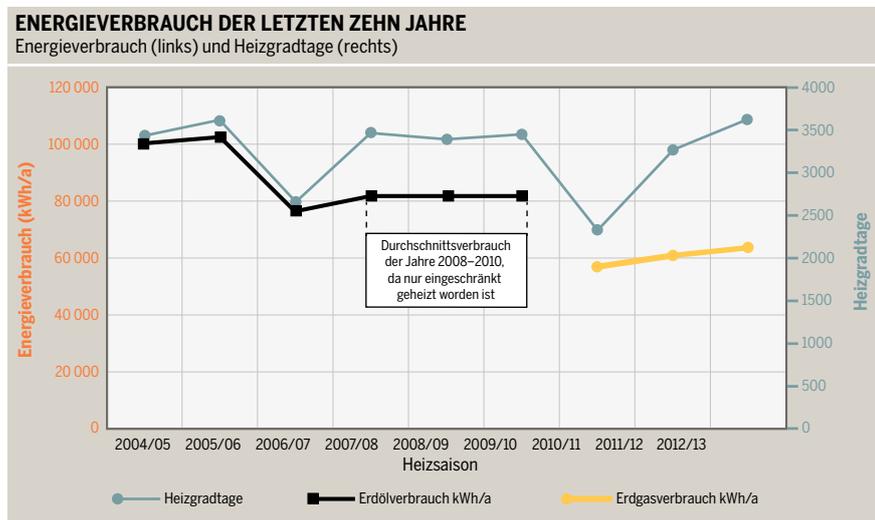
mehr: Richtig umgesetzt, ist es mit Komfortgewinn, Nutzungsverbesserung und Aufwertung der Bausubstanz verbunden. Das Buch zeigt in acht Kapiteln einen guten Überblick über die wichtigsten Themenfelder. Diese behandeln den Energieverbrauch des schweizerischen Gebäudeparks ebenso wie die Energieflüsse am Gebäude sowie die Frage der Behaglichkeit. Weitere Kapitel sind der Frage von Form und Hülle energieeffizienter Gebäude gewidmet sowie den Themen «Heizung und Warmwasser», «Lüftung, Klima und Kühlung» und «Elektrizität». Ein weiteres Kapitel behandelt die Frage der grauen Energie. Abschliessend werden Konzepte, Strategien und Standards des energieeffizienten Bauens vorgestellt. «Energieeffizienz», so schreibt der Autor Armin Binz im Vorwort, «wird die Primadonna der Energiewende.» Diese Publikation ist ein wichtiger Bestandteil der grossen Partitur.

«Energieeffizientes Bauen – Konzepte, Kriterien, Systeme», Faktor Verlag, Zürich Januar 2014, 120 Seiten, 38 CHF. ISBN: 978-3-905711-28-8

Herausgeberin: Fachhochschule Nordwestschweiz – Institut Energie am Bau. Autoren: Armin Binz, Jürg Bichsel, Achim Geissler, Monika Hall, Heinrich Huber, Gregor Steinke, Beate Weickgenannt.

# Effizienz durch Smart Metering

Ein Unternehmen, das Smart-Metering-Systeme entwickelt, erneuerte die Heizung im eignen Wohn- und Gewerbehaus. Nach drei Jahren reduzierte sich der Verbrauch um 30%.



## Positive Bilanz der Energieverbrauchsmessung

HUBERT PALLA\*

**ANSCHLUSS AN ERDGASNETZ.** Das 1985 erstellte Gebäude hatte für die damalige Zeit eine recht gute Wärmedämmung. Auch die Isolierfenster waren in gutem Zustand. Einzig bei der Ölheizung gab es Handlungsbedarf. Da das benachbarte Industriegelände damals ans Erdgasnetz angeschlossen wurde, nutzte die MEMS AG die Gelegenheit, ihren Firmensitz ebenfalls ans Erdgasnetz anzuschliessen. Dies bot den Vorteil, das Labor mit Erdgas zu versorgen. Graf Haustechnik AG, Hausen (AG), stand nun vor der Aufgabe, die über 25 Jahre alte Ölheizung gegen eine neue Gasheizung auszutauschen. Und das war nicht einfach: Die Lagerhalle war früher nur mit einem einfachen Radiator ein bisschen erwärmt worden. MEMS hatte davon nun aber vier neue Büros abgetrennt, die zusätzlich mit Radiatoren beheizt werden mussten. Dadurch erhöhte sich die Wärmebedarfsfläche und die dazu benötigte Heizleistung, die weiter steigen würde, falls Mems expandieren sollte. Der Heizungsplaner entschied sich deshalb für eine Erdgas-Brenn-

wertheizung, die mit 45 kW eine ähnliche Leistung wie die alte Heizung erbringt. Da die neue Heizung aber im Verhältnis 1:5 modulieren kann, passt sie ihre Leistung bis auf 12 kW dem jeweiligen Bedarf an. Das gibt für die Zukunft die nötige Flexibilität, sowohl für einen eventuellen Ausbau, als auch für die Fassadensanierung, die in einigen Jahren vorgesehen ist. Durch den alten Kamin wurde ein Kunststoffrohr gezogen, damit die Verbrennungsluft in den Heizraum kommt. Der alte Öltank wurde demontiert – und Mems hat nun dort einen grossen, vier Meter hohen Lagerraum, welcher auch als Archiv benutzt wird. Das bietet einen willkommenen Zusatznutzen.

**POSITIVE BILANZ NACH DREI JAHREN.** Verbrauchsmessungen sind eine der Kernkompetenzen der Mems AG. Die Ingenieure wollten deshalb natürlich genau wissen, welche Einsparungen die neue Heizung in der Realität bringt. Die Daten der Heizölverbräuche wurden über fünf Jahre zurück ausgewertet und dem Erdgasverbrauch gegenübergestellt. Die Bilanz der neuen

Heizung nach drei Kälteperioden sieht im Vergleich mit den Heizgradtagen sehr positiv aus. Die modulierende Gasbrennwertheizung benötigt gegenüber der alten Ölheizung ungefähr 25 000 kWh/a weniger Energie, das sind etwa 25%. Und wenn man die zusätzliche Bürofläche dazurechnet, reduziert sich der Energieverbrauch sogar um rund 30%. Die Investition von 21 000 CHF für die Heizungsmodernisierung zahlt sich in diesem Fall bereits nach ein paar Jahren aus.

### MEMS AG

Im ABB-Forschungszentrum Dättwil wurde in den 1990er-Jahren ein elektronischer Gaszähler entwickelt, basierend auf einem CMOS-Halbleitersensor. Nachdem die ersten Prototypen funktionierten, gründeten die Ingenieure das Start-up Unternehmen MEMS AG. Heute entwickelt das Unternehmen Messgeräte, Technologien und Strategien rund ums Messen und Abrechnen von Gas, Elektrizität, Wasser und Wärme. So ist die MEMS AG auch an der Weiterentwicklung der Brennstoffzellen-Heizung Hexis beteiligt. [www.mems.ch](http://www.mems.ch)



### \*HUBERT PALLA

Der Autor arbeitet als technisch-kommerzieller Berater beim Verband der Schweizerischen Gasindustrie (VSG). Zudem ist er Redaktor bei der Gasette Zürich.

ANZEIGE



Im Bereich **Portfoliomanagement** durch ganzheitliches Denken Mehrwert schaffen.

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



markstein

# Bewertung im Wandel

Der dritte Valuation Congress vom kommenden 18. September in Thun widmet sich den sich verändernden Anforderungen an die Bewertung und die Bewerter – eine ausgezeichnete Gelegenheit, sich auf den neuesten Stand zu bringen.



Das Kultur- und Kongresszentrum Thun ist am 18. September 2014 Treffpunkt der Schätzungsexperten (Foto: KK Thun).

**RED.** ● ÜBER 200 PERSONEN ERWARTET. Am 18. September 2014 geht im Kultur- und Kongresszentrum Thun der dritte Valuation Congress über die Bühne. Nachdem der im Vorjahr durchgeführte Jahreskongress der Immobilienbewertung mit über 200 Teilnehmern ein Erfolg war, sind auch in diesem Jahr hohe Erwartungen an diese Veranstaltung geknüpft. Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT zeichnet als Veranstalter für ein weiteres, Spannung versprechendes Programm verantwortlich.

Das Tagungsthema «Immobilienbewertung im Wandel» hat grosse Aktualität. Aufgrund steigender Anforderungen an die Experten und ein sich rasch entwickelndes Umfeld sehen sich Immobilienbewerter immer wieder vor sich ändernden Erwartungen des Marktes an die Branche. Schätzungsexperten sind gefordert, Auswirkungen auf die Bewertungsbranche rechtzeitig zu erkennen. Die inzwischen breit abgestützte Personen-Zertifizierung nach ISO 17024 wird voraussichtlich in den kommenden Jahren

auch in der Schweiz stark an Bedeutung gewinnen. Sowohl die Kerntätigkeit der Bewertung als auch fachübergreifende Gebiete wie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit sind heute unerlässliche Instrumente, um den Marktanforderungen gerecht zu werden.

Im Einführungsvortrag zeigt Daniel Lehmann, Swiss Valuation Group, die

» Ein für die Bank tätiger Experte ist sich der Geheimhaltungsverpflichtung jederzeit bewusst und vermeidet Interessenkollisionen.«

MONIKA BÜRGI GENG, LEITERIN IMMOBILIENBEWERTUNG, ZKB

teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen an Immobilienbewertungen auf. Je nach Kundensegment, Objektart oder Bewertungszweck muss das Gutachten unterschiedliche Fragen beantworten, entsprechend breit muss das Spezialwissen des Experten sein.

**WIE GENAU IST IMMOBILIENBEWERTUNG?** Die korrekte Verwendung von Benchmarks ist ausschlaggebend für eine marktnahe Immobilienbewertung. Im Vortrag von Marie Seiler, PwC, wird das Thema Benchmarks in der Immobilienbewertung umfassend behandelt.

Aber wie genau ist eigentlich eine Immobilienbewertung? Diese Frage wird

an Immobilienbewerter oftmals gestellt. Pascal Germanier, Credit Suisse, wird dieses Thema in seinem Referat ausführlich behandeln. Aufgrund seiner beruflichen Tätigkeit ist eine nationale Sichtweise und alle Objektarten umfassende Sichtweise sichergestellt. «Klare Darle-

gung der Prämissen einer Immobilienbewertung und deren Entwicklung ist wichtiger und aufschlussreicher als eine irreführende Scheingenauigkeit», sagt Pascal Germanier im Hinblick auf sein Referat in Thun.

Im Mittelpunkt des Vortrages von Thomas Hiltbold, Gerichtspräsident Thun, stehen Gerichtsgutachten und deren Anforderungen. Bei den Bewertungsaufträgen bestehen oftmals spezifische Anforderungen an die Auswahl des Experten, bei der Zusammenarbeit zwischen Gericht, Experte und Parteien, aber auch bei der Berichtsform.

Bei Bewertungsaufträgen durch Banken bestehen teilweise ebenfalls spezifische Anforderungen. Als Leiterin der Immobilienbewertung bei der ZKB gewährt Monika Bürgi Geng in ihrem Vortrag Einblicke in den Bewertungsprozess der

Banken und in das Verfahren der Vergabe von Aufträgen an den Experten. «Der Bewertungsbericht soll selbsterklärend und plausibel sein sowie nach einer objektgerechten Methode erfolgen», sagt sie mit Blick auf die Anforderungen an die beauftragten Experten.

Die Anforderungen an die Bewerter lassen abschätzen, dass die Personenzertifizierung von Immobilienbewertern nach ISO 17024 in den kommenden Jahren auch in der Schweiz stark an Bedeutung gewinnen wird. Guy Lanfranconi, SEC, wird dazu wichtige Informationen zum breit abgestützten Zertifizierungsverfahren in der Schweiz vermitteln.

Anders gelagert sind die Anforderungen an den Marktauftritt der Bewerter. Hierzu wird den Kongressteilnehmern Bernhard Ruhstaller, acasa, viel aus seiner Praxis als Immobilien-Marketingex-

perte mit auf den Weg geben. Die Zahl der Immobilienbewerter hat in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. In vielen Regionen der Schweiz steht eine wachsende Zahl an Bewertungsexperten zur Verfügung. ●

**VALUATION CONGRESS 2014**  
**«IMMOBILIENBEWERTUNG IM WANDEL»**

Donnerstag, 18. September 2014, 08.45 – 17.00 Uhr  
 Kultur- und Kongresszentrum Thun, Seestrasse 68,  
 3601 Thun

Veranstalter: Schweizerische Schätzungsexperten-  
 Kammer SEK/SVIT

Kammermitglieder der SEK 450 CHF, Mitglieder SVIT,  
 SVKG, SIV, RICS 500 CHF, andere Teilnehmer 550 CHF  
 (zzgl. MWST)

Anmeldung, Auskunft: Gregor Reinecker,  
 sek-svit@svit.ch, Tel. 061 301 88 01



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

Badezimmer von Laufen und arwa sind pure Leidenschaft für Form und Material. Verbunden mit der Liebe zum Detail entstehen Räume voller Lebensqualität: LAUFEN living square, antero und arwa-twinplus.  
[www.laufen.ch](http://www.laufen.ch) [www.similor.ch](http://www.similor.ch)

# Stockwerkeigentum im Fokus

Am Swiss Real Estate Campus 2014 können sich Immobilienfachleute zum Thema Stockwerkeigentum weiterbilden. Diese Wohnform steht hoch im Kurs.



Olympiasiegerin Tanja Frieden: Motivations-Coach am Campus 2014.

SIMON HUBACHER •

**ERFOLGSMODELL MIT FALLSTRICKEN.** Seit seiner Einführung in die Schweizerische Rechtsordnung in den Sechzigerjahren wird das Stockwerkeigentum (STWE) immer beliebter. Seine Bedeutung, aber auch die darin enthaltenen Risiken werden in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Die Eigentumsform «Stockwerkeigentum» führt im Vergleich zum

„Das Stockwerkeigentum wird weiter an Bedeutung gewinnen.“

Einfamilienhaus zu einer stärkeren Abhängigkeit gegenüber den unmittelbaren Nachbarn. So gilt es sich beispielsweise laufend über Fragen des Betriebes, der Werterhaltung und der Erneuerung

einer Liegenschaft zu einigen. Dies stellt hohe Anforderungen an die Verwalter von Stockwerkeigentumsliegenschaften.

Der Swiss Real Estate Campus vom 19. bis 21. Oktober 2014 im Kongresszentrum Rondo widmet sich vollumfänglich dem STWE. Die Immobilie sprach im Vorfeld mit Michel de Roche, Präsident der SVIT-Fachkammer STWE. Gemeinsam mit weiteren STWE-Spezialisten wird er am Campus für die Praxisinputs sorgen.

**– Das Thema STWE stösst bei potenziellen Eigentümern wie bei Immo-Fachleuten auf grosses Interesse. Weshalb?**

– Michel de Roche: Bisherige Mieter nutzen zur Zeit sicherlich die tiefen Zinsen, um – trotz relativ hoher Kaufpreise – vergleichsweise günstig Wohneigentum zu erwerben. Ob sich der Trend zum Stockwerkeigentum auch in einem steigenden Zinsumfeld hält, wird sich noch weisen müssen. Immobilienfachleute auf Investorenseite sehen im Stockwerkeigentum wohl eine Möglichkeit, an Standorten, an denen bisher Mietobjekte denkbar wa-

ren, Einheiten gewinnbringend zu verkaufen. Bei der eigentlichen Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum sehen wir bisher eher eine gewisse Zurückhaltung bei den Bewirtschaftern, insbesondere im Nachwuchsbereich. Diese zu beseitigen, ist eines der Ziele unserer Fachkammer.

**– Wird der STWE-Boom noch länger anhalten?**

## VON PROFIS PROFITIEREN

Im Februar 2006 gewann Tanja Frieden an den Olympischen Spielen in Turin die Goldmedaille im Snowboardcross. Heute arbeitet sie erfolgreich als Referentin, Markenbotschafterin und Moderatorin. Am Swiss Real Estate Campus wird sie die Teilnehmenden als Motivationscoach begleiten, mit Impulsreferaten begeistern und an ihrem reichen Erfahrungsschatz teilnehmen lassen. Sie tritt damit am Campus in die Fussstapfen von Hanspeter Latour (2011), Dominik Neidhart (2012) und Jörg Abderhalden (2013). Prof. Dr. Amédéo Wermelinger ist Titularprofessor der Universität Fribourg und Autor des Standardwerks «Das Stockwerkeigentum». Am Swiss Real Estate Campus 2014 wird er den Teilnehmenden in seinem Referat den neuesten Stand der Rechtsprechung in verständlicher Weise näher bringen. Er gilt als einer der anerkanntesten Kommunikations- und Rhetoriktrainer Deutschlands: Gerriet Danz. Er moderierte die VOX News, präsentierte das NDR Fernsehprogramm, gefolgt von 220 Folgen des Gameshow-Klassikers JEOPARDY. Wie man Menschen erreicht und wirkungsvoll überzeugt – dieses in zwei Jahrzehnten gesammelte Know-how vermittelt Gerriet Danz am Campus 2014.

„Ich glaube, dass das Stockwerkeigentum weiter an Bedeutung gewinnen wird. Einerseits ist die Eigentumsquote im internationalen Vergleich nach wie vor tief. Andererseits zwingt uns der knapper werdende Boden insbesondere im städtischen Umfeld dazu, verdichtet zu bauen. Das Stockwerkeigentum bietet sich als Wohnform unter diesen Umständen geradezu an.“

**– Weshalb lohnt es sich für Immo-Fachleute, sich zum Thema STWE weiterzubilden und spezielle Kenntnisse anzueignen?**

„Die Menge an zu verwaltenden Gemeinschaften hat sich in den letzten Jahren insbesondere im Erstwohnungsbereich stark vergrössert. Umgekehrt ist das rechtliche Umfeld im Bereich des Stockwerkeigentums äusserst komplex. Um Dienstleistungen rund um das Stockwerkeigentum

kompetent und auch stilsicher erbringen zu können, lohnt es sich definitiv, in die Ausbildung zu investieren.“

**– Wie beurteilen Sie als Präsident der SVIT-Fachkammer STWE das Angebot des Swiss Real Estate Campus 2014?**

„Es freut mich natürlich ausserordentlich, dass der SVIT unserem bisher eher stiefmütterlich behandelten Gebiet diese Plattform bietet. Inhaltlich glaube ich, dass viele wichtige Fragen sowohl aus theoretischer als auch aus praktischer Sicht sehr gut abgedeckt werden. Die Teilnehmer werden – nebst den schönen Eindrücken aus dem Engadin – sicher viel Wissen mit nach Hause nehmen, das ihnen den alltäglichen Umgang in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum erleichtern wird.“

#### NEU MIT 8 WORKSHOP-MODULEN

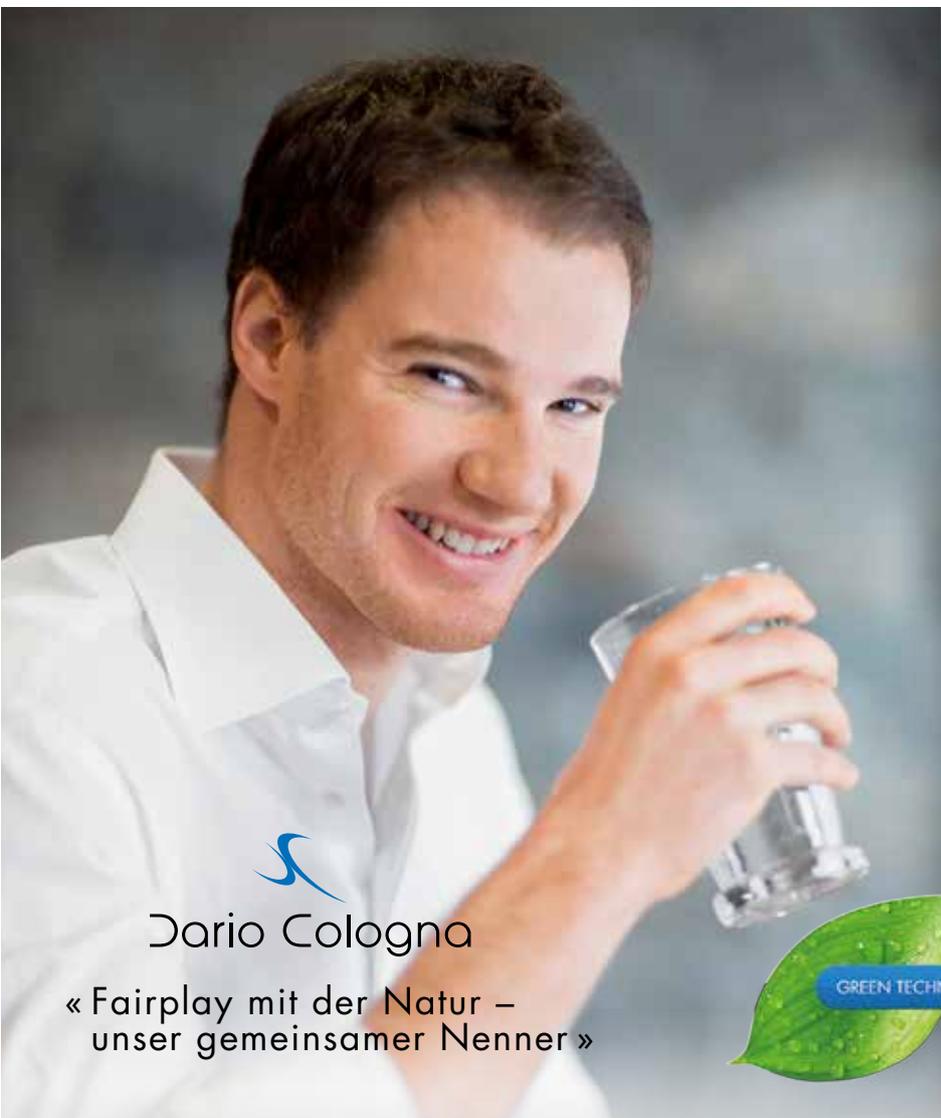
- Stockwerkeigentumseinheit ab Plan
- Das Stockwerkeigentümerreglement und die Nutzungs- und Verwaltungsordnung der Tiefgarage
- Verwaltung und Sanierung von Stockwerkeigentum
- Baumängel und Stockwerkeigentum
- Gestaltungsspielräume bei der Errichtung von Stockwerkeigentum
- Besser verkaufen – was macht Verkäufer wirklich erfolgreich?
- Die Psychologie des Verhandeln: Wie Sie erreichen, was Sie wollen.
- «Innovation2business» – Ideen und Kreativität sind die Rohstoffe des 21. Jahrhunderts.

Alle Fachreferate werden von den Spezialisten von Wenger Plattner Rechtsanwälte durchgeführt.

**Jetzt online anmelden:**

**[www.swiss-realestate-campus.ch](http://www.swiss-realestate-campus.ch)**

ANZEIGE



Dario Cologna

« Fairplay mit der Natur –  
unser gemeinsamer Nenner »



## LÖSUNGEN, DIE GOLD WERT SIND

Seit 50 Jahren vertrauen Hauseigentümer und Immobilienfachleute für die Analyse, Wartung und Sicherheit von Wasserrohrsystemen auf Dipan. Die Lösungen von Dipan, auf Basis von Silicaten und frei von Epoxy-Harzen, garantieren dauerhaft eine herausragende Wasserqualität.

[WWW.DIPAN.CH](http://WWW.DIPAN.CH) - [INFO@DIPAN.CH](mailto:INFO@DIPAN.CH)



# Dynamisches Angebot

Das umfassende Aus- und Weiterbildungsangebot ist das Abbild einer florierenden Bildungs- und Immobilienbranche. Der SVIT als führender Berufsverband der Immobilienbranche ist auf allen Bildungsebenen vertreten.



Ab 2015 wird auch in Chur ein Lehrgang zur Vorbereitung auf die eidgenössische Berufsprüfung zum Immobilienbewirtschafter durchgeführt.

MARCEL HUG\* •

**DER WANDEL ALS STÄNDIGER BEGLEITER.** Als 2003 die neue kaufmännische Grundbildung (NKG) eingeführt wurde, witterten einige Exponenten in der Bildungslandschaft den Untergang der «Lehre». Heute zeigt sich, dass sich das Engagement des SVIT und anderer Berufsverbände gelohnt hat. Die OKGT, zuständig für die Branchenausbildung der Lernenden in der Treuhand- und Immobilienbranche, ist etabliert, und die Lehrverhältnisse sind seit Jahren auf hohem Niveau. Dies dank dem unermüdlichen Einsatz der Mitgliedsfirmen und deren Mitarbeiter. Die Reformkommission der kaufmännischen Grundbildung hat Anpassungen in den Reglementen vorgenommen, welche für die Lehrverhältnisse ab 2013 in Kraft getreten sind. Auch die Allgemeinverbindlichkeitserklärung des Berufsbildungsfonds durch den Bundesrat, als bisher einzige kaufmännische Branche, ist als klares Bekenntnis zur Berufslehre zu verstehen.

Auch im Bereich der beruflichen Weiterbildung (Fachausweise/höhere Fachprüfung) wurden Anpassungen

vorgenommen und im Jahr 2006 das Bildungssystem 21 eingeführt. Damals war der SVIT mit seiner Schulfirma «nur» an

**„Die Allgemeinverbindlichkeitserklärung des Berufsbildungsfonds durch den Bundesrat ist ein klares Bekenntnis zur Berufslehre.“**

einigen Orten in der Deutschschweiz vertreten. Im Laufe der Zeit wurde eine Überarbeitung der Reglemente erforderlich, die 2012 abgeschlossen worden ist. Gleichzeitig setzte sich der Verband mit seiner Schulfirma zum Ziel, schweizweit flächendeckend Lehrgänge anzubieten und damit vor Ort bei unseren Mitgliedern präsent zu sein.

**LÜCKEN GESCHLOSSEN.** In der Romandie wurden die Aktivitäten 2006 mit der Aufnahme von Seminaren mit grossem

Erfolg gestartet. Am 25. Juni 2014 wird nun bereits das 50. Seminar durchgeführt und entsprechend gefeiert. Aber

auch bei den Lehrgängen wurde sukzessive, in gut verdaubaren, homöopathischen Dosen das Angebot erweitert. Ab 2015 werden nun alle Fachausweise (Bewirtschafter, Vermarkter, Bewerter, Entwickler) und die höhere Fachprüfung (dipl. Immobilien-Treuhandler) nach den gleichen Richtlinien und mit denselben

Kursunterlagen wie in der Deutschschweiz auch in Lausanne angeboten.

Das Tessin wird oft als Feriendestination und Sonnenstube der Schweiz wahrgenommen. Aber gerade dort sind Fachleute aus der Immobilienwirtschaft aus zwei Gründen gefragt. Wegen der hohen Prozentzahl an Wohneigentum ist die professionelle Verwaltung von Stockwerkeigentum ein wichtiges Thema. Diese Dienstleistung kann durch eine Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter sehr gut erlernt und entsprechend professionell

nell angeboten werden. Zum anderen kennt der Kanton Tessin, als einziger Kanton in der Schweiz, ein Gesetz, welches eine staatliche Zulassung vorschreibt, will man Immobiliendienstleistungen anbieten. Die Inhaber von Fachausweisen der Immobilienwirtschaft erlauben die Zulassung ohne weiteres. Genug Gründe also, um das Bildungsangebot im Tessin auszubauen. Mittlerweile finden neben den Kursen für Sachbearbeiter auch Lehrgänge zur Vorbereitung auf die eidgenössischen Berufsprüfungen zum Immobilienbewirtschafter und Immobilienvermarkter statt, gesteuert durch die Schulfirma des SVIT und dem SVIT Ticino.

Auch in der Deutschschweiz kann im Hinblick auf 2015 eine «Lücke» in der Bildungslandschaft geschlossen werden. Neben den bereits etablierten Standorten (Basel, Bern, Cham, St. Gallen und

Zürich) wird neu ein Lehrgang zur Vorbereitung auf die eidgenössische Berufsprüfung zum Immobilienbewirtschafter in Chur durchgeführt. Nach intensiven, verbandsinternen Gesprächen konnte eine sehr gute Lösung für die wichtige Region Graubünden gefunden werden.

Auf der Stufe der Fachhochschulen, welche streng genommen nicht zur Berufsbildung zählen, da die Lerninhalte von der Hochschule vorgegeben werden und nicht von den Berufsverbänden, hat der SVIT frühzeitig erkannt, dass eine Kooperation auf Stufe des Master of Advanced Studies (MAS) als sinnvolle Ergänzung der Weiterbildung angesehen werden kann. Die Zusammenarbeit mit der Hochschule für Wirtschaft in Zürich (HWZ) ist als eigentliches Erfolgsmodell zu bezeichnen. Nicht nur der MAS-Lehrgang mit seinen praxisbezogenen Lern-

inhalten, sondern auch das als Stiftung ausgestaltete Institut (Swiss Real Estate Institute) haben sich auf dem Markt etabliert und zeigen, dass sich der SVIT in allen Bereichen der Aus- und Weiterbildung sehr stark engagiert und es auch in Zukunft tun wird. ●

#### AUSSCHREIBUNG LEHRGÄNGE 2015

Die Ausschreibungen für die Lehrgänge 2015 der SVIT Swiss Real Estate School liegen vor. Diese können entweder online unter [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) heruntergeladen oder per Post bestellt werden. Dort sind auch die genauen Daten und Orte in der ganzen Schweiz ersichtlich. Die Erfahrung zeigt, dass die Klassen relativ schnell ausgebucht sind, ist doch die Klassengrösse beschränkt. Schnelles Handeln ist ratsam.



**\*MARCEL HUG**

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

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



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

# Zertifikatslehrgang FM

Die Berner Fachhochschule bietet in Zusammenarbeit mit KBOB eine Weiterbildung in der Führung von Betriebsimmobilien an. Das Studium ist berufsbegleitend und richtet sich an Bau-, Immobilien- und Betriebsfachleute.



Verwaltungszentrum UVEK, Ittigen BE, dient dem Lehrgang CAS Facility Management KBOB als Leitimmobilie und Praxisbeispiel für die Module 1–7 des Lehrgangs dient (Foto: Dominique Uldry).

OSKAR WYSS\* •

**ANLEITUNG ZUM GELDSPAREN.** Schon nach wenigen Jahren übersteigen die Betriebskosten eines Gebäudes den Aufwand für dessen Erstellung – innerhalb von 50 Jahren um den Faktor 7 bis 10. Bei hoch technisierten Gebäuden gilt dies noch verstärkt. Erfolgsversprechende Ansätze zur Verbesserung der Kosteneffizienz sind demnach vor allem im Betrieb zu suchen. Und dort sind sie auch zu finden: Durch systematisches Facility Management (FM) lassen sich enorme Ressourcen einsparen – Energie, Material, Personal und Geld. Dabei stehen Instandhaltung, also Wartung und Unterhalt, sowie grosszyklische Instandsetzungsarbeiten im Vordergrund. Wer beispielsweise die Kosten für Sicherheit, Reinigung und Energie eines Gebäudes kennt, wird die Bedeutung der betrieblichen Optimierung kaum gering schätzen.

**BAUBEGLEITENDES FM ALS SCHARNIER.** Die Lebenszykluskosten bilden heute das entscheidende Kriterium – jedenfalls bei institutionellen respektive professionellen Investoren. Diese Betrachtungsweise führt zu Planungen und Investitionsentscheidungen, die einen kostensparenden

onelle Reinigung, die effiziente Energienutzung sowie andere betriebliche Eigenschaften sozusagen in das Gebäude «einzubauen». Diesbezügliche Mängel lassen sich nach Inbetriebnahme eines Gebäudes kaum oder nur mit grossen Kosten korrigieren.

» Durch systematisches Facility Management lassen sich enorme Ressourcen einsparen – Energie, Material, Personal und Geld. Dabei stehen Instandhaltung und grosszyklische Unterhaltsarbeiten im Vordergrund.«

Betrieb ermöglichen. Zwischen Planung und Betrieb bildet das baubegleitende FM das Scharnier. Dieses Vorausdenken in der Planungsphase bedeutet, die rati-

**FM STATT VERWALTEN.** Bedingt durch die stetig steigenden Raumkosten kommt der Bewirtschaftung von Immobilien innerhalb eines Unternehmens eine wach-

sende Bedeutung zu. Dabei bieten die Lebenszykluskosten sowie das darin subsummierte FM die zentralen Stellschrauben, um substanziell Kosten zu minimieren. Offenkundig ist, dass das defensive Verwalten von Liegenschaften kaum zielorientiert ist. Gefragt sind unternehmerische Ziele, die über konsequentes FM umgesetzt werden. Dies garantiert ideale Rahmenbedingungen für das Kerngeschäft eines Unternehmens, das in der Regel unter einem immensen Marktdruck und entsprechender Dynamik steht. Diese Tatsache wird sich in Zukunft auch in Immobilienportfolios der öffentlichen Hand stark akzentuieren.

**CAS: START IM OKTOBER.** Seit 2010 bietet die Berner Fachhochschule in Zusammenarbeit mit der Koordinationsstelle

der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB den Lehrgang «CAS Facility Management KBOB Führen von Betriebsimmobilien» an. Das Studium dauert 26 Tage, aufgeteilt auf 7 Module. Die programmatischen Stichworte dazu sind: Die Sicht des Investors; Bauplanung und Realisierung; Betriebskonzept und Betriebsführung; Rechnungswesen; Rechtliche Aspekte; Beschaffungswesen; Versicherungswesen; Leistungserbringung aus der Sicht des Dienstleisters; Vernetzung von Kompetenzen in Einzel- und Gruppenarbeiten. Anhand einer Leitimmobilie wird das Wissen sehr praxisbezogen angewendet. Dies entspricht auch dem Praxisbezug der Dozierenden – sie arbeiten seit Jahren in FM-Projekten mit. Der Lehrgang beginnt am 21. Oktober 2014. ●

**WEITERE INFORMATIONEN**

www-ahb.bfh.ch > Weiterbildung  
oder Telefon 034 426 41 01 (Sekretariat Weiterbildung)



**\*OSKAR WYSS**

Der Autor ist Dozent BFH AHB und Studiengangsleiter CAS FM KBOB.

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)



# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## SEMINAR GESCHÄFTMIETVERTRÄGE 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
  - 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, Immobilitreuehand, 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

Zurich Marriott Hotel, 8001 Zurich

### 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, insbe-

sondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert.

### PROGRAMM

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

### ZIELPUBLIKUM

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

### REFERENT

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

### DATUM

Donnerstag, 26. Juni 2014  
08.30 – 17.00 Uhr



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

## 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.

## SEMINAR IMMOBILIENINFORMATIK 28.08.2014

Evaluation, Beschaffung, Einführung, Betrieb und CH-Marktüberblick von Softwarelösungen für die Immobilien- und Bauwirtschaft

## PROGRAMM

- Informations- und Datenmanagement
- Informatikrecht
- Lizenzmodelle
- Evaluation und Beschaffung
- Software Lebenszyklus
- Kriterien, Gewichtung, Verfahren und Bewertung
- Phasenmodelle, Projektarten und Projektmanagement
- IT-Betrieb
- Informations- und Datensicherheit
- Immobilienprozesse und die funktionale Abdeckung durch Software
- Produkteübersicht nach Anspruchsgruppen

## ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte, Projektmitarbeiter aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilientreuhand, Baumanagement, Immobilienberatung und weitere Personen, welche sich mit der Evaluation, Beschaffung, Einführung und dem Betrieb von Softwarelösungen befassen.

## REFERENT

Klaus Treff, MRICS, Geschäftsführer conrealis ag, Dozent FHS St. Gallen, Mitautor des Real Estate Software Guides

## DATUM

Donnerstag, 28.08.2014  
08.30 – 16.30 Uhr

## ORT

Renaissance Tower Hotel, 8005 Zürich

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## KURSZYKLUS ABENDVERANSTALTUNGEN FÜR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGS- FACHLEUTE

### MAI – OKTOBER 2014

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Oft ist eine regelmässige Weiter-

bildung während der Arbeitszeit aufgrund der beruflichen Belastung nicht immer möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgedruckten 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

- verbleibende Abendveranstaltungen (als Einzelveranstaltungen zu buchen):
- 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  
Carbahauss, Förrlibuckstrasse 30,  
8005 Zürich

## TEILNEHMERGEBÜHR

Buchung von Einzeltagen: 350 CHF (SVIT-Mitglieder), 400 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST.

## WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG:

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

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

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

## ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Geschäftsmietverträge  
18.06.2014

Seminar: Mietzinsinkasso  
26.06.2014

Seminar: Immobilieninformatik  
28.08.2014

Einzeltag Kurszyklus: Sanierung  
18.09.2014

Einzeltag Kurszyklus: Mietrecht  
02.10.2014

Einzeltag Kurszyklus: Vermarktung  
23.10.2014



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

Frau  Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied  Ja  Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

# 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 MIET- LIEGENSCHAFTEN 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 Bern

27.10.2014 – 24.01.2015  
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 Solothurn

24.02.2015 – 30.06.2015  
Dienstag, 18.30 – 21.45 Uhr  
Feusi Bildungszentrum Solothurn

##### 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 Bern

01.09.2014 – 29.11.2014  
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
Feusi Bern

##### SVIT Ticino

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

##### SVIT Zürich

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

#### BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN STOCKWERK- EIGENTUM 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

16.10.2014 – 11.12.2014  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bern

##### 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

#### LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

##### SVIT Aargau

22.10.2014 – 10.12.2014  
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

Modul 1: 12.08.2014 – 21.10.2014  
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
Modul 2: 04.11.2014 – 16.12.2014  
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
Feusi Bern

##### SVIT Zürich

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 Immobilienvermittlung.

### 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 IMMOBILIENVERMITTLUNG

### 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)

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

## REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen 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.

### 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

# Bauen Sie nicht auf Sand.

## ■ MAS Real Estate Management

Infos: [fh-hwz.ch/masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)

Infoabend: Do, 10. Juli 2014, 18:00 Uhr



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

**HWZ** Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Politik im Regulierungsfieber

Traditionsgemäss tagt der SVIT Zürich im Flughafen Zürich, am 8. Mai 2014 mit Teilnehmerrekord. Präsident Dieter Beeler führt den Verband erfolgreich weiter. Denkanstösse bietet Filippo Leutenegger, frisch gekürter Stadtrat, mit «Politik im Regulierungsfieber».



Tatort Zuschauerterrasse B des Flughafens Zürich: Grossaufmarsch mit konzentrierter Beteiligung an der GV 2014 des SVIT Zürich.

**THOMAS KASAHARA\*** ●.....  
**MAY DAY.** Am 8. Mai 2014 ist die Zuschauerterrasse B des Flughafens Kloten Schauplatz eines Grossaufmarschs zur Generalversammlung des SVIT Zürich. Hauptsponsor ist SwissCaution, unterstützt von Co-Sponsoren upc cablecom und homegate. Altpräsident Jürg Müller verfolgt das Geschehen entspannt aus der dritten Reihe: «Das Verbandspräsidium ist mit Dieter Beeler in guten Händen.» Präsi-

dent Beeler ist nach erstem Präsidiums-jahr bester Laune: «Der SVIT Zürich ist erfolgreich und gedeiht prächtig.» Anwesende und vertretene Stimmen betragen stolze 119. Beeler betont: «Es freut mich extrem, dass wir die letztjährige hohe Teilnehmendenzahl noch toppen konnten.» Zahlreich sind auch die illustren Gäste. Beeler scherzt: «Die wichtigste Person ist heute der bekannteste Vespa-Fahrer von Zürich, Filippo Leuten-

egger», und würdigt dessen beeindruckenden, vielseitigen Lebenslauf, der kürzlich in der Wahl zum Stadtrat von Zürich und Vorsteher des bedeutenden Tiefbau- und Entsorgungsdepartements gipfelte.

**FIEBERKURVE.** Im Referat «Politik im Regulierungsfieber» zeigt Leutenegger mit Herzblut auf, dass der Zug für alle in die falsche Richtung fährt (vgl. Textbox) und dankt augenzwinkernd: «Dieter hat hervorragend recherchiert, doch habe ich nicht nur drei Kinder, sondern fünf.» Beeler folgt schlagfertig: «Man unterschätzt Filippo in vielen Bereichen.»

**HAPPY.** Nach Leuteneggers rhetorischem Feuerwerk folgt der ordentliche Teil der GV. Der visuelle Jahresrückblick des SVIT Zürich wird musikalisch sinnig unterlegt mit «Because I am happy», neu «doppelt gepoppelt» mit zwei parallel geschalteten Beamern. Beeler dankt der Gestalterin Marnie Baldesari: «Wir haben viele glückliche Gesichter gesehen: Happy passt.» Er hebt zudem hervor,

dass die im September 2013 ausgelieferte Broschüre «Warum ein Immobilienberuf?» einen so guten Rücklauf verzeichnet hat, dass der SVIT Zürich das Copyright gegen Entschädigung an den SVIT Schweiz abgetreten hat. Beschäftigt hat auch das Thema Stockwerkeigentum – aufgrund von Reklamationen, häufig aufgrund mangelnder Kommunikation oder zwischenmenschlicher Probleme. Dieses Thema wird vertieft. Neu ist das Wohnungsabnahmeprotokoll überarbeitet worden. Der Jahresrückblick wird einstimmig genehmigt. Beeler schliesst: «Wir dürfen sehr aktiv sein, dies dank unserer Sponsoren», was mit grossem Applaus verdankt wird.

**BUCHGEFÜHL.** Geschäftsführer Martin Müller komprimiert 2013 zusammenfassend als «ausserordentlich positives Rechnungsjahr für den SVIT Zürich. Das Aus- und Weiterbildungsangebot ist immer noch Haupteinnahmequelle, auch gegenüber 2012 mit erfreulichem Gewinnsprung». Dies dank total rund 450 Teilnehmenden.

ANZEIGE

**Schweizer**

Durchblick mit Leichtigkeit.  
 Glasfaltwände von Schweizer.



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

## REGULIERUNGSDIAGNOSE



Die Ruhe vor dem Sturm: erste Eintreffende im entspannten Gespräch.

Er betont die Frauenpower der Geschäftsstelle: «Ich habe das Privileg, exklusiv Mitarbeiterinnen zu haben. Ohne diese Erfolgscrew wäre die Erfolgsgeschichte des SVIT Zürich nicht möglich.» Müller dankt auch dem Vorstand und der SVIT

sowie Budget 2014 mit unveränderten Mitgliederbeiträgen werden diskussionslos genehmigt, ebenso die Statutenanpassung für die Revision und die Eintragung im Handelsregister. Beeler betont: «Das Geschäftsjahr 2013 forderte von



» Ein Regulativ führt zu neuen Ungerechtigkeiten: Man ist permanent am Nachregulieren.«

Filippo Leutenegger, Stadtrat von Zürich.

Swiss Real Estate School sowie dem Flughafen Zürich für das Gastrecht. Er informiert: «Tanja Dahinden verlässt uns nach wertvoller Mitarbeit. Wir danken ihr für die saubere und gewissenhafte Buchführung und wünschen ihr alles Gute. Der Vorstand hat beschlossen, die Buchhaltung künftig extern an die Probst Treuhand GmbH zu vergeben.» Jahresrechnung 2013 mit stolzem Gewinn und weiter geöffnetem Kampffonds

allen mehr Einsatz. Deshalb ist es uns gelungen, den Verband weiter zu stärken und als wichtigen Bestandteil in der Immobilienbranche zu festigen.» Dabei hofft er auf eine weiterhin intensive Zusammenarbeit mit dem VZI und dem HEV.

**ZUWACHS.** Beeler informiert: «2013 operierte der Vorstand bewusst mit einer Person weniger, was Mehrarbeit bedeutete. Denn es wurde eine Person



Filippo Leutenegger: auch nach gewolltem «Bern-out» energetisch energisch im Element.

● **Regulierung durch den Staat ist letztlich meist kontraproduktiv.**

Gastredner Filippo Leutenegger ist entspannt: «Seit gestern habe ich alle Funktionen samt Nationalratsmandat abgegeben und bin einzig noch Stadtrat. Deshalb kann ich mich sorgenfrei der Stadt Zürich zuwenden. Auch hier gibt es Sorgenbündeli zu bearbeiten.»

Im Referat «Politik im Regulierungsfieber» zeigt er an Beispielen aus zehn Jahren Bundesbern auf, dass Regulierung der falsche Weg ist: «Wir leisten uns einen Staat, den wir uns nicht leisten können», und «wir leben im Bewusstsein, in der Schweiz weniger falsch gemacht zu haben als die anderen in Europa.» Leutenegger ortet Unheil: «Es gibt eine unendliche Sehnsucht, etwas zu machen, das falsch ist – fast einen Lemmingeffekt im Menschen, über die Klippe zu springen.» Er rüttelt auf: «Bis jetzt führen wir damit gut in der Schweiz, die ärgsten Ungerechtigkeiten auszumerzen. Nun will man gleich flächende-

ckend schützen: Eine Armada von Initiativen ist unterwegs. Der Gerechtigkeitsgedanke rückt immer mehr ins Zentrum, mit der Absicht, dies über den guten Vater Staat zu realisieren.» Anschaulich ist dies bei der Förderung im Bildungsbereich. Als Verfechter des dualen Bildungssystems stellt er fest: «Genf hat die höchste Gymnasialquote, aber leider die höchste Abbruchquote: Dies sind Leute, die ohne Matura und Lehre zwischen Stuhl und Bank geraten. Der Versuch, gescheite Leute zu produzieren, führt unweigerlich zu erhöhter Arbeitslosigkeit.»

Leutenegger statuiert: «Die Politik will oft etwas machen, damit etwas gemacht wird.» Beispiel ist die CO<sub>2</sub>-Abgabe. Er ist überzeugt: «Wir zahlen letztlich alles über die Miete. Die CO<sub>2</sub>-Abgabe ist zudem so klein, dass sie noch nicht so wahnsinnig schädlich ist: Die Wirkung ist praktisch null.» Die Teilzweckbindung ist für Hauseigentümer kontraproduktiv: «Subventionen sind wie eine Droge, anfangs unheimlich

süss, und nachher bringt man sie nicht mehr weg.» Bei der CO<sub>2</sub>-Abgabe reduzierte man die Kriterien schrittweise von 3 auf 1: Darauf liefen Subventionen nur noch für Fenster. Nun hat der Bund wieder zwei Kriterien eingeführt, doch sind die meisten Hauseigentümer praktisch ausgeschlossen. Die empirische Annahme der Verwaltung – drei Kriterien bedeute einen Drittel Mitnahmeeffekt und zwei Drittel Neuinvestition – ist falsch: Die Renovationsrate stieg trotz Subventionen und sehr tiefen Zinsen nicht: «Ganz einfach: Der grösste Teil ist der Mitnahmeeffekt.» Er ist überzeugt: «Standards sind das einzige Kriterium, das Hauseigentümer bewegt.»

Zudem wird «viel kopiert, wenn man nicht denken will», mit Hinweis auf «KET, eine Kopie aus Deutschland.» Wunschenken ist mit Marktinstrumenten zu lenken. Da stromintensive Betriebe bei Erhöhung mit Wegzug drohten, wechselte man zur Konsumentensteuer. Sein Fazit: «Marktwirtschaftliche Kräfte können via Staat nicht beliebig dirigiert werden» und «Subvention lähmt Innovation.» Er sieht die Chance: «Wie kommen wir in der Schweiz zu erfolgreichen Instrumenten? Indem wir zurückgreifen auf einen liberalen Arbeitsmarkt.»

Leutenegger schliesst: «Der Bund will Energiepolitik machen, doch reagiert der Markt viel schneller als Politiker nachregulieren können. Gesetzgeberische Werke sind am Schluss überholt. So sei der Staat zu spät. Problematisch ist zudem, dass bei Subventionen Politiker mitreden wollen. Dies ist fatal. So Leutenegger pointiert: «Politiker äussern sich, auch wenn sie nichts zu sagen haben.» ●



Genuss pur: Präsident Dieter Beeler (links) beim Apéro riche. Gut gelaunt: Stadtrat Filippo Leutenegger mit Marnie Baldessari, Leiterin Verbandswesen.

der Bewirtschaftungszene aus einem grösseren Immobilienunternehmen gesucht. Fündig wurde der Vorstand mit Markus Hux. Der Immobilien-Treuhänder mit Handelsdiplom ist Vater zweier Kinder und dank Lehre als Tiefbauzeichner gerdet. Nebst Bankerfahrung verfügt er über 14 Jahre Immobilienpraxis bei AZ Immobilienberatung AG, PSP Management AG und Bilfinger Real Estate AG (früher EPM Swiss Property Management AG) in leitender Position. Hux wird diskussionslos gewählt und nimmt das Amt sehr gerne an. Beeler schliesst mit Humor: «Die Ressortvertretung im Vorstand bleibt unverändert. Markus Hux wird das neue Ressort Projekte und Spezialaufträge aufgetragen.»

**OSS-KAR.** Der 2012 pensionierte Immobilien-Treuhänder Marco Oss, der die Qualitätsentwicklung des SVIT Zürich in Aus- und Weiterbildungskommission sowie Schulkommission massgebend vorangetrieben hat, wird einstimmig zum Freimitglied gewählt. Für 25 Jahre Mitgliedschaft wer-

den präsidial mit Urkunde geehrt: Paul Akeret, Roland Suter, Kurt Stamopoulos, Eisenegger Treuhand AG, Georg Fischer Liegenschaften AG, Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft AG, Swiss Re Real Estate AG sowie Stefan Kessler Ganzheitliche Immobilienberatung. Doch es gibt noch reichlich Luft nach oben: «Ehrenmitglied Dr. Kurt Meyer, 1964 eingetreten, hat stolze 50 Jahre Mitgliedschaft erreicht», so Beeler.

**AUSBLICK.** Schwerpunkte 2014 des SVIT Zürich sind Pflege und Erweiterung des Event-Sponsorings, Immobilien-Messe, Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung sowie der Erfahrungsaustausch zur neuen Prüfungsordnung für Fachausweise. Workshops mit Mehrwert für Mitglieder und zwei Kursabende für künftige Stockwerkeigentümer sind bereits in der Pipeline. Beeler betont final die aktive und fruchtbare Zusammenarbeit mit den Partnerverbänden HEV, VZI, VII und KGV: «Auch letztes Jahr arbeiteten wir sehr eng zusammen.»

**NASE VORN.** Vizepräsidentin Andrea Anliker ist erfreut: «Die Erfolgsquote von Teilnehmern mit Ausbildung beim SVIT Zürich liegt bei den Prüfungen zum Bewirtschaftler mit eidg. Fachausweis mit 78,5% fast 10% höher als der gesamtschweizerische Durchschnitt von 68,7%. Ein besserer Qualitätsausweis ist fast nicht möglich.» Auch die zwölf Sachbearbeiterkurse sprechen an und sind schon zu 80% gebucht. Der Tageskurs «Start-up in der Immobilienbranche» mit Berufsbild Immobilienbewirtschaftler und Fokus Nachwuchspotenzial läuft gut. Anliker weist auf den in Arbeit befindlichen Kurzkurs «Das Stockwerkeigentum – ich bin informiert» hin: «Die Eigentümer sollen wissen, was Stockwerkeigentum ist, und zudem aktiv werden, bevor es Probleme gibt.»

**ALLES BOAT.** Ressortleiter Pascal Stutz ist entspannt: «Die SVIT Immobilien-Messe vom 21. bis 23. März 2014 war ausgebucht. Der neue Standort Kongresshaus Zürich wurde gut aufgenommen. Bereits sind für 13. bis 15. März 2015

zwei Drittel der Ausstellungsfläche gebucht. Die Sponsoren haben für 2015 und 2016 definitiv zugesagt. Das SVIT Immo-Boat 2014 konnte Pierin Vincenz, Raiffeisen-Gruppe-CEO, als Redner verpflichten.

**AUSBLICK.** Dachverbandspräsident Urs Gribi ist beeindruckt: «Der SVIT Zürich ist die Mitgliederorganisation mit den meisten Ehrenmitglieder.» Das SVIT Plenum findet 2015 statt; diesmal in Zürich und primär im «Dolder». Eine weitere Professionalisierung beim SVIT Schweiz ist im Gang, um die Mitgliederorganisationen mit fachgerechter Struktur und mit dem Ausbau der Dienstleistungen noch besser bedienen zu können.

**BODY CHECK.** Der anschliessende wohlwundende Stehlunch fand im nahen Ristorante «Intermezzo» im Check-in 2 statt. ●



**\*THOMAS KASAHARA**  
lic. iur., Mediator FH / SDM,  
eidg. dipl. Immobilien-  
Treuhandler

# Auf historischer Fahrt

Die 80. Generalversammlung des SVIT Ostschweiz stand ganz im Zeichen der Geschichte. Ehrenpräsident Benno Zoller machte dem Verband eine Liebeserklärung, bevor die Gesellschaft mit dem historischen Schaufelraddampfer «Hohentwiel» in See stach.



Links: Der Schaufelraddampfer «Hohentwiel» empfing die SVIT-Gesellschaft im Hafen von Romanshorn. Rechts: Anstossen in historischem Schiffsambiente. (Fotos: Monika Rufer/Martin Sinzig).

**MARTIN SINZIG\*** • .....  
**EHRENSACHE.** Seit 38 Jahren ist Benno Zoller mit dem SVIT Ostschweiz verbunden. Darum war es für den Ehrenpräsidenten Ehrensache, die Laudatio zum 80. Geburtstag zu halten. Zoller blickte am 12. Mai in Romanshorn zurück, nahm eine Standortbestimmung vor und erklärte mit einigem Stolz: «Nach wie vor bin ich verliebt in diesen SVIT Ostschweiz.»

Zoller schilderte anekdotenhaft die Geschichte des Verbandes. Er war 1934 als «Kantonal-Verband St. Gallischer Liegenschaften-Berufsvermittler» gegründet worden. Damals gehörte auch Graubünden dazu, der erst später eine eigene Sektion formte. Gerade mal elf Seiten im Format A5 umfassten die Statuten, die fortan als «Gebote und Verhaltensrichtlinien» dienen.

**GEWISSENHAFT.** Als Verbandszweck festgehalten wurden Bestimmungen wie die Verpflichtung der Mitglieder zu reeller und gewissenhafter Geschäftsbesorgung, die Förderung der Kenntnisse der

Mitglieder durch stetige Aufklärung mit entsprechenden Fachkursen oder etwa die Unterdrückung der illoyalen Konkurrenz.

Mit 15 CHF berechnet wurden damals die Eintrittsgebühr und der Jahresbeitrag. Mitglied konnte aber nur werden, wer «den Beruf eines Liegenschaftsvermittlers selbstständig ausübt». Fixbesoldete waren damals nicht willkommen, schilderte Zoller. Und gut 30 Jahre später war das noch kaum anders: 1967 war im Mitgliederverzeichnis nur eine Aktiengesellschaft zu finden. Alle anderen waren Selbstständig-erwerbende.

**ZENTRALISTISCH.** Zoller erinnerte in seiner ausführlichen Laudatio an viele Meilensteine der Verbandsgeschichte, zum Beispiel an die Bemühungen, den Handel zu professionalisieren, was ab 1971 im Rahmen einer wöchentlichen, freiwilligen Zusammenkunft geschah. 1972 leistete der SVIT Ostschweiz den relativ hohen Beitrag über 4000 CHF an das «Aktionskomitee gegen das

neue Raumplanungsgesetz». Dennoch wurde dieses in der Volksabstimmung angenommen, was letztlich, so Zoller, eine gewaltige und zentralistische Maschinerie in Gang gesetzt habe, die das Bauen bis heute nicht einfacher, sondern immer komplizierter mache.

**MIT ALLER SORGFALT.** In den vergangenen Jahrzehnten hätten Fragen des Berufsbah-

rens an Bedeutung gewonnen, hob Zoller hervor. So seien 1978 ausführliche Landesregeln geschaffen worden. Verbandsmitglieder wurden dazu verpflichtet, die ihnen anvertrauten Aufgaben jederzeit mit aller Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen zu erledigen. Parallel dazu habe sich der Verband zunehmend für die Ausbildung engagiert und in Zusammenarbeit mit dem Treu-

ANZEIGE



Geniessen die Fahrt auf dem Bodensee: SVIT-Ostschweiz-Präsident Thomas Mesmer, Sponsor und UBS-Vertreter Guido Saxer sowie Ehrenpräsident Benno Zoller (v.l.n.r).

händlerverband Ostschweiz 1986 den Aufbau der Lehrlingsausbildung an die Hand genommen. Der Grundkurs «Immobilienverwaltung» wurde in der Folge aufgebaut und in St. Gallen organisiert.

**GENERALISTEN GEFRAGT.** Zoller liess eine kritische Standortbe-

urteilung nicht vermissen. Er fragte sich, «ob nicht vor lauter theoretischem Wissen das Gespür beziehungsweise das angeeignete Allgemeinwissen oder eben das wertvolle Bauchgefühl langsam aber sicher verloren gehe». Feststehe, dass der eidgenössisch-diplomierete Immobilien-Treuhänder nach

wie vor ein Generalist sei und nach Bedarf Spezialisten hinzuziehe.

**POTENZIAL NUTZEN.** Bis heute habe sich der SVIT Ostschweiz zu einem angesehenen Berufs- und Wirtschaftsverband für die Immobilien-Treuhandbranche entwickelt, betonte Zoller. Doch er ortete Handlungsbedarf. «Unser Verband und das SVIT-Signet sind immer noch viel zu wenig bekannt. Viele wissen nicht, was der SVIT ist und was er tut.» Unter diesen «vielen» befinde sich eine stattliche Anzahl möglicher Kunden. Sie müssten wissen, dass sie bei einem SVIT-Mitglied in den besten Händen seien, und das wiederum verpflichte dazu, «unsere Dienstleistungen mit hoher Fachkompetenz zu leisten».

**RUFER IM VORSTAND.** Durch die ordentlichen Traktanden der Generalversammlung führte der seit einem Jahr amtierende Präsident Thomas Mesmer aus Gossau. Er meldete, dass die Berufsorganisation der Ostschweizer Immobilienwirtschaft aktuell 191 Mitglieder aus den Kantonen Thurgau, St. Gallen und beiden Appenzell zählt. Als neues Vor-

standsmitglied wurde Monika Ruffer aus Mörschwil willkommen geheissen. Sie ist Immobilienvermarkterin mit eidgenössischem Fachausweis und neu für das Ressort Marketing zuständig.

**GEMEINSAM UNTERWEGS.** Unter dem Motto «gemeinsam sind wir stärker» hob Karl Güntzel als Delegierter des Hauseigentümergebietes des Kantons St. Gallen die Gemeinsamkeiten der beiden Verbände hervor. Ein dickes Lob überbrachte SVIT-Vizepräsident Andreas Ingold. Der SVIT Ostschweiz sei ein wichtiger Bestandteil des Dachverbandes und habe viel zu dessen Ruf beigetragen.

Im Anschluss an die statutarischen Traktanden feierte die Gesellschaft den 80. Geburtstag in historischem Ambiente, nämlich bei einer Dinner-Fahrt auf der «Hohentwiel», einem vollständig restaurierten Schaufelraddampfer aus dem Jahr 1913. ●



**\*MARTIN SINZIG**  
Der Autor, Wirtschaftsjournalist und Autor, betreut für den SVIT Ostschweiz die Medienarbeit.

ANZEIGE



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

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



**DM BAU**

member of the De Meeuw group

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

# Mit 80 fit im Grenzbereich

Würdiger Rahmen der Jubiläums-GV zum 80. Geburtstag des erfolgreichen SVIT beider Basel ist das Grand Hotel «Les Trois Rois». Der Anlass wird klangvoll umrahmt dank Sängerin Maya Wirz und finalisiert von Dr. Christian Wenks Gastreferat «Grenzen überwinden».



Check-in: Ankunft im «Les Trois Rois». Gut vernetzt: Michel Molinari, unten, mit Markus Meier (HEV Kt. BL) und Andreas Zappala (HEV BS).

THOMAS KASAHARA •

**EINZIGARTIG.** Symbolträchtiger Austragungsort der 80. Generalversammlung des SVIT beider Basel ist das im Herzen von Basel am Rhein gelegene «Les Trois Rois», eines der ältesten Stadthotels in Europa, das mit zwei Michelin-Sternen und 18 Gault-Millau-Punkten eindrücklich «auf die Mütze bekommen» hat. Die Wahl des einzigen Grand Hotels in Basel mit 325 Jahren spannender Geschichte lässt erahnen, dass der SVIT beider Basel mit 80 Jahren für sich noch reichlich Potenzial für die Zukunft sieht. Gutes Omen für die Zukunft ist, dass am sonnigen 13. Mai 2014 an der 80-Jahre-GV achtzig Stimmberechtigte anwesend oder vertreten sind – nebst vielen Gästen. Dies im historischen «Salle belle époque», konzertbestuhlt auf ehrwürdigem Parkett unter funkelnden Kronleuchtern. Die Aura ist sakral: Schon vor der GV wird geflüstert und nicht gebellt.

**FLÜGELSTÜRMER.** Dass Basel kein Flügelproblem hat, zeigt eindrücklich Maya Wirz. Sie

positioniert den Konzertflügel eigenhändig GPS-optimal, erinnernd an «Just schieb it» von Michael Jackson. Die Talentshow-Gewinnerin wird seit 2011 bei Auftritten vom Pianokrobaten Roger Näf begleitet.

**KERN.** Michel Molinari, Präsident SVIT beider Basel, betont: «1934, ein Jahr nach der Gründung des Zentralverbandes, wurde der SVIT beider Basel als dritte Mitgliederorganisation aus der Taufe gehoben, dies kurz nach Zürich und Bern. Der SVIT hat sich seither zu einer Standesorganisation entwickelt, die alles unter einem Dach vereint. Unser Verband ist gut aufgestellt und kerngesund.» Molinari freut sich sehr, den statutarischen Teil dieser GV mit einem schönen Rahmenprogramm anzureichern.

**OHNE WORTE.** Das GV-Protokoll 2013 wird ohne Wortmeldung genehmigt. Molinari verzichtet programmbedingt auf die wörtliche Wiedergabe des mit der Einladung versandten Jahresberichts des Präsidenten und gibt «Start frei» zum visuellen

Jahresbericht, klangvoll und meisterhaft animiert mit Bildern höchster Qualität aus dem Verbandsgeschehen.

**AF-RENDITE.** Lukas Polivka, Präsident SVIT-Aktionsfonds, hält sich – nach Testklopfstaccato am Mikrophon – gewohnt kurz und verweist auf die mit der

**IM SCHUSS.** Finanzchef und Vizepräsident Andreas Lampert komprimiert die Jahresrechnung 2013 treffend: «Der SVIT beider Basel präsentiert sich auch im Jubiläumsjahr hervorragend und gesund», und freut sich, dank erfreulichem Erfolg aus Berufsbildung auch 2013 einen Ertragsüberschuss



» Der SVIT beider Basel präsentiert sich auch im Jubiläumsjahr hervorragend und kerngesund.«

Andreas Lampert, Vizepräsident SVIT beider Basel.

Einladung versandten Unterlagen zum Jahresbericht und zur Jahresrechnung 2013 des SVIT-Aktionsfonds. Er dankt für die – auch künftig – tatkräftige Unterstützung des Aktionsfonds: Die Initiative des Mieterverbandes für kostenlosen Zugang zum Mietgericht konnte praktisch im Alleingang von HEV und SVIT gebodigt werden. «Dies belegt, dass mit dem Aktionsfonds wichtige Erfolge erzielt werden können.»

präsentieren zu können. Nicht verwunderlich ist daher, dass die revidierte Jahresrechnung 2013 im Beisein des Revisors genehmigt und dem Vorstand einstimmig Entlastung erteilt wird. Das ebenso genehmigte Budget 2014 bewegt sich im Rahmen des Vorjahres und sieht weiterhin einen bedeutenden Erfolg aus Berufsbildung vor, sodass auch für 2014 eine ausgeglichene Jahresrechnung präsentiert werden kann.



» Der SVIT Schweiz blickt voller Stolz auf die Mitgliederorganisation SVIT beider Basel.»

Urs Gribi, Dachverbandspräsident SVIT Schweiz



In anderen Sphären dank Gesangsvirtuosin Maya Wirz – Momente voller Freude und Genuss im historischen «Salle belle époque».

**WAHLEN DIENSTAG.** Bravourös wiedergewählt werden die Aktionsfonds-Mitglieder Lukas Polivka (Präsident), Thomas Holinger, Geneveva Lahmadi und Daniel Petitjean. Die Revisoren Adrian Stüssy und Georg Jung werden ebenso bestätigt.

**GRUSSTATEN.** Dachverbandspräsident Urs Gribi ist beeindruckt, mit Prädikat «Fantastisch: Es ist fast unmöglich, in kurzer Zeit die Leistung des SVIT beider Basel zu würdigen.» Der SVIT Schweiz blickt mit Stolz auf seine Mitgliederorganisation. Basel muss sich nicht verstecken. Der Jahresrückblick ist technisch so gut aufbereitet, dass er seinesgleichen sucht. Gribi würdigt auch die Aufbau- und Pionierarbeit. Highlights sind gemäss Gribi die durch den SVIT beider Basel ins Leben gerufene Leerstandsermittlung. Beeindruckend sind auch die gesunden Verbandsfinanzen und die Finanzen des Aktionsfonds. Ein weiterer Meilenstein war der Bezug eigener Büros, damals beispielhaft. Der SVIT beider Basel war auch bei der Er-

schliessung des Sponsorings vorbildlich. Gribi erinnert sich: «Die Basler SVIT-Flagge war ursprünglich rot. Man gab die rote Farbe auf für ein gesamtschweizerisch einheitliches Bild. Der SVIT beider Basel ist eine grossartige Organisation. Es ist eine leidenschaftliche Führung am Werk.» Gribi betont: «Die Mitglieder sind das Fundament, das den SVIT beider Basel besonders auszeichnet. Vielleicht ist der SVIT beider Basel auch Pionier im Hinblick auf eine Wiedervereinigung beider Halbkantone.»

**STIELVORLAGE.** Urs Wüthrich, Regierungspräsident Basel-Landschaft nimmt Gribis Steilpass auf: «Die letzte Bemerkung hätte nicht alle Mitglieder der Regierung gefreut. Mich jedoch schon.» Er ist überzeugt: «Der SVIT beider Basel wird sich nicht auf den Lorbeeren ausruhen», und freut sich, «besonders beeindruckt mich die Vertrauenskultur beim SVIT. Bei uns werden Rechnungen abgelehnt, auch wenn sie vom Revisor genehmigt worden sind.»

Der SVIT beider Basel steht im Spannungsfeld von sozialer Marktwirtschaft und wirtschaftlichen Überlegungen und sieht sich somit oft diametral auseinanderliegender Ansprüche gegenüber. Wüthrich ist überzeugt, dass der Weg des SVIT beider Basel ein nachhaltiger ist. Besonders beeindruckt ihn als Bildungsminister das grosse Engagement beim qualifizierten Berufsnachwuchs. Wüthrich schliesst pointiert: «Grenzüberschreitungen sind unverzichtbar. Die Grenzen sind nur für den erkennbar, der nicht in die Weite blickt, sondern nur in die Nähe.»

**BAUENREGEL.** Thomas Kessler, Leiter Kantons- und Stadtentwicklung Basel-Stadt, meint schalkhaft: «80 ist der Zeitpunkt, in dem man wirklich alt wird», und lobt die guten Kontakte mit dem SVIT beider Basel, vor allem betreffend Leerstandsquote. «Wir arbeiten nicht nur fachlich, sachlich zusammen, sondern geradezu freundschaftlich, da wir ein gemeinsames Ziel haben: Eine gemeinsame Entwicklung des

Lebensraumes. Wir haben Interesse an der Übernahme von Verantwortung, unser Ziel ist die Schaffung guter Rahmenbedingungen. Dies haben Sie bewiesen durch die Unterstützung des Gesetzes, das ausgewogen ist. Wir wachsen 1% pro Jahr, ideal für ein nachhaltiges Wachstum.» Kessler, mit Hinweis in die Vergangenheit als 1934 eine Kleinfamilie in eine 3,5-Zimmer-Wohnung bewohnte, deren Fläche heute eine Einzelperson beansprucht, stellt fest: «Wir leben in einer Luxuszeit; es geht uns heute so gut wie noch nie.» Er befürwortet Wohnformen, welche die Sozialkontakte fördern: «Das ist die Zukunft.» Zwischennutzungen sind für ihn ein weiterer Beitrag. Kessler ist überzeugt: «Je mehr Leute in der Stadt wohnen, desto besser geht es unserer Umwelt.» Für ihn ist positiv, dass pro Jahr 1000 Personen mehr in der Stadt Basel leben: «Dies ist auch ein Beitrag zur Erhaltung von Grünflächen in diesem Kanton. Wenn es auf dem Land schön bleiben soll, ist in der Stadt zu bauen.»

## GRENZEN WEG DANK «RESET»



Fröhlicher Ausklang beim Apéro riche. (Fotos fotodesign-indlekofer).



Dr. Christian Wenk - macht Allen Mut zum Neustart.

**HEV CAN WAIT.** Markus Meier, Präsident HEV Kanton Baselland, gratuliert herzlich. Er sieht die implizite Frage «Two HEV or not two HEV» differenziert. «Wir haben das Rot in unserem Logo und haben die Absicht, dies nicht nur kurzfristig, sondern auch langfristig beizubehalten.» Meier sieht durchaus Gemeinsamkeiten, die es zu erhalten gilt, und schliesst mit Humor: «Die ersten 80% sind einfacher und günstiger als die weiteren 20%.» Meier ist aber zuversichtlich, dass der SVIT beider Basel auch die nächsten 20 Jahre erfolgreich meistert.

**TANDEM.** Andreas Zappala, Geschäftsführer HEV Basel-Stadt, sieht ein Wechselspiel von Land und Stadt: «Wir haben einen gleichgesinnten Verband in Basel und haben traditionell immer gut zusammengearbeitet.» Er betont neben der politischen Zusammenarbeit auch die persönlichen Kontakte. «Der SVIT beider Basel und der HEV Basel-Stadt sind ein gutes Team, ein Tandem das funktioniert.»

**SCHULTERSCHLUSS.** Gewerbeverbanddirektor Dr. Gabriel Barell spannt den Bogen in die Vergangenheit, mit Hinweis auf die «National-Zeitung» von 1934 samt Perlen von damals günstigem Wohnraum. Barell hofft heute besonders bei der Zonenplanrevision auf Zusammenarbeiten und Zusammenwirken mit dem SVIT. Der Ökonom schliesst: «Ich wünsche dem SVIT beider Basel mindestens weitere 80 Jahre.»

**GOODBYE.** Molinari dankt Vorstand und Sekretariat für die hervorragende Zusammenarbeit und den Mitgliedern für die aktive Teilnahme an den Anlässen. Nach dem anschliessenden eindrücklichen Gastreferat von Dr. Christian Wenk (siehe Textbox) vollendet stimmungsgewaltig Maya Wirz mit dem «Lied, das mir viel Glück brachte»: Time to say goodbye. Beim herzhaften Apéro riche mit angeregten Gesprächen in entspannter Atmosphäre beweist der SVIT beider Basel, dass Stehvermögen auch noch mit 80 – selbst mit Champagner – problemlos möglich ist. ●

### Drei Säulen führen zur Meisterung einer Krise.

● Gastreferent Dr. Christian Wenk ist überzeugt: «Hebt man den Blick, sieht man keine Grenzen.» Der Spitzenduolet schaffte nach unfallbedingtem Karriereende eindrücklich den Neustart und eröffnete nach Medizinstudium und Doktorat seine eigene Hausarztpraxis ([www.christianwenk.ch](http://www.christianwenk.ch)).

Wenk skizziert drei Momentaufnahmen: Am 10.09.2000 siegte er als Profi-Duolet mit grossem Abstand. Frisch verliebt flog er über die Zielinie. Wusste, wie sich sein Leben mit Medizinstudium und Wettkämpfen die nächsten zwei Jahre entwickeln würde. Zehn Tage später erwachte er in Japan auf der Intensivstation und spürte sofort: «Ich bin querschnittgelähmt.» Danach war er eine Woche allein für sich, im Bewusstsein des Verlusts sämtlicher körperlicher Fähigkeiten sowie von Ziel, Traum und Sinn. «Damals war für mich

das Leben vorbei.» Heute bezeichnet sich Wenk seit 13 Jahren als voll integriert, selbstständig samt Haushaltsführung, Putzen und Autofahren. «Seit dreieinhalb Jahren bin ich glücklich verheiratet.» Sein Traum sind Kinder. Seit sieben Wochen ist er selbstständiger Hausarzt, fährt 6000 km Handbike im Jahr und macht Musik. «Ich bringe nicht alles unter einen Hut, aber dann, wenn es Platz hat. Heute bin ich sehr kurzfristig ausgerichtet: Je besser man plant desto eher kommt es anders. Es passierte mit mir, und ich hatte keine Strategie dafür.»

Für Wenk gibt es drei Säulen zur Analyse und Bewältigung der Krise:

1. Erfolg durch Reset
2. Ressourcenorientierung
3. Mut.

Als er aufwachte, war sein Setting, Weltmeister in Pretoria zu werden. Erfolg haben ist in die Ist-/Sollbalance zu gelangen; Erfolg ist aus seinen Möglichkeiten das

Beste zu machen. Das Soll ist, was ich selber oder die Umgebung erwartet – und somit die variable Grösse. «Ich musste Neustart bzw. Reset machen: Was kann ich heute, was nicht, und darauf die Ziele definieren.» Eines seiner ersten Ziele war selbstständig aus einem Glas zu trinken. Sachen, die man kann, sind als Erfolg zu werten, solange man sein Bestes gibt, und seien es 50 m gehen. «Was ist schöner als jeden Tag wieder neu Erfolg zu haben? Ich habe Momente geschaffen, die mir Mut gaben und geben.» Jeder hat es selber in der Hand, sein Reset zu machen und zu entscheiden, was ist machbar und was nicht.

Ressourcenorientierung klärt. Ein Querschnittgelähmter war kürzlich einverstanden, dass Wenk ein Experiment mit ihm machte. Auf ein Blatt schrieb er, was er verloren hatte und nicht mehr machen konnte, auch wenn er alles daran setzte. Auf das zweite Blatt schrieb er die Ressourcen zu: «Was ist theoretisch möglich?». Das Gute: Die Ressourcenseite war länger als die Verlustseite. «Für uns ist fast zu jeder Zeit das «Glas halb voll». Nicht klagen, was wir nicht mehr haben, sondern bewusst werden, was wir haben und können!»

Die 3. Säule heisst Mut: «Das beste Reset und alle Ressourcen nützen nichts, wenn der Mut fehlt, sie zu nutzen.» Die grösste gemeinsame Behinderung sei fehlender Mut – unsichtbare Hindernisse, die sich einem selber in den Weg legen. Wir scheitern, um Illusionen zu verlieren. Entscheidend sei, Mut zu haben und ernsthaft zu probieren. ●

# Generalversammlung zwischen Re

Die 77. Generalversammlung der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz fand auf dem Areal der Firma Dätwyler Holding AG in Altdorf statt. Für die beiden Organisatoren Felix Arnold und Werner Maus war es die erste Generalversammlung für den SVIT Zentralschweiz.



Präsident Christian Marbet konnte rund 100 Mitglieder und Gäste zu einer lebhaften und geselligen GV begrüßen.

**ANDREAS BAUMANN\*** ●.....  
**MEHR MEDIENPRÄSENZ.** Insgesamt rund 100 Mitglieder, Begleitpersonen und Gäste fanden sich um 17 Uhr im Foyer der Restaurants Esstragout auf dem Areal der Firma Dätwyler Holding AG ein. Nach einer kurzen Begrüssung durch den OK-Chef Felix Arnold wurden die Mit-

glieder inklusive der Begleitpersonen und Gäste um 17.30 Uhr in den Saal der Gotthard Motorpark AG zur Generalversammlung gebeten. Inmitten von Rennwagen und Oldtimern eröffnete Präsident Christian Marbet die 77. Generalversammlung. Er begrüßte die Verbandsmitglieder und hiess

den SVIT Schweiz-Präsidenten Urs Gribi, das Geschäftsleitungsmitglied Peter Krummehner (Finanzen) und Tayfun Celiker (Direktor) als Gäste willkommen. Speziell begrüßte Christian Marbet den Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements des Kantons Uri Urban Camenzind und den Gemeinderat Peter von Rotz als Vertreter der Gemeinde Altdorf.

Zusammen mit der Einladung wurde der Jahresbericht des Präsidenten an alle Mitglieder zugestellt, sodass sich Christian Marbet auf eine kurze Zusammenfassung sowie einzelne Ergänzungen über die Aktivitäten im abgelaufenen Verbandsjahr beschränken konnte. Marbet informierte über die zukünftige Strategie des SVIT Zentralschweiz. Dabei geht es im Wesentlichen um mehr Präsenz des SVIT in den Medien, besonders wenn es um spezifische Immobilienthemen geht. Zusätzlich möchte der Vorstand

prüfen, ob ein enger Kontakt zu lokalen und nationalen Politikern hilfreich sein könnte. Es ist vorgesehen, den Vorstand um ein Mitglied aufzustocken, das sich ausschliesslich um das Ressort Politik kümmern soll.

Die traktandierten Geschäfte wurden zügig und mit einstimmigen Beschlüssen abgewickelt. Speziell wird im Geschäftsjahr 2014 die Imagekampagne «Warum ein SVIT-Immobilienprofi?» gestartet. Ziel ist es, die Opinionleader von grösseren Gesellschaften wie Banken, Versicherungen sowie Projektentwicklern auf den SVIT und deren Mitglieder aufmerksam zu machen.

**VORSTAND WIEDERGEWÄHLT.** Andreas Leu, Vorstandsmitglied Ressort Veranstaltungen/Sponsoring, trat nach einjähriger Vorstandstätigkeit von seinem Amt zurück, um sich im Ausland einer neuen Herausforderung zu stellen. Als Nachfolger

ANZEIGE



Betriebswirtschaftliches  
Institut & Seminar Basel AG

## Fernstudium BETRIEBSWIRTSCHAFT

Berufsbegleitendes Fernstudium  
zum Dipl.-Immobilienökonom (BI)  
in 9-12 Monaten

Wartenbergstrasse 9, 4052 Basel, Telefon 061 261 2000  
info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch



SVIT-Präsident Urs Gribi dankte für die Zusammenarbeit.

wählte die Versammlung einstimmig Stefan Felber aus Sursee.

Die Vorstandsmitglieder Mario Pelli (Finanzen), Marc Furrer (Aus- und Weiterbildung), Andreas Baumann (Kommunikation) und der Präsident Christian Marbet stellten sich für eine Amtsdauer von weiteren zwei Jahren zur Wiederwahl. Sämtliche Mitglieder des Vorstandes des SVIT Zentralschweiz wurden von den anwesenden Mitglieder einstimmig wiedergewählt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Zuger FEHR Bauberatung AG ihren Austritt aus der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz bekannt gegeben. Neben insgesamt sieben Firmenübertritten- und -änderungen konnten erfreulicherweise folgende Unternehmen und Privatpersonen neu in den SVIT Zentralschweiz aufgenommen werden: Hauseigentümerverband Kanton Lu-

zern, Luzern, Implenia Schweiz AG, Modernisation & Development, Luzern, Sanjo Management GmbH, Altendorf, VERIT Immobilien AG, Baar, Zumbühl Immobilien AG, Unterägeri, Daniel Humm, Zofingen, und Patrick Strebel, Hergiswil.

Nachdem die traktandierten Geschäfte abgeschlossen waren, gab Christian Marbet das Wort Urs Gribi, dem Präsidenten des SVIT Schweiz. Gribi dankte der Mitgliederorganisation und dem Vorstand für die tolle Zusammenarbeit und sprach sich für die Strategie aus, welche die Mitgliederorganisation SVIT Zentralschweiz verfolgt. Auch der SVIT Schweiz will sich vermehrt in der Politik engagieren, damit dem Verband bei Immobilienthemen mehr Gehör verschafft wird.

Der Regierungsrat Urban Camenzind hielt eine kurze Rede, in der er sich beim SVIT Zentralschweiz für die Durch-

führung der GV im Kanton Uri bedankte. Zusätzlich rührte er die Werbetrommel für den Kanton Uri, dem günstigsten Kanton bei den Lebenshaltungskosten.

Einmal mehr bewies der SVIT Zentralschweiz sein soziales Engagement. Christian Marbet überreichte zwei Vertreterinnen der Ludothek Altdorf einen Scheck im Wert von 1000 CHF. Die Ludothek fördert das Spiel als aktive Freizeitbeschäftigung und ist ein wichtiges Kulturgut.

#### NACHTESSEN IM URISTIER-SAAL.

Nach der Generalversammlung durften die Teilnehmer den Apéro in den Räumlichkeiten des Gotthard Motorparkes einnehmen und konnten die ausgestellten Rennwagen und Oldtimer bestaunen. Gegen 19.30 Uhr fand das Dinner im festlich dekorierten Uristier-Saal der Firma Dätwyler statt. Die Anwesenden wurden mit einem vor-

züglichen Nachtessen aus der Küche von Werner Maus verwöhnt. Während des Abends begeisterte die Gruppe «Esperanto» die Teilnehmer mit musikalischen Einlagen.

Ein grosses Dankeschön galt Felix Arnold und Werner Maus, den beiden Organisatoren des Anlasses. Zusammen mit dem Vorstandsmitglied Andreas Leu haben sie einen abwechslungsreichen Anlass organisiert.

Zum Schluss wurde natürlich auch den Sponsoren gedankt: V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger + Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier AG und homegate.ch, die zum guten Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben. ●



**\*ANDREAS BAUMANN**  
Der Autor ist Vorstandsmitglied des SVIT Zentralschweiz.

# Wahlen, Statuten und die Rolle der

Die Generalversammlung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB stand ganz im Zeichen der Wahlen in den Vorstand. Auf Christoph Kratzer folgt Thomas Wipfler als neuer Präsident.



Links oben: der neu gewählte KUB-Präsident Thomas Wipfler, Mitte: der neu zusammengesetzte Vorstand der KUB, rechts: Roger Köppel.

RETO WESTERMANN\* ●.....

**KEINE ROUTINE.** Seit sieben Jahren treffen sich die Mitglieder der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB jeweils im Hotel Zürichberg zur Generalversammlung. Den Ausblick über die Stadt und den See konnten die Teilnehmer aufgrund des meist schlechten Wetters bisher aber nur zweimal geniessen. Auch an der diesjährigen GV zeigte sich der Himmel vor den Fenstern schon fast routinemässig verhangen. Drinnen im Saal ging es für einmal aber nicht um Routinegeschäfte, denn mit dem Rücktritt von Christoph Kratzer als Präsidenten und der Aufstockung des Vorstandes von sieben auf neun Mitglieder standen auch Wahlen an. Gleichzeitig nutzte der Vorstand die Gelegenheit, um die Statuten auf den aktuellen Stand zu bringen.

**GESUNDE FINANZEN.** Als Nachfolger von Christoph Kratzer

wurde mit Akklamation Thomas Wipfler gewählt. Er ist bereits seit 2009 im Vorstand und war bisher für die Organisation der Lunch-Gespräche sowie für die Themen der GV und des Herbstanlasses verantwortlich. Ebenfalls mit Applaus in den Vorstand gewählt wurden Bruno Meyer, der neuen Mitgliederservice unter sich hat, Othmar Helbling als Verantwortlicher für die Weiterbildung und Roberto Nanut als Zuständiger für die Bereiche PR und Kommunikation.

Der bisherige Präsident Christoph Kratzer übergibt seinem Nachfolger eine stark gewachsene Kammer mit aktuell 105 Mitgliedern und gesunden Finanzen. «Ich freue mich, dass es dem Vorstand während meiner Zeit als Präsident gelungen ist, wichtige Ziele wie die Professionalisierung und Qualitätssicherung zu realisieren», sagte Christoph Kratzer im Rückblick auf seine Amtszeit. Vorstandsmit-

glied Ivo Möschlin würdigte anschliessend Kratzers Arbeit und überreichte dem passionierten Berggänger und Sportler zum Dank ein paar Wanderstöcke. «Damit kann man sich notfalls auch im Berufsalltag einmal verteidigen», sagte Moeschlin mit einem Augenzwinkern.

Unbestritten waren auch die anderen Geschäfte an der GV: Die Wiederwahl der zwei Vorstandsmitglieder Ivo Möschlin und Hans Jörg Rüttsche sowie der SVIT-Delegierten der KUB, die Jahresrechnung, die mit einem leichten Plus abschliesst, das Budget und die Anpassungen der Statuten. Letztere wurden, wo nötig, an die Statuten des SVIT Schweiz angeglichen und sehen beispielsweise neu für die GV keine Mindestzahl an stimmberechtigten Mitglieder mehr vor.

Nach den Grussworten von SVIT-Präsident Urs Gribi wies Thomas Wipfler in seiner ers-

ten Handlung als neuer Präsident auf die kommenden Veranstaltungen hin: Neben den Lunch-Gesprächen gehört dazu auch der Herbstanlass vom 9. September 2014, der neu unter dem Label «KUB Focus – Wissensvorsprung für Bauherrenberater und Immobilienfachleute» durchgeführt wird. Zum Thema «Wie beeinflussen Marktregulierungen die Immobilienblase?» konnte mit Professor Klaus Welshof ein Topreferent gewonnen werden.

**FREIERBLICK.** Ein bekannter Redner rundete vor dem Apéro die GV ab: «Weltwoche»-Verleger und Chefredaktor Roger Köppel referierte zum Thema «Die Rolle der Medien in der Demokratie». In seiner Rede zeigte er auf, wie wichtig es für eine direkte Demokratie wie diejenige der Schweiz sei, dass die Medien Missstände aufdecken und Gegensteuer zu schädlichen Tendenzen geben wür-

## In Memoriam Albert Metz

Anfang Mai 2014 ist Albert Metz, Mitgründer und erster Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB verstorben. Ein Nachruf.

Albert war äusserlich von seiner Krankheit schon schwer gezeichnet, als ich ihn – leider das letzte Mal – besuchte. Im Gespräch aber war er immer noch der gleiche Albert – geistreich, aufgestellt, humorvoll und ein Zigarillo rauchend. Nun ist er nicht mehr unter uns. Traurig ist auch, dass ich für die KUB nur knapp drei Monaten nach dem ersten am Schreiben des zweiten Nekrologs bin, zuerst für Hans Heiner Kern, Präsident der KUB von 2003 bis 2007 und nun für Albert Metz, Mitgründer und erster KUB-Präsident von 1992 bis 2003. Albert Metz ist am 15. Oktober 1936 geboren und hat uns nach unheilbarer Krankheit am 7. Mai 2014 für immer verlassen. Er war Bürger von Jenaz, ein Bündner also. Viele Freunde und Bekannte aus seinem – für ihn so typischen – Netzwerk haben sich in der katholischen Pfarrkirche von Stans von ihm verabschiedet.

Wir haben den gleichen Jahrgang (wie David Zinmann, Papst Franziskus, Silvio Berlusconi oder Sepp Blatter), die gleiche Ausbildung und waren gleichzeitig in leitender Stellung in bekannten Generalunternehmungen, er bei der Ortobau, ich bei der Mobag. Ausserdem waren wir beide praktisch Geburtshelfer der VSGU. Wir trafen uns im Sommer 1979 zu einem Arbeitslunch auf einer Dachterrasse in Zürich und stellten fest, dass wir beide per Ende Jahr unsere Unternehmen verlassen werden, um unser berufliches Wissen als unabhängige, selbstständige Berater den Bauherren anzubieten. Unsere Gemeinsamkeiten würden also weitergehen. Am 1. Januar 1980 eröffneten wir unsere Büros, die nur 120 Meter auseinander lagen. Er an der Fraumünster-

strasse, ich am Münsterhof in Zürich. Damals trafen wir uns oft, solange wir noch Zeit hatten, zum Kafi im «Sprüngli». Wir haben Erfahrungen ausgetauscht, Problemlösungen besprochen und Visionen zur Stärkung des Bauherrn in der Bauwirtschaft entwickelt, bis hin zur Idee, als Gegengewicht zu allen Berufsverbänden, eine Bauherrenvereinigung zu gründen.

So weit kam es nicht, aber es kam zur Stärkung der Bauherrenberater – damals gab es lediglich vier – und 1986 zur Gründung der SVUB (Schweizerische Vereinigung der unabhängigen Bauherrenberater). Ein kleiner und feiner «Club» mit Dr. Albert Leschhorn als Präsidenten, einem Baujuristen. Es entstand eine langsam wachsende Vereinigung Gleichgesinnter, jedoch ohne Wirkung am Markt. Aber wir hatten es an den Sitzungen oft und nachher immer lustig.

Dank Albert Metz und seinen einflussreichen Beziehungen wurde die SVUB 1992 in den SVIT, neu unter dem Namen KUB als selbstständige «Kammer Unabhängiger Bauherrenberater» integriert. Albert Metz hat diese KUB als Präsident zusammen mit dem Vorstand bis 2003 geleitet, viele Ideen entwickelt und realisiert, wie beispielsweise das Handbuch für Bauherrenberater. Wie es sich gehört, sind Albert Metz und ich gleichzeitig aus dem Vorstand ausgetreten, um die weitere Entwicklung der KUB der jüngeren Beratergeneration unter dem Präsidium von Hans Heiner Kern zu übergeben. Es gab für ihn kein «otium cum dignitate». Im Gegenteil. Er half wesentlich mit an der Hochschule Luzern, das Master-Nachdiplomstudium in Immobilienmanagement

aufzubauen und die Vorlesungen zu strukturieren und zu organisieren, die er auch teilweise selbst übernahm. Er war ein begabter, begeistern-der und deshalb auch beliebter Dozent und Kollege.

Albert Metz war ein ehrlicher, gradliniger und humorvoller Mensch mit viel Temperament, Überzeugungskraft und Ausstrahlung. Das kam ihm beruflich, aber insbesondere auch in seinem privaten Leben zugute. Davon haben alle, vor allem aber seine Freunde profitiert. Er wäre auch ein guter Politiker geworden, doch der Grundsatz «Es gäbe noch viel zu sagen, wenn ich nur wüsste, was», passte nicht zu ihm. Er nahm sich Zeit für das, was ihm wichtig war. So auch die Freundschaft.

Wir hatten zusammen mit Hans-Ruedi Schalcher und Kurt Meier einen «Weltverbesserer-Club», der sich periodisch zu langen Lunches traf und zur «Weiterbildung», so nannten wir unsere Studienreisen. So besuchten wir zum Beispiel die Erfindermesse in Genf oder im April 1981 das Statistische Amt in Bern. Das waren Abenteuer, bei denen Albert immer schlagfertig und witzig war. Wir haben viel gelacht.

Lieber Albert, Du wirst uns als Freund und Berufskollege fehlen. Aber Du wirst uns immer, im Sinne dieses Nekrologs, in bester Erinnerung bleiben. Wir danken Dir für alles. Ich hoffe auf ein Wiedersehen im nächsten Leben. Bis dann, ruhe in Frieden. Adieu Albert. ●

Richard Schubiger  
Berater für Management im Bauwesen,  
Ehrenmitglied KUB



den. Eine Funktion, die «Die Weltwoche» beispielsweise im Fall des Nationalbankpräsidenten Hildebrand wahrgenommen habe. Dieses Thema sorgte auch beim anschliessenden Apéro und beim Mittagessen noch für Diskussionsstoff. ●

### ZUM GEDENKEN

Gleich zwei Todesfälle überschatteten die diesjährige GV der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB. Am 22. Januar verstarb Hans Heiner Kern und am 7. Mai Albert Metz. Beide haben die Geschichte der KUB über lange Zeit massgeblich geprägt – Albert Metz als Mitbegründer des Vorgängervereins SVUB sowie bis 2003 als Präsident der KUB und Hans Heiner Kern als Präsident von 2003 bis 2007. Anlässlich der GV wurden die beiden langjährigen Mitglieder durch Christoph Kratzer gewürdigt und ihnen mit einer Schweigeminute gedacht.

Lesen Sie den nebenstehenden Nachruf für Albert Metz.



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

# Wichtige Funktion in Branche und

Am 8. Mai 2014 lud der Vorstand der SEK/SVIT zur Generalversammlung nach Zürich ein. Dabei erfuhr die Tätigkeit der Kammer viel Lob. Auf den Lorbeeren ausruhen will der Verband nicht – immer wieder werden neue Projekte angegangen.



Der Vorstand der SEK/SVIT (Bild links) lud zu einer interessanten Generalversammlung nach Zürich ein.

CORINA ROELEN-MEISTER\* ●.....

**SPANNENDER VERSAMMLUNGS-ORT.** Nach sieben Jahren fand die Generalversammlung der Schweizerischen Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT erstmals wieder in Zürich statt. Der Präsident Dr. David Hersberger konnte am 8. Mai 2014 gut 60 Mitglieder und Gäste im kleinen Hörsaal der Pädagogischen Hochschule Zürich begrüssen. Darunter befanden sich Gerhard Rösch, Präsident SVKG, Urs Gribi, Präsident des SVIT Schweiz und Mitglied der SEK, Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz, und Stephan Wegelin, Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT Schweiz. Die Wahl auf diesen Standort fiel nicht zufällig. Dem Vorstand der SEK war es ein Anliegen, die Generalversammlung verkehrstechnisch zentral und in einem auch für Schätzungsexperten fachlich interessanten Gebäude abzuhalten. Wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof Zürich entfernt, in einem der zahlreichen zur visionären Überbauung Europaallee gehörenden Gebäude, wurde diese Vorgabe erfüllt. Seit Spätsommer 2012 gehen

dort 2500 Studierende, Dozenten und Mitarbeiter ein und aus.

**VORSTAND BESTÄTIGT.** Die 46 stimmberechtigten Mitglieder – exakt die gleiche Anzahl wie im Jahr zuvor – genehmigten Protokoll, Jahresrechnung, Revisorenbericht sowie Budget und stimmten auch der Entlastung des Vorstandes zu. Dr. David Hersberger und Beat Ochsner stellten sich nach drei Jahren zur Wiederwahl und wurden zusammen mit den übrigen Vorstandsmitgliedern Pascal Brühlhart, Daniel Mosch und Marco Piccoli einstimmig bestätigt.

**INTERESSE AN MITGLIEDSCHAFT.** In seinem Jahresrückblick fokussierte sich der Präsident auf einige wenige Punkte. Dazu gehörte die Mitgliederzahl, die seit 2012 praktisch konstant blieb und 236 Mitglieder beträgt. Altersbedingte Austritte – das Durchschnittsalter der Kammermitglieder beträgt 58 Jahre – wurden durch Neueintritte aufgefangen. Sechs Damen und Herren wurden in zwei Assessments in die Kammer aufgenommen. Es sind dies

Gunnar Gärtner, Corina Gerber Höck, Philipp Keller, Sandra Keller, Thomas Koch und Thomas Welti. Sie wurden an der Generalversammlung mit Applaus in der Kammer willkommen geheissen. Das Interesse an einer Mitgliedschaft nimmt zu: 13 Kandidaten (im Vorjahr waren es fünf) haben sich neu für eine Mitgliedschaft bzw. das Eintrittsassessament beworben.

in Thun statt. Die Erfolgsrechnung hat mit dem beachtlichen Gewinn von 100 300 CHF abgeschlossen. David Hersberger betont, dass dieser einmalig und auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sei: auf die Herausgabe des neuen Schätzerhandbuchs, die gut besuchten Veranstaltungen der Kammer und die Sponsorenbeiträge für den Valuation Congress. Doch

» Eine SEK-Mitgliedschaft soll als Qualitätssiegel bei der Vergabe von Bewertungsmandaten noch mehr an Bedeutung gewinnen.«

Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT

**ERFOLGREICHES GESCHÄFTS-JAHR.** Auch im Berichtsjahr war die Kammer punkto Veranstaltungen für ihre Mitglieder sehr aktiv. Der SEK-Vorstand misst den Erfolgeveranstaltungen als Möglichkeit zum regionalen Fachaustausch seiner Mitglieder grosse Bedeutung bei. Daneben fanden zwei Seminare und der Valuation Congress

eben dieser Anlass birgt auch ein erhebliches Risiko in sich. Einerseits sind die Fixkosten hoch, andererseits steht die Anzahl Teilnehmer und damit die Höhe der Einnahmen erst vier Wochen vor dem Anlass fest. David Hersberger hofft auch diemal auf eine rege Teilnahme an diesem interessanten Anlass.



**VORSTANDSAKTIVITÄTEN.** Unter dem Traktandum «Orientierungen aus den Ressorts» berichteten die übrigen Vorstandsmitglieder über ihre Tätigkeiten. Beat Ochsner schaute als Leiter der Aufnahmekommission gespannt dem in der Woche nach der Generalversammlung stattfindenden Aufnahmeassessment entgegen. Vier neue Anwärter auf die Kammermitgliedschaft stellten Mitte Mai ihr Wissen unter Beweis.

**FACHWISSEN VERTIEFEN UND NETZWERKE BILDEN.** Marco Piccoli warb für das am 12. Juni und 26. August 2014 im Sihlcity in Zürich stattfindende Halbtagesseminar. Das Thema «Bewertung von Einkaufszentren» wird aus vier Blickwinkeln betrachtet: aus Sicht vom Markt, vom Nutzer/Betreiber, vom Investor und vom Bewerter. Nach dem Theorieteil erhalten die Seminarteilnehmer an einer Führung durchs Sihlcity Einblicke in Räumlichkeiten und Bereiche, die den Besuchern üblicherweise vorenthalten sind. Der Anlass verspricht Spannung, obwohl nur wenige Be-

werber jemals ein Einkaufszentrum zu bewerten haben. Viele Informationen, die am Seminar vermittelt werden, können jedoch bei Bewertungen von Mehrfamilienhäusern, Bürogebäuden, Läden oder Ausstellungsflächen hilfreich sein. Anmeldungen für das zweite Seminardatum sind noch möglich.

Auch das jährlich stattfindende Real Estate Symposium ist für Schätzungsexperten von Bedeutung. Nebst der breiten Behandlung eines Themas erhalten Seminarteilnehmer über die Kammer hinaus Gelegenheit zur Netzwerkbildung mit Mitgliedern anderer Kammern (KUB, SMK und SVIT FM Schweiz).

**AKTIVE MITGLIEDER IN DER OSTSCHWEIZ.** Daniel Mosch organisiert unter anderem Erfahrungsreisen in der Ostschweiz und freut sich, dass diese immer auf reges Interesse stossen. Die nächste Tagung vom 22. Oktober wird sich dem Thema Statistik widmen, insbesondere dem Methodenwechsel von der Vollerhebung zu Stichproben und deren Konsequenzen

auf den Bereich der Wohnungskennzahlen.

**ONLINE-BEREICH FÖRDERN.** Pascal Brühlhart bietet trotz der geringen Mitgliederzahl Erfahrungsreisen im Tessin an und betreut den Onlinebereich der SEK/SVIT. Nebst Wissensinhalten enthält die Webseite Angaben zu Seminaren und Dokumentationen. Der Vorstand ist neuen Themenvorschlägen gegenüber offen.

**VALUATION CONGRESS 2014.** Der Jahreskongress vom 18. September 2014 im KK Thun spricht wiederum einen Teilnehmerkreis über die SEK hinaus an. Das Thema «Immobilienbewertung im Wandel» wird von unterschiedlichen Referenten beleuchtet. Ein Aspekt wird die Zertifizierung der Immobilienbewerter nach ISO 17024 sein. Mit der Überarbeitung des Zertifizierungsverfahrens wurden die Anforderungen an die Kandidaten und die Kosten für die Zertifizierung gesenkt und damit nochmals die Attraktivität erhöht.

**ROLLE NICHT UNTERSCHÄTZEN.** In seinem Grusswort betont der SVIT-Präsident Urs Gribi, wie wichtig eine breite Abstützung der SVIT-Mitgliederorganisationen sei. Er streicht die grosse Bedeutung der Schätzungsexpertenkammer als eine von fünf Fachkammern heraus und lobt das grosse Engagement von Vorstand und Mitgliedern. In einem Verband seien immer zwei Sichtweisen wichtig, zum einen die Sicht nach innen durch die Mitglieder des Verbands, zum anderen die Wahrnehmung von aussen, Wirkung, Bedeutung und Glaubwürdigkeit. Urs Gribi attestiert der SEK eine Leaderrolle innerhalb des Verbands, indem das breite Fachwissen der Mitglieder die Branche prägt

und trägt. Von überall her wird die Immobilienbranche angegriffen. Urs Gribi spricht gar von «Misshandlungen» durch Finma und Nationalbank. Den Mitgliedern der SEK obliegt eine grosse Verantwortung, da sie marktführende Meinungsmacher hinsichtlich Preise seien. Er betont, wie «absolut phänomenal» die Zusammensetzung in der Kammer sei, getragen durch das breite Fachwissen der Mitglieder. Gribi dankt dem Vorstand für seine grossartige Arbeit.

**GUT ZU WISSEN.** Zwei Kurzvorträge rundeten den formellen Teil der Generalversammlung ab. Felix Thurnheer, ImmoCompass AG, stellte das ImmodataCockpit vor. Es erfasst Daten zu Preis, Vermarktungsdauer, Vergleichsobjekten, Baugesuchen und Baubewilligungen dort, wo die Bewegung stattfindet, sei es durch eine Handänderung, einen Vertragsabschluss, ein Baugesuch oder ein Inserat. Auf der Plattform lassen sich unterschiedlichste Daten und Statistiken abfragen und mit anderen Objekten vergleichen. SEK-Mitglieder können von einem Spezialangebot profitieren.

Der zweite Kurzvortrag von Annina Jaggy über die Europaallee und insbesondere die pädagogische Hochschule Zürich leitete über in die kurze, aber eindrucksvolle Besichtigungstour durch die technischen Räume. Die Generalversammlung und ihr besonderer Standort haben damit genügend Gesprächsthemen für den abschliessenden Stehlunch geliefert. ●



**\*CORINA ROELEVEN-MEISTER**  
Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift ImmoBilia.

# Goldenes Ei

Der SVIT Graubünden lud zu seiner Generalversammlung in das architektonisch aussergewöhnliche Hotel Intercontinental in Davos.



Der SVIT Graubünden im – inzwischen bereits konsursiten – Hotel Intercontinental in Davos.

MARCEL HUG\* • .....

## ERSTMALS LEHRGANG «FA IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG» IN CHUR.

Bevor der offizielle Teil der Generalversammlung abgehalten wurde, waren die Mitglieder und zahlreich erschienene Gäste zu einer Führung im neuen Hotel Intercontinental in Davos eingeladen. Das Hotel, welches einen herrlichen Blick über Davos Dorf bietet und direkt an der Strasse zum Flüelapass liegt, ist vor allem durch seine charakteristische Form bekannt geworden. Auf die zahlreichen Fragen der Gäste wussten die Damen, welche die Führung der gut 30 Personen übernahmen, stets kompetent zu antworten. Der stilvolle Luxus, der geboten wird, ist beeindruckend. Ob die Preispolitik (Frühstücksbuffet 70 CHF pro Person) sinnvoll

ist, bleibe dahingestellt.

Der offizielle Teil der Generalversammlung wurde pünktlich um 17.15 Uhr gestartet. Der Präsident des SVIT Graubünden, Christian Fross, machte in seinem Jahresbericht deutlich, dass die Verunsicherung aufgrund der Zeitwohnungsinitiative in den Berggebieten immer noch gross ist und der Markt darum im Moment zurückhaltend reagiert. Er blickte zurück auf das durch den SVIT Ostschweiz und den SVIT Graubünden gemeinsam organisierte Plenum vom letzten Oktober, mit dem ein kleiner Überschuss erwirtschaftet worden ist. Fross sagte weiter, dass wieder ein Sachbearbeiterkurs für Immobilienbewirtschaftung mit 21 Teilnehmern durchgeführt werden konnte. In diesem Zusam-

menhang könne er vermelden, dass es 2015 erstmals in der Geschichte des SVIT ein Lehrgang «Fachausweis Immobilienbewirtschaftung» in Graubünden (Chur) geben wird. Nach einem kurzen Ausblick auf die kommenden Veranstaltungen dankte er seinen Vorstandskollegen, welche sich, wie der Präsident selber, in corpore zur Wiederwahl stellen.

## VORSTAND EINSTIMMIG WIEDERGEWÄHLT.

Der Sekretär und Kassier des SVIT Graubünden, Hans-Jörg Berger, erläuterte detailliert die Jahresrechnung und die Bilanz, die der Revisor zuvor geprüft hatte. Anschliessend wurde die erfreuliche Jahresrechnung, die einen Gewinn von rund 6200 CHF ausweist, einstimmig genehmigt. Eben-

falls einstimmig wurde das Budget verabschiedet und dem Vorstand die Entlastung erteilt. Unter dem Traktandum «Wahlen» wurde der Vorstand in der Besetzung Christian Fross (Präsident), Patric Seiler (Vizepräsident), Hans-Jörg Berger (Sekretär/Kassier) und Urs Bargetzi (Beisitzer) einstimmig für eine weitere Amtsperiode gewählt. Bei den Mutationen gab es ein äusserst positives Ergebnis: Es gab keine Austritte, dafür aber mit der Pensionskasse des Kantons Graubünden einen wichtigen Eintritt. Damit zählt die Mitgliederorganisation Graubünden nun 60 Aktivmitglieder. Eine sehr erfreuliche Zahl! Bereits um 17.45 Uhr konnte der Präsident dem anwesenden Vizepräsident des SVIT Schweiz, Andreas Ingold, das

## SOLIDITÉ FINANCIÈRE



Wort unter dem Traktandum «Varia» erteilen. Er berichtete darüber, dass die Strukturanpassungen des SVIT Schweiz bereits laufen. Beispielsweise wurden die ersten Schritte in Richtung Professionalisierung umgesetzt, mit der Anstellung von Ivo Cathomen für die Verlag AG und Simon Hubacher für den Eventbereich. Politisch will der SVIT Schweiz in Zukunft einen Schwerpunkt setzen. Die Interessenvertretung der professionellen Immobilienwirtschaft in Bern bleibt ein Problem, der durch gezielte Aktionen verbessert werden soll. In der Schulfirma wurde in den letzten Jahren mit den drei Faktoren Qualität, Kundenorientierung und Flexibilität der Marktanteil massiv ausgebaut. Der 10-jährige Jubiläumsan-

lass des Forums in Pontresina bietet hochkarätige Referenten: Thomas Gottschalk, Jean-Claude Junker, Henri Maske und Roger Schawinski sind nur einige bekannte Namen. Im Anschluss an den Galaabend sorgt Sarah Connor für den Showact. Zum Abschluss dankte Andreas Ingold dem Vorstand für sein grosses Engagement zum Wohle der Branche.

Zum gemütlichen Ausklang des Abends lud Christian Fross die Anwesenden noch ins Hotel Grischa zum Apéro und Nachtessen ein, nicht ohne mit einem Augenzwinkern zu erwähnen, dass der Vorstand gerne das Nachtessen im Hotel Intercontinental durchgeführt hätte, dies aber aus finanziellen Gründen nicht vertretbar gewesen wäre. ●



● **L'Assemblée générale du SVIT Romandie s'est tenue cette année sur le site de la très réputée Ecole hôtelière de Lausanne. Quelque 80 membres ont participé à cet important rendez-vous annuel, de même que le conseiller national et directeur de la Chambre immobilière vaudoise Olivier Feller.**

Dans son rapport annuel, le président Jean-Jacques Morard s'est notamment félicité de la solidité financière de l'antenne romande de l'Association suisse de l'économie immobilière.

Après huit années d'existence, le SVIT Romandie a en effet, pour la première fois, réussi en 2013 à dégager une réserve substantielle de CHF 30 000 pour son fonds destiné à financer des « opérations spéciales », par quoi il faut entendre des votations cantonales ou fédérales concernant directement l'avenir de l'économie immobilière. Au budget 2014, le montant destiné à ce fonds s'élève à CHF 70 000. Le président s'est également félicité de l'attractivité de l'association qui, pour la huitième année consécutive, a vu le nombre de ses membres augmenter pour atteindre le chiffre de 159 (+24 par rapport à 2012).

Lors de son intervention, Tayfun Celiker s'est plu à souligner l'excellente compréhension mutuelle entre le SVIT Suisse et l'antenne romande du SVIT. « En Suisse, cette collaboration entre les Alémaniques et les Romands est loin d'être évidente. Au SVIT, nous savons travailler ensemble au-delà de nos différences culturelles. C'est un grand motif de satisfaction », a-t-il déclaré au nom du SVIT Suisse.

Au terme de la partie officielle, les nombreux membres présents ont écouté avec grand intérêt Michel Rochat, le directeur de l'Ecole hôtelière de Lausanne (EHL), leur présenter son très beau et très ambitieux projet de développement du site, avec à la clé des investissements de l'ordre de 250 à 300 millions de francs pour y réaliser d'ici à 2022 un véritable campus à l'américaine. La soirée s'est terminée par le traditionnel dîner des membres, servi par les cuisines de l'EHL récemment couronnée d'une distinction Gault et Millau. ●

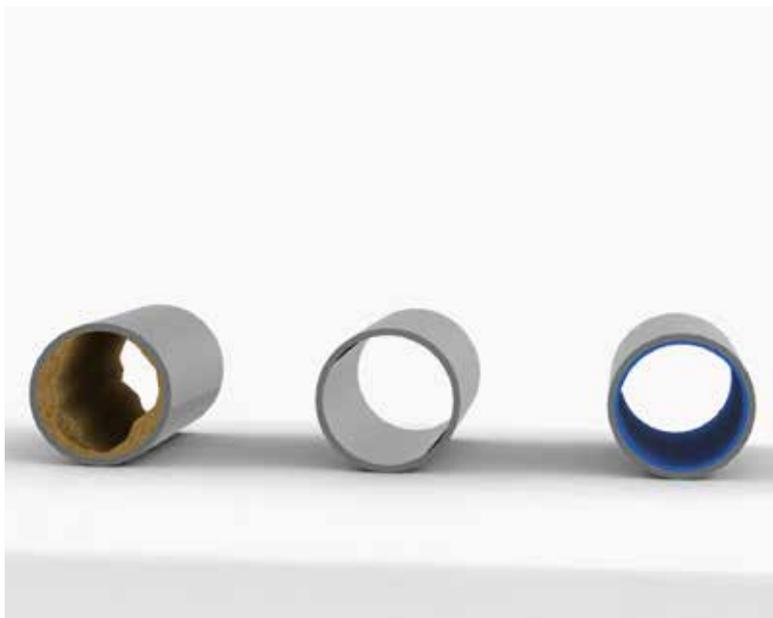
Marc Comina  
Secrétaire général SVIT Romandie

# Die Lebensdauer der Bodenheizung verlängern und langfristig sicherstellen

Fussbodenheizungen zählen heute zum Standard, doch bis zu den Neunzigerjahren war sie noch ein gehobenes Ausstattungsmerkmal. Dementsprechend wenig Erfahrung hatte man mit dem wichtigsten Bauteil, den Kunststoffrohren.



Der Spülcomputer bereitet das Wasser auf, mit welchem das Heizsystem gespült wird. Der Pulsator speist das aufbereitete Spülwasser pulsierend ins Heizsystem ein.



Zuerst werden die verstopften Rohre der Bodenheizung gereinigt und anschliessend versiegelt, so dass wieder ein langjähriger und energie-sparender Heizbetrieb gewährleistet ist.

**Warum kommt es bei alten Bodenheizungen zu Schäden?** Zu Beginn des Fussbodenheizungsbooms war das Kunststoffrohr noch von minderer Qualität. Aus diesem Grunde nehmen die Schadenfälle stetig zu. Spröde Rohre und andere undichte Stellen im Heizungssystem sorgen für Sauerstoffeintritt, damit verbunden sind Ablagerungen aufgrund von Korrosion.

Alte Bodenheizungen mit Kunststoffrohren können hohe Sanierungskosten verursachen, wenn sie mit baulichen Massnahmen saniert werden müssen. Obwohl die alten Bodenheizungen länger als vorausgesagt halten, so muss bei 20-40 Jahre alten Heizungsrohren auf Grund des Verschleisses sowie des Verlustes der Weichmacheranteile in den Heizschlangen mit Schäden bis zum Totalausfall gerechnet werden. Aus diesem Grund haben in der Vergangenheit Bodenheizungen vermehrt zu Wasserschäden geführt. Oftmals werden auf Grund mangelnder Unterhalts- und Sorgfaltspflicht die Schäden nicht oder nur teilweise durch die Versicherung abgedeckt.

**Wie zeigen sich diese Schäden?** Die Schäden sind in Form von Wasserverlust, einer verminderten Heizleistung, erhöhten Heizkosten, kalten Zonen, mehrmaliges nachfüllen von Heizwasser erkennbar.

**Wie kann festgestellt werden, ob eine Reinigung oder Sanierung notwendig ist?** Neben einer verminderten Heizleistung erhöhten Energiekosten kann durch eine Wasseranalyse zuverlässig festgestellt werden, ob das Heizungssystem Verschleisspuren oder Ablagerungen aufweist.

**Wie kann eine Bodenheizung gereinigt und saniert werden?** Durch das frühzeitige Erkennen einer latenten Gefahr können die Rohre von innen gereinigt und versiegelt werden.

**Wie funktioniert eine Innensanierung von Bodenheizungsrohren?** Die Rohre werden mittels Spülcomputer und speziell aufbereitetem Spülwasser, welches mit einem Pulsator ins Heizsystem eingespeist wird, von

innen gereinigt. Anschliessend werden die Rohre von innen mit einer speziellen Beschichtung versiegelt, so dass es in den Rohren zu keinen Ablagerungen mehr kommen kann.

**Ist diese Methode nachhaltig?** Die Airmax Swiss führt diese Art der Reinigung und Versiegelung schon seit 26 Jahren erfolgreich durch und bietet den Kunden eine 20-jährige Garantie gegen erneutes Verschlammen oder Korrodieren der Bodenheizung an.

## Weitere Informationen

### Airmax Swiss

Systemspülung & Filtertechnik  
Pütten 4  
8602 Wangen bei Dübendorf  
info@airmaxswiss.ch  
www.airmaxswiss.ch  
Telefon: 0848 848 828

## Die problemlose mobile Pellets - Heizanlage

► **Die mobile Heizwasser-Produktion – ohne spezielle Bewilligungen – Aufstellung sogar in Grundwasserschutzzone A mit CO<sub>2</sub>-neutraler Energieerzeugung.**

Problemloses Aufstellen, einfache Bedienung und umweltfreundliche Heizanlage sind die Attribute des mobilen Pellet-Heizcontainers von RC-Klimatechnik GmbH.

**DIE DATEN IN KÜRZE:**

Abmessungen: 6.0 x 2.4 x 2.5 m (l x b x h)  
 Stufenlose Heizleistung: 20 – 130 kW  
 Stromanschluss: 3 x 400V  
 Tankvolumen: 12m<sup>3</sup> im Container eingebaut  
 Fernüberwachung: Auf Wunsch

**ZUM BETRIEB:**

- Betrieb mit Pellets, CO<sub>2</sub>-neutral
- Vollautomatischer Betrieb, temperaturabhängig geführt
- Lieferung anschlussfertig, hydraulisch verrohrt, inkl. Regulierung/Steuerung
- Sicherheitstemperaturbegrenzung: In der Regulierung integriert
- Keine speziellen Bewilligungen notwendig
- Flexibler Standortwechsel: Pellets auffüllen und einschalten

- Äusserst minimale Brennstoffrückstände

**EINSATZGEBIETE:**

- Baustellen jeglicher Grösse
- Festzelle
- Für Übergangszeiten während Sanierungen

- Schnell einsatzbereit: Zum Heizen oder Trocknen
- Aufstellung auch in Grundwasserschutzzone A möglich

Mit der flexiblen, mobilen Pelletheizung kaufen Sie vor Ort Ihr eigenes Heizmedium und profitieren von stabili-

eren, tieferen Preisen als bei fossilen Brennstoffen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

RC Klimatechnik GmbH  
 5033 Buchs AG, Tel. 062 838 28 28  
 Mail: info@rc-klimatechnik.ch  
 www.rc-klimatechnik.ch



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

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



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

# Wohnungslüftung mit «Aktivem Überströmer»

► Eine «dichte Hülle» ist bei neuen Gebäuden fraglos Stand der Technik. Aber auch Sanierungen sollen das gleiche Ziel erreichen. Umso mehr muss ein Mindestluftwechsel sichergestellt werden, damit die Feuchtigkeit und das CO<sub>2</sub> abtransportiert werden können.

Speziell bei Renovationen kommt es vor, dass aufgrund der Raumhöhe oder anderen Gegebenheiten, Luftleitungen nicht oder nur mit grossem Aufwand eingebaut werden können. Praktische und kostengünstige Abhilfe schafft hier der schallgedämmte «Aktive Überströmer», auch «Verbundlüfter» genannt.

**ZULUFT ÜBER KORRIDOR – ABLUFT ÜBER WC UND KÜCHE.** Das «Aktive Luft-Überströmelement» umfasst eine absolut extrem leise und energiefreundliche Zuluftleinheit mit integriertem Telefonie Schalldämpfer und Rückströmkanal zum Einbau in Massivwänden mit einer Wanddicke von 135/195/260 mm. Der Einbau erfolgt vorzugsweise über die Türen, die Wartung der Komponenten erfolgt direkt vom Raum aus. Die Ausschnittmasse sind lediglich 900 x 420 mm (B x H).

**GEMESSENE SCHALLLEISTUNG.** Mit nur 25, resp. 27 dB(A) auf der An-/ Abströmseite verfügt der «Aktive Überströmer» von Durrer-Technik AG über hervorragende Schalleistungen. Die Untersuchungen zum Schalleistungspegel und der bewerteten Element-Norm-Schallpegeldifferenz wurden in einem Hallraum der Klasse 1 (gem. DIN EN ISO 3741) im F&E Labor der Caverion Deutschland GmbH in Aachen gemessen. Die Messung des Schalleistungspegels wurde dabei nach DIN EN ISO 5135 durchgeführt. Die Messung der bewerteten Element-Norm-Schallpegeldifferenz wurde dabei unter Berücksichtigung der DIN EN ISO 10140-2 und der DIN EN ISO 717-1 durchgeführt.

**EINSATZBEREICHE.**

- Sanierung von bestehenden Bauten
- Einbau in Neubauten bei niedrigen Raumhöhen
- Anpassen auf aktuellen Energiestandard
- Optimierung der Energieeffizienz und des Raumklimas
- Kostengünstige Alternative zu einer kompletten RLТ-Anlage

**VORTEILE «AKTIVER ÜBERSTRÖMER».**

- Einsatz in Schlafräumen, da sehr leise
- Keine Luftleitungen in den Räumen
- Keine abgehängten Decken
- Keine zusätzlichen Installationen in den Decken
- Optimal für Sanierungen in Altbauten

- Einfache Zugänglichkeit für die Reinigung
- Für verschiedene Wanddicken geeignet
- Unauffällig in der Raumgestaltung

**TECHNISCHE MERKMALE**

- Kein Lichteinfall, keine Staubaufwirbelung
- Schnelle und einfache Montage
- Zuluft/Abluft Volumenstrom: V = 60 m<sup>3</sup>/h
- Sehr niedriger Schalleistungspegel bei 60 m<sup>3</sup>/h
  - Nur 25 dB(A) auf Anströmseite (z.B. Flur)
  - Nur 27 dB(A) auf Abströmseite (z.B. Raum)
- Sehr niedriger Druckverlust Hin- und Rückströmung
- Geringe Leistungsaufnahme bei 60 m<sup>3</sup>/h: P = 3,3 Watt
- Durchschnittliche Lebensdauer der Lüfter: 150.000 Stunden
- CE-Konform
- Frontplattendesign: zahlreiche kundenspezifische Optionen möglich

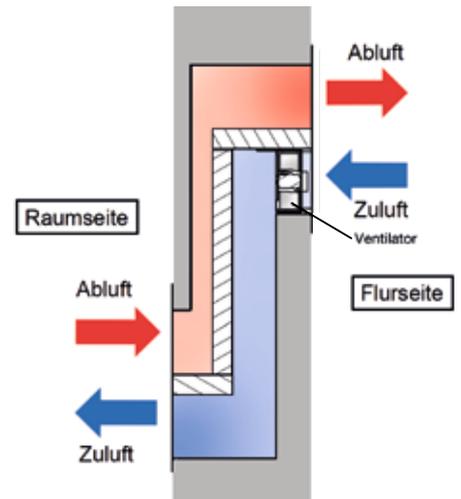
► **WEITERE INFORMATIONEN**

Durrer-Technik AG  
6043 Adligenswil  
Tel. 041 375 00 11  
Mail: info@durrer-technik.ch  
www.durrer-technik.ch



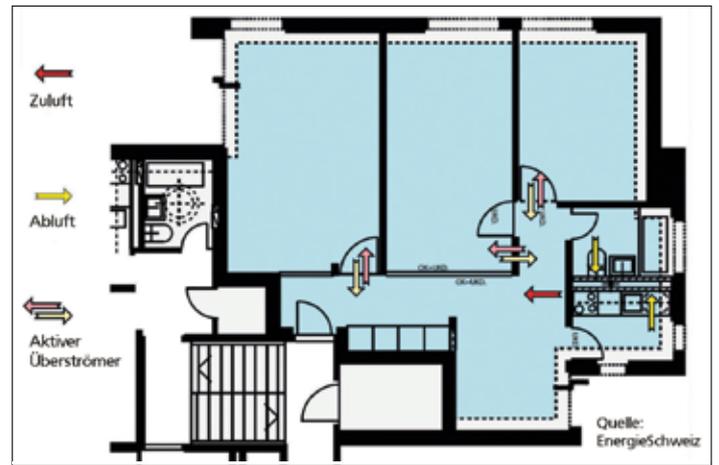
**Die Konstruktion**

Leistungsaufnahme der langsam drehenden Ventilatoren bei 60 m<sup>3</sup>/ insgesamt nur 3,3 W. Werkzeuglose Demontage der Frontplatte, Reinigung vom Raum aus möglich. Einfacher Austausch der Lüfter oder des Transformators.



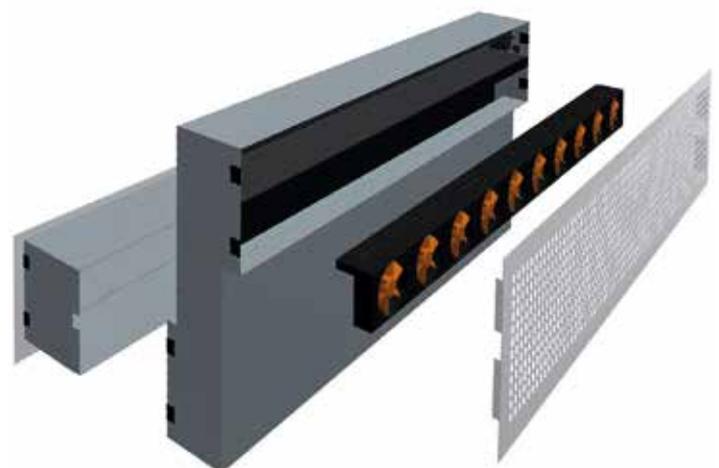
**Das Prinzip**

Die Zuluft erfolgt durch langsam drehende Ventilatoren von der Flurseite her. Gut sichtbar im Bild: der Rückströmkanal der Abluft. Eine hörbare Lärmübertragung von Raum zu Raum ist vernachlässigbar.



**Das Schema zeigt ein optimales Lüftungs-Konzept:**

- Zuluft einbringung im Korridor
- Abluft über WC und Küche
- Be-/Entlüftung der Räume bei geschlossener Tür durch ‚Aktive Überströmer‘
- Einbau in der Wand über der Türe



# Selbstbestimmtes Wohnen in alter Baukultur

► Der «Sunnepark» ist das Herzstück der Arealüberbauung des Alterszentrums Hottingen. Im Jahr 1974 erbaut und damit in die Jahre gekommen, entstanden dank einer Totalsanierung und einem zusätzlichen Stockwerk 60 moderne Alterswohnungen an bester Lage – energieeffizient, kostensensibel und zukunftsorientiert.

Gesellschaftliche Entwicklungen und das veränderte Benutzerverhalten zeigen Auswirkungen auf Wohnformen und Umfeld auch im letzten Lebensabschnitt. Rüstige Senioren wollen möglichst lange autonom bleiben und von individuellen Versorgungsdienstleistungen profitieren. Entsprechend ändern sich auch die Bedürfnisse an Grösse und Grundriss von Seniorenheimen und Alterswohnsiedlungen.

**AUS ALT WIRD NEU.** Für den «Sunnepark» bedeutete dies zunächst, dass im Rahmen der neuen Bauzonenverordnung und dank der guten Bausubstanz eine Totalsanierung ins Auge gefasst wurde.

Mit der Aufstockung eines Attikageschosses, neuen Raumeinteilungen sowie einer ganzheitlichen Sanierungsstrategie erreicht der «Sunnepark» eine offensichtliche Verbesserung der Wohnqualität – und nebenbei noch eine deutliche Wertvermehrung. Denn der neue Gebäudekomplex erfüllt nicht nur die energetischen Anforderungen nach neuestem Stand, sondern entspricht zudem den aktuellen Wohnbedürfnissen im Alter, ohne den baukulturellen Grundcharakter zu verlieren.

**HARTE FAKTEN BEIM RÜCKBAU.** Um die neuen, grosszügigen Grundrisse zu ermöglichen, wurde die Gebäudestruktur bis auf den Rohbau zurückgeführt. Unverändert blieben hingegen Teile des Eingangsbereichs, des Speisesaals und der Küche sowie die Raumaufteilung von Treppenhäusern und Verkehrsflächen.

Aus den ursprünglich 35 1½-Zimmer-Wohnungen und rund 60 Einzelzimmern sind neu 60 attraktive Alterswohnungen mit 1½ bis 4½ Zimmern entstanden. Als besonderes Highlight befinden sich im zusätzlichen, obersten Geschoss fünf neue Attikawohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern.

Diese Ausrichtung – weg vom konventionellen Altersheimbetrieb, hin zur Form des selbstbestimmten Wohnens – bedingte nebst Anpassungen der Grundrisse auch tief greifende Eingriffe in die Gebäudestruktur. Dazu gehörten die Sanierung der Gebäudehülle, ein neuwertiges Tragsystem mit erdbebensicheren Wänden und der Ersatz der gesamten Haustechnikanlage.

**KOSTENSICHERHEIT MIT DESIGN TO COST.** Die OMG + Partner Architekten hatten den Auftrag, das Projekt mit einer entsprechenden Kostenschätzung zu entwickeln. Zum Zeitpunkt der Werkplanung kam die ARIGON Generalunternehmung dazu und erarbeitete ein Konzept zur optimalen Einhaltung des anspruchsvollen Kosten- und Raumprogramms der Bauherrschaft. Diese Kostenrechnung wurde mit der Design to Cost-Planungsmethode erstellt.

Diese Art der Planung erlaubt ein transparentes Kostenmanagement. Mit einer fundierten Analyse und verlässlichen Budgetaussagen bildet sie die Basis für eine gute Zusammenarbeit mit Bauherren, Planern und Unternehmern. Denn Design to Cost definiert den Kostenrahmen und somit, welche Ausführungen mit dem vorgesehenen Budget und vorgelegten Plänen realisierbar sind.

«Wir erhalten die Vision und verifizieren über den Preis, ob die Vorstellungen umsetzbar sind», erklärt Stefan Zimmermann, Kalkulator der ARIGON Generalunternehmung AG. Dabei spielten zwei Themen eine grössere Rolle: der während der Bauzeit laufende Betrieb im Gastrobereich sowie die Schnittstelle vom neuen Wohngebäude zum bestehenden Erdgeschoss. «Schnittstellen sind nun mal heikel und Umbauten haben Potenzial zur Problementwicklung.»

**MÄNGELFREI UND TERMINGERECHT TROTZ KRITISCHER SCHNITTSTELLEN.** «Besonders bei Um- oder Anbauten – wo alte Bausubstanz auf neue trifft – liegen mögliche Problemzonen, die nicht immer voraussehbar sind», bestätigt auch Dieter Hofmann, Projektleiter der ARIGON Generalunternehmung AG. «Das Anschliessen von bestehenden technischen Einrichtungen an neue Systeme ist eine diffizile Aufgabe, vor allem wenn gleichzeitig der laufende Betrieb in Küche und Speisesaal gewährleistet bleiben muss.»

Die Umsetzung der aktuellen Standards betreffend Erdbebensicherheit und Brandschutz erforderte zudem zusätzliche Arbeiten in Räumen, die vom Umbau in der Planung ausgeschlossen wurden. So musste beispielsweise als ergänzende, statische Massnahme eine Stütze durch den bestehenden Eingangsbereich bis in den Keller hinunter gesichert werden, was natürlich zu ungeplanten Folgearbeiten führte. «Eine exakte Abgrenzung in der Planung ist sehr wichtig, wenn auch in der Praxis nicht immer klar realisierbar.»

«Doch trotz aller unvorhergesehenen Schwierigkeiten konnte die ARIGON das Projekt «Sunnepark» erfolgreich und termingerecht übergeben. Dies nicht zuletzt, weil wir uns auf ein gut eingespieltes Projektteam verlassen konn-

ten und von der ausgesprochen konstruktiven und fairen Zusammenarbeit mit sämtlichen Partnern profitierten», ergänzt Dieter Hofmann.

**FORTSETZUNG FOLGT.** Bereits sind die ersten Mieter eingezogen, und auch die neuen Attikawohnungen sind bewohnt. Nun wird in einem nächsten Schritt der ehemalige Speisesaal in ein ansprechendes, modernes Restaurant umgebaut. Mit dem neuen Restaurant profitieren die Bewohnerinnen und Bewohner des Alterszentrums Hottingen von einer zusätzlichen nahen und gemütlichen Verpflegungsmöglichkeit. Denn das Ziel ist und bleibt nach wie vor: Ältere Menschen sollen solange wie möglich selbstständig bleiben können.

#### KENNDATEN

Gebäudevolumen: 31 004 m<sup>3</sup>  
Geschossfläche: 10 362 m<sup>2</sup>  
Anzahl Wohneinheiten: 60  
GU-Vertragssumme: CHF 17,4 Mio.  
Bauzeit: Februar 2012 bis Dezember 2013

#### INVESTOR/BAUHERR

Stiftung Diakoniewerk Neumünster – Schweizerische Pflegerinnenschule, 8125 Zollikerberg

Bauherrenvertreter: IMMOPRO AG, 8034 Zürich

#### PLANER

Architekt: OMG + Partner Architekten AG, 8400 Winterthur  
Bauingenieur: Zwicker + Schmid Bauingenieure, 8032 Zürich  
Elektro-Ingenieur: Elektro-Design + Partner AG, 8404 Winterthur  
HLKS-Ingenieur: Eisenbart + Partner AG, 9542 Münchwilen  
Bauphysiker: BWS Bauphysik, 8408 Winterthur

#### REALISATION ALS GENERALUNTERNEHMER:

**KALKULATION/OFFERTSTELLUNG, AUSSCHREIBUNG, BAULEITUNG, INBETRIEBNAHME UND ABSCHLUSS.**  
ARIGON Generalunternehmung AG  
Leutschenbachstrasse 52, 8050 Zürich  
Tel. 044 308 25 75 / Fax 044 308 25 81  
info@arigon.ch / www.arigon.ch

#### ► WEITERE INFORMATIONEN

ARIGON Generalunternehmung AG  
Leutschenbachstrasse 52  
8050 Zürich  
Tel. 044 308 25 75  
Fax 044 308 25 81  
info@arigon.ch / www.arigon.ch



Alle Aussenseiten der Attikawohnungen zeigen zeitlose Eleganz dank der Kombination von edlen Materialien wie Holz und Naturschiefer.

## Nachhaltigkeit, die Schule macht

► Wenn ein Provisorium sowohl architektonisch als auch bautechnisch so überzeugt, dass seinem ersten Einsatz gleich der nächste auf den Fuss folgt, dann steht seine Nachhaltigkeit ausser Frage. Genau das ist der Fall beim Hybrid-Modulbau der Kantonsschule in Heerbrugg, der nun Ort und Besitzer wechselt und ab Juni 2014 in Sargans als Schulgebäude dient. Mit dem Ab- und Wiederaufbau unterzog man das Schulprovisorium dem absoluten Härtestest, und DM Bau konnte unter Beweis stellen, dass seine Hybrid-Modulbauweise das wertvolle Gütesiegel höchster Nachhaltigkeit zu Recht für sich in Anspruch nimmt.

2010 erstellte die DM Bau AG aus 45 vorgefertigten Raummodulen ein Schulprovisorium für Heerbrugg. Bei dem Hybrid-Modulbau konnten alle Wünsche bezüglich Komfort und Architektur zur vollsten Zufriedenheit des Kunden erfüllt werden. Die Spezialbauweise der Hybridmodule kombiniert Holz, Stahl und Beton und erreicht so dasselbe Energie- und Schallschutzniveau wie ein Massivbau.

Nach dem Verkauf der Module an Sargans war das gesamte Gebäude in nur sechs Wochen zerlegt und am neuen Ort für den neuen Besitzer wieder aufgebaut. Selbstverständlich nutzte man die Zeit auch für kleine Sanierungsarbeiten. Dank der hochwertigen Materialien, die beim Bau zum Einsatz gekommen waren, fielen lediglich Malerarbeiten an. Attraktiv sind bei einem Hybrid-Modulbau die kurze Bauzeit, die geringe Belastung durch Baulärm und vor allem auch die faszinierende Flexibilität bei Umbauten. Sei es Aufstockung, Ausbau oder Reduzierung – man kann das Projekt laufend den Bedürfnissen anpassen, ohne den Alltagsbetrieb im Gebäude unterbrechen zu müssen.

Auch im Permanentbau überzeugt der Hybrid-Modulbau mit seinen Vorteilen und wird dort vermehrt eingesetzt. Dass man auf Veränderungen jederzeit problemlos reagieren kann, ist für das Schulwesen sehr relevant. So gibt es bereits interessante Referenzprojekte im Bildungsbereich in Gland VD, Cugy VD und in Aarau. Aber auch für Wirtschaftsunternehmen wie beispiels-



weise Novartis und Suva konnten schon grosse Projekte realisiert werden.

Haben Sie Interesse? Gerne informieren Sie unsere Verkaufsberater über den Hybrid-Modulbau und beantworten Ihre Fragen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

DM Bau AG  
Wiesenstrasse 1, 9463 Oberriet  
Tel. 071 763 70 20 / Fax 071 763 70 25

Verkaufsbüro:  
Lischmatt 7, 4624 Härkingen



## UNIFIL AG FILTERTECHNIK

**Hohe Luftqualität.  
Tiefe Energiekosten.  
Unser Beitrag.**



### Filter für Ihre Kontrollierte Wohnungslüftung

- Sie erhalten Schweizer Qualitätsprodukte
- Wir passen die Filter Ihren Bedürfnissen an
- Die Produktion im eigenen Werk ermöglicht kurze und flexible Lieferfristen

Unifil AG · Filtertechnik  
Industriestrasse 1 · CH-5702 Niederlenz  
Tel: +41 62 885 01 00 · Fax +41 62 885 01 01  
info@unifil.ch · www.unifil.ch

## Mehr Freizeit statt Alltagsstress

► **Mai 2014: Freizeit wird in unserem anspruchsvollen Alltag immer mehr zum Luxusgut – so wünschen sich die Schweizer laut einer aktuellen Bauknecht-Umfrage vor allem eines: Mehr Momente für sich. 30 Prozent der Schweizer würden gerne weniger Zeit mit Hausarbeit verbringen, um somit mehr Zeit für Familie und Freizeit zu haben. Insbesondere Frauen nervt das Übermass an Hausarbeit (40 Prozent). Gerade im Haushalt wird heutzutage noch zu viel Zeit verschenkt: Manche Hausarbeiten erledigen wir wie zu Grossmutterzeiten. Das beste Beispiel: Der Abwasch. Die lästige Frage, wer abtrocknet und abspült, ist jetzt aber mit den PowerDry Geschirrspülern von Bauknecht ein für alle mal beantwortet. Sämtliches Geschirr wird in nur einer Stunde aussergewöhnlich gut gereinigt und getrocknet. Die PowerDry Technologie überzeugte auch die Juroren des begehrten Konsumentenpreises «Kücheninnovation des Jahres 2014».**

Eingetrocknetes Geschirr wird vorgeeignet, Töpfe und Pfannen spült man per Hand ab – so haben wir es früher gelernt. «Der Mensch ist ein Gewohnheitstier, deswegen nutzen wir oft nicht das volle Potenzial unserer Hausgeräte», weiss Sander Brouwer, verantwortlich für Design und Innovation bei Bauknecht. Viele Menschen greifen noch zur Spülbürste statt einfach nur die Spülmaschine einzuschalten. «Das ist genauso unnötig wie heutzutage noch ein Waschbrett zu benutzen», meint Brouwer schmunzelnd. «Bei keiner anderen Hausarbeit verschenken die Schweizer soviel Freizeit wie beim Abwasch.» Was viele nicht wissen: Die aktuelle Generation von Geschirrspülern ist so ausgereift, dass sämtliches Geschirr auch ohne Vorspülen hervorragend gereinigt wird.

### BAUKNECHT SCHENKT ZEIT.

Der Grossteil der Haushalte besitzt einen Geschirrspüler – denn 44 Prozent der Schweizer legen grossen Wert auf Geräte, die lästige Tätigkeiten im Haushalt übernehmen. Ein Beispiel dafür sind die neuen Bauknecht Geschirrspüler mit PowerDry und PowerClean+ Technologie. «Die neuen Geschirrspüler schenken mehr Zeit: Sämtliches Geschirr wird perfekt gereinigt und getrocknet – und das in nur einer Stunde!» Durch das innovative PowerDry Ventilationssystem mit doppelter Luftzirkulation wird nach dem Klarspülen die Feuchtigkeit im Innenraum gezielt abgesaugt und kondensiert – Nachtrocknen gehört damit genauso der Vergangenheit an wie Vorspülen. Denn die einzigartigen PowerClean+ Hochdruckdüsen lösen kraftvoll selbst hartnäckigste Verschmutzungen. Dank der cleveren

Anordnung des Geschirrspülers um auch die nützliche PowerClean+ Funktion zu nutzen, passen Töpfe dabei hochkant in die Maschine und schaffen Platz für zehn Teller mehr. Trotz der aussergewöhnlich guten Leistung sind die PowerDry Geräte dabei äusserst sparsam: Mit Energieeffizienzklasse A+++ halten sie den Stromverbrauch konstant niedrig und verbrauchen bis zu 20 Prozent weniger Energie – ein grosses Plus, sowohl für die Umwelt als auch für die Haushaltskasse.

### EINE STUNDE ZEIT GESCHENKT ERHALTEN.

Jüngste Ergebnisse aus Deutschland zeigen, dass knapp die Hälfte der erwerbstätigen Deutschen sich mehr freie Zeit im Alltag wünscht. Die meisten Befragten hätten laut Forsa gerne mehr Zeit für ihre Hobbys, an zweiter Stelle steht die Zeit mit Freunden und an dritter Stelle folgen Sport und Bewegung. Während Männer eher Zeit für Hobbys verwenden würden (63 Prozent), tendieren Frauen stärker in Richtung Kontaktpflege (61 Prozent). Überraschend ist, dass insgesamt 22 Prozent der Befragten auch Haushaltstätigkeiten, wie beispielsweise Kochen, in Betracht ziehen würden, hätten sie mehr Zeit im Alltag. Noch überraschender dabei: Fast ein Drittel der männlichen Befragten könnte sich vorstellen, in seiner Freizeit Haushaltstätigkeiten nachzugehen, wenn sie eine Stunde mehr zur Verfügung hätten.

Zeit- und Energiefresser im Haushalt Auf die Frage, wie wichtig ihnen eine kurze Programmlaufzeit bei Hausgeräten ist, antworteten 57 Prozent der Befragten mit «wichtig» oder «sehr wichtig». Die Auswertung der Umfrage ergab zudem, dass Personen, die sich mehr Zeit für sich selbst wünschen, mehr Wert auf kurze Laufzeiten legen. Das lässt darauf schliessen, dass gerade die Doppelbelastung aus Berufsleben und Haushalt in vielen Menschen den Wunsch nach mehr Zeit für sich selbst auslöst. «Beim Spülen per Hand verbraucht man ausserdem unverhältnismässig viel Spülmittel und mindestens doppelt soviel Wasser und Energie als mit einem modernen Geschirrspüler», erklärt Sander Brouwer.

Neben der zu langen Laufzeit gibt es weitere Zeitfresser in deutschen Haushalten, insbesondere, wenn es um das Thema Geschirrspülen geht. Hauptergebnis ist laut der Bauknecht Umfrage Geschirr, das nach dem Ende des Spülgangs nicht sauber ist (31 Prozent).

### ► WEITERE INFORMATIONEN

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

### Initiative LifeCare

KüchenInnovation  
des Jahres® 2014



**Best of the Best**

Kategorie Elektrogrössergeräte

- ✓ Funktionalität
- ✓ Innovation
- ✓ Produktnutzen
- ✓ Design
- ✓ Ökologie

vom Verbraucher gewählt

### Initiative LifeCare

KüchenInnovation  
des Jahres® 2014



**Bauknecht**

**Lieblingmarke**

Platin

vom Verbraucher gewählt



# Weishaupt Sole-Wasser Kompakt Wärmepumpe

► Die Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpe bezieht die erforderliche Heizenergie aus der im Erdreich gespeicherten Umweltwärme. Die neuen Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpen von Weishaupt vereinen intelligente Technik mit komfortablen Montagevorteilen.

Die neue Generation der Weishaupt Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpen zeichnen sich nicht nur durch Leistungsfähigkeit aus, sie beanspruchen äusserst geringe Stellflächen.

**EINFACHE EINBRINGUNG/INSTALLATION**  
Das Kältemodul kann komplett herausgenommen werden und erleichtert dadurch die Einbringung in den Heizraum erheblich. In der anschlussfertigen Wärmepumpe sind die wichtigsten Komponenten des Heiz- und des Solekreislaufrs sowie der Trinkwasserspeicher bereits integriert. Die Installation wird dadurch vereinfacht.

**KÜHLUNG**  
Die neuen Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpen bieten optional die Voraussetzung Gebäude mit geringen Investitions- und Betriebskosten zu kühlen. Die passive Kühlung ist über die Fussboden- oder Wandheizung möglich. Auch die dynamische Kühlung über separate Gebläsekonvektoren kann realisiert werden.

**ALLES GEREGLT**  
Der integrierte Wärmepumpenmanager regelt, steuert und überwacht die komplette Anlage. Heizung, Kühlregler und Warmwasser sind auf die individuellen Bedürfnisse einstellbar und sorgen für einen hohen Komfort und energiesparende Betriebsweise.

**SMART GRID**  
Die Netzintegration regenerativen Stroms gehört zu den drängendsten Anforderungen der Energiewende. Die Lösung liegt in intelligenten Stromnetzen (Smart Grids).

Windräder und Solarzellen liefern Strom nur bei entsprechender Witterung. Weht lange starker Wind, produzieren die Windparks besonders viel elektrische Energie, für die es nicht immer Abnehmer gibt. In Zeiten schwacher Nachfrage, z.B. nachts, entsteht so ein Überangebot an Strom, das die Stromnetze

zu überlasten droht. Darum mussten in den letzten Jahren häufig erneuerbare Energien abgeschaltet werden.

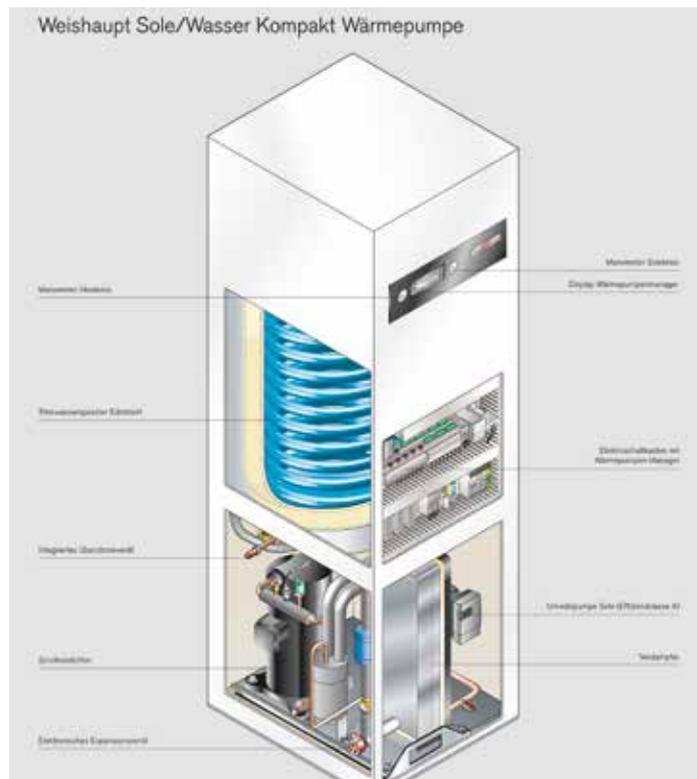
Um diese Produktionsspitzen abzufangen werden Speichermöglichkeiten benötigt. Die neuen Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpen sind bereit, im künftigen Smart Grid als solche Speicher zu dienen. Überschussstrom aus erneuerbaren Energien kann durch die intelligente Regelung als Wärmeenergie gespeichert werden.

- Die Kennzeichen der Weishaupt Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpen:
- Leistungsstarke Geräte in stabilem Gehäuse mit höchsten Leistungszahlen
  - Integrierter Komfortregler
  - Integrierte Heizkreis- und Solekreispumpen (Effizienzklasse A)
  - Hochleistungs-Wärmetauscher
  - Extrem leise durch:
    - mehrfache Schwingungsentkopplung und massive, geschlossene Bodenplatte
    - komplett schalldämmtes Innengehäuse
    - Hochleistungs-Scrollverdichter ohne mechanisch bewegte Ventile
  - Steckverbindungen für eine einfache und schnelle Montage / Demontage des Kältemoduls
  - Der getrennte Transport von Hydraulik- und Kältemodul erleichtert die Installation:
    - 45° Maximalneigung für Kältemodul problemlos einzuhalten
    - Waagerechter Transport vom Hydraulikmodul ohne Kältemodul möglich
  - Integrierte E-Heizung (6 kW) für Heizung / Trinkwasser
  - Integrierter Trinkwasserspeicher (170 l) für hohen Warmwasserkomfort aus Edelstahl
  - Das digitale Kältekreismanagement sorgt für höchste Effizienz und optimalen Betrieb
  - Integrierter Wärmemengenzähler
  - Betrieb ohne Pufferspeicher mit Smart RTC und gewährleisteten Mindestdurchfluss möglich

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Weishaupt AG  
Chrummackerstrasse 8, 8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29  
info@weishaupt-ag.ch  
www.weishaupt-ag.ch



Das Kältemodul lässt sich vor Ort leicht entnehmen und erleichtert so die Einbringung erheblich



Steckverbindungen für eine einfache und schnelle Montage / Demontage des Kältemoduls

## Eine Revolution in der Formensprache von Keramik

► **SaphirKeramik nennt Keramik Laufen den neuen, von ihr entwickelten, keramischen Werkstoff. Wenn es bisher darum ging, einen Badentwurf in Keramik zu realisieren, hatten die Designer die Wahl zwischen klassischer Keramik, sogenanntem Vitreous China, und dem Feinfeuerton. Die neue SaphirKeramik bringt den alten Werkstoff jetzt in völlig neue Formen: Eng definierte Radien und Kanten genauso wie dünne Wandungen sind möglich, die man so von Sanitär-Keramik bisher noch nicht gesehen hat.**

Der Einsatz der SaphirKeramik ist dann gefragt, wenn das Design sehr filigrane, dünnwandige Formen und enge Radien vorsieht, die bisher in der Regel mit den Werkstoffen Mineralguss, Glas oder emailliertem Stahl umgesetzt wurden. Die innovative und wertvolle Rezeptur der SaphirKeramik gibt dem Ausgangsmaterial noch nie da gewesene Möglichkeiten und Spielräume in der Formgestaltung. Sie erlaubt, Kantenradien von 1–2 mm zu realisieren, bisher war ein Minimumwert von 7–8 mm State-of-the-art.

**DANK HÄRTE UND BIEGEFESTIGKEIT ZU REVOLUTIONÄREN FORMEN.** Die neuen formalen Eigenschaften des innovativen Materials liegen in seiner aussergewöhnlichen Härte und Festigkeit begründet. Im Vergleich der mechanischen Eigenschaften, insbesondere der Biegefestigkeit, der drei von Keramik Laufen verwendeten sanitärkeramischen Massen Vitreous China, Feinfeuerton und SaphirKeramik, erreicht SaphirKeramik eine auch im internationalen Vergleich einmalige Performance. Die durch die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung

Berlin (BAM) gemessenen Vergleichswerte von SaphirKeramik liegen im Mittelwert bei über 120 MPa; erreichen damit vergleichbare Werte von Normalstahl und sind doppelt so hoch wie bei Vitreous China. Die Härte des Hochleistungswerkstoffes wird durch Beimengen des Minerals Korund (Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>) erreicht, das in seiner Reinform farblos und namensgebend für diese neue Tonerdekeramik ist. Durch eine Vermischung der Tonerde mit silikatkeramischem Rohstoff erhält SaphirKeramik sein strahlendes Weiss. Saphir als spezielle Form des Korunds kommt in der Natur in unterschiedlichen Modifikationen vor. Dank seiner Härte, die nur von Diamanten übertroffen wird, wird Saphir unter anderem auch für die Herstellung von Saphirgläsern in der Uhrenindustrie eingesetzt.

**LEICHTER, FILIGRANER – DIE VORZÜGE DER SAPHIRKERAMIK.** Die neue Keramik ist deutlich härter und hat eine grössere Biegefestigkeit. Keramik Laufen konstruiert so dünnere keramische Körper in einer einfacheren Struktur und reduziert damit das Gewicht im Vergleich zur herkömmlichen Keramik. Die Vorteile sind vielfältig: niedrigerer Rohstoffverbrauch, geringerer Energieeinsatz in der Produktion und verbesserte Transportkosten. Die SaphirKeramik ersetzt keine der bestehenden Rezepturen von Keramik Laufen, sondern erweitert das Spektrum der Ausdrucksformen des Materials.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Keramik Laufen AG  
Marketing-Kommunikation  
Tel. +41 (0)61 765 71 11  
marketing.laufen@laufen.ch



Die neuen, filigranen Waschtischschalen aus SaphirKeramik im architektonischen Design passen ideal zu den designverwandten Stücken aus der Kollektion Living von Keramik Laufen.

Foto: Keramik Laufen



Eine ansprechende Leichtigkeit: Die neue SaphirKeramik macht minimalistische Designs mit Keramik möglich.

Foto: Keramik Laufen



Minimalistisches Bad-Design: Dank der filigranen Waschtischschale aus SaphirKeramik wirkt der Waschplatz leicht und elegant.

Foto: Keramik Laufen

# Wohnen im Alter – sicher zu Hause

**In wenigen Jahren ist mehr als ein Drittel der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt.**

Nach einer Studie befassen sich 80 Prozent der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Situation und der Frage: wo und wie werde ich im Alter wohnen? Und rund 90 Prozent entscheiden sich dann, im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, eine kleinere Wohnung oder sogar das Altersheim in Betracht gezogen haben. Für den Schweizer Gerontologen Felix Bohn (wohnen-imalter.ch) ist die Entscheidung nachvollziehbar, dass Wohnen zu Hause immer noch die beste Alternative darstellt. Vertraute Umgebung, soziales Umfeld, Nachbarn und Freunde, das eigene Haus, notfalls Spitex-Dienste im nahen Umfeld sind Hauptargumente für den Verbleib im eigenen Heim.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bfu und Suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die Suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «Mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden.» Ärzte raten jedoch, Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich

400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen, und auch das Tempo beim Treppensteigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis, immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf.

Das Institut Treppensicherheit empfiehlt im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffsicher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA-Normen schreiben an jeder Treppe ab fünf Stufen – egal ob innen oder aussen – zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen lt. Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab zwei Stufen. Was für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zu Hause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. Am besten aus handwarmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus, denn der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbstständig in Ihrem Haus verbleiben können. Infos dazu geben auch die Fachbroschüren der bfu und Suva oder treppensicherheit.ch.



Wunderschöner Handlauf im Garten mit ausreichender Beleuchtung für die Stufen.

Als Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

**WEITERE INFORMATIONEN**

Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur,  
Gratis-Tel. 0800-04 08 04  
Tel. 052 534 41 31  
www.flexo-handlauf.ch



Ein Handlauf an der Wandseite gibt mehr Sicherheit für Jung und Alt.



Beidseitiger Handlauf auch bei wenigen Stufen vor dem Hauseingang

## Curvetronic – hochwertiges Design für den Public-Bereich

► **Öffentliche Sanitärräume nehmen eine wichtige repräsentative Funktion wahr. Um den Ansprüchen an Hygiene und Design gerecht zu werden hat Sanimatic ihr Sortiment an Selbstschlussarmaturen mit der stilvollen Waschtischarmatur Curvetronic erweitert.**

**DESIGN FÜR DIE ÖFFENTLICHKEIT.** Die Sanitärräume in Restaurants, Einkaufs- und Fitnesscentern, an Bahnhöfen oder Flughäfen haben nicht länger mit rein funktionalen aber wenig attraktiven Armaturen auszukommen. Mit Curvetronic bietet Sanimatic neu eine auf InfrarotTechnologie basierende, designorientierte Selbstschlussarmatur für den Einsatz im öffentlichen und halböffentlichen Bereich an. Das visuelle Highlight von Curvetronic ist der elegant geschwungene, bogenförmige Auslauf, der auf eine sinnliche Art den Weg des Wassers beschreibt. Die sanft auslaufenden Lichtkanten strahlen Perfektion aus und wirken zugleich dynamisch, was den Gesamteindruck der Umgebung aufwertet, ohne dominierend zu wirken. Aufgrund der leicht zu reinigenden Form und der berührungslosen Bedienung erfüllt Curvetronic höchste hygienische Ansprüche. Für die Formgestaltung verantwortlich zeichnet der Stuttgarter

Designer Andreas Dimitriadis, platinumdesign.

Für ihr elegantes Design und die herausragende Funktionalität wurde Curvetronic mit dem begehrten iF product design award 2014 und dem Red Dot Award 2014 ausgezeichnet.

**INTELLIGENTE TECHNIK.** Die in Curvetronic integrierte, hochwertige Elektronik bietet zahlreiche, auf individuelle Bedürfnisse abgestimmte, Funktionsmöglichkeiten an. Die Armatur lässt sich sowohl mittels Batterie als auch mit Netzanschluss betreiben. Auch für die einfache Wartung ist gesorgt: Der bogenförmigen Auslauf ist mit einem abnehmbaren Deckel versehen, was einen raschen und einfachen Zugriff auf die integrierte Technik gewährt, ohne dass die Armatur demontiert werden muss.

Gegenüber Armaturen mit Bedienhebeln spart Curvetronic bis zu 70% Wasser und erfüllt dank ihrer umweltschonenden Technologie die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz.

**DESIGN BY ANDREAS DIMITRIADIS / PLATINUMDESIGN.** Charakterstarkes Design mit Pfiff: Ein Produkt, das die

Erwartungen der Käufer nicht nur erfüllt, sondern bei der Benutzung auch durch unerwartete positive Aspekte überrascht, ist für Andreas Dimitriadis ein perfektes Produkt. In diesem Sinne gestaltet der Inhaber des Designstudios platinumdesign mit seinem Team aus Designern, CAD Spezialisten und Modellbauern ausdrucksvolle Produkte, die dem Kunden einen Mehrwert bieten,

ihn emotional ansprechen, die Qualität des Produktes visualisieren und ein starkes Markenvertrauen aufbauen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

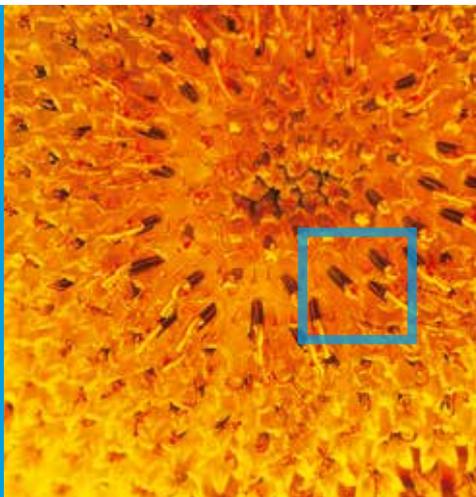
Similor AG  
Marketing-Kommunikation  
Tel. +41 (0)61 765 73 33  
marketing.similor@similor.ch



DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

# Warum?



# Darum!

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

+ **Creditreform Egeli Basel AG**

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

+ **Creditreform Egeli St. Gallen AG**

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

+ **Creditreform Egeli Zürich AG**

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

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# Immobilienvermarktung auf aussergewöhnlich hohem Niveau

► **Der Einsatz von Schauspielern in 3D-Animationen revolutioniert die Möglichkeiten bei der Vermarktung von Immobilien. Die Swiss Interactive AG bietet diese Technik als erste Firma in der Schweiz an.**

Die Firma Swiss Interactive AG ist auf die Umsetzung von individuellen und qualitativ hochwertigen Visualisierungen und Animationen sowie auf die visuelle Kommunikation für Architektur und Immobilien spezialisiert. Als erste Schweizer Firma bietet das Unternehmen im Bereich der Architekturanimation für die Immobilienvermarktung 3D-Animationen mit dem Einsatz realer Schauspieler an. «Die Integration von realen Menschen in die Animation erlaubt es uns, eine Geschichte zu erzählen, welche die Zielgruppe direkt anspricht», erklärt Daniel Fritschi, Geschäftsleiter der Swiss Interactive AG.

**EMOTIONEN ANSPRECHEN.** Dadurch wird den Interessenten die Immobilie durch «Bewohner» vorgestellt, deren Wünsche und Lebenswirklichkeit sich mit denjenigen der Betrachter decken. Fritschi: «Auf diese Weise wecken wir Emotionen, was zu einer positiven Einstellung und einer Identifikation mit der projektierten Immobilie führt.»

Gleichzeitig zur emotionalen Bindung können die Alleinstellungsmerkmale (USP) des Objekts auf elegante Art in das Storytelling integriert werden. Ein exzellentes Beispiel dafür ist die Filmproduktion, welche die Swiss Interactive AG für die Bewerbung der Luxusimmobilie «Five Elements» in Schindellegi im Auftrag der Simmengroup AG realisiert hat. Darin ist ein junges Paar zu sehen, das in einer Galerie ein Bild für seine neue Wohnung auswählt. In ihrem neuen Zuhause folgt der Betrachter den beiden Protagonisten auf der Suche nach einem geeigneten Platz durch das Apartment und freut sich mit ihnen, wenn sie im Essbereich fündig werden. Oder der Betrachter begleitet eine Frau bei den Vorbereitungen zu einer festlichen Einladung durch die Räume ihrer luxuriösen Wohnung. Ganz nebenbei können so Aussicht, Interieur und Grundrisse präsentiert werden.

**PROFESSIONELLE VISUALISIERUNGEN IMMER WICHTIGER.** Aussagekräftige und qualitativ hochwertige Visualisierungen werden in der Immobilienbranche als attraktive Werbemittel immer wichtiger. Denn mit mobilen Kommunikationsgeräten wie Smartphones, Laptops und Tablets können optische Inhalte jederzeit und standortunabhängig aufgerufen werden. Mit einer gekonnten visuellen Präsentation des Projekt-Portfolios wird zudem die Einzigartigkeit einer Immobilie schnell und anschaulich dokumentiert. Interessenten erhalten

damit rasch einen ersten optischen Eindruck des Objekts und werden auf einer persönlichen Ebene angesprochen. Zusätzlich vermitteln Visualisierungen eine Vorstellung der Raum- und Lichtverhältnisse, sodass bereits in dieser Projektphase Einrichtungsideen geprüft werden können. Für die Illustration von Broschüren, Webseiten, Bautafeln und Inseraten setzt die Swiss Interactive AG zum Beispiel auch Standbilder sowie das Produkt «room360» ein. Dabei werden Panoramabilder zu virtuellen Rundgängen durch Wohnungen und Büroräumlichkeiten verknüpft.

**FÜR EIN NATIONALES UND INTERNATIONALES PUBLIKUM.** Einen immer grösseren Stellenwert nehmen jedoch 3D-Animationen ein, mit denen eine lebendige und realitätsnahe Stimmung erzeugt werden kann. Mit dem so genannten Greenscreening können reale Schauspieler freigestellt und in die dreidimensionale Welt geplanter Bauprojekte hineinprojiziert werden.

Auf dem internationalen Markt wird diese Technologie zur Bewerbung von Immobilien bereits erfolgreich eingesetzt. «In der Schweiz bietet sich dieses Verfahren für grössere und hochpreisige Bauprojekte an, die sich an ein nationa-



Zur 3D-Animation von «Classic Cottage»

les und internationales Publikum richten», so Daniel Fritschi.

**DER FILMHALT WIRD GEMEINSAM ERARBEITET.** Welche Geschichten erzählt werden, entscheiden die Kundinnen und Kunden mit. Denn sie sind während der gesamten Videoproduktion in den Entstehungsprozess eingebunden: von der Erstellung der 3D-Modelle über die Entwicklung des Drehbuchs bis zum Casting der Schauspieler und der Musikwahl. «Wir bieten unseren Auftraggebern ein professionelles Umfeld für die Realisation der Filme, arbeiten mit kompetenten Partnern und halten uns über die neusten technologischen Entwicklungen stets auf dem Laufenden», betont Daniel Fritschi.

**VERMARKTUNG AUF AUSSERGEWÖHNLICH HOHEM NIVEAU.** Mit dem Einsatz einer Schauspieler-gestützten 3D-Animation können sich Anbieter bei der Vermarktung ihrer Immobilien von Branchenmitbewerbern deutlich abheben. Zudem gelingt es, ganz gezielt ein bestimmtes Kundensegment anzusprechen. Daniel Fritschi: «Diese Technologie gibt uns die Möglichkeit, Immobilienvermarktung auf einem neuen, aussergewöhnlich hohen Niveau zu betreiben.»

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Swiss Interactive AG  
Heuweg 4, 5032 Aarau Rohr  
Tel. 062 747 00 00  
info@swissinteractive.ch  
www.swissinteractive.ch



Aufnahmen im Greenscreen Studio



Gefertigte Animation mit Schauspieler

## Weiches Wasser mit mehr Sicherheit und Qualität KalkMaster – das Abo gegen Kalk



### ► Weiches Wasser bringt einen Komfort und Lebensqualität, der sich in der Schweiz immer mehr durchsetzt. Worauf müssen Hausbesitzer achten? Wie lassen sich Anschaffungskosten, Unterhalt und Sicherheit bei der Wasserqualität optimieren?

Hartes Wasser richtet bei Installationen einen erheblichen Schaden an. Zudem fühlt sich weiches Wasser am Körper, in den Haaren und an der Wäsche einfach viel besser an. Für immer mehr Eigenheimbesitzer gehört weiches Wasser bereits zum modernen «Lifestyle». Gleichzeitig gewinnen sie mehr Freizeit und unterstützen die Werterhaltung ihrer Liegenschaft. Manche Hausbesitzer wünschen sich diesen Komfort durch weiches Wasser, scheuen aber die Investition und den Aufwand für die Anschaffung einer Anlage. Atlis bietet deshalb mit dem «KalkMaster Abo» eine günstige Alternative.

**WARUM ENTHÄRTUNG GELD SPART?** Mit durch Ionenaustausch enthärtetem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel eingespart. Mit einer Enthärtungsanlage können viele teure Sanierungen vermieden werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. Weiches Wasser verbessert auch den Geschmack von Kaffee und Tee, verwöhnt uns beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. In einem durchschnittlichen von hartem Wasser betroffenen Schweizer Haushalt lassen sich durch weiches Wasser über tausend Franken pro Jahr sparen.

### WIE FUNKTIONIERT DAS ABO?

Das «KalkMaster Abo» ist eine Lösung, welche bei geringen Kosten eine höchst zuverlässige Weichwasserversorgung garantiert. Nimmt bei gekauften Anlagen das Störungsrisiko im Laufe der Jahre zu, wird dies beim KalkMaster-Konzept unterbunden. Beim «KalkMaster-Abo» profitiert der Kunde von einer regelmässigen technischen Erneuerung der Anlage, die im Abopreis enthalten ist. Der Kunde erhält die höchstmögliche Zuverlässigkeit dank einer stets neuwertigen Anlage. Sollte trotzdem eine Störung auftreten, wird das Gerät umgehend ausgetauscht. Bei grösseren Anlagen z.B. für Stockwerkeigentümergeinschaften werden mehrere Kontrollbesuche und Salzlieferungen pro Jahr durchgeführt, um die Sicherheit gegenüber einer gekauften Anlage mit jährlicher Wartung nochmals zu erhöhen.

### WANN IST EIN KALKMASTER

**ABO EMPFEHLENSWERT?** Spätestens ab einer Rohwasserhärte von 25°fH (französische Härtegrade) macht eine Enthärtungsanlage Sinn. Die Messung der Härte kann unverbindlich vor Ort durch unsere Berater erfolgen oder für viele Gemeinden über die Webseite [www.wasserqualitaet.ch](http://www.wasserqualitaet.ch) in Erfahrung gebracht werden.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Atlis AG  
Schlössliweg 2-6  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00  
Fax 032 628 28 01

### WIE GUT IST DIE WASSERQUALITÄT NACH EINER ENTHÄRTUNGSANLAGE?

Eine richtig gewartete und dimensionierte Enthärtungsanlage bietet hohe hygienische Sicherheit. Mittels Silberharz oder einer Elektrolysezelle und kurzen Regenerationsintervallen wird einer Verkeimung vorgebeugt. Silberharz ist jedoch kostspielig, weil es nach wenigen Jahren nachgefüllt werden muss. Die Elektrolysezelle ist somit die günstigere Desinfektionsmethode.

Kurze Regenerationsintervalle werden mit intelligenten Steuerungen und kleinen Harzmengen erreicht. Noch vor wenigen Jahren wurden grössere Harzmengen benötigt, um eine optimale Ausnutzung der Salzkapazität zu erreichen. Viele Anlagen weisen deshalb aus heutiger und hygienischer Sicht suboptimale Harzmengen auf. Moderne Anlagen sind mit wenig Harz befüllt und benötigen lediglich einige hundert Gramm Salz pro Regeneration. Bei den allerneuesten Geräten wird nur jeweils so viel Salz verbraucht, wie zur Wiedererreichung der vollen Kapazität benötigt ist. Damit entspricht das Wasser den Trinkwasservorschriften und kann bedenkenlos getrunken werden.

Der Salzverbrauch einer Anlage ist ein wichtiges Indiz dafür, ob diese dem aktuellen Stand der Technik entspricht – bei mehr als einem Kilo Salzverbrauch pro Regeneration sind deshalb im 1- und 2-Familienhausbereich Zweifel angebracht.



Bereits 2 mm Kalkbelag bedeutet ca. 20% mehr Energieverbrauch bei der Wassererwärmung. Ein KalkMaster Abo verringert Kalkbeläge und senkt somit die Energiekosten massiv.



Mit den Kompaktanlagen KM1 und KM2 von Atlis bleibt das Wasser hygienisch einwandfrei und wird mit geringstem Platz-, Salz- und Abwasserbedarf zu weichem Wasser umgewandelt

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



▶ BAUMPFLEGE



**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**  
 Schadenmanagement. Baummissionsüberwachung

Rissprotokolle	St. Karlstrasse 12
Nivellements	Postfach 7856 6000 Luzern 7
Kostenanalysen	Tel. 041 249 93 93
Erschütterungs- messungen	Fax 041 249 93 94 mail@baucontrol.ch www.baucontrol.ch
Pfahlprüfungen	Mitglied SIA / USIC

▶ 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



**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  
Liegenschaftenverwaltung  
– ID-IMMO  
– FM ServiceDesk  
– conjeCTFM

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



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

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



**mse Arcus AG**  
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

Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg  
 Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70  
 www.reby.ch  
 info@reby.ch

▷ OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
 Rauracherweg 3  
 4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
 info@marag.ch

▷ PARKMOBILIAR



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

▷ RENOVATIONSFENSTER



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

**4B**  
 an der Ron 7  
 6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404  
 www.4-b.ch  
 info@4-b.ch  
 Ausstellungen in Adliswil,  
 Baden-Dättwil, Bern, Chur, Crissier,  
 Dietlikon, Hochdorf und Pratteln

▷ ROHRSANIERUNG

**Promotec**

**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  
 Eifenstrasse 19  
 Postfach  
 CH-3000 Bern 6  
 Telefon: +41 (0)840 00 44 99  
 info@sprschweiz.ch  
 www.sprschweiz.ch

▷ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▷ SPIELPLATZGERÄTE



**BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG**  
 Kantonsstrasse  
 6212 St. Erhard / Sursee  
 Tel. 041 925 14 00  
 Fax 041 925 14 10  
 info@buerliag.com  
 www.buerliag.com

▷ G\_TSM\_Maggingen AG

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

Planung  
 Produktion  
 Wartung  
 Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG  
 6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch



**Oeko-Handels AG**  
 Spielgeräte & Parkmobiliar

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

▷ WASSERSCHADENSANIERUNG BAUTROCKNUNG



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

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

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

**Lunor, G. Kull AG**  
 Allmendstrasse 127  
 8041 Zürich  
 Tel. 044 488 66 00  
 Fax 044 488 66 10  
 Info@lunor.ch, www.lunor.ch



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

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

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

▷ TREPPEN-HANDLÄUFE

**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 Mitglieder-service &

**Marketing:** Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur  
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

### Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Sekretariat:** Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 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, Brunastrasse 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

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

21.08.14 Partnerfirmenanlass  
09.09.14 Generalversammlung

### Basel

12.08.14 Mitgliederanlass  
Leerstandserhebung  
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

### Bern

11.09.14 Generalversammlung  
5./6.11.14 SVIT Bern Immobilien-tage,  
Lenk

### Graubünden

-

### Ostschweiz

25.08.14 Mitgliederveranstaltung  
12.01.15 Neujahrspéro

### Romandie

-

### Solothurn

11.09.14 SVIT Day 2014, Velodrom  
Grenchen  
20.11.14 Bänzenjass mit Fondue

### Ticino

-

### Zentralschweiz

12.06.14 Business Lunch

### Zürich

10.07.14 Sommerevent  
04.09.14 Stehlunch  
25.09.14 Herbstevent  
02.10.14 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.07.14 Lunchgespräch, Au Premier  
09.09.14 Herbstanlass, Metropol,  
Zürich  
11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

### Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

26.08.14 Seminarworkshop «Bewer-  
tung von Einkaufszentren»,  
Sihlcity, Zürich  
28.08.14 Erfä Bern  
18.09.14 Valuation Congress 2014,  
Thun, «Immobilienbewer-  
tung im Wandel»  
02.10.14 Erfä Basel  
22.10.14 Erfä St. Gallen  
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern

### Schweizerische Maklerkammer SMK

16.10.14 Generalversammlung

### SVIT FM Schweiz

24.09.14 Generalversammlung  
22.10.14 Good Morning FM!

### Fachkammer STWE SVIT

30.10.14 Herbstanlass, St. Gallen



# immobilia

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**  
66.65 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**  
6 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**  
Beglaubigte Auflage: 3083 (WEMF 2014)  
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, Dietmar Knopf,  
Mirjam Michel Dreier

**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.



tanck



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



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

# Neuste Aufzugslösung

Aufzüge  
Rolltreppen

**KONE**

## Was ist drin für Sie?

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

Entdecken Sie den preisgekrönten Aufzug unter:

[www.kone.ch/aufzuege](http://www.kone.ch/aufzuege)



**KONE MonoSpace®**

