

# immobilia



**RENATO PIFFARETTI**  
ZU IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG – SEITE 4

<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Kleinere Büroflächen sind gefragt.....	20
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Zweitwohnungssteuer in Silvaplana ist rechtens.....	30
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Neue Arbeitsplatzkonzepte.....	34

## MISSIONARISCHER EIFER



**URS GRIBI**  
«Politik ist nicht Mittel zum Selbstzweck. Und Niederlagen gehören dazu.»

• Die Schweiz wird mit Volksinitiativen überschwemmt. Derzeit sind 35 Begehren in der Pipeline. Das sind mehr als in den ersten 60 Jahren des Initiativrechts zur Abstimmung kamen. Vorgesehen war dieses politische Instrument für wichtige Grundsatzfragen und damit sich politische Minderheiten einbringen können. Davon entfernen wir uns immer mehr. Es werden Sonderinteressen verfolgt, chancenlose Diskussionen lanciert oder schlicht Werbezwecke angepeilt.

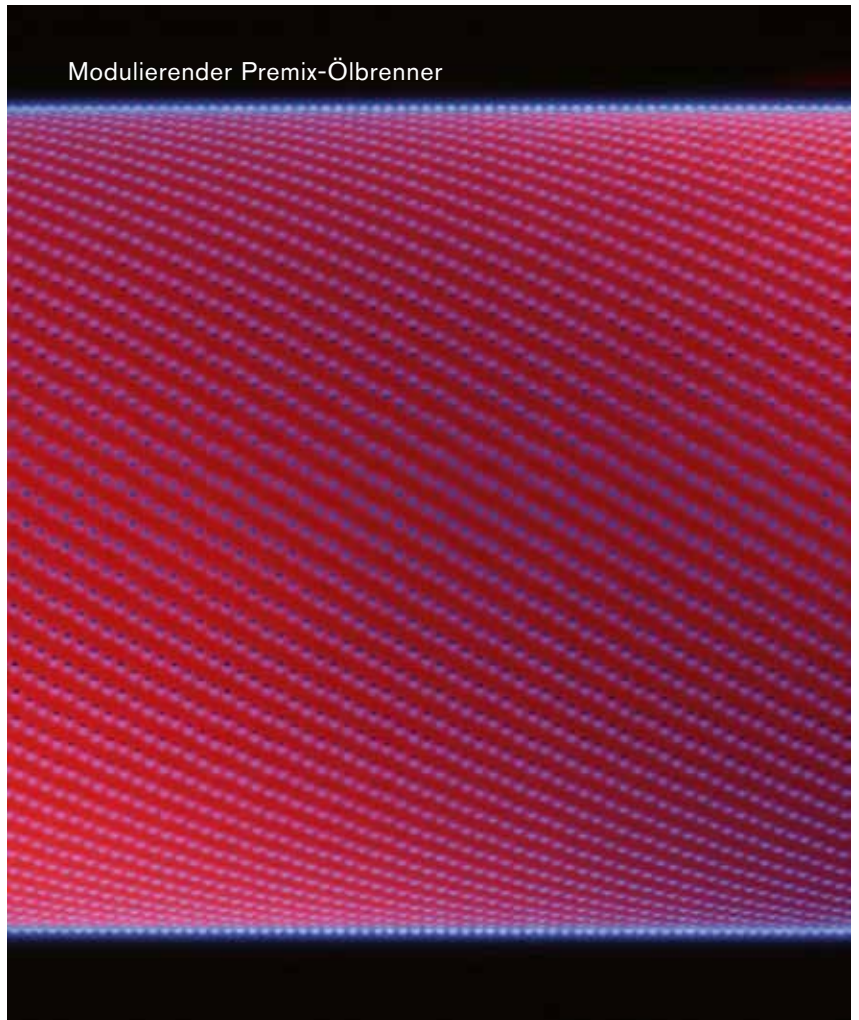
Kommt hinzu, dass es einfacher geworden ist, Initiativen überhaupt zustande zu bringen. Seit 1977 die Anzahl nötiger Unterschriften auf 100 000 festgelegt wurde, hat die Bevölkerung in der Schweiz um beinahe 2 Mio. Menschen zugenommen. Die neuen Kommunikationsmittel erleichtern das Sammeln enorm. Dass die politische Agenda nicht mehr primär von Bundesrat und Parlament bestimmt wird, mag seine guten Seiten haben. Doch die schiere Masse an Abstimmungsvorlagen und die anhaltend niedrige Stimmbeteiligung lassen die Frage zu, ob es mit der direkten Demokratie noch zum Besten bestellt ist.

Wo sie es eindeutig nicht mehr ist, zeigt die trotzig Reaktion von Nationalrätin Jacqueline Badran, die sich mit missionarischem Eifer dem Kampf gegen die «Immobilien-Lobby» verschrieben hat. Nachdem der Ständerat die von ihr eingereichten Motionen zur Verschärfung der Lex Koller bachab schickte, drohte sie mit der Lancierung einer Volksinitiative. Badran will mit dem Kopf durch die Wand. Dass ihre seltenen politischen Erfolge in keinem Verhältnis zu ihrer medialen Aufmerksamkeit stehen, macht das unsinnige Ansinnen auch nicht besser.

Politik ist nicht Mittel zum Selbstzweck. Und Niederlagen gehören dazu. Wer gleich mit «dem Volk» droht, hat das nicht begriffen.

Ihr Urs Gribi •

Modulierender Premix-Ölbrenner



## Die Kunst der Sparsamkeit

Weishaupt beherrscht die Kunst des sparsamen Verbrauchs bis ins kleinste Detail. Etwa durch das neuartige Prinzip der Rotationszerstäubung, das ein stufenloses Verbrennen des Heizöls erlaubt. Die Leistung des Öl-Brennwertsystems kann dadurch perfekt an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Damit sind höchste Energieeffizienz und ein besonders leiser Betrieb sichergestellt. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH  
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

**Brennwerttechnik**

Solarsysteme

Wärmepumpen

## immobilia



Renato Piffaretti,  
Baloise Group  
(Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

**04 «ABGRENZEN ÜBER DIE EXTRAMEILE»**

Renato Piffaretti, Leiter Baloise Immobilien, über die Herausforderungen in der Bewirtschaftung und darüber, was einen guten Bewirtschafter auszeichnet.

## IMMOBILIENPOLITIK

**12 KEINE VERSCHÄRFTE GELDWÄSCHEREIGESETZGEBUNG**

Die Bargeldgrenze bei Immobiliengeschäften ist noch nicht vom Tisch. Mitte- und Rechtsparteien wehren sich gegen Generalverdacht und neue Regulierungen.

**13 KURZMELDUNGEN**

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**14 BANKEN ZIEHEN DIE SCHRAUBE AN**

Die Bankiervereinigung hat unter dem Druck des Bundes die Hürden für die Hypothekarvergabe nochmals erhöht.

**16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT****19 GROSENICK ÜBER ANGEBOVSARIANTEN**

«Je grösser die Zahl der Varianten eines Immobilienangebots, desto mehr Interessenten werden erreicht», sagt Lars Grosenick.

**20 KLEINERE BÜROFLÄCHEN SIND GEFRAGT**

Der Büroflächenmarkt in den Zentren entwickelt sich unterschiedlich. In der Tendenz werden kleinere Flächen nachgefragt.

**22 SANIERUNGSSTRATEGIE FÜR BÜROLIEGENSCHAFTEN**

Ältere Büroliegenschaften entsprechen nicht mehr dem heutigen Ausbaustandard. Das Beispiel Flurpark in Zürich zeigt, wie SPS solche Gebäude wieder am Markt positionieren.

**24 ALTSTETTEN IM UMBRUCH**

Das Gebiet in Zürichs Peripherie erfährt einen Entwicklungsschub. Neue Büroflächen sind geplant, bestehende Gebäude im Quartier werden zurzeit saniert.

**26 FLÄCHENMANAGEMENT – BÜROS OPTIMAL NUTZEN**

Innenraumgestalter setzen sich bei der Neukonzeption mit Bürokonzepten und Fragen des Flächenmanagements auseinander.

**28 VERPASSTE CHANCEN AM BÜROMARKT**

Auf eine Welle der Euphorie folgte am Büromarkt eine Depression. Das müsste nicht sein, denn im Schweizer Immobilienmarkt bieten sich Chancen, die Marktteilnehmer nutzen sollten.

## IMMOBILIENRECHT

**30 ZWEITWOHNUNGSSTEUER IST RECHTENS**

Die Bündner Gemeinde Silvaplana darf gemäss Bundesgericht eine Steuer auf touristisch unbewirtschaftete Zweitwohnungen erheben.

## BAU &amp; HAUS

**34 EIN ARBEITSPLATZ FÜR ZWEI**

Das klassische Zellenbüro entspricht nicht mehr heutigen Arbeitsformen. In Zukunft sind flexible Bürostrukturen mit Arbeitszonen und Gemeinschaftsflächen gefragt.

**36 AUFSTOCKEN MIT HOLZ**

Ein neues Buch zeigt, wie durch Aufstockung ein Beitrag zur Verdichtung geleistet werden kann.

**38 VERMEIDUNG VON BAUMÄNGELN**

Baumängel sind Alltag. Dennoch könnten Bauherren viele Probleme verhindern, wenn sie die Risiken kennen und sich ausreichend absichern.

**40 BEWIRTSCHAFTUNG FRÜHER PLANEN**

Die IFMA Schweiz hat zusammen mit Projektpartnern einen Leitfaden für das planungs- und baubegleitende FM entwickelt.

## IMMOBILIENBERUF

**42 DER UMSATZ BESTIMMT DIE MIETE**

Die SEK/SVIT lässt sich an einem Seminar in die Besonderheiten bei der Bewertung von Shoppingcenter einweihen.

**44 BESTELLERKOMPETENZ BEWEGT**

Am Facility Management Day 2014 haben sich Auftraggeber und Auftragnehmer mit der Bestellerkompetenz – beziehungsweise dem Mangel an derselben – beschäftigt.

**46 SEMINARE UND TAGUNGEN****50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN****53 BERUFSPRÜFUNG IMMOBILIENBEWERTUNG**

Zum ersten Mal wurde die Berufsprüfung Immobilienbewertung gesamtschweizerisch durchgeführt.

**54 BERUFSPRÜFUNG IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG**

Ende Mai fand auf dem Zugersee die Prüfungsfeier. 244 Teilnehmer haben das Examen bestanden.

## MARKTPLATZ

**52 STELLENINSERATE****55 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS****62 BEZUGSQUELLEN REGISTER****65 ADRESSEN & TERMINE****66 ZUGUTERLETZT****66 IMPRESSUM**

## • ZITIERT



» Das entstehende Hotel in unserer Liegenschaft beweist, dass gute städtische Standorte auch in Zeiten steigender Büroflächenangebote Potenzial für attraktive Nutzungen haben.»

## PETER LEHMANN

CIO, Swiss Prime Site AG (SPS) zum Kooperationsprojekt «Motel One», einem 380 Zimmer umfassenden Hotelprojekt im vormaligen Bürokomplex der SPS an der Brandschenkestrasse in Zürich.







# «Abgrenzen über die Extrameile»

Wo liegen die Herausforderungen in der Bewirtschaftung und was macht den guten Bewirtschafter aus? Darüber unterhält sich Immobilia mit Renato Piffaretti, Leiter Baloise Immobilien

(Fotos: Ivo Cathomen).

IVO CATHOMEN\*

– Das Immobilienportfolio der Baloise in der Schweiz umfasst rund 500 Liegenschaften mit einem Wert von 5,1 Mrd. CHF. Wie sind Sie aufgestellt, um dieses Portfolio zu bewirtschaften?

– Die Bewirtschaftung unserer Liegenschaften ist auf die drei Standorte Basel, Zürich und Lausanne mit je rund zehn Mitarbeitenden verteilt, die ein Drittel der Liegenschaften direkt verwalten. Zwei Drittel werden über Bewirtschaftungsmandate durch externe Dienstleister wie beispielsweise Intercity betreut, die den Geschäftsstellen unterstellt sind. Die Geschäftsstellen werden in der Abteilung Bewirtschaftung zusammengefasst, die zusammen mit den Abteilungen Bautreuhand, Handel, Rechnungswesen sowie dem Portfoliomanagement und Controlling den Bereich Immobilien bilden. Wir verfügen also «inhouse» über alle erforderlichen Kompetenzen, um ein Immobilienportfolio dieser Grösse zu betreuen.

– Warum die Aufteilung in eigene Verwaltung und Drittmandate?

– Dies hat unter anderem den Vorteil, dass wir durch externe Dienstleister lokal präsent sind. Unsere Geschäftsstelle in Lausanne wird so beispielsweise

ANZEIGE

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

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

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

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

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

**RENATO  
PIFFARETTI**

(\*1967), MRICS, ist seit April 2013 Leiter Immobilien und Mitglied der Direktion der Baloise Group. Der gebürtige Basler ist Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis und hält einen Executive Master in Real Estate Management. Vor seinem Wechsel zur Baloise war er bei der UBS zuletzt verantwortlicher Fondsmanager für den Immobilienfonds UBS Sima. •

durch lokale Unternehmen in Neuchâtel, Genf und Fribourg vertreten. Diese rapportieren einheitlich auf einer zentralen Datenbank – einem REM-Server – nach Basel bzw. an die Niederlassung.

**– Das heisst, die Externen sind in Ihr Bewirtschaftungssystem eingebunden?**

– Ja, unabhängig von interner oder externer Bewirtschaftung haben wir eine einheitliche Rapportierung und Konsolidierungsgrundlage. Auch die Bewirtschaftungsverträge und der Leistungsumfang sind identisch. Damit wissen wir genau, was wir von einer Immobilienverwaltung erwarten dürfen.

**– Andere Eigentümer setzen ganz auf externe Bewirtschafter. Was ist der Vorteil des «Basler Modells»?**

– Wir sind im täglichen Kontakt mit unseren Frontleuten und damit nahe an den einzelnen Liegenschaften und den alltäglichen Herausforderungen, welche

diese mit sich bringen. Anfänglich war ich gegenüber dieser hybriden Organisationsform skeptisch. Inzwischen habe ich sie schätzen gelernt, denn sie kombiniert die Vorteile kurzer Entscheidungswege in den Kernregionen unseres Portfolios mit einer guten lokalen Präsenz. Dieses breite Netzwerk und der ständige

**» Durch den täglichen Kontakt mit der Front spüren wir den Puls in den einzelnen Liegenschaften.«**

Dialog mit den einzelnen Bewirtschaftungen liefern auch wichtige Impulse für die weitere Entwicklung des Portfolios.

**– Solche Impulse können unter anderem Käufe, Verkäufe, Sanierun-**

**gen oder ein Ersatzneubau sein. Wie entscheiden Sie, welche Massnahmen ergriffen werden?**

– Wir fällen die Investitionsentscheide für alle Liegenschaften anhand der gleichen ökonomischen Indikatoren. Die Grundlage setzt sich aus statischen und dynamischen Kennzahlen und einer Dis-

counted Cash-Flow-Bewertung zusammen.

**– Sind auch Inputfaktoren von der Front massgebend?**

– Jeder Fachbereich steuert seine Informationen zum Entscheid bei – aus der Bewirtschaftung kommen beispielsweise

Daten wie Mieterspiegel, Fluktuationen, Leerstände oder Einschätzung über das Mietzinspotenzial.

**– Welche Grössen beobachten Sie permanent?**





## Immobilienmakler, Generalunternehmer & Eigentümer verkaufen Objekte mit 10 Jahren Immocare24 Garantie & Service

### Die Win Win Lösung für Makler und Käufer

Mit dem **10 Jahre Immocare24 Garantie- & Service-Zertifikat** wird Ihr Verkaufsobjekt – Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung, Alt- oder Neuobjekt – sofort noch wertvoller. Dieses Qualitätssiegel bedeutet für den neuen Eigentümer 10 Jahre uneingeschränkte kostenlose Reparaturen und Service für die gesamte haustechnische Infrastruktur.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

 [www.oeconomic.ch](http://www.oeconomic.ch)  
043 266 40 66



Das Siegel, das Sicherheit  
& Vertrauen bei Makler &  
Käufer schafft!

## IMMO CARE 24 bringt nicht nur Vorteile für Makler, Eigentümer & Generalunternehmer, sondern auch für Käufer!

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

20 Jahre Immobilien-Dienstleister Ein Service der Oeconomic Service AG

## Liegenschaftsverwalter reduzieren mit dem Service Portal 24 den Aufwand bis zu 40%



### Steigern Sie Ihre Verwaltungsrendite!

Stellen Sie sich vor Sie erhalten **keine Telefonate mehr von Mietern für Reparaturmeldungen** in den Wohnungen und Sie erhalten auch keine diesbezügliche Rechnungen mehr. Sie behalten aber trotzdem den **vollen Überblick** – mehr noch, alle Reparaturen je Wohnung und Einzelgerät sind durch Sie jederzeit **online abrufbar!** Das Wohnungsabnahmeprotokoll erfassen Sie übrigens zukünftig vor Ort online.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

 [www.oeconomic.ch](http://www.oeconomic.ch)  
043 266 40 66

## Mit dem Service Portal 24-Login erhalten Sie den totalen Online-Überblick über jede Liegenschaft!

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



– Leerstände, Debitorenausstände, Unterhalts- und Betriebskosten zu Budget und in Relation zum Immobilienwert am Stichtag. Im Weiteren die Wertentwicklung sowie Brutto- und Nettorendite.

**– Wie umschreiben Sie die Anforderungen des institutionellen Investors an den Bewirtschafter?**

– Es geht in erster Linie um eine gute und fehlerfreie Abwicklung des Tagesgeschäfts. Das ist die Grundvoraussetzung.

**– Wie misst man «fehlerfrei»?**

– Fehlerfreiheit lässt sich anhand der Kennzahlen feststellen. Fehler machen sich in einem höheren oder steigenden Leerstand, in zu grossen Ausständen oder in Reklamationen von Mietern bemerkbar.

**– Wenn Fehlerfreiheit eine Grundvoraussetzung ist: Was macht den Unterschied zwischen Bewirtschaftern aus?**

– Bewirtschafter grenzen sich über die

«Extrameile» voneinander ab. Zum Beispiel durch einen neuen Vermarktungsansatz für ein schwieriges Objekt, einen Hinweis auf einen anstehenden Verkauf oder ein geplantes Bauprojekt in der Nachbarschaft. Dadurch wird echter Mehrwert geschaffen.

**» Der Bewirtschafter darf sich beim Unterhaltsbudget nicht auf die einzelne Liegenschaft versteifen.«**

**– Die Grundleistung macht Sie also weder glücklich noch unglücklich.**

– Die solide Basisdienstleistung ist die Grundlage für eine fortdauernde Zusammenarbeit. Darüber hinaus geht es darum, wie das Bewirtschaftungsunterneh-

men von den Mietern wahrgenommen wird. Denn nicht selten wird der Bewirtschafter mit dem Eigentümer gleichgesetzt. Darum ist uns die Reputation wichtig. Wenn ich unterwegs bin, besichtige ich immer wieder spontan Liegenschaften aus dem Portfolio. So bekomme ich

einen Eindruck von der Liegenschaft und von der Arbeit der Bewirtschafter. Wenn die Mieter zufrieden sind, dann habe ich ein gutes Gefühl.

**– Als Bewirtschafter steht man zwischen Mieter und Vermieter. Ist die Stimme des Mieters für die Beurteilung tatsächlich ein verlässlicher Indikator?**

– Die Aussage eines Einzelnen ist vielleicht zu relativieren. Auf aggregierter Ebene sind die Rückmeldungen aber durchaus relevant. Entscheidend ist, wel-





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.



che Schlüsse wir daraus ziehen. Wenn Leuchtkörper defekt sind, eine Reparatur trotz mehrfacher Aufforderung nicht eingeleitet wird, oder wenn ich dem Bewirtschafter erklären muss, welche Umgebungsflächen und Parkplätze zur Liegenschaft gehören, dann stelle ich die Qualität in Frage. Wir erwarten von der Bewirtschaftung, dass sie Reklamationen abfedert und gleichzeitig die Geschäftsstelle stufengerecht informiert. Dann wissen wir, dass ein Problem erkannt ist und bearbeitet wird.

**– Der Vermietungserfolg hängt auch von der Marktfähigkeit einer Liegenschaft ab. Darauf hat der Bewirtschafter nur bedingt Einfluss.**

– Sie sprechen die Budgets an. In einem durchschnittlichen Portfolio stehen die Signale für drei oder vier von fünf Liegenschaften auf «halten». Hier geht es um die klassische Bewirtschaftung ohne akuten Unterhaltsbedarf. Auf die ein-

zelne Liegenschaft bezogen kann es im Unterhaltsbudget immer wieder zu Engpässen kommen. Der Bewirtschafter ist bezogen auf die einzelne Liegenschaft fast immer in der Budgetklemme. Mehr Spielraum besteht auf Ebene des gesamten Bewirtschaftungsunternehmens oder des ganzen Portfolios. Die Bewirtschafter sind gefordert, das Budget über alle Liegenschaften im Mandat zu steuern. Ob die Budgets eher großzügig oder knauserig sind, kann man bei Portfolios dieser Größenordnung mit Benchmarks gut messen. Wir stellen sicherlich genügend Mittel für einen sorgfältigen Unterhalt der Liegenschaften zur Verfügung. Aber es braucht auf der Seite der Bewirtschafter den Blick über den Tellerrand für die richtige Priorisierung beim Mitteleinsatz und manchmal etwas Kreativität.

**– Und im Fall eines Investitionsentscheidet?**

– Wenn wir auf einen Horizont von drei bis fünf Jahren hinaus Chancen oder konkrete Probleme auf uns zukommen sehen, wird das Potenzial der Liegenschaft analysiert. Die Bandbreite der Lösungsansätze reicht von einer aktiven Bewirtschaftung über die klassischen Sanierungen bis hin zum Ersatzneubau oder zum Verkauf. Eine aktive Bewirtschaftung heisst, eine Neupositionierung vorzunehmen oder minimale Investitionen zu tätigen, durch die wir die Attraktivität der Liegenschaft steigern. Diese Strategie lässt sich schnell umsetzen, denn es braucht in der Regel keine Bewilligungen und keine ausserordentlichen Budgets. Umfassende bauliche Massnahmen sind bei weitem nicht immer der einzige Lösungsansatz.

**– Wann nimmt man mehr Geld in die Hand?**

– Kommt man zum Schluss, dass das Mietzinspotenzial oder der bautechni-



sche Zustand eine grössere Investition rechtfertigt, kommen unsere Bautreuhänder ins Spiel, die ein Projekt über drei bis vier Jahre planen und letztlich realisieren. Nach dem Abschluss des Bauprozesses geht die Liegenschaft wieder für 20 bis 25 Jahre in den Status «halten».

#### **– Am Immobilienmarkt werden Verdichtung und Ersatzneubau intensiv diskutiert. Sind das auch für Baloise Optionen?**

– Wenn es echte Opportunitäten gibt, scheuen wir den Aufwand eines Ersatz-

### **» In der zunehmenden Regulierungsdichte sehe ich eine Gefahr für einen intakten Immobilienmarkt.«**

neubaus nicht. Berücksichtigt man aber einen Mietzinsausfall von zwei bis drei Jahren, die Sonderabschreibungen auf der alten Liegenschaft sowie die Planungs- und Baukosten, muss das Mietzinspotenzial erheblich sein. Ich behaupte, dass sich längst nicht jede Aufstockung oder jeder Ersatzneubau wirklich rechnet, kurzfristig schon gar nicht. Selbst eine umfassende Sanierung zahlt sich mit den damit verbundenen gesetzlichen Auflagen punkto Erdbenenertüchtigung, Energiestandard und behindertengerechter Erschliessung nicht immer aus. Hier gibt es grosse regionale Unterschiede.

#### **– Wie sieht es mit der Umnutzung von Büroliegenschaften aus?**

Ein spannendes Thema. Gewerbliche Objekte weisen aber regelmässig eine ungeeignete Tiefe und Grundrisskonzeption der Baukörper auf. Daraus ergeben sich unter anderem grosse Flächenverluste für die Erschliessung. Aus brutto 3000 Quadratmeter Gewerbefläche resultieren letztlich vielleicht noch etwas mehr als 2000 Quadratmeter Wohnfläche. Und davon sind wiederum 500 Quadratmeter aufgrund der ungenügenden Belichtung bestenfalls als Reduit oder als Lager zu vermieten. Es gibt geeignete Liegenschaften, aber weniger als man meint. Lage, Struktur und Charak-

ter der Liegenschaft sind entscheidend. Initianten unterschätzen oft die planerischen und bautechnischen Schwierigkeiten und damit die Kosten. Der Eigentümer und alle andern Projektbeteiligten müssen viel Energie und Kraft in ein erfolgreiches Projekt stecken.

#### **– Wie beurteilen Sie die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen für Investitionen im Mietwohnungsbereich?**

Hier orte ich die grössten Gefahren für das Immobilieneigentum. Die Anforderungen – sei es auf der Seite des Bau- und Planungsrechtes oder seitens des Mietrechtes – steigen laufend. Änderungen, von denen wir erst einen Vorgeschmack bekommen haben, könnten uns erheblich

unter Druck setzen. Die Formularpflicht in Zürich oder in der Romandie ist noch die harmloseste Entwicklung. Nach meiner Ansicht darf man nicht davon ausgehen, dass die Investoren auch unter sich verschlechternden Rahmenbedingungen im gleichen Stil weiter investieren. Eine Folge davon könnte sein, dass der Liegenschaftsbestand ungenügend unterhalten oder erneuert wird.

#### **– Auf der andern Seite sind Bewilligungsverfahren unendlich lang...**

– Das ist leider immer häufiger der Fall. So muss man zum Beispiel erst lange für eine Bewilligung kämpfen und zwar nicht nur gegen Nachbarn oder Dritte, sondern auch auf den Amtsstellen. Im unglücklichsten Fall muss man dann als Bauherr – nach erteilter Bewilligung – sogar noch rekurrieren, weil die Auflagen eine ökonomisch tragbare Umsetzung des Projektes verunmöglichen. Gerade in der Romandie wird es immer schwieriger, eine Bewilligung zu erlangen. Ein Beispiel: In Genf braucht es für die Bewilligung einer Totalsanierung in einem Wohnhaus im Durchschnitt etwa fünf Jahre. Dies kostet viel Energie und Geld. Die zeitlich schwierige Planbarkeit der Investition machen Projekte in diesen Regionen für Portfoliomanager zusätzlich unattraktiv.

#### **– Hat dies Einfluss auf die Investitionsentscheide?**

– Auf jeden Fall! Uns steht nur für vielleicht zwei Drittel aller Ideen, die in Form von Potenzialstudien bei uns geprüft werden, Kapital zur Verfügung. Dann investieren wir natürlich bevorzugt dort, wo wir eine gute Rendite erwirtschaften und hohe Planungssicherheit erwarten können. Wenn wir in den meisten Deutschschweizer Städten innert drei Jahren eine umfassende Sanierung oder gar einen Ersatzneubau realisieren können, allozieren wir unser Kapital nicht nach Genf, wo ein solches Unterfangen eher aussichtslos wäre. Letztlich könnten Situationen wie in Frankreich entstehen, in denen Eigentümer Liegenschaften lieber leer stehen lassen als sie zu sanieren und wieder neu zu vermieten.

#### **– Wenn wir in die Zukunft schauen: Wo wird es neue Akzente in der Bewirtschaftung geben?**

– Reporting war in den letzten zehn bis 15 Jahren ein wichtiges Thema. Eine Top-IT ist heute Standard und keine Profilierungsmöglichkeit mehr. Letztere sehe ich viel eher darin, dass sich Bewirtschaftler über Zusatzdienstleistungen abgrenzen und Pakete schnüren, die auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten sind.

#### **– Geht es auch darum, dass Mandate wieder rentabler werden?**

– Es geht darum, mit weniger Aufwand und gleichem Honorar eine höhere Wertschöpfung in der Liegenschaft zu erzielen. Die Grunddienstleistung – das Bewirtschaften von Mietobjekten – muss mit effizienten Prozessen erbracht werden. Zusätzliche Dienstleistungen sollten nach Bedarf, situativ eingekauft werden können. Erfolgsabhängige Honorare werden eine wachsende Bedeutung erlangen. Diese zahlt man als Kunde lieber als «Flat Fees».

Dieser Beitrag ist im Kunden-Newsletter «Liebe Eigentümer» der Intercity Group, Ausgabe Juli 2014, in gekürzter Fassung erstmals veröffentlicht worden.



**\*IVO CATHOMEN**

Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

# Emotionen im Nationalratssaal

Die Bargeldgrenze bei Immobiliengeschäften ist noch nicht vom Tisch. Die Ratslinke wittert überall Geldwäscherei, Mitte- und Rechtsparteien wehren sich gegen Generalverdacht und neue Regulierungen.



Pirmin Schwander, SVP GL, anlässlich einer Podiumsdiskussion am Europa Forum in Luzern (Foto: Bruno Näpflin, Akzent Media GmbH).

SIMON HUBACHER\*

**BARZAHLUNGSGRENZE UMSTRITTEN.** Bundesrat und Ständerat sind dafür, der Nationalrat dagegen: Eine Bargeldgrenze von 100 000 CHF bei Geschäften mit Immobilien und beweglichen Sachen. Sie wurde von Finanzministerin Eveline Widmer-Schlumpf ins Spiel gebracht, im Rahmen der globalen FATF-Richtlinien gegen die Geldwäscherei. Diese verlangen zwar kein Barzahlungsverbot, doch die Schweiz wurde kritisiert, weil einige Akteure ausserhalb des Finanzsektors nicht vom Geldwäschereigesetz (GwG) erfasst sind. Die Alternative zu einem Barzahlungsverbot ist gemäss Widmer-Schlumpf die Unterstellung zum Beispiel von Grundbuchämtern, Treuhändern und Anwälten unter das Geldwäschereigesetz, was nach Ansicht des Bundes administrativ weit grössere Aufwände mit sich bringen würde.

**GEFAHR VON GELDWÄSCHEREI.** Bereits im Ständerat sorgte das Geschäft für heftige Diskussionen. Die Befürworter argumentierten, ein Barzahlungsverbot löse in der Praxis kaum Probleme aus. Bürgerliche

Gegner des bundesrätlichen Vorschlags hatten da grundsätzliche Einwände. Das Bargeld als gesetzliches Zahlungsmittel sei nicht einzuschränken, betonte der Bündner FDP-Vertreter Martin Schmid. Er äusserte auch die Befürchtung, dass der Schwellenwert von 100 000 CHF bald gesenkt werden würde (in Italien beispielsweise liegt die Grenze für Bargeldgeschäfte bei 1000 Euro). Während der Debatte des Nationalrats flogen dann die Fetzen. Susanne Leutenegger Oberholzer (SP) behauptete: «Bargeldzahlungen taugen natürlich exzellent zur Geldwäscherei.» Der Berner Alec von Graffenried (Grüne) umschrieb es mit einem Bild: «Wer sich heimlich mit der Geliebten trifft, zahlt in bar – nicht mit der Kreditkarte.» In der Geldwäscherei gehe es um schwere Delikte wie Menschen-, Drogen- und Waffenhandel. Die Pflicht zur Banküberweisung ab einer Limite sei nötig. Es könne zwar einzelne Geschäfte behindern, treffe aber «vor allem Kriminelle». Diese Pauschalisierung rief den Aargauer SVP-Nationalrat Ulrich Giezendanner und Chef des gleichnamigen Transportunterneh-

mens auf den Plan. Er warf den Befürwortern vor, keine Ahnung zu haben, wie die Wirtschaft tickte: «Was meinen Sie, wie die Araber zahlen, wenn sie bei mir Occasions-Lastwagen kaufen? In bar selbstverständlich. Ich habe kein Schwarzgeld zu verstecken. Aber ich habe keine Lust, künftig 27 Formulare ausfüllen zu müssen, um gebrauchte Lastwagen zu verkaufen!»

**KEINE BARZAHLUNG BEI IMMOBILIEN.** Als Kenner der Immobilienbranche wehrte sich der Schwyzer SVP-Vertreter Pirmin Schwander heftig gegen die Bargeldgrenze. Aus seiner Sicht kriegt man kriminelles Handeln, «das zuerst in den Köpfen stattfindet», nicht in den Griff, indem ein legales Mittel plötzlich begrenzt wird. «In den letzten fünfzehn Jahren, und das waren Hunderte von Transaktionen oder Immobilienkäufen und -verkäufen, die ich am Schreibtisch erlebt habe, wurde in keinem einzigen Fall mit Bargeld bezahlt», sagte Schwander während der Nationalratsdebatte. Tatsächlich sind Bargeldgeschäfte bei Immobilientransaktionen seit jeher die grosse Ausnahme. Dies belegt auch eine vom SVIT Schweiz 2011 anonym durchgeführte Mitgliederbefragung. 93% gaben an, dass Bargeld nie oder nur sehr selten zum Einsatz käme. Als Standardverfahren wurden von über 95% Transaktionen von Bank zu Bank angegeben, also über einen dem GwG unterstellten Finanzintermediär. Trotz dem Nein der Grossen Kammer geht das Ringen um die 100 000-CHF-Grenze in eine nächste Runde. Aufgrund der Differenz muss sich der Ständerat erneut mit dem umstrittenen Verbotsvorschlag befassen.

## TRANSPARENZ BEIM AKTIENKAUF

Weil Inhaberaktien nicht auf den Namen einer bestimmten Person ausgegeben werden und damit den Aktionären Anonymität garantieren, erfüllen sie die internationalen Standards nicht. Der Bundesrat will dies ändern. Künftig sollen Inhaberaktionäre den Erwerb von Aktien der Gesellschaft melden müssen. Bei Erreichen einer Beteiligung von mindestens 25% soll die an den Aktien wirtschaftlich berechtigte Person bekannt gegeben werden. Die Gesellschaft hätte die Pflicht, ein Verzeichnis über die meldepflichtigen Inhaber und wirtschaftlich Berechtigten von Inhaberaktien zu führen. Der Ständerat hatte dem zugestimmt. Nach dem Willen des Nationalrats soll nun aber keine Meldepflicht gelten, wenn die Gesellschaft über weniger als 250 000 CHF Kapital verfügt. Für Gesellschaften mit beschränkter Haftung soll die Grenze bei 50 000 CHF liegen.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



\*SIMON HUBACHER

Der Autor ist Verantwortlicher für Relations des SVIT Schweiz.





«Grünes Licht» für die Skiarena Andermatt-Sedrun. Blick von Nättschen Richtung Andermatt.

**SCHWEIZ**

**KEINE VERSCHÄRFUNG DER LEX KOLLER**

Anfang Juni lehnte der Ständerat zwei Motionen von Nationalrätin Jacqueline Badran SP ZH ab. Gemäss dem ersten Vorstoss hätten künftig auch Gewerbeliegenschaften wieder der Lex Koller unterstellt werden sollen. Das war bis 1997 der Fall. Der zweite Vorstoss wollte verhindern, dass Personen im Ausland weiterhin Anteile an schweizerischen Immobilienfonds und börsenkotierten Immobiliengesellschaften erwerben können. Während Fonds bis anhin nicht der Lex Koller unterstellt waren, war dies für Immobiliengesellschaften bis 2005 der Fall. Der Nationalrat hatte die Vorstösse vergangenen Dezember ohne Gegenantrag überwiesen. Auch der Bundesrat und insbesondere Simonetta Sommaruga hatte die Vorstösse unterstützt.

**BAV BEWILLIGT SKIGEBIET ANDERMATT-SEDRUN**

Das Bundesamt für Verkehr hat der Andermatt-Sedrun Sport AG die Bewilligung erteilt, um die bestehenden Skigebiete Andermatt und Sedrun zu verbinden und zu modernisieren. Das Projekt beinhaltet den Bau von 15 neuen Seilbahnanlagen. Acht davon ersetzen bestehende.

**JA ZUM STRASSENFONDS**

Der Schweizerische Baumeisterverband SBV und der Fachverband Infra begrüssen die Schaffung eines Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds NAF. Allerdings ist das Konzept des Bundesrates zu überarbeiten. So soll auf eine Erhöhung des Mineralölsteuereinzuschlags verzichtet und der Netzabschluss integriert werden.

**REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 2%**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2% und bleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dieser gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz.

**IMMOBILIENBOTSCHAFT VBS VERABSCHIEDET**

Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom Anfang Juni die Immobilienbotschaft VBS 2014 verabschiedet. Sie umfasst vier Verpflichtungskredite mit einer Gesamtsumme von 440 Mio. CHF. Die Schwerpunkte bilden die Investitionen in die Einsatzinfrastruktur der Armee sowie in die Ausbildungs-Infrastruktur. Die Bauvorhaben werden in allen Sprachregionen der Schweiz beschäftigungs-wirksam.

**BERN**

**TEILREVISION DER BAUGESETZGEBUNG**

Im Zuge der Revision der bernischen Baugesetzgebung hat die Regierung den Entwurf für eine Änderung des Baugesetzes und des Baubewilligungsdekretes in die Vernehmlassung gegeben. Diese dauert bis 26. September. Im Vordergrund stehen Neuregelungen in den Bereichen Baulandmobilisierung und Mehrwertabschöpfung. Zudem erfolgen Anpassungen in über 20 weiteren Bereichen. Der Regierungsrat stellt bei der künftigen Planungskompetenz von Kanton und Gemeinden Varianten zur Diskussion. Er nutzt damit die Gelegenheit, um eine politische Grundsatzdebatte über die Zuständigkeiten im Planungsbereich und zur Verteilung der Erträge aus der Mehrwertabschöpfung anzustossen.

**BASEL**

**REGIERUNGSRAT VERABSCHIEDET VERORDNUNGEN ZUM WOHNRAUMFÖRDERGESETZ**

Ende September 2013 haben die Basler Stimmbürger dem Gesetz über die Wohnraumförderung zugestimmt. Gestützt darauf hat der Regierungsrat nun zwei Verordnungen erlassen, die per 1. Juli 2014 wirksam wer-

den: Die Verordnung über die Wohnraumförderung und die Verordnung über den Abbruch und die Zweckentfremdung von Wohnraum. Um den Bedarf an preisgünstigen Mietwohnungen zu decken, werden Wohngenossenschaften und andere Organisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus unterstützt. Das Wohnraumfördergesetz beinhaltet konkrete Förderleistungen des Kantons: Darlehen für Projektentwicklungen, die Gewährung von Bürgschaften, die Abgabe von Land im Baurecht sowie spezifische Beratungsangebote. Nun hat der Regierungsrat die vier Fördermassnahmen sowie die damit verbundenen Anforderungen und Auflagen konkretisiert.

**FREIBURG**

**STADT FREIBURG VERIFIZIERT ZWEITWOHNUNGSANTEIL**

Das Bundesamt für Raumentwicklung ARE hat Mitte März 2014 rund 90 Gemeinden er-sucht, ihren Anteil an Zweitwohnungen bis im Sommer zu verifizieren. Die Stadt Freiburg erbrachte den Nachweis, dass ihr Zweitwohnungsanteil unter 20% liegt. Wie bereits vom ARE vermutet, spielen in der Universitätsstadt die durch Wochen-aufenthalterinnen und -aufenthalter belegten Wohnungen eine zentrale Rolle.

ANZEIGE

swiss  
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



# Selbstregulierung für Hypotheken

Die Schweizerische Bankiersvereinigung will den Immobilien- und Hypothekarmarkt beruhigen. Deshalb sollen neu abgeschlossene Hypotheken bereits nach 15 Jahren amortisiert sein. Credit Suisse rechtfertigt das Vorgehen in einer Studie.



Die Verschärfung der Kreditbedingungen lässt Eigenheimträume platzen (Foto: crocodile / photocase.de).

**RED.** ●.....  
**SELBSTREGULIERUNG VERSCHÄRFEN.** Die Schweizerische Bankiersvereinigung SBVg hat entschieden, die Selbstregulierung nochmals zu verschärfen und damit einen zusätzlichen Beitrag zur Beruhigung des Immobilien- und Hypothekarmarktes zu leisten. In einem nächsten Schritt wird diese Revision der Finanzmarktaufsicht Finma zur Anerkennung als Mindeststandard vorgelegt. Deren Genehmigung dürfte vermutlich bereits in der ersten Julihälfte erfolgen (bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt). Nach Inkrafttreten und den üblichen Übergangsfristen sollten die neuen Regelungen spätestens ab Ende 2014 in Kraft treten. Die Verschärfung der Selbstregulierung, die für selbstgenutztes Wohneigentum und für Renditeobjekte gilt, lässt erwarten, dass sich der Kreis potenzieller Eigentümer verkleinert, was zur Beruhigung auf dem Wohnimmobilienmarkt beitragen dürfte.

**DRUCK VON DER AUFSICHT.** Obwohl auf dem Schweizer Immobilienmarkt die Zeichen einer klaren Abkühlung nicht mehr zu übersehen sind – und mittlerweile auch von der Nationalbank anerkannt wer-

den –, fordern die Regulierungsbehörden weitere Massnahmen. Dabei sind sie auch vor drastischen Vorschlägen nicht zurückgeschreckt. Hintergrund der Forderungen ist die Besorgnis über unverändert hohe Preisniveaus. Bislang konnte auf dem langen Weg in Richtung sanfter Landung des Immobilienmarktes eine weitere Verschärfung der Situation unterbunden werden. Die Rückschlagsgefahr der Preisniveaus bleibt hingegen hoch, auch wenn die aktuelle Lage nicht mit der Situation im Vorfeld der Immobilienkrise Ende der Achtzigerjahre verglichen werden kann. Heute spielen spekulative Käufe eine kleinere Rolle und bei der Hypothekengabe folgt die Prüfung der Kreditwürdigkeit weitaus strengeren Richtlinien.

**ANPASSUNGEN IM DETAIL.** Die Hauptmassnahme der neuen Regulierung beinhaltet eine Verkürzung der Amortisationsdauer von 20 auf 15 Jahre für neu abgeschlossene Hypotheken, deren Belehnung zwei Drittel des Belehnungswertes übersteigt. Solche Hypotheken müssen künftig schneller auf das Zweidrittelmass gesenkt werden. Die Amortisation muss dabei linear, das heisst in regelmässi-

gen Tranchen, erfolgen und kann nicht erst mit Verzögerung einsetzen. Daneben wurden zwei weitere Massnahmen getroffen. Erstens wurde in Bezug auf die Finanzierung von Immobilientransaktionen das Niederstwertprinzip verankert, wonach als Belehnungswert der tiefere Wert von Marktwert und Kaufpreis massgeblich ist. Zweitens sind künftig Zweiteinkommen bei der Tragbarkeit nur noch anrechenbar, sofern der Zweitverdiener für die Schuld solidarisch haftet.

**AUSWIRKUNGEN AUF KREDITNEHMER.** Die Verkürzung der Amortisationsdauer ist gleichbedeutend mit einer Vorverlagerung und Verstetigung von Amortisationszahlungen. Der Immobilienkäufer muss demnach in den ersten 15 Jahren höhere Zahlungen leisten, welche in die Tragbarkeitsrechnung einfließen. Im Beispiel, das eine Belehnung von 80% und einen Kaufpreis von 1 Mio. CHF unterstellt, resultiert daraus eine Amortisationszahlung von 8890 CHF im ersten Jahr. Gegenüber der bisherigen Situation erhöht sich die Zahlung für Hypothekarzins und Amortisationsleistung insgesamt um 2220 CHF. Um die Tragbarkeitsrichtlinien einhalten zu können,



ist dadurch ein um 6670 CHF höheres Einkommen notwendig.

Entsprechend dürfte diese Massnahme den Kreis potenzieller Eigentümer erneut verkleinern, allerdings moderater als bei der Selbstregulierung, die im Sommer 2012 in Kraft getreten ist und von den Hypothekarschuldnern mindestens 10% hartes Eigenkapital fordert.

#### VERSCHÄRFUNG DER SELBSTREGULIERUNG.

Die nun präsentierte Lösung zeichnet sich durch rasche Umsetzbarkeit, klare Zielausrichtung und hohe Effektivität aus. Die Verkürzung der Amortisationsdauer bewirkt höhere jährliche Amortisationszahlungen, was die Hürde der Tragbarkeitsberechnung leicht erhöht. Indem diese Massnahme die Immobilienkäufer zu höheren Sparleistungen an-

hält, setzt sie direkt beim Nachfrager an. Ohne dass dem Kreditgeber oder dem Kreditnehmer hohe Kosten entstehen, entfaltet die Massnahme Wirkungskraft. Sie beschränkt sich zudem auf neue Hypotheken (Verlängerung von bestehenden Hypotheken sind nicht betroffen) und darf daher als zielgerichtete Massnahme gelten.

Die Verankerung des Niederstwertprinzips wiederum, welches bei einigen Bankinstituten bereits seit Jahren zur Regel gehört, dürfte den Stellenwert der Verkehrswertschätzung künftig erhöhen. Damit rücken die langfristig ausgerichtete, nachhaltige Bewertung von Immobilien und die Tatsache, dass diese nicht identisch mit den kurzfristigen Marktpreisen sein muss, wieder vermehrt in den Fokus.

**AUSWIRKUNGEN AUF DEN MARKT.** Es ist damit zu rechnen, dass sich die Beruhigung des Preiswachstums durch die Selbstregulierung fortsetzen wird. Das sehr tiefe Zinsniveau und das hohe Zinsänderungsrisiko bleiben jedoch aus Risikosicht die grössten Herausforderungen. Absolut betrachtet, können schwache Zinsanstiege von bis zu 100 Basispunkten bei Anschlussfinanzierungen hohe Mehrbelastungen für Eigentümerhaushalte auslösen. Der Schlüssel zur langfristigen Risikobeschränkung auf dem Schweizer Eigentumsmarkt bleibt somit eine verantwortungsvolle und vorausschauende Berechnung der Tragbarkeit. ●

Quelle: Credit Suisse Economic Research, Juni 2014, [www.credit-suisse.com/research](http://www.credit-suisse.com/research)

ANZEIGE

 ALL CONSULTING



## Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

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

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

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

ALL CONSULTING AG

9000 St. Gallen  
Scheibenackerstrasse 2

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

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**  
business software

**SCHWEIZ****ABKÜHLUNG DER IMMOBILIENMÄRKTE**

Der Verkauf von Eigenheimen entwickelt sich in den Regionen Zürich, Genfersee, Baselbiet/Aargau und Bern rückläufig. Zu diesem Schluss kommt die Analyse des Swiss Real Estate Datenpools SRED, der Datenmaterial seiner drei Mitgliedsbanken gesammelt und ausgewertet hat. Die Analyse zeigte, dass zwischen dem 1. Quartal 2013 und dem 1. Quartal 2014 die Region Bern mit gut 20% den stärksten Rückgang an Transaktionen verzeichnete, gefolgt von der Region Baselbiet/Aargau mit einem Rückgang von 16%. Die Gemeinden am Genfersee verzeichneten ein Minus von gut 6%, während in der Region Zürich die Marktliquidität um gut 3% auf 2500 verkaufte Objekte abnahm. Einzig das Tessin konnte seine Marktliquidität mit gut 500 verkauften Objekten halten.

**MAI 2014: KONKURSE UND GRÜNDUNGEN**

Von Januar bis Mai 2014 kam es in der Schweiz zu 1756 Firmenpleiten. Dies ist eine Abnahme um 10% gegenüber der Vergleichsperiode im Vorjahr. Nur in sechs Kantonen nahm die Zahl der Insolvenzen zu, in allen anderen sank die Anzahl an illiquiden Firmen zum Teil deutlich. Die Zahl der konkursamtlichen Liquidationen ging im selben Zeitraum um 23% zurück. Nach Branchen betrachtet bestand das grösste Pleiterisiko im Baugewerbe, in der Gastronomie und bei Handwerksbetrieben. Während die Insolvenzen deutlich abnahmen, stiegen die Firmengründungen im Handelsregister um 5% auf insgesamt 17560. Den grössten Zuwachs

gab es in Zürich und im Tessin. Die gründungsstärksten Branchen des Jahres 2014 waren die Unternehmensdienstleister, der Grosshandel und das Gastgewerbe.

**TRANSPARENZ NIMMT ZU**

Der aktuelle Transparenzindex von Jones Lang LaSalle und LaSalle Investment Management zeigt, dass sich die positive Transparenzentwicklung in den weltweiten Immobilienmärkten fortgesetzt hat. Im Ranking 2014 sind weiterhin angelsächsische Länder auf den vordersten Plätzen. Grossbritannien löste die USA an der Spitzenposition ab. Auf dem dritten Rang folgt Australien. Die Schweiz bleibt unverändert auf dem 10. Platz und gehört zu den «transparenten» Märkten, wobei sich vor allem die Transparenz in den indirekten Immobilienmärkten, aber auch das solide Vertrags- und Grundbuchrecht positiv auswirken. Der Hauptgrund wieso die Schweiz keinen absoluten Spitzenplatz im JLL-Transparenzindex einnimmt, ist die mangelnde Datenverfügbarkeit zu wichtigen Segmenten des direkten Immobilienmarktes. Es existiert zum Beispiel kein etabliertes Verzeichnis getätigter Transaktionen kommerzieller Immobilien, und viele Deals werden nicht veröffentlicht. Zudem mangelt es im Vergleich zu anderen Immobilienmärkten an Transparenz im Hypothekengeschäft.

**ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESUNKEN**

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im Mai gemäss Homegate-Angebotsmietindex im Vergleich zum Vormonat um 0,18% gesunken. Im Ver-

gleich zum Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg um 1,82%.

**VIELE AUSLÄNDISCHE FIRMENGRÜNDER**

Rund die Hälfte aller Ausländer, die in der Schweiz eine Firma gründen, kommt aus den Nachbarländern. Die geografische und sprachliche Nähe ist der entscheidende Standortfaktor für ausländische Firmengründer. Dies zeigt die aktuelle Analyse der Neugründungen des Jahres 2013 von Bisnode D&B. Dazu wurden rund 36 000 Neueintragungen von Einzelunternehmen, GmbH und AG untersucht. Hinter diesen Neugründungen standen insgesamt 55 000 Personen. Zwei Drittel der Firmengründer sind Schweizer, ein Drittel kommt aus dem Ausland.

**VSGU-MITGLIEDER STEIGERN UMSATZ**

Anfang 2014 hat der Verband Schweizerischer Generalunternehmer VSGU seine Wirtschaftszahlen erhoben. Die Auswertung ergibt, dass die Mitgliederfirmen des VSGU den Umsatz im Inland im Vergleich zum Vorjahr um 5% verbessern konnten. Dabei beschäftigten die Unternehmen in etwa gleich viel Mitarbeiter. Der Auftragsbestand im Inland bewegt sich praktisch unverändert auf einem relativ hohen Niveau von annähernd 7 Mrd. CHF. Während der Anteil an Umbauten und Renovationen konstant blieb, legte der Wohnungsbau um 5% zu.

**UNTERNEHMEN****WINCASA ÜBERNIMMT SWISSCOM-PORTFOLIO**

Wincasa setzte sich bei der Ausschreibung für die kaufmännische Bewirtschaftung des Swisscom Immobilienportfolios durch. Das Mandat, das ab Januar 2015 beginnt, umfasst insgesamt 90 Büro- und 1000 Betriebsgebäude mit einer Fläche von 1,2 Mio. m<sup>2</sup>. Jöri Engel, Leiter Immobilien von Swisscom, sagte zur Mandatsvergabe an Wincasa: «Wincasa hat uns durch eine hohe Expertise, qualitativ führende Prozesse, eine schweizweite Abdeckung und eine hohe Dienstleistungsbereitschaft überzeugt, der richtige Partner für Swisscom zu sein.»

**HIAG IMMOBILIEN ERWIRBT CHAM NORD IMMOBILIEN AG**

Hiag Immobilien hat ein bisher von Cham Nord Immobilien AG gehaltenes Grundstück mit rund 26 000 m<sup>2</sup> erworben. Dadurch ist Hiag Immobilien alleinige Grundeigentümerin des Gebiets «Cham Nord», einer der grössten Baulandreisen in der Zentralschweiz. Die Cham Nord Immobilien AG ist eine Tochtergesellschaft der Seewarte Holding AG. Das Gesamtareal «Cham Nord» umfasst 46 000 m<sup>2</sup>, davon befanden sich 20 000 m<sup>2</sup> bereits vor der Transaktion im Besitz von Hiag Immobilien. Das Areal liegt zwischen dem Ortskern Cham (ZG) und der Autobahn A4, welche die zukünftige Umfahrung Cham-Hünenberg aufnehmen wird. Im Jahr 2013 haben die Grundeigentümer Hiag Immobilien und Seewarte zusammen mit Behördenvertretern einen städtebaulichen Studienauftrag zur Entwick-



lung des Quartiers durchgeführt. Das Siegerprojekt von Züst Gübeli Gambetti Architekten aus Zürich sieht die Erstellung von 200 Wohnungen und rund 25 000 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen vor. Zusammen mit dem bestehenden Gebäude «Lorzenpark» soll mittelfristig ein gemischtes Quartier für Wohnen und Arbeiten entstehen.

## LAMESA KAUFTE ZÜBLIN-AKTIE

Lamesa Holding hat Mitte Juni vom Fonds «Bruin I» 5,1 Mio. Aktien und vom Fonds «Forum European Realty Income» 3,2 Mio. Aktien der Züblin Immobilien Holding gekauft. Das Unternehmen Lamesa ist eine Investitionsgesellschaft, die dem russischen Oligarchen Victor Vekselberg gehört. Mit diesen Transaktionen hält Lamesa 33% aller Aktien der Schweizer Immobiliengesellschaft und ist damit grösste Aktionärin von Züblin. Ausserdem wurde Dr. Iosif Bakalynik als neuer VR-Präsident nominiert. Langfristig hat Lamesa die Absicht, Züblin als eine international tätige Immobilien-Investitionsgesellschaft zu stärken, die in der Schweiz und in ganz Europa tätig ist und Vermögenswerte in hochwertigen Immobilien besitzt.

## INTERNATIONAL

### BLACKROCK UND PIMCO VERKLAGEN DEUTSCHE BANK

Investoren um Blackrock und Pacific Investment Management (Pimco) haben Treuhandbanken verklagt, die für die Überwachung von Hypothekenspapieren im Wert von mehr als 2 Bio. USD verantwortlich waren. Die beiden Investment-Giganten verklag-

ten die Deutsche Bank und die U.S. Bancorp vor dem Obersten Gericht in New York. Es geht dabei um die Aufgabe der Banken, die korrekte Abwicklung der Transaktionen im Interesse der Wertpapierkäufer sicherzustellen. In ihren Klageschriften beschuldigen Blackrock und Pimco die Institute, ihre Pflichten gegenüber den Inhabern der Anleihen vernachlässigt zu haben.

### SPANIEN: 50 000 WOHNUNGEN FALLEN AN DIE BANKEN

Weil sie die Kreditzinsen nicht mehr zahlen oder den Kredit nicht abstopfen konnten, mussten im vergangenen Jahr 49 694 Haushalte in Spanien ihre Wohnungen räumen. Die Häuser oder Wohnungen fielen an die Banken des Landes. Das sind 11% mehr als 2012.

### DEUTSCHLAND: SOZIALE PROBLEME SCHRECKEN IMMOBILIENKÄUFER AB

Wer sich mit dem Kauf einer Wohnung oder eines Hauses auf sein zukünftiges Lebensumfeld festlegt, möchte dort nicht mit den sozialen Problemen konfrontiert werden. Das zeigt der deutsche Marktmonitor Immobilien 2014 von immowelt.de und Prof. Dr. Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. 86% der Makler bezeichnen darin ein schwieriges soziales Umfeld als Negativkriterium für eine Kaufentscheidung ihrer Kunden. Als ähnlich abschreckend werden starker Lärm und Geruchsmissionen rund um das neue Zuhause eingeschätzt. Zudem haben nach Ansicht der Makler eine schlecht ausgebaute Infrastruktur (72%) sowie eine

dicht bebaute Wohnumgebung (70%) negativen Einfluss auf die Kaufentscheidung von Interessenten. Deutlich gelassener seien potenzielle Käufer gegenüber Leerstand: Nur knapp jeder zweite Makler (49%) sagt, dass Kaufinteressenten leer stehende Wohnungen in der Nachbarschaft als problematisch empfinden.

## PROJEKTE

### GRUNDSTEINLEGUNG FÜR «MALL OF SWITZERLAND»



Mitte Juni ist der Grundstein für die «Mall of Switzerland» auf dem Baugrund in Ebikon gelegt worden. Unmittelbar nach dem Baustart für das 46 000 m<sup>2</sup> grosse Shoppingcenter mit rund 140 Geschäften, Restaurants und Bars wird die Baueingabe für den Freizeitbereich fertiggestellt und im Herbst 2014 ein-

gereicht. Der Freizeitbereich umfasst neben einem Multiplexkino auch einen Fitness-, Wellness und Spa-Bereich sowie Eventplattformen für Tourismusangebote und Gastronomiebetriebe. Die Investitionskosten für den Shopping- und Freizeitbereich betragen rund 450 Mio. CHF. Die Eröffnung der Mall of Switzerland ist im Herbst 2017 vorgesehen.

### «WERK 3» STARTET



Auf dem Gelände der ehemaligen Produktionswerkstätte «Loki» in Winterthur entsteht eine moderne Wohn- und Gewerbeüberbauung – das Werk 3. Die Bauherrschaft Swica Versicherungen AG sowie Swissscanto Anlagestiftung und die Piora AG haben Anfang Juni zusammen mit dem Stadtpräsidenten Michael Künzle den Grundstein für dieses

## ANZEIGE

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

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

**HIC**  
 HECHT IMMO CONSULT AG

Bauvorhaben gelegt. Bis August 2016 entstehen auf dem Loki-Areal Gewerberäume, Ateliers und über 200 Wohnungen für mobile Stadtmenschen. Das Projekt, das vom Winterthurer Architekturbüro Beat Rothen konzipiert wurde, überzeugte die Wettbewerbsjury durch die verdichtete Bauweise rund um einen Innenhof, der Besucher und Besucherinnen anziehen und damit Leben in diesen Teil des Sulzer-Areals bringen soll.

### HUNZIKER AREAL IM ROHBAU FERTIG



Auf der Baustelle Hunziker Areal in Zürich-Leutschenbach ist Ende Juni der Rohbau von insgesamt 13 Gebäuden des neuen Quartiers fertiggestellt worden. Die Baugenossenschaft mehr als wohnen und Steiner AG als Generalunternehmerin des Projekts feierten gemeinsam den Abschluss dieser Bauetappe. Auf dem Hunziker Areal entsteht ein sozial durchmischter Quartierteil mit rund 400 Wohneinheiten, einem breiten Mix an Gewerbe- und Gemeinschaftsräumen sowie vielfältigen Grün- und Freiflächen. Das neue Wohnquartier soll im Juli 2015 eingeweiht werden.

### SPATENSTICH FÜR BERIT-KLINIK

Vertreter der Bauherrschaft Berit Paracelsus Klinik AG und der Generalunternehmung HRS Real Estate AG haben Mitte Juni den Spatenstich für die Berit-Klinik vollzogen. Auf dem Vögelinsegg in Speicher

AR entsteht ein Klinikneubau mit 80 Betten, vier Operationsäulen, einer Tagesklinik sowie einem Therapiebad. Die Kosten betragen rund 38,5 Mio. CHF. Die Bauzeit dauert ungefähr anderthalb Jahre, Anfang 2016 sollen die ersten Patienten in der Klinik behandelt werden.



### BAUBEGINN FÜR BÄCHTELENPARK IN WABERN

Im Könizer Ortsteil Wabern ist der Spatenstich für den Bau des neuen Quartiers Bächtelenpark erfolgt. Auf fünf Baufeldern entstehen insgesamt 184 Miet- und Eigentumswohnungen. Besonderer Blickfang: ein 53 Meter hohes, 17-geschossiges filigranes Hochhaus. Bereits ab Herbst 2015 sollen die ersten Wohnungen im Bächtelenpark bezugsbereit sein. Ein privater Investor beauftragte die Piora AG als Generalunternehmung; für Verkauf und Vermietung sind die Thomas Graf und die Adlatus AG verantwortlich.



### BAUBEGINN WOHSIEDLUNG KRONENWIESE

Auf der Kronenwiese zwischen Nord- und Kornhausstrasse hat die Stadt Zürich mit dem Bau der Wohnsiedlung Kronenwiese begonnen. Auf dem Grundstück entstehen 99 Wohnungen, 72 da-

von sind Familienwohnungen mit 3,5 bis 5,5 Zimmern. Ein Drittel der Wohnungen sind für Mieter mit bescheidenen Einkommen reserviert. Das Projekt von Armon Semadeni Architekten GmbH ging im Februar 2011 als Sieger aus einem offenen Wettbewerb hervor. Die Überbauung, die 2016 fertig sein soll, besteht aus einem vier- bis fünfgeschossigen Gebäude. Im Erdgeschoss entlang der verkehrsreichen Kornhausstrasse sind sechs Gewerbelokale auf rund 500 m<sup>2</sup> Fläche geplant. Dem Kredit über 64,8 Mio. CHF hatte die Stimmbevölkerung im Juni 2013 mit 75% zugestimmt.



### «MOTEL ONE» IN ZÜRICH



Die Büroliegenschaft an der Brandschenkestrasse 25 in Zürich wird zu einem Hotel mit 380 Zimmern umgebaut. Die Eröffnung ist für 2016 geplant. Für den Umbau der bestehenden Hofrandbebauung investiert die Swiss Prime Site 50 Mio. CHF. Die innerstädtische Lage in Nähe Bahnhofstrasse und das Flächenangebot der Liegenschaft eignen sich hervorragend für ein Hotel nach dem Betriebs- und Designkonzept der Motel One Group. Der Charakter der vier Gebäude, die teilweise unter Denkmalschutz stehen, soll erhalten bleiben.

### PERSONEN

#### NEUER VERWALTUNGSRAT BEI VERIT



Die Verit Holding AG verkündet verschiedene Mutationen im Verwaltungsrat. Dieter Jenny gibt das Präsidium des Verwaltungsrates der Verit Holding AG sowie der Verit Immobilien AG ab und tritt nach 35 Jahren aus dem Familienunternehmen zurück. Er übergibt das Amt dem bisherigen Vizepräsidenten Richard Hunziker. Damit und mit der Übergabe der Aktien der Verit Holding AG an die dritte Unternehmensgeneration ist die Nachfolgeregelung der Verit Gesellschaften abgeschlossen, die vor rund 15 Jahren begonnen hatte. Gleichzeitig konnte die angestrebte personelle Unabhängigkeit des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung erreicht werden.

#### IMMOBILIEN-«GRAMMYS» VERLIEHEN



Ende Juni sind im Rahmen einer Gala die Real Estate Awards von immoinfo24.ch verliehen worden. Den Award in der Kategorie «Bewirtschaftung» gewann die Siedlungsgenossenschaft Sunnige Hof.

## VARIANTENBILDUNG GENERIERT INTERESSENTEN

In der Kategorie «Vermarktung» wurde Früh Immobilien für das Wohneigentumsprojekt «Hamilton View» im Glattpark, dem neuen Stadtteil von Opfikon, ausgezeichnet. Die Jury wählte Alfred Müller (siehe Bild), Gründer der Alfred Müller AG in Baar, zur Immobilienpersönlichkeit des Jahres.

### ZABOROWSKI VERLÄSST WÜST & PARTNER



Christoph Zaborowski wird die Wüst & Partner AG Ende des Jahres verlassen. Der studierte Volkswirt war mehr als 15 Jahre in verschiedenen Unternehmensbereichen tätig und Mitglied des Verwaltungsrates.

### IN EIGENER SACHE

#### NEUER REDAKTOR BEI IMMOBILIA

Der studierte Architekt Dietmar Knopf verstärkt seit Mitte Mai die Immobilien-Redaktion. Nachdem Knopf 13 Jahre als Architekt und Bauleiter tätig war, absolvierte er ein Volontariat bei Tec21 und studierte an der EB Zürich Journalismus. Anschliessend arbeitete er als Redaktor beim Baublatt.



• Stellt man sich den Verkaufsprozess als Trichter vor, so ist der Erfolg auch davon abhängig, dass dieser Trichter im oberen Bereich viel Platz bietet, um möglichst viele Interessenten aufzunehmen und kennenzulernen. Nach dem Kennenlernen geht es um geeignete Methoden, das Interesse zu verdichten, um dieses dann in Form von Kauf- und Mietverträgen sinnvoll umzusetzen. Variantenbildung und Objektpositionierung dienen dazu, den Trichter im oberen Bereich grösser zu gestalten, um mehr Kontakte generieren zu können.

Online-Marketing bietet unzählige Möglichkeiten, Objekte zu positionieren. Grundsätzlich findet der Interessent das Angebot, indem er einen Filter in die Datenbank eingibt. Da diese Filter viel feiner gesetzt werden können als im Immobilienteil der Tageszeitungen, funktionieren die typischen Formulierungen wie «2 bis 3 Zimmer», «Kaufpreis ab...» oder «für Bauträgerobjekte» im Online-Marketing nicht wirklich. Je grösser die Zahl der Varianten, desto mehr Interessenten werden erreicht. Es können noch mehr Kontakte generiert werden, indem das Angebot feiner auf den Interessentenfilter in der Datenbank abgestimmt und durch gezielte Objektfotos mit zielgruppenspezifischen Besonderheiten ergänzt wird.

Drei Möglichkeiten der Variantenbildung gibt es: die technischen Varianten, die Zielgruppenvarianten und die Motivvarianten. Heute be-

leuchten wir die technischen Varianten.

Die technischen Varianten erschliessen sich am einfachsten, wenn beispielsweise eine Wohnung im Angebot ist, die durch das Hinzufügen oder Entfernen einer Wand von der 3- zur 2-Zimmer-Wohnung wird, oder umgekehrt. Diese Immobilie kann also sowohl als 2- als auch als 3-Zimmer-Wohnung angeboten werden. Eventuell ist der Umbauaufwand im Angebotspreis zu berücksichtigen. Da jedoch zunehmend auch nach einer Ausstattung gesucht wird und Parkett heute dem Zeitgeist von Wohnungs- und Haussuchenden entspricht, ist es keineswegs untersagt, die mit Teppichboden belegte Wohnung auch in einer Parkett- oder Laminat-Variante anzubieten und im Text darauf hinzuweisen, dass dieses Ausstattungsdetail noch eingebaut werden kann.

Der Erfolg ist, dass das Objekt jetzt bei allen Suchern, die ihr Häckchen auf «Parkett» setzen, angezeigt wird. Selbst bei regionalen Verfeinerungskriterien ist das Objekt dabei. Ohne die «Parkett»-

Variante würde das Objekt herausgefiltert und nicht angezeigt.

Auf der technischen Ebene lassen sich viele weitere Varianten bilden. Ein wichtiges Beispiel sind die Bauträger. Sie bieten ihre Objekte häufig zu unterschiedlichen Preisen an, je nachdem, welche Ausstattungsvariante der Interessent bevorzugt, oder wie viel er bereit ist, selber zu tun. Das Reihenhaus eines Bauträgers gehört also drei Mal ins Portal. Einmal als Rohbau-Variante, einmal als Schlüsselfertig-Variante und einmal als «Rotes-Teppich-Rundum-Sorglos-Paket» mit dem geschmierten Frühstücksbrötchen dazu.

Erfahrungen zeigen, dass Sie auf alle Angebote unterschiedliche Kontakte generieren. In der nächsten Kolumne werden wir die Zielgruppenvarianten anschauen. •



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



# Kleinere Büroflächen sind gefragt

Der Schweizer Büromarkt in den Stadtzentren entwickelt sich unterschiedlich. Während im Kanton Zürich ein Überangebot an Büroflächen besteht, gibt es im Wirtschaftsraum Basel zu wenige.



Bürosanierung in Zürich: Im neuen Flurpark entstehen rund 16 000 m<sup>2</sup> Büroflächen für etwa 1 000 Mitarbeiter. Die Fertigstellung ist im Frühling 2015 geplant.

DIETMAR KNOPF\*

**SANIERUNGEN BIETEN VORTEILE.** «Allein im Zürcher CBD werden zurzeit rund 40 000 m<sup>2</sup> Büroflächen saniert», sagt Amelie Stielau. Sie ist bei der CSL Immobilien AG für Research & Market Analysis verantwortlich. Viele ältere Büroliegenschaften, die in den 1960er-Jahren gebaut wurden, müssen dringend saniert werden, weil ihre haustechnischen Anlagen veraltet sind.

Sanierte Bürogebäude bieten gegenüber Neubauten mehrere Vorteile: Die Liegenschaften befinden sich oft an attraktiven Standorten und lassen sich deshalb schnell vermieten. Dazu kommt, dass der Bezugstermin lange im Voraus bekannt ist, was für die Mieter zusätzliche Planungssicherheit bedeutet. Bei Neubauprojekten hingegen weiss man nie genau, ob und wann sie überhaupt gebaut werden oder durch Einsparungen lange Zeit auf Eis liegen. Als Beispiele für nicht realisierte Projekte könnte man «The Circle» am Flughafen Kloten

und das Bürohaus Aquatikon im Zürcher Glattpark nennen. Obwohl für das Aquatikon seit drei Jahren eine Baubewilligung vorliegt, wurde noch kein Stein bewegt.

**VOM HOTEL ZUM BÜRO.** Ganz anders sieht es in Zürich-Nord aus, wo zurzeit eine grössere Bürosanierung stattfindet. Dort wird das Ambassador House, ein ehemaliges Hotel- und Bürogebäude, für rund 105 Mio. CHF in ein modernes Bürogebäude umgebaut. Die ersten Mieter sollen Ende 2016 einziehen.

Der Entwurf von Stücheli Architekten aus Zürich sieht zwei lichtdurchflutete Innenhöfe vor, eine neue Fassade und die Verwendung von Abwärme. Im Erdgeschoss sind öffentliche Nutzungen geplant, wie zum Beispiel ein Fitnessstudio, eine Kinderkrippe, Läden und ein Restaurant.

Michael Dressen, Direktor Global Corporate Services bei CBRE Zürich, sagt, dass rund 40 000 m<sup>2</sup> Büroflächen und bis

zu 3000 neue Arbeitsplätze entstehen. «Wir wissen, dass sich die Marktteilnehmer nicht zwei oder drei Jahre vor der Fertigstellung für ein Mietobjekt entscheiden, sondern relativ kurzfristig. Doch es gibt bereits grosse internationale und einheimische Unternehmen, die über einen Umzug nachdenken», ergänzt Dressen.

**STARKE NACHFRAGE IN BASEL.** Dagegen ist die Nachfrage auf dem Basler Büroflächenmarkt gross. «Der Standort Basel profitiert davon, dass die Pharmabranche in den letzten Jahren ihre wirtschaftliche Position stärken konnte», erklärt Stielau. Die grossen Pharmaunternehmen absorbieren viele Flächen und treiben die Nachfrage weiter an. So mietete Roche im Peter-Merian-Haus, nahe des SBB-Bahnhofs, weitere Büroflächen und plant eine neue Produktionsanlage am Standort Kleinbasel. Zusätzlich treten Finanz- und Treuhandfirmen sowie die öffentliche Hand als nachfragestarke Interessenten in Erscheinung.

Im Kanton Basel ist das Büroflächenangebot von 157 000 m<sup>2</sup> im Jahr 2012 auf 119 000 m<sup>2</sup> Ende 2013 gesunken. Und auch in der Stadt Basel ging die Angebotsfläche um 19 000 m<sup>2</sup> auf 50 000 m<sup>2</sup> zurück. Dies entspricht einer Angebotsquote von 2,2%. Das Mietpreisspektrum bewegt sich zurzeit zwischen 125 und 310 CHF, die aktuelle Topmiete liegt bei 385 CHF pro Quadratmeter.

Grössere Büronutzer – wie Novartis, Roche und Baloise – haben sich wegen der schleppenden Bautätigkeit in Basel dafür entschieden, eigene Gebäude zu bauen oder ihre Bestandsflächen zu sanieren. Beispielsweise saniert die Nationale Suisse ihren bestehenden Hauptsitz entlang des Steinengrabens.

Auf die Frage, welche Sanierungsstrategien sie beobachtet, antwortet Stielau: «Die Eingriffe hängen vor allem von der jeweiligen Gebäudestruktur und von der Strategie der Eigentümer ab.» Die Eingriffe reichen von einer Pinselsanierung über die Erneuerung der Haustechnik oder IT-Anlage bis zu einer Kernsanierung, die den Charakter des Bauwerks verändert wie beispielsweise beim Flurpark in Zürich-Altstetten.

**KONSOLIDIERUNG IN BERN.** Betrachtet man den Berner Büroflächenmarkt, gibt es wenig Bewegung und viel Konsolidierung, ähnlich wie im Kanton Zürich. Nachdem im Mai die Swisscom aus dem Hochhaus an der Ostermundigerstrasse ausgezogen ist, wurden 30 000 m<sup>2</sup> Büroflächen auf einen Schlag frei. Die Suche nach neuen Mietern läuft im In- und Ausland.

Zeichnet sich ein Überangebot an Büroflächen ab? «Nicht unbedingt», erklärt Stielau und weist auf den steigenden Bedarf der öffentlichen Verwaltung hin, beispielsweise von der SBB oder der Post. «Diesbezüglich hat Bern einen Vorteil», sagt sie.

Die Angebotsfläche auf dem Büromarkt im Wirtschaftsraum Bern belief sich Ende 2013 bei stabiler Nachfrage auf 100 000 m<sup>2</sup>. Dies bedeutete im Vergleich zum Vorjahr ein Minus von 21 000 m<sup>2</sup>. Den stärksten Rückgang gab es im Stadtgebiet Bern und in der Region Ittigen/Zollikofen. In der Stadt Bern ging die Angebotsfläche 2013 um 4000 m<sup>2</sup> auf

## » Der Schweizer Büromarkt steht im europäischen Vergleich sehr gut da.«

63 000 m<sup>2</sup> zurück. Die durchschnittlichen Mietpreise im Kanton sowie in der Stadt Bern blieben auf dem Vorjahresniveau stabil. Die Topmiete in der Bundesstadt stieg jedoch von 355 CHF pro Quadratmeter (2012) auf 375 CHF (2013).

**JAMMERN AUF HOHEM NIVEAU.** Grundsätzlich ist die Situation in der Schweiz relativ stabil, was die Vermietung von Büroflächen betrifft. In den 20 grössten Schweizer Agglomerationen ist das Büroflächenangebot gegenüber dem Vorjahr von 214 000 m<sup>2</sup> auf 1 608 000 m<sup>2</sup> gesunken. Das Angebotsniveau befindet sich damit in etwa auf demselben Stand wie 2011 und der durchschnittliche Mietpreis für Büroflächen blieb im Vergleich zum Vorjahr konstant bei 258 CHF pro m<sup>2</sup>.

«Betrachtet man die Entwicklung der vergangenen Jahre», sagt Stielau, «fällt auf, dass es 2005 mehr leer stehende Büroflächen gab als heute.»

Die Research Analystin von CSL Immobilien glaubt, dass die Nachfrage auf dem Büroflächenmarkt zur Zeit stag-

niert, unabhängig davon, ob es sich um Neubauten oder Sanierungen handelt. Im Moment werden generell kleinere Büroflächen zwischen 200 und 500 m<sup>2</sup> nachgefragt. Die Global-Player wie Credit Suisse, Axa Winterthur oder Allianz haben bereits ihre Standorte gefunden. Deshalb sei von ihnen keine grosse Bewegung zu erwarten.

Etwas anders sieht es bei den Mietverträgen aus. Der Weg von der Erstbesichtigung bis zum Vertragsabschluss wird immer anspruchsvoller. Bis alle Details ausgehandelt sind, ein unterschrittsreifer Mietvertrag zustande kommt, vergehen oft mehrere Monate, manchmal sogar ein Jahr. Dies liegt daran, dass die Firmen zwischen vielen attraktiven Standorten wählen können. Vielleicht aber auch an den vielen Juristen, die bei den Vertragsverhandlungen mit am Tisch sitzen.

«Letztlich steht der Schweizer Büromarkt im europäischen Vergleich sehr gut da», sagt Stielau zum Abschluss. Die Mietzinse für Büroflächen sind in den letzten Jahren stabil geblieben. ●



**\*DIETMAR KNOPF**  
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE



Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch

  
markstein

# Büroliegenschaften sanieren

Einige ältere Büroliegenschaften entsprechen nicht mehr dem heutigen Ausbaustandard. Wie man solche Gebäude wieder am Markt positionieren kann, erklärt Peter Lehmann, Chief Investment Officer, Swiss Prime Site AG (SPS), am Beispiel des Flurparks in Zürich.



DIETMAR KNOPF

## – Welches Ziel verfolgen Sie mit der Sanierung des Flurparks?

– Bis Ende 2012 betrieb die UBS im Flurpark ein Rechenzentrum. Nach dem Wegzug bot sich die Gelegenheit, die 1979 erstellte Geschäftliegenschaft durch eine umfassende Sanierung, Modernisierung und Neupositionierung wieder marktauglich zu machen. Obwohl das Gebäude in seiner Grundstruktur gut erhalten war, mussten wir die Aussenhülle erneuern. Da die Tiefe des Hauses für eine Büronutzung zu gross war, haben wir grosszügige Loggien und Terrassen geschaffen, um eine optimale Belichtung der Arbeitsplätze zu erreichen. Mit der Sanierung ist der Flurpark multi-tenant-fähig geworden. Die Büroflächen sind flexibel gestaltet. Somit können mehrere Geschosse zusammen, aber auch einzelne Etagen oder Teile davon gemietet werden.

## – Wie kam der Flurpark in das Portfolio der Swiss Prime Site?

– Die Swiss Prime Site erwarb die Liegenschaft Flurpark 2004 im Rahmen der Übernahme der Maag Holding AG im 2004.

## – Die Liegenschaft wird nach Absprache mit dem Hauptmieter im Rohbau vermietet. Was heisst das genau?

– Ja, der Flurpark wird im sogenannten Edelrohbau vermietet. Das heisst, wir übergeben den Mietern die Büroflächen mit eingebautem Doppelboden und Akustikdecke. So können die Mieter den Innenausbau nach ihren Wünschen gestalten.

## – Können Sie für die Mieter den Innenausbau übernehmen?

– Wir können den Mieterausbau bis zu einem gewissen Grad bereitstellen, natürlich gegen eine marktübliche Verzinsung.

## – Die Aussenhülle besteht aus einer Glasfassade mit integrierter Beschattung. Welche Materialien haben Sie verwendet?

## » Der Markt in Zürich-Altstetten hat ein hohes Wachstumspotenzial.«

PETER LEHMANN, CHIEF INVESTMENT OFFICER BEI DER SWISS PRIME SITE AG

– Die Verschattungselemente sind perforierte halbdurchsichtige Verbundraffstoren.

## – Welche Dienstleistungen sind im Erdgeschoss geplant?

– Es könnte beispielsweise ein Lebensmittelladen für den Tagesbedarf, eine Kinderkrippe oder ein Restaurant sein. Es sind aber auch gewerbliche Nutzungen möglich. Wir streben jedenfalls eine lebendige Mischnutzung an.

## – Die Liegenschaft besteht aus sechs oberirdischen und vier unterirdischen Stockwerken. Welche Nutzungen sind in den unterirdischen Geschossen vorgesehen?

– Aus der früheren Nutzung sind Lager-, Server- und Archivräume mit hohen Sicherheitsstandards sowie ein grosszügiges Parkplatzangebot vorhanden, was immer noch der heutigen Nachfrage entspricht.

## – Wie beurteilen Sie den Zürcher Büroflächenmarkt?

– Er ist besser als sein Ruf. Es hat sich gezeigt, dass einige grössere Bürogebäude in Zürich relativ schnell vermietet wurden, teilweise aber mit anderen Nutzungen. So werden wir zum Beispiel an der Brandschenkestrasse ein Bürogebäude in ein Hotel mit 380 Zimmern umnutzen. Ich glaube, dies ist nicht eine Frage der Quantität, sondern der Qualität. Wenn die Lage und das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen, werden sich Mieter finden lassen.

## – Gibt es bereits Mietinteressenten für den Flurpark?

– Es gibt Interessenten für kleine und mittlere Büroflächen, und wir sind im Gespräch mit Unternehmen, die das ganze Gebäude mieten würden. Der Flurpark würde sich gut als repräsentativer Firmensitz eignen.

## – Welche Laufzeiten werden die Mietverträge haben?

– Eher mittel- als langfristig. Ich denke, die ersten Verträge werden über zehn Jahre gehen. Wir sind der Meinung, dass der Markt in Zürich-Altstetten ein hohes Wachstumspotenzial hat. Deshalb macht es aus unserer Sicht wenig Sinn, allzu langfristige Mietverträge abzuschliessen.

## – Was kostet die Sanierung des Flurparks?

– Knapp 70 Mio. CHF.

## – Amortisieren Sie die Baukosten teilweise über die Mieten?

– Wir sprechen hier von Verzinsung und nicht von Amortisation. Investitionen sind unumgänglich, um eine leer stehende Immobilie wieder marktfähig zu machen.


## – Haben die Bauarbeiten schon begonnen?

– Ja. Das Gebäude ist komplett ausgekernt.

## – Wäre ein Verkauf der Liegenschaft auch eine Option?

– Bei einem entsprechenden Angebot über dem Marktwert sollte man sich eine Transaktion immer überlegen. ●





Bedarfsanalyse  
Raumstruktur  
Arbeitsplatzkonzepte  
Büro- und Layoutplanung  
Fachplanung Architektur  
und Haustechnik  
Realisierung

**«Wir schaffen  
Räume  
für grosse  
Ideen»**



[www.mibag.com](http://www.mibag.com)  
MIBAG Property Managers AG  
Bernstrasse Süd 167, CH-8048 Zürich  
Tel. +41 58 800 40 00

 **MIBAG**  
PROPERTY MANAGERS

# Altstetten im Umbruch

Durch die Erschliessung mit der Tramlinie 4 erfährt das Gebiet nördlich um den Bahnhof Altstetten einen Entwicklungsschub. Neue Büroflächen sind geplant, bestehende Gebäude im Quartier werden zurzeit saniert.



Im A1 Move am Bändliweg in Altstetten stehen zurzeit 1500 m<sup>2</sup> Büroflächen leer.

**AMELIE STIELAU\*** ●.....  
**WENIGER ANGEBOOTSFLÄCHEN.** Der Stadtteil Altstetten, vor allem zwischen dem Bahnhof und der Autobahnauffahrt, wächst weiter. Die Erschliessung des Bahnhofs durch die Tramlinie 4 und die entstehenden Bauten auf dem Hardturm-Areal haben die Entwicklung von Altstetten positiv beeinflusst. Auch auf der anderen Gleisseite, entlang der Hohl- und Flurstrasse, entstehen neue Büroflächen.

» Der Flächenneuzugang legte 2013 eine Verschnaufpause ein. Aber die Pipeline ist prall gefüllt.«

Im Vergleich zum Vorjahr gab es im Marktgebiet Altstetten starke Veränderungen bezüglich der Angebotsmenge von Büroflächen. Das Angebot ist im vergangenen Jahr von 85 000 m<sup>2</sup> auf 49 000 m<sup>2</sup> gesunken. Über die genauen Gründe kann nur spekuliert werden. Nach den Recherchen für den Büromarktbericht 2014 von Colliers In-

ternational Schweiz AG zeigte sich, dass Büroflächen eine Rolle spielen, die länger erfolglos auf dem Markt waren und heute vermehrt Umnutzungsprojekten zugeführt werden. Deshalb werden diese Büroflächen nicht mehr aktiv vermarktet. Da viele Büroliegenschaften gerade in Sanierungs- und Aufwertungsprozessen stecken, verschwinden sie vorübergehend vom Markt. Dieses Szenario verfälscht etwas die Gesamtlage, vor allem im Gebiet Altstetten.

So wird das ehemalige Bürogebäude der Firma Ruf AG an der Badenerstrasse 595 in moderne Atelier- und Loftwohnungen umgebaut. Der Entscheid zur Umnutzung basiert auf der Grundlage, dass die Nachmieterin der Ruf AG, die UBS, die Räumlichkeiten wieder aufgeben hat. Nach ihrem Auszug wurde es schwierig, zu gleichen Konditionen eine neue Mieterschaft zu finden. Ausserdem ist durch den Verkauf der einzelnen Wohnungen ein höherer Preis zu generieren als mit dem Verkauf des Bürohauses.

**VIELE LEERFLÄCHEN.** Grössere Büroflächen stehen zurzeit leer oder werden gegenwärtig saniert. So wird aktuell der Flur-

park an der Flurstrasse 55 in Altstetten einer Gesamterneuerung unterzogen. Die insgesamt 16 000 m<sup>2</sup> Bürofläche werden ab Frühling 2015 bezugsbereit sein. Ein weiteres Objekt, das momentan renoviert wird, ist das ehemalige Allianz-Gebäude an der Hohlstrasse 552. Die rund 10 000 m<sup>2</sup> sollen ab Frühjahr 2015 einer neuen Mieterschaft zur Verfügung stehen. Ein anderes Allianz-Gebäude an der Badenerstrasse 694 bietet ab sofort rund 3300 m<sup>2</sup> Bürofläche. Ausserdem stehen circa 10 000 m<sup>2</sup> Bürofläche im Baslerpark leer, rund 2600 m<sup>2</sup> im West Tor, ungefähr 2200 m<sup>2</sup> in der Max-Högger-Strasse 2 und 1500 m<sup>2</sup> im A1 Move am Bändliweg 20.

**UNGEBREMSTER NEUBAU.** Trotz der freien Büroflächen sind direkt am Bahnhof Altstetten weitere Objekte mit einem Nutzungsmix aus Büroflächen und Wohnungen geplant. So werden in der 2. Etappe des «West-Links» in den Gebäuden Cubus und Tower bis 2016 weitere 12 000 m<sup>2</sup> Bürofläche entstehen, davon sind 4000 m<sup>2</sup> bereits vermietet.

Auch im Projekt «Vulcano» von Steiner sind bis 2018 neben Wohnen auch Gewerbe- und Dienstleistungsflächen geplant.

Ein weiterer Neubau entsteht an der Herostrasse 12; dieser Bau umfasst insgesamt 11 000 m<sup>2</sup> an Büroflächen, davon hat die Ingenieurunternehmung Pöyry Schweiz AG 6000 m<sup>2</sup> gemietet. Das Gebäude soll im Herbst 2014 fertig sein. Ferner plant auch die Stadt Zürich ein Verwaltungszentrum mit rund 45 000 m<sup>2</sup> beim Bahnhof Altstetten.

**HERAUSFORDERNDE ZEITEN.** Dem Büromarkt in Altstetten stehen dynamische Zeiten bevor, wobei umfassend sanierte Objekte und gemischt genutzte Projekte gut auf dem Markt absorbiert werden. Schwieriger ist die Situation für Grossprojekte. Im letzten Jahr war deutlich spürbar, dass viele Firmen eher kurzfristig agieren und längerfristig ausgerichtete Standortentscheidungen scheuen. Vertragsabschlüsse für Büroflächen, die erst in zwei oder mehr Jahren fer-

tig werden, sind rar. Deshalb ist es zurzeit eine Herausforderung, die notwendigen Ankermieter für grosse Projektentwicklungen zu binden. Kleinere oder gemischt genutzte Projekte haben den Vorteil, dass ihre Vorvermietungsquote schneller erreicht ist oder das Projekt auch über andere Nutzungen ausgelöst werden kann.

Grundsätzlich wird der Weg bis zum Vertragsabschluss immer anspruchsvoller. Bis alle Details ausdiskutiert sind und es zum definitiven Mietvertrag für eine Fläche kommt, vergehen mittlerweile mehrere Monate. Dies hängt damit zusammen, dass die Firmen eine Vielzahl von Angeboten gleichzeitig prüfen und ein hohes Absicherungsbedürfnis haben. Bei Unternehmen mit Hauptsitz im Ausland erschweren zudem längere Entscheidungswege eine rasche Abwicklung.

Obwohl das Büroangebot 2013 eine leichte Verschnaufpause einlegte, ist die Pipeline für die kommenden Jahre prall gefüllt. Viele Projekte sind zwar schon seit Jahren bekannt, werden aber erst 2015 oder 2016 marktwirksam. Sanierte und aufgewertete Bestandsobjekte werden das Angebot zusätzlich ausweiten. Wie der Büromarkt diese Angebote aufnimmt, wird sich in den nächsten zwei Jahren zeigen. Entscheidend dürfte sein, wie sich die Wirtschaft und damit die Investitionsbereitschaft der Unternehmen entwickelt. ●



**\*AMELIE STIELAU**

Die Autorin ist Diplom Geographin und Verantwortliche für den Bereich Research & Analysis bei der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



 <p>IMMOMIG®-SOFTWARE</p>	 <p>WEBSITE UND DIE MOBILE VERSION</p>	<p><i>Ihr digitales Ökosystem</i></p>	
 <p>IPHONE-APP</p>	 <p>SEO-PACKAGES</p>		

**ZÖGERN SIE NICHT, UNS FÜR WEITERE INFOS ZU KONTAKTIEREN!**



# Nutzen Sie Ihr Büro optimal?

Immobilienbesitzer können Kosten sparen, wenn sie ihre Büroflächen sinnvoll nutzen. Dabei spielen ein stimmiges Flächenmanagement und die ausgewogene Belegung von Arbeitsplätzen eine wichtige Rolle.



So sieht die offene Bürolandschaft im neuen Firmensitz der IT-Dienstleisterin Bison Schweiz AG in Sursee LU aus.

ADRIAN BIERT\* •

**BÜROFLÄCHEN REGELMÄSSIG PRÜFEN.** Flächen, Gebäude und Areale bestmöglich nutzen, das sind Ziele, die jeder Firmen- oder Immobilienbesitzer anstrebt. Beim Flächenmanagement wird die ökonomisch und ökologisch sinnvollste Nutzung einer Fläche oder eines Gebäudes erarbeitet und aufgezeigt. Dabei können Kosten gespart und interne Abläufe verbessert werden.

## »Arbeit ist nicht mehr das Gegenteil von Freizeit.«

Durch den Lauf der Zeit sind Liegenschaften oft nicht mehr so lukrativ für ihre Besitzer. Haben sich doch in den letzten Jahren die Arbeitsweise und der damit zusammenhängende Platzbedarf sowie die Bedürfnisse der Mieter stets verändert. Vom Winkelarbeitsplatz mit Schreibmaschinentisch – Eintischarbeitsplatzkonzept – bis hin zu Desk-Sharing-Arbeitsplätzen. Oft sind alte Gebäudestrukturen

mit den neuen Bedürfnissen der Firmen nur schwer vereinbar. Aus diesem Grund ist eine regelmässige Prüfung von bestehenden Mietflächen als Nutzer wie auch als Eigentümer sinnvoll.

Flächenmanagement ist eine gute Möglichkeit, Gebäude auf die Wirtschaftlichkeit zu prüfen und auf die Richtlinien für den Personenschutz anzupassen. Als Grundlage für die Flächenberechnung dient die Norm SIA 416 DIN 271.

**SCHNELLES HANDELN GEFRAGT.** Heutzutage sind Firmen gezwungen, schnell auf Veränderungen zu reagieren. Werden beispielsweise für ein neues Projekt temporär mehr Mitarbeitende benötigt, ist es ratsam,

die bestehende Fläche genau zu kennen, um möglichst wenig Zeit zu verlieren und um die zusätzlichen Arbeitsplätze kostengünstig einzurichten. Die Flächen werden nach den gesetzlichen Normen klassifiziert und zu einem Flächenportfolio zusammengefasst. Sind die Zahlen bekannt, folgen Layout- und Möblierungsvorschläge, um eine optimale Belegung der Arbeitsplätze zu gewährleisten.

Bei der Flächenbelegung gilt es folgende Punkte zu beachten und in die Planung miteinzubeziehen:

- Gebäude (Erschliessung / Fassade / Stützenraster/Flexibilität der Flächen)
- Haustechnik (Heizung / Lüftung / Klima / Licht)
- Technik- und Infrastrukturkonzept (IT / Drucker- und Kopierkonzepte / Materialkonzept / Garderoben)
- Food & Beverage-Konzept (Cafeteria / Meeting-Points / Water-Points)
- Kreativ- und Ruheraum (Sitzungszimmer / Stehkonferenz / Kreativräume / Ruheräume)
- Organisation (Firma / Abteilung / Prozesse / Kommunikation)
- Arbeitsplatzkonzepte und Arbeitsplatzstandards.

Diese Punkte werden mit den Kunden am Anfang besprochen und dann in ein Gesamtkonzept integriert.

**MENSCH IST GRÖSSTES FIRMENKAPITAL.** Arbeit ist nicht mehr das Gegenteil von Freizeit. Die Übergänge sind fließend und verschmelzen miteinander – genauso wie die Grenzen zwischen Arbeits- und Lebensräumen. Der Mensch, als kleinste wirtschaftliche Einheit, sollte sein Bestes geben können und dabei

gesund und ausgeglichen bleiben. Rund 50% der Werktätigen arbeiten bereits in Büros und üben eine geistige Tätigkeit aus. Die Ansprüche an das Büro als Schaltzentrale von Geschäftsprozessen steigen genauso wie die Erwartungen an den Produktionsfaktor Mensch. Unter Ergonomie verstehen wir mehr als reine biomechanische Tätigkeit. Das Büro ist kein Kostenfaktor, vielmehr ein Produktionsfaktor, in dem das Human-Kapital gerne und gewinnbringend für das Unternehmen arbeitet.

**MASSGESCHNEIDERTE BÜROKONZEPTE.** Offene und flexible Bürolandschaften liegen im Trend. Diese Art von Büroraumkonzepten passen aber nicht für jedes Unternehmen. Jede Firma muss ihre Stärken, ihre Abläufe und ihre Zukunftsperspek-

tiven genau kennen, um für sich ein passendes Büroraumkonzept zu realisieren. Beispielsweise baute die IT-Dienstleisterin Bison Schweiz AG in Sursee LU ein neues Bürogebäude und verlegte ihre drei Standorte in den neuen Businesspark. Die Firma Bison wollte wachstums- und reorganisationsflexible Flächen. Über 600 Mitarbeiter arbeiten dort auf mehreren Etagen in offenen Büroräumen. Die Abteilungen Finanzen, Personal und die Geschäftsleitungsmitglieder arbeiten in geschlossenen Büroräumen. Neben den offenen Bürolandschaften gibt es eine Cafeteria, ein Personalrestaurant, Konferenzräume, Sitzungszimmer sowie Ruhe- und Kreativräume.

Für eine gute Akustik wurden mobile Holztrennwände und fixe Glas- und Metalltrennwände eingebaut. Zwischen

den einzelnen Abteilungen befinden sich Kurzbesprechungszonen mit akustisch wirksamen Loungesesseln und Stehtischen. Auch wenn die vier Büroetagen durch ein Atrium miteinander verbunden sind, herrscht eine angenehme Akustik in den Räumen. Ein Besucher würde nicht vermuten, dass über 600 Beschäftigte in diesem Gebäude arbeiten. Die Bison Schweiz AG hat vor über einem Jahr ihre neuen Büroräume bezogen und ist mit dem angepassten Raumkonzept sehr zufrieden. ●



**\*ADRIAN BIERI**

Der Autor ist dipl. Gestalter HF Innenausbau, Produktentwickler sowie Geschäftsführer und Inhaber der RAUMUNDESIGN Innenarchitektur/Flächenmanagement AG. [www.raumundesign.ch](http://www.raumundesign.ch)

ANZEIGE



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

Räume voller Leben

## Arbeitsräume, wo alles andere zur Nebensache wird.

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

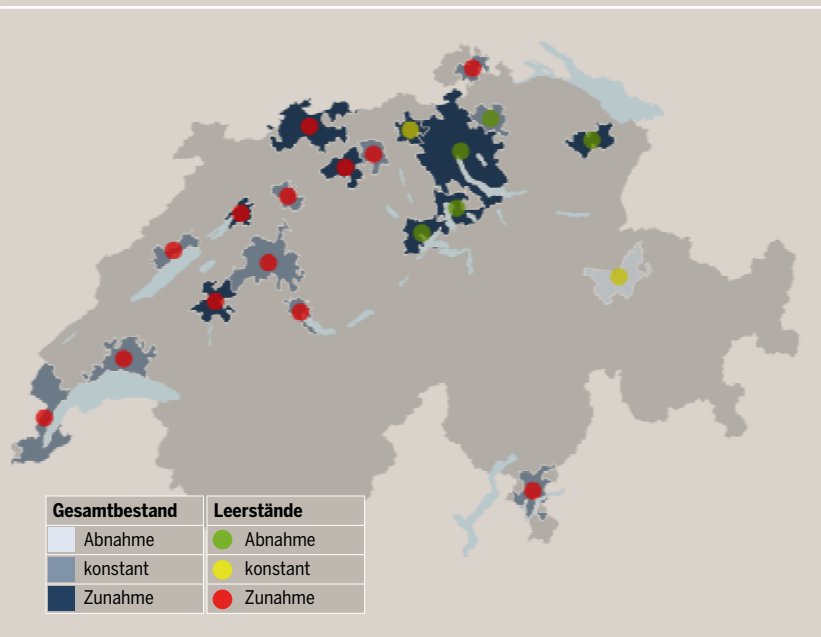
 Alfred Müller

# Ungenutzte Chancen

Auf die Welle der Euphorie folgte am Büromarkt eine Depression. Das müsste nicht sein, denn im Schweizer Immobilienmarkt bieten sich Chancen, die Marktteilnehmer nutzen sollten.

## BESTANDS- UND LEERSTANDSENTWICKLUNG (2006–2014)

Quelle: Wincasa, Colliers, BfB



Oase neben dem Prime Tower: In Frau Gerolds Garten gibt es Restaurants, Bars und Gemüsebeete.

RICO PFEIFER\*

**WEGZUG AUS DEM CBD.** Innovation (lat. innovare) bedeutet Erneuerung und steht für neue Ideen und Erfindungen. Als innovativ darf man auch den Schweizer Büromarkt bezeichnen.

Namhafte Unternehmen haben in den letzten Jahren ihre Büroflächen vom Central Business District (CBD) in die gut erschlossene Peripherie der Geschäftszentren verlagert. Dabei wurden alternative Bürokonzepte realisiert, Betriebsabläufe effizienter gestaltet und die Flächenproduktivität gesteigert. Doch dieser Wandel hat Spuren hinterlassen, denn oft entstehen dadurch Leerstände an innerstädtischen Bürostandorten. Diese Entwicklung spiegelt sich in den jüngsten Berichten der renommierten Marktbeobachter wider. Vom «Sinkflug der Mietpreise und Lawinengefahr im Büromarkt» ist die Rede.

**DEM SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT GEHT ES GUT.** Blickt man auf die vergangenen Jahre zurück, so stellt man fest, dass die Schweiz im internationalen Vergleich gut durch die Krise gekommen ist.

Das Bruttoinlandsprodukt von 2008 wurde bereits 2010 wieder erreicht. Die rege Bautätigkeit hat wesentlich zum heu-

tigen Flächenangebot beigetragen. Zwar führten die jüngsten Geschehnisse rund um den Finanz- und Steuerplatz oder die politische Diskussion zur Masseneinwanderungsinitiative zu Unsicherheiten. Dennoch bleibt der Standort Schweiz attraktiv. Die Gründe sind bekannt: Eine tiefe Arbeitslosenquote, eine stabile Währung, ein hohes Ausbildungsniveau und politi-

» Die Nachfrage nach Büro- und Lebensraum wird mittel- bis langfristig hoch bleiben.«

sche Sicherheit wirken auch in Zukunft als Magnet für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Die Nachfrage nach Büro- und Lebensraum wird mittel- bis langfristig hoch bleiben.

**VERNETZTE STANDORTE NEHMEN ZU.** Die Stadtzentren verwandeln sich in «Wohlfühl-oasen» mit hoher Lebensqualität – von der horizontalen Garden-City zum vertikalen Urban-Farming. Auf engstem Raum gibt es Gemüsebeete direkt im Schatten LEED-

zertifizierter Gebäude. Der motorisierte Individualverkehr produziert weniger Emissionen und die grössten Plätze der Stadt werden zum Wohnzimmer. Der Strukturwandel der ehemals zum grossen Teil als Backoffice genutzten Liegenschaften eröffnet neue Passantenströme und eine Belegung der Quartiere. Dies alles sorgte dafür, dass die Stadtzentren attraktiver geworden

sind. Die Angebotspreise im Wohnungsmarkt bestätigen diese Behauptung. Vor allem die CBD-Lage bietet eine Mischung aus Arbeit, Wohnen und Freizeitangeboten. Auch freie Büroflächen warten noch immer mit dem Alleinstellungsmerkmal des «Urban Entertainments» als Standortvorteil auf.

**MEGATRENDS BRINGEN NEUE IMPULSE.** Beschleunigt wird diese Entwicklung von den Megatrends. Die demografische Entwicklung führt dazu, dass es immer mehr ältere Menschen geben wird. Die sogenannte «Silver Society» zeichnet sich durch ein hohes Mass an Gesundheits- und Qualitätsbewusstsein und eine relativ hohe Kaufkraft aus. Die Ausgaben der «Silver Society» liegen deutlich über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung.



Sie stellen hohe Ansprüche an ihre Umwelt, sie sind den Umgang mit moderner Technik gewohnt, wollen ihre Freizeit gestalten oder vielleicht einer Beschäftigung nachgehen. All dies generiert einen Flächenbedarf, weil sich die Nachfrage nach Konsumartikeln und Unterhaltung erhöht. Ausserdem treten einige ältere Menschen später ins Pensionsalter ein oder beginnen eine Zweitkarriere. Von dieser Nachfrage könnte auch der Büromarkt profitieren. Ob der zweite Megatrend – die Urbanisierung – eine Ursache oder Wirkung des Bevölkerungswachstums ist, sei dahingestellt. Fakt ist, dass Stadtzentren innovative Köpfe anziehen. Neue Ideen benötigen Platz an gut erreichbaren innerstädtischen Lagen. Platz, der im Büromarkt aktuell im Überschuss vorhanden ist.

**MUT ZUR INNOVATION.** Die meisten innerstädtischen Büroflächen wird es in ihrer heutigen Form nicht mehr geben. Man kann davon ausgehen, dass potenzielle Mieter ihre Büroräume nach gleichen Kriterien auswählen wie die alten Mieter. Der Eigentümer hat dann die Wahl, die Attraktivität seiner Flächen über Preisabschläge zu beeinflussen oder Flächen punktuell anders zu nutzen, um so ein breiteres Zielpublikum anzusprechen.

Kleinflächige Bürokonzepte mit «Shared Facilities», Nutzungen durch die Hospitality-Industrie oder auch die Schaffung neuer Retail- und Wohnflächen werden marktbestimmend. Deshalb sollte man mögliche, alternative Nutzungen prüfen. Während Preisabschläge Ertrags- und damit Wertverluste der Liegenschaft bedeuten, geht eine Neupositionierung oder

Umnutzung mit grösseren Investitionen einher. Die Wirkung ist jedoch nachhaltig.

Neue Nutzungen, zusammen mit einer funktionierenden Infrastruktur, besitzen jedenfalls alle Standortvorteile, um die positiven Impulse und Trends aufzufangen und erfolgreich umzuwandeln.

Aber eine Umsetzung verlangt Innovation, Mut und finanziellen Einsatz. Der Erfolg kann sich einstellen, wenn die nötigen Rahmenbedingungen von Eigentümern, Politik und Behörden geschaffen und die Veränderungen von allen Stakeholder getragen werden. ●



**\*RICO PFEIFER**

Der Autor ist seit 2009 bei Wincasa als Key Account Manager tätig. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

# Valuation Congress 2014

Jahreskongress der Immobilienbewertung

Kultur- und Kongresszentrum Thun | Donnerstag 18. September 2014

## Immobilienbewertung im Wandel

Anforderungen an Immobilienbewertungen (Daniel Lehmann, SVG)

Benchmarks in der Immobilienbewertung (Marie Seiler, PwC)

Wie genau geht's eigentlich (Pascal Germanier, Credit Suisse)

Anforderungen an Gerichtsgutachten (Thomas Hiltbold, Gerichtspräsident)

Anforderungen an Bankgutachten (Monika Bürgi Geng, Zürcher Kantonalbank)

Zertifizierung als Immobilienbewerter (Guy Lanfranconi, SEC)

Immobilienbewerter und Marketing (Bernhard Ruhstaller, acasa Immobilien-Marketing GmbH)

Tagungsmoderation (Hans Rudolf Hecht)

Begrüssung | Verabschiedung (Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT)

**weitere Informationen**  
[www.sek-svit.ch](http://www.sek-svit.ch) |  
 mail to: [sek-svit@svit.ch](mailto:sek-svit@svit.ch)

Mit Unterstützung von



Wir versichern Ihr Gebäude.



upc cablecom



Schweizer Immobilienschätzer-Verband

Veranstalter



# Zweitwohnungssteuer rechtens

Die Bündner Gemeinde Silvaplana hat eine jährlich anfallende Steuer auf touristisch unbewirtschafteten Zweitwohnungen eingeführt. Dies ist zulässig, wie das höchste Gericht in einem aktuellen Urteil festgestellt hat.



«Kalte Betten» werden in Silvaplana künftig teurer.

RED. ●

**EIN EINGRIFF IN DIE EIGENTUMSGARANTIE.** Die von der Gemeinde Silvaplana beschlossene Steuer auf touristisch unbewirtschafteten Zweitwohnungen ist vom Bundesgericht für zulässig erklärt worden. Die Abgabe, mit der vor allem eine bessere Auslastung bereits bestehender Wohnungen angestrebt wird, ist mit der 2012 vom Volk angenommenen Zweitwohnungsinitiative und mit der Erhebung der Liegenschaftssteuer vereinbar. Die kommunale Zweitwohnungssteuer bewirkt auch keinen unzulässigen Eingriff in die Eigentumsgarantie.

Die Gemeindeversammlung von Silvaplana im Kanton Graubünden hatte 2010 die Einführung einer jährlichen Steuer auf Zweitwohnungen beschlossen, die nicht touristisch bewirtschaftet werden. Der Steuersatz beträgt zwei Promille des Vermögenssteuerwertes eines Objekts. Das Bundesgericht weist die Beschwerden von über hundert betroffenen Eigentümern ab und bestätigt die Vereinbarkeit der Zweitwohnungssteuer mit der Bundesverfassung.

**SENKUNG DER NACHFRAGE ZUM ZWECK.** Gemäss dem Urteil der II. öffentlich-rechtlichen Abteilung steht zunächst fest, dass

die Zweitwohnungssteuer grundsätzlich ein taugliches Mittel darstellt, um die von der Gemeinde Silvaplana angestrebten Zielsetzungen zu erreichen. Zweck der Abgabe ist neben der Senkung der Nachfrage nach neuen Zweitwohnungen vor allem die Steigerung der Auslastung bereits bestehender Objekte.

Die Zweitwohnungssteuer ist mit der im März 2012 auf Bundesebene angenommenen Zweitwohnungsinitiative vereinbar. Die Verfassungsbestimmung zur Zweitwohnungsinitiative (Artikel 75b BV) beinhaltet ausschliesslich eine Beschränkung des Zweitwohnungsanteils. Eine Regelung über die von der Gemeinde Silvaplana angestrebte höhere Auslastung bestehender Zweitwohnungen enthält das Bundesrecht dagegen nicht. Artikel 75b der BV wirkt damit nicht als umfassender Lösungsansatz rund um die Problematik der «kalten Betten» und steht einer kantonalen oder kommunalen Kompetenz zur Einführung der fraglichen Steuer nicht entgegen.

Die Vorinstanz hat für das Bundesgericht verbindlich festgestellt, die Zweitwohnungssteuer der Gemeinde Silvaplana bezwecke (nebst der Senkung der Nachfrage nach neuen Zweitwohnungen) insbesondere auch die Steigerung

der Auslastung der bereits bestehenden Objekte. Dieser Zweck erscheint dem obersten Gericht als legitim. Es ist nach seiner Auffassung ohne Weiteres nachzuvollziehen, dass eine kleine Kommune ein vitales Interesse daran hat, ein funktionierendes Dorfleben aufrechtzuerhalten. Dies erweist sich als schwierig, wenn viele Wohnungen während eines Grossteils des Jahres leer stehen, aber gleichwohl genügend Infrastruktur wie Einkaufs- und Unterhaltungsmöglichkeiten geschaffen und erhalten werden muss, um zu den saisonalen Spitzenzeiten die Bedürfnisse der Bewohner von sämtlichen auf dem Gemeindegebiet bestehenden Wohnungen befriedigen zu können.

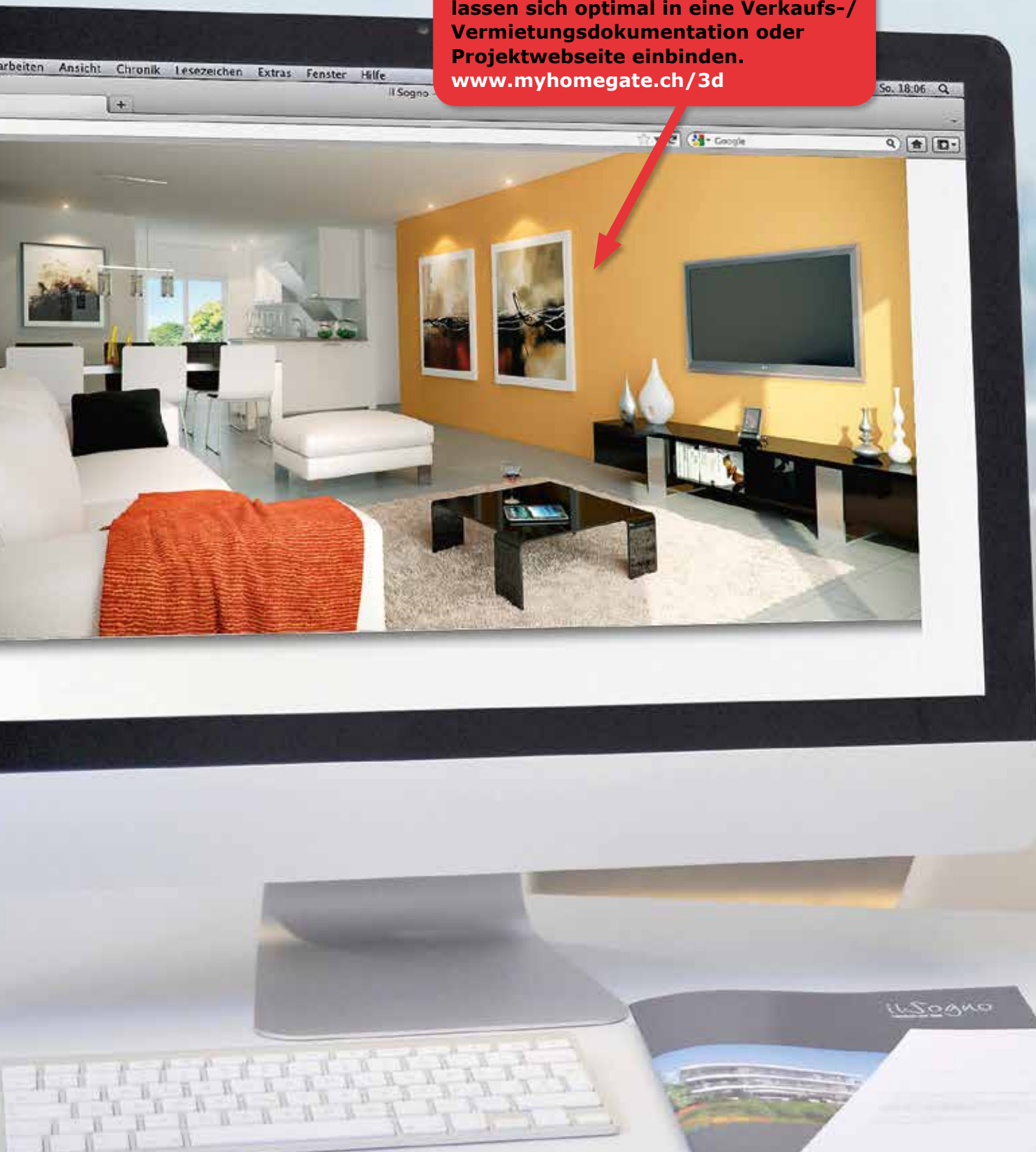
Zu prüfen bleibt, ob die dem Streit zugrunde liegende Zweitwohnungssteuer grundsätzlich als geeignet erscheint, diesen Schwierigkeiten wirksam zu begegnen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass sich die Wirkung einer zukünftigen, noch nicht implementierten Massnahme nie genau prognostizieren lässt. Eine gewisse Unsicherheit entspricht diesfalls vielmehr der Natur der Sache.

**KOMMUNALE STEUERHOHEIT.** Die Beschwerdeführer zogen die Legitimation der Gemeinden zur Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in Zweifel. Die Abgrenzung der Steuererhebungshoheit zwischen Bund und Kantonen folgt der allgemeinen verfassungsrechtlichen Kompetenzordnung: Gemäss Art. 3 BV gilt der Grundsatz, dass die Kantone alle Rechte ausüben, die nicht dem Bund übertragen sind. Der Kanton Graubünden räumt den Gemeinden eine nicht abschliessend umschriebene Kompetenz zur Erhebung von Steuern ein. Das Bundesgericht hat die strittige Zweitwohnungssteuer unter Besteuerungskompetenzen der Gemeinden subsummiert.

Schliesslich bewirkt die Zweitwohnungssteuer keinen unzulässigen Eingriff in die Eigentumsgarantie. Zwar ist mit der Steuer durchaus eine Einschränkung der Eigentümerbefugnisse verbunden. Diese hält sich aber in Grenzen. Ein Bewirtschaftungszwang besteht nicht und die Eigenbelegung steht uneingeschränkt offen. ●

Urteil vom 27. März 2014 (2C\_1076/2012, 2C\_1088/2012)

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







Ihre Angebote sind immer  
und überall verfügbar.

**Ganz neu.**

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

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



# NEUES IMMOSTREET.CH PORTAL : ERFOLGREICHE WETTE !

Einführung des neuen Portals Ende Januar, neue nationale Kommunikationskampagne seit März, Verkündigung einer neuen Partnerschaft mit Comparis im Mai... Das erste Semester war für das ImmoStreet Portal sehr reichhaltig, es innoviert und bringt immer neue Lösungen, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

Rückblick auf 6 intensive Monate mit Ferdi Koester, Sales Direktor für die Deutsche Schweiz.



## Was hat sich für ImmoStreet.ch im Jahr 2014 geändert?

Die Konkurrenz auf dem Online Anzeigen-Markt für Immobilien verstärkt sich. Es war für uns sehr wichtig, im Rennen zu bleiben und Vorläufer für Innovationen zu sein, um im Vorfeld des Wettbewerbs zu stehen. Das haben wir auch Anfang des Jahres initiiert, indem wir die ganze Ergonomie und Funktionalitäten unserer Webseite überdacht haben.

## Was sind die grossen Neuigkeiten auf dem ImmoStreet Portal seit Anfang des Jahres?

Wir haben ein total anpassungsfähiges Portal kreiert, das heisst, es passt sich automatisch an jeden Bildschirm an. Dies erlaubt unseren Benutzern, genau dieselben Schnittstellen und dieselben Funktionalitäten auf jedem Bildschirm mit derselben Servicequalität auszunützen, ohne Informationen zu verpassen. Dies ist vor allem dank dem neuen Benutzerkonto möglich, aus der Praxis der sozialen Netzwerke übernommen wurde.

## Was sind die Resultate?

Wir sind mit den Leistungsfähigkeiten unseres neuen Portals sehr zufrieden. Dank dem responsiven Design, wurde die Anzahl der Abgänge halbiert. Es ist wichtig zu wissen, dass auf den Webseiten, wo das Surfen für die Benutzung mit einem Tablett oder eines Smartphones nicht optimiert ist, ein Internet-Surfer von zwei die Web-Seite schon ab der Home Pa-

ge verlässt. Auf ImmoStreet.ch ist es weniger als 1 Internet-Benutzer von 5. Wir arbeiten kontinuierlich an dieser Optimierung, um die Resultate weiterhin zu verbessern.

Auch die neue Funktion «Quick Kontakt» bringt einen grossen Erfolg: Die Benutzer können jetzt Ihre Kontakt-Anfragen direkt auf der Resultat-Seite abrufen, ohne die Immobilien Detail-Seite downzuloaden. In einer Welt, in der die Benutzer immer schneller bedient werden wollen, ist diese Funktion sehr beliebt: Die «Quick Kontakt» Anfragen betragen heute bereits 50% aller Anfragen auf unserer Webseite.

Schliesslich lassen die Resultate in der Deutschen Schweiz nicht auf sich warten. Dank unserer Werbekampagne, registrieren wir einen Zuwachs von +44% der einzelnen Besucher verglichen mit 2013.

## Planen Sie demnächst neue Funktionen?

Wir führen ständig Verbesserungen aus und prüfen neue Dienstleistungen. Unser Forschungs- und Entwicklungsteam verfolgt alle neuen Web und Mobile Tendenzen und wendet diese Innovationen auf dem ImmoStreet Portal an. Momentan arbeiten wir an neuen Leistungen für unsere Benutzer und Agenturen, die in den nächsten Monaten bekannt gemacht werden. Mehr kann ich Ihnen derzeit nicht darüber sagen.

## Ein letztes Wort über die Partnerschaft mit Comparis ?

Wir sind sehr stolz, von Comparis für diese neue Partnerschaft ausgewählt worden zu sein. Von nun an, werden alle Anfragen durch das Kontaktformular für die ImmoStreet-Anzeigen auf der Comparis.ch Detail seite direkt und exklusiv an ImmoStreet weitergeleitet.

ImmoStreet.ch profitiert ab jetzt von einer spezifischen Hervorhebung aller seiner Anzeigen, die auf dem Comparis.ch Portal veröffentlicht werden: Der Link zur Original Anzeige der Immobilie wird nur für ImmoStreet.ch aktiv sein.

Viele Agenturen haben mich bereits kontaktiert, um ihre Anzeigen auf ImmoStreet.ch zu veröffentlichen und um in den Genuss dieser zusätzlichen Visibilität auf Comparis zu kommen.

## Weitere Informationen

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

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

# Ein Arbeitsplatz für zwei

Das klassische Zellenbüro entspricht nicht mehr heutigen Arbeitsformen. In Zukunft sind flexible Bürostrukturen mit Arbeitszonen und Gemeinschaftsflächen gefragt.



Das klassische Zellenbüro verschwindet nach und nach. Offene Bürostrukturen unterstützen zeitgemässe Arbeitsprozesse.

MARTIN KLEIBRINK\* •

**STÖRUNGEN IN MEHRPERSONENBÜROS GRÖßER ALS IN OPEN-SPACE-BÜROS.** Nach dem Rückzug der Routinesachbearbeitung und der Verlagerung der Arbeitsprozesse hin zu wechselnden Teams dürfen Kommunikation, Wissensweitergabe und Austausch als Key-Success-Faktoren von Innovationsprozessen betrachtet werden. Offene und transparente Bürolayouts unterstützen diese Entwicklung. Doch auf der anderen Seite gilt es auch, die konzentrierte Arbeit des Einzelnen zu ermöglichen.

Immer wieder wird der vermeintliche Vorteil von Zellenbüros gegenüber offenen Raumstrukturen ins Spiel gebracht. Doch Ruhe gibt es nur im Einzelbüro, und der Kreis derer, die sich noch in ein eigenes Büro zurückziehen können, ist stark rückläufig. Studien zeigen, dass die Störungen in Mehrpersonenbüros grösser sind als in gut geplanten Open-Space-Büros. Das Horrorszenerario dürften dabei Doppelbüros oder Mehrpersonenräume sein, an deren Tischen Vieltelefonierer

und jene, die in Ruhe arbeiten müssen, einander gegenüber sitzen.

**AUSLAUFMODELL ZELLENBÜRO.** Dennoch ist die Beliebtheit für kleinteilige und geschlossene Bürokonzepte ungebrochen. Dies spiegelt sich im Reformstau vieler Unternehmen und in ihrer Arbeits- und Führungskultur wider. Das Zellenbüro bildet überholte Hierarchiestrukturen und die daraus abgeleiteten Flächen- und damit Besitzstandsansprüche ab. Mit der Arbeits- und Lebensweise heutiger Generationen hat dies jedoch wenig zu tun. Begegnungsqualität, informelle und spontane Kommunikation, Angebote für vielfältige Arbeitsweisen im Sinne des «Activity based Working» sind bei diesem Konzept Mangelware. Das Zellenbüro mag als Rückzugsort und als Ort der Konzentration seine Berechtigung haben. Aber als Ort, an dem sich Menschen vernetzen, frei miteinander kommunizieren und zeitgemäss arbeiten, eignet es sich nur bedingt.

Dieser rückwärtsgewandten Haltung zum Trotz werden offene Raumkonzepte

immer beliebter. Das liegt zum Teil an ihrer hohen Flächenwirtschaftlichkeit und den niedrigeren Kosten pro Arbeitsplatz. Doch offene Bürokonzepte werden – vom Einsparungszwang und falschem Effizienzdenken getrieben – oft viel zu dicht belegt. Die grossen Menschenansammlungen stellen die Klima- und Lüftungsanlagen, vor allem in nachhaltig geplanten Immobilien, vor grosse Herausforderungen. Gleichzeitig sind mit der Enge auch grössere akustische Störungen verbunden. Denn meist wird auf zusätzliche Raumangebote für konzentriertes Arbeiten und Rückzug verzichtet. Doch besonders Rückzugsangebote sind als Orte der Ruhe und Konzentration unverzichtbar. Bei der Ausführung ist nicht nur eine gute akustische Abschottung wichtig, sondern ebenso eine gute Raum-, Ausstattungs- und Gestaltungsqualität.

Bei sogenannten Multi-Space-Konzepten werden Flächen auf intelligente Art kombiniert. Dabei können die Mitarbeiter auf eine gemeinsame Mitte zugreifen, wo sie Rückzugsräume, Touchdown-Arbeitsplätze, Meetingräume, Kaffeebars und



Lounges finden. Mindestens 25 bis 30% der Flächen sollten solchen Angeboten vorbehalten bleiben.

**ARBEITSPLATZ-SHARING.** In non-territorialen Konzepten, die man allgemein als «Business Club» oder «Flexible Office» bezeichnet, teilen sich die Mitarbeiter eine bestimmte Zahl an Arbeitsplätzen. Eine probate «Sharingratio» liegt bei 80%, das heisst 100 Mitarbeiter teilen sich 80 Arbeitsplätze in verschiedenen Nutzungszonen. Aufgrund der höheren Effektivität der Flächennutzung können Gemeinschaftsflächen und Arbeitsplatzzonen ausgedehnter, vor allem aber vielfältiger gestaltet werden. So kann durch unterschiedliche «Workplace Settings» eine grössere Differenzierung in offenen Arbeitsplatzzonen umgesetzt werden. Damit können verschiedene Arbeitsweisen mit unterschiedlichen An-

sprüchen an die Form der Zusammenarbeit, den Grad der Abschottung, aber auch des Ambientes unterstützt und gefördert werden. Für die Unternehmen ist wichtig, dass die Mitarbeiter auf der Suche nach einem geeigneten Arbeitsplatz nicht wie Nomaden durch verschiedene Flächen oder Geschosse irren. Menschen brauchen, besonders wenn der persönliche Arbeitsplatz entfällt, ein festes Territorium, eine Heimat, die den Ausgangspunkt für die Nutzung vielfältiger Angebote bildet und in der sie Vertrautes und nicht zuletzt den engeren Kollegenkreis finden. Der eigentliche Mehrwert des «Business Clubs» liegt in der Chance, statt eintöniger monofunktionaler Arbeitsplätze ein inspirierendes Ambiente zu bieten – was in konventionellen Konzepten mit fest zugeordneten Arbeitsplätzen wegen des höheren Flächenbedarfs kaum realisierbar wäre.

In Zukunft werden Menschen mit verschiedenem Hintergrund in wechselnden Teams zusammenarbeiten. Denn das Büro der Zukunft wird vielfältig und flexibel. Die Zeiten der Bürokratie und hierarchisch strukturierter Organisationen passen nicht mehr zu unserer heutigen Arbeitsweise und zu Menschen, für die Wahlfreiheit und Eigenverantwortung wichtige Werte sind. Die Zukunft gehört offenen und vielfältigen Bürostrukturen, die Projektarbeit, Vernetzung und die kollektive Gemeinschaft fördern. Attraktive Begegnungsorte stärken die Identität und den Gruppenzusammenhalt, aber auch die Loyalität zum Unternehmen. ●



**\*DR.-ING. MARTIN KLEIBRINK**

Der Autor ist Architekt, Inhaber der Firma KLEIBRINK, SMART IN SPACE und Gastdozent an der der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften.

ANZEIGE

## *Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



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

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

eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

Fajit Modell T, anno 1932 die modernste Rechenmaschine. Enorme Rechenleistung – ideal für Heiz- Nebenkostenabrechnungen und erst noch stromunabhängig. Würde heute noch funktionieren, aber mit unserer modernen Software gewinnen Sie mehr Vertrauen.

# Aufstocken mit Holz

Immer mehr Menschen leben in der Schweiz. Damit steigt der Druck auf Landschaft und Infrastruktur. Eine sinnvolle Lösung liegt im Ausbau des städtischen Wohnungsangebots. Ein Buch zeigt, dass sich auch Holz dafür eignet – beispielsweise durch Aufstockungen.



Zürichs «Supertanker» im Binz-Quartier: Die Aufstockung ist 100 Meter lang, 23 Meter tief und erstreckt sich über zwei Geschosse. Durch eine Auskrägung zur Strassenseite und der rückspringenden Fassade auf der Südseite wurde eine geräumige Dachterrasse gewonnen. (Foto: Michael Meuter)



Aufstockung einer Lausanner Villa: Im 150 m<sup>2</sup> grossen Dachgeschoss ist ein Architekturbüro untergebracht.

RED. ●

**BEVÖLKERUNG WÄCHST WEITER.** Die Bevölkerung der Schweiz ist auch 2013 wieder kräftig gewachsen. Die stärksten Zunahmen verzeichneten die Kantone Freiburg (+2,1%), Thurgau (+1,6%), Wallis (+1,5%), Aargau (+1,4%) sowie Genf und Zug (je 1,3%). Ende 2013 belief sich die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz auf 8 136 700 Einwohnerinnen und Einwohner, was im Vergleich zu 2012 einem Anstieg um 1,2% oder 97 600 Personen entspricht. Zwei Drittel der Zunahme gehen auf die Zuwanderung zurück. Da all diese Menschen eine Behausung brauchen, muss in der Schweiz mehr Wohnraum entstehen.

**WEITSICHT IST GEFRAGT.** Zwar hat das Volk mit hauchdünner Mehrheit entschieden, die Zuwanderung wieder mit Kontingenten zu begrenzen. Doch es bleibt vorerst offen, wie stark sich das Bevölkerungswachstum auf diesem Weg tatsächlich dämpfen lässt. Denn die Schweiz mit ihrer prosperierenden Wirtschaft wird auch in Zukunft für ausländische Arbeitskräfte attraktiv bleiben.

Hinzu kommt, dass eine nachhaltige Siedlungsstruktur nicht dadurch ent-

steht, indem man das Bevölkerungswachstum eindämmt. Quantitative Probleme sind raumplanerisch nur eine Seite der Medaille. Vor allem gilt es, qualitative Herausforderungen zu meistern: Wie wollen wir die Bebauung und Erschliessung der Schweiz organisieren, damit sie auch in zwanzig oder fünfzig Jahren funktionieren?

**» Die bestehende Tragstruktur verträgt es in der Regel, wenn ein Gebäude mit Holz um ein Stockwerk oder sogar mehrere Etagen zulegt.«**

**STADT ALS CHANCE.** Die Entwicklung zu mehr städtischem Wohnen bietet die Chance, Kulturland und Naherholungsräume zu erhalten, die überlasteten Transportwege während der Stosszeiten zu entlasten und einen weiteren Schritt in Richtung 2000-Watt-Gesellschaft zu machen. Doch das Angebot an städtischem Wohnraum ist begrenzt. Das Bevölkerungswachstum verteilt sich

weiterhin stark auf kleinere Städte und Agglomerationsgemeinden.

Eine Trendwende wäre möglich, wenn innerstädtische Quartiere moderat in die Höhe wachsen dürften, beispielsweise durch Aufstockungen. «Sanftes» höheres Bauen an zentralen Lagen, natürlich ausserhalb historisch geschützter Altstadtzonen. Dieser Ansatz ist in der Bevölke-

rung akzeptiert. Welches Potential in diesem Vorschlag steckt, zeigte die Studie «Verdichtung der städtischen Wohnbevölkerung», die das Swiss Real Estate Institute Ende 2012 veröffentlicht hat.

**EINS OBENDRAUF MIT HOLZ.**

Da Holz ein leichtes Baumaterial ist, eignet es sich für die Umsetzung eines sanften Höhenzuwachses im urbanen Gebäudepark. Die massive bestehende Tragstruktur verkräftet es in der Regel, wenn ein Gebäude mit Holz um ein Stockwerk oder sogar mehrere Etagen zulegt. So kann Holz bei Aufstockungen die ganze Palette seiner weiteren Vorteile in die Waagschale werfen: sein gutes ökologisches Profil, die rati-



Bürogebäude für «Ärzte ohne Grenzen» in Genf: Das zusätzliche Geschoss aus Holz bietet Raum für 30 Arbeitsplätze und zwei Sitzungszimmer. (Fotos: Corinne Cuendet)

onelle Fertigung, die den Holzbau preislich wettbewerbsfähig macht, eine kürzere Bauzeit im Vergleich zum Massivbau und sehr gute Werte bezüglich der Energiebilanz.

Das Mitte Mai bei Birkhäuser erschienene Buch «Aufstocken mit Holz» führt in einem allgemeinverständlichen Theorieteil unter Beleuchtung bautechnischer, energetischer, feuerpolizeilicher und ökologischer Aspekte in die Thema-

tik ein und präsentiert danach knapp drei Dutzend aktuelle Beispiele von Holz-Aufstockungen aus der Schweiz, Deutschland und Österreich.

Die Praxisbeispiele zeigen, dass man mit Holz bestehende Gebäude aller Art – nicht nur Wohnbauten, sondern auch Büro- und Verwaltungsgebäude – auf intelligente Weise in die Höhe erweitern kann.

#### FACHLITERATUR



Lignum (Hrsg.): «Aufstocken mit Holz. Verdichten, Sanieren, Dämmen», Autoren: Markus Mooser, Marc Forestier, Mélanie Ittet-Baschung, Charles von Büren. Birkhäuser Verlag, 79 CHF im Buchhandel, ISBN: 978-3-03821-506-6

ANZEIGE

## Seminar Zinsentwicklung

Referenten:

**Dr. Kaspar Fierz, Dr. sc. techn., lic. oec. publ.**  
- Basiszinssatz im aktuellen Zinsumfeld

**Beat Ochsner, Schätzungsexperte KPMG**  
- Vielfalt Diskontsatzmodelle Vor- und Nachteile

Dienstag 26. August 2014 um 14.00 Uhr

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.vas-aec.ch](http://www.vas-aec.ch)

**VAS**  
**AEC**

Herzogstrasse 18 - 3014 Bern  
[www.vas-aec.ch](http://www.vas-aec.ch)

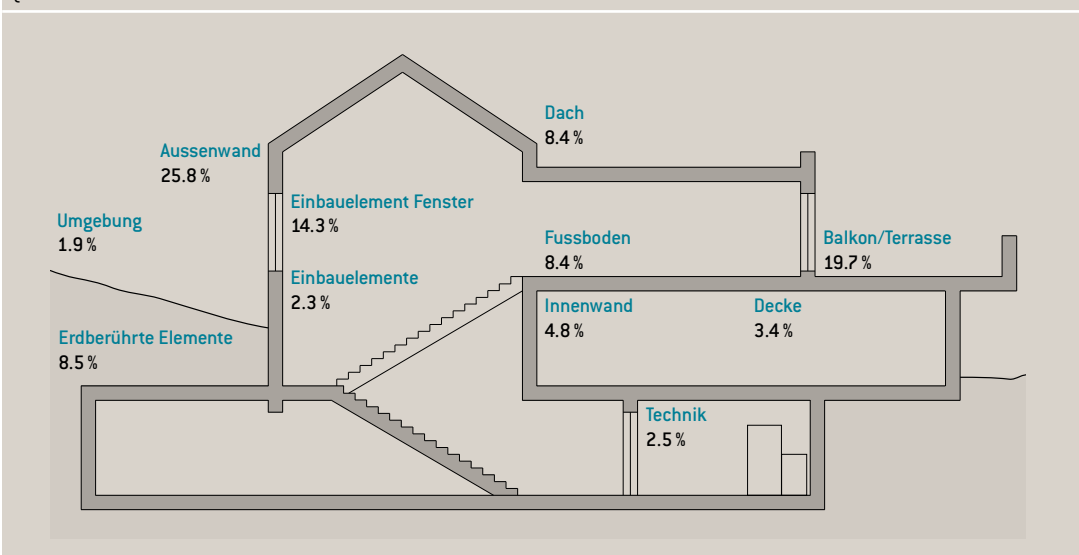


# Bauherren können sich absichern

Baumängel sind leider Alltag. Dennoch könnten Bauherren viele Probleme verhindern, wenn sie die Risiken kennen und sich ausreichend absichern würden – beispielsweise mit Hilfe eines Bauherrenberaters.

## MÄNGELVERTEILUNG AUS GUTACHTEN

Quelle: Schweizerischer Baumeisterverband



Insgesamt wurden 505 Gutachten ausgewertet. Die Grafik zeigt, wie sich 1337 Baumängel auf die einzelnen Gebäudeelemente verteilen.

### OTHMAR HELBLING\*

**BAUMÄNGEL SIND TEUER.** Eine Studie der ETH Zürich, die im Auftrag des Schweizerischen Baumeisterverbandes letztes Jahr veröffentlicht wurde, hat deutlich gemacht, wo die Qualitätsprobleme im Hochbau liegen: Obwohl 2011 im Hochbau rund 21 Mrd. CHF verbaut wurden, mussten 8% davon, das entspricht rund 1,6 Mrd. CHF pro Jahr, in die Mängelbehebung investiert werden. Rein statistisch sind dies pro erstellter Wohneinheit 15 Mängel à 2500 CHF (siehe auch «Immobilien» vom April 2014).

Insgesamt 60% der Mängel betreffen gemäss Studie die Wasserdichtigkeit der Gebäudehülle. Als Verursacher wurde meist die fehlerhafte Ausführung durch Bauunternehmer lokalisiert (60%-Anteil). Gut 20% der Probleme gehen auf Planungsfehler zurück, circa 6% sind Bauleitungsfehler.

**MASSNAHMEN FÜR QUALITÄTSVERBESSERUNGEN UNGENÜGEND.** Die Probleme und die

daraus erwachsenden Reparatur- und Sanierungskosten waren schon vor der ETH-Studie bekannt. Wer jetzt aber vermutet, dass die Bauwirtschaft daraus ihre Lehren zieht und die entsprechenden Massnahmen in die Wege leitet, täuscht sich. Auch weiterhin gelangen Ausführungspläne von Planern und Architekten ohne zusätzliche Prüfung auf die Baustelle, obwohl 20% der Schäden auf mangelhafte Pläne zurückzuführen sind. Ebenso wenig werden spezielle Qualitätsschwerpunkte für die Ausführung und Kontrolle der Wasserdichtigkeit der Gebäudehülle festgelegt und angewendet. Deshalb finden sich an verschiedenen Gebäuden oft die gleichen Schadensbilder.

**URSACHEN SIND TEILWEISE UNBEKANNTE BAUNORMEN.** Damit Baumängel und Bauschäden wirksam verhindert werden können, braucht es eine konsequente Planung und Ausführung nach dem Stand der Technik und den Regeln der Baukunde.

Das Grundgerüst für die Ausführung von Bauarbeiten bilden die SIA-Normen, die aber nur etwa alle zehn Jahre erneuert werden und somit teilweise nicht mehr dem aktuellen Stand der Bauausführung entsprechen. Die Schweizerischen Fachverbände der einzelnen Arbeitsgattungen präzisieren und ergänzen den vorgegebenen Rahmen der SIA-Normen laufend und können dadurch schneller und detaillierter auf die einzelnen Ausführungsdetails eingehen. In der Regel dauert es dann mehrere Jahre, bis diese Merkblätter und Empfehlungen in der Baupraxis angekommen sind. So wurde zum Beispiel bereits im Jahre 2006 geregelt, dass hinter Plattenbelägen im Spritzwasserbereich eine Abdichtung angebracht werden muss. Eine Vorgabe, die sich aber mehrheitlich erst in den letzten zwei bis drei Jahren auf den Baustellen durchgesetzt hat. Die ungenügende Kenntnis der aktuellen Baunormen bei Planern und Bauunternehmern führt dazu, dass bekannte Probleme über Jahre nicht angepackt werden, weil die Ausführung immer noch auf dieselbe – fehlerhafte – Weise erfolgt. Dabei ist die Rechtsprechung im Zweifelsfall klar, denn die SIA-Normen sowie Merkblätter und Empfehlungen der Fachverbände sind eine zwingende Vorgabe für die Bauausführung.

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



Im Schweizer Hochbau wurden 2011 rund 21 Mrd. CHF verbaut. Davon mussten 1,6 Mrd. CHF in die Mängelbehebung investiert werden.

**ZU WENIG PLANUNG UND KONTROLLE.** Ein weiterer Grund für Mängel sind der Preis- und Zeitdruck auf der Baustelle. Nicht selten werden diesen Randbedingungen die Bauqualität und die längerfristige Werterhaltung einer Immobilie untergeordnet. So bildet der Preis oftmals das Hauptkriterium für die Vergabe von Ar-

men. Immer mehr Bauherren lassen sich dabei von externen Sachverständigen und Bauherrenberatern unterstützen, die gezielte Qualitätskontrollen auf dem Bau durchführen. Der Berater prüft dabei bereits im Vorfeld die Vertragsunterlagen und die Ausführungspläne auf ihre Schwachpunkte. Auf der Baustelle kontrolliert er die korrekte Ausführung und leitet allenfalls Korrektur- und Sanierungsmassnahmen frühzeitig ein. Eine mängelfreies Bauwerk mit einer langfristigen Wert-

„Nicht selten unterschätzen Bauherren ihre Risiken, die mit dem Bau einer Liegenschaft verbunden sind.“

OTHMAR HELBLING

beiten. Das Einholen von Referenzen oder die Überprüfung des Know-how eines Bauunternehmers spielt kaum eine Rolle. So kommen Unternehmer zum Zug, die weder über die notwendigen Facharbeiter noch über das nötige Grundlagenwissen verfügen. Der Bauherr ist deshalb gut beraten, die Qualitätsvorgaben für sein Bauwerk vorzugeben und die notwendigen Kontrollmassnahmen bereits vor der Bauausführung zu bestimm-

**UNTERSCHÄTZTE RISIKEN DES BAUHERRN.** Nicht selten unterschätzen Bauherren ihre Risiken, die mit dem Bau einer Liegenschaft verbunden sind. Sie bereiten sich zu wenig darauf vor oder sichern die erkennbaren Risiken nicht ausreichend ab. Während der Bauausführung zeigt sich aber schnell, dass der Bauherr gegenüber den Unternehmern vom Gesetz her sehr schlecht geschützt ist. So können Unternehmer ihre Ansprü-

che gegenüber dem Bauherrn mit geringem Aufwand mit einem Bauhandwerkerpfandrecht im Grundbuch auch vier Monate nach der Fertigstellung ihrer Arbeiten noch sicherstellen. Dagegen muss der Bauherr für die Durchsetzung seiner vertraglichen Ansprüche und Garantieleistungen oftmals einiges an zeitlichem und finanziellem Aufwand bereitstellen, da die meisten Unternehmer ihren Garantieverpflichtungen ungenügend nachkommen.

Für die Ausführung seiner Arbeiten haftet der Unternehmer gegenüber dem Bauherrn in der Regel fünf Jahre. Dies ist vor allem für Flachdächer und Fassadenkonstruktionen eine kurze Zeitspanne, die teilweise auch fehlerhafte Bauausführungen überstehen. Die meisten Schäden tauchen erst später auf und müssen dann vom Bauherrn auf eigene Kosten behoben werden.

**REGELN FÜR BAUHERRN.** Eine sorgfältige Auswahl der Baupartner ist deshalb für Bauherren ebenso wichtig, wie klare Qualitätsvorgaben bei der Bestellung von Planer- und Unternehmerleistungen. Diese beginnt bereits mit der Kontrolle der Ausführungspläne und der Werkverträge. Eine laufende Prüfung der ausgeführten Bauarbeiten während des Bauablaufs ist unbedingt nötig. Denn nicht alle Bauteile und Wasserabdichtungen sind anlässlich der Bauabnahme noch einsehbar. Dabei können Berater der Kammer unabhängiger Bauherrenberater private und professionelle Bauherren in allen Bereichen unterstützen und so zu einer qualitativ guten Ausführung der Arbeiten beitragen.

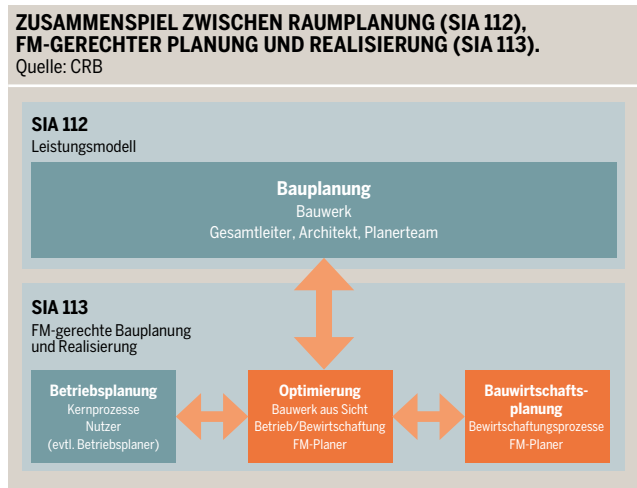
**FACHLITERATUR**

Das Handbuch «Mängel im Hochbau – Empfehlungen für Ausführende und Entscheidungsträger», ISBN Nr. 978-3-9524170-0-3, ist unter [www.baumeister.ch](http://www.baumeister.ch) erhältlich, Tel. 044 258 82 92, Mail: [sbvshop@baumeister.ch](mailto:sbvshop@baumeister.ch). Verkaufspreis: 48 CHF.

**OTHMAR HELBLING**  
Der Autor ist Bauherrenberater KUB/SVIT und Inhaber von hbq-Bauberatungen in Rapperswil-Jona.

# Bewirtschaftung früher planen

Die IFMA Schweiz hat zusammen mit 26 Projektpartnern einen Leitfaden für das planungs- und baubegleitende Facility Management entwickelt. Das Buch stellt Leistungsmodul bereit, erklärt, wie baubegleitendes FM funktioniert.



**STRUKTUR DER EMPFEHLUNG SIA 113 MIT DEN RELEVANTEN FM-ELEMENTEN**  
Quelle: CRB

		Review Methodik des Planungs- und baubegleitenden Facility Managements (pbFM)		
SIA 113	Qualitätssicherung			
	Sicht Eigentümer	Aufgaben bezüglich Finanzen / Ressourcen	Aufgaben bezüglich Bauobjekt	Aufgaben bezüglich Organisation
	Sicht Nutzer / Mieter	Optimierung Lebenszykluskosten Nutzwert	Optimierung aus Sicht Bewirtschaftung	Planung der Bewirtschaftung
	Sicht Dienstleister			
	Informations- und Datenmanagement	Bezeichnung Strukturierung	Ablage	Austausch
		Informations- und Datenmanagement		

**RENÉ SIGG\***

**UNTERHALTSKOSTEN PLANEN.** Gebäude haben eine lange Lebensdauer. Damit beeinflusst ihre Nutzungsphase die Kosten sowie den Ressourcen- und Energieverbrauch wesentlich. Deshalb sollten sich Investoren bereits während der Planung überlegen, wie hoch die Betriebs- und Unterhaltskosten eines Gebäudes sind. Dieses Bedürfnis hat der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA erkannt und 2010 die Empfehlung SIA 113 «FM-gerechte Bauplanung und Realisierung» veröffentlicht. Die Empfehlung SIA 113 beschreibt die Aufgaben eines Planungs- und baubegleitenden Facility Managements während der Phasen, die in der Ordnung SIA 112 «Leistungsmodell» definiert sind.

Zusammen mit 26 Projektpartnern aus der Praxis hat IFMA Schweiz die Vorgaben von der SIA 113 aufgenommen und in Form eines Praxisleitfadens konkrete Anleitungen für das Planungs- und baubegleitende FM entwickelt. Die Anleitung zeigt, wie sich FM-Aufgaben in der Praxis umsetzen lassen.

**VERBREITUNG IST DAS ZIEL.** Mit dem Praxisleitfaden will der Herausgeber die Anwendung der SIA-Empfehlung in der Praxis abstützen. Das Hilfsmittel richtet sich an Bauherren und Leistungserbringer. Sie erhalten ein Grundlagenbuch mit konkreten Beispielen. Denn das Planungs- und baubegleitende FM ist dann wirkungsvoll, wenn es frühzeitig in die Bauplanung integriert wird. So können die notwendigen Massnahmen aus betriebswirtschaftlicher Sicht

in das Bauwerk einfließen. So lassen sich Kosten für Umplanungen aufgrund veränderter Anforderungen vermeiden und der Einfluss auf die Lebenszykluskosten steigt.

Während es in den frühen Phasen eines Projekts aus Sicht des Planungs- und baubegleitenden FM, vor allem um die Optimierung des Bauwerks geht, verlagert sich der Schwerpunkt mit fortschreitendem Bauprozess in die eigentliche Planung der Bewirtschaftung. Entsprechende Fachleute sollte man vor allem dann frühzeitig einbeziehen, wenn Betrieb und Bewirtschaftung in einem komplexen Umfeld mit verschiedenen Beteiligten stattfinden. Das können grosse Verwaltungsbauten mit verschiedenen Nutzern, Forschungs- und Laborgebäuden, Spitälern, Industrie-, Kultur- oder Sportbauten sein.

**HILFSMITTEL FÜR JEDEN TAG.** Der Praxisleitfaden bietet die Basis für die Erstellung eines Leistungsverzeichnisses und hat den Vorteil, dass man als Bauherr oder Leistungserbringer auf bestehende Erfahrungen aufbauen kann, die in das Buch eingeflossen sind. Im ersten Teil der Publikation werden die Struktur und die Inhalte der Empfehlung SIA 113 anhand folgender Themenblöcke detailliert vorgestellt:

- Optimierung eines Bauwerks aus der Sicht der Bewirtschaftung
- Planung der Bewirtschaftung
- Methodik des Planungs- und baubegleitenden FM
- Optimierung der Lebenszykluskosten und des Nutzwertes
- Informations- und Datenmanagement.

Dabei werden – bezogen auf die Phasen der Ordnung SIA 112 – die konkreten Leistungen des Planungs- und baubegleitenden FM beschrieben und mit realen Beispielen aus der Praxis ergänzt. Die Rolle des FM-Planers wird dabei ebenso erklärt wie Funktion und Ziel eines Betriebsführungskonzepts. Im zweiten Teil findet man Unterlagen für die Anwendung des Planungs- und baubegleitenden FM in der Praxis: Dazu gehören 19 verschiedene Leistungsmodul, die Vorlage für die Struktur eines Betriebsführungskonzepts, eine Leistungsmatrix, die zeigt, welche Aufgaben gemäss Empfehlung SIA 113 in den einzelnen Leistungsmodulen enthalten sind, sowie Checklisten zur Optimierung des Bauprojekts aus Sicht der Bewirtschaftung. Digitale Anwendungshilfen ergänzen das Angebot.

IFMA Schweiz ist die Landesorganisation der International Facility Management Association mit Sitz in Houston USA. Die IFMA ist mit über 22 000 Mitgliedern in 78 Ländern die weltweit grösste Berufsorganisation für Facility Manager. IFMA Schweiz wurde 1997 gegründet und zählt derzeit rund 250 Mitglieder. [www.ifma.ch](http://www.ifma.ch)



CRB (Hrsg): Planungs- und baubegleitendes Facility Management pbFM – Praxisleitfaden für die Empfehlung SIA 113. Preis: 185 CHF exkl. MWST. Bestellung bei: CRB, [info@crb.ch](mailto:info@crb.ch), [shop.crb.ch](http://shop.crb.ch). Käufer der pbFM-Publikation können die digitalen Anwendungshilfen unter [pbFM@crb.ch](mailto:pbFM@crb.ch) kostenlos anfordern.



**RENÉ SIGG**  
Der Autor ist Geschäftsführer, Vorstandsvorsitzender von Intep – Integrale Planung GmbH und verantwortlich für den fachlichen Inhalt des Praxisleitfadens.



# Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

**Keine leeren Versprechungen!  
ImmoScout24 bietet Ihnen  
einen transparenten Marktüberblick  
und berät Sie individuell.**

**Kontaktieren Sie uns  
031 744 21 11 | [info@immoscout24.ch](mailto:info@immoscout24.ch)**

**IMMO  
SCOUT 24**

# Der Umsatz bestimmt die Miete

Einkaufszentren sind Erlebniswelten. Wie lassen sich diese bewerten? Ein Seminarworkshop der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT gibt facettenreiche Antworten darauf.



Das Seminar bot abwechslungsreiche Referate und eine spannende Führung.

**CORINA ROEDEVEN-MEISTER\*** • .....  
**THEMENBEZOGENER SEMINARORT.** Für das Seminar «Bewertung von Einkaufszentren» vom 12. Juni hätten die Organisatoren der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT kaum einen besseren Ort wählen können als das Einkaufszentrum Sihlcity. Interessierte Kammermitglieder trafen sich nicht nur zu spannenden Referaten, sondern auch zu einer Führung hinter die Kulissen und einem regen Austausch untereinander. Von den vielen Besuchern, die ihre Mittagspause auf dem Gelände und im Einkaufszentrum verbrachten, sowie den hohen Temperaturen war im Seminarhotel Four Points by Sheraton Sihlcity nichts mehr zu spüren, als Marco Piccoli, Vorstandsmitglied der SEK/SVIT, die Teilnehmer begrüßte.

**UNTERSCHIEDLICHE BETRACHTUNGSWEISEN.** Die Gesamtbewertung von Einkaufszentren gehört nicht zum Alltagsgeschäft eines Schätzungsexperten. Dennoch hat der Vorstand der SEK/SVIT die schon lange in der Pipeline liegende Idee zu diesem Seminar nun in die Tat umgesetzt. Vier Referenten beleuchteten das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven: aus Sicht des Marktes, der Nutzer und Betreiber, der Investoren sowie der Bewertung.

**ANHALTENDES WACHSTUM.** Die Schweiz zeichnet mit 1,88 m<sup>2</sup> pro Einwohner die

höchste Dichte an Detailhandelsflächen in Europa. Immerhin prägen 169 Shoppingcenter, ein Airportcenter und vier Rail-City mit je einer Verkaufsfläche von über 5000 m<sup>2</sup> den Markt. Dr. Fabian Wildenauer, Leiter Research & Strategy, Wincasa AG, und Dozent an der Universität Zürich, zeigte in seiner Präsentation, dass die Ex-

„Die hohe Miete ist ein Indikator für die Lagequalität.“

DR. FABIAN WILDENAUER, WINCASA AG

pansion von Retailflächen in den letzten Jahren zu einer höheren Wettbewerbsintensität und zur Verdrängung geführt hat. Er rechnet damit, dass der Umsatzanteil von Einkaufszentren am Gesamt-Detailhandelsumsatz weiter zunehmen wird. Laut Prognosen vom Marktforschungsinstitut GfK soll gleichzeitig die Fläche von Shoppingcentern in den nächsten Jahren ebenfalls weiter zunehmen. Solange dieses Wachstum mit der Zunahme der Kaufkraft und einer Zuwanderung einhergeht, erachtet Wildenauer dies als unproblematisch, vor allem nicht für Center an guten Lagen.

**MIETZINSEN UNTER DRUCK.** Michel Müller, eidg. dipl. Immobilienreuhänder und Inhaber der Michel Müller AG, stellte in seinem Referat die Bewertung von Einkaufszentren aus Sicht der Nutzer und Betreiber vor. Auf eine anschauliche und praxisbezogene Art erzählte er aus seinen Erfahrungen an der Front und wies auf die verschiedenen, den Mietpreis beeinflussenden Faktoren hin. Aus seiner Sicht sind Mieter sehr fordernd geworden, unter anderem, was die Übernahme von Baukosten durch den Vermieter betrifft. Ebenso stark stehen die Mietzinsen unter Druck, indem nicht selten reine Umsatzmieten ohne fixen Nettomietzins vereinbart werden.

**ES PRÜFE, WER SICH BINDET.** Die Bewertung aus Sicht der Investoren stellte Andreas Roth, Director und Product Manager der Credit Suisse Anlagengestiftung Real Estate Switzerland, vor. Das Credit Suisse Real Estate Asset Management hält in seinem Portfolio diverse Einkaufszentren, so auch das Sihlcity. Andreas Roth beschrieb die Kriterien für den Kauf von Einkaufszentren durch institutionelle Investoren und den Erwerbsprozess einer Bestandeslie-

genschaft bei der Credit Suisse Real Estate Asset Management. Er zeigte auf, warum Einkaufszentren im Planungsstadium generell schwieriger zu bewerten sind als bestehende. Abhängig vom Fokus der Immobilienschätzungen können Bewertungen von Einkaufszentren bis zu 40% voneinander abweichen.

**MIT MODELLEN PLAUSIBILISIEREN.** Als letzter Referent stellte Driss Agramelal, Immobilienbewerter IAZI AG, in seinem Vortrag die Bewertung von Einkaufszentren aus Sicht der Bewertung vor. Anhand des Fallbeispiels Sihlcity zeigte er auf, wie Schätzungsexperten eine Bewertung mit einfachen Modellen plausibilisieren können. Dazu genügen oft öffentlich zugängliche Informationen.

**BLICK HINTER DIE KULISSEN.** Nicht öffentlich zugänglich waren dagegen einzelne Räumlichkeiten, die den Teilnehmern während der im Anschluss an die Referate stattfindenden Besichtigung von Sihlcity gezeigt wurden. Jörg Engeler, Centerleiter Sihlcity, begann seine Führung im Zentrum von Sihlcity, auf dem Marktplatz. Umgeben von verschiedenen Gastronomiebetrieben mischen sich hier alte und neue Baukunst. Kunst widerspiegelt sich auch in fest installierten Werken und Wechselausstellungen. Jörg Engelers Begeisterung für das Einkaufszentrum war in seinen Ausführungen spürbar, liess jedoch auch Raum für kritische Anmerkungen.

**ZWEITER SEMINARTERMIN.** Die interessantesten Fragen aus dem Teilnehmerkreis

zeigten, dass der Seminarworkshop auf grosses Interesse der Teilnehmer stiess und das Thema Bewertung von Einkaufszentren in irgendeiner Form eben doch zum Alltag zahlreicher Schätzungsexperten gehört. Interessierte erhalten am 26. August 2014 nochmals die Gelegenheit, diesen Seminarworkshop in Zürich Sihlcity zu besuchen. Anmeldungen dazu nimmt Marco Piccoli gerne entgegen: [piccoli@hic-basel.ch](mailto:piccoli@hic-basel.ch) oder Telefon 061 336 30 62. ●



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

ANZEIGE

# Bauen Sie nicht auf Sand.

■ **MAS Real Estate Management**

Jetzt zum Beratungsgespräch anmelden:  
[fh-hwz.ch/masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich



# Bestellerkompetenz bewegt

Die Jahrestagung der SVIT FM Schweiz vom 22. Mai im Tagungszentrum Bocken, Horgen ZH, stand unter dem Motto «Mit aktuellen Themen bewegen». Fehlende Bestellerkompetenz beschäftigt Auftraggeber wie Auftragnehmer.



Facility Management Day – ein gelungener Mix aus Fachprogramm und Networking.

**IVO CATHOMEN** ● .....

«Falls Facility Management tatsächlich ein Geschäft mit tiefen Margen ist, wie viele behaupten, warum registrieren wir dann weltweit so viele Firmentransaktionen – und warum entwickeln sich zum Beispiel grosse Baukonzerne in Richtung FM?» – Rakesh Kishan, Board-Mitglied von Trascient Management Consulting und Eröffnungsredner am FM Day 2014 beobachtet eine besondere Dynamik in der Branche. Die Bedeutung des FM im Unternehmen steige; statt des früheren Kostenfokus rücke immer häufiger der «Business Value» des FM für das Unternehmen ins Zentrum.

Diese Botschaft aus berufenem Mund hören die FM-Vertreter gerne. Allerdings scheint der Trend noch nicht alle Ebenen und alle Beteiligten erfasst zu haben. Eine der Voraussetzung dafür, die Potenziale des FM im Unternehmen zu erschliessen und die Ressource Immobilien zu einem «Business Value» zu entwickeln, liegt in der Bestellerkompetenz der auftraggebenden Unternehmen. Und hier – das haben die Interessenvertreter des FM im In- und Ausland erkannt – besteht ein Defizit. Die Initiative zur Steigerung der Bestellerkompetenz und die Zertifizierung von Objektmanagern

zielen darauf ab, diese Lücke zu schliessen. Teilerfolge lassen sich verbuchen. So wurden anlässlich des FM Day 2014 die ersten Zertifikate an die anwesenden Daniel Jud, Jörg Gfeller und Markus Etterli übergeben.

**„Diejenigen, die ein Objekt am Schluss zu betreiben und gegenüber dem internen Nutzer zu verantworten haben, müssen auch die Verantwortung für die Ausschreibung tragen.“**

THOMAS GLATTE

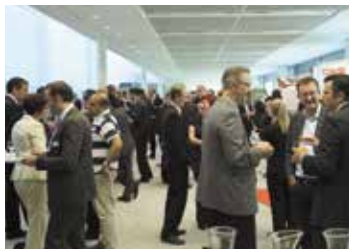
Weitere Kompetenzchecks und Prüfungen zum «Certified Object Manager» folgen. Im Herbst 2014 ist in der Schweiz der dritte Check vorgesehen.

In seiner Laudatio wies Thomas Knoepfle, Präsident von RealFM Deutschland, auf die Bedeutung dieses Leuchtturmprojekts und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit Deutschland-Österreich-Schweiz hin. Karriereprofile haben sich verändert. Weiterbildung, Personalentwicklung und lebenslanges Lernen machen auch vor dem FM nicht Halt. Bei der Personenzertifizierung gehe es auch darum, die Sprache der Nutzer und Dienstleister

aufeinander abzustimmen, sagte Knoepfle. Das sei gegenwärtig noch längst nicht der Fall. Für die Branche gibt es also noch viel zu tun, um ihren Status noch besser zu verankern.

**PRAXISBEISPIELE UND NETWORKING.** Der FM-Day lebt einerseits von den spannenden Berichten aus der Praxis, andererseits vom regen Austausch neben dem offiziellen Programm. Was ersteres betrifft, so schilderte unter anderem Thomas Glatte, BASF, die Entwicklung des Fachbereichs von einer Kostenstelle hin zu einem integrierten Corporate Real Estate Management. Dieser Pfad brachte im Konzern erhebliche Unterschiede und teilweise Missstände zum Vorschein. Inzwischen hat sich das Corporate Real Estate Management mit einem Immobilienvermögen von 3,6 Mrd. EUR zu einer Stützfunktion des Kerngeschäfts emanzi-

## «ES BESTEHT NACHHOLBEDARF»



Podiumsdiskussion unter der Leitung von Prof. Peter Ilg, HWZ

piert. Der Nachweis der Effizienzsteigerung und der Kostenreduktion durch die neuen FM-Strukturen und -Prozesse sei noch zu erbringen, räumte Glatte ein. Im weiteren schwebt ihm eine Gebäudeklassifizierung vor, in welcher der gesamte Gebäudepark im Sinne einer technischen Due Diligence, einer Nachhaltigkeits-Due-Diligence und einem sogenannten Building/Site Priority Assessment gewichtet und die Ressourcen anschliessend zielorientiert für jedes Gebäude festgelegt werden.

### » Die komplexesten Ausschreibungen haben das grösste Potenzial.«

FRANÇOIS CHAPUIS

Was das Networking betrifft, so boten ausladende Pausen Raum für den Austausch über Funktions- und Verbandsgrenzen hinweg. Der FM-Day ist mit dem Mix aus spannendem Programm und heterogenem Publikum ein fester Wert in der Agenda der FM-Branche. ●

**Eine breit zusammengesetzte Diskussionsrunde auf dem Podium zeigte aus unterschiedlichen Perspektiven den Wunsch nach mehr Bestellerkompetenz.**

● Unterhaltskosten machen ein Mehrfaches der Baukosten aus. Gleichwohl werden FM-Spezialisten und -Dienstleister noch immer nicht ausreichend in die Planungsphase eingebunden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Es werden zusätzliche Erschwernisse und Einschränkungen im Planungsprozess befürchtet. Architekten sehen sich in ihrer Gestaltungsfreiheit eingeengt. «Architekten schliessen ein Projekt nach dem Bau ab, unsere Mitarbeiter sind über den ganzen Lebenszyklus mit dem Objekt beschäftigt», sagte François Chapuis, Leiter Immobilien Aargau und Vorstandsmitglied des SVIT FM Schweiz. Wenn dies die Projektverantwortlichen der Auftraggeberseite erkennen, würden sie den Planern entsprechende Auflagen machen. Dies bedinge aber, dass der Besteller über

die Kompetenz verfüge. «Hier gibt es Nachholbedarf.»

François Chapuis sprach auf dem Podium des Facility Management Day 2014 wohl vielen anwesenden FM-Spezialisten im Zuhörerkreis aus der Seele. Seine Aussage wurde auch von der Auftragnehmerseite bestätigt. Severin Gallo, gammaRenax AG, ortete zwar Fortschritte. «Früher wurden wir angefragt, nachdem gebaut war. Heute werden wir gefragt, nachdem geplant ist. Das führt zwar noch immer nicht ans Ziel, zeigt aber, dass die Aufmerksamkeit für FM-Themen gestiegen ist.» Kostentransparenz sei ein wichtiger Antrieb für die Berücksichtigung der Lebenszykluskosten.

Dass sich viele Auftraggeber mit der Vergabe von FM-Mandaten schwer tun, zeigt auch die Erfahrung von Dr. Thomas Glatte, Director Group Real Estate & Facility Management, aus der jüngsten Vergangenheit des Chemiekonzerns BASF. «Noch vor wenigen Jahren wurden bei uns al-

te Verträge als Grundlage für Ausschreibungen verwendet.» Inzwischen hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Leistungsbeschreibungen, Datentransparenz und konkrete Anforderungen an das Leistungsniveau essenzielle Grundlagen für eine anforderungs- und marktgerechte Ausschreibung seien. Noch seien die meisten Auftraggeber längst nicht dort angelangt. Gallo ergänzte diese Aussage aus der Perspektive des Auftragnehmers mit dem Rollenmodell bzw. der Rollenverteilung von Auftragnehmer und Auftraggeber. Allerdings sollte der Detaillierungsgrad der Ausschreibung die Freiheit des Anbieters nicht übermässig einschränken und innovative Lösungen zulassen. «Der Dienstleister soll sich einbringen können.» Auch Eric Labhard, Kursleiter CAS Bestellerkompetenz an der ZHAW Winterthur, gab auf der andern Seite zu bedenken, dass die Anforderungskataloge mittlerweile so ausführlich seien, dass Offertsteller die eigentlichen Anforderungen nicht mehr erkennen würden. ●

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## 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, Immobilienreuehand, 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. August 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.

## SEMINAR BEWERTUNG VON WOHNIMMOBILIEN 09.09.2014

Gängige Bewertungsverfahren und ihre Tücken für Wohnimmobilien stehen an diesem Seminar im Fokus. Insbesondere geht es um selbst bewohnte Objekte, also Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum.

### PROGRAMM

- Aktuelles aus dem Schweizer Immobilienmarkt
- Hedonische Bewertung bei selbst genutzten Wohnimmobilien: Hintergrund der Methodik, Anwendungsmöglichkeiten, Beispiele und Übungen aus der Praxis

- Traditionelle Bewertungsmethoden: Begriffe im Gebrauch, Real-/Substanzwert, Umgang mit Unterhalt und Investitionen
- Valuation Behaviour – Bewertungen lesen und verstehen

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute aller Richtungen, Immobilienberater, Immobilienbewerter

### REFERENTEN

- Alain Chaney, Head of Valuation & Portfolio Management, IAZI, Zürich
- Roman Ballmer, Head of Hedonic Products, IAZI, Zürich

### DATUM

Dienstag, 09. September 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

### ORT

Four Points by Sheraton Sihlcity  
8045 Zürich

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

## SEMINAR BEST PRACTICE BEI MAKLERRECHT UND GRUNDBUCH 19.09.2014

Überblick über die rechtlichen Vorgaben aus dem Zivil- und Obligationenrecht sowie dem Grundbuchrecht. Praktische Tipps zur Gestaltung von Makler- und Kaufverträgen im Immobilienhandel. Optimierung von Abläufen bei Immobilientransaktionen.

### PROGRAMM

- Neues und Wissenswertes zur Vermarktung und Verkauf von Bestandsimmobilien, Neubauprojekten oder Bauland
- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltschaft und Gerichtspraxis
- Lex Koller
- Richtiges Lesen eines Grundbuchauszuges
- Transaktionsablauf beim Verkauf von Bestandesliegenschaften anhand von Beispielen
- Gewährleistungsfragen, Kaufpreisgestaltung, Kauf- und Vorkaufsrechte, zum Umgang mit Erbengemeinschaften und verbeiständeten Eigentümern
- Verkauf von Neubauprojekten
- Verkauf von Baulandgrundstücken, Altlasten, Landanbindung bis zur Eigentumsübertragung
- Vertragstechnische Spezialitäten, insb. Gewährleistungsfragen, Abgrenzungsfragen zwischen kauf- und werkvertraglichen Elementen
- Reservationsverträge und ihre Tücken
- Interessentenlisten, Kundendaten und deren (Weiter-)Verwendung nach Projektabschluss

ANZEIGE



# «Ein Ass im Ärmel!»

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

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

  
SWISS REAL ESTATE SCHOOL



## ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater

## REFERENTEN

- Dr. Boris Grell LL.M., Hodler Rechtsanwälte, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Zürich
- Daniel Thoma, Primus Property AG, Notar-Studium, Immobilienvermarkter und -bewerter FA, Zürich
- Roland Wettstein, Orgnet, Weisslingen, Vorstandmitglied SMK

## DATUM

19. September 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

## ORT

Four Points by Sheraton Sihlcity  
8045 Zürich

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## PATRONAT

Schweizerische Maklerkammer  
SMK SVIT

## SEMINAR

**MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN**  
01.10.2014

## PROGRAMM

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung / Verkauf mit Option) hat die Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) zu beachten. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen Publikationen festgelegt. Die theoretischen Grundlagen werden – gestützt auf die aktuelle Praxis der ESTV – anhand von praktischen Fällen und Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und diskutiert (von der MWST ausgenommene Überlassung und Option). Die bei Neu- und Umbau von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien zwischen von der MWST ausgenommener und steuerbarer Immobilienlieferung werden erläutert. Die bezüglich der MWST möglichen Übertragungsvarianten von Immobilien werden erklärt und diskutiert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei

der Erstellung, der Übertragung und Bewirtschaftung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verliert Chancen.

## ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschaftung sowie Investoren und Treuhänder.

## REFERENT

Rudolf Schumacher, Liebefeld BE dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWSTKompetenzzentrum der Treuhand-Kammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Referent und Autor.

## DATUM

01. Oktober 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

## ORT

Hotel Arte, 4600 Olten

## TEILNAHMEGEBÜHR

690 CHF (SVIT-Mitglieder), 860 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

## SEMINAR

**IMMOBILIENFINANZIERUNG – AKTUELLE TRENDS UND ENTWICKLUNGEN BEI WOHN- UND GWERBELIEGENSCHAFTEN**  
28.10.2014

## PROGRAMM

Die Finanzierung von Wohnimmobilien ist im Begriff ein Tummelfeld von Regulierungen der FINMA zu werden und die Beschränkungen sind vielfältig. Auch bei den Gewerbeliegenschaften steigt die Regulierung und die Banken müssen ihre Finanzierungsmodelle den aktuellen Gegebenheiten anpassen. Für viele Immobilienfachleute ist ein solides Wissen um die Finanzierung von Liegenschaften wichtig, um erfolgreich Aufträge auszuführen und effizient zu arbeiten, sei es als Vermarkter, aber auch als Bewirtschafter, Unternehmer, Berater oder generell als Immobiliendienstleister. Das einmal erworbene Wissen muss ständig erneuert und aufgefrischt werden. Bewährtes Wissen und Arbeitsabläufe gilt es periodisch zu überdenken und anzupassen. Dies ist insbesondere für den Bereich der Immobilienfinanzierung relevant, welcher einem grossen Wandel unterliegt.

Das Seminar verbindet Theorie und Praxis in ausgewogener Weise. Die Teilnehmenden erhalten so eine Übersicht über die aktuellen Gegebenheiten in allen Bereichen der Immobilienfinanzierung.

## ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Finanzierung und dem Handel beschäftigen oder sich dafür interessieren. Ein Grundverständnis für die Immobilienfinanzierung wird vorausgesetzt.

## REFERENT

Urs Gretler, UBS AG, Aarau, Bank und Finanzierungsexperte, langjähriger SVIT Dozent im Bereich Immobilienfinanzierung.

## DATUM

28. Oktober 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

## ORT

Hotel Arte, 4600 Olten

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## KURSZYKLUS

**ABENDVERANSTALTUNGEN FÜR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGSFACHLEUTE**

## MAI – OKTOBER 2014

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Oft ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit aufgrund der beruflichen Belastung nicht immer möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschriebenen 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  
Carbahaus, 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

## ANMELDUNG

Bitte beachten Sie das Formular auf der folgenden Seite.

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

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



SVIT Swiss Real Estate School

# Anmeldeformular

Seminare und Tagungen



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

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

- Seminar: Immobilieninformatik**  
28.08.2014
- Seminar: Bewertung von Wohnimmobilien**  
09.09.2014
- Seminar: Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch**  
19.09.2014
- Seminar: Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung,  
Erstellung und Übertragung von Immobilien**  
01.10.2014
- Seminar: Immobilienfinanzierung**  
28.10.2014
- Einzeltag Kurszyklus: Sanierung von Mietliegenschaften**  
18.09.2014
- Einzeltag Kurszyklus: Mietrecht und  
Übertragung von Immobilien**  
02.10.2014
- Einzeltag Kurszyklus: Vermarktung und Marktmiete**  
23.10.2014

Frau  Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied  Ja  Nein

Firma

Strasse

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

**MRA** MietRecht  
Aktuell



**Probeabo  
1 Jahr  
98 CHF\***

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

## Machen Sie sich fit in Mietrechtsfragen!

Aktuelle Gerichtsentscheide, Kommentare, Aufsätze – «MietRecht Aktuell» bietet unverzichtbares Wissen für Juristen, Schlichtungsstellen, Gerichte sowie Immobilienprofis. Die 4x pro Jahr erscheinende Publikation der SVIT Verlag AG wird seit ihrer Ersterscheinung im Jahr 2002 von ausgewiesenen Mietrechtsspezialisten betreut.

**Bestellung:** [www.svit.ch](http://www.svit.ch) unter «Publikationen»  
oder [mra@svit.ch](mailto:mra@svit.ch)

\*inkl. MWST und Porto, 4 Ausgaben/Jahr, Angebot gültig für den Jahrgang 2014, nur für Neuabonnenten. Verlängerung um jeweils 1 Jahrgang zu 108 CHF.

**MRA** MietRecht  
Aktuell



# 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

#### 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 Ticino

Febbraio – giugno 2015  
giovedì, 18.00 – 21.15  
Lugano-Breganzona

##### 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 Immobilientreuhand.

### 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 IMMOBILIENTREUHAND

### 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

### REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO, solothurnorientierter Teil BE Feusi Bildungszentrum, Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn,  
T 032 544 54 54, F 032 544 54 55,  
solothurn@feusi.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, Neuhoferstrasse 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

ANZEIGE



Die SVIT Swiss Real Estate School

## Lehrgang

## Buchhaltungsspezialist Immobilien

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

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

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

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

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

  
SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Die Gebäudeversicherungsanstalt des Kantons St.Gallen will ihr Liegenschaftsportfolio durch einen externen Liegenschaftsverwalter bewirtschaften lassen.

Sie sucht deshalb per 1.1.2015 eine professionelle

## Liegenschaftsverwaltung

Weitere Informationen zur Ausschreibung finden Sie auf SIMAP (Informationssystem über das öffentliche Beschaffungswesen der Schweiz), [www.simap.ch](http://www.simap.ch) (unter "Kanton SG") oder auf unserer Homepage: [www.gvasg.ch](http://www.gvasg.ch) → Aktuell → Ausschreibung Liegenschaftsverwaltung

Unser Direktionsbereich Migros IT-Services (MITS), Sparte IT Konzern & Industrie, befasst sich mit Projekten, Applikationsentwicklungen und weiteren IT-Dienstleistungen auf SAP FI/CO und neu auch RE-FX sowie weiteren IT-Systemen für die Migros-Gruppe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort einen

### SAP Berater RE-FX (w/m)

#### Zu Ihren Verantwortlichkeiten und Hauptaufgaben in dieser Position gehören:

- Leitung von bereichs- und fachübergreifenden Projekten
- Mitarbeit bei der Weiterentwicklung der SAP-Immobilienlösung
- Analysieren und realisieren von Änderungsaufträgen im SAP-Umfeld
- Sicherstellen der Prozessdokumentation im Bereich SAP
- Entgegennehmen, lösen und dokumentieren von Benutzeranfragen (2nd Level)
- Unterstützung des CH-Rollouts von RE-FX

#### Unsere Anforderungen:

- kaufmännische/technische Grundausbildung mit entsprechender Weiterbildung
- Eidg. Fachausweis Immobilien Bewirtschaftung oder mehrjährige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft
- mehrjährige SAP Beratungs- und Supporterfahrung in den Bereichen RE-FX und vorzugsweise PS und PM
- Buchhalterisches Grundwissen mit Vorteil auf Basis von SAP FI/CO
- Fähigkeit SAP Projekte zu konzipieren, koordinieren und realisieren
- Gepflegter Umgang mit unseren Kunden
- Rasche Auffassungsgabe, selbständige und zuverlässige Persönlichkeit
- Bereitschaft für Reisen innerhalb der Schweiz
- Gute Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Stilsichere Ausdrucksweise in Wort und Schrift in DE/FR (Niveau 2)

Sind Sie interessiert mehr über diese spannende, neue Herausforderung zu erfahren? Dann freuen wir uns über Ihre vollständige Onlinebewerbung unter [www.migros.ch](http://www.migros.ch).

#### Migros-Genossenschafts-Bund

Corinne Widmer, Personelles MGB, Limmatstrasse 152, Postfach, 8031 Zürich



# Romandie vor Deutschschweiz

Zum ersten Mal wurde die Berufsprüfung Immobilienbewertung gesamtschweizerisch durchgeführt. Die Prüfungsfeiern, als krönender Abschluss einer intensiven Ausbildungszeit, fanden gleichzeitig in der Romandie und der Deutschschweiz statt.



Nach Übergabe des Notenausweises stehen Absolventen und Prüfungskommission für ein Erinnerungsfoto bereit. (Fotos: Clemens Güdel)

**DANIEL SANDMEIER\*** • .....  
**ZWEI FEIERN ZEITGLEICH.** Die Prüfungsfeiern der Berufsprüfung Immobilienbewertung standen dieses Jahr unter einem besonderen Stern: Es war das erste Mal, dass die Prüfungen gesamtschweizerisch zeitgleich an zwei Orten durchgeführt wurden. Damit waren für alle Kandidaten die Voraussetzungen gleich.

In der Romandie wurde der Anlass im «Rockclub le Romandie», Lausanne, durchgeführt und in der Deutschschweiz im Zürcher «Zunftthaus zur Zimmerleuten». Im Tessin fanden keine Feierlichkeiten statt, da keine Prüfungen durchgeführt wurden.

Die Atmosphäre im «Le Romandie» mit seinem hohen und schwarz ausgekleideten Gewölbe unterstützte den jugendlichen Charakter des Anlasses. Durch den Gegensatz zwischen Rockclub und offizieller Prüfungsfeier entstand eine besondere Atmosphäre, die zu Gesprächen und zum Austausch einlud. Gilberte Schär,

Vizepräsidentin der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft SFPKIW/CSEEL, gratulierte den neuen Schätzern zu ihren Leistungen und unterstrich, wie wichtig die Weiterbildung und das Engagement in den Berufsvereinigungen sei.

**ENGAGEMENT IST GEFRAGT.** Im wieder aufgebauten Zürcher «Zunftthaus zur Zimmerleuten» gratulierte Hans Rudolf Hecht, Präsident der Prüfungskommission, den Absolventen zu ihren Leistungen und wies bei dieser Gelegenheit darauf hin, dass Bildung ein kontinuierlicher Prozess sei, der nie aufhöre. Auch er rief die neuen Schätzer auf, sich in den Verbänden zu engagieren und die Berufsprüfungen – eine besondere Stärke der Schweiz – zu unterstützen. – Traditionell wurden auch dieses Jahr besondere Leistungen durch die Prüfungskommission mit einem kleinen Geschenk honoriert. Dafür konnten sich folgende Personen qualifizieren:

- Marcel Fäh, Sargans SG, Note 5,1
- Simon Kaspar, Kehrsiten NW, 5,1
- Blaise Lambercy, Villars-le-Terroire VD, 5,1
- Tanja Rüeegg, Thun BE, 5,0
- Urs Truttmann, Brunnen SZ, 5,0
- Grégoire Crettaz, Saxon VS, 5,0.

**HOHE ERFOLGSQUOTE.** Wegen der nationalen Durchführung konnte die Prüfungskommission besonders vielen Absolventen den Notenausweis überreichen. Von 115 Teilnehmenden haben 80 Personen die Berufsprüfung bestanden. Das entspricht einer Quote von 70%. Aufgeschlüsselt nach den Sprachregionen ergibt sich folgendes Bild:

- Deutschschweiz: 60 Teilnehmende, davon haben 40 bestanden, ergibt somit eine Erfolgsquote von 67%.
- Romandie: 55 Teilnehmende, davon haben ebenfalls 40 bestanden, dies ergibt eine Er-

folgsquote von 73%.  
 Nach den offiziellen Zeremonien feierten die Absolventen mit ihren Begleitpersonen im Rahmen eines Apéro riche.  
 Die Prüfungskommission bedankt sich bei allen, die an der Prüfung mitgewirkt haben. Ohne ihr Engagement und Herzblut wäre der eidgenössische Anlass nicht möglich gewesen.

**ZENTRALE PRÜFUNGSFEIER.** Nach der Prüfung ist vor der Prüfung. In diesem Sinne hat die Prüfungskommission schon mit der Planung der nächsten Prüfung begonnen. Unter anderem ist geplant, die nächste Prüfungsfeier für alle Sprachgebiete zusammen an einem zentralen Ort durchzuführen. •



**\*DANIEL SANDMEIER**  
 Der Autor ist Prüfungsssekretär der SFPKIW.

# Diplomfeier auf dem Zuger See

Ende Mai fand auf dem Zugersee die Prüfungsfeier der Berufsprüfung Immobilienbewirtschafter statt. Das Examen bestanden 244 Teilnehmer. Das sind 69% aller Prüflinge.



Hanspeter Burkhalter, Präsident der Fachprüfungskommission Bewirtschaftung, konnte 244 bestandene Prüfungen verkünden (rechts).

**ADRIAN WIPF\*** ● .....  
**ÜBER ZWEI DRITTEL HABEN BESTANDEN.** Ende Mai fand auf dem Zugersee die Prüfungsfeier der Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung statt. Die Absolventen feierten mit Familie und Freunden ihren Fachausweis. Nach dem einjährigen Lehrgang, der von Ende Februar bis Anfang März dauerte,

**» Bildung ist ein kontinuierlicher Prozess, der nie aufhört.«**

HANS-RUDOLF HECHT,  
 PRÄSIDENT DER PRÜFUNGSKOMMISSION

haben 355 Kandidaten die Prüfung zum Immobilienbewirtschafter mit eidg. Fachausweis abgelegt. Das Examen bestanden 244 Teilnehmer; das entspricht einer Erfolgsquote von 69%. Die durchschnittliche Abschlussnote beträgt 4,2. Traditionsgemäss waren zwei Drittel der Absolventen Frauen.

**VIELE BESTNOTEN.** Der Anlass fand dieses Jahr wieder auf der

MS Rigi statt, die vom Hafen Zug auslief. Die Prüfungsfeier eröffnete Hanspeter Burkhalter, Präsident der Schweizerischen Fachprüfungskommission Bewirtschaftung. Während die Festgesellschaft das reichhaltige Buffet genoss, führte die Rundfahrt am Ufer des Zugersees entlang.

Besonders geehrt wurden folgende Kandidaten, welche die Bestnote von 5,1 erreicht hatten: Jasmin Rita Erb, Tanja Kuriger, Elisabeth Krüger, Tobias Dürst, Lorenz Sebastian Müller und Erich Thalmann. Herzliche Gratulation!

Die Erleichterung nach dem Lernstress sah man den Prüfungskandidaten an. Alle waren fröhlich und ausgelassen. Auf der Website der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft [www.sfpk.ch](http://www.sfpk.ch) finden Sie Fotos der Veranstaltung. ●



**\*ADRIAN WIPF**  
 Der Autor begleitet den SVIT Schweiz seit mehreren Jahren als Fotograf und Freelance-Mitarbeiter in verschiedenen Bereichen.

**«Schärfen Sie Ihr Profil!»**

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

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

SWISS REAL ESTATE SCHOOL



## GasCompactUnit – das kompakte Raumwunder

► **Energie wird immer kostbarer und teurer. Der sparsame Umgang mit der Energie und der sinnvolle Einsatz regenerativer Energien bei gleichzeitiger Steigerung von Komfort, Behaglichkeit und Sicherheit entsprechen einem aktuellen Anspruch in der Bau- und Renovationsbranche. Domotec baut ihr Engagement im Bereich Erneuerbare Energien stetig aus und bietet mit der Solaranlage GasCompactUnit eine kompakte und zukunftsorientierte Lösung für das Wohnen von Morgen.**

Die Energievorräte unserer Welt sind knapp und deshalb wertvoll und teuer. Gründe, um beim Kauf einer neuen Heizungsanlage besonders sorgfältig auf den sparsamen Verbrauch der eingesetzten Energie und geringen CO<sub>2</sub>-Ausstoss zu achten. Die Anforderungen, die heute an einen modernen Wärmeerzeuger gestellt werden, sind aus diesen Gründen sehr vielfältig.

**EFFIZIENT UND KOMPAKT.** Mit der GasCompactUnit hat Domotec eine Solaranlage nach den neusten Erkenntnissen der Wärme- und Verbrennungstechnik, der Solarenergie-Gewinnung und der Trinkwasserhygiene entwickelt. Die GasCompactUnit besteht aus einem effizientem Brennwertkessel und einem hygienischen Warmwasserspeicher. Durch die kompromisslose Zusammenführung dieser Funktionen ist eine Anlage entstanden, die in Punkto Platzgewinn und Energieausnutzung völlig neue Massstäbe setzt. Sie benötigt wenig Stellfläche und passt vormontiert durch jede Tür. Die kompakte Heizzentrale zeichnet sich durch eine maximale Leistung bis zu 26,5 kW aus. Auch bei der Warmwasserhygiene erfüllt die GCU höchste Ansprüche, denn das Wasser wird in einem Chrom-stahl-Rohrsystem erwärmt, kontinuierlich erneuert und ausgetauscht. Optional, auch zu einem späteren Zeitpunkt einsetzbare Solarkollektoren bieten eine zusätzliche Möglichkeit zur Wassererwärmung. Das System Solaris eignet sich sowohl für den Einsatz bei Neubauten als auch bei bestehenden Einfamilienhäusern.

**TECHNISCHE INFORMATIONEN.** Da der eigentliche Heizkessel der GCU im Warmwasserspeicher integriert ist, entstehen keine Oberflächen- und Auskühlverluste. Die Wärme wird somit vollständig an das Speicherwasser und nicht an die Umgebung abgegeben.

Zusätzlich sorgt die sehr gute Wärmedämmung des Kunststoffspeicherbehälters für minimale Wärmeverluste. Der Verlust der gesamten GasCompactUnit beträgt bei 60 °C Speicherwassertemperatur und 20 °C Raumtemperatur gerade mal 2,9 °C in 24 Stunden.

Die Heizleistung der GasCompactUnit wird von der elektronischen Regelung im Bereich von 4 bis 26,5 kW stufenlos geregelt. Eine integrierte Computerelektronik sorgt dafür dass die GasBrennwertUnit ihre Leistung automatisch den sich ändernden Anforderungen anpasst.

Durch ihre kompakte Bauweise sind der Platzbedarf und der Installationsaufwand minimal. Auf gerade 79 x 79 cm (0,6 m<sup>2</sup>) sind der komplette GasBrennwertkessel, der Warmwasser- sowie der Solar-speicher untergebracht. Da die gesamte Unit vollflächig auf dem Boden steht, geht die Montage rasch und einfach von der Hand. Ausserdem werden Geräuschübertragungen von der Unit zum Gebäude wirkungsvoll unterbunden.

### **GASCOMPACTUNIT AUF EINEN BLICK.**

- Niedriger Energieverbrauch durch konsequente Brennwertnutzung und Integration von Heizkessel und Warmwasserspeicher
- Aktiver Beitrag gegen Klimaveränderungen und den Treibhauseffekt durch erhebliche Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstosses
- Platzsparende, kompakte Bauweise
- Hochstehende Wasserhygiene
- Flüsterleiser Betrieb
- Kompakt und kostengünstig, da die GasCompactUnit Brennwertkessel und Wassererwärmer in einem Gerät vereint sind
- Niedriger Installationsaufwand durch betriebsfertige Vormontage
- Einfache und kostengünstige Wartung
- Solarenergienutzung zur Wassererwärmung und Heizungsunterstützung lässt sich jederzeit nachrüsten
- Umfangreiche kantonale Solarförderaktion zusammen mit «energieschweiz.ch».

### ► **WEITERE INFORMATIONEN**

Domotec AG  
 Jürg Stenz / Leiter Technik  
 Lindengutstrasse 16  
 4663 Aarburg  
 Tel 062 787 87 87  
 Fax 062 787 87 00  
 j.stenz@domotec.ch





## Dario Cologna wird Markenbotschafter von DIPAN

► **DIPAN, der Schweizer Marktführer im Bereich Wasseraufbereitung mit Hauptsitz in Nyon, konnte Dario Cologna als neuen Markenbotschafter verpflichten. Der Spitzen-Sportler wurde bei den diesjährigen Olympischen Winterspielen in Sotschi zum Doppel-Olympiasieger gekürt und ausserdem zum Schweizer Sportler des Jahres 2013 gewählt. Die Zusammenarbeit zwischen Dario Cologna und DIPAN basiert auf gemeinsamen Werten und einer einheitlichen Vision und findet Ausdruck in einer Image-Kampagne sowie Auftritten bei verschiedenen Events.**

«Die Möglichkeit ein KMU bei seiner Entwicklung zu begleiten, hat mich sofort begeistert. Zudem hat mich die umweltfreundliche grüne DIPAN-Technologie überzeugt, die besonderes Augenmerk auf eine einwandfreie Wasserqualität legt. Aus meiner Sicht geht DIPAN damit auf Bedürfnisse ein, die heutzutage einen immer grösseren Stellenwert haben», erläutert Dario Cologna.

**LÖSUNGEN, DIE GOLD WERT SIND.** Neben einer tiefen Verbundenheit zur Schweiz sowie der Tatsache, dass beide auf ihrem jeweiligen Fachgebiet über Spit-

zenkenntnisse verfügen, teilen Dario Cologna und DIPAN in vieler Hinsicht sehr ähnliche Werte. Es sind die Ausdauer und die Fähigkeit, über sich selbst hinauszuwachsen, die es dem Olympia-Sieger ermöglichen, sich bei wichtigen Sportereignissen zu beweisen. Dies sind auch die Eigenschaften, die für den nationalen Erfolg eines Schweizer KMU nötig sind.

DIPAN, seit 50 Jahren aktiv, hat einen prominenten Platz im Wasseraufbereitungsmarkt eingenommen. Dank seiner langjährigen Erfahrung und seiner patentierten Prozesse begleitet die Firma Hauseigentümer und Immobilienfachleute erfolgreich bei der Analyse, Wartung und dem Schutz von Wasserrohrsystemen. Das KMU trägt somit dazu bei, Immobilienvermögen langfristig aufzuwerten und geniesst das Vertrauen der wichtigsten Akteure in diesem Sektor. Besonders schätzen die Kunden von DIPAN das Management und die Vorbeugung von Risiken, um Korrosion, Wasserschäden, niedrigere Wasserdurchflüsse und Bakterienwachstum zu vermeiden. Zudem garantieren die durch DIPAN entwickelten technischen und finanziellen Lösungen eine langfristige Kostenkontrolle.

Anstelle einer aufwendigen Komplettsanierung der Wasserrohrleitungssysteme bietet DIPAN seinen Kunden dank physikalischer und chemischer Behandlungen der Systeme bedeutende Kosteneinsparungen und energieeffiziente Lösungen. Diese Behandlung ist zwanzig Mal günstiger als eine aufwendige Komplettsanierung. Aus der Zusammenarbeit mit dem Weltmeister stammt daher der entwickelte Slogan der Image-Kampagne: «Lösungen, die Gold wert sind».

**RESPEKT GEGENÜBER DER UMWELT ALS GEMEINSAMER NENNER.** Die Erfolgsgeschichte von DIPAN basiert auf einem in der Schweiz einzigartigen Know-how sowie einem regen Innovationsgeist. Seit über 20 Jahren investiert die Firma umfangreich in die Forschung und entwickelt vor allem in Zusammenarbeit mit den Eidgenössischen Fachhochschulen ihre eigenen Lösungen und Prozesse. Der Respekt gegenüber der Umwelt ist ein weiterer Eckpfeiler der Firma, deren vollkommen epoxyharzfreien Lösungsansätze und Produkte gemäss den höchsten Umweltausdrücken entwickelt und völlig unschädlich für den Organismus sind.

«Fairplay mit der Natur – unser gemeinsamer Nenner», fasst Dario

Cologna die Partnerschaft zusammen. Die DIPAN-Geschäftsführung ist sehr stolz darauf, einen derart ausserordentlichen Schweizer Sportler an ihrer Seite zu haben. In der Deutschschweiz ist DIPAN seit 2010 mit einer Filiale in Zürich vertreten, die bereits ein exponentielles Wachstum verzeichnet.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Dipan sa  
Steinackerstrasse 35,  
CH-8302 Zürich-Kloten  
T +41 43 819 44 80 | F +41 43 819 44 82  
info@dipan.ch

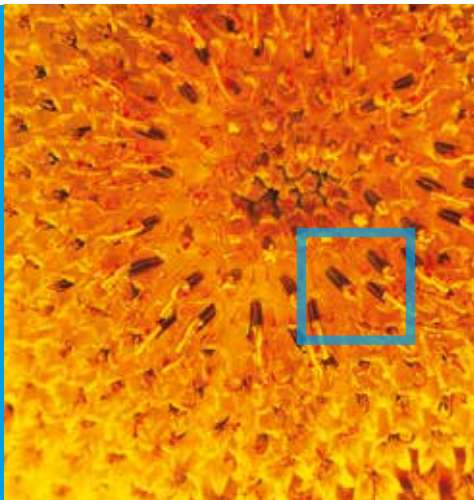


Pierre Descloux, Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzender von DIPAN SA, mit Dario Cologna, Dreifach-Olympiasieger und neuer Markenbotschafter von DIPAN

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.

## Weishaupt monarch® Brenner WM50 (bis zu 11.000 kW)

► Mit der Baureihe monarch® WM wird die über 60-jährige Erfolgsserie der Monarch Brenner fortgeschrieben. Moderne Technik in Verbindung mit einer kompakten Bauweise machen diese leistungsstarken Brenner universell einsetzbar.

Nach den Baugrößen 10,20 und 30 entsteht nun die Baugröße 50 mit einer geplanten Leistung bis zu 11 000 kW (50 Hz).

Bei der Entwicklung des WM50 wurde auf eine kompakte Bauweise und geringe Betriebsgeräusche besonderer Wert gelegt. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde neben der Luftführung auch die Luftklappensteuerung komplett neu entwickelt. Das spezielle Gehäusedesign mit der sich öffnenden Luftführung sorgt in Verbindung mit der neuen Luftklappentechnik für einen höheren Gebläsewirkungsgrad und dadurch mehr Leistung und geringeren Stromverbrauch. Die Luftklappensteuerung bietet ein hohes Mass an Linearität auch im unteren Leistungsbereich und sorgt in Kombination mit der serienmässigen Ansauggeräuschdämpfung für einen leisen Betrieb.

Die Inbetriebnahme erfolgt einfach über die Anzeige- und Bedieneinheit. Trotz der kompakten Bauweise sind alle Bauteile wie Mischeinrichtung, Luftklappen und Feuerungsmanager leicht zugänglich angeordnet. Somit sind Wartungs- und Servicearbeiten bequem und schnell durchzuführen. Die Einstellung der Brennerfunktionen erfolgt ebenso benutzerfreundlich über die Anzeige- und Bedieneinheit. Sie ist mit dem Feuerungsmanager über ein Bussystem verbunden.

Moderne Verbrennungstechniken erfordern eine präzise und stets reproduzierbare Dosierung von Brennstoff und Verbrennungsluft. Nur so können über einen langen Zeitraum optimale Verbrennungswerte gesichert werden. Digitales Feuerungsmanagement sorgt beim Brenner WM50 für optimale Verbrennungswerte, stets reproduzierbare Einstellwerte und ein leichtes Handling. Die über einen Stellantrieb verfahrbare Regulierhülse in der Mischeinrichtung ermöglicht zudem einen grossen Regelbereich.

Die eingebaute Schnittstelle ermöglicht die Weitergabe aller notwendigen Informationen und Steuerbefehle an übergeordnete Leitsysteme. Bei Bedarf kann über ein Modem auch die Fernwirkung, Fernüberwachung und Ferndiagnose durchgeführt werden.

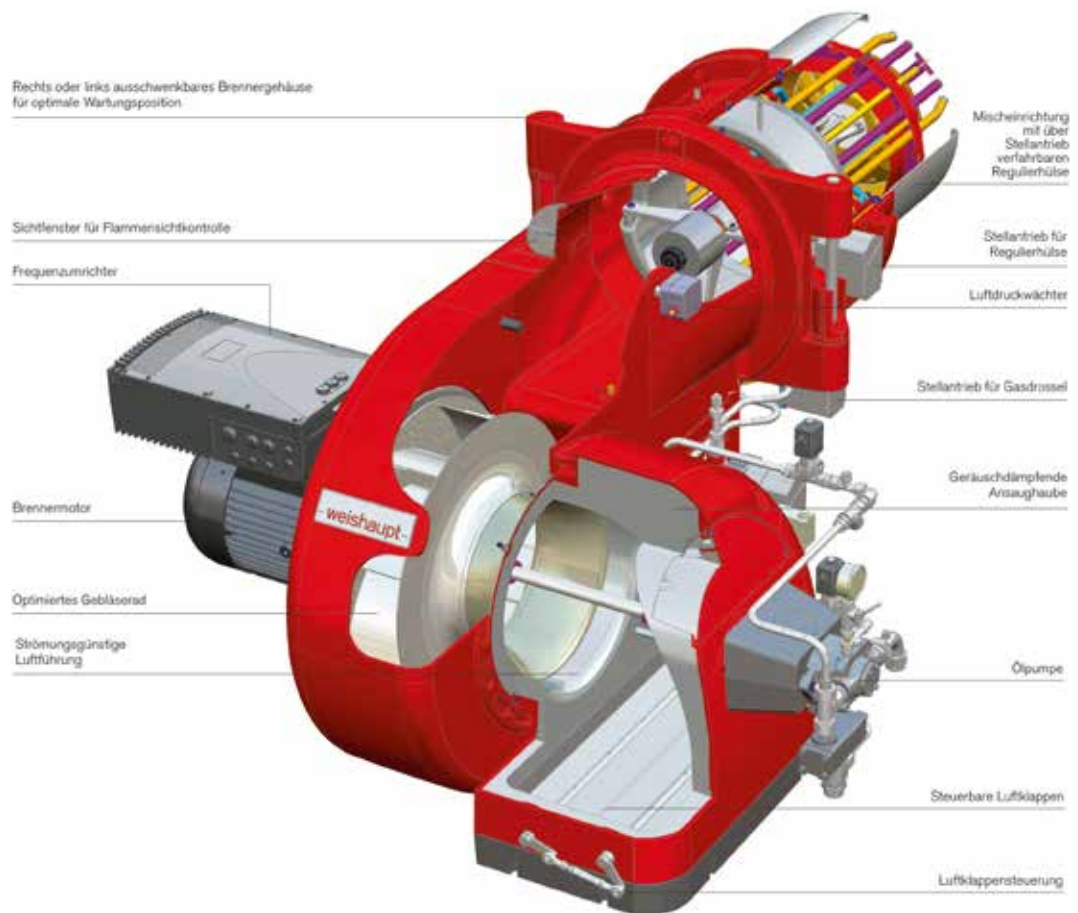
### ► WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29,  
info@weishaupt-ag.ch  
www.weishaupt-ag.ch



Weishaupt monarch® Brenner WM50

Der neue Weishaupt monarch® Brenner WM50 (bis zu 11 MW) am Prüfstand in der Forschung/Entwicklung.



Schnittgrafik des Brenners WM50



# Lust auf Neues!

► **Mit dem Leitspruch «Lust auf Neues» der 45. Ausgabe von Bauen & Modernisieren wird der Fokus auf innovative Produkte und neue Ideen gelegt. Rund 600 Aussteller präsentieren Neuheiten, Trends und Specials zu Bauen, Wohnen und Gebäudeerneuerung sowie die Eigenheim-Messe Schweiz vom 4. bis 7. September in der Messe Zürich.**

Die neue Sonderschau «WohnraumFeuer» mit namhaften Schweizer Ofenakteuren schickt die Besucher auf den Weg vom Urfeuer zur modernen Wärmequelle, der Landi-Stuhl ist zurück und wird an der Sonderausstellung Designmöbel präsentiert, umrahmt vom tapetenforum, das eine Auswahl schöner Wandbekleidungen zeigt. Das Gestaltungselement Farbe wird an der Sonderschau des BSFA (Bund Schweizer FarbgestalterInnen in der Architektur) thematisiert. Der Garten- und Gemüseanbau in der Stadt ist in Mode. Alles fürs urbane Gärtnern ist beim mehrfach für seine Innovationen ausgezeichneten Unternehmen VEG and the City zu sehen und zu kaufen. Die Eisblockwette zum Thema energieeffizientes Dämmen kommt erstmals nach Zürich. Im Rahmen der gemeinsamen Sonderschau von Minergie «Modernisieren – aber richtig!» ist neu GEAK dabei. Über 20 Vorträge wichtiger Verbände aus der Energiebaubranche wie suisse-sec, Holzenergie Schweiz, Swissolar, IG Altbau oder die Stadt Zürich stehen auf dem Programm und spiegeln politische und gesellschaftliche Werte. Die langjährige Messepartnerschaft mit EnergieSchweiz und deren Stimme gehört an die Bauen & Modernisieren wie die Butter aufs Brot.

**WOHNRAUM-FEUER.** Ein knisterndes Feuer hat bis heute nichts an seiner Faszination verloren, und so auch in hochmodernen und topisolierten Häusern eine Berechtigung und nützliche Funktion. Der Verband Schweiz, Hafner- und

Plattengeschäfte (VHP) und führende Schweizer Ofenakteure schliessen sich erstmals an einer Messe zum Sonderbereich «WohnraumFeuer» zusammen. Gezeigt wird der Weg des Feuers, vom Urfeuer zur modernen Wärmequelle und wie sich das Feuer und seine Nutzung in der Geschichte des Menschen verändert haben. Die Besucher erfahren, dass Holz sauber, erneuerbar und regional verfügbar ist.

**KÜCHE, BAD UND BODEN.** Verschiedene Küchenateliers gehören dieses Jahr zu den Ausstellern an der Bauen & Modernisieren. Sie präsentieren Innenausbauarbeit vom Feinsten und bringen Atmosphäre in den Wohn- und Kochbereich. Getreu dem Megatrend «Homing», der das Zuhause als Mittelpunkt des sozialen Lebens sieht, richtet man sich heute auch im Bad gemütlich ein. Im speziellen Licht erscheint die Bade-, Sanitär- und Wellnesswelt «Création Bad» noch exklusiver. Im Sousol sind die Fachgeschäfte für Bodenbeläge aller Art und für jeden Zweck zu finden. Die Bodenprofis geben zudem Pflege- und Veredelungstipps.

**EIGENHEIM-MESSE.** Die Halle 6 ist Treffpunkt für Immobilien und modernen Hausbau. Hier kann man unter 23 Ausstellern nach dem geeigneten Immobilienanbieter oder Baupartner Ausschau halten und entscheiden, ob Holzbau oder Massivbau die erste Wahl ist.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

ZT Fachmessen AG  
Pfligerweg 9  
CH-5413 Birmenstorf  
www.fachmessen.ch



**MESSE** Bauen & Modernisieren und Eigenheim-Messe Schweiz  
**DATUM** 4. bis 7. September 2014  
**ORT** Messe Zürich  
**ÖFFNUNGSZEITEN** Täglich 10 - 18 Uhr  
**EINTRITT** Ab 16 Jahren CHF 16.-,  
CHF 8.- für Lernende, Studenten, AHV-Bezüger.

**LESERANGEBOT**  
25% Rabatt auf Onlineticket mit der Gutscheinumnummer BM14PRPR0029!  
Einfach einzulösen unter [www.bauen-modernisieren.ch/ticket](http://www.bauen-modernisieren.ch/ticket). Bahnreisende erhalten 10% Ermässigung auf Bahnfahrt und Transfer mit dem RailTicket. [www.sbb.ch/bauen-modernisieren](http://www.sbb.ch/bauen-modernisieren).

**INFORMATIONEN** [www.bauen-modernisieren.ch](http://www.bauen-modernisieren.ch)  
**VERANSTALTER** ZT Fachmessen AG, [www.fachmessen.ch](http://www.fachmessen.ch)





# 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

## Der neue Kone NanoSpace:

**Mehr Raum und weniger Energieverbrauch machen den grossen Unterschied****Neue Lösung für den Totalersatz von Aufzügen**

Mit dem Aufzug Kone NanoSpace präsentiert Kone sein neuestes Produkt für den Totalersatz. In ihm vereinen sich alle Innovationen, die der weltweit tätige Aufzugs- und Rolltreppenhersteller bisher für die Modernisierung und Neuanstellung von Aufzügen entwickelt hat: energiesparende Antriebstechnik, verbesserter Fahrkomfort und preisgekröntes Design.

Die Aufzugsmodernisierung ist zu einem wichtigen Thema geworden. In der Schweiz sind rund die Hälfte aller Aufzüge über 25 Jahre alt\*. Entsprechend hoch ist der Bedarf, die Sicherheit und den Komfort der Anlagen auf einen zeitgemässen Stand zu bringen. Gleiches gilt für die Zugänglichkeit: Für Nutzer mit Kinderwagen oder Rollstuhlfahrer ist die Barrierefreiheit von essentieller Bedeutung. Ein neuer Aufzug kann die Lebensqualität der Nutzer erheblich verbessern. Und gerade bei Anlagen, die «in die Jahre» gekommen sind, ist ein Totalersatz die zeit- und kosteneffizienteste Art der Aufzugsmodernisierung.

Durch den Austausch einer älteren Anlage mit dem Kone NanoSpace kann die Kabinenfläche um bis zu 50 Prozent vergrössert werden, ohne dass Änderungen am bestehenden Schacht notwendig sind. Dadurch erhöht sich die Kapazität erheblich: Konnte ein Aufzug bisher vier Personen befördern, fahren im Kone NanoSpace nach dem Austausch bis zu sechs Personen. Der Raumgewinn wird durch eine sehr kompakte Bauweise der Anlage mit zwei schmalen, zwischen den Führungsschienen platzierten Ausgleichsgewichten und der neuen innovativen Hybrid-Antriebstechnologie Kone HybridHoisting ermöglicht. Sie vereint die Riemen- und Seiltechnik auf komplett neue Art und Weise: Für die Kraftübertragung des Antriebs wird ein Zahnriemen eingesetzt, während die Kabine an Seilen mit den Ausgleichsgewichten gesichert ist.

**INNOVATIONEN FÜR MEHR ENERGIEEFFIZIENZ.** Die grössere Kabine, weit öffnende Automatiktüren, sanfte Anfah- und Bremsvorgänge, ein geräuscharmer Fahrverlauf und ein optisch ansprechendes

Design steigern die Attraktivität der Immobilie für Mieter und andere Nutzer. Der Kone NanoSpace zeichnet sich zudem durch seine Energieeffizienz aus: Im Vergleich zu Altanlagen, insbesondere gegenüber Hydraulikaufzügen, verbraucht er bis zu 70 Prozent weniger Energie. Dafür sorgen das kombinierte Hybrid-Antriebssystem, langlebige LED-Kabinnenbeleuchtungen, energiesparende Stand-by-Lösungen und der besonders ökologische Antriebsmotor. Der neu entwickelte getriebelose Synchronmotor Kone EcoReel mit Permanentmagneten basiert auf der gleichen Technologie, die bereits im tausendfach bewährten Antrieb Kone EcoDisc zum Einsatz kommt. Da der Antriebsmotor in der Schachtgrube montiert wird, ist kein Maschinenraum nötig – ein zusätzlicher Raumgewinn.

**AUSGEZEICHNETE AUSSTATTUNGEN.** Die Aufzugs- und Signalisierungsdesigns von Kone sind mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem renommierten reddot Design Award. Auch für die Ausstattung des Kone NanoSpace zeichnet sich das Kone Design-Team verantwortlich und stellte Kabineninterieurs in verschiedenen Stilen zusammen. Die vielfältigen Materialien und das Zubehör können entweder frei kombiniert oder aus einer Auswahl von den Designern vorgeschlagenen Komplettpaketen gewählt werden. So kann der neue Aufzug das Erscheinungsbild und die Atmosphäre des Gebäudes passend ergänzen.

**GROSSES POTENTIAL IM MODERNISIERUNGSMARKT.** Als innovatives Unternehmen entwickelt Kone Modernisierungslösungen für Kunden und Nutzer kontinuierlich weiter. Dabei werden sowohl Produkte als auch Prozesse verbessert. Auf deren Optimierung lag der Schwerpunkt bei der Entwicklung des Kone NanoSpace. Jeden Schritt des Austauschprozesses wurde sorgfältig überdacht, um die Installation so reibungslos wie möglich zu gestalten. Die Aufzugmodernisierungen reichen vom Austausch einzelner Komponenten bis hin zum Ersatz ganzer Anlagen.

\* Quelle: Verband Schweizerischer Aufzugsfirmen VSA

**WEITERE INFORMATIONEN**  
[www.kone.ch/nanospace](http://www.kone.ch/nanospace)

**DIE NEUE MODERNISIERUNGSLÖSUNG KONE NANOSPACE IM ÜBERBLICK:****1. REVOLUTIONÄRE HYBRIDTECHNOLOGIE**

Die neue Hybrid-Antriebstechnik Kone HybridHoisting verbindet Riemen- und Seiltechnologie auf innovative Art und Weise: Der Riemen bewegt den Aufzug und die Seile sichern die Kabine im Schacht.

**2. GRÖSSERE KABINE**

Schmale Ausgleichsgewichte befinden sich zwischen den Führungsschienen und erlauben mehr Raum für eine grössere Kabine im gleichen Schacht.

**3. OPTIMIERTER KOMFORT**

Sanfte Anfah- und Bremsvorgänge, ein geräuscharmer Fahrverlauf und ein optisch ansprechendes Design verbessern die Lebensqualität der Nutzer.

**4. ERHÖHTE ÖKOEFFIZIENZ**

Kone NanoSpace ist angetrieben vom Kone EcoReel Antrieb, der energieeffiziente Technologie in einem kompakten Design vereint. Er ermöglicht bis zu 70 Prozent Energieeinsparung gegenüber alten Aufzügen.

**5. PREISGEKRÖNTES DESIGN**

Die vielfältigen Materialien und das Zubehör können entweder frei kombiniert oder aus einer Auswahl von den Designern vorgeschlagenen Komplettpaketen gewählt werden.



Dank Raumgewinn verbessert der KONE NanoSpace die Kapazität und Zugänglichkeit der Kabine.



# Funktionsorientierte Bürokonzepte

► Die Marktentwicklung zwingt Unternehmen zunehmend, die Kosten für Büroflächen und Büroinfrastruktur zu optimieren. Dies hat Auswirkungen auf die Menschen, die sich täglich in diesen Räumen aufhalten. Dabei betragen die Kosten für Büroeinrichtung im Durchschnitt gerade mal 1,5% der gesamten Betriebskosten von Büros.

Angesichts dieser Zahlen lohnt sich die Investition in ein hochwertiges Arbeitsumfeld: Fakt ist, dass Mitarbeitende, die sich am Arbeitsplatz wohl fühlen, wesentlich produktiver arbeiten als jene, denen ihr Arbeitsplatz und das Umfeld nicht behagen.

Wir sind überzeugt, dass nicht nur die sogenannten Open Space, Multi Space oder Kombizonenbüros erfolgreiche Ansätze sind, sondern mit denselben Rahmenbedingungen auch funktionsorientierte Bürokonzepte umgesetzt werden können. Mit unserem «Flex-Work-Konzept» beweisen wir, dass auch eine ausgeprägte Individualität sehr effizient umgesetzt werden kann.

**ATTRAKTIVE BÜROS FÜR MOTIVIERTE MITARBEITENDE.** So konnten wir in den letzten Monaten in Zürich und an anderen Orten beispielhafte Bürolandschaften realisieren: Trotz einer maximalen Raumflexibilität sind von keinem Ort aus mehr als ein Dutzend Arbeitsplätze zu sehen – und zu hören! Allen Mitarbeitenden stehen spezielle Rückzugs- und Sozialflächen zur Verfügung. Jeder kann das Umfeld zu nutzen, das für seine aktuelle Tätigkeit die optimalen Rahmenbedingungen bietet. Um dies zu erreichen berücksichtigen wir das Zusammenspiel von Architektur und Akustik bereits in der Vorprojektphase. Bei der Realisierung setzen wir beispielsweise organische oder an die Gestaltungselemente der firmenspezifischen Corporate Designs erinnernden Formen und Hochleistungs-Schalabsorber ein. Durch eine präzise und durchdachte Form- und Farbgebung, Materialisierung und Lichtführung am Bauteil schaffen wir ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeitenden wohlfühlen. Der Gewinn ist dabei nicht nur bei den Angestellten, vielmehr lohnen sich diese Investitionen schon bald auch für die Firma, da mit relativ geringem Kostenaufwand die Motivation, die Identifikation mit dem Arbeitgeber und die Gesundheit der Mitarbeitenden gefördert werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
 mibag.com  
 MIBAG Property Managers AG  
 Bernerstrasse Süd 167  
 CH-8048 Zürich  
 Tel. +41 58 800 40 00



Meeting Point / Bibliothek im Quartier



Entrée / Sitzungszimmer



Cafeteria mit Begegnungszone



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**



**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

**ABA IMMO**  
abacus business software

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

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

welcome@aandarta.ch  
www.aandarta.ch

SOLUTIONS ON DEMAND



Effektives Immobilien-Management

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



Integrationspartner für Immobilien-

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

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



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

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

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

**IMMOMIG** ↑  
Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigs.ch  
0840 079 079 | Zürich  
www.immomigs.ch

**REM**  
REAL ESTATE MANAGEMENT

REM – Der Standard für  
professionelle Immobilien-  
bewirtschaftung

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



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

**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

**KLAFS**

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

15.08.14 Mitgliederanlass  
Leerstandserhebung  
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

### Bern

11.09.14 Generalversammlung  
5./6.11.14 SVIT Bern Immobilientage,  
Lenk

### Graubünden

–

### Ostschweiz

25.08.14 Mitgliederveranstaltung  
12.01.15 Neujahrsapéro

### Romandie

04.09.14 Déjeuner des membres  
02.10.14 Déjeuner des membres  
06.11.14 Déjeuner des membres  
04.12.14 Déjeuner des membres

### Solothurn

11.09.14 SVIT Day 2014, Velodrom  
Grenchen  
20.11.14 Bänzenjass mit Fondue

### Ticino

–

### Zentralschweiz

08.01.15 Neujahrsapéro  
08.05.15 Generalversammlung

### Zürich

04.09.14 Stehlunch  
25.09.14 Herbstevent  
02.10.14 Stehlunch  
06.11.14 Stehlunch  
28.11.14 Jahresschluss

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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»,  
Sihcity, 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

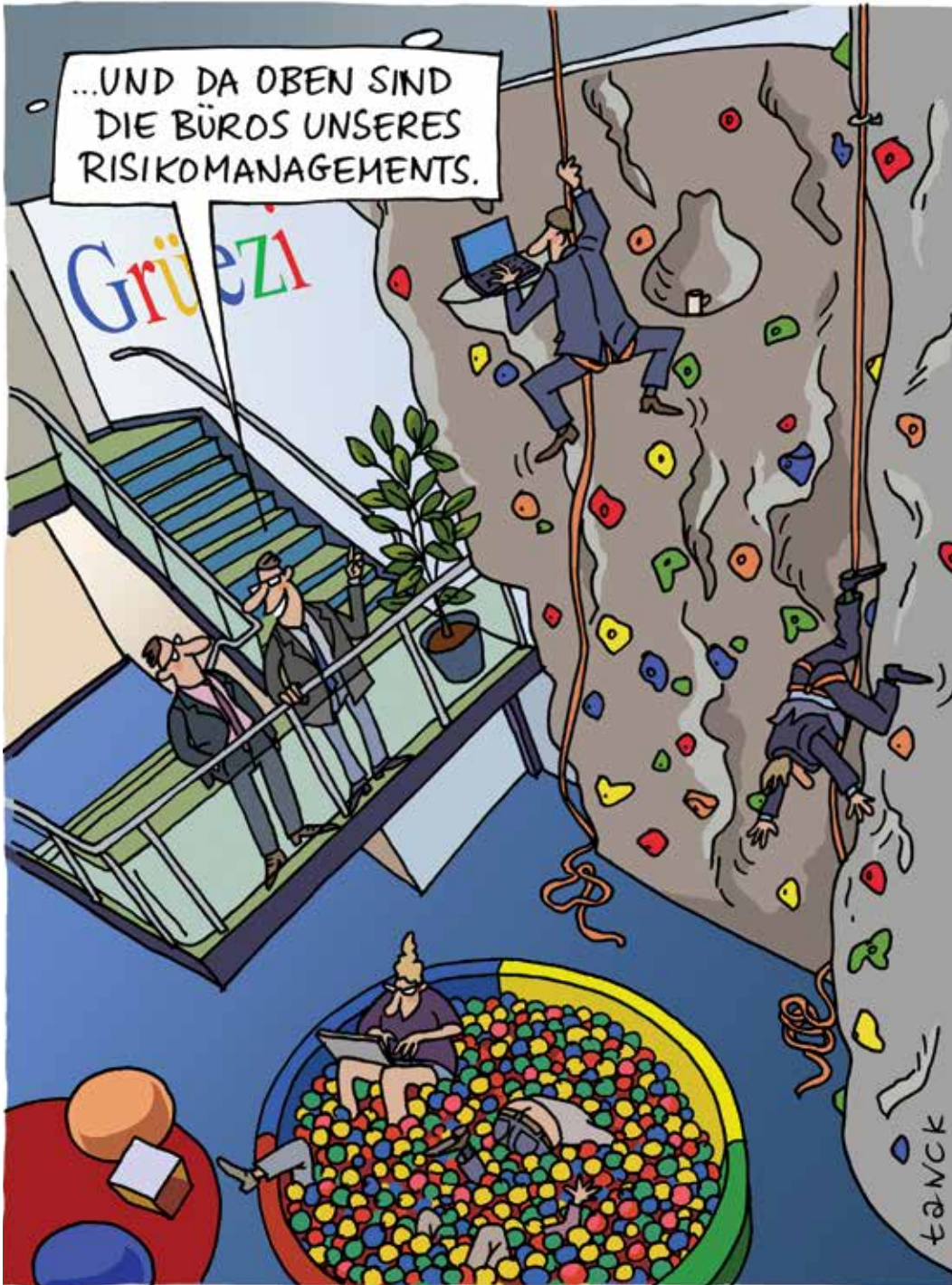
**REDAKTION**  
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)  
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)  
Simon Hubacher, Dietmar Knopf,  
Mirjam Michel Dreier

**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.



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



# UMBAUEN MIT SYSTEM

Welche Sanierungsmöglichkeiten gibt es für Ihre Liegenschaft und welche Lösung ist für Sie die Richtige? Mit welchen Kosten ist zu rechnen und welche Vorgehensweise ist die effizienteste? Macht eine Sanierung überhaupt Sinn oder wäre ein Ersatzneubau wirtschaftlich sinnvoller?

Besitzer von Mehrfamilienhäusern, Wohnüberbauungen oder Industrie-/Gewerbegebäuden stellen sich oft genau diese Fragen. Es lohnt sich zu Beginn eines Umbauprojekts die Immobilie ganzheitlich zu betrachten und eine klare Strategie festzulegen. Die Schmid Generalunternehmung setzt auf eine fundierte Projektentwicklung und bietet ein breites Fachwissen zur Realisierung eines nachhaltigen Umbauvorhabens an. Ob im Architektur- oder im GU-Auftragsverhältnis, die Kundenorientierung steht an erster Stelle.

## VORTEILE

### SICHERHEIT

Sie haben die Gewissheit, die richtige Sanierungslösung in Bezug auf Ihre Bedürfnisse zu kennen.

### WERTSTEIGERUNG

Berechnungen zeigen Ihnen den Marktwert der Liegenschaft vor und nach der Sanierung unter Berücksichtigung der Investitionskosten auf.

### MEHRWERT DER LIEGENSCHAFT

Sie generieren einen Mehrwert durch die sinnvolle Nutzung brachliegender Ausnutzungsreserven. Eine Erweiterung ermöglicht eine Querfinanzierung der Sanierungskosten.

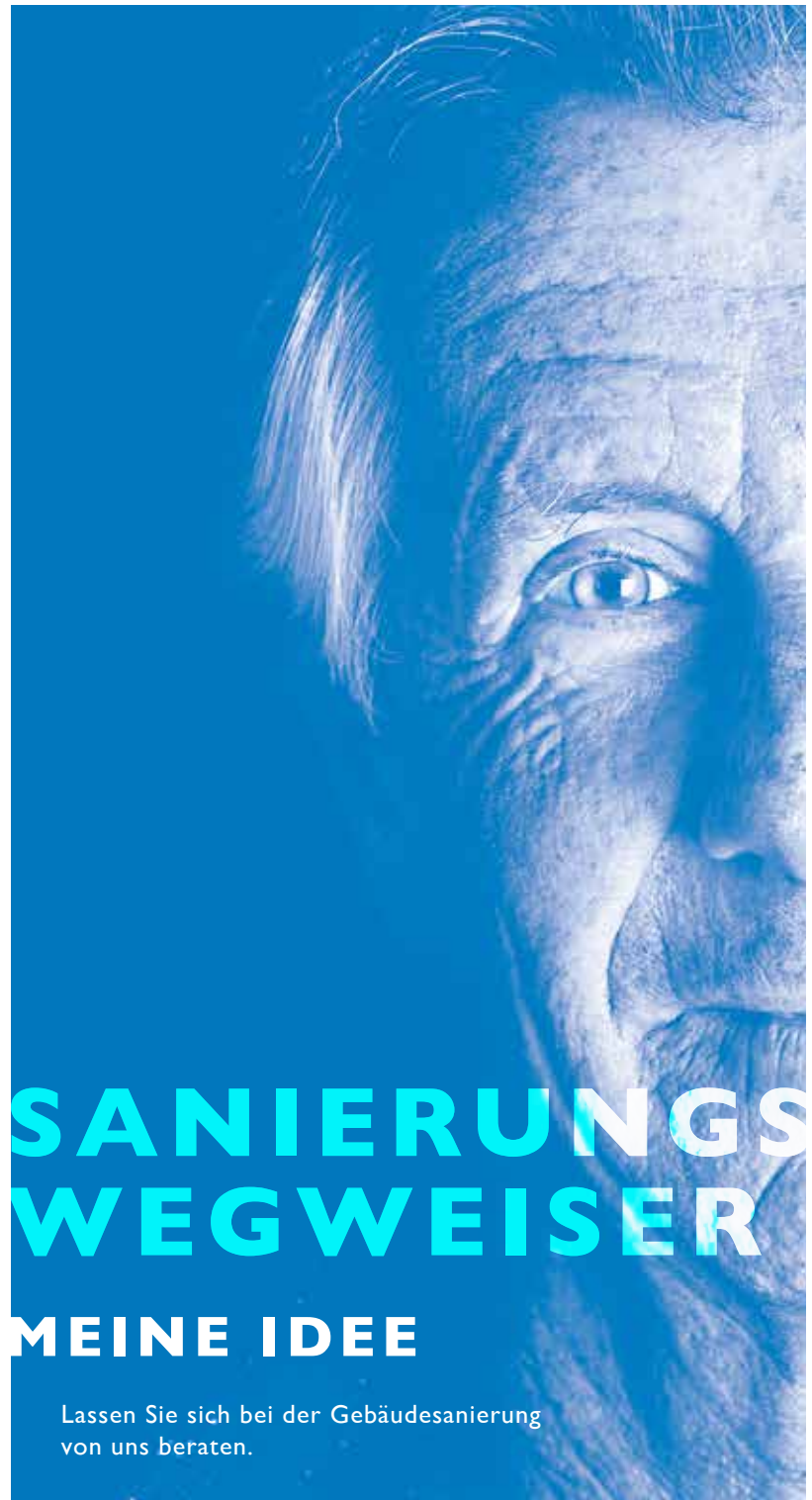
### ENERGIEEINSPARUNG

Mit einer energetischen Gebäudemodernisierung senken Sie den Energieverbrauch und die damit verbundenen Nebenkosten. Damit erhöhen Sie die Attraktivität der Vermietbarkeit Ihrer Liegenschaft.

## Ihr Ansprechpartner:

Beat Jäggi . Telefon 041 444 40 44

beat.jaeggi@schmid.lu



# SANIERUNGS WEGWEISER

## MEINE IDEE

Lassen Sie sich bei der Gebäudesanierung von uns beraten.

SCHMID GENERALUNTERNEHMUNG AG

Neuhaltenring 1 . 6030 Ebikon

Telefon 041 444 40 66 . gu@schmid.lu

[www.schmid.lu](http://www.schmid.lu)

**SCHMID**  
Ideen verwirklichen.



# VERMARKTUNGSTOOLS FÜR IHRE IMMOBILIEN-PROJEKTE ALLES AUS EINER HAND UND INHOUSE



## Visualisierungen & Animationen



## Visuelle Kommunikation

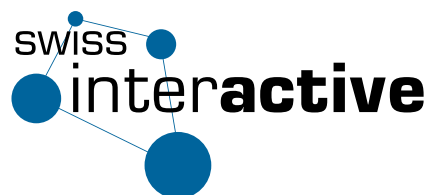


### Visualisierungen & Animationen

Architektur-Visualisierungen  
Animationen | Kurzfilme | Trailer  
room360 | Web-App

### Visuelle Kommunikation

Immobilien-Branding  
Dokumentationen | Broschüren  
Websites | Responsive Webdesign



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