

immobilia



PETER BARANDUN

ÜBER DEN HAUSHALTSGERÄTEMARKT – SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Wohneigentum mit Pensionskassengeldern bald unmöglich?	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Stakeholder-Management – Erfolg durch Konsens	25
BAU & HAUS. Innenausbau – Gipswände werden immer beliebter	47

DAS TROMMELFEUER



URS GRIBI
 «Der Bundesrat ist willens, diese Massnahme durchzuführen, auch wenn sie mehr Bürokratie schafft.»

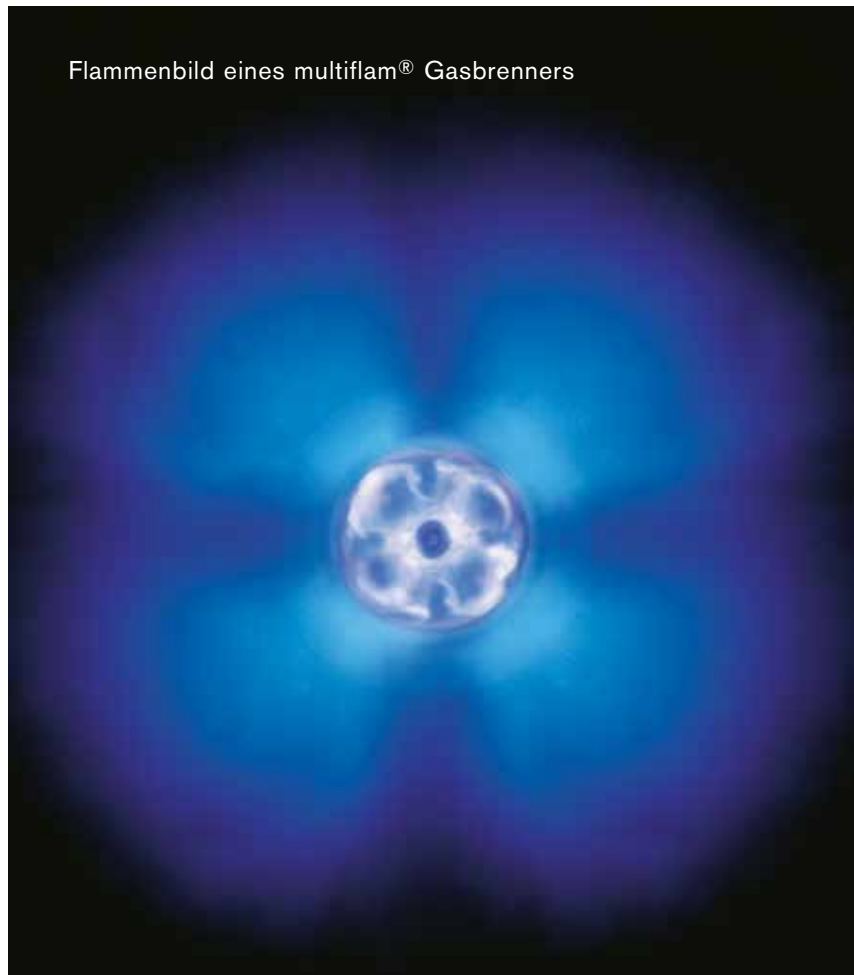
● Politisch herrscht im Immobilienbereich kopflöser Aktivismus. Seit Monaten übertreffen sich Bundesrat, Bundesverwaltung und Parlament mit immer neuen Massnahmen für den Immobilienmarkt. Viele davon werden, falls tatsächlich umgesetzt, die Rahmenbedingungen für unsere Branche verschlechtern.

Jüngstes Beispiel ist der Vorschlag, den Bezug von Vorsorgekapital für Wohneigentum zu unterbinden oder zumindest erheblich einzuschränken. Unverständlich dabei ist, dass der Bundesrat zuerst eine einschneidende Reform ankündigt, um nur ein paar Tage später in Einzelinterviews zurückzukrebsen. Innenminister Alain Berset nannte den Vorgang lapidar eine «etwas zu forsche Kommunikation». Viel eher hatte die Regierung einen Versuchsballon aufsteigen lassen und dann angesichts harscher Reaktionen einen Rückzieher vollzogen. Nicht immer läuft es aber so glimpflich ab, wie die derzeit laufende Vernehmlassung zur schweizweiten Einführung der Formularpflicht bei Neuvermietungen belegt. Der Bundesrat ist willens, diese Massnahme durchzuführen, auch wenn sie vor allem mehr Bürokratie schafft. Die Verschärfung der Lex Koller wiederum ist zwar von den Räten gestoppt worden, dafür hängt jetzt eine Initiativdrohung in der Luft.

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass die Landesregierung erheblich unter Druck steht. Das Trommelfeuer mieterfreundlicher Kreise in Form von politischen Vorstössen zeigt Wirkung. Dass die Häufung regulatorischer Vorschläge direkt mit dem kommenden Wahljahr 2015 zusammenhängt, dürfte auch dem Bundesrat nicht entgangen sein. Doch statt entgegenzuhalten, macht er eifrig mit und stellt laufend neue Massnahmen vor, die den Immobilienbereich letztlich schwächen. Und diese verheerende Auswirkung kann nun wirklich nicht im Sinne der Schweizer Volkswirtschaft sein.

Ihr Urs Gribi ●

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen

immobilia



Peter Barandun,
CEO von Electrolux Schweiz
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «QUALITÄT STEHT AN ERSTER STELLE»**
Peter Barandun, CEO von Electrolux Schweiz, erklärt, wie das Unternehmen im Konkurrenzkampf sein Profil schärft.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 VORBEZUG BALD UNMÖGLICH?**
Der Bundesrat will den Kapitalbezug aus der beruflichen Vorsorge für Wohneigentum einschränken – ein Vorhaben, das auf wackligen Beinen steht.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 45 000 NEUE WOHNUNGEN PRO JAHR**
Die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt war in den letzten Jahren stabil. Sie wurde neben den tiefen Zinssätzen vor allem vom Bevölkerungswachstum getrieben.
- 14 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 21 VERNETZUNG VERSCHAFFT FRAUEN SICHTBARKEIT**
«Die Zahl von Frauen in Kaderpositionen steigt branchenübergreifend weiter an», sagt Anne-Catherine Imhoff in ihrer Kolumne.
- 22 TRENDS, DIE DEN MARKT BEWEGEN**
Der FM-Monitor 2014 zeigt für das Schweizer Facility Management eine weitere Professionalisierung, aber auch steigende Anforderungen.
- 25 ERFOLG DURCH KONSENS**
Der Interessenpluralismus erfordert für die Revitalisierung brachliegender Industrieareale ein Umdenken. Das Schlüsselwort heisst Stakeholder-Management.
- 28 BESTELLERKOMPETENZ VERBESSERN**
Die Mitglieder der SVIT-FM-Schweiz-Kammer wollen ihre Kompetenz im Bereich Einkauf von Liegenschaft-Unterhaltsleistungen verbessern. Für das nächste Jahr ist eine Weiterbildung geplant.
- 30 OSTSCHWEIZ MIT GUTEN AUSSICHTEN**
Kürzlich führte die FH St. Gallen eine Veranstaltung zur Entwicklung des Ostschweizer Immobilienmarktes durch. Trotz guter Ausgangslage gibt es einige Herausforderungen.

IMMOBILIENRECHT

- 32 BEMESSUNG DER GEWINNSTEUER**
Im Kanton Zürich bemisst sich die Grundstücksgewinnsteuer für Liegenschaften am Verkehrswert vor 20 Jahren. Wie dieser bemessen wird, hat das Bundesgericht in einem aktuellen Urteil erhell.

BAU & HAUS

- 36 «UNABHÄNGIGKEIT SCHAFFT FREIHEIT»**
Für Markus Dardel und Matthias Krieb, beide von UPC Cablecom, sollten Eigentümer und Bauherren nicht nur auf ein Pferd setzen.
- 38 WASSER, STROM UND GLASFASERN**
Langsam aber sicher ist klar, dass Glasfasern die einzige Lösung für hohe Bandbreiten sind. Eine wichtige Investition in die Zukunft – für Eigentümer und Mieter.
- 40 NEUBAUTEN INTELLIGENT ERSCHLIESSEN**
Immer mehr Haushalte nutzen Multimedia-Anwendungen. Bei Neubauten stellen sich zwei Fragen: Welcher Anbieter soll die Liegenschaft erschliessen? Und wie bleibt die Wahlfreiheit der Dienste erhalten?
- 44 NEUER HAUPTSITZ FÜR EMMI**
Die Frutiger AG erstellt den neuen Hauptsitz für Emmi. Warum ihm das Projekt besonders am Herzen liegt, erklärt Jürg Wanzenried, Leiter Frutiger AG Immobilienentwicklung.
- 47 GIPSWÄNDE LIEGEN IM TREND**
Wohin man auch schaut – immer mehr Wohnungen werden mit Gips-Trockenbausystemen ausgebaut. Statt massiver Innenwände sind heute flexible Raumkonzepte gefragt.
- 51 DEM SCHIMMEL AUF DER SPUR**
Dank eines Schimmelchecks kann man Fäulnis in Wohnräumen schneller nachweisen.
- 52 WAS IST GUTE INNENARCHITEKTUR?**
Wir fragten vier Innenarchitekten, wie sie sich einer Bauaufgabe nähern, ob der Ort ihre Entwürfe beeinflusst und welche beruflichen Wünsche sie haben.
- 56 SWISSNESS UND INNOVATION**
Die Alpnach Norm AG ist ein führendes Unternehmen im Schweizer Innenausbau. Ein Gespräch mit der Firmenchefin Brigitte Breisacher.

IMMOBILIENBERUF

- 60 GEMEINSAM NACHWUCHS FÖRDERN**
Dank eines Berufsbildungsfonds leisten alle Betriebe der Treuhand- und Immobilienbranche einen finanziellen Beitrag an die Grundbildung.
- 62 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 64 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

MARKTPLATZ

- 66 STELLENINSERATE**
- 70 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 78 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 81 ADRESSEN & TERMINE**
- 82 ZUGUTERLETZT**
- 82 IMPRESSUM**

• ZITIERT



» Immobilienanlagen bleiben interessant, aber die Fähigkeit, Marktentwicklungen zu antizipieren, wird noch wichtiger. Dazu braucht es ein aktives Portfoliomangement. Vor allem aber muss man bereit sein, neue Wege zu gehen.»

MARKUS GRAF

CEO Swiss Prime Site AG
im Rahmen der Halbjahres-
berichterstattung.



«QUALITÄT AN ERSTER STELLE»

Was die Stückzahlen betrifft, hat der Schweizer Haushaltsgerätemarkt in den letzten Jahren vom Boom des Wohnungsbaus profitiert. Aber der Wettbewerb ist intensiv und die Margen eng, sagt Peter Barandun, CEO von Electrolux Schweiz. Im Konkurrenzkampf schärft das Unternehmen sein Profil über Qualität und eine klare Markenpositionierung – nicht zuletzt mit dem neuen, professionellen Kochsystem «Grand Cuisine».

Bilder: Urs Bigler

INTERVIEW: IVO CATHOMEN* ●

– Peter Barandun, wie ist Ihre eigene Küche ausgestattet?

– Wir verfügen über eine grosszügig dimensionierte Küche mit Esstisch für zehn Personen. Sie ist unser Lebensmittelpunkt im Haus und zugleich unser zentraler Gästebereich. Wir bauen derzeit neu und haben das Konzept eins zu eins übernommen.

– Kochen Sie auch selbst?

– Ich habe in jungen Jahren sogar eine Ausbildung als Koch in Erwägung gezogen, dann aber die Bauindustrie vorgezogen. Wann immer es die Zeit zulässt, stehe ich gerne selbst am Herd. Das ist neben Skifahren, Wandern und Golf meine Leidenschaft.

– Die breite Bevölkerung kann immer weniger gut kochen, leistet sich aber Profigeräte. Wie passt das zusammen?

– Das passt sehr gut. Letzteres ist eine Konsequenz aus ersterem. Wir Hersteller bieten mit unseren Geräten Unterstützung beim Kochen – durch leichte Bedienbarkeit und durch vordefinierte Gar- und Backprogramme. Jedes Gerät sollte intuitiv konzipiert sein, damit der Benutzer keine Bedienungsanleitung zu lesen braucht. Er oder sie gibt ein, was zubereitet werden soll. Das Gerät macht den Rest. Zudem gestalten wir die Elektronik so offen, dass wir sie jederzeit «updaten» können.

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

» Skifahren ist meine Passion. Früher bin ich selber Rennen gefahren. Heute engagiere ich mich im Präsidium von Swiss Ski. Speziell die Förderung der Jugend macht mir grosse Freude.»



–Also fast wie beim Computerbetriebssystem?

–Nur zuverlässiger und stabiler.

–Obwohl wir immer weniger Zeit mit Kochen verbringen, stehen in der Küche mehr Geräte. Auch das kein Widerspruch?

–Nein, kein Widerspruch. Haushaltsgereäte sind nicht nur nützliche Helfer, sondern auch Ausdruck von Lifestyle. Wir zeigen unsere Küche mit Stolz und räumen ihr einen zentralen Platz in unserer Wohnung oder unserem Haus ein.

–Haushaltsgeräte nehmen damit immer mehr Fläche und Volumen in Anspruch...

–Das ist richtig. Mehr Eigentums- und zunehmend auch Mietwohnungen verfügen inzwischen über einen eigenen Waschturm und über einen deutlich grösseren Kühl-

und Gefrierschrank. Dazu kommt immer häufiger auch ein Steamer.

–Ist ein Ende oder gar eine Umkehr dieses Trends in Sicht?

–Punkto Volumen wird sich nicht vieles verändern. Wir sehen jedoch den deutli-

» **Erstklassiger Service ist ein Must-have. Wir wollen künftig durch den besten Service überzeugen.»**

chen Trend zur Modularität. Das heisst, für jedes individuelle Bedürfnis steht das passende Gerät zur Verfügung.

–Wie wirken sich demografische Trends – namentlich Alterung und Singlehaushalte – auf die Ausstattung aus?

–Dieser Einfluss ist ebenfalls unübersehbar. Einerseits reagieren wir als Hersteller darauf mit einem breiteren Spektrum unterschiedlicher Gerätegrössen, andererseits mit Kombigeräten.

–Und welchen Einfluss hat unser Einkaufsverhalten bei Nahrungsmitteln und Bekleidung?

–Der wöchentliche Grosseinkauf führt zum erwähnten Volumenwachstum beim Kühlen und Gefrieren. Der Trend zu Convenience-Food erfordert Geräte zum Regenerieren. Waschmaschine und Tumbler müssen in der Lage sein, mit delikaten Textilien umzugehen, diese sogar zu pflegen und den Benutzern die erforderliche Menge Waschmittel anzugeben. Ausserdem sind möglichst geringe Lärmemissionen ein wichtiges Kriterium.

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00





– Betreffen diese Entwicklungen nur den Eigentümermarkt oder auch den Mietwohnungssektor?

– Die Innovationen des Premiumsegmentes – Stichwort Steamer – diffundieren nach und nach ins mittlere und untere Preissegment. Aber der Funktionsumfang ist heute aufgrund der Elektronik kein wesentlicher

tative hochwertige Produkte verursachen überdies weniger Unterhaltskosten, sind energieeffizient und haben eine längere Lebenserwartung. Es kommen bestimmt auch wieder Zeiten, in denen der Mietinteressent zwischen mehreren Wohnungen auswählen kann. Dann wird die Ausstattung ein Differenzierungsmerkmal sein.

» Mein Verwaltungsratsmandat bei der AFG Holding mit ihren Schwerpunkten in Gebäudetechnik, -hülle und -sicherheit erweitert den Horizont und diese geben sich gegenseitig interessante Impulse.«

preisbestimmender Faktor mehr. Für den Eigentums- und Mietwohnungssektor gilt, dass die Geräte nur einen minimalen Prozentsatz der gesamten Baukosten ausmachen, also vergleichsweise unbedeutend sind. Aber sie tragen sehr viel zur Wohnqualität bei. Dessen sind sich private Bauherren und Vermieter bewusst. Einsparungen zahlen sich nicht aus. Im Gegenteil: Mieter achten auf die Ausstattung. Quali-

nelle Investoren orientieren. Ausserdem sind die Anschaffungskosten der besten Geräte nur noch unwesentlich höher als jene der zweitbesten Kategorie.

– Ist Energieeffizienz also auch ein Profilierungskriterium für die Hersteller?

– Wir sehen das so und profilieren uns über Energieeffizienz, Qualität, Service und Innovation. Hinsichtlich Energieeffizienz haben wir mehrfach neue Standards

– Spielt die Energieeffizienz für Vermieter tatsächlich eine Rolle, wie dies immer wieder behauptet wird? Die Energiekosten fallen doch beim Mieter an.

– Differenzierung ist das eine. Das andere sind ökologische Ziele, an denen sich immer mehr Genossenschaften und institutionelle

gesetzt. Produkte wie der Kombisteamer sind nur die offenkundigsten unserer Innovationsleistungen. Unsere Qualität ist unbestritten und hinsichtlich Service und Kundendienst gehen wir ebenfalls keine Kompromisse ein.

» Wir streben eine Markentreue und eine Identifikation wie bei Autos an.«

– Aber ein Gang durch die Discount-Retailer der Schweiz zeigt: Haushaltsgeräte werden vor allem immer billiger. Ist also nicht der Preis das entscheidende Kriterium für viele Käufer?

– Der Preisdruck ist allgegenwärtig – auch im obersten Segment. Das Positive: Der Kunde erhält für gleich viel oder weniger Geld mehr Leistung und Qualität als früher.

– Sind die Segmente ausreichend gegeneinander abgegrenzt oder ist der Trend zu «billig» auch im Qualitätssegment spürbar?

– Wir sind mit unseren Marken Zanussi, AEG und Electrolux im unteren, mittleren und oberen Preissegment präsent. Jedes Segment hat eine eigene Dynamik. Insgesamt sind die Schweizer Konsumenten und Investoren aber sehr qualitätsbewusst – eine Eigenheit, um die uns unsere ausländischen Schwesterunternehmen beneiden.

– Wie gross ist die Markentreue bei Haushaltsgeräten?

– Wir beobachten die Markentreue sehr genau, da sie viel über die Zufriedenheit aussagt. Sie liegt aktuell bei deutlich über 90%. Das heisst, in neun von zehn Fällen entscheidet sich der private Kunde beim Ersatz wieder für ein Electrolux-Gerät. Damit liegen wir sehr gut im Markt.

– Sind andere Kundengruppen weniger treu?

– Es gibt Kundengruppen, die sich stärker an der Rabattierung und am Preis orientieren.

– Aber die Gerätehersteller befeuern die Rabatt-Treiberei doch noch zusätzlich...

– Das Angebot in unserem kleinen Markt ist deutlich grösser als die Nachfrage – wie na-

» Wir investieren stark in unsere Ausstellungen und Kochkurse. Allein im vergangenen Jahr haben über 18 000 Kunden und Gäste an einem Kurs teilgenommen.«

• **BIOGRAPHIE**

PETER BARANDUN

(*1964) ist seit 2002 Verwaltungsratspräsident und CEO von Electrolux Schweiz. Davor war er in leitenden Positionen bei Electrolux und Bauknecht tätig. Im Weiteren ist er Verwaltungsrat der Electrolux Holding, Vizepräsident der Fachverbandes Haushaltsgeräte FEA, Verwaltungsratsmitglied der AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Präsident des «Ski alpin regionales Leistungszentrum Hoch-Ybrig» und Mitglied des Präsidiums von Swiss Ski. Peter Barandun hält ein Executive MBA HSG, ist wohnhaft in Einsiedeln, verheiratet und Vater dreier Kinder. ●



hezu überall auf dieser Welt. In den vergangenen Jahren sind zusätzliche Anbieter in den Schweizer Markt eingetreten. Dies hat nicht nur das Angebot, sondern auch zusätzlich den Druck auf die Preise erhöht. Am Ende wollen alle Anbieter ihre Ziele erreichen. Das Gros sieht den Erfolg im Volumen, und somit steht der Preis permanent im Fokus – leider.

» Networking ist in der Schweiz entscheidend. Meine ausländischen Kollegen sind darüber immer wieder erstaunt.«

– **Schrecken die unverhältnismässig hohen Bruttopreise Kunden nicht eher ab?**

– Endkunden fühlen sich durch die aktuelle Preispolitik verständlicherweise verunsichert. Weil sie nur in grösseren Zeitabständen neue Geräte kaufen, können sie die Bruttopreise schlecht einordnen. Der professionelle Immobilienbereich

hat keine Probleme damit; dort interessiert ausschliesslich, was bezahlt werden soll.

– **Welche Bedeutung hat es, ein europäisches Unternehmen mit Schweizer Produktion zu sein?**

– Es gibt einige Kunden – auch im B2B-Bereich – die der Schweizer Produktion eine hohe Bedeutung beimessen. Leider werden es immer weniger. Die Produktionsstätten unserer Firma im Ausland arbeiten in allen Belangen ebenfalls mit sehr hohen Qualitätsstandards. Konkret heisst dies, dass Geräte unserer Firma, egal wo in Europa hergestellt, eine sehr gute Qualität aufweisen. Dies bietet entsprechende Sicherheit an einem Markt, an dem die Preise Jahr für Jahr neue Tiefstmarken setzen. Für die Volkswirtschaft Schweiz ist dies natürlich heikel.

– Im Bereich der professionellen Anwendungen, wo Individualität vor allem im High-end-Bereich ein Muss ist, können wir uns mit der Schweizer Produktion nach wie vor auch auf internationalem Parkett sehr gut abheben. Aus diesem Grund haben wir vor wenigen Jahren in Sursee für den Bereich Professional einen neuen Fabrik und ein F&E-Center gebaut, Investition 30 Mio. CHF.

– **Electrolux positioniert sich nebst den Themen Qualität, Innovation, Ökologie, Kundendienst und Design über die Premiumgeräte, aktuell mit «Grand Cuisine», den Profigeräten für den gehobenen Privathaushalt. Schreckt das nicht den «Normalverbraucher» ab?**

» **Grand Cuisine» ist der Maybach unter den Küchengeräten.«**

– Nein, im Gegenteil. Die Premiumgeräte schärfen unser Markenprofil als Qualitätshersteller auf allen Komfortstufen. Und sie rufen ins Bewusstsein, dass weltweit jeder zweite Gault-Millau-Spitzenkoch auf Electrolux-Geräten arbeitet. Die Resonanz auf «Grand Cuisine» ist übrigens sehr positiv, der Absatz aber naturgemäss überschaubar. ●



***IVO CATHOMEN**

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



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.

Vorbezug bald unmöglich?

Der Bundesrat will den Kapitalbezug aus der beruflichen Vorsorge für Wohneigentum einschränken – ein Vorhaben auf wackligen Beinen. Bis Herbst soll eine neue Vernehmlassung vorliegen.



Der Bundesrat will den Zugriff auf die 2. Säule zur Finanzierung von Wohneigentum einschränken. (Bild: Photocase.de)

SIMON HUBACHER*

VORBEZUG AUS ZWEITER SÄULE ERSCHWEREN.

Der Bund sieht Handlungsbedarf bei den AHV-Ergänzungsleistungen, die in den vergangenen sechs Jahren um 1,5 Mrd CHF zugenommen haben. In der ganzen Schweiz erhielten 185 800 Personen Ergänzungsleistungen zur Altersversicherung. Das sind rund 12% aller AHV-Bezüger. Die Gründe für den Zuwachs sind dem Bund nur vage bekannt. «Unter anderem» sollen auch Kapitalbezüge aus der beruflichen Vorsorge verantwortlich sein, wie Sozialminister Alain Berset sagte: «Aber wir wissen noch nicht genug.» Und ergänzte: «Bevor das Parlament über eine Vorlage berät, werden wir die Zusammenhänge genauer kennen.» Bis jetzt liege erst ein Richtungsentscheid vor. Eben dieser Richtungsentscheid sieht eine umfassende Reform der Ergänzungsleistungen vor. Kapitalbezug aus der obligatorischen beruflichen Vorsorge soll bald nicht mehr möglich sein. In die 2. Säule einbezahltes Geld könnte demnach nicht mehr für den Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum eingesetzt werden. Vielmehr soll das Kapital ausschliesslich für die eigene Altersvorsorge eingesetzt wer-

den, ohne dass zusätzliche staatliche Ergänzungsleistungen notwendig sind.

KRITIK AM BUNDES RAT. Dieses Verbot gilt nach Angaben von Rolf Camenzind vom Bundesamt für Sozialversicherungen nur für den obligatorischen Teil der beruflichen Vorsorge. Eine Ausnahme ist der Kapitalbezug vor dem Auswandern. Gründe für diese Massnahme seien die Überalterung der Gesellschaft, der Geburtenrückgang (Alterspyramide) und die Reform der Pflegeversicherung.

Die Pläne des Bundesrates stiessen vielerorts auf Kritik. Der Präsident des Hauseigentümerverbandes Hans Egloff kritisierte in einer Rede an der Delegiertenversammlung Ende Juni den Aktivismus von Bundesbern im Immobilienbereich. «Jeden Monat hat der Bundesrat, die Bundesverwaltung oder das Parlament neue Massnahmen für die Haus- und Grundeigentümer und den Immobilienmarkt parat. Der Erwerb von Wohneigentum wird dem Mittelstand zunehmend erschwert.» Im Mai habe der Bundesrat zudem Massnahmen im Mietrecht beschlossen. Unter anderem wolle er, dass schweizweit eine Formular-

und Begründungspflicht für die Anfangsmiete eingeführt wird. Erst im Juni hätten die Eidgenössische Finanzverwaltung und die -marktaufsicht den Banken schärfere Bestimmungen bei der Hypothekarvergabe aufgezwungen, obwohl sich der Markt bereits deutlich abgekühlt hatte. Und nun wolle der Bundesrat künftig auch noch Kapitalbezüge aus der 2. Säule wenn möglich ganz verbieten.

NEUE VORLAGE BIS HERBST. Doris Leuthard schlug prompt moderatere Töne an: Die Verwendung der Pensionskassengelder zur Finanzierung von Wohneigentum einzuschränken sei ein Denkanstoss. Damit soll verhindert werden, dass Versicherte Gelder der 2. Säule vorweg für Wohneigentum beziehen, die Liegenschaft dann aber an Kinder verschenken und im Rentenalter auf Ergänzungsleistungen angewiesen seien.

In der «Sonntagszeitung» räumte Bundesrat Alain Berset später eine missglückte Kommunikation ein. Fakt sei, dass verschiedene Möglichkeiten geprüft würden, um das System der Ergänzungsleistungen zu optimieren und für eine sichere erste und zweite Säule zu sorgen. «Die Kapitalbezüge sind ein Aspekt.» Ausserdem kündigt Berset eine «verhältnismässige» Lösung an, welche die verschiedenen Lebenssituationen berücksichtigen werde. «Es ist nicht dasselbe, ob sich jemand mit 55 Jahren und dem Geld der 2. Säule selbständig macht oder mit 40 in ein eigenes Haus investieren will.» Grundsätzlich gehe es darum, dass «die verantwortungsvollen Bürger nicht mit ihren Steuergeldern für diejenigen bezahlen sollen, die das System ausnutzen», sagte Berset. Für «abenteuerlich» und «daneben» hält Berset die Befürchtung seiner Kritiker, allein die Ankündigung der Einschränkung werde den Immobilienmarkt anheizen: «Das würde ja bedeuten, dass Leute, die gar nicht bauen wollen, nun aufgrund eines Communiqués sofort ihre Pläne ändern.» Bis zum Herbst soll Sozialminister Alain Berset eine Vernehmlassungsvorlage ausarbeiten. ●

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



*SIMON HUBACHER

Der Autor ist Verantwortlicher Relations des SVIT Schweiz.

BASEL

**ABSTIMMUNG ÜBER
STADTRANDENT-
WICKLUNGEN**

Die Lage auf dem Basler Wohnungsmarkt hat sich in den letzten Jahren massiv verschärft. 400 bis 600 Wohnungen müssten gemäss der Abteilung Kantons- und Stadtentwicklung pro Jahr auf den Markt kommen, um die Nachfrage befriedigen zu können – im engen Stadtkanton eine kaum zu erreichende Ziffer. Ende September stimmt die Bevölkerung nun über die Stadtrandentwicklungen ab. Gemäss neuem Zonenplan soll im Osten

der Stadt neben dem Rankhof eine Hochhaussiedlung für 2000 Menschen und ein Landschaftspark entstehen. Im Süden auf dem Bruderholz sind Wohnungen für 250 Personen vorgesehen.

BERN

**ERBSCHAFTEN MIT
20% BESTEUERN?**

Die Initiative zur Einführung einer eidgenössischen Erbschafts- und Schenkungssteuer hätte schwerwiegende Folgen für Privatpersonen und Unternehmen. Dies belegt eine Studie der BD AG. Sie wurde im Auftrag der Association vaudoise des

banques, des Centre Patronal und der Fédération romande immobilière erstellt. Aufgezeigt werden Systembrüche und Zwänge sowie negative Folgen für den Steuerzahler bei Annahme der Initiative. Die Volksabstimmung findet voraussichtlich 2015 statt.

ZÜRICH

**ABSTIMMUNG ÜBER
PLANUNGS- UND
BAUGESETZ**

Ende September stimmt der Kanton Zürich über die Änderung des Planungs- und Baugesetzes ab. Die geplante Gesetzesänderung geht auf eine Volksinitiative der SP zurück

und würde bei einer Annahme zu einer weiteren Unterminierung des Wohneigentums, zu einer Schwächung des Wirtschaftsstandorts, höheren Mieten und einem grösseren Kontrollaufwand für die Gemeinden führen. Falls die Vorlage angenommen wird, können die Gemeinden jedem bauwilligen Grundstücksbesitzer vorschreiben, welche Art von Wohnungen er auf seinem Land bauen muss und wie hoch die Mietzinse sein dürfen. Aus diesem Grund setzen sich SVP, FDP, BDP, EDU sowie die führenden Wirtschaftsverbände wie KGV, ZHK und HEV gegen die Vorlage ein.



Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG



45 000 neue Wohnungen pro Jahr

Die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt war in den letzten Jahren gut und wurde neben den stetig gesunkenen Zinssätzen vor allem vom Bevölkerungswachstum getrieben. Im Zuge der gestiegenen Nachfrage hat sich auch die Wohnungsproduktion erhöht.



Das Bundesamt für Wohnungswesen erwartet eine moderate Steigerung der Mietpreise (Bild: Photocase.de).

RED. ●
WEITERHIN HOHE WOHNUNGSPRODUKTION. Zwischen 2002 und 2011 ist die jährliche Produktion von Neubauwohnungen von knapp 29 000 auf über 47 000 angestiegen. Mit gut 45 000 ist die Zahl der neu erstellten Einheiten 2012 wieder etwas tiefer als im Vorjahr ausgefallen. 2013 dürfte eine Produktionsziffer von deutlich über 45 000 Wohnungen erreicht worden sein. In dieser Grössenordnung ist die Wohnungsproduktion auch im laufenden und im kommenden Jahr zu veranschlagen, auch wenn sich bei den Baubewilligungen seit letztem Jahr ein Rückgang auf hohem Niveau ergeben hat. Seit einigen Jahren vergrössert sich der Anteil der neu produzierten Mietwohnungen wieder. Diese Tendenz dürfte anhalten.

ZINSEN WIEDER NAHE BEIM HISTORISCHEN TIEFSTAND. Die aktuelle Tiefzinsphase

dauert seit bald sechs Jahren an. Nachdem die Zinsen im Sommer 2013 leicht gestiegen sind, ist seit Herbst wieder eine Gegenbewegung zu beobachten. Eine zehnjährige Hypothek ist aktuell zu einem Satz von knapp über 2% und damit wieder nahe dem Tiefstand zu verzinsen. Kurze und mittlere Laufzeiten kosten noch bis zu einem Prozentpunkt weniger. Diese Situation dürfte vorderhand andauern. Die Baupreise sind seit 2011 ziemlich stabil. Damit bestätigt sich, dass der Preisdruck im Baugewerbe trotz einer bereits seit längerem günstigen Konjunkturlage nicht nachlässt.

ERWARTETE ZUNAHME DER LEERSTÄNDE. Anfang Juni 2013 standen rund 40 000 Wohnungen leer, was einer Leerstandsquote von 0,96% entspricht. Am tiefsten war die Quote mit maximal 0,6% in den

Kantonen Basel-Stadt, Zug, Genf, Basel-Landschaft und Zürich. Auf der anderen Seite wiesen die Kantone Jura, Solothurn, Aargau, Appenzell-Ausserrhodens, Glarus und St. Gallen allesamt Werte oberhalb von 1,5% auf. Erste Resultate lassen einen Anstieg der gesamtschweizerischen Leerstandsquote im laufenden Jahr vermuten. Während die Leerstandsquote in den Städten Lausanne und Luzern rückläufig ist, ist in den Kantonen Zürich, Waadt, Genf und Luzern sowie in den Städten Bern, Zürich, Winterthur und Grenchen ein teils deutlicher Anstieg der Zahl der leerstehenden Wohnungen gemeldet worden.

MODERATE MIETPREISSTEIGERUNG. Der vom Bundesamt für Wohnungswesen vierteljährlich publizierte hypothekarische Referenzzinssatz hat sich seit seiner Einführung im September 2008 von 3,5% auf 2% ermässigt. Seine letzte Senkung um einen Viertelprozentpunkt erfuhr er im September 2013. Eine weitere Senkung könnte sich im nächsten Jahr ergeben. Aufgrund früherer Senkungen und wegen der allgemeinen Teuerung sowie der leichten Entspannung auf dem Wohnungsmarkt kann im laufenden Jahr von einer moderaten Entwicklung des BFS-Mietpreisindex ausgegangen werden.

ABGESCHWÄCHTER PREISANSTIEG. Seit der Jahrtausendwende ist ein kontinuierlicher Anstieg der Angebotspreise in allen Wohnungsmarktsegmenten zu beobachten. Dieser dürfte aufgrund der weiterhin tiefen Zinsen andauern, sich jedoch deutlich abschwächen. Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypothekarkrediten sowie die Aktivierung des antizyklischen Kapitalpuffers scheinen in der Zwischenzeit Wirkung zu entfalten. So zeigen gewisse Angebots- und Transaktionspreisindizes in einzelnen Regionen bereits eine Stabilisierung oder sogar einen Rückgang. Zudem hat der Bundesrat im Januar 2014 eine Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers beschlossen. Weiter hat die Schweizerische Bankiervereinigung ihre Selbstregulierung bei der Vergabe von Hypothekarkrediten nochmals verschärft, was von der FINMA im Juli 2014 als Mindeststandard anerkannt wurde. ●

Quelle: Bundesamt für Wohnungswesen BWO

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
 Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



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

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



SCHWEIZ

LEICHTER RÜCKGANG DER ANGEBOOTSMIETEN

Die Angebotsmieten für Wohnobjekte in der Schweiz sind im Juli um 0,45% gesunken und im Vergleich zum Vorjahr um 1,55% gestiegen. Der Homegate-Index steht wieder bei 111,5 Punkten. Der Index misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen. Im Juli sanken die Angebotsmieten im Kanton Zürich erstmals wieder um 0,61%. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahresmonat einen Anstieg von 2,23%. Anders sieht die Situation im Kanton Bern aus. Dort sind die Angebotsmieten um 0,37% gestiegen. Das bedeutet im Vergleich zum Vorjahresmonat einen Mietzuwachs von 1,22%.



67% DER SCHWEIZER SIND FÜR VIDEOÜBERWACHUNG

Als Hausherr weiss man nie, was der Handwerker, die Putzfrau oder der Babysitter treibt, wenn hinter einem die Wohnungstür ins Schloss fällt. 67% der Schweizer können sich deshalb vorstellen, im eigenen Haus eine Überwachungskamera zu installieren. Das hat eine Umfrage des Portals immowelt.ch gezeigt. Vor allem Handwerker stehen im Fokus: 31% der Kamerabefürworter können sich vorstellen, ein Überwachungssystem einzusetzen, um herauszufinden, ob Handwerker heimlich pfluschen. Auch Putzfrauen und Kindermädchen geniessen wenig Vertrauen: Rund 24% würden ihrer Haushaltshilfe gerne per Kamera auf die Finger schauen. Beim Babysitter sind es 19%.

STAGNATION AUF HOHEM NIVEAU

Der Bauindex, den die Credit Suisse vierteljährlich publiziert, verzeichnet erstmals seit dem 4. Quartal 2012

einen leichten Rückgang. Die kleine Abschwächung auf hohem Niveau resultiert aus einer leicht rückläufigen Dynamik beim Tiefbau, der im Vergleich zum 2. Quartal 2014 um 2,3% zurückging. Auf der anderen Seite konnte der Hochbau, getrieben von Zuwächsen beim Wirtschaftsbau, im Vergleich zum Vorquartal um 1,4% zulegen. Das Jahr 2014 dürfte insgesamt – getragen von vollen Auftragsbüchern und einem erneuten Zinsrückgang – ein gutes Jahr für die Baubranche werden. Abwärtsrisiken sind steigende Zinsen und ein Rückgang der Zuwanderung durch die Masseneinwanderungsinitiative.

100 MIO. ASSETS IN REICHWEITE

Die im Herbst 2013 durchgeführte Aktienkapitalerhöhung der ImmoVision1 AG von über 4 Mio. CHF führte zu einem starken Wachstum bei den Immobilienanlagen. Drei neu erstellte Mehrfamilienhäuser in Villmergen, Wilen und Biel sorgten für eine weitere Qualitätssteigerung des Portfolios. Unter Berücksichtigung der Neuaquisitionen in Gränichen und Urdorf wird die Gesellschaft anlageseitig die 100 Mio. CHF-Hürde in Kürze überwinden. Die annualisierte Aktienperformance der ImmoVision1 AG, die von der Markstein AG gemanagt wird, betrug im Jahr 2013 und im ersten Semester 2014 jeweils 5%. Durch die gezielte Investition der Erträge wird die Privat-Equity-Gesellschaft die Portfoliodiversifikation weiter ausbauen. Mehr Informationen unter: www.immovation1.ch und www.markstein.ch.

CS-FONDS LEGT ZU

Der Besitzer des Davoser Luxushotels Intercontinental, der CS-Immobilienfonds Hospitality, konnte seine Erträge und Inventarwerte steigern trotz des Konkurses der Pächterin in Davos. Einerseits schrumpfte der Verkehrswert des als «goldenes Ei» bekannt gewordenen Luxushotels durch den Verkauf von neun Eigentumswohnungen um 26 Mio. CHF. Andererseits reduzierte ihn die Prüfgesellschaft EY zusätzlich um 12,7 Mio. CHF, wie der Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality mitteilte. Grund dafür seien die tieferen Mietzinsen im neuen Vertrag mit der jetzigen Pächterin Weriwald. Das Hotel hatte kurz vor dem letzten Weltwirtschaftsforum (WEF) eröffnet. Nach einer enttäuschenden Wintersaison meldete die erste Pächterin, die Stilli Park AG, Konkurs an.

ZKB DRUCKT LEBENSTRÄUME



Der Kauf eines Eigenheims ist mit vielen Fragen und Emotionen verbunden: Pläne, Unterlagen und verschiedene Angebote müssen studiert und verglichen werden. «Ausgehend von dieser Erkenntnis holte uns die Zürcher Kantonalbank als Beratungs- und Verkaufszentrum für 3D-Druck an Bord. Gemeinsam erstellen wir ein dreidimensionales Modell, das die Kunden beim Kauf

ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

eines Eigenheims unterstützen soll», sagt Christiane Fimpel, Mitbegründerin der 3D-Model AG. Als erste Schweizer Bank übergab die ZKB im Rahmen eines Pilotprojekts einer Kundin ihre Hypothek mit einem digitalen 3D-Druck ihres Eigenheimes.

PSP SWISS PROPERTY MIT BESSEREM ERGEBNIS

Im 1. Halbjahr 2014 hat sich das operative Ergebnis ohne Bewertungseffekte gegenüber der Vorjahresperiode um 2,6% auf 87,4 Mio. CHF erhöht. Per Ende Juni 2014 betrug das Eigenkapital pro Aktie 82.11 CHF. Die Neubewertung der Liegenschaften für die ersten sechs Monate resultierte in einer Aufwertung von 9,8 Mio. CHF. Verschiedene Werttreiber kompensierten sich dabei gegenseitig: Leicht höhere Marktmieten an Toplagen und ein tieferer durchschnittlich gewichteter Diskontierungssatz führten zu einem positiven Effekt.

VERSICHERUNGSKUNDEN SIND ZUFRIEDEN

Die Schweizer sind mit ihrer Hausrat- und Haftpflichtversicherung zufrieden. Dies ergab eine Kundenumfrage des Vergleichsportals bonus.ch. Die Durchschnittsnote von 5,0 entspricht dem Ergebnis der Kundenumfrage 2013. Über 1300 Personen beurteilten ihre Versicherung nach folgenden Kriterien: Klarheit der Informationen, Höflichkeit und Verfügbarkeit der Mitarbeiter, Professionalismus der Mitarbeiter, Bearbeitung der Schadensfälle und Preis-Leistungs-Verhältnis.

ÄLTERE SCHWEIZER WOHNEN GLÜCKLICHER

48% der Schweizer fühlen sich in ihrer Wohnung wohl, dies hat eine repräsentative Umfrage von immowelt.ch ergeben. Besonders gut schnitten Immobilienbesitzer ab: 69% von ihnen sind mit ihrer Wohnung zufrieden. Bei den Mietern gaben nur 39% an, nichts an der eigenen Wohnung zu bemängeln. Einen grossen Einfluss auf die Wohnzufriedenheit hatte das Alter. Wer gerade bei den Eltern ausgezogen ist, muss bei der Wohnung meistens Kompromisse eingehen. So fühlen sich auch nur 39% der 18- bis 39-Jährigen mit ihrer aktuellen Bleibe rundum wohl. Doch mit zunehmendem Alter steigt die Zufriedenheit: Bei den 40- bis 59-Jährigen sind 47% mit ihrer Wohnung uneingeschränkt zufrieden, bei der Generation 60+ sogar 65%.



CS WILL GRIEDERHAUS VERKAUFEN

Die Schweizer Grossbank Credit Suisse CS will das geschichtsträchtige Griederhaus verkaufen, berichtete die «Sonntagszeitung». Hintergrund für den Verkauf ist offenbar die knappe Kapitaldecke der CS, nachdem das Institut im Steuerstreit eine Busse von 2,8 Mrd. USD bezahlen musste. Wie hoch der Verkaufspreis für das Griederhaus sein wird, ist offiziell noch nicht bekannt. In

Quorum

Software



Verwaltung

Stowe

DMS

Makler

Smartphone

Tablet

Extranet



www.quorumsoftware.ch

Branchenkreisen rechnet man mit einem Preis in Höhe von mehreren 100 Mio. CHF.

**PARTNERS GROUP
INVESTIERT IN CHINA**



Der Vermögensverwalter Partners Group investiert in den chinesischen Immobilienmarkt. Man habe am Sekundärmarkt Anteile von 31 Investoren an der Trophy Property Development (Trophy) erworben und sei damit zweitgrösster Investor, teilte Partners Group mit. Finanzielle Details wurden nicht genannt. Trophy ist ein Immobilienentwicklungsprogramm mit einer Grösse von 1 Mrd. USD. Dessen Minderheitsanteile an fünf Projekten in China würden im 3. Quartal 2014 gegen einen Mehrheitsanteil an «Taipingqiao

116» eingetauscht. So nennt sich ein Entwicklungsprojekt für Wohnimmobilien im Zentrum von Shanghai.

**SWISS LIFE ERWIRBT
CORPUS SIREO**

Die Swiss-Life-Gruppe baut ihre Position im Bereich Real Estate Asset Management aus und übernimmt rückwirkend per Anfang Januar 2014 Corpus Sireo, einen unabhängigen Immobiliendienstleister in Deutschland. Verkäufer des Unternehmens sind drei deutsche Sparkasseninstitute, die Sparkasse KölnBonn (Anteil 50%), die Stadtsparkasse Düsseldorf (25%) und die Frankfurter Sparkasse (25%). Swiss Life wird damit zu einem führenden Immobilien-Asset-Manager in Deutschland. Der Kaufpreis beträgt 210 Mio. EUR.

**ST. GALLER KANTONALBANK KAUF
VADIAN BANK**

Die St. Galler Kantonalbank SGKB hat der Ortsbürgergemeinde St. Gallen die Vadi-

an Bank abgekauft. Die 203 Jahre alte, bürgerliche Privatbank wird vollständig in die SGKB integriert, alle Mitarbeiter werden übernommen. Die Vadian Bank verwaltete Kundenvermögen von rund 700 Mio. CHF und hat ein Kreditportfolio von 400 Mio. CHF.

MOBIMO AUF KURS

Im 1. Halbjahr 2014 stiegen die Mieteinnahmen des kotierten Immobilienunternehmens Mobimo um 8% und überschritten damit erstmals die 50-Millionen-Grenze. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen dank der im 1. Halbjahr ins Portfolio übernommenen Mietobjekte. Der Wert der Anlageobjekte erreichte zum Periodenende 1930 Mio. CHF, das entspricht 76% des Gesamtportfolios von 2538 Mio. CHF.

DEUTSCHLAND

**BENKO ÜBERNIMMT
KARSTADT**



Der deutsche Warenhauskonzern Karstadt wechselt wieder den Besitzer: Der bisherige Eigentümer Nicolas Berggruen reicht die angeschlagene Kette an den österreichischen Immobilieninvestor René Benko weiter. Anfang September soll der Österreicher die 83 Filialen übernehmen, wie Benkos Signa-Holding und die Berggruen Holdings mitteilten. Auch die verbliebenen Anteile an den Karstadt-

Premium-Kaufhäusern und Karstadt Sports gehen an Signa. Der Kaufpreis beträgt laut Berggruen 1 EUR.

**AUFSCHWUNG
DAUERT AN**

In Deutschland wurden in den ersten sechs Monaten des Jahres knapp 10% mehr Wohnungen gebaut als im 1. Halbjahr 2013. In Zeiten sehr niedriger Zinsen hält der Boom im deutschen Wohnungsbau an. Im 1. Halbjahr 2014 genehmigten die Behörden den Neubau von 136 800 Wohnungen, wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden mitteilte. Das waren 9,6% oder knapp 12 000 mehr als in den ersten sechs Monaten des Vorjahres.

BERLINER IMMOBILIENPREISE STEIGEN

Bis vor wenigen Jahren lagen die Mieten in Berlin oft im Bereich von 4 oder 5 EUR pro Quadratmeter. Doch seit 2009 steigen die Immobilienpreise. So zogen die Mieten in vielen Bezirken um mehr als 50% an, die Preise für Eigentumswohnungen legten um mehr als 40% zu. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis einer 90-Quadratmeter-Wohnung stieg von etwa 1500 auf rund 2100 EUR. In einigen Stadtteilen muss man inzwischen mehr als 10 EUR Miete pro Quadratmeter bezahlen, und Bestandsobjekte kosten teilweise mehr als 3000 EUR pro Quadratmeter.



ANZEIGE



Umweltfreundlich und ästhetisch.
Sonnenenergie-Systeme von
Schweizer.



www.schweizer-metallbau.ch

UNTERNEHMEN

ERFREULICHES HALBJAHRESERGEBNIS FÜR ALLREAL

Im 1. Halbjahr 2014 hat Allreal einen erfreulichen Geschäftsverlauf verzeichnet und ein ansprechendes Resultat erzielt. Das Unternehmensergebnis, exklusive Neubewertungseffekt, belief sich auf 55,4 Mio. CHF und lag damit auf Vorjahresniveau. Aufgrund höherer Aufwertungsgewinne lag das Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungseffekt mit 65,2 Mio. CHF um

10,1% über dem Vergleichswert des Vorjahrs. Insgesamt resultierte aus vermieteten Renditeliegenschaften, Liegenschaftsverwaltung und abgewickelten Projekten ein Gesamtertrag von 567,7 Mio. CHF.

IMPLENIA AUF KURS

Implenia schliesst das 1. Semester 2014 wegen Ergebniskorrekturen im Geschäftsbereich Buildings unter Vorjahr ab. Alle übrigen Geschäftsbereiche sind auf Kurs und weisen Resultate auf Vorjahresniveau oder darüber

aus. Angesichts der intakten Marktaussichten und der erwarteten stärkeren Entwicklung von Buildings in den kommenden Monaten blickt Implenia zuversichtlich in die zweite Jahreshälfte. Auf Gruppenebene wird das operative Ergebnis für das Gesamtjahr 2014 die Marke von 100 Mio. CHF übertreffen.



NEUBEGINN FÜR EGLI & LÄSSER

Tanja Egli und André Lässer, früher Niederlassungsleiter für Solothurn und Bern bei einer führenden Immobiliengesellschaft, machen sich selbständig. Ab September 2014 ist das neue Immobilien-Management-Unternehmen «Egli & Lässer» am Start - für Kunden aus Bern, Solothurn und Zürich. Beide sind langjährige Immobilien-Profis. Ob Bewirtschaftung, Erstvermietung oder Verkauf, sie gehen ihre Aufgaben mit grosser Fachkenntnis an. «Wir kümmern uns

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
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**
business software

um Ihre Liegenschaft, als wärs unsere eigene», so veranschaulichen Egli & Lässer ihr neues Credo. Mehr Informationen unter www.eglilaesser.ch.



SWISS PRIME SITE STEIGERT ERGEBNIS

Die Swiss Prime Site AG hat ihren Betriebsertrag um 29,4% auf 415,9 Mio. CHF und den Ertrag aus Vermietung um 8,9% auf 217,3 Mio. CHF gesteigert. Das Immobilienportfolio nahm gegenüber Ende 2013 um 2,3% auf 9,6 Mrd. CHF zu. Das EBIT vor Neubewertungen erhöhte sich um 2,0% auf 165,3 Mio. CHF. Die Zunahme um 94,6 Mio. CHF war hauptsächlich auf die seit Juli 2013 konsolidierte

Tertianum-Gruppe zurückzuführen.



NEUE NIEDERLASSUNG FÜR FLEISCHMANN IMMOBILIEN

Angesichts der grossen Nachfrage nach Wohnraum intensiviert das Beratungs- und Vermittlungsunternehmen Fleischmann Immobilien seine Präsenz in der Region Kreuzlingen. In Tägerwilten wird in der Überbauung Rheinsicht eine neue Niederlassung unter der Leitung von Andreas Engeli errichtet.



ORASCOM DEVELOPMENT STEIGERT UMSATZ

Orascom Development hat im 1. Halbjahr 2014 einen Nettogewinn von 31,5 Mio. CHF nach einem Verlust von 48 Mio. CHF in der Vorjahresperiode erzielt. Zum diesjährigen Resultat trugen im Wesentlichen verschiedene Faktoren bei: um 20 Mio. CHF geringere Fixkosten, stärkere Umsätze im Segment Immobilien und Bau, welche die schwächere Performance im Hotelsegment ausglich, sowie einmalige Gewinne aus der Beilegung des Falcon-Rechtsstreits. Die erfolgreiche Auslagerung des Housing- und Baugeschäfts in Ägypten markierte einen weiteren wichtigen Meilenstein beim Kostenabbau.

eine Anklage vor Gericht entfallen. Zurzeit ist unklar, ob es zu einem Vergleich kommen wird, weil die Verhandlungen zwischen Vertretern des US-Justizministeriums und der Bank noch andauern. Rund 9 Mrd. USD soll die Geldbusse betragen, 7 Mrd. USD sollen in Hilfsprogramme für Hausbesitzer fliessen, die durch Machenschaften der Bank in die Zwangsversteigerung getrieben worden sind.



REKORDBUSSE FÜR BANK OF AMERICA

Wegen Unregelmässigkeiten beim Verkauf von Immobilienpapieren ist die Bank of America zur Zahlung einer Busse von bis zu 17 Mrd. USD bereit. Dadurch würde

PROJEKTE

ALLREAL BAUT IN ZÜRICH-WEST

Die Generalunternehmung Allreal realisiert an der Schiffbaustrasse in Zürich ein Wohn- und Geschäftshaus mit 23 Mietwohnun-

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



IHR PARTNER FÜR SERVICE UND VERKAUF ALLER HAUSHALTGERÄTE

Das Ziel der Service 7000 AG ist, jeden Tag Bestleistungen zu erbringen. Durch ausserordentliches Engagement, individuelle Kundenorientierung und ausgeprägtes Servicebewusstsein.

Oder etwas detaillierter zusammengefasst, durch unsere exklusive 7PLUS Garantie.

Wann dürfen wir Sie mit unserem Service überraschen?

Rufen Sie uns an!



**7000
SERVICE**

Leistung aus Leidenschaft

Service 7000 AG

Servicenummer 0848 88 7000
service7000@service7000.ch
www.service7000.ch

Glarus

Service 7000 AG
Zaunweg 15
8754 Netstal
T 055 645 37 00
F 055 645 37 07

Bern

Service 7000 AG
Schenkstrasse 13
3380 Wangen
T 032 631 70 00
F 032 631 70 07

St. Gallen

Service 7000 AG
Wilerstrasse 73
9201 Gossau
T 071 388 70 00
F 071 388 70 07

gen, Gewerberäumen im Erdgeschoss sowie Büros im 1. Obergeschoss. Der sechsgeschossige Neubau auf dem Escher-Wyss-Areal wurde von Wiel Arets Architects entworfen und ist im Frühjahr 2016 bezugsbereit. Das Gebäude auf dem 1600 m² grossen Baufeld wird im Minergie-Standard erstellt.



und Gewerberäumen. Alle Häuser sind in Massivbauweise mit hinterlüfteten Holzfassaden geplant. In einer ersten Bauphase werden 36 Eigentumswohnungen und 60 Mietwohnungen im Minergie-Standard erstellt. Im Sommer 2017 sollen die insgesamt 220 Wohnungen und die Gewerberäume bezugsbereit sein.



Wohneinheiten ersetzt. Vorgesehen sind 317 Wohnungen mit 2,5- bis 4,5-Zimmern in 7 Mehrfamilienhäuser und 60 Reiheneinfamilienhäuser mit 4,5- bis 5,5-Zimmern, ein Kindergarten mit Hort, eine private Kindertagesstätte und die Geschäftsstelle der Siedlungsgenossenschaft. Für die Planung des Projekts ist das Basler Architekturbüro Bachelard und Wagner verantwortlich. Bis Ende 2017 realisiert die Totalunternehmerin HRS Real Estate AG den Ersatzneubau in zwei Etappen.



BAUSTART FÜR DEN WEBIPARK

Die Priora Generalunternehmung Bern realisiert in Aarburg die Wohnüberbauung «webipark.ch» mit 72 Eigentums-, 148 Mietwohnungen

ERSATZNEUBAU IN SCHWAMENDINGEN

Die 134 Reiheneinfamilienhäuser und ein Kindergarten der Siedlung Mattenhof, die in den 1940er-Jahren gebaut wurde, werden durch neue

PERSONEN

NEUER LEITER BEI ALLIANZ SUISSE IMMOBILIEN



Im August 2014 hat Michael Steiner zur Allianz Suisse Immobilien AG gewechselt, wo er sich auf die Übernahme der Stelle des Head of Acquisition & Sales vorbereitet. In dieser Funktion folgt Steiner auf Hans Haug, der im Herbst in den Ruhestand tritt. Steiner war zuvor Immobilien-Akquisiteur bei der Credit Suisse Real Estate Asset Management.

ANZEIGE



«Ein Ass im Ärmel!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

VERNETZUNG VERSCHAFFT FRAUEN SICHTBARKEIT

VERSTÄRKUNG BEI INTEP



Das Beratungsunternehmen Intep baut seine Geschäftsleitung weiter aus. Seit Anfang August ist Michael Gaam für den Geschäftsbereich Real Estate und Facility Management in Zürich verantwortlich. Gaam, Jahrgang 1962, ist Architekt ETH/SIA und diplomierter Wirtschaftsingenieur. Zuletzt war er mehrere Jahre operativer Leiter und Mitglied der Geschäftsleitung des Immobilienberatungszentrums IAZI.

NEUE LEITERIN BEI HOMAGATE



Iris Strauss verstärkt als neue Leiterin Firmenkunden die Geschäftsleitung der Homagate AG. Sie ist für die Betreuung und Weiterentwicklung der Key Accounts verantwortlich und führt ein Team von acht Vermarktungsberatern. Strauss absolvierte ein berufsbegleitendes Betriebswirtschaftsstudium an der HSG. Anschliessend übernahm sie verschiedene Projektleitungs- und Führungsaufgaben, unter anderem bei einer Schweizer Grossbank und im Telekommunikationsbereich.

• Die öffentliche Diskussion über den Fachkräftemangel in der Schweiz endet oft in der Einsicht, dass Frauen die Arbeitskraftquelle mit dem grössten Potenzial darstellen. Dies ist wohl wahr, arbeiten bisher weniger als 20% der erwerbstätigen Frauen mit einer Familie Vollzeit, hingegen sind über 90% der Männer Vollzeit berufstätig. Potenzial nach oben zeigt auch das Bild in den Führungsetagen. In den Verwaltungsräten von Schweizer Unternehmen beträgt der Frauenanteil heute 13%. In der Immobilienbranche ist die Situation ähnlich nuanciert. Viele Frauen arbeiten in der Branche, doch nur wenige schaffen den Sprung an die Spitze.

Selbstverständlich hat es Bemühungen zur Frauenförderung gegeben. Die Trendkurve von Frauen in Kaderpositionen zeigt branchenübergreifend nach oben. Auch in der Immobilienwirtschaft nimmt der Einfluss der Frauen zu. So schafften beim «Who is Who» der Schweizer Immobilienbranche des Magazins «Immobilien Business» 2013 lediglich zwei Frauen den Sprung in die Top 100, 2014 sind es bereits deren acht.

Zudem steigt die Teilnehmerinnenzahl für immobilien-spezifische Weiterbildungen, worauf die weiblichen Absolventinnen gar öfter eine Beförderung als ihre männlichen Kollegen realisieren. Bei den Gehältern bleiben sie jedoch signifikant zurück.

Obwohl sich weibliche Talente vermehrt Gehör verschaffen, sind sie in der Immobilienbranche nach wie vor ungenügend etabliert. Vernetzung wird in Zukunft ein wichtiges Element für das

berufliche Vorwärtskommen sein. Männer kennen seit jeher den Nutzen der Old-Boys-Netzwerke. Frauen machen sich Netzwerke bisher wenig zu Nutze, dabei ist ein gegenseitiger Erfahrungsaustausch etwa für Gehaltsverhandlungen äusserst hilfreich. Letztlich geht es darum, das Potenzial der Frauen für die Wirtschaft und die Immobilienbranche besser auszuschöpfen. Denn eines ist klar: Die Immobilie ist weiblich!

Um den Erfahrungsaustausch und Kontakt zu den Leadern der Branche zu ermöglichen, haben wir deshalb wipswiss ins Leben gerufen. Gemäss dem Credo «vernetzen, sichtbar machen und integrieren» fördert die neue Plattform die Karriereentwicklung von Frauen der Schweizer Immobilienbranche. Anfang 2014 ins Leben gerufen, zählt der Verein bereits über hundert aktive Mitglieder in der Deutschschweiz und in der Romandie. Wir führen regelmässig Netzwerkveranstaltungen in Zürich, Bern, und demnächst auch in der Romandie durch und stellen wegweisende Immobilienprojekte vor (siehe Box). Darüber hinaus pflegen wir Kooperationen mit renommierten Bildungsinstitutionen und gleichgesinnten Organisationen im In- und Ausland. Wir freuen uns über eine Kontaktaufnahme und Anmeldung unter www.wipswiss.ch. •

DR. ANNE-CATHERINE IMHOFF

ist Präsidentin von wipswiss. Sie ist zudem Immobilienrechtsexpertin und Partnerin bei Pestalozzi Rechtsanwälte in Zürich.

ÜBER WIPSWISS

wipswiss ist das Netzwerk für Frauen in Führungspositionen und ausgewiesene Spezialistinnen in der Schweizer Immobilienwirtschaft. Wipswiss fördert den Erfahrungsaustausch und ermöglicht den Kontakt zu den weiblichen Leadern der Branche und bietet seinen Mitgliedern Zugang zu Weiterbildungsmöglichkeiten und aktuellen Themen im Immobilienbereich. Weitere Infos unter www.wipswiss.ch.

AGENDA: DURCHMESSERLINIE AM HB ZÜRICH

Am 23. Oktober wird wipswiss das Projekt «Durchmesserlinie» am Hauptbahnhof Zürich vorstellen. Nach der Begrüssung durch Jeannine Pilloud, Leiterin Division Personenverkehr SBB AG, folgt eine Besichtigungstour durch die Europaallee und den Bahnhof Löwenstrasse. Der nachfolgende Apéro in der Neo Bar bietet Gelegenheit für einen gegenseitigen Austausch. Anmeldungen unter www.wipswiss.ch.

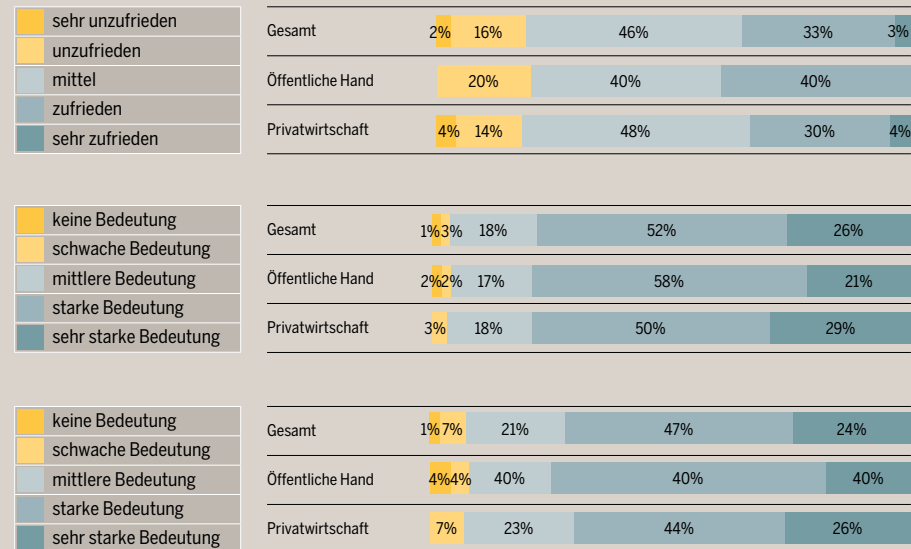


Trends, die den Markt bewegen

Der FM Monitor 2014 zeigt für das Facility Management in der Schweiz eine weitere Professionalisierung der Leistungen, aber auch steigende Anforderungen und einen intensiveren Wettbewerb auf.

MIT VERBESSERTER DATENQUALITÄT ZU EINEM AUSSAGEKRÄFTIGEN BENCHMARKING

Quelle: FM Monitor 2014



Konsistenz und Aktualität der Datenqualität sind sicherzustellen.

MARCO BISCHOF & SUSANNE SCHWARTZER* • FUNDIERTER BRANCHENÜBERBLICK. Seit 13 Jahren bringt der «FM Monitor» Transparenz in die Immobilienbranche. Auch 2014 stellt er eine Fülle von Kosten- und Flächen-daten für die unterschiedlichsten Immobilien-typen zur Verfügung. Und zeigt in einer umfassenden Trendanalyse auf, wohin sich der Markt bewegt.

Die Kennzahlen und Trends haben eine solide Basis: 12 900 Objekte mit einer Gesamt-geschossfläche von ca. 46 Mio. m² sorgen für eine solide Datenqualität und über 230 Marktexperten äusserten sich online zu Entwicklungen und Trends im Immobilienmarkt. Diese Einschätzungen bilden die Grundlage für die Top Ten-Trends:

1. FLÄCHENOPTIMIERUNG – DAS POTENZIAL BESSER NUTZEN. Professionelles Flächenmanagement und die Optimierung des Flächenangebotes sind unumgänglich. Die Bedürfnisse haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Das Angebot muss dieser Entwicklung folgen. Zum Beispiel in der Arbeitswelt: Hand in Hand mit neuen Arbeitszeitmodellen wird die Anzahl fixer Arbeitsplätze geringer. Flexiblere Raumangebote – ausgerichtet auf unterschiedliche Arbeitssituationen – sind notwendig:

ruhige Bereiche für konzentriertes Arbeiten, geschlossene Räume für vertrauliche Gespräche, Bereiche für die Zusammenarbeit in Projektgruppen sowie konventionelle Schreibtischbereiche. Der FM Monitor 2014 bestätigt dies: Knapp zwei Drittel aller Befragten sind überzeugt, dass in den nächsten fünf Jahren optimierte Flächenangebote zunehmen werden. In der Privatwirtschaft hat dieser Trend mit 21% sogar eine sehr starke Bedeutung, für die öffentliche Hand liegt dieser Wert bei 10%.

2. VERDICHETES BAUEN – PLATZ FÜR NEUES SCHAFFEN. Raum ist eine limitierte Ressource, verdichtetes Bauen daher ein Gesetz der Stunde. Verdichten kann man auf drei Arten: Man baut mehr Wohnungen auf das gleiche Grundstück bzw. realisiert mehr Fläche mit An- und Umbauten, man setzt Belegungsvorschriften für Wohnungen fest oder man baut kleinere Wohnungen. Vor allem ersteres wird heute umgesetzt. Während in Innenstädten das Potenzial eher gering ist, bieten Agglomerationen viele Möglichkeiten, z. B. durch Aufstockung von Einfamilienhaussiedlungen. 70% der Befragten sind der Ansicht, dass verdichtetes Bauen in Kernzonen in den nächsten Jahren eine starke oder sehr starke Bedeu-

tung haben wird. Die bessere Nutzung von Potenzialen erfolgt jedoch nicht nur über verdichtetes Bauen. Ausgereifte Nutzungskonzepte in Bestandesimmobilien sind ein anderer Weg. Unabhängig von der Lösung – eine optimierte Flächennutzung in Wohnbauten und Unternehmensimmobilien ist für 87% der Befragten ein Muss.

3. KOSTENREDUKTION – MIT EFFIZIENZ DIE MARGE RETTEN. Betriebskosten werden optimiert, aber die Service Levels bleiben. Der Umfang und Detaillierungsgrad der Leistungsbeschreibungen haben in den letzten drei Jahren sogar zugenommen. Unabhängig wer befragt wurde, ob Leistungserbringer oder -nachfrager, ob öffentliche

FM MONITOR 2014

Der FM Monitor 2014 umfasst zwei unabhängige Teile: den «Benchmark»-Teil mit aktuellen Immobilienkennzahlen und die «Trendanalyse».

Die Benchmarks zeigen in Mehrjahresvergleichen die Entwicklungen der Bewirtschaftungs-, Verwaltungs- und Betriebskosten sowie des Flächenmanagements. Basis der Kennzahlen bilden über 12 900 Objekte mit einer Gesamtgeschossfläche von rund 46 Mio. m².

Im Zentrum der Trendanalyse stehen die Toptrends im FM Markt Schweiz. Über 230 VertreterInnen des Immobilienmarktes nahmen an der Befragung teil.

Der FM Monitor 2014 kann bezogen werden bei www.pom.ch bzw. www.fmmonitor.ch.

Hand oder Privatwirtschaft: über 50% – und damit ein wesentlich höherer Prozentsatz als 2013 – teilen diese Einschätzung. Mit der steigenden Professionalisierung sind die Fähigkeiten, detaillierter auszu-schreiben, gestiegen. Die Auftragnehmer wissen genauer was sie erwarten können. Andererseits sind sie einem grossen Preis-druck ausgesetzt. Erfahrungsgemäss redu-ziert jede Ausschreibungsgeneration, d. h. jede neue Ausschreibung pro Mandat, die

Glaubwürdigkeit und das Vertrauen in den Anbieter das Kriterium Nummer eins.

86% sind der Ansicht, dass dieses Kri-terium eine starke oder sehr starke Bedeu-tung hat. Auf Rang zwei liegen die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenen Dienstleistungsangebote, Rang drei nimmt das Preis-Leistungsverhältnis ein. Dies er-staunt, weil in vielen Ausschreibungen der Preis als Zuschlagskriterium am höch-sten gewichtet wird. Der Preis ist das Kri-terium, das in der Zukunft am meis-ten an Bedeutung gewinnen wird. Die Qualität muss stimmen. Aber der Preis auch. Und er wird immer wich-tiger.

» Professionelles Flächenmanagement und die Optimierung des Flächenangebots sind unumgänglich.«

Kosten. Dies zwingt Anbieter dazu, oft nur noch das zu leisten, was unbedingt nötig und vertraglich vorgesehen ist. Aufgrund des Margendrucks ist eines zwingend: die Effizienz muss steigen.

4. PREISDRUCK – MIT DEM WICHTIGEN VERGABE-KRITERIUM UMGEHEN. Wenn FM-Leistungen beschafft werden, kommen bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand gesetzlich zwingend klar definierte Zuschlagskriterien zum Einsatz. Dieses Vorgehen wird auch in der Privatwirtschaft zunehmend zur Praxis. Insbesondere bei international ausgerichteten Unternehmen kommen immer striktere und komplexere Regelwerke aus Compliance resp. Governance zur Anwendung. Welche Beschaffungskriterien sind dabei die wichtigsten? Insgesamt ist die

5. DATENQUALITÄT – DIE KONSISTENZ UND AKTUALITÄT SICHERSTELLEN. Verlässliche Kennzahlen sind für Eigentümer und Dienstleister zentral, um zukünftige Entwicklungen erkennen und entsprechende Massnahmen einleiten zu können. Dabei gilt es, sowohl die Datenverfügbarkeit und -transparenz, als auch die Datentransparenz im Auge zu behalten. Nur 31% der Befragten sind mit der Verfügbarkeit und Transparenz der Daten zufrieden. Insbesondere in der Privatwirtschaft ist die Unzufriedenheitsrate mit 18% recht hoch. Um die Datenqualität steht es nicht viel besser: 36% sind zufrieden, 18% unzu-frieden. Hier ist viel zu tun, denn 78% der Befragten sind der Ansicht, dass beide Aspekte in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen werden.

6. BENCHMARKING – AM BESTEN VON DEN BES-TEN LERNEN. Im Idealfall steuert man Lie-genschaften nicht nur mit Kennzahlen, son-dern über Vergleiche. Benchmarking ist ein Gebot der Stunde. Am häufigsten an-zutreffen sind Vergleiche im eigenen Port-folio – ein Instrument, das in der Privat-wirtschaft häufiger anzutreffen ist als bei der öffentlichen Hand. An zweiter Stelle folgt das Benchmarking über den FM Mo-nitor. Vereinzelt wird der Einsatz von ande-ren Benchmarks erwähnt, z. B. Ausschrei-bungsresultate. Zwischen Anspruch und Realität klafft jedoch – so die Resultate des FM Monitors 2014 – eine grosse Lücke. Und eines ist klar: Vor allem im Vergleich mit dem Branchenleader lässt sich die ei-gene Performance verbessern.

7. SERVICEMODELLE – VERÄNDERTE KUNDEN-BEDÜRFNISSE BERÜCKSICHTIGEN. Branchen-orientierung und zielgruppenspezifische Servicemodelle ganz nahe am Kunden lie-gen nach Meinung von rund zwei Drittel der Befragten im Trend. Die FM-Dienstleister werden sich zukünftig entweder auf selektive Branchen konzentrieren oder für ver-schiedene Branchen spezifische Angebote im Markt platzieren. Wahrscheinlich ist ei-ne Kombination beider Elemente. Zu den zielgruppenspezifischen Servicemodellen gehören beispielsweise das Wohnen im Al-ter bzw. Ambient Assistent Living (AAL) – Konzepte, bei denen elektronische Systeme, Produkte und Dienstleistungen das alltägliche Leben situationsabhängig unterstützen. Dabei geht es nicht nur um ältere Menschen, sondern um «intelligentes Wohnen» gene-rell. Voraussetzung dafür ist die Vernetzung aller elektrischen Einrichtungen eines Haus-halts mit einem zentralen Homeserver.

8. LEBENSZYKLUSKOSTEN – INVESTITIONS-ENTSCHEIDE ABSICHERN. Zu einem nach-haltigen Immobilienmanagement gehört der Einbezug der Lebenszykluskosten. Sie sind ein Schlüsselfaktor und bestimmen den Erfolg von Investitionen. Sie umfassen die Anfangsinvestitionen, die Bewirtschaf-tungskosten sowie die Kosten für Instand-haltung und Instandsetzung während des Betriebs. Einerseits gilt es, die Lebenszyk-luskosten genau zu überprüfen und durch-zurechnen – ein scheinbar teurer Bau kann sich als bessere Investition erweisen, weil die Folgekosten tiefer liegen und höhere Anfangsinvestitionen wettmachen. Ander-

ANZEIGE

ERZÄHLEN SIE UNS IHRE KÜCHENTRÄUME. WIR BAUEN IHRE TRAUMKÜCHE.



ASTOR Küchen AG Ausstellung Hauptsitz 8840 Einsiedeln Tel. 055 418 75 20
ASTOR Küchen AG Ausstellung Luzern 6030 Ebikon Tel. 041 420 22 23

www.astor-kuechen.ch

ASTOR
KÜCHEN

seits ist die Simulation unterschiedlicher Szenarien für Kapitalmarktzins, Teuerung, Energiepreise usw. sehr wertvoll. Der dritte Faktor ist der Ertrag. Da nachhaltige Immobilien einem Trend entsprechen, darf in Zukunft mit einer höheren Rendite gerechnet werden. Bereits heute werden für energieeffiziente Gebäude höhere Mieten bezahlt. Bei den Befragten besteht kein Zweifel: Die Lebenszyklusbetrachtung wird immer bedeutender. 73% sind der Ansicht, dass sie stark oder sehr stark zunehmen wird.

9. ENERGIEMANAGEMENT – DAS RUDER IN DIE HAND NEHMEN. Ein ganz wichtiger Aspekt bei der Nachhaltigkeit ist ein schonender Umgang mit Ressourcen, insbesondere der Ressource Energie. 81% der Befragten sind überzeugt, dass die Reduktion

des Energieverbrauchs durch professionelles Energiecontrolling und Betriebsoptimierungen in Zukunft einen noch stärkeren Stellenwert erhält. Ebenfalls hohe 71% sind der Meinung, dass eine langfristige Planung des Energiemanagements zu einem kritischen Erfolgsfaktor wird. Energiethemen sind also weiterhin trendmässig «Top of Mind». Eine langfristige und vorzeitige Planung ist unabdingbar und der erste Schritt zur Steuerung der Energieverbräuche.

10. ENERGIEEFFIZIENZ – DIE UMWELT UND KOSTEN SCHONEN. Ein weiterer Top Trend, der den FM-Markt Schweiz weiterhin intensiv beschäftigen wird, ist das Thema Energieeffizienz. Rund die Hälfte der Befragten geht ausserdem davon aus, dass die Nachfrage nach garantierten Energieko-

sten über Energiecontracting-Modelle zunehmen wird. Unter Contracting-Modellen wird heute meist die Lieferung und Bereitstellung von definierter Raumlufttemperatur verstanden. Die Finanzierung von Anlagen, die eine definierte Wärme gewährleisten, kann Bestandteil der Leistung der Lieferanten aus der Versorgungsbranche sein. ●



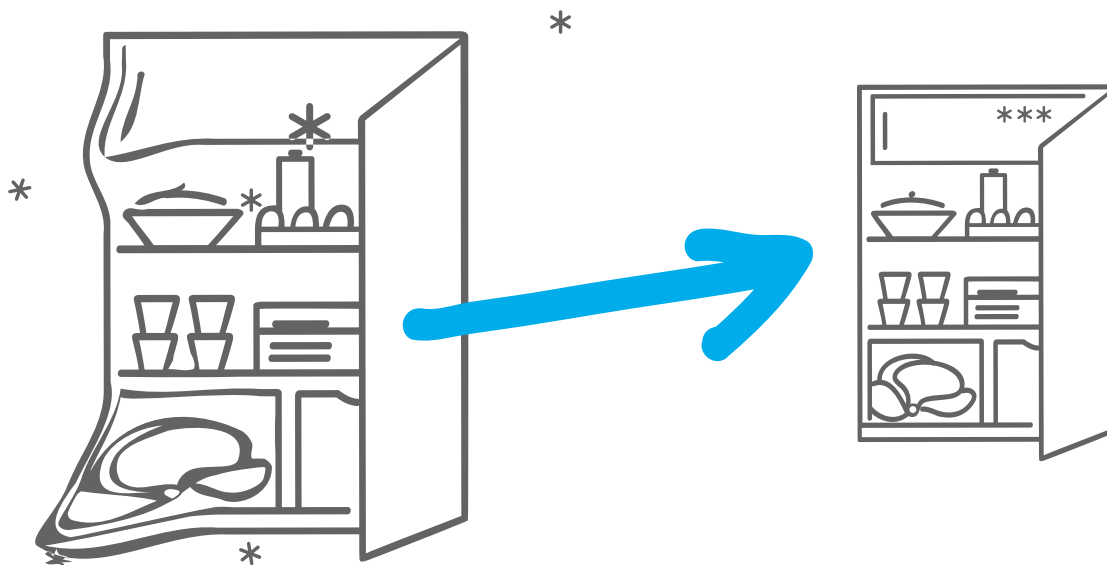
***MARCO BISCHOF**
Marco Bischof, ist Partner,
pom+Consulting AG.



***SUSANNE SCHWARTZER**
Susanne Schwartzer, Projektleiterin
FM Monitor, ist Senior Consultant,
pom+Consulting AG.

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!



Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler aussteigen, wenn es um kleine Reparaturen, Ergänzungen oder einen grossen Austausch in Küche und Waschräum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle. Kompetent, unkompliziert, gut. www.kuechenexpress.ch

Basel 061 337 35 35, **Biel** 032 344 85 44, **Chur** 081 286 73 73,
Crissier 021 637 43 70, **Jona** 055 225 15 55, **Köniz** 031 970 23 42,
Rothrist 062 287 77 87, **St. Gallen** 071 282 55 03, **Thun** 033 334 59 59,
Winterthur 052 269 13 92, **Zürich** 044 446 11 11

Erfolg durch Konsens

Der Interessenpluralismus erfordert zur Revitalisierung brachliegender Industrieareale ein Umdenken. Das Schlüsselwort heisst systematisches und proaktives Stakeholder-Management.

LEITFADEN ZUR STAKEHOLDER-EINBINDUNG

Schematische Darstellung

Phasen	Vorgehen zur Stakeholder-Einbindung
1 Marktbearbeitung	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikation der Stakeholder und gg. Kontaktaufnahme
2 Grundstückanbindung	–
3 Gesamtarealstrategie	<ul style="list-style-type: none"> • Begrüssung relevanter Stakeholder • Proaktive Kommunikation • Einbezug der Schlüsselakteure • Marketingstrategie
4 Planung	<ul style="list-style-type: none"> • Intensiver Einbezug der Schlüsselakteure • Anspruchsteller über weiteres Vorgehen informieren
5 Umsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Event zum Baubeginn • Präsenz auf dem Areal erhöhen • Anspruchsteller laufend über Baufortschritt und weitere Abläufe informieren
6 Bewirtschaftung	<ul style="list-style-type: none"> • Zentrale Anlaufstelle schaffen • Präsenz auf dem Areal aufrechterhalten



Leitfaden zur Stakeholder-Einbindung. Quelle: eigene Darstellung.

SNEZANA PORTMANN-MARKOVIC* •

UNAUSGESCHÖPFTES POTENZIAL. In der Schweiz existiert mit rund 18 Mio. Quadratmetern ein riesiges Potenzial an ungenutzten Industrieflächen. Dies entspricht in etwa der Fläche der Stadt Genf. Somit können Investoren aus einer Vielzahl an Arealen wählen, die sich oft in hervorragend verkehrstechnisch erschlossenen Lagen befinden und eine beachtliche Grösse von mehreren Hektaren aufweisen. Diese Industrieareale offerieren interessante Gestaltungsmöglichkeiten, um sie in ein gewisses Etwas zu verwandeln und die Attraktivität der Gemeinde zu erhöhen. Durch die Revitalisierung von Industriebrachen entstehen begehrte Wohngebiete und Arbeitsplätze.

Trotz der mehrheitlich hervorragend erschlossenen Lagen bevorzugen Investoren bei Neubauprojekten häufig den Bau auf der grünen Wiese. Die Beweggründe dafür sind unterschiedlich:

- Unsicherheiten hinsichtlich der Altlasten
- Mehraufwand hinsichtlich eines allfälligen Rückbaus
- Berücksichtigung denkmalpflegerischer Liegenschaften im Planungs- und Bauprozess

- Planungsunsicherheit aufgrund notwendiger Umzonung oder Integration in die bestehende Siedlungsfläche
- grosser, gesellschaftlicher Interessenpluralismus verbunden mit einem oftmals schwierig kalkulierbaren Mehraufwand.

Entwickler, die sich diesen Herausforderungen stellen, über hohe Sozialkompetenz, Durchhaltewillen und Innovationskraft verfügen, erkennen in brachliegenden Industriearealen oft ein signifikantes Wertpotenzial. Zentral bei deren Entwicklung ist die Einbindung und Berücksichtigung aller Anspruchsgruppen, das heisst aller Stakeholder.

DER INTERESSENPLURALISMUS ALS UNBERECHENBARER RISIKOFAKTOR. Heute hängt der Unternehmenserfolg nicht mehr nur von der wirtschaftlichen Leistung ab. Vielmehr ist entscheidend, wie gut ein Unternehmen seine Ziele mit gesellschaftlichen Ansprüchen bzw. den Zielen verschiedener Stakeholder in Einklang bringen kann. Dieses Spannungsfeld der unterschiedlichen Ansprüche lässt sich auf einen Wertewandel zurückführen, der aus zunehmend mangelndem Vertrauen in die staatliche Institution und die Unternehmen entstan-

den ist. Dieser Vertrauensverlust hat dazu geführt, dass sich Unternehmen immer öfter mit Anforderungen unterschiedlicher Akteure auseinandersetzen müssen, um erfolgreich ihre Projekte umzusetzen.

Verschiedene Anspruchsgruppen wie Grundeigentümer, Investoren, Gläubiger, Käufer oder Mieter, Staat und Gesellschaft, Nachbarn und Know-how-Partner wie Architekten und Planer stehen sich im Entwicklungsprozess mit unterschiedlichen Interessen und Erwartungen gegenüber.

Während für Endinvestoren und Gläubiger die Wirtschaftlichkeit vordergründig ist, kann für den Grundeigentümer neben einer guten Rendite auch eine gute Reputation von Bedeutung sein. Das Ziel der Architekten und Planer kann ein architektonisch oder technisch interessantes Projekt sein. Die Behörden hingegen können dies durch ihre Forderung nach preisgünstigem Wohnraum, der passenden Eingliederung in die bestehende Siedlungsfläche oder der Bewahrung einzelner Gebäudeteile beschränken oder verunmöglichen. Für die Mieter können unter anderem zweckmässige Grundrisse, zahlbare Mieten oder ein belebtes Quartier mit guter Erschliessung von Interesse sein. Die zu-

Tools für Immobilienvermarktung

Reponsive Webdesign

INTERNETAUFTRITT



360° Ansichten

VISUALISIERUNG



Total Story

DOKUMENTATION



Blickfang vor Ort

BAUTAFEL



IMMOTOOLS
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

Partner:

BUSINESSIMAGES
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

IMMOCAM
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

IMMOSERVER
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20



Erfolgreiche Umnutzung: Die historischen Gebäude der ehemaligen Zürcher Brauerei Hürlimann bieten heute Einkaufs- und Genusserlebnisse.

künftigen Käufer halten vielleicht eher Ausschau nach einer ruhigen Bleibe, der Nähe zur Natur oder nach einer unverbauten Aussicht.

Da jeder ungeachtet der Legitimation Ansprüche stellen und damit Einfluss auf den Projekterfolg ausüben kann, ist die Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessen für eine erfolgreiche Immobilienentwicklung essenziell. Entsprechend ist es wichtig, ein Konzept zur Erreichung der Projektziele zu definieren, die Anspruchsteller zu identifizieren sowie deren Ziele zu kennen und zu analysieren. Daraus sind geeignete Strategien bezüglich der Einbindung und der wirkungsvollen Kommunikation abzuleiten.

LEITFADEN ZUR EINBINDUNG DER STAKEHOLDER ALS SCHLÜSSELFAKTOR. Die Revitalisierung von ehemaligen Industriearealen lässt sich in sechs Phasen gliedern. Jede Phase ist individuell zu betrachten. Dementsprechend muss für jede ein geeignetes Vorgehenskonzept erstellt werden.

1. MARKTBEARBEITUNG. In dieser Phase wird eine Auslegeordnung möglicher Anspruchsteller und ihrer Bedürfnisse ge-

schaffen. Entsprechend ist es wichtig, dass schon zu Beginn jeder Revitalisierung die Stakeholder identifiziert werden. Diese Übersicht bildet die Grundlage für ein geeignetes Vorgehen bei der Neuentwicklung ehemaliger Industrieareale. Eine zusätzliche Klassifizierung von Schlüsselakteuren nach den Kriterien Macht, Legitimität und Dringlichkeit hilft dabei, die Anspruchsteller nach ihren Motiven zu priorisieren. Abhängig vom Identifikationsprozess der Stakeholder ist es empfehlenswert, bereits in dieser Phase die relevanten Akteure zu kontaktieren. Diese Kontaktaufnahme liefert Informationen zu deren Einstellung hinsichtlich des Vorhabens. Bei Zwischennutzungen sind regelmäßige Besuche für die Stakeholder-Identifikation hilfreich.

2. GRUNDSTÜCKSANBINDUNG. In der Transaktionsphase ist das Einbinden weiterer Anspruchsteller nicht erforderlich.

3. GESAMTAREALSTRATEGIE. In dieser Revitalisierungsphase werden die Weichen für das gesamte Projekt gestellt. Entsprechend ist es wichtig, dass persönliche Versprechen bei Behörden und anderen

relevanten Stakeholdern stattfinden und die Gemeindebevölkerung miteinbezogen wird. Um Vertrauen und Zuversicht bei der Gemeinde zu schaffen, ist beispielsweise ein Begrüssungsevent kurz nach Eigentümerwechsel besonders hilfreich. Dieser Anlass bietet die Möglichkeit, die Vision und Zielrichtung der Arealentwicklung nach aussen zu kommunizieren.

Um die Vielfalt der Bedürfnisse und eine passende Eingliederung in die bestehende Siedlungsfläche zu erreichen, sind Testplanungen und Architekturwettbewerbe ein ideales Hilfsmittel.

Oftmals sind bei Umnutzungen von Industriearealen denkmalgeschützte Objekte vorhanden. In diesem Zusammenhang erleichtert die Mandatierung von renommierten Planern die Zusammenarbeit mit den Behörden. In Ergänzung zum Begrüssungsevent empfiehlt es sich, das Siegerprojekt öffentlich zu präsentieren. Dies kann beispielsweise in Form einer Vernissage oder Feier erfolgen. Nachdem eine Gesamtarealstrategie definiert wurde, kann mit einer eigenständigen Marke und geeigneten Marketingkanälen das Vorhaben im Markt platziert werden.

4. PLANUNG. Um potenzielle Einsparungen zu vermeiden, sollte vor Baueingabe die finale Abstimmung des Projektes mit den Schlüsselakteuren erfolgen, um die endgültigen Rahmenbedingungen zu definieren. Um die Bevölkerung und Medien über das Vorgehen auf dem Laufenden zu halten, bieten sich beispielsweise Ausstellungen an, wo Details zum Projekt präsentiert werden.

5. UMSETZUNG. Um den Auftakt für die Neuerungen sichtbar zu machen, sind Events wie die Grundsteinlegung hilfreich. Bei solchen Anlässen können Danksagungen und die Würdigung der bisher geleisteten Arbeiten ausgesprochen werden.

Da während der Realisierung bei den Stakeholder teilweise neue Bedürfnisse und insbesondere Unsicherheiten entstehen können, wird empfohlen, eine zusätzliche Arbeitsstelle auf dem Areal zu schaffen.

» Die Berücksichtigung von zum Teil divergierenden Interessen ist für eine erfolgreiche Immobilienentwicklung essenziell.«

fen. Dadurch lassen sich neue Anliegen schnellstmöglich erkennen und können bearbeitet werden. Mit einer proaktiven Kommunikation hinsichtlich der Baufortschritte und weiteren Abläufe kann die Zuversicht bei den Anspruchstellern gefestigt werden. Mit Hilfe von Veranstaltungen lassen sich relevante Informationen bekannt geben. Durch allfällige präventive Massnahmen können potenzielle Streitigkeiten auf dem Areal vermieden werden.

In diesem Revitalisierungsabschnitt entsteht der erste Kontakt mit den potenziellen neuen Eigentümern und Mietern. Durch die erhöhte Präsenz auf dem Areal können

die neuen Stakeholder bestmöglich identifiziert und ihre Bedürfnisse erkannt werden.

6. BEWIRTSCHAFTUNG. Ungeachtet dessen, ob das Projekt abgeschlossen ist, sollte die Präsenz des Entwicklers oder Grundeigentümers aufrechterhalten werden. Damit wird einerseits die Reputation sowie die Ausgangslage für die bevorstehende Garantieabnahme gestärkt.

Um die Anliegen auf dem neu geschaffenen Areal oder Quartier einfacher zu koordinieren, ist eine zentrale Anlaufstelle von Vorteil. Einerseits kann das Problem an die richtige Stelle adressiert werden und andererseits wird die Lebens-/Arbeitsqualität auf dem Areal/Quartier erhöht.

FAZIT. Ein professionelles Stakeholder-Management

hilft, die eigenen Prozesse zu optimieren, mögliche Konflikte zu vermeiden und in diesem Zusammenhang Prozessverzögerungen und Projektmisserfolge zu verhindern. Für die erfolgreiche Umsetzung ist Vertrauen nötig, welches für weitere Prozessschritte und künftige Projekte die ideale Grundvoraussetzung bildet. ●



***SNEZANA PORTMANN-MARKOVIC**
KPMG Real Estate Schweiz; Master Advanced Studies in Immobilienmanagement; Finanzplanerin mit eidg. FA. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

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

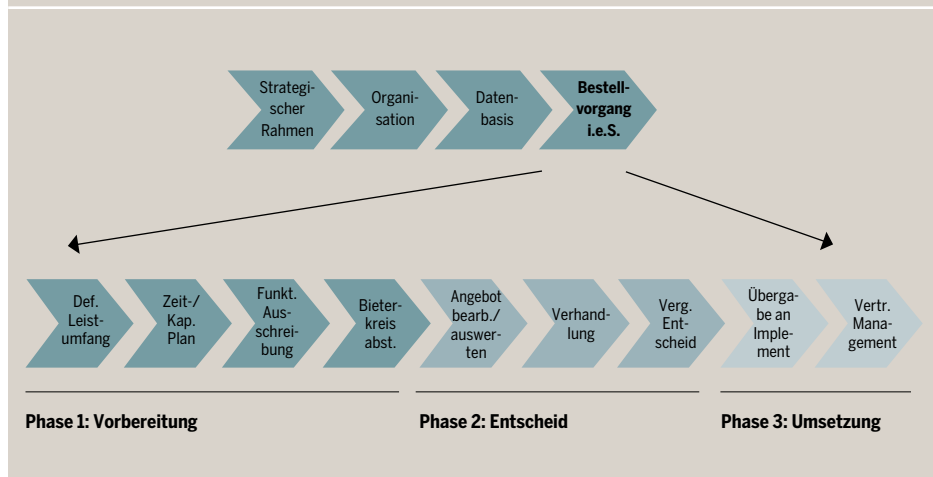
DESAX
schützt Bauten unsichtbar

Verlangen Sie unsere Referenzliste.

Bestellerkompetenz verbessern

Die Mitglieder der SVIT-FM-Schweiz-Kammer möchten ihre Kompetenz im Bereich Einkauf von Liegenschaften-Unterhaltsleistungen verbessern, damit sie ihre Kunden besser beraten können. Für das kommende Jahr ist eine Weiterbildung geplant.

ABBILDUNG DES BESTELLVORGANGS IM FACILITY MANAGEMENT.



PETER ILG*

VERBESSERTES BILDUNGSANGEBOT. Die Mitglieder der SVIT-FM-Schweiz-Kammer haben bei ihren Kunden Defizite festgestellt, und zwar im Bereich Einkauf von Liegenschaften-Unterhaltsleistungen

Die Gründe dafür sind fehlendes Wissen über moderne FM-Dienstleistungslösungen und mangelnde Erfahrung im Einkauf von Dienstleistungen. Zudem ist die Beschaffung von Dienstleistungen oft anspruchsvoller als die Beschaffung von physischen Produkten. Dies führt bei den FM-Kunden häufig zu Unsicherheiten und einer starken Beraterabhängigkeit.

Mehr als zehn Mitgliedsfirmen haben sich deshalb entschieden, ein Projekt zu unterstützen, das ihnen hilft, ihre Kompetenzen in diesem Bereich auszubauen. Das Mandat dafür erhielt das Swiss Real Estate Institut, eine Stiftung der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT. Das Fachhochschulinstitut erarbeitet nun ein entsprechendes Weiterbildungsmodul, das in bestehende Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen integriert werden kann. Dieses Modul basiert auf fundierten Schulungsunterlagen, die neben einem konzeptionellen Rahmen und dem aktuellen Stand der Forschung auch Instrumente für den Beschaffungsalltag enthalten, wie Best-Practice-Beispiele, Checklisten und Musterverträge. Das Modul wird ab 2015 angeboten und ist, analog der obenstehenden Grafik, entlang der drei Phasen des Bestellvorgangs aufgebaut.

Zudem geht die Grafik auf die strategischen und organisatorischen Rahmenbedingungen und die vorhandene Datenbasis beim Kunden ein.

PROBLEMBEREICHE IN DEN DREI PHASEN. An dem Projekt-Kick-off-Meeting haben sich im Frühling rund 30 Experten getroffen und die konkreten Probleme und Lösungsansätze in den drei Phasen des Bestellvorgangs im FM zusammengetragen. Dabei wurden die drei Phasen Vorbereitung, Entscheid und Umsetzung analysiert. Neben sogenannten «Investors», die ihre Liegenschaften zur Vermietung anbieten, waren auch Vertreter von Industrie- und Dienstleistungskon-

„Der Unterhalt einer Liegenschaft ist dann kostengünstig, wenn das Facility Management bereits zu Beginn eines Neubaus miteinbezogen wird.“

zernen anwesend, die selber grössere Immobilien-Portefeuilles unterhalten. Ausserdem waren Vertreter der öffentlichen Hand anwesend, die nicht selten Portefeuilles von mehreren tausend Liegenschaften unterhalten müssen. Und schliesslich waren auch Anbieter von Unterhaltsdienstleistungen dabei, beispielsweise aus den Bereichen Klima-

technik und Reinigung. Im Folgenden werden die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Treffen zusammengefasst.

PHASE 1: VORBEREITUNG. Der Gebäudeunterhalt einer Liegenschaft ist dann kostengünstig, wenn das FM bereits zu Beginn eines Neubaus oder Umbauprojektes miteinbezogen wird – und nicht erst, wenn die Liegenschaft bereits gebaut ist. Oft verliert das FM jedoch diese «Eintretensdebatte» auch deshalb, weil gewisse Komponenten im Neubau teurer, im Unterhalt jedoch um ein vielfaches günstiger sind. Am Kick-off-Meeting wurden Argumente gewünscht, mit denen das FM diese «Eintretensdebatte» gewinnt und so dem Eigentümer helfen kann, nicht nur die Baukosten, sondern auch die höheren Unterhaltskosten eines Gebäudes zu optimieren.

Zudem ist die Qualität der Ausschreibung der einzukaufenden Leistung äusserst wichtig, nur so erhält man fundierte und vergleichbare Offerten. Doch oft fehlen grundlegende Daten wie Gebäudeflächen oder technische Spezifikationen. Dazu kommt, dass vor allem in kleineren Betrieben häufig zu wenig qualifizierte Mitarbeiter eingesetzt werden, die selbst nicht genau wissen, was nötig ist. Dadurch werden erhebliche Kosteneinsparungen verschenkt.

Aus Sicht der Lieferanten ist häufig unklar, ob der Kunde ein Problem ausschreibt, für das er eine Lösung haben möchte, oder ob ein genauer Leistungs-

katalog offeriert werden muss. Anbieter können mehr Optimierungspotenziale realisieren, wenn sie das Problem genau kennen. Weiter wird darauf hingewiesen, dass nicht genügend Zeit eingeplant wird, um die Offerten sorgfältig vorzubereiten. Als Richtwert sollte man den Lieferanten vier Wochen für die Ausarbeitung der Offerten einräumen. Ge-

schätzt wird auch ein zweistufiges Verfahren mit einer Präqualifikationsrunde. Die Ressourcen für die Offertenerstellung können so effizienter eingesetzt werden. Am Workshop wurde von den Lieferanten eine Checkliste erarbeitet, was in den Ausschreibungen stehen sollte.

PHASE 2: ENTSCHEIDUNG. Das Kernproblem ist die ungenügende Vergleichbarkeit der Offerten, wobei die Qualität der Ausschreibung eine entscheidende Rolle spielt. Es hat sich bewährt, wenn bereits während der Ausschreibungsphase die Beurteilungskriterien und die Gewichtung der Offerten bekannt sind. Ausserdem wäre es hilfreich, wenn bereits in den Ausschreibungstexten der Entscheidungsprozess beschrieben ist, inklusive Terminplan und Kontaktdaten der verschiedenen Ansprechpartner.

Daraus folgt umgekehrt, dass die Angebote preislich weit auseinander liegen, wenn die Ausschreibung zu wenig genau oder unverständlich ist. Die Lieferanten wünschen sich, dass die Verantwortlichen für die spätere Ausführung schon von Anfang an involviert sind, sowohl beim Erstellen der Ausschreibung als auch im Entscheidungsprozess. Weiter wünschen sich die Lieferanten, dass sie grössere Offerten persönlich vorstellen und ein kurzes Debriefing mit dem Kunden durchführen können, falls ihre Offerte abgelehnt worden ist. Denn nur so können sie für die nächste Offerte dazu lernen.

PHASE 3: IMPLEMENTIERUNG. Auch die FM-Experten haben darauf hingewiesen, dass die Verantwortlichen der Implementierung bereits bei der ersten und

zweiten Phase dabei sein sollten. Gute Ergebnisse gab es, wenn bereits in der Ausschreibung stand, wie und in welcher Frequenz die Leistungen des Lieferanten gemessen werden, und wenn ein Bonus-Malus-System festgelegt wurde. Die Lieferanten hielten fest, dass sie rund drei Monate Vorlauf zwischen Zuschlag und Implementierung benötigen. Bei grösseren Mandaten hat sich die Erstellung eines Zustands-Übergabeprotokolls bewährt. Ausserdem wünschen sich die Lieferanten nur einen Ansprechpartner seitens des Kunden. ●



***PROF. DR. PETER ILG**
Der Autor ist Leiter des Swiss Real Estate Instituts der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT.



Luftmengenreduktion um 30 % dank «Leitfähige Luft®»

am Beispiel des Verwaltungsgebäudes ‚Foyer Zug‘

Interessant für Investoren und Bauherren

Mit «Leitfähige Luft®» optimieren Sie deutlich die Investitionen und Betriebskosten der Gebäudetechnik bei besserer Luftqualität.

Natürliche Ionen-Konzentration

Mit «Leitfähige Luft®» wird die geförderte Luft aktiviert. Dabei werden die Atome und Moleküle in der Luft physikalisch neu gebildet, sodass sie der Luft in der freien Natur entspricht. Die Ionen in der «Leitfähige Luft®» sind physikalisch gesehen den Ionen in der Natur am ähnlichsten. Keine schädlichen Nebenprodukte (z. B. Ozon, Stickstoff).

Durrer-Technik AG
Winkelbüel 3 · 6043 Adligenswil
Telefon 041 375 00 11 · Fax 041 375 00 22
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch

Durrer-technik

„Leitfähige Luft®“ ist eine trade mark der s-Leit swissengineering AG und wird in der Schweiz durch Durrer-Technik AG vertreten.

Ostschweiz mit guten Aussichten

Kürzlich führte die Fachhochschule St. Gallen eine Veranstaltung zur Entwicklung des Ostschweizer Immobilienmarktes durch. Trotz guter Ausgangslage sprach Referent Stefan Fahrländer von einigen Herausforderungen, die auf Immobilienbewirtschafter zukommen.



Stefan Fahrländer, FPRE, während seines Vortrags im Weiterbildungszentrum an der Fachhochschule St. Gallen.

DIETMAR KNOPF*
VERNUNFT IN DER OSTSCHWEIZ. Häufig wird die Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes an Hotspots wie Genf und Zürich aufgezeigt. Doch wie entwickeln sich die Märkte in den kleineren Kantonen, beispielsweise in der Ostschweiz? Diese Frage beantwortete Dr. Stefan Fahrländer während eines Vortrags, den er im Weiterbildungszentrum der Fachhochschule St. Gallen hielt. Er ist Inhaber der Fahrländer Partner AG, einem Beratungs- und Forschungsunternehmen in Zürich.

Anhand zahlreicher Daten und Statistiken ging Fahrländer auf die aktuelle Situation und die zu erwartende Entwicklung in den Bereichen Bauland, Wohneigentum sowie Mehrfamilienhäuser ein. Gemäss seinen Ausführungen steht es verhältnismässig gut um den Ostschweizer Immobilienmarkt. So sei zwar auch hier vielerorts eine Preissteigerung festzustellen, im Gegensatz zu anderen Schweizer Regionen fällt sie jedoch deutlich moderater aus. «Es gibt zwar auch in der Ostschweiz einige Hotspots, grundsätzlich ist man hier aber eher vernünftiger», erklärte er.

REGIONALE ZENTREN ZIEHEN EINWANDERER AN. «Immobilienmärkte haben viel mit der makroökonomischen Lage und den Einwohnerzahlen zu tun», fuhr der studierte Volkswirt fort. Die Bevölkerungszahlen im Kanton St. Gallen steigen seit mehreren Jahren kontinuierlich, was zu einer grösseren Nachfrage nach Wohn-

Baulandreserven gibt». Deshalb bleibt es langfristig möglich, die anhaltende Nachfrage zu befriedigen.

STABILES WACHSTUM ERWARTET. Die Schweiz ist eines der wenigen Länder, die trotz Krise gut unterwegs sind. «Wir wissen, dass die Makroökonomie in der Schweiz

» Es gibt zwar auch in der Ostschweiz einige Hotspots, aber grundsätzlich ist man hier eher vernünftiger.«

raum und Arbeitsplätzen geführt hat. Viele Zuzüger zieht es in regionale Zentren wie Wil, Rorschach oder St. Gallen selbst. Oft kommen sie aus Zürich, Frauenfeld, Winterthur, Schaffhausen oder dem Nachbarkanton Thurgau. Fahrländer dazu: «Insgesamt kann man sagen, dass es in der Ostschweiz genügend

sehr gut läuft. Langfristig kann ein mittleres Wachstum zwischen 1,6 und 1,8% erwartet werden», erläutert Fahrländer. Dass die Konjunktur gut ist, zeigt sich an einer Arbeitslosenquote von 3% und einem weiterhin tiefen Zinsniveau von 1,5%. Dennoch glaubt Fahrländer, dass die hohen Immobilienpreise, die zuneh-



gangenen zehn Jahren moderat waren und nun entsprechend weniger auf Schwankungen im Immobilienmarkt reagieren würden. Dass sich die Situation in absehbarer Zeit verändern wird, hält Fahrländer für wahrscheinlich: «Im Markt herrscht einige Verunsicherung durch Initiativen wie jene gegen die Masseneinwanderung. Zudem sind die Zinsen derzeit auf einem Rekordtief, was nicht ewig so weitergehen kann», erläuterte Stefan Fahrländer. Nun gelte es, Hot auf die weitere Entwicklung zu achten und dabei realistisch und vernünftig zu bleiben. «Es wird auf dem Immobilienmarkt tendenziell eher schwieriger. Umso wichtiger ist es, seriös zu arbeiten und sich Gedanken zur möglichen Entwicklung zu machen.»



DIETMAR KNOPF
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilia.

mende Zersiedelung und anhaltende «Wohnungsnot» in der Schweiz regulatorische Folgen haben werden. Einen ersten Schritt haben die Banken bereits gemacht, indem sie für eine Hypothekarvergabe mehr hartes Eigenkapital verlangen.

ENTWICKLUNG BEOBACHTEN. Was die Zukunft des Ostschweizer Immobilien-

marktes betrifft, ist Fahrländer optimistisch. Eine Eigentumswohnung im Kanton St.Gallen kostet heute rund 700 000 CHF. Die Bruttorendite liegt ungefähr bei 3%. Von der Gefahr einer Blase könne man nicht sprechen. Das Toggenburg hingegen befindet sich in einem negativen Trend. Die anderen Regionen der Ostschweiz hingegen profitieren davon, dass Preisänderungen in den ver-

ANZEIGE

Wir machen Immobilien, Infrastrukturen und Organisationen fit

Wer sich mit dem Benchmark vergleicht – punktet!

FM MONITOR 2014

BENCHMARK

- Grösster Schweizer FM-Benchmarkingpool
- Aktuelle Flächen- und Kostenkennzahlen zu verschiedenen Objekttypen

TRENDANALYSE

- Die Top 10 Trends im FM-Markt

www.fmmonitor.ch



pom+

Wer seine Immobilien-Kennzahlen kennt – gewinnt!

POM+CONSULTING AG

- erstellt für Sie transparente Marktanalysen
- bereitet Ihre Immobilienkennzahlen auf
- gestaltet Ihnen übersichtliche Portfolioreports

ZÜRICH • BASEL • BERN • LAUSANNE • ST. GALLEN • BERLIN • FRANKFURT

www.pom.ch

Bemessung der Gewinnsteuer

Im Kanton Zürich bemisst sich die Grundstückgewinnsteuer für Liegenschaften, die seit mehr als zwanzig Jahren im gleichen Besitz sind, am Verkehrswert vor zwanzig Jahren. Wie dieser bemessen wird, hat das Bundesgericht in einem aktuellen Urteil erhell.



Foto: marqs / photocase.de

RED. ●

SACHVERHALT. Die A AG erwarb am 29. Juli 1982 durch Kauf das damals noch unbebaute, heute als Zentrum C bekannte Grundstück in der Zürcher Stadt B. Im Jahr 1986 überbaute A das Grundstück. Mit Kaufvertrag vom 9. Juni 2008 verkaufte sie das Grundstück zum Preis von 77 500 000 CHF.

Die Stadt B veranlagte eine Grundstückgewinnsteuer von 2 370 480 CHF. Das Steuerrekursgericht des Kantons Zürich hiess den dagegen erhobenen Rekurs mit Urteil vom 6. Mai 2013 teilweise gut und setzte die Grundstückgewinnsteuer auf 1 666 480 CHF herab. Das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich wies mit Urteil vom 9. Dezember 2013 eine dagegen erhobene Beschwerde ab.

A (nachfolgend: die Steuerpflichtige) erhob Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten mit dem Antrag, die Grundstückgewinnsteuer sei auf 190 480 CHF herabzusetzen. Das Verwaltungsgericht und die Finanzdirektion des Kantons Zürich beantragten, die Beschwerde sei abzuweisen, soweit darauf einzutreten sei. Die Stadt B schloss auf Abweisung.

VORINSTANZ. Ein Grundstückgewinn ergibt sich, soweit der bei Veräusserung eines Grundstücks erzielte Erlös die Anlagekosten (Erwerbspreis oder Ersatzwert zuzüglich Aufwendungen) übersteigt. Die massgebenden Rechtsbegriffe – Erlös, Anlagekosten und Ersatzwert – führt Art. 12 Steuerharmonisierungsgesetz StHG

nicht näher aus. Insofern überlässt der Bund den Kantonen bei der Umschreibung des steuerbaren Gewinns einen beschränkten Spielraum.

Die Gemeinden des Kantons Zürich erheben eine Grundstückgewinnsteuer auf den Gewinnen, die sich bei Handänderungen an Grundstücken ergeben. Grundstückgewinn ist der Betrag, um den der Erlös die Anlagekosten übersteigt. Als Erwerbspreis gilt der Kaufpreis mit Einschluss aller weiteren Leistungen des Erwerbers. Für den Fall, dass die massgebende Handänderung mehr als zwanzig Jahre zurückliegt, bestimmt das kantonale Steuergesetz, dass der Steuerpflichtige als Gestehungskosten den Verkehrswert des Grundstücks geltend machen darf, der ihm zwanzig Jahre zuvor zukam.

Die Vorinstanz hat den Anlagewert gemäss Berechnung in nachfolgendem Kasten erhoben. Bei einem Verkaufspreis von 77 500 000 CHF ergab sich somit ein steuerbarer Grundstückgewinn von 8 358 995 CHF, woraus der Steuerbetrag von 1 666 480 CHF resultierte. Umstritten war im höchstrichterlichen Verfahren unter anderem der Verkehrswert vor zwanzig Jahren.

BERECHNUNG DES ANLAGEWERTES

(in CHF)

Verkehrswert vor 20 Jahren (30. Juni 1988):	63 900 000
Wertverm. Aufwendungen 1992–94:	4 719 236
Mäklerprovision beim Verkauf:	376 600
Rechnung D. Partner:	6563
Handänderungsabgaben beim Verkauf:	138 606
Anlagewert:	69 141 005

Nach den Feststellungen der Vorinstanz hatte die Steuerpflichtige die Liegenschaft vermietet, wobei sie nicht nur als Vermieterin, sondern auch als Werkunternehmerin der von den Mietern bestellten Mieterausbauten auftrat. Die Steuerpflichtige gewährte zudem den Mietern Darlehen, was diesen erlaubte, die Mieterausbauten vorzunehmen. Die Werkpreise entsprachen weitgehend den verzinsten Darlehen. Die Mietereinbauten wurden vor dem massgeblichen Stichtag (30. Juni 1988) erstellt. Sie bildeten gemäss Kaufvertrag vom 9. Juni 2008 keinen Bestandteil des Verkaufsobjekts und waren nicht im damals vereinbarten Kaufpreis enthalten.

Das Steuerrekursgericht hatte ein Gutachten über den Verkehrswert der Liegenschaft vor zwanzig Jahren (30. Juni 1988) in Auftrag gegeben, wobei es die Vorgabe machte, dass die Einnahmen aus den Werkverträgen bzw. die ratenweise Amortisation der Darlehen keinen Liegenschaftsertrag darstellten und beim Mietertrag nicht zu berücksichtigen seien. Der Experte kam zum Ergebnis, der Verkehrswert habe 63 900 000 CHF betragen. Der Gutachter wandte hierfür das «Discounted Cash Flow»-Verfahren an, dessen Grundlage die vertragsgemässen Mietzinse bildeten. In rechtlicher Hinsicht haben die Vorinstanzen erwogen, für den Ertragswert seien nur die Erträge zu berücksichtigen, die dem Eigentümer als Vermieter zufließen, nicht aber die Darlehenszinse. Diese hätten keinen Einfluss auf den Ertragswert der Liegenschaft zum Stichtag gehabt. Die Mieterausbauten fielen nicht unter die wertvermehrenden Aufwendungen, da sie durch die Mieter bezahlt und bereits vor dem Stichtag vorgenommen worden seien. Auf dieser Grundlage übernahmen die Vorinstanzen den vom Experten im zweiten Nachtragsgutachten errechneten Verkehrswert von 63 900 000 CHF.

ERWÄGUNGEN. Die Steuerpflichtige rügt, entgegen der Darstellung der Vorinstanz hätten die Mieterausbauten Bestandteil der verkauften Liegenschaft gebildet und seien im Kaufpreis enthalten gewesen. Das Bundesgericht nahm sich im Verfahren der Frage an, wie der Verkehrswert am Stichtag zu berechnen sei.

Der Verkehrswert im Sinne des kantonalen Steuergesetzes ist der Wert bzw. Preis, zu dem ein Vermögenswert am freien Markt zu einem bestimmten Zeitpunkt

veräussert werden kann. Der Gutachter hat den Verkehrswert auf der Grundlage des Mietwerts berechnet, was die Steuerpflichtige nicht grundsätzlich in Frage stellt. Umstritten ist jedoch, wie die Mieterausbauten im Zusammenhang mit den Mietwert zu berücksichtigen sind.

Die Mieter hatten auf eigene Kosten verhältnismässig grosse Mieterausbauten «à fonds perdu» vorgenommen (total rund 11 Mio. CHF), was sich durch die recht lange, feste Mietdauer erklären lässt. Die Mieterausbauten galten gemäss Mietvertrag als ursprünglicher Zustand, weshalb bei Beendigung des Mietverhältnisses keine Wiederherstellungsarbeiten angefallen wären. Sachenrechtlich bildeten sie an sich Bestandteile des Gebäudes und wären grundsätzlich in die Bemessung des (Markt-)Mietzinses und damit auch des Mietwerts bzw. des Verkehrswerts eingerechnet.

flossen. Da die Mieter aber die Ausbauten selber finanziert hatten, entrichteten sie darauf keinen Mietzins.

Wie die Vorinstanz erwog, sind zur Berechnung des Mietwerts nur Erträge zu berücksichtigen, die der Eigentümerin als Vermieterin zufließen, nicht aber solche, die ihr in anderer Eigenschaft – wenn auch von den gleichen Schuldner – zukommen. Die Steuerpflichtige hatte ihren Mietern Darlehen gewährt, die Mieter bezahlten die Darlehen mit ratenweisen Amortisationen zurück. Amortisationen fallen nicht unter die Mietzinse und fließen demnach weder in den Mietwert noch in den Verkehrswert ein.

Soweit werthaltige Ausbauten zu einem Gebäude gehören, wird grundsätzlich ein Marktmietzins unter Berücksichtigung dieser Ausbauten zu bemessen sein. Indessen gehören einerseits nach den verbindlichen

Feststellungen der Vorinstanz die Mieterausbauten nicht zum Verkaufsobjekt. Zum andern führt die Vorinstanz aus, ein Liegenschaftsverkauf oder Mieterwechsel hätte nichts daran geändert, dass die bisherigen Mieter ihre Stellung als Borger und die Steuerpflichtige als Darleiherin beibehalten hätten. Bei dieser Ausgangslage gehörten die ratenweisen Amortisationen nicht zum Mietertrag. Ein Kaufinteressent hätte bei der Kalkulation seines Angebots die Amortisationen unberücksichtigt gelassen. Die Vorinstanz hat daher die Amortisationen mit Recht bei der Berechnung des Verkehrswerts nicht berücksichtigt. Dass die Darlehen dazu dienen, die Mieterausbauten zu finanzieren, ändert daran nichts.

Das Bundesgericht wies die Beschwerde der Steuerpflichtigen demzufolge ab. •

Urteil 2C_128/2014 vom 25. Juli 2014

ANZEIGE

Die Online-Lösung für Energie- und Nebenkosten.



NeoWeb – Spielend einfach abrechnen.

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

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK

NeoVac

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



Ihre Angebote sind immer
und überall verfügbar.
Ganz neu.

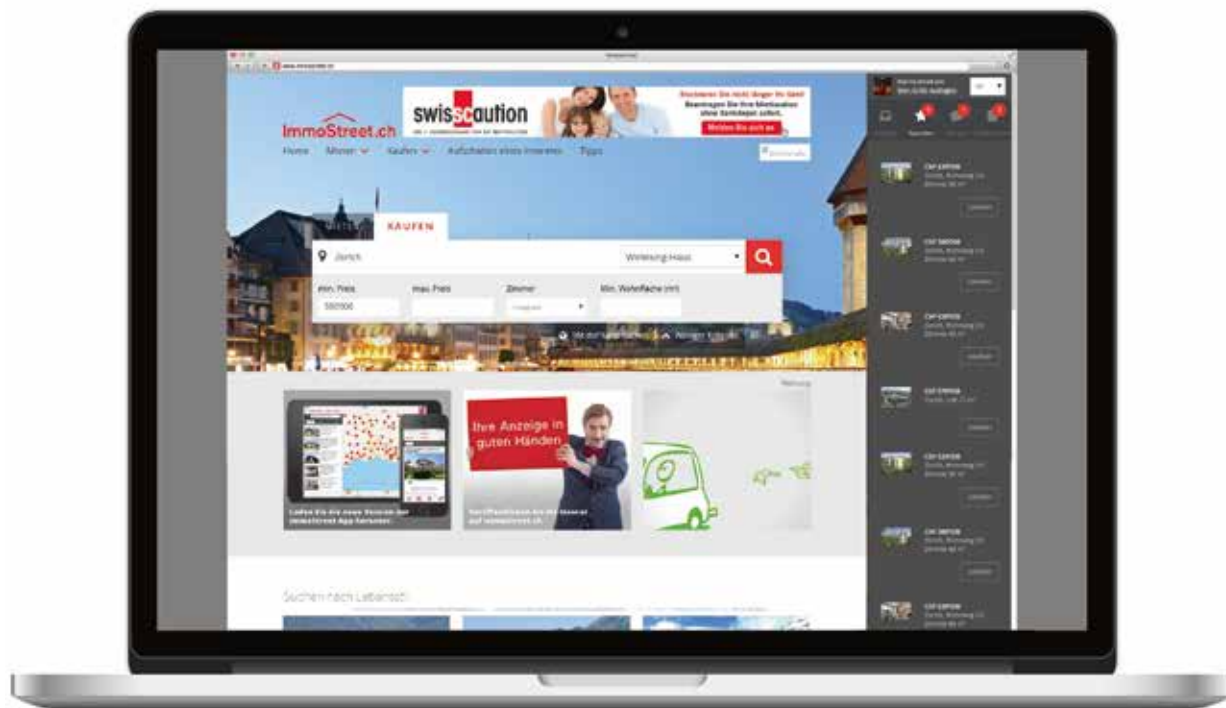
Veröffentlichen Sie Ihre Anzeigen auf ImmoStreet.ch,
das innovativste Portal der Schweiz.


ImmoStreet.ch
Für Sie auf der Suche

Summer Time bei ImmoStreet.ch

In diesem Sommer hat das schlechte Wetter als Meister über die ganze Schweiz geherrscht, überall, aber nicht bei ImmoStreet.ch.

Über das Immobilienportal prasselte ein Regen von positiven Resultaten, den ganzen Sommer lang, und der Herbst scheint bereits seine Versprechungen zu halten.



Dank allen Anstrengungen, die seit Anfang des Jahres unternommen worden sind und den neu aufgebauten, festen Partnerschaften, hat sich ImmoStreet nachweislich mit dem Erfolg verabredet und dies trotz einer schwierigen Immobilien-Konjunktur.

«Alle Anzeiger stehen auf Grün und ImmoStreet.ch kann die besten Leistungen aufweisen, die je erreicht wurden. Bei ImmoStreet sind wir überzeugt, dass sich die Leistungen eines Agenturportals nicht nur an der Besucherzahl messen lassen, sondern vor allem an den daraus resultierenden, sachkundigen Kontakten. Aus diesem Grund konzentrieren wir unsere Bemühungen auf eine Steigerung der qualifizierten Kontaktanfragen für unsere Kunden. Unser ganzes Portal wurde bereits in dieser Richtung überdacht,» meint dazu Gérard Paratte, Gründer des ImmoStreet.ch Portals.

Die Partnerschaften, die mit unumgänglichen Web Mitwirkenden, wie z.B. Comparis.ch, neu abgeschlossen wurden, bestärken diese Position.

Während die ImmoStreet Kommunikations-Kampagne auf den Bildschirmen Ende August in der deutschen Schweiz wieder auf-

genommen worden ist, zeigen die Sommer Resultate schon ein begeisterndes Ergebnis. Zwischen Juni und August ist auf dem Portal eine Steigerung von 55% der registrierten Kontaktanfragen im Vergleich zu 2013 zu verzeichnen.

Die deutsche Schweiz hält den Rekord der Kontaktanfragen mit einer Steigerung von +92%.

In jedem Kanton ist ein Fortschritt zu verzeichnen, aber Zürich, Aargau, Basel, Thurgau, Zug und St. Gallen setzen sich eindeutig von allen anderen ab.

Die Internetbenutzer auf der Suche einer Miete wählen gerne die neue «Quick Kontakt» Funktion, die seit Januar auf dem ImmoStreet Portal verfügbar ist.

Mit einem Klick kann der Internetbenutzer seine Anfrage direkt an den Inserenten senden, ohne das Kontaktformular ergänzen zu müssen. Der Inserent bekommt natürlich alle Informationen über den Nachfrager, der ein Konto auf ImmoStreet besitzt.

Seit dem In-Kraft-Treten der neuen Version der Webseite Ende Januar, ist auch die

Erstellung eines Benutzerkontos auf ImmoStreet.ch in konstanter Steigerung. 500 Internetbenutzer auf aktiver Immobilien Recherche kreieren täglich ein neues Konto auf ImmoStreet.ch.

Dank spezifischer Angaben über die Kriterien einer Benutzer Suche hat ImmoStreet die Möglichkeit, auf besondere Anforderungen abgestimmte Anzeigen und persönliche Offerte zu unterbreiten.

Das Portal wird in der nächsten Zeit seine Neuerungen bekannt machen: neue Lösungen, die den Agenturen die Möglichkeit geben werden, ihre Zielgruppe besser anzusprechen, um Ihre Leistungen zu steigern.

Weitere Informationen

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

ImmoStreet.ch
Für Sie auf der Suche

«Unabhängigkeit schafft Freiheit»

Für Markus Dardel, Direktor Verkauf Cable-TV, und Matthias Krieb, verantwortlich für den Bereich «Strategy & Transformation», vom Kabel-Marktführer UPC Cablecom sollten Eigentümer und Bauherren nicht nur auf ein Pferd setzen.



IVO CATHOMEN •

–Die Glasfaseranbieter offerieren Bauherren den kostenlosen Anschluss der Liegenschaft. Müssen Sie zusehen, in Neubauten überhaupt noch dabei zu sein?

–Matthias Krieb: Fiber to the Home (FTTH) wird von manchen Netzbetreibern als Alleinlösung propagiert. Wir sind davon nicht überzeugt und warnen davor, nur auf einen einzigen Anschluss zu setzen. Schauen wir auf die Entwicklung im Bereich DSL Internet: Anfänglich gab es nach der Marktöffnung zahlreiche Serviceanbieter. Heute ist dies fast nur noch die Netzbetreiberin Swisscom und nur noch ein einziger nennenswerter Alternativenanbieter. Das kann im Glasfasernetz auch geschehen. Langfristig kann vor allem ein eigenständiger Anbieter ein attraktives Angebot gewährleisten. Eigenständig heisst, ein eigenes physisches Netz und eigene Dienste. Sonst droht der Anbieter am Gängelband des Netzbetreibers zu hängen.

–Läuft es in vielen Gebieten der Schweiz auf ein Duopol hinaus?

–Matthias Krieb: Traditionell sind die Haushalte in der Schweiz mit einem Kupferkabel der Swisscom und einem Koaxialkabel des jeweiligen Kabelnetzbetreibers ausgestat-

tet. Nun ist das Kupferkabel der Swisscom am Ende seiner Leistungsfähigkeit angelangt. Bei unserem Anschluss ist dies nicht der Fall, und wir setzen deshalb weiterhin auf unser unabhängiges, hochleistungsfähiges und zukunftssicheres Netz – für uns ergibt es keinen Sinn, dieses aufzugeben.



» Wer auf Nachhaltigkeit in der Multimedialversorgung seiner Liegenschaften setzt, installiert ups cable.com.«

MARKUS DARDEL

Aus unserer Sicht kann ein Anbieter zudem schwer überleben, wenn er keine eigene Infrastruktur hat.

–Die Kabelnetzbetreiber nutzen mit Ausnahme der «letzten Meile» ebenfalls Glasfasernetze. Gibt es eine Konvergenz der Technologie, die den zweifachen Netzanschluss obsolet macht?

–Matthias Krieb: Tatsächlich basieren heute die meisten Dienste auf dem Internet-Protokoll (IP). Sichtbarster Unterschied für den Kunden ist aber, dass es mit dem Glasfasernetz immer eine Set-Top-Box braucht, bei unseren TV-Grunddiensten jedoch nicht.

–Es läuft aber immer mehr auf einen Konkurrenzkampf auf der Ebene der Services hinaus.

–Matthias Krieb: Ja, die Services stehen ganz klar im Zentrum, die Technologie ist für den Kunden zweitrangig. Wir machen allerdings auch die Erfahrung, dass die Kunden die Leistungsfähigkeit und den Umfang der Dienste vor den Preis stellen.

„Von den meisten städtischen Kooperationspartnern der Swisscom hört man wenig. Warum?“

„Markus Dardel: Die städtischen Versorger gingen davon aus, dass sie ihr eigenes Netz betreiben und Serviceanbieter für ihr Netz gewinnen würden. Beispielsweise in Basel zeigte sich nun aber, dass dieses Geschäftsmodell mit dem Ziel vieler, auch kleinerer Anbieter nicht funktioniert. Die Kunden tendierten zu den grössten Anbietern mit den besten und vielfältigsten Services. In den Gebäuden mit Glasfaser und

ist gross, zumal dieses bei Grossprojekten kostenlos verlegt wird. Wir müssen Überzeugungsarbeit leisten, dass es nachhaltiger ist, beide Technologien im Haus anzubieten, damit der Endnutzer auch zukünftig die Wahl hat und entscheiden kann.

„Wie es an vielen Orten noch Kupferkabel für die Telefonie gibt, ist auch das Kabelnetz von lokalen Betreibern nicht überall im besten Zustand. Schwächt das nicht die Position der Kabeltechnologie?“

„Im Glasfasernetz könnte es nach DSL zu einer weiteren Quasi-Monopolstellung der Swisscom kommen.“

MATTHIAS KRIEB



unserem Kabel haben wir und Swisscom im digitalen Angebot beide annähernd je 50% Marktanteil. Im Basisangebot sind wir mit über 70% Marktführer in unseren Versorgungsgebieten.

„Wie reagieren Investoren und Bauträger auf die Netzwerkfrage?“

„Markus Dardel: Die Generalunternehmer sind immer unter Preisdruck. Die Verlockung, nur auf Glasfaser zu setzen

Markus Dardel: Lokale Kabelnetze, die nicht auf dem neuesten Stand sind, stehen irgendwann zum Verkauf. In unsere und in die meisten unserer Partnernetzwerke wurde aber in den letzten Jahren massiv investiert. Sie sind auf dem neuesten Stand.

„Wird die Luft für die lokalen Kabelnetzbetreiber zunehmend dünn?“

„Matthias Krieb: Wir sind von der Wirtschaftlichkeit der regionalen Kabelanbie-

ter, welche ihre eigenen Netze betreiben und Services einkaufen, überzeugt. Es gibt über 200 Kabelnetze in der Schweiz. Der Trend zur Konsolidierung ist aber auch hier unübersehbar. Das schwierigere Geschäftsmodell ist, wenn ein Anbieter nur Services anbietet und sich bei einem Netzbetreiber einmieten muss. Das Modell halten wir für begrenzt zukunftsfähig.

„Markus Dardel: Wo wir und Swisscom präsent sind, werden es die lokalen Anbieter von Glasfasernetzen schwer haben, sich zu etablieren. Diesbezüglich ist auch der Aufbau eines Glasfasernetzes mit öffentlichen Geldern problematisch.

„Wie sieht es im Bereich Geschäftsflächen aus – Kabel, Glasfaser oder beides?“

„Markus Dardel: Kabel auf jeden Fall! Bis vor zwei Jahren haben wir im Geschäftskundenbereich ausschliesslich Grosskunden bedient, inzwischen wächst aber unser KMU-Segment stark. Wir sind eine echte Alternative zur Glasfaser – wenn diese überhaupt am betreffenden Ort verfügbar ist.

„Der Anbieter von Gewerbefläche soll also auch Kabel anbieten?“

„Matthias Krieb: Ja, unbedingt, weil viele Unternehmen auf Kabeldienste zurückgreifen. Restaurants, Spitäler, Verkaufsgeschäfte, Hotels, öffentliche Gebäude – hier bieten wir massgeschneiderte Lösungen an. ●

ANZEIGE

REFRESHER 2014 – IMMOBILIENBEWERTUNG

- Bewertungsmethodik DCF/Zinssatz..... Detlef Hesse
- Hedonische Bewertungen..... Dr. Stefan Fahrländer
- Personenzertifizierung ISO 17024..... Guy Lanfranchi
- Sorgfaltspflicht..... Heinz Lanz

Ort Pädagogische Hochschule Zürich, Lagerstrasse 2, 8090 Zürich

Daten 29.10. oder 14.11. oder 03.12.2014 – 9.00 bis 17.00 Uhr

WEITERBILDUNG
TAGESKURSE
SEMINARE
STUDIENGÄNGE
CAS/MAS

Information und Anmeldung
www.sirea.ch | 044 322 10 10

SIREA 
Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung

Wasser, Strom und Glasfasern

Der Datenverkehr wächst. Langsam aber sicher ist klar, dass Glasfasern die einzige langfristige Lösung für hohe Bandbreiten sind und somit zur Basisinfrastruktur einer modernen Umgebung gehören. Eine Investition in die Zukunft, für Eigentümer und Mieter.



Das städtische Glasfasernetz ewz.zürinet ist bereits in über 110 000 Wohn- und Gewerbeeinheiten verfügbar. Bis 2019 werden weitere 130 000 Glasfaseranschlüsse installiert.

PETER MESSMANN* •

EXPONENTIELLES WACHSTUM. Hätte vor zehn Jahren jemand behauptet, eine 600 Mbits/Sekunde schnelle Internetverbindung sei heutzutage Teil der Basisinfrastruktur in modernen Liegenschaften, wäre ungläubiges Kopfschütteln wahrscheinlich die einzige Reaktion gewesen. Fakt ist, dass der Datenverkehr innerhalb der letzten Jahre explosionsartig zugenommen hat. Bestens veranschaulicht wird dies beispielsweise durch die Statistiken des Videoportals YouTube, das 2005 gegründet wurde. Die Entwicklung des Portals verlief rasant: Zwei Jahre nach der Gründung wurden bereits acht Stunden Videomaterial pro Minute auf die Plattform geladen; im Jahr 2013 waren es unglaubliche 100 Stunden pro Minute.

Doch die Datenvolumen vervielfachen sich natürlich nicht nur auf interaktiven Social-Media-Plattformen. Der allgemeine Datenkonsum über Internetverbindungen verdoppelt sich weltweit ungefähr alle zwei Jahre, Tendenz steigend. Seitdem Smartphone, Tablet und mobile Verbindungen

Einzug halten, möchten die Nutzer zudem immer und von überall auf das Internet zugreifen können. Ausserdem wird die klassische Einwegkommunikation wie zum Beispiel beim TV-Konsum ersetzt durch interaktive Anwendungen, die in beide Richtungen höhere Datenvolumen generieren. So verlangen Social-Media-Plattformen und Apps symmetrische Bandbreiten, unabhängig vom Gerät. Das bedeutet, dass Daten gleich schnell hoch- wie auch runtergeladen werden können.

Aber nicht nur privat, sondern auch auf Unternehmensseite steigen die Datenmengen ungebremst. Immer öfter werden die Daten eines Unternehmens extern untergebracht – Cloud Computing in der Fachsprache. Speicherkapazität und Datentransport-Geschwindigkeiten und Datenverfügbarkeiten spielen daher plötzlich eine überlebenswichtige Rolle für zahlreiche Geschäftsprozesse.

Logische Konsequenz der wachsenden Datenvolumen sind steigende Anforderungen und Erwartungen an eine funk-

tionierende Infrastruktur, sei es von Seiten der Unternehmen oder der privaten Nutzer. Unbestritten ist heute, dass die Technologie der Glasfasern die Lösung ist, die langfristig am ehesten die riesigen Datenmengen übermitteln kann – im Gegensatz zu Kabelnetzen oder herkömmlichen Telekommunikationsnetzen – darüber hinaus eben auch symmetrisch.

DAS GROSSE UMDENKEN VOR DEM GROSSEN

UMBAU. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, wird überall in der Schweiz in den Glasfaserbau investiert – überall werden Strassenabschnitte geöffnet, Kabel verlegt, Glasfasern eingeblasen. Doch vor diesem Umbau brauchte es erst mal ein Umdenken. Das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (ewz) hat in diesem Bereich sicherlich einen Meilenstein gesetzt und kann heute zweifellos als Glasfaserpionier bezeichnet werden. Das Städtzürcher Stimmvolk bewilligte im Jahr 2007 als erste grosse Stadt in der Schweiz 200 Mio. CHF für den Bau eines Glasfasernetzes bis in die Wohnun-

ANZEIGE



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

www.markstein.ch



markstein

gen und Geschäftsräumlichkeiten. So stand der Bau des sogenannten FTTH-Netzes (Fiber to the Home) in den Startlöchern. Bald nachher zogen andere Telekommunikationsanbieter nach und insbesondere Swisscom entschied schon bald, ebenfalls ein Glasfasernetz zu bauen. Um den Parallelbau von zwei Infrastrukturen zu vermeiden und Synergien zu nutzen, wurde schliesslich in Absprache mit den Telekombehörden entschieden, nur ein Netz zu bauen. Deshalb

„ewz kann heute zweifellos als Glasfaspionier bezeichnet werden.“

baut Swisscom heute in verschiedenen Gemeinden gemeinsam mit dem jeweiligen Stadt- oder Elektrizitätswerk, so auch in Zürich. Aber nicht nur die Bewohner in grösseren Städten sollen ein Glasfasernetz erhalten – dies obwohl die Kosten für den Bau in dünn besiedelten Gegenden zum Teil deutlich höher sind.

Nicht überall werden jedoch reine Glasfasernetze bis in die Gebäude gebaut. Der Trend geht jedoch bei allen Netzbetreibern dahin, dass sie immer mehr Teile ihrer Netze mit Glasfasern ausrüsten. So auch zahlreiche Kabelnetzunternehmen oder die Swisscom in ländlicheren Gebieten, wo letztere die Glasfasern immerhin bis zu den einzelnen Strassen führt und nur noch der letzte Abschnitt bis in die Gebäude auf Kupfertechnologie basiert.

Überall wird diese Technologie heute jedoch auch als Investition in die Zukunft gesehen: einerseits für die Eigentümer und Mieter, andererseits ganz allgemein für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

DER MARKT SPIELT FÜR DIE KUNDEN. Die verschiedenen Glasfaserprojekte basieren auf unterschiedlichen Geschäftsmodellen und Kooperationsverträgen. Je nach der lokalen Ausprägung profitieren die Nutzer dank dem Glasfasernetz von deutlich mehr Auswahl bei ihren Telekomdiensten. Neben den traditionellen Anbietern wie Swisscom, Sunrise und Cablecom (oder dem lokalen Kabelnetzanbieter) bieten über die Glasfasernetze zahlreiche neue Telekommunikationsanbieter

ihre Dienste an. In der Stadt Zürich sind auf dem Glasfasernetz des ewz beispielsweise fünfzehn Anbieter aktiv. Dies trägt zu mehr Wettbewerb und damit für die Nutzer zu mehr Auswahlmöglichkeiten und tieferen Kosten bei.

Damit die Nutzer aber davon profitieren können, müssen die Eigentümer rechtzeitig einen Anschlussvertrag mit der bauenden Partei, in der Regel das lokale Stadtwerk oder die Swisscom unterschreiben.

Nur dann wird der Glasfaseranschluss bis ins Gebäude gebaut. Die Verlegung der Glasfasern bis in die einzelnen Wohnungen oder Geschäftsräumlichkeiten ist danach teils kostenpflichtig, teils erfolgt sie aber sogar gratis. In den Monaten nach der Unterzeichnung eines solchen Vertrags erfolgt der Bau des Netzes, was zum Teil mit kurzfristigen Unannehmlichkeiten wie Baulärm oder eingeschränkten Zugängen zu den Liegenschaften verbunden ist. Ist der Anschluss aber einmal erstellt, steht schnellem Surfen im Internet, digitalem Fernsehen oder Telefonieren nichts mehr im Wege.

Werden heute Liegenschaften mit Glasfasern erschlossen, erhöht dies Attraktivität und Wert der Objekte. Für einen potentiellen Mieter, der sich im Entscheidungsprozess zwischen verschiedenen Liegenschaften befindet, kann eine ausgezeichnete, bereits vorhandene digitale Infrastruktur durchaus zum ausschlaggebenden Kriterium werden. Glasfasern garantieren eine zukunftsorientierte Kommunikationsinfrastruktur. Nur so kann der steigenden Nachfrage nach hohen Bandbreiten und dem wachsenden Datenvolumen entgegengekommen werden.

Es kann also durchaus behauptet werden, dass das Glasfasernetz innerhalb der letzten paar Jahre Teil des Service public geworden ist. Nebst Strom und Wasser wird wohl auch eine schnelle Internetverbindung ganz selbstverständlich in jeden Haushalt gehören.

GLASFASER ODER KABEL ODER BEIDES?

Die Immobilien bietet in dieser Ausgabe den Anbietern beider Technologien in der aktuellen Diskussion über die Erschliessung von Liegenschaften eine Plattform.

*PETER MESSMANN

Der Autor ist Bereichsleiter ewz Telecom und Mitglied der Geschäftsleitung ewz.

«GLASFASERNETZE WERDEN WACHSEN»

– Nicht für alle städtischen Versorger funktioniert das Businessmodell wie geplant, weil Serviceanbieter fehlen. Besteht Aussicht auf Besserung?

– In Zürich kooperieren wir momentan mit 14 Service-Providern. Das Geschäftsmodell funktioniert also nach Plan.

– Warum ist ewz diesbezüglich zuversichtlicher?

– ewz ist schon sehr lange im Business und hat – mit Privat- und Geschäftskunden – ein diversifiziertes Geschäftsmodell. Zudem bieten wir anderen Stadtwerken den Betrieb der Netze an.



„In Zukunft sind Glasfasern die einzige Technologie, die hohe symmetrische Bandbreiten und Datenvolumen erlaubt.“

PETER MESSMANN

– Swisscom und Cablecom dominieren den Markt, nebst dem physischen Netz zunehmend auch bei den Services. Gibt es überhaupt Platz für weitere Anbieter?

– Ja. Die Service-Provider, die auf unserem Netz aktiv sind, verzeichnen gute Wachstumsraten. Die Bevölkerung schätzt die breite Auswahl und den Wettbewerb, der zu tieferen Preisen und grösserer Leistung geführt hat.

– Ist der Aufbau eines Glasfasernetzes aus Ihrer Sicht auch in ländlichen Gebieten tragfähig?

– Dort ist es schwieriger: Die Kosten für den Bau pro angeschlossenes Gebäude steigen in dünn besiedelten Gebieten. Dennoch werden auch in ländlichen Gebieten die Glasfasernetze sukzessive wachsen.

– Glasfaser oder Kabel oder beides? Wie lautet Ihre Antwort?

– In Zürich ist natürlich das ewz.zürinet, das nur auf Glasfasern übertragen wird, die Antwort. Für die Zukunft sind Glasfasern die einzige Technologie, die so hohe symmetrische Bandbreiten und Datenvolumen erlaubt.

Neubauten intelligent erschliessen

Immer mehr Haushalte nutzen Multimedia-Anwendungen. Voraussetzung ist ein Breitbandanschluss. Bei Neubauten stellen sich zwei Fragen: Welcher Anbieter soll die Liegenschaft erschliessen? Und wie kann die Wahlfreiheit der Dienste gewährleistet werden?



Der Wohnpark Hättenberg in Ostermündigen wurde sowohl an das FTTH-Netz der Swisscom als auch an das Kabelnetz der upc cablecom angeschlossen.

MATTHIAS LÜSCHER* •

GLASFASER IM TREND. Videos via Internet, hochauflösendes Fernsehen (HDTV), Online-Games und andere multimediale Anwendungen nehmen rasant zu. Dies führt dazu, dass die benötigten Bandbreiten kontinuierlich steigen. Im Trend der Zeit liegen deshalb Glasfasernetze, die bis in die Wohnungen geführt werden und als Garantie für eine uneingeschränkte Kapazität gelten. Haupttreiberin beim Bau von solchen Netzen, die auch als FTTH-Netze bezeichnet werden, ist die Swisscom.

„Im Markt für Eigentums- und Mietwohnungen ist Wahlfreiheit ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.“

KABELNETZE SIND HOCHLEISTUNGNETZE. Eine echte Alternative zu FTTH-Netzen stellen die Kabelnetze dar. Diese stehen nicht nur flächendeckend zur Verfügung, sondern können dank kontinuierlicher Entwicklung auch leistungsmässig mit FTTH-Netzen mithalten. Denn Kabelnetze sind

Hochleistungsnetze, die nebst schnellstem Internet mit Bandbreiten von bis zu 500 Megabit pro Sekunde auch Festnetztelefonie, Radio, Digital-Fernsehen in Standard- und HD-Qualität, Filme auf Abruf und weitere Multimedia-Dienste bieten.

WAHLFREIHEIT DANK ANSCHLUSS ANS KABELNETZ. Für Bauherren stellt sich die Frage, ob bei der Erschliessung ihrer Liegenschaft eine der beiden Netzinfrastrukturen genügt. Die Antwort lautet Nein, wenn man den Mietern Wahlfreiheit ermöglichen, den

Wert der Liegenschaft steigern und den Wettbewerb unter den Netzbetreibern fördern will. Denn heute ist offen, ob auf den FTTH-Netzen tatsächlich verschiedene Unternehmen konkurrenzfähige Radio-, TV-, Internet- und Telefonie-Dienste anbieten werden können. Deshalb ist es sinnvoll, Neubauten sowohl an das FTTH-Netz der Swisscom als auch an das lokale Kabelnetz (detaillierte Informationen unter www.ihr-kabelnetz.ch) anzuschliessen.

BEISPIEL HÄTTENBERGPARK IN OSTERMÜNDIGEN. Ein Beispiel für eine solche Erschlies-

sung ist der Wohnpark Hättenberg in Ostermündigen (www.haettenbergpark.ch). Die verschiedenen Liegenschaften der Überbauung mit Eigentums- und Mietwohnungen wurden sowohl an das FTTH-Netz der Swisscom als auch an das Kabelnetz der upc cablecom angeschlossen. Dank Multimediadosen für Radio, Fernsehen, Internet und Telefonie in sämtlichen Wohnungen haben die zukünftigen Eigentümer und Mieter die freie Wahl zwischen den Angeboten der verschiedenen Anbieter. Im Markt für Eigentums- und Mietwohnungen ist dies ein nicht zu unterschätzender Mehrwert und Wettbewerbsvorteil. •

GLOSSAR

High Definition Television (HDTV): Hochauflösendes Fernsehen mit einer viel besseren Bildqualität als Analog-TV und Standard-Digital-TV.

Fiber to the Home (FTTH): Telekommunikationsnetze aus Glasfasern, die bis zur Multimediadosen in der Wohnung geführt werden.

Kabelnetze (Hybrid-Fiber-Coax-Netze): Telekommunikationsnetze aus Glasfasern und hochleistungsfähigen Koaxialkabeln, die bis zur Multimediadosen in der Wohnung geführt werden.



***MATTHIAS LÜSCHER**
Der Autor ist Leiter Public Relations bei Swisscable, dem Wirtschaftsverband der Schweizer Kabelnetzunternehmen.



Für weiches Wasser
ist KalkMaster
die bequemste und
zuverlässigste Lösung

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*



Enthärtungsanlage KM1
mit intelligenter Hygieneregeneration

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

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

www.atlis.ch
info@atlis.ch

 **atlis**
more than water

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

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



Vom «Volkskühlschrank»-Hersteller zum kompetenten Partner für Küche und Waschaum.

70 Jahre SIBIR: Innovation aus Tradition

SIBIR
 70
 JAHRE

Seit 70 Jahren steht SIBIR für Qualität und Innovation aus Tradition. Seit Jahrzehnten setzt SIBIR auf bewährte Werte, Präzision und Innovationen sowie auf Kundenorientierung. Die Marke SIBIR ist seit 70 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute ist SIBIRGroup AG ein innovatives und dynamisches Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Haushaltgrossgeräte für Küche und Waschaum. Unter dem Dach von SIBIRGroup AG, Tochtergesellschaft der V-ZUG AG, sind verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint mit einem breiten Spektrum an Produkten und Allmarken-Services in der ganzen Schweiz. Als Vollsortimenter für Küche und Waschaum bietet SIBIRGroup AG mit 125 hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitenden viel Know-how. Zur Philosophie gehören seit jeher Qualität, Langlebigkeit und Sparsamkeit im Gebrauch sowie ein schonender Umgang mit den Ressourcen.



Ein Kühlschrank für jedermann

Begonnen hat die Erfolgsgeschichte im November 1944. Dr. Hans Stierlin entwickelte einen Kühlschrank-Prototypen mit neuartigem Absorber-System und beschloss, nach mehreren Jahren des «Tüftelns und Experimentierens», die SIBIR GmbH zu gründen. Angetrieben von der Vision, einen «Kühlschrank für jedermann» zu produzieren, wächst das Unternehmen über die Jahre hinweg von einer Ein-Mann-Firma zu einem der wichtigsten Arbeitgeber im Grossraum Zürich. In den 60er-Jahren wird dadurch der Name SIBIR zum Synonym für Kühlschränke.

Eroberung des Schweizer Marktes

Anfang der 70er Jahre produzierten 400 Mitarbeiter 50000 Apparate im Jahr. SIBIR exportierte in 40 Länder und vergab Lizenzen ins Ausland. Die Nachfrage stieg stetig und der Anklang war riesig – Die SIBIR Haushaltstechnik AG eroberte den Schweizer Markt. Im Laufe der Jahre wurde die Kompressor-Kühlschränke immer energiesparender und durch das steigende Umweltbewusstsein begannen diese, die Absorber-Kühlschränke abzulösen.

Damit kommt es auch zu einem wesentlichen Absatzeinbruch, so dass Ende der 80er Jahre die Produktion der Kühlschränke eingestellt wurde.

Neue Ausrichtung

Anfang 1990 endete eine Ära und die SIBIR Haushaltstechnik AG wurde als reine Handels- und Serviceorganisation von der V-Zug Gruppe übernommen. Mit gestärktem Rücken und neuem Fokus entwickelt sich die SIBIR Haushaltstechnik AG stetig weiter. Neue Bereiche wurden erobert und erfolgreich integriert. So wurden über die Jahre hinweg verschiedene Segmente übernommen und das Sortiment erfolgreich ergänzt. Die Namensänderung ab dem 1. Januar 2009 in SIBIRGroup AG ist ein weiterer Meilenstein der Firmengeschichte. Verschiedene Marken und Dienstleistungen wurden unter einem Dach vereint.

Profi für Küche und Waschaum

Heute ist die SIBIRGroup AG ein erfolgreiches Unternehmen mit starkem Umsatzzuwachs und 125 Beschäftigten. Als gesamtschweizerisch tätige Unternehmung verfügt

die SIBIRGroup AG – mit Hauptsitz in Schlieren – heute über Filialen in Bern-Schönbrühl, St. Gallen, Sargans, Bedano und Pully und verschiedene Servicelager in den jeweiligen Regionen. Das Sortiment besteht aus technisch hochwertigen Haushaltgeräten für die Küche und den Waschaum. So werden nebst Kühl- und Gefriergeräten auch Kochherde, Backöfen, Steamer, Geschirrspüler, Waschautomaten, Wäschetrockner und Raumluftwäschetrockner unter den Markennamen SIBIR, GEHRIG und Gorenje angeboten. Diese Produkte überzeugen durch eine einfache Handhabung und sind den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Die Kompetenz geht aber weit über den Verkauf von Haushaltgeräten hinaus. Auch nach dem Kauf steht die SIBIRGroup mit einem dienstleistungsorientierten Kundendienst beratend zur Seite.

Weitere Informationen

SIBIRGroup AG
 Bernstrasse 60, 8952 Schlieren
 Telefon 044 755 73 00
 info@sibirgroup.ch
 www.sibirgroup.ch

Makler-Empfehlung: Die Bewertungsplattform für Immobilienmakler

Mit den heutigen digitalen Möglichkeiten ist es für Kunden einfach verschiedene Immobilienanbieter im Überblick zu vergleichen. Transparenz und Glaubwürdigkeit stehen im Zentrum einer erfolgreichen Immobilien-vermarktung. Sind Sie der beste Immobilienmakler in Ihrer Region, wissen aber nicht, wie Sie die gewünschte Aufmerksamkeit bekommen? Makler-Empfehlung.ch ist das erste unabhängige Bewertungsportal für Immobilien-makler in der Schweiz.



Auf Makler-Empfehlung.ch finden Immobiliensuchende den passenden Makler aus ihrer Region. Die Profile werden vor der Veröffentlichung auf ihre Glaubwürdigkeit geprüft und hinterlassen so beim Suchenden einen professionellen Eindruck.

Profitieren auch Sie von dieser unabhängigen Bewertungsplattform und lassen Sie Ihre Fachkompetenz von Ihren Kunden bewerten. Marktwert steigern und Aufträge generieren. Mit Makler-Empfehlung.ch steigern Sie Ihren Marktwert und ihre Reputation. Gewinnen Sie dadurch neue Kunden und verkaufen mehr Wohnungen und Häuser – Ihre Auftragsbilanz wird sich verbessern! Mit Ihrem persönlichen Maklerprofil können Ihre Kunden bei erfolgreicher Vermittlung von Immobilien, eine individuelle und persönliche Bewertung abgeben. Mit diesen Bewertungen steigern Sie Ihren Marktwert, können Schwachstellen erkennen und die Vermarktungsstrategie op-

timieren. Für überdurchschnittliche Bewertungen erhalten Sie ein Qualitätssiegel für Immobilienmakler, welche auch über Google erfolgreich gefunden und angezeigt wird. Über die Rubrik «Top 10» haben Sie zusätzlich die Möglichkeit sich als Top-Makler in Ihrer Region zu positionieren. Makler-Empfehlung.ch ist das starke Fundament für Ihre Akquise.

Ihre Vorteile im Überblick

- Präsentieren Sie potentiellen Kunden Ihre fachliche und persönliche Kompetenzen
- Werden Sie der Top-Makler aus Ihrer Region
- Differenzieren Sie sich durch individuelle Bewertungen von Ihren Mitbewerbern
- Das Qualitätssiegel für Immobilienmakler
- Reputationsschutz durch Berechtigungskontrolle vor Veröffentlichung
- Steigern Sie die Möglichkeit auf überregionale Vermarktung

- Erhalten Sie laufend qualifizierte Vermittlungsanfragen
- Umsatzsteigerung durch Marketinglösungen, Sichtbarkeit und Bewertung

Es ist ganz einfach

Erstellen Sie jetzt Ihr persönliches Maklerprofil auf www.makler-empfehlung.ch. Wählen Sie die für Sie passendste Mitgliedschaft aus und los geht's!

Weitere Informationen

Makler-Empfehlung.ch
T +41 44 500 19-70
service@makler-empfehlung.ch
www.makler-empfehlung.ch



Makler-Empfehlung.ch

DAS ERSTE UNABHÄNGIGE BEWERTUNGSPORTAL
FÜR IMMOBILIENMAKLER IN DER SCHWEIZ

In Kooperation mit: **homegate.ch**
Das Immobilienportal

Neuer Hauptsitz für Emmi

Auf dem Areal der früheren Butterzentrale im Herzen von Luzern erstellt die Frutiger AG den neuen Hauptsitz für Emmi. Warum ihm das Projekt besonders am Herzen liegt, erklärt Jürg Wanzenried, Leiter Frutiger AG Immobilienentwicklung, im Interview.



Der Emmi-Hauptsitz im Hintergrund. Links und rechts Wohnnutzungen auf dem Gelände der Butterzentrale.

STEFAN WANZENRIED*

– Wie kommt ein Unternehmen aus Thun zu einem Corporate Real Estate-Projekt in Luzern?

– Die Akquisition von Grundstücken für Projektentwicklungen ist sehr anspruchsvoll. Wir suchen aktiv über die verschiedenen Plattformen, die verfügbar sind, und stehen in intensivem Kontakt zu den Behörden. So erhalten wir zu einem frühen Zeitpunkt Kenntnis von Einzonungen. Auch zu Planern pflegen

schätzung oder der Strategieentwicklung und gehen dann mit ihnen gemeinsam in ein Bieterverfahren. Oft werden wir von Landeigentümern oder Bauherren direkt angefragt. Auch bei Emmi war es eine direkte Anfrage.

– Der Emmi-Hauptsitz verbindet Corporate Real Estate mit Wohnungsbau – wie kam es dazu?

– Entscheidend für die Ausgestaltung des Projekts war seine Entstehungsgeschichte, die einige Zeit zurückreicht:

Standort Luzern nur noch den Hauptsitz zu behalten. Mit diesen Vorgaben wurde ein Wettbewerb ausgeschrieben, aus dem das heutige Projekt resultiert und das neben den Büroflächen und Ateliers auch 89 Wohneinheiten umfasst.

– Zu welchem Zeitpunkt stieg Frutiger in das Projekt ein?

– Nach dem Wettbewerb trieb Emmi das Gewinnerprojekt selbst bis zur Baubewilligung weiter. In der Baugenehmigungsphase trat Emmi an den Investorenmarkt heran und suchte für das gesamte Areal einen Investor. Dies war mit der Verpflichtung verbunden, das bestehende Objekt beizubehalten und weiter zu optimieren. Eine weitere sehr wichtige Bedingung war, dass der Investor, der das Areal kauft, auch den Hauptsitz baut, diese Immobilien langfristig selbst im Portfolio hält und Emmi als Hauptsitz zurückvermietet. Kurz bevor die Baubewilligung auf dem Tisch war, sind wir eingetreten.

– Was gab den Ausschlag zugunsten von Frutiger?

– Ich denke, wir haben den Zuschlag letztlich erhalten, weil wir einige kritische Punkte gut gelöst und das attraktivste Angebot gemacht haben. Zum Beispiel

» Eigene Projektentwicklungen sind für uns die beste Referenz: Wir können damit zeigen, welche Werte wir haben.«



wir ein gutes Verhältnis. Sie stellen uns Unterlagen von Projekten vor, die für sie alleine zu gross sind. Grossinvestoren unterstützen wir in frühen Phasen der Entwicklung, etwa bei der Baukosten-

Emmi führte das Areal als Butterzentrale, hatte aber neue Flächenbedürfnisse und entschied sich dafür, die Projektentwicklung auf dem bestehenden Areal selbst in die Hand zu nehmen und am

haben wir uns entschieden, den Hauptsitz als Anlageobjekt in die eigene Pensionskasse einzubringen. Damit konnten wir die gewünschte Langfristigkeit gewährleisten. Dazu kommt, dass wir als inhabergeführtes Schweizer Familienunternehmen mit langer Tradition gut zu Emmi gepasst haben. Die Frutiger-Gruppe feiert in diesem Jahr 145 Jahre Firmengeschichte. Nicht zuletzt denke ich, dass unsere Geschäftspraxis und Standards, nach denen wir uns richten – die RICS-Standards zählen hier etwa dazu – oder unsere Ethik dazu beigetragen haben, eine Vertrauensbasis zu schaffen, gerade auch was Verhandlungen zu heiklen Fragen wie Altlastenentsorgung, Preise oder Bewertungen betrifft. Bei uns ist ein Wort ein Wort, und dies hat unser Gegenüber überzeugt. Heute haben beide Partner grosse Freude am Projekt.

– In diesem Projekt ist Frutiger aber nicht nur Investor, sondern auch Entwickler und Vermarkter.

Genau. Wir erhielten das Recht, neben dem Hauptsitz ein weiteres kleineres Bürogebäude sowie die Wohnbauten zu erstellen und selbst zu vermarkten. Dieser Teil des Projekts entspricht unserer üblichen Geschäftstätigkeit: Wir suchen Grundstücke, entwickeln und realisieren die Bauten und verkaufen sie wieder. Beim Emmi-Hauptsitz sind wir gleichzeitig als Investor-Developer aufgetreten. Auch dies kennen und praktizieren wir hin und wieder bei grösseren Projekten; wir bringen eines der erstellten Gebäude in unsere Pensionskasse ein, oder verkaufen es an Investoren.

– Hatte die Doppelrolle von Frutiger als GU und als Investor Konsequenzen auf den Projektablauf?

– Dem ist sicher so. Vielerorts treten wir als reiner Baumeister auf und realisieren ein fertiges Projekt ohne Einflussmöglichkeit auf die Gestaltung. Wir sind überzeugt, dass eigene Projektentwicklungen für uns die beste Referenz sind: Wir können damit zeigen, welche Werte wir haben. Beim Emmi-Hauptsitz hatten wir aufgrund unserer Doppelrolle die Möglichkeit noch stärker mitzugestalten, Werte und Massstäbe zu prägen, zum Beispiel punkto Energie oder Qualität der Architektur. Dementsprechend nahmen wir einen noch tiefgreifenderen Einfluss auf das Gesamtprojekt. So haben wir beispielsweise die Wohnungsgrundrisse optimiert und eines der Dächer begehbar gemacht und begrünt – so entstanden für einige der Wohnungen attraktive Dachterrassen.

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

■ MAS Real Estate Management

Infoabend: Do, 4. Dezember 2014, 18 Uhr

Jetzt informieren: fh-hwz.ch/masrem

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich



– Das Emmi-Projekt ist ja ein Ersatzneubau anstelle der Butterzentrale: Welchen Herausforderungen sind Sie begegnet?

– Der Untergrund der Parzelle war durch Altlasten, die durch frühere Aufschüttungen entstanden waren, belastet. Die Reinigung der Parzelle bedeutete einen grossen Aufwand, lohnte sich aber letztlich, da wir eine vollständige Befreiung aus dem

– Bei einem Corporate Real Estate-Projekt spielt Facility Management eine wichtige Rolle. Wie haben Sie dieses Thema in die Projektentwicklung einbezogen?

– «Wie kann man ein Gebäude langfristig betreiben und unterhalten?» Diese Frage stellen wir uns grundsätzlich bei jedem Projekt. Für den Emmi-Hauptsitz haben wir beispielsweise unterschiedliche Fas-

stellt, ist es zu spät. Auch während der Phase der Entwicklung ziehen wir immer wieder unsere firmeninternen Baufachleute hinzu, um ein Baufeedback zu erhalten und die Realisierbarkeit zu überprüfen. Ich war selbst Architekt und, wenn ich mit Architekten verhandle, versuche ich, mich in ihre Sicht, in ihren Gestaltungswillen hineinzusetzen. Gemeinsam suchen wir die Balance zwischen Gestaltung, Markttauglichkeit und praktischen Fragen.

„ Dass wir die Emmi-Liegenschaften in unsere Pensionskasse eingebracht haben, zeigt unser langfristiges Commitment zum Projekt.“

JÜRIG WANZENRIED

Kataster erreichten. Auch die Lage war ein Risiko: Einerseits mussten wir wegen der Nähe zum See und dem schlechten Baugrund pfehlen, andererseits brachte die Nähe zu den angrenzenden Kulturbetrieben erhebliche Lärmschutzmassnahmen und behördliche Auflagen mit sich. Und nicht zuletzt war die Baustellenlogistik anspruchsvoll, damit wir die Sicherheit der Schülerinnen und Schüler der Kantonschulen gewährleisten konnten, die auf zwei Seiten an die Baustelle grenzen. Eine frühzeitige Baukommunikation war für uns deshalb zentral. Noch während der Akquisitionsphase suchten wir das Gespräch mit den Nachbarn, um ihre Bedürfnisse genau abklären zu können.

saden-Muster bauen lassen, damit wir sie testen konnten. Es standen eine Blech- und eine Betonvariante zur Diskussion, und wir waren uns nicht sicher, was im langfristigen Betrieb dauerhafter sein würde. Wir wollten die Muster in die Hand nehmen und verschiedene Tests durchspielen können.

– Sie nehmen damit stark Einfluss auf die Materialisierung – ist es für Sie einfach, die Architekten zu überzeugen?

– Gerade heute habe ich mit einem Architekten ein Vorprojekt besprochen und ihn gefragt: «Wie reinigen wir die Fenster?» Wir wollen keine Entwürfe, ohne solche praktische Fragen zu klären. Wenn man sie erst beim Baugesuch

ECKDATEN ZUM PROJEKT

- Projektinitiant und Landverkäufer:** Emmi, Luzern
- Investoren:** Frutiger AG Immobilien / Pensionskasse Frutiger
- Entwicklung und Bauherrenvertretung:** Frutiger AG Immobilienentwicklung Thun
- Totalunternehmer:** Frutiger AG, Generalunternehmung, Thun
- Architekt:** Rüssli Architekten AG, www.ruessli.ch
- Bauzeit:** April 2012 – September 2014
- Nutzfläche gesamt:** 17 193 m²
- Grundstücksfläche:** 10 495 m²
- Anzahl Wohnungen:** 89
- Investitionsvolumen:** 105 Mio. CHF

Jürg Wanzenried MRICS ist Leiter Frutiger AG Immobilienentwicklung. Er verantwortet die Immobilienprojekte der Frutiger Gruppe.



***STEFAN WANZENRIED MCIPR**
Der Autor ist als Kommunikationsberater auf den Bau- und Immobiliensektor spezialisiert und führt eine Agentur in Bern. www.keen.ch

Gipswände liegen im Trend

Wohin man auch schaut – immer mehr Wohnungen werden mit Gips-Trockenbausystemen ausgebaut. Offenbar sind heute nicht mehr massive Innenausbauten für die Ewigkeit, sondern flexible Raumkonzepte für die Zukunft gefragt.



Die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten mit Gips-Trockenbausystemen zeigen sich hier im Wellnessbereich im Hotel Alpina, Gstaad.

MITG. ● **DOPPELT SO VIEL VERBAUT.** Wohntürme wie der Limmat-Tower in Dietikon, The Metropolitans in Zürich-Nord oder Vorzeigesiedlungen wie der Sihlbogen in Zürich machen klar: Wände, Decken, Brüstungen und andere Bauteile werden immer häufiger mit Gips-Trockenbausystemen ausgeführt. Bis ungefähr 2005 blieb diese Bauweise fast ausschliesslich Gewerbe-, Verwaltungs-, Freizeit- und Kulturbauten vorbehalten. Doch in den letzten Jahren wurden auch in Wohnbauten immer

mehr Gipswände montiert. Die folgenden Zahlen unterstreichen diesen Trend: Von 2002 bis 2012 hat sich der Verbrauch an Gipsplatten in der Schweiz verdoppelt. Geht man von einer durchschnittlichen Zuwachsrate im Hochbau von 3 bis 6% pro Jahr aus, liegt der Schluss nahe, dass der Marktanteil des Gips-Trockenbaus massiv zugenommen hat.

VORZÜGE DES GIPS-TROCKENBAUS. Die Vorzüge dieser Wandkonstruktion sind zwar kaum bestritten worden – aber kulturelle,

mit den Systemen assoziierte Wertvorstellungen wie «leicht, vergänglich oder provisorisch» stützten lange Zeit die Vorstellung, dass Wohnräume möglichst massiv und unveränderbar sein müssen. Diese Haltung hat sich in den letzten Jahren verändert. Die hohen Investitionen in ältere Liegenschaften an die aktuellen Erfordernisse des Immobilienmarktes dürften diese Trendwende gefördert haben. Die Individualisierung der Käufer- und Mieterbedürfnisse und die Unberechenbarkeit der demografischen Entwick-

ANZEIGE

Der Schweizer Hersteller von Tageslichtsystemen - Seit 75 Jahren für Sie da!

75

JAHRE



ISBA AG
4222 Zwingen
www.isba.ch



Moderne Architektur mit Lichtkuppeln



Flachdachfenster FDF



RWA-Systeme und Wartungen

lung haben zudem althergebrachte Planungsauffassungen verändert. Auch die beschränkte Marktakzeptanz des Baubestands aus den 1960er- und 1970er-Jahren – die Zeit mit der grössten Bauproduktion in der Schweiz – trug dazu bei, dass monofunktionale Nutzungskonzepte durch flexible und veränderbare Entwürfe ersetzt wurden.

VIelfalt und Flexibilität. Auf den ersten Blick mag die Anzahl der Zimmer ein wichtiger Faktor für den Erstverkauf und die Vermietung sein. Doch bei genauerem Hinsehen erkennt man, dass sich die Bedürfnisse der Bewohner langfristig ändern. Dann gewinnt die Flexibilität einer Wohnung an Gewicht. Ein junges Ehepaar wünscht sich zuerst einmal wenige grosse Räume, später braucht es vielleicht

ein Kinderzimmer, das sie im Alter nicht mehr benötigen. Dank ihrer Leichtigkeit und Vielseitigkeit lassen sich Grundrisse mit Gips-Trockenbausystemen von Anfang an individuell planen und damit auf die jeweiligen Bedürfnisse der Käufer und Mieter abstimmen. Dadurch sind spätere Anpassungen mit geringem Aufwand jederzeit möglich.

Für Wohnungs- und Innentrennwände werden diese Systeme entweder als selbsttragende Vollgips- oder als beplankte Ständerwandkonstruktionen eingesetzt. Je nach Anforderungen stehen dafür unterschiedliche Plattenarten zur Verfügung – neben der Standardausführung gibt es auch Verbund-, Feuerschutz-, Schallschutz- oder Performanceplatten. Extra für den Einsatz in Nasszellen gibt es hydrophobierte

Gipsplatten. Wegen ihrer guten aussteifenden Eigenschaften werden Gipsfaserplatten oft im Holzelementbau verwendet. Dazu kommen vorfabrizierte Eck- und Runderlemente sowie biegsame Platten, die zahlreiche Möglichkeiten für die Raumgestaltung bieten.

Der Gips-Trockenbau wird oft für den Bau von Wänden eingesetzt. Doch er eignet sich auch für Vorsatzschalen zur Innendämmung, für Stützen-, Träger- und Kanalbekleidungen sowie für Doppel- und Hohlraumböden. Ausserdem werden abgehängte Decken in dieser Bauweise ausgeführt, beispielsweise mit Akustik-Gipsplatten.

RUHE, BEHAGLICHKEIT UND SICHERHEIT. Heute werden nicht nur an die Grosszügigkeit und Individualität von Räumen hohe

ANZEIGE

Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Neue
Waschmaschinen
mit

finish

... für knitterfreie
Hemden und Blusen



Merker – das ist Kompetenz für Waschautomaten, Wäschetrockner und Geschirrspüler.

- Unsere Top-Modelle mit **Energie-Label A+++** und **aus hochwertiger CH Produktion**
- Hervorragende Schalldämmung und somit **Eignung für Minergiebauten** (SIA 181 Zertifikat)
- Noch mehr Sparpotential mit optionalem **Warm- und Regenwasseranschluss**

Merker AG | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch

Merker
forever



In der Berner Wohnsiedlung Weissenheim wurde der gesamte Innenausbau mit Trockenbausystemen realisiert.

Ansprüche gestellt, sondern auch an ein behagliches Klima und den Schallschutz. Diese Anforderungen lassen sich mit Gips-Trockenbausystemen gut erfüllen: Sie erzielen – mit weniger Masse und Gewicht – wesentlich bessere Schalldämmwerte als herkömmliche Innenwände in Massivbauweise. So erreicht eine beplankte Ständerwand von 12,5 cm Dicke und einem Gewicht von 43 kg/m²

feuchtigkeit in geschlossenen Räumen auf natürliche Weise: Die vielen kleinen Poren können bei Bedarf die Feuchtigkeit aufnehmen und wieder abgeben, sobald die Raumluft zu trocken wird. Das trägt entscheidend zu einem ausgewogenen, gesunden Wohnklima bei.

Weil Gips unbrennbar ist, werden beim Einbau von Gips-Trockenbausystemen auch keine Brandlasten

„Flexible Innenwandkonstruktionen mit modernen Gips-Trockenbausystemen tragen zu nutzungsunabhängigen und nachhaltigen Wohnbauten bei.“

problemlos einen erhöhten Schalldämmwert von 51 dB. Im Vergleich dazu hat ein Backsteinmauerwerk mit 15 cm Dicke und einem Gewicht von 190 kg/m² nur einen Schalldämmwert von 45 dB.

Der natürliche Roh- und Baustoff Gips weist den gleichen pH-Wert wie unsere Haut auf, ist geruchsneutral und unschädlich. Zudem reguliert er die Luft

in das Gebäude eingebracht. Entsprechend aufgebaut lassen sich damit auch Brandabschnittwände mit erhöhtem Feuerwiderstand bis 240 Minuten (EI 240) konstruieren.

ZEIT-, KOSTEN- UND RENDITEGEWINN. Gips-Trockenbauwände müssen nicht teurer als gemauerte Innenwände sein – bei

sorgfältiger Planung der Bauabläufe sind sie sogar preiswerter. Am günstigsten ist die Bilanz, wenn die grossen Gewichtseinsparungen und der Wohnflächenzuwachs von rund 6% bereits bei der Projektierung berücksichtigt werden. Weil bei der Erstellung von Gipswänden kein Wasser nötig ist, entfallen die beim Massivbau üblichen Austrocknungszeiten. Das ist ein wesentlicher Vorteil angesichts der immer kürzeren Bauzeiten und des dadurch entstehenden Termindrucks.

Da Immobilien langfristige Investitionen sind, lässt sich erst mit der Zeit beurteilen, ob das Engagement zu einem finanziellen Happyend führt. Die Optimierung der Baukosten ist dabei nur ein Faktor. Eine hohe Wohnqualität, das Anpassen an neue Marktbedingungen, demografische Veränderungen und neue Wohntrends wiegen längerfristig schwerer: Je tiefer die künftigen Umbaukosten, desto höher ist der Wert der Umbauoption und damit des ganzen Gebäudes. Gips-Trockenbauwände tragen damit wesentlich zur Wertsteigerung und langfristigen Rentabilität von Gebäuden bei. ●

SCHWEIZERISCHER VERBAND DER GIPS- UND GIPSBAUPLATTENINDUSTRIE SVGG

Der SVGG hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Gips-Trockenbau in der Schweiz zu fördern. Damit Investoren, Bauherren und Planer ebenso wie die Ausführenden von den vielfältigen Vorteilen dieser leichten Bausysteme besser profitieren können, hat er sich folgende Ziele gesetzt:

- Aktive Informationspolitik und Schaffung von Entscheidungsgrundlagen für Investoren und Planer
- Mitarbeit in Normierungsgremien (CRB, SIA, VKF usw.)
- Förderung der Ausbildung des Berufsnachwuchses bei Planern und Verarbeitern sowie der Weiterbildung von Berufsleuten
- Aktive Umweltpolitik
- Zusammenarbeit mit internationalen Verbänden

AUSBAU DER OBJEKTBIBLIOTHEK

Der Schweizerische Verband der Gips- und Gipsbauplattenindustrie SVGG hat die Objektbibliothek auf seiner Website gipstrockenbau.ch ausgebaut. Hinzu gekommen sind der Gstaader Hotelneubau Alpina, das Intercontinental in Davos, die Wohnhäuser Sihlbogen in Zürich, die Altersresidenz Südpark in Basel und eine mondäne Privatvilla in Emmen. Die Gebäude wurden nach Konstruktions- und Nutzungsart gegliedert und dokumentieren den vielseitigen Einsatz von Gips-Trockenbausystemen. Gemeinsam bieten die führenden Systemlieferanten Fermacell, Knauf und Rigips auf der SVGG-Website herstellereutrale Grundlageninformationen, Downloads und Dokumentationshinweise an. Sehr nützlich sind auch die Links zu den Aus- und Weiterbildungsangeboten. www.gipstrockenbau.ch.

BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 68.–
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.– Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
Name / Vorname _____
Strasse / PF _____
PLZ / Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 68.–
- weitere Adressen: CHF 38.–

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben.
Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden.
E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen
Preise inkl. 2.5% MWSt

Dem Schimmel auf der Spur

Dank eines Schimmelchecks lässt sich Fäulnis in Wohnräumen schneller nachweisen und klassifizieren. Das Schweizer Unternehmen microSTECH AG entwickelte ein DNA-Verfahren, mit dem man schnell ermitteln kann, ob die gefundenen Pilzsporen gesundheitsschädlich sind.



Vorbereitung von Schimmelpilzproben zur Extraktion der DNA aus einer Zelle.



Schimmelcheck-Kit mit dem «Forensic Swap».



Schimmelbefall in einer Altbauwohnung.

DR. PATRICK SCHWARZENTRUBER* ●.....
FEUCHTIGKEIT IST UNGESUND. Wer kennt das Problem nicht: schwarze Wände, graue Fugen und farbige Flecken an den Fensterrahmen – und den damit verbundenen Verdacht auf Schimmel? Feuchtigkeit und Schimmel sind ein Geschwisterpaar. Sie treten in jedem vierten Haushalt auf, nicht zuletzt deshalb, weil die heutige Bauweise immer dichter geworden ist.

Schimmelpilze sind keine Schadstoffe, sondern Mikroorganismen, die Sauerstoff, Wasser und organische Substrate zum Wachstum brauchen. Weltweit gibt es mehr als 100 000 Schimmelpilz-Arten. Die Schimmelpilzkonzentration in der Aussenluft hängt von verschiedenen Faktoren ab, sie variiert von mehreren Dutzend bis hin zu einigen tausend Pilzsporen pro m³ Luft. Die Pilzsporen gelangen durch Lüften in die Innenräume oder werden von Personen und Tieren hineingetragen. Dort haften sie – bei ausreichender Feuchtigkeit – auf den Oberflächen und beginnen, langsam zu wachsen. Dadurch erhöht sich die Schimmelpilzkonzentration in der Raumluft, was zu gesundheitlichen Problemen führen kann.

GEFÄHRLICHE EXPOSITION GEGENÜBER SCHIMMELPILZEN. Dass Schimmel für unsere Gesundheit gefährlich ist, belegen verschiedene Krankheitsbilder, die durch eine hohe Exposition der Pilzsporen entstehen können. Die Symptome reichen von Haut-

rötungen, Jucken, Augenbrennen, Fieber, Abgeschlagenheit, Gliederschmerzen bis hin zu allergischen Erkrankungen wie beispielsweise einer chronischen Bronchitis oder Asthma. Bei schwerem chronischem Asthma oder Cystischer Fibrose steigt zudem das Risiko für die gefährliche allergische Lungenerkrankung ABPA (allergische Bronchopulmonale Aspergillose)

„Eine schnelle Identifikation des Schimmels minimiert das Gefährdungspotential.“

erheblich an. Darum ist es wichtig, dass ein Fachmann den Schimmel untersucht. Eine schnelle und präzise Beurteilung hat nicht nur für die Raumnutzer eine grosse Bedeutung, sondern klärt auch, welche Art der Sanierung und Schutzmassnahmen man treffen sollte.

FORENSISCHE METHODEN HELFEN WEITER. Heute werden Schimmelpilzkonzentrationen oft über sogenannte Abklatschproben oder Luftkeimzahlmessungen bestimmt. In beiden Fällen überträgt man Pilzbestandteile auf eine Nähroberfläche, wo sie nach einer mehrtägigen Inkubationszeit zu wachsen beginnen. Beide Ver-

fahren sind langwierig und erfordern viel Fachwissen, um eine korrekte Interpretation der Messergebnisse und eine genaue Klassifikation des Schimmels zu bekommen.

Jetzt gibt es eine Möglichkeit, den Schimmel anhand seiner DNA nachzuweisen. Was die Medizin und die Spurensicherung bei der Polizei schon seit

Jahren nutzen, ist nun auch für den Immobiliensektor verfügbar. Mit dem «schimmel-CHECK» der Firma microSTECH AG lässt sich der gefundene Schimmel schnell und präzise beurteilen. Die Anwendung ist ein-

fach: Mit einem sogenannten «Forensic-Swap» nimmt man einen Abstrich des befallenen Materials und schickt ihn ins Labor der microSTECH AG. Dort erfolgt durch eine DNA-Analyse die Zuordnung der Mikroorganismen. Anschliessend kann der Experte einschätzen, ob der Schimmel gesundheitsgefährdend oder holzerstörend wirkt, und die notwendigen Massnahmen einleiten. ●



***PATRICK SCHWARZENTRUBER**
 Der Autor ist Mikrobiologe, Geschäftsführer der microSTECH AG und Gastdozent an der Biologischen Fakultät der University of Warwick (UK). Weitere Informationen unter www.schimmel-check.ch.

Was ist gute Innenarchitektur?

Wir fragten bekannte Zürcher Innenarchitekten, wie sie sich einer Bauaufgabe nähern, ob der Ort ihre Entwürfe beeinflusst und welche beruflichen Wünschen sie haben. Auf den folgenden Seiten stellen wir ihre spannenden Projekte vor.



Geplantes Musterloft von Frei & Kepenek in der Spinnerei III in Windisch (Bilder: Marcel Werren / Frei & Kepenek).

DIETMAR KNOPF

– Was war das Besondere am Ausbau der alten Spinnerei?

– Da es sich um ein Musterloft handelt, mussten wir eine möglichst breite Käufer-schicht ansprechen. Dennoch musste das Loft speziell genug sein, um die Leute bei der Besichtigung zu inspirieren. Diese Balance zu finden, war sicher eine der grössten Herausforderungen während der Entwurfsphase.

– Wie hat der Ort den Entwurf beeinflusst?

– Eine Hälfte des Lofts befindet sich im alten Spinnereigebäude. Wir wollten die industrielle Vergangenheit dieses Gebäudes spürbar lassen, das zeigt sich an unserer Materialwahl. Wir haben uns für einfache, robuste und werthaltige Oberflächen entschieden, die den Charakter des Bestandes aufgreifen. Die andere Hälfte der Wohnung ist im neu erstell-

ten Glück, mit äusserst kompetenten, offenen und lösungsorientierten Leuten zu arbeiten. Bis jetzt gab es noch keine nennenswerten Schwierigkeiten.

– Gibt es Trends, die sich in der Innenraumgestaltung abzeichnen?

– Man kann seit einigen Jahren eine Vorliebe für abstrakte, geometrische Formen, feine Linien und Pastellfarben erkennen. Ebenso ist ein Interesse für den Einsatz von Lichteffekten erwacht – etwa durch die Verwendung von bunten, transparenten Materialien. Ich würde es als Faszination für das Verspielte und Verträumte beschreiben, gleichzeitig aber auch für das Vergängliche.

– Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welche Innenräume würden Sie dann gerne gestalten?

– Wir mögen aussergewöhnliche Orte. Wir denken zum Beispiel an eine Bierbrauerei, eine Kirche oder ein Hallenbad. Solche Räume einer neuen Nutzung zuzuführen, wäre toll.



» Die Treppe, die Küche und sogar die Räume scheinen wie Objekte, die in den Raum gestellt wurden. So konnten wir den grosszügigen, loftartigen Charakter erhalten.«

Mia Kepenek & Nicholas Frei

– Welche Inspirationen liegen Ihrem Konzept zugrunde?

– Wir wollten diesen grossen Raum am liebsten leer lassen. So viel Platz zu haben, ist in der heutigen Zeit ein Luxus. Diesen Eindruck wollten wir beibehalten. Dazu haben wir die Einbauten eher als eine Art Möblierung betrachtet. Die Treppe, die Küche und sogar die Räume scheinen wie Objekte, die in den Raum gestellt wurden. So konnten wir den grosszügigen, loftartigen Charakter erhalten.

ten Anbau. Dieser ist räumlich ganz anders. Für uns sollte die Materialisierung die beiden Hausteile verbinden, etwa indem wir einen durchgängigen Bodenbelag und einen speziellen Strukturputz für beide Hälften verwendet haben. Durch die Farbgebung der Raumkuben erzeugen wir aber trotzdem unterschiedliche Raumatmosphären.

– Was waren die grössten Herausforderungen während des Baus?

– Bauen ist immer eine Teamleistung. Bei diesem Projekt hatten wir das grosse

FREI & KEPENEK

Frei & Kepenek ist ein Zürcher Architektur- und Designbüro, das auf Innenarchitektur und Ausstellungsgestaltung für den privaten, kulturellen und kommerziellen Bereich spezialisiert ist. Jedes Projekt ist eine Herausforderung, die einer spezifischen und individuellen Antwort bedarf. Die beiden Inhaber sehen durch ihre Tätigkeit eine Möglichkeit, Veränderung und Verbesserung für die Nutzer zu bewirken. www.frei-kepenek.com



Innenarchitektur für die Neue Aargauer Bank AG: Kunden und Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen.

– Was war das Besondere an der Planung der Neuen Aargauer Bank?

– Im Gegensatz zu anderen Bauaufträgen, bei denen es um die Auseinandersetzung mit der Bausubstanz, dem Ort und den Anforderungen des Auftraggebers geht, ging es uns bei der Neuen Aargauer Bank um ein modulares System. Wir wollten Abläufe, Elemente und Räume entwickeln, die

gegenen, sehen sich vielleicht am Abend im Verein oder in der Beiz wieder. Diese Art der Bank kann man im besten Sinne, jedenfalls was die Aussenwahrnehmung betrifft, als erweiterten Gewerbebetrieb wahrnehmen. Aus diesem Grund wollten wir dem Kunden und den Bankangestellten ein Umfeld bieten, in dem sie sich wohlfühlen und authentisch sein können.



» Dem Warum und Wieso wird zu wenig Beachtung geschenkt, ebenso der Tatsache, dass Materialien altern.«

Christof Hindermann

sich in unterschiedlichsten Liegenschaften anwenden lassen. Deshalb mussten wir starke Wiedererkennungsmerkmale finden, die nicht aufdringlich wirken. Unser Ziel war es, mit dem Einsatz von neuen Corporate-Elementen, eine grösstmögliche Flexibilität zu erlangen. Die Corporate-Elemente sollen in jeder Situation eine gleich hohe Wertigkeit ausstrahlen.

– Welche Inspirationen liegen Ihrem Konzept zugrunde?

– Als Inspiration diente uns die Region, das Vertraute, vielleicht auch das Ländliche. Was auf den ersten Blick nach dem Klischee eines Städters tönt, haben wir auf mehreren Begehungen in verschiedenen NAB-Filialen erlebt. Hier kennt man sich. Die Menschen, die sich tagsüber in den Räumen be-

das die wichtigsten Bauelemente beschreibt. Dieses Manual hilft den ortsansässigen Architekten, die neuen Standards umzusetzen. Baulich konnten wir nur wenig auf den Ort eingehen. Einzig bei der Namensgebung der Sitzungszimmer haben wir einen Vorschlag gemacht.

– Was waren die grössten Herausforderungen während des Baus?

– Die grösste Herausforderung bei diesem Projekt war, dass wir ständig in Szenarien und strukturierten Abläufen denken mussten. Im Gegensatz zu anderen Bauprojekten, für die wir Details oder Fertigungstechniken jeweils nur ein Mal entwickeln, mussten wir uns bei der Neuen Aargauer Bank bereits während des Entwurfs klar werden, wie ein solches Detail bei einer an-

deren räumlichen Ausgangslage gelöst werden könnte. Ein weiterer Punkt, den wir am Anfang etwas unterschätzten, war die Schnittstelle mit der Bauleitung. Sie wurde durch die ausführenden Architekten bestellt, da wir uns von Anfang an auf die gestalterische Bauleitung konzentrieren wollten. Es dauerte eine Weile, bis die Architekten unsere Ausführungsansprüche verstanden haben und begannen Boden, Wand und Decke etwas differenzierter wahrzunehmen.

– Gibt es Trends, die sich in der Innenraumgestaltung abzeichnen?

– Es ist nicht unser Bestreben, Trends zu setzen oder eine Vorreiterrolle in der Innenarchitektur einzunehmen. Was uns im Bezug auf Innenarchitektur und Trends allerdings interessiert, ist die Frage, wie man den Kunden heute eine Idee verkauft. Dem «Warum» und «Wieso» wird zu wenig Beachtung geschenkt, ebenso der Tatsache, dass Materialien altern. Heutzutage werden am Computer Bilder generiert, die realistischer sind als die Wirklichkeit. Es kommt nicht selten vor, dass ein Kunde dem Computerbild mehr vertraut als der Erfahrung eines Innenarchitekten. Nicht selten führt dieser Umstand dazu, dass der Kunde vom gebauten Ergebnis enttäuscht ist.

– Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welche Innenräume würden Sie dann gerne gestalten?

– Unsere Arbeit ist getrieben von der Wechselwirkung des Innenraums auf den Nutzer. Wir gestalten gerne Räume, in denen sich Menschen oft und lange aufhalten. Das sind Innenräume, die uns durchs Leben begleiten wie beispielsweise Geburtskliniken, Kindergärten, Schul-, Sport- und Zeichenräume, Discos, Clubs oder Andachts- und Abdankungsräume. Es gibt also grundsätzlich kaum einen Raum, den wir nicht gerne gestalten würden. Aber es sollte um mehr gehen als reine Oberflächenbehandlung. Wir wünschen uns ein Zusammenspiel zwischen Nutzer, Thema und Ort. ●

BUREAU HINDERMANN GMBH

Das Bureau Hindermann ist ein Team von Designern und Innenarchitekten. Seit dem Jahr 2000 realisiert die Bureau Hindermann GmbH Projekte in den Bereichen Innenarchitektur, Produkte- und Ausstellungsdesign. Als Gessaga Hindermann GmbH gegründet, wird die Firma nach dem Austritt von Jérôme Gessaga von Christof Hindermann und Reto Welz als Bureau Hindermann GmbH weitergeführt. www.hindermann.ch



The Apartment: Wohnen mit etwas höheren Ansprüchen (Visualisierungen: www.dreisicht.ch).



The Skylounge: Exklusiver Panoramablick über Z

– Was war besonders an der Innenraumgestaltung der beiden Hochhäuser?

– «The Metropolitans» ist ein beispielhaftes Wohnbauprojekt in Zürich-Nord und eine einladende Adresse. Die beiden Wohnhochhäuser präsentieren sich nach aussen als Teil der Zürcher Metropole. Nach innen offerieren sie ihren Bewohnern eine besondere Form von Privatheit. Die enge Zusammenarbeit mit dem re-

tier herausragen. Baumschlagler Eberle haben spannende Baukörper entworfen, die durch ihre Setzung im städtebaulichen Kontext einzigartige Sichtbeziehungen ermöglichen. Die Anforderungen an unseren Entwurf waren also vom ersten Moment an sehr hoch gesteckt.

– Wie sind Sie zu diesem Innenarchitekturprojekt gekommen?

– Implenia hat vor drei Jahren einen Innenarchitektur Wettbewerb für die Lobby und die Sky Lounge veranstaltet. Unser Konzept hat die Jury überzeugt, und wir wurden mit der Umsetzung beauftragt. Entscheidend war wohl, dass der Entwurf im Einklang stand mit

sowohl in den Grundrissen als auch in der Detaillierung aus, wie zum Beispiel bei der Gestaltung der Lobby im Erdgeschoss, der Sky Lounge auf dem Dach oder den Weinkellern. Zudem haben wir drei individuelle Ausbaukonzepte für die Apartments entwickelt. Entstanden ist Wohneigentum für Menschen, die Individualität und Internationalität schätzen. Man kann sich zurückziehen oder die urbane Szenerie geniessen. Die geschmackvoll konzipierte Lobby mit den grossen Fensterfronten und einer beeindruckenden Raumhöhe vermittelt eine gewisse Noblesse. Die Sky Lounge auf dem 20. Stock steht allen Bewohnern zur Verfügung. Dort gibt es Sitzmöglichkeiten, einen grossen Tisch und eine Liegefläche.

– Was waren die grössten Herausforderungen während des Baus?

– Bei Projekten dieser Grössenordnung darf nichts dem Zufall überlassen werden. Zusammen mit Implenia und den Architekten wurde alles bis ins Detail geplant, geprüft und mit den Fachplanern koordiniert. Da wir von Anfang an als Projektpartner involviert waren, konnten die anspruchsvollen Innenausbauten frühzeitig in die Ausführung einfliessen. Dies ist in unserer schnelllebigen Zeit nicht selbstverständlich und zeugt von einer grosser Weitsicht der Projektentwicklerin. Zudem läuft die Planung trotz komplexen Schnittstellen reibungslos, ein besseres Teamwork habe ich selten erlebt.

» Unser Ziel war es, ein Lebensgefühl zu vermitteln, wie wir es von Grossstädten kennen: zukunftsorientiert, dynamisch und weltoffen.»

Marc Brierfer



nommierten Architekturbüro Baumschlagler Eberle stellt für uns sicherlich eine Besonderheit dar. Zudem hat das Projekt bei Implenia als Projektentwicklerin und Bauherrin einen grossen Stellenwert. Die verschiedenen Blickwinkel ergänzen sich gut und der stetige Austausch zwischen den Disziplinen ist bereichernd, öffnet den Horizont und das Projekt gewinnt an Tiefe.

– Wie hat der Ort den Entwurf beeinflusst?

– Die Zwillingstürme markieren das «Little Manhattan» von Zürich Nord, sie werden deutlich aus dem Leutschenbachquar-

der hochkarätigen Architektur und der Innenausbau durch die detaillierte Kostenschätzung eine gute Planungssicherheit bot. Wir arbeiten gerade an der Ausführungsplanung. Vor kurzem haben wir die Aufrichte des West-Turms gefeiert.

– Welche Inspirationen liegen Ihrem Konzept zugrunde?

– Unser Ziel war es, ein Lebensgefühl zu vermitteln, wie wir es von Grossstädten kennen: zukunftsorientiert, dynamisch und weltoffen. Ein architektonischer Grundgedanke von «The Metropolitans» besteht im Aufbrechen der rechten Winkel. Dieses Konzept drückt sich



» Ich setze, abgesehen von einer sinnvollen Materialwahl, auf eine zeitlose, moderne und doch einladende Architektursprache.«

Andreas Ramseier



Zürich.



Auf das Notwendigste reduziert: die Shopping-Mall unter dem Stadion St. Gallen (Bild: Hanspeter Schiess).

– Gibt es Trends, die sich in der Innenraumgestaltung abzeichnen?

– Da gibt es unzählige und die Grenzen zwischen Innenarchitektur und Einrichtungsplanung sind fließend. Sie zeichnen sich jeweils an der Mailänder Möbelmesse ab. «Trends» interessieren mich nicht im selben Sinn wie «Classics». Als Innenarchitekt und Designer suche ich eine ganzheitliche Gestaltung, die sich dem Wandel der Zeit nachhaltig stellt.

– Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welche Innenräume würden Sie dann gerne gestalten?

– In den vergangenen 14 Jahren durfte ich verschiedenste Entwürfe umsetzen. Von Juweliergeschäften über Fernsehstudios bis hin zu Restaurants, Showrooms, Büros und privaten Umbauten. Die schönsten Projekte waren jene, aus denen sich eine Freundschaft entwickelt hat. Mein Wunsch wäre, weiterhin mit persönlichem Engagement gemeinsam Neues zu schaffen. Vielleicht ein Weingut für Sinn und Geist, ein Hotel & Spa für Körper und Seele oder ein Haus für die Familie. ●

MARC BRIEFER GMBH

Marc Briefer und sein Team sind ein junges kreatives Büro aus Zürich. Sie entwerfen gesamtheitliche Projekte, die Atmosphäre ausstrahlen. Als Innenarchitekten und Designer planen sie Umbauten, modernisieren und gestalten Räume, inszenieren Marken oder entwerfen Möbel. Dazu beraten sie Unternehmen, Bauherren und Architekten, vom öffentlichen bis in den privaten Bereich. Für ihre Auftraggeber arbeiten sie in allen Planungsphasen und ihre Erfahrung macht sie zu einem verlässlichen Partner. Weitere Informationen unter www.marcbriefer.ch.

– Was war besonders an der Innenraumgestaltung der Shopping Arena St. Gallen?

– Die schlauchförmige Mall erstreckt sich über drei Ebenen. Das Besondere ist, das kein Tageslicht einfällt, weil sie unmittelbar unter einem Fussballfeld liegt. Diese Tatsache spannend zu thematisieren, war unser Credo.

– Welche Inspirationen liegen Ihrem Konzept zugrunde?

– Gerade das Fehlen des Tageslichts war die eigentliche Herausforderung. Den ersten Preis im Wettbewerb haben wir mit einem Beleuchtungskonzept gewonnen, welches das Tageslicht substituieren sollte. Dieser Ansatz wurde während des Baus im Rahmen von Kosteneinsparungen gestrichen. Die konsequente Alternative war die jetzt realisierte, durchgehende dunkle Decke, die einen Kontrast zu den hellen Räumen bildet. Auf dieser Basis konnten wir ein spannendes und einladendes Raumerlebnis entwickeln.

– Wie hat der Ort den Entwurf beeinflusst?

– Abgesehen vom Fehlen des Tageslichts ist die gesamte Mall rund 200 Meter lang und nur 20 Meter breit. Um hier entgegenzuwirken, verbreiterten wir das Zentrum und verengten gleichzeitig die Endpunkte. Dadurch entstand ein spannendes Grossraumkonzept, das mit Rollbändern durchfahren werden kann und dabei interessante Einblicke in die verschiedenen, auf drei Ebenen positionierten Shops bietet.

– Was waren die grössten Herausforderungen während des Baus?

– Wie oft bei dieser Art von Projekten war der extreme Zeitdruck eine grosse Herausforderung. Aber aus meiner Sicht haben alle Projektbeteiligten dieses Problem sehr gut gemeistert.

– Gibt es Trends, die sich in der Innenraumgestaltung abzeichnen?

– Sicher spielt das Thema Nachhaltigkeit bei grossen Interior-Projekten eine zentrale Rolle. Deswegen setzte ich, abgesehen von einer sinnvollen Materialwahl, auf eine zeitlose, moderne und doch einladende Architektursprache. Das kann ein erster Schritt zu einem nachhaltig entwickelten Projekt sein.

– Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welche Innenräume würden Sie dann gerne gestalten?

– Eigentlich alles, was speziell, spannend und herausfordernd ist: eine «Subway Station», ein Hochhaus auf engstem Raum oder ein Flugzeug-Interieur. ●

RAMSEIER & ASSOCIATES LTD.

«Entwickle eine unfehlbare Technik, dann überlass Dich der Gnade der Inspiration.» So die Worte eines japanischen Architekten, 1955 zitiert von Walter Gropius anlässlich der Eröffnung der Hochschule für Gestaltung in Ulm. Dieser Leitsatz, herausfordernd und gleichzeitig weise, gilt heute genauso wie vor 59 Jahren. Subtiler Erfindergeist, gepaart mit ausgeprägter Detailtreue – so könnte man das Schaffen von Ramseier & Associates Ltd. charakterisieren. Qualifizierte Architekten und Innenarchitekten bilden den Kern. Weitere Informationen unter www.ramseier-assoc.ch.

Swissness und Innovation

Alpnach Norm AG ist eine der führenden Firmen im Schweizer Innenausbau. Seit bald 50 Jahren überzeugt das Familienunternehmen durch massgeschneiderte Lösungen für Wohnräume. Geleitet wird das Unternehmen von Brigitte Breisacher, der Tochter des Firmengründers.



Alpnach-Norm-Küchen sind Schweizer Qualitätshandwerk nach Mass und individuellen Kundenwünschen.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....
QUALITÄT, TRADITION UND INNOVATION. Gut 95% der Schweizer Unternehmen sind KMU. Mit Tradition und Innovation tragen sie wesentlich zum hohen Stellenwert der Schweizer Wirtschaft bei. Viele nationale und internationale Patentanmeldungen von kleineren und mittleren Schweizer Firmen zeigen und beweisen, dass diese KMU auch sehr innovativ sind. Nationalrat Christian Wasserfallen: «Innovationen sind wichtige Merkmale, die unsere KMU weltweit von der Masse abheben. Ein Schweizer Produkt muss über die gesamte Lebensdauer, inklusive Recycling, eine bessere Performance aufweisen als Konkurrenzprodukte.» Und zur Frage nach den Zukunftschancen der Schweizer Wirtschaft im internationalen Vergleich ist der junge Berner Wirtschaftspolitiker und Ingenieur überzeugt, dass die Denk- und Wissensnation Schweiz mit ihren ausgezeichneten Hochschulen und den starken Berufsbildungsmodellen auch weiterhin eine führende Rolle spielen wird. Und: «Swissness muss für Qualität, Zuverlässigkeit und gute Fachkräfte stehen, aber Swiss-

ness darf keinesfalls Synonym für Duckmäusertum sein.»
 Ein erfolgreiches Unternehmen, das genau die eingangs aufgeführten und erwähnten Attribute erfüllt und lebt, ist das bald ein halbes Jahrhundert alte Fami-



ren von der Tochter des Firmengründers. Wir treffen die stets gutgelaunte und weit über das Berufsfeld hinaus engagierte Chefin am Hauptsitz in Alpnach. – Sie sind seit 1987 in der Unternehmung und übernehmen von Ihrem Va-

» Ich bin ich. Ich versuche, immer authentisch zu bleiben, mit all meinen Stärken und Schwächen.«

BRIGITTE BREISACHER

lienunternehmen Alpnach Norm AG mit seinen gut 190 Mitarbeitern. Die Alpnach Norm-Gruppe gehört zu den führenden Firmen im individuellen Schrank- und Küchenbau. Geführt wird das Inner-schweizer Unternehmen am Fusse des weltberühmten Pilatus seit sechs Jah-

ter 2008, jung und dynamisch, die grosse Verantwortung für das Unternehmen. Dazu sehen Sie gut aus.
 –Aber hallo! Danke für das Kompliment. Glauben Sie, Blond allein nütze durchwegs und bringe automatisch Erfolg? Obwohl das Baugewerbe noch immer



Offen mit Ausblick: Eine lichtdurchflutete, offene Küche in Kombination von Weiss und Anthrazit.

eine Männerdomäne ist, werden deswegen Frauen besonders speziell beäugt. Besonders solche in Führungspositionen.

– Berührungängste kennen Sie also keine?

– Ganz im Gegenteil: Als Frau in einer Führungsposition öffnen sich einem

vielfach einige Türen. Aber ich betone: Schlussendlich zählen die gleichen Werte und Leistungen wie bei Männern. Denn, durch so genannt offene Türen eintreten und sich im harten Konkurrenzkampf erfolgreich bewegen, das muss ich dann schon selber. Wenn es um das Geschäft geht, zählen die Fakten,

Qualität und schlussendlich Kosten und Preis. Da nützt Blond-Sein allein auch nichts mehr.

– Wenn man Ihnen begegnet, spürt man nicht nur eine nette, zielstrebige und starke Frau, sondern auch menschliche Werte, die in der Schweiz und besonders in der Innerschweiz noch geschätzt werden.


– Nochmals danke für die Blumen. Aber nein, im Ernst: Korrektheit, Transparenz und Loyalität sind für mich keine leeren, hohlen Worte. Wir alle bei der Alpna-Norm-Gruppe sind bemüht, danach zu leben. Deshalb haben wir unter anderem auch eine so niedrige Fluktuationsrate. Und ich bin unendlich dankbar, dass wir so viele langjährige und treue Mitarbeiter haben, die sich tagtäglich und tatkräftig für die Firma einsetzen.

– Verraten Sie uns ganz konkret ein paar Grundsätze und Werte aus Ihrem erfolgreichen Geschäftsmodell – in der von Männern dominierten Bauwelt?

Also, ich muss doch nicht denken, handeln, sprechen oder gar herumlaufen wie ein Mann, um erfolgreich ans Ziel zu gelangen. Da hilft kein Gekünstelt-Sein oder gar Verstellen, denn darauf reagiert die Baubranche fast allergisch. Ich bin ich selbst, versuche, authentisch zu bleiben, mit all meinen Stärken und Schwächen. Im heutigen harten Geschäftsleben zählen letztlich harte Fakten wie Wissen, Sozial- und Fachkompetenz und natürlich Leistung und Erfahrung.

ANZEIGE

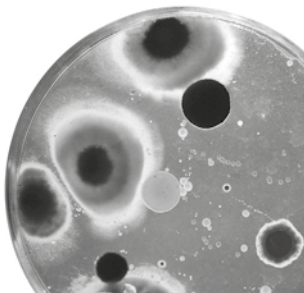
SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgüftsanierung



**Einladung zur Schimmelpilztagung für:
 Immobilienbewirtschafter, Architekten, Bauherren**

Datum:	Mittwoch, 22. Oktober 2014	Programm:	Biologie (gesundheitliche Aspekte)
Zeit:	8.00 Uhr bis 17.00 Uhr		Bauphysik
Ort:	Seminarhotel Spiergarten, Lindenplatz 5, 8048 Zürich		Sanierung, Prävention
			Rechtliche Aspekte
		Kosten:	CHF 290.-/Person
		Anmeldung:	www.sprschweiz.ch (Events)

SPR Schweiz
 Verband Schimmelpilz- und Raumgüftsanierung
 Elfenstrasse 19, Postfach
 CH-3000 Bern 6
 Telefon +41 (0)840 004 499
www.sprschweiz.ch
info@sprschweiz.ch



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**

IMMO

SCOUT 24

KÜCHEN MIT KÖPFCHEN. Die Alpnach Norm-Gruppe entwickelt, baut und vertreibt individuelle, massgeschneiderte Lösungen für den Wohnraumbereich. Aus den berühmten und bis heute erfolgreichen Norm-Schränkelementen, die der Firma auch den Namen gaben, entwickelten sich bis heute mehrere Firmen mit Niederlassungen an acht Standorten in der ganzen Schweiz. Das Sortiment umfasst Küchen, Wohnküchen, Schränke, Sideboards, Ba-

Anforderungen und Normen heutiger Küchen. Viele Frauen und Kinder sind zu klein, um Tablare und Geräte richtig bedienen und nutzen zu können. Und leider immer mehr ältere Menschen mit nachlassender oder nicht mehr funktionierender Feinmotorik benutzen ihre Küche vielfach nur noch wenig.» Noch grösser und gravierender sind die Hindernisse für behinderte Menschen, besonders solche, die im Rollstuhl sitzen. Heikki Heer war

Menschen und für Personen mit körperlichen Einschränkungen. Dazu nochmals Heiko Heer: «Die Möglichkeit, selbständig, bequem und sicher sein Essen zuzubereiten und zu geniessen, gehört zu den primären Bedürfnissen der Menschen.» Und steigert unbestreitbar die Lebensqualität.

» Für mich gilt immer noch: Ehrlichkeit währt am Längsten. Auch wenn wir dadurch ab und zu Aufträge verlieren.»

demöbel und seit einigen Jahren auch Trennwände sowie neuerdings innovative Brandschutzschrankfronten und Wandelemente für flexible Revisionen. Dazu Brigitte Breisacher: «Wir sind eigentlich eine pfiffige Manufaktur, die rasch und zuverlässig individuelle Lösungen kreiert und herstellt und die im Prinzip für alles offen ist.»

Die Alpnach-Norm-Gruppe stellt jedes Jahr 48 000 Schränke und Schrankelemente und 1 800 Küchen in hochwertiger Qualität her, mit und aus weitgehend Schweizer Rohstoffen. Das Beispiel «innovativ-intelligente Küche» zeigt die starke und grosse Innovationskraft von Schweizer KMU. Die sich deutlich veränderte Bevölkerungspyramide mit immer mehr älteren und fitteren Menschen eröffnet auch im Bauwesen und Innenraummarkt neue, intelligente Produkte und Märkte. Beispielsweise hat Alpnach Küchen mit dem Architekten und Unternehmer Heikki Heer zusammengearbeitet, um Küchen anzubieten, die sich den individuellen Bedürfnissen der Bewohner und Benutzer anpassen. Schubladen, Schränke, Geschirrspüler und weitere Elemente lassen sich per Knopfdruck bewegen, nach oben und unten, nach hinten und vorne.

Dazu Heikki Heer: «Nur ein ganz bestimmter, eher kleiner Teil der Bevölkerung entspricht den ergonomischen

auf einer Finnlandreise auf seinen Berufskollegen und Erfinder Juha Letho gestossen: «Die Idee der individuell bedien- und verstellbaren Küche faszinierte mich sofort.» Gemeinsam gestalten, produzieren und vertreiben die beiden nun die Varianten-Küchen.

ALPNACH KÜCHENMANUFAKTUR IST DABEI.

Und wer baut und liefert die einzelnen Teile dieser neuen Küchen, also Küchenmöbel, Schränke, Schubladen? Natürlich die auf individuelle und innovative Lösungen prädestinierte und spezialisierte Manufaktur von Alpnach Küchen und Alpnach Norm. Sowohl Heikki Heer als auch Brigitte Breisacher sind überzeugt, dass eine Erhöhung der Selbstständigkeit und Sicherheit in Küchen nicht nur zeitgemäss, sondern eine zwingende Notwendigkeit sind, die schlussendlich auch die Pflegekosten senken und unserem Gesundheitssystem zugute kommen.

Die pfiffig-cleveren Küchen von Letho-Heer-Breisacher wurden mit grossem Erfolg auf der Swissbau 2014 in Basel präsentiert. Sie bieten heute erforderliche, notwendige Möglichkeiten von modernen, zeitgerechten Küchen. Die Erfinder betrachten ihr neues System als die ideale Küche für alle Lebensabschnitte. Das heisst, die variablen Küchen eignen sich für junge Familien mit Kindern, für ältere

PRODUKT DES JAHRES UND DESIGNPREIS.

Viele Firmen unterschätzen immer wieder die Wirkung von gutem Produktdesign. Vor allem auch KMU. Vor wenigen Jahren startete an der Hochschule Luzern ein Forschungsprojekt, das zeigte und bestätigte, wie KMU mit gutem Design Geld verdienen können. Daran nahm auch die Alpnach Norm AG teil, und zwar sehr erfolgreich. Am Schluss des Gesprächs und fast schon bescheiden erwähnt Brigitte Breisacher, dass sie und ihre Firmen besonders stolz auf die diesjährigen Auszeichnungen und Preise seien. So wurde das Sideboard-System «an+» mit dem iF Product Design Award 2014 ausgezeichnet – eine internationale Anerkennung. Und die von Alpnach Norm vertriebenen Brandschutzfronten Reviflex erhielten kürzlich mit dem pro-K Award die Auszeichnung für das Produkt des Jahres 2014. ●



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

DIE ALPNACH-NORM-GRUPPE

Die Möbelfabrik Alpnach AG wurde 1966 von Theo Breisacher gegründet, der 1954 als 18-Jähriger aus dem südbadischen Breisach voller Tatendrang mit der Bahn in die Schweiz fuhr – mit nur 100 DM in der Tasche. Vor bald einem halben Jahrhundert begann eine einzigartige Erfolgsgeschichte: Mit einer 16-köpfigen Belegschaft startete der tatkräftige Alemanne mit der Herstellung von Schränken. Seit 1966 werden Produktion und Angebotspalette von Alpnach Norm laufend verstärkt und ausgebaut. In den folgenden Jahren kommen weitere Produktionshallen in Alpnach, neue Firmen und Filialen in der ganzen Schweiz hinzu. 1987 tritt Brigitte Breisacher in die Unternehmung ein. Die 1999 gegründete Alpnach Küchen AG wird seit Beginn von der Tochter des Firmengründers, Brigitte Breisacher, aufgebaut und weiterentwickelt.

2008 übergab Firmengründer Theo Breisacher die Firmen der Alpnach Norm-Holding AG seiner Tochter Brigitte und zog sich aus dem operativen Geschäft zurück. Heute sind für die Alpnach Norm-Gruppe gut 190 Mitarbeiter tätig. Letztes Jahr produzierte das Unternehmen fast 48 000 Schränke und 1800 Küchen. Die Gruppe erzielte 2013 einen Umsatz von über 50 Mio. CHF. Streit in der Grossfamilie mit sieben Kindern um die Nachfolge gab es nie. «Die ganze Familie verbringt auch heute noch jedes Jahr die Skiferien gemeinsam mit unseren Eltern», sagt die eloquente Firmenchefin mit berechtigtem Stolz.

Gemeinsam Nachwuchs fördern

Dank des Berufsbildungsfonds leisten alle Betriebe der Treuhand- und Immobilientreuhand-Branche einen finanziellen Beitrag an die Grundbildung. Dies schafft Gerechtigkeit und ermöglicht eine gezielte Nachwuchsförderung.



Links: Der Berufsbildungsfonds ermöglicht der Branche Treuhand und Immobilientreuhand zusätzliche Auftritte an Berufsmessen. Rechts: Dank des Berufsbildungsfonds kann der Branchennachwuchs gezielt gefördert werden.

BEAT JUNDT*

LANGFRISTIGE STÄRKUNG DER BERUFSBILDUNG. Bis 2012 mussten allein die Berufsverbände und Ausbildungsbetriebe für die Ausbildungskosten des Nachwuchses aufkommen – obwohl letztlich alle Betriebe von gut ausgebildetem Nachwuchs profitieren. Mit der Einführung des Berufsbildungsfonds Treuhand und Immobilientreuhand wurde diese Ungerechtigkeit beseitigt und Solidarität geschaffen. Denn seither leistet jeder Betrieb der Branche

nämlich der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT Schweiz), TREUHAND|SUISSE, die Treuhand-Kammer und l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI). Damit wollen sie sicherstellen, dass die Branche auch in Zukunft auf gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückgreifen kann. Darüber hinaus ist der Fonds ein wichtiger Baustein, um auf dem Ausbildungsmarkt konkurrenzfähig zu bleiben. Gerade in der kaufmännischen Branche ist das Ringen um geeignete Nachwuchskräfte gross.

FONDS ERMÖGLICHT GEZIELTE MASSNAHMEN. Bereits in den ersten Jahren konnten dank des Fonds zahlreiche Massnahmen ergriffen und Projekte unterstützt werden, die der Förderung der Nachwuchskräfte dienen.

» Der Berufsbildungsfonds ist ein wichtiger Baustein, um auf dem Ausbildungsmarkt konkurrenzfähig zu bleiben.«

einen moderaten finanziellen Beitrag an die berufliche Grundbildung. So können die ausbildenden Unternehmen entlastet werden.

Die treibenden Kräfte hinter der Einführung des Fonds waren die vier Trägerverbände der Ausbildungsorganisation OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien);

– **Gerechte Verteilung der Ausbildungskosten.** Bisher lastete nicht nur die Ausbildungsarbeit, sondern auch die finanziellen Aufwände allein auf den ausbildenden Betrieben und den Branchenverbänden. Dank des Berufsbildungsfonds reduziert sich der Jahresbeitrag der Ausbildungsbetriebe um 500 CHF pro Lernenden und die Ausbil-

dungskosten werden fair auf alle Unternehmen der Branche verteilt.

- **Gleichstellung der Sprachregionen.** Mit den Mitteln des Fonds wird die Gleichstellung der einzelnen Sprachregionen vorangetrieben. So wurde beispielsweise der Branchenkunde-Ordner, der auf Deutsch und Französisch bereits im Einsatz ist, ins Italienische übersetzt. Weiter ist die Website der OKGT neu auch in Italienisch aufrufbar. Und schliesslich plant die OKGT die Teilnahme an der nächsten Tessiner Berufsmesse, wofür ein Messestand in italienischer Sprache erarbeitet wurde.
- **Berufsmessen.** Berufsmessen sind wichtige Plattformen, um Lernende – und damit die Fachkräfte von morgen – für die Branche Treuhand und Immobilientreuhand zu gewinnen. Ein Fehlen an diesen Messen birgt die Gefahr eines Rückgangs der Lernendenzahlen. Dies gilt gerade für die kaufmännischen Berufe, unter denen grosse Konkurrenz herrscht. Der Berufsbildungsfonds ermöglichte 2013 die Teilnahme an den Messen von Bern, Martigny, Lausanne, Luzern, St. Gallen und Zürich.
- **Berufsbildnerkurse.** Für eine fundierte Ausbildung sind die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner in den einzelnen Betrieben von zentraler Wichtigkeit. Der Berufsbildungsfonds ermöglicht die

Durchführung von Kursen, die die Berufsbildner in ihrer Tätigkeit unterstützen. 2013 führte die OKGT vier Kurse durch, an denen 87 Berufsbildnerinnen und Berufsbildner teilnahmen.

WEITERE PROJEKTE GEPLANT. Im laufenden Jahr hat der Berufsbildungsfonds Treuhand und Immobilien-Treuhand vor allem zwei Anliegen im Blick: Erstens werden die Lehrbetriebe weiter im gleichen Umfang unterstützt. Dazu erhalten sie einerseits weiterhin einen Kostenbeitrag von 500 CHF an die jährlichen Ausbildungskosten der Lernenden. Andererseits wird das Angebot der Berufsbildnerkurse weitergeführt. Zweitens ist ein Ausbau im Bereich der Berufsmessen geplant, um weiterhin

genügend Jugendliche für einen Beruf in der Treuhand- oder Immobilien-Treuhand-Branche zu begeistern.

FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT. Die bisher umgesetzten und künftig geplanten Massnahmen zeigen: Der Berufsbildungsfonds Treuhand und Immobilien-Treuhand bewährt sich im Bestreben, den Branchennachwuchs gezielt zu fördern, die Qualität der Grundbildung weiter zu erhöhen und langfristig zu sichern sowie die Jugendlichen für die Berufe der Branche Treuhand und Immobilien-Treuhand zu begeistern. Auf diese Weise trägt der Fonds dazu bei, dem Nachwuchs und damit der gesamten Branche eine erfolgversprechende Zukunft zu sichern. ●

DER BERUFSBILDUNGSFONDS

Als erster kaufmännischer Berufsverband besitzt die Branche Treuhand und Immobilien-Treuhand seit 2012 einen Berufsbildungsfonds. Dies bedeutet, dass alle Betriebe der Branche einen angemessenen Beitrag an die berufliche Grundbildung leisten. So wird eine hohe Qualität der Berufsbildung gewährleistet und die Nachwuchskräfte werden gezielt gefördert. Von einem gut ausgebildeten Nachwuchs profitieren alle Betriebe der Branche. Weitere Informationen unter www.bildungsfonds.ch



*BEAT JUNDT

Der Autor ist Präsident der Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien OKGT und des Berufsbildungsfonds Treuhand und Immobilien-Treuhand (BBF OKGT).

ANZEIGE

9. KADERTAG GEBÄUDETECHNIK (ehemals ProKlima-Tag) TROTZ VOLLER AUFTRAGSBÜCHER AN DIE ZUKUNFT DENKEN



Turbulente Zeiten – wohin steuert die Weltwirtschaft?

Prof. Dr. Klaus Wellershoff

Eine aktuelle wirtschaftliche ‚Bestandesaufnahme‘ von Klaus W. Wellershoff ist bekanntlich von höchster Güte und wegweisend für viele Führungskräfte. Eine Gelegenheit, die man schlicht und einfach nicht verpassen darf.



Bau- und Immo-Markt 2015: Bestandesaufnahme und Ausblick

Dr. Robert Weinert, Wüest&Partner

Mit diesem Referat erhalten Sie Informationen, welche Ihnen Sicherheit für Ihre Budgetplanung oder für weitergehende Entscheidungen zum Geschäftsjahr 2015 bringen. Nationale oder regionale Zahlen zu Neubauten oder Sanierungen, erhärtet aufgrund der langjährigen Erfahrungen von Wüest&Partner.

Sanierungspotentiale als Chancen im Schweizer Gebäudepark

Dr. Robert Weinert, Wüest&Partner

Wo ergeben sich Investitions- und Sanierungschancen im bestehenden Gebäudepark? Wie steht es mit der Zahlungsbereitschaft für sanierte Wohnungen wie auch mögliche Erneuerungstrategien? Qualität oder Mietertrag als Sanierungstreiber. Resultate und Fakten, die Fragen zu Investitionsstrategien beantworten können.

Weitere Referate befassen sich mit aktuellen Themen im Bereich Personalmanagement für Kaderleute:

- Förderung psychischer Gesundheit der Mitarbeitenden zahlt sich aus
- Absenz Management – der Schweizer Wirtschaft gehen pro Jahr 19 Milliarden Franken verloren
- Im Team zu Spitzenleistungen – das Erfolgsrezept preisgekrönter, nachhaltiger Unternehmensführung

Zur Tagung: Trafohalle Baden, 18. November 2014, 08.30 bis 16.50 plus Networking
Anmeldung und weitere Informationen: www.proklima.ch

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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 Bestandesimmobilien, Neubauprojekten oder Bauland
- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltstätigkeit 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 Projektschluss

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 vergeblich 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 MWST-Kompetenzzentrum der Treuhänder-Kammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Referent und Autor.

DATUM

1. 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.

SEMINAR AKTUELLES AUS DEM SACHENRECHT 04.11.2014

Einschneidende Gesetzesänderungen haben in den letzten zwei Jahren nicht nur in Immobilienkreisen von sich reden gemacht; ihr Einfluss wird nun spürbar. Dieses Seminar wird die bedeutendsten Änderungen behandeln, und Sie erhalten gleichzeitig einen Überblick über das aktuelle Immobiliarsachenrecht.

PROGRAMM

- Grundsatzfrage: Eigentumsform beim Kauf eines Eigenheims
- Gesetzesänderungen und ihre Folgen
- Die Eckpfeiler der Grundbuchführung
- Die Bestandteile des Grundbuchs
- EDV-Grundbuch
- Der elektronische Geschäftsverkehr
- Der Register-Schuldbrief
- Aktuelle Fälle aus der Praxis des Bundesgerichts und kantonaler Gerichte
- Grundstücke im Erbgang

ZIELPUBLIKUM

Immobilienvermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Kreise.

REFERENT

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli, Notar, Thun, Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern

DATUM

04. November 2014
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Zürich Marriott Hotel, 8001 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

ANMELDUNG

Bitte beachten Sie das Formular auf Seite 65.

**KURSZYKLUS
ABENDVERANSTALTUNGEN FÜR
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGS-
FACHLEUTE**

MAI – OKTOBER 2014

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

PROGRAMM

verbleibende Abendveranstaltungen (als Einzelveranstaltungen zu buchen):

- 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

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

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

ANZEIGE

«W&W nimmt Veränderungen auf und lässt sie zeitgerecht in die Produkte einfließen.»

Markus Grimm Abteilungsleiter Immobilienbewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



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

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

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 Bern

27.10.2014 – 24.01.2015
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bern

SVIT Solothurn

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

SVIT Ticino

Febbraio – giugno 2015
Martedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

05.01.2015 – 20.04.2015
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

19.03.2015 – 11.06.2015

Donnerstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Ostschweiz

Januar 2015
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zürich

13.01.2015 – 05.05.2015
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
3x 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 Ostschweiz

Juni 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

Ottobre – novembre 2014
Giovedì, ore 18.00 – 20.30
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

12.11.2014 – 10.12.2014
Mittwoch, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

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 2: 04.11.2014 – 16.12.2014
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 1: März 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen
Modul 2: Mai 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

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

SVIT Zürich

Modul 2: 08.01.2015 – 12.03.2015
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon
Modul 1: 12.05.2015 – 07.07.2015
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
2x Samstag, 13.00 – 15.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

–

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

18.02.2015 – 01.04.2015
Examen: 22 avril 2015
A 5 minutes de la gare de Lausanne

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENVERMITTLUNG

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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



REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

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 GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangseleitung: Hans-Jörg Berger, Sekretariat: Marlies Candrian SVIT Graubünden, Bahnhofstrasse 8, 7002 Chur, T 081 257 00 05, F 081 257 00 01, svit-graubuenden@svit.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 Lehrgangseleitung/Direzione regionale dei corsi: Segretariato SVIT Ticino Laura Panzeri Cometta Corso S. Gottardo 35, CP 1221, 6830 Chiasso, T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, 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



SVIT Real Estate School Anmeldeformular Seminare und Tagungen

- 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
- Seminar: **Aktuelles aus dem Sachenrecht**
04.11.2014
- Einzeltag Kurszyklus: Mietrecht und Übertragung von Immobilien**
02.10.2014
- Einzeltag Kurszyklus: Vermarktung und Marktmiete**
23.10.2014

Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, info@svit-sres.ch

SVIT-Mitglied Ja Nein

Name / Vorname

Frau Herr

Firma

Strasse

PLZ / Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift



Suchen Sie eine Führungsposition im Bereich Gewerbeliegenschaften mit tollem Portfolio? Für meinen renommierten, erfolgreichen Kunden auf dem Platz Zürich suche ich eine verhandlungsstarke, erfahrene Persönlichkeit (w/m) mit Kompetenz im Gewerbe-Umfeld und überzeugender Dienstleistungs-Orientierung. Ein starkes, engagiertes Team freut sich auf Sie als



TeamleiterIn Bewirtschaftung Gewerbe

Einen idealen Einstieg haben Sie mit einem guten, soliden kaufmännischen Hintergrund, entsprechender Weiterbildung und zwingend Erfahrung im Immobilienbereich, insbesondere der Bewirtschaftung von Gewerbeimmobilien. Die Englische Sprache brauchen Sie täglich und mühelos. Als Profi, gerne über 30 Jahre alt, kennen Sie die einzelnen Aufgaben ganz genau und wenn Sie mehr über die tolle Unternehmenskultur wissen möchten, den Stellenbeschrieb und das Team, dann freuen wir uns über Ihre Begeisterung und Ihre Kontaktaufnahme. Wir lernen Sie gerne persönlich kennen für einen Austausch der Details.

Ihr komplettes Dossier mit Foto schicken Sie bitte zeitgemäss elektronisch an: Esther Bischofberger, ebis@ubis.ch oder rufen mich an für eine Vorabklärung.



Menschen & Möglichkeiten
Zeltweg 44
8032 Zürich
Tel. 043 343 92 92
www.ubis.ch

BRANDENBERGER+RUOSCH AG ist seit 1965 der Massstab für die Erbringung qualitativ hochstehender Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen unsere Kunden umfassend bei deren Führungsaufgaben rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen.

Aktuell bietet sich Ihnen die Chance, die Stelle des Abteilungsleiters Immobilienberatung an unserem Hauptsitz in Dietlikon (Zürich) zu besetzen. Sind Sie ein erfahrener Immobilienspezialist mit Affinität zur Bauherrenfunktion (Projektmanagement, baubegleitendes Facilitymanagement etc.) und haben Lust auf diese anspruchsvolle Führungsfunktion?

Immobilienpezialist mit Hochschulabschluss als Abteilungsleiter (m/w)

Sie führen ein kleines, motiviertes und leistungsorientiertes Team. Sie zeichnen für die Auftragsbeschaffung verantwortlich und leiten selbständig Beratungsmandate rund um Immobilien. Namhafte Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer sind Ihre Auftraggeber. Der Fokus Ihrer Abteilung ist auf den gesamten Lebenszyklus von Einzelimmobilien und ganzen Portfolios ausgerichtet. Sie erarbeiten Strategien, definieren die Führungsinstrumente und gestalten die zugehörigen Prozesse. Der Aufbau und die Steuerung des baubegleitenden Facilitymanagements runden Ihr Aufgabengebiet ab. Selbständigkeit und Eigenverantwortung begleiten Ihr Handeln und bereiten Ihnen Freude.

Wir bieten Ihnen eine äusserst interessante Anstellung in einem Vorzeigeunternehmen hinsichtlich Reputation, Unternehmenskultur und Arbeitsplatzsicherheit. Dazu zählen auch faire Anstellungsbedingungen. Alle unsere Mitarbeiter sind sehr anerkannte Know-how-Träger. Das eröffnet hochinteressante Perspektiven in Sachen Mandatsarbeit und persönlicher Entwicklung – für Sie und für uns.

Nutzen Sie die Gelegenheit. Bewerben Sie sich mit Lebenslauf, Foto sowie Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen bei Dr. M. Kellenberger, Geschäftsführer. Wir freuen uns auf Sie!

BRANDENBERGER+RUOSCH AG

Industriestrasse 24
8305 Dietlikon
www.brandenbergeruosch.ch

Niederlassungen in Bern und Luzern



VON GRAFFENRIED
LIEGENSCHAFTEN

Kaderselektion
Assessment
Personalentwicklung 

«Tue Recht und scheue niemanden»

Eine Haltung, welche die Unternehmenskultur prägt und gelebt wird. Die Von Graffenried Gruppe beschäftigt rund 200 Mitarbeitende in den Bereichen Privatbank, Recht, Treuhand sowie Liegenschaften. Der Bereich **Liegenschaften** wiederum besteht aus den Abteilungen Immobilienbewirtschaftung, Beratung sowie Planung + Architektur. Infolge einer strategischen Neuorientierung übernimmt der heutige Leiter Immobilienbewirtschaftung intern neue Aufgaben. Als Nachfolge suchen wir:

Leiter/in Immobilienbewirtschaftung

Verwaltung auf höchstem Niveau

Was Sie erwartet

Die Gesamtführung des Bereichs, Projektaufgaben, Kundenberatung sowie Akquisition und Repräsentationsaufgaben sind Teil Ihres Alltags. Gemeinsam mit 50 Fachpersonen sind Sie verantwortlich für die Bewirtschaftung von Geschäfts- und Wohnhäusern, Erstvermietungen, Expertisen, Mietzinsbeurteilungen und Siedlungsverwaltungen. Die Nähe zum Markt stellen Sie sicher, indem Sie ein eigenes Kundenportfolio betreuen. Ihre Fachbeiträge für Kundenanlässe, Schulungen und Zeitschriften werden innerhalb der Gruppe und von Ihren Kunden geschätzt. Kurz: Sie leisten einen wichtigen Beitrag für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Immobilienbereichs der Von Graffenried Gruppe.

Was wir erwarten

Sie überzeugen uns durch fundierte Fachkenntnisse und mehrjährige erfolgreiche Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung. Als Führungskraft verstehen Sie sich als Coach, setzen Impulse und sind ein Vorbild. Sie agieren flexibel, sind pragmatisch und finden auch unter Druck tragbare Lösungen. Als kundenorientierte und diskrete Persönlichkeit bewegen Sie sich sicher in einem anspruchsvollen Kundenumfeld. Mit einem «Gspüri» für den Berner Markt erkennen Sie Trends und sind fähig, auch neue Ideen umzusetzen. Ein Diplom Immobilienreuehand oder eine vergleichbare Ausbildung sowie gute mündliche F/E-Kenntnisse setzen wir voraus.

Karin Grisenti Schneider freut sich auf Ihre Bewerbung und gibt Ihnen auch gerne telefonische Auskünfte. Weitere Informationen über unsere Auftraggeberin finden Sie unter www.graffenried.ch.

iek Institut für emotionale Kompetenz AG
Hallwylstrasse 34 | Postfach 186 | CH-3000 Bern 6
fon +41 (0)31-333 42 33 | kaderselektion@iek.ch | www.iek.ch

Fähigkeiten erkennen, entwickeln, einsetzen

Die Firma Fontana + Partner AG als renommiertes Unternehmen im Immobiliensektor am rechten Zürichseeufer sucht per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Immobilienbewirtschafter/in (80 – 100 %)

Zum Aufgabenbereich gehören:

- Bewirtschaftung eines eigenen Portefeuilles bestehend aus Wohnliegenschaften
- Ausführung von Erst- und Wiedervermietungsausträgen
- Professionelle Betreuung von Mietern, Eigentümern, Hauswarten usw.
- Marktkonforme Vermietung aller Objekte
- Vertretung der Eigentümer gegenüber Mietern, Behörden usw.
- Koordination von Unterhalts- und Sanierungsarbeiten

Sie bringen mit:

- Abgeschlossene Kaufm. Grundausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche
- Evtl. eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift
- Eigenverantwortung und Teamfähigkeit
- Organisationstalent und Dienstleistungsmentalität

Wir bieten

Einen Arbeitsort in einem kleinen und motivierten Team. Abwechslungsreiche und interessante Aufgaben mit einer modernen Infrastruktur sowie zeitgemässe Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ihr vollständiges Bewerbungsdossier senden Sie bitte an:



Fontana & Partner AG
Immobilien

Herr M. Alfano
Gewerbestr. 5b, 8708 Männedorf
T 044 922 40 60; E-Mail: alfano@fontana-partner.ch



Institut für Banking und Finance CUREM

Das Center for Urban & Real Estate Management am Institut für Banking und Finance der Universität Zürich gehört zu den führenden Anbietern im Bereich immobilienwirtschaftlicher Weiterbildung. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n engagierte/n:

Mitarbeiter/in Kursadministration (50%)

Arbeitspensum: 50%, fünf halbe Tage
ab November 2014 oder nach Vereinbarung

Ihre Aufgaben:

Organisatorische Abwicklung von Kompaktkursen, dies beinhaltet:

- Teilnehmenden- und Dozentenadministration
- Sicherstellen der Infrastruktur
- Fakturierung
- Aktualisierung der Broschüren und Website
- Betreuung vor Ort

Administrative Stellvertretung der Studiengangleiterin des
MAS Real Estate

Allgemeine administrative Arbeiten zugunsten des gesamten
Teams

Arbeitszeiten

- In der Regel fünf halbe Tage pro Woche
- Kursbetreuung jährlich sieben Mal Freitag und Samstag

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige kaufmännische Berufserfahrung vorzugsweise im Weiterbildungsbereich oder Event Management
- Strukturierte, exakte und selbständige Arbeitsweise
- dienstleistungsorientiertes und kompetentes Auftreten gegenüber Dozierenden und Teilnehmenden
- Flair für Zahlen und IT
- Interesse an Raumentwicklungs- und Immobilienthemen

Sprachkenntnisse

- stilsicheres Deutsch (Muttersprache) und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Computerkenntnisse

- Sehr gute MS Office Kenntnisse (Word, Excel und Power Point)
- SAP-Kenntnisse erwünscht

Wir bieten

- Engagiertes und innovatives Team
- Herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben
- Vielfältige, interessante Kontakte

Interesse?

Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen via E-Mail an: jobs@pa.uzh.ch. Für nähere Auskünfte steht Ihnen Frau Barbara Hunziker gerne telefonisch (Tel: +41 44 634 24 97) zur Verfügung.

Neue Kaldewei «Meisterstücke»

Der Premiumhersteller Kaldewei erweitert sein Produktportfolio mit den Meisterstücken um eine neue Generation von Badewannen mit emaillierter Verkleidung. Die Wannen werden in aufwendiger Handarbeit mit einer emaillierten Verkleidung versehen. So entstehen Meisterwerke der modernen Badkultur: Badewannen mit emaillierter Verkleidung, in durchgehender Materialität und mit vollkommen ebenen Flächen.

Die neuen frei stehenden Badewannen mit emaillierter Verkleidung zeichnen sich durch eine fugenlose Oberfläche sowie geradlinige Formensprache aus. Bei der Herstellung geht Kaldewei völlig neue Wege: Die Kombination aus moderner Fertigungstechnologie für das Tiefziehen des Stahls und präziser Handarbeit, die bei der Verbindung von durchgängigen Verkleidungen mit dem Wannenkörper zum Einsatz kommt, gewährleistet die aussergewöhnliche Wertigkeit der neuen Badewannen.

Wannen-Ikonen aus Kaldewei Stahl-Email werden zu Meisterstücken. Die neuen Meisterstücke von Kaldewei entsprechen dem Wunsch nach einer grosszügigen Badarchitektur mit einer frei im Raum platzierten Badewanne. Zunächst werden drei erfolgreiche Wannendesigns als Meisterstück im Farbton Alpinweiss angeboten: Für das Meisterstück Centro Duo Oval stehen mit 170 x 75 cm sowie 180 x 80 cm gleich zwei Abmessungen zur Auswahl. Darüber hinaus ist das Meisterstück Conoduo in der Grösse 170 x 75 cm erhältlich und die Wannen-Ikone Asymmetric Duo wird als Meisterstück in der Grösse 170 x 80 cm gefertigt.

«Mit dem neuen Segment ‚Kaldewei Meisterstücke‘ schlagen wir ein weiteres Kapitel in der Fertigung unserer exklusiven Badewannen auf und werden einmal mehr unserer Positionierung als Pionier und Stilikone gerecht», beschreibt Arndt Papenfuss, Leiter Marketing bei Kaldewei, den Stellenwert dieser exklusiven Produktlinie. «Wir wenden uns mit den Meisterstücken an den gehobenen Wohnungsbau, wie zum Beispiel hochwertige Loft-Wohnungen, sowie an die Betreiber und Investoren der Fünf-Sterne-Hotellerie.»

KOMFORT STEIGERENDE ZUSATZUSSTATTUNGEN. Alle Badewannen der Produktlinie «Meisterstücke» sind serienmässig

mit der pflegeleichten Oberflächenvergrüung Kaldewei Perl-Effekt ausgestattet. Um den individuellen Badegenuss noch zu erhöhen, steht für diese Modelle zusätzlich das neue Bad-Audio-System Sound Wave zur Verfügung, bei dem die Badewanne zum Klangkörper wird. Mit Sound Wave kann man nicht nur ins warme Badewasser, sondern buchstäblich auch in seine Lieblingsmusik eintauchen. Entspannung pur garantiert auf Wunsch das Kaldewei Vivo Vita Whirlsystem. Eine weitere Ausstattungsoption ist die elektronische Armatur Kaldewei Comfort Select. So verbinden die Kaldewei Meisterstücke höchsten Komfort mit einzigartiger Ästhetik – und das zu 100 Prozent aus Kaldewei Stahl-Email 3,5 mm.

WEITERE INFORMATIONEN

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



Meisterstück Asymmetric Duo

«Wir wenden uns mit den Meisterstücken an den gehobenen Wohnungsbau, wie zum Beispiel hochwertige Loft-Wohnungen sowie an die Betreiber und Investoren der Fünf-Sterne-Hotellerie», erklärt Arndt Papenfuss, Leiter Marketing bei Kaldewei, die Positionierung der neuen Produktlinie.



Kaldewei Meisterstück Centro Duo Oval

Bereits vor der offiziellen Markteinführung wurde das Meisterstück Centro Duo Oval für seine wegweisende Gestaltung mit dem renommierten Designpreis «Interior Innovation Award – Best of Best 2014» ausgezeichnet.

KWC ADRENA – Armaturen in Bestform

► Die neue Armaturenlinie von KWC für Küche und Bad integriert sich wie selbstverständlich in alle Stilwelten, weil sie keinen Stil zitiert und sich dennoch enorm in Form zeigt. Zusammen mit ausgereiften Technologien in Bestform! Das Design von KWC ADRENA ist archetypisch und zugleich ungewöhnlich, die Qualität spürt man auf Anhieb, sobald man den ergonomisch geformten Hebel bedient. Er liegt angenehm griffig und kraftvoll, massiv in der Hand und fügt sich intuitiv und automatisch in alle Funktionen. Modernen Bädern und Küchen verhilft die Armaturenlinie damit zu neuer Performance.

HANDFESTE ARGUMENTE. KWC ADRENA ist eine Armaturenlinie für den qualitätsorientierten Objekt- und Eigentumsbereich. Zu den klaren Stärken zählen das umfassende Sortiment für Küche und Bad mit grosser Auswahl und attraktivem Preisniveau, die herausragende, solide Schweizer Qualität «made by KWC» sowie das eigenständige Design, unkompliziert und kompromissbereit für alle Stilrichtungen. KWC ADRENA basiert auf bewährter Technik – das macht sie absolut zuverlässig.

Nur wenige Schnittstellen und Fugen und sanft abgerundete Formübergänge verhindern, dass sich Kalk und Schmutz festsetzt. Qualität wird hier zur selbstverständlichen Norm, die Nutzerinnen und Nutzer durch den Tag begleitet.

KWC ADRENA IM BAD

- Umfassendes Sortiment für alle Badzonen
- Varianten für den Waschtisch: klassischer fester Waschtischmischer; schwenkbare Lösung; mit Sockel in zwei Höhen (100 und 150 mm); zwei Wandmodelle.
- Option COOLFIX: In der Variante COOLFIX fliesst bei Mittelstellung des Hebels kaltes statt lauwarmes Wasser, wodurch der Warmwasserverbrauch reduziert und Energie gespart wird.
- Neoperl® Strahlregler: Für einen weichen, spritzfreien Strahl an Waschtisch und Wanne.

KWC ADRENA IN DER KÜCHE. Das Grundsortiment deckt die zentralen Bedürfnisse am Spül-/Rüsbereich ab. Bei Fenstersituationen erlaubt die Variante mit Vormontagesockel durch einfaches Herausziehen und Ablegen der Armatur das Öffnen der Fenster.

- Mit Auszugsbrause
- Mit Schwenkauslauf
- Mit Auszugsbrause, Vormontagesockel
- Mit Schwenkauslauf, Vormontagesockel

SICHERE INVESTITION UND GUTER SERVICE.

KWC ADRENA bietet Sicherheit und Zuverlässigkeit bei Unterhalt und Service. Und der Service von KWC gehört mit zu den besten.

► WEITERE INFORMATIONEN

KWC
Franke Water Systems AG
Hauptstrasse 57, CH-5726 Unterkulm
Telefon 062 768 68 68



KWC ADRENA klassischer Waschtischmischer.

ANZEIGE

SIBIRGroup

Tradition trifft Innovation

Kühlschränke, Combi-Steamer, Backöfen, Geschirrspüler, Glaskeramik, Dunstabzugshauben: Alles für die moderne Küche unter www.sibirgroup.ch

SIBIR
70
JAHRE



Zeitgemässes Baddesign

► **Das Bedürfnis der Menschen nach Entspannung, Komfort und Wohlbefinden verstärkt sich zusehends. So träumen immer mehr Menschen von einer kleinen Wellnessoase im eigenen Zuhause. Badezimmer in Neubauten nehmen heutzutage daher deutlich mehr Fläche als vor einigen Jahren ein. Aber auch für kleinere Bäder gibt es Möglichkeiten.**

FÜR «SANFTE» RENOVATIONEN, UMBAUTEN – UND AUCH IM NEUBAU. In älteren Badezimmern ist ein WC mit sichtbarem Spülkasten noch immer die Regel. Im Rahmen einer Renovation lohnt es sich, den Spülkasten hinter der Wand verschwinden zu lassen, um Platz und ein offeneres Raumerlebnis zu schaffen.

Doch was, wenn Fussboden wie auch Wandfliesen noch in gutem Zustand sind, und man diese nicht wegsprengen, das WC aber modernisieren möchte? Gerade für solche Situationen hat Geberit das Monolith Sanitärmodul entwickelt: Das zeitlos elegante und platzsparende Sanitärmodul ersetzt den Spülkasten und umfasst die gesamte Sanitärtechnik. Es ist mit wenig Aufwand eingebaut, indem es einfach an die vorhandenen Wasser- und Abwasseranschlüsse angeschlossen wird. Bei der Installation fällt kaum Schmutz an, weil keine Wände aufgebrochen werden – der Einbau geschieht innert weniger Stunden.

Die Geberit Monolith Sanitärmodule bestehen aus einer Oberfläche aus den hochwertigen Materialien Glas und gebürstetem Aluminium. Das Herzstück bildet ein Geberit Spülkasten für die saubere Ausspülung der WC-Keramik.

Bei diesem, mit mehreren Preisen ausgezeichneten Design, versteht es sich fast von selbst, dass der Geberit Monolith auch gerne in Neubauten installiert wird.

VIELSEITIG KOMBINIERBAR. Der Geberit Monolith kann mit den Keramiken der meisten Hersteller kombiniert werden.

Zusammen mit einem Dusch-WC lassen sich gleich mehrere Vorteile ins Bad holen: die Ästhetik des Monolith und der Komfort eines Dusch-WC.

Ein Dusch-WC ist quasi WC und Bidet in einem. Ein temperierter Wasserstrahl reinigt den Po nach dem WC-Besuch gründlich und dennoch schonend und hinterlässt ein frisches, sauberes Gefühl. Je nach Modell wäscht eine

Ladydusche zusätzlich den Intimbereich der Frau. Eine Geruchsabsaugung bekämpft effektiv Gerüche, und ein Warmluftföhn trocknet die Haut, ohne dass mit Papier nachgetupft werden muss. All das kann bequem per Fernbedienung ausgelöst und gesteuert werden.

Für die Installation eines Dusch-WCs braucht es lediglich Strom und einen

Wasseranschluss. Nicht viel, um das Badezimmer in eine Wohlfühlzone zu verwandeln!

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Geberit Vertriebs AG
www.geberit.ch
www.geberit-aquaclean.ch



Das formschöne Geberit Monolith Sanitärmodul erlaubt die Modernisierung des Bads und die Umrüstung auf ein Dusch-WC ohne grossen Aufwand.

Heizzentrale in 10 Tagen umgebaut Rivella spart einen Fünftel Energie

► **Einen nicht ganz einfachen Kesselersatz zog anlag ag Ende 2013 bei Rivella AG in Rothrist durch. Der neue astebo-Kessel passt just ins Kesselhaus - mit neuem Weishaupt-Zweistoff-Brenner. Dank O₂-Regelung und Abwärmenutzung verringert Rivella die CO₂-Emissionen, spart 20 % Heizenergie und kann erst noch die ganze Lagerhalle beheizen.**

Seit Dr. Robert Barth 1952 ein Erfrischungsgetränk auf der Basis von Milchserum und einer Kräuter- und Fruchtextrakt-Mischung erfunden hatte, gibt es die Firma Rivella AG. Und man war sich von Anfang an bewusst, dass die Getränke von Rivella auf Naturprodukten beruhen. Heute ist es eine ganze Palette, auch die Michel-Fruchtsäfte gehören dazu. Deshalb stand Umweltschutz – Schonung der Natur und ihrer Ressourcen und damit der Rivella-Rohstoffe! – stets ganz oben auf der Prioritätenliste der Firma.

HEISSWASSER WICHTIG FÜR DIE PRODUKTION. Alle Rivella-Getränke müssen vor dem Abfüllen haltbar gemacht werden. Sie werden pasteurisiert, also kurzzeitig erhitzt. Dafür braucht man Heisswasser. Dieses wird aus der Heizzentrale über ein 150 °C-Netz zu den verschiedenen Verbrauchern geführt und über Wärmetauscher abgegeben. Dazu kommt die Beheizung der Gebäude.

Die Heizzentrale von Rivella ist an die Getränke-Lagerhalle angebaut und beinhaltet zwei Kessel. Für einen davon, einen Weber-Kessel aus dem Jahre 1972, evaluierte Roger Wymann, Leiter Engineering bei Rivella AG, letztes Jahr einen Ersatz. Er sah dabei eine Chance, weitere Energie zu sparen. Rivella hat nämlich auch ein CO₂-Reduktionsziel mit dem Bund vereinbart.

DAS HAUS STEHT Schön wäre es, dachte Wymann, wenn der Kessel während der jährlichen Anlagen-Revision ausgewechselt werden könnte. Er schrieb das Projekt – Ersatz eines Heisswasser-Kessels mit neu 5 MW, Zweistoffbrenner, neue Steuerung, Ersatz und Revision diverser Pumpen – also mit dem Ziel aus: In zehn Tagen wieder Wärme.

Unmöglich! Sagten alle grossen Ingenieurbüros, wir brauchen einen Monat! Oder anderthalb, je nach Büro. Und die Heizzentrale muss umgebaut werden. Denn alle infrage kommenden Kessel sind länger als das bestehende Gebäude!

Wilfried Bachmann, Geschäftsführer der anlag ag, Magden, dagegen sah sich die Sache genauer an und versprach, das Projekt in zehn Tagen durchzuziehen.

PASST DANK ASTEBO UND WEISHAUPT. Natürlich hatte Bachmann die Lösungen des Problems sorgfältig abgeklärt, bevor er sich auf sein Versprechen einliess: Reicht der Platz des alten Kessels, ohne Umbau des Kesselhauses? Da kam ihm eine weitere Vorgabe von Roger Wymann zupass: Er verlangte einen Zweistoffbrenner. Dieser gestattet einen unterbrechbaren Erdgasliefervertrag mit tieferem Preis.

Den Zuschlag für die Brennerlieferung erhielt die Firma Weishaupt AG, Geroldswil. Ausschlaggebend dafür waren vor allem die Energieeffizienz und die Zuverlässigkeit dieses Brenners. «Und es stimmt: Die Anlage lief auf Knopfdruck», sagt Wymann. Auch die tiefen NO_x-Werte des Weishaupt-Brenners dank Multiflam-System sind ein Pluspunkt – hier spielte das Umwelt-Argument bei Rivella.

Für den Platzbedarf wichtig war, dass der Weishaupt-Zweistoffbrenner mit interner Abgas-Rezirkulation arbeitet. Abgesehen von den tieferen Betriebskosten und der grösseren Betriebssicherheit im Vergleich zur externen Rezirkulation werden keine zusätzlichen Kanäle benötigt. Der Weishaupt-Brenner ist kompakt. Der Feuerungsmanager, die Drehzahl- und die O₂-Regelung – alles im Brenner eingebaut, ohne zusätzlichen externen Platzbedarf. Und die O₂-Regelung verbessert den Wirkungsgrad, weil der Brenner stets mit dem optimalen Luftüberschuss arbeitet – das senkt den Energieverbrauch.

Da der Brenner bestimmt war, konnte Armin Heiniger von Weishaupt mit mobile-in-time, Diessenhofen, der Vertretung der astebo-Kessel, Kontakt aufnehmen. Und die astebo-Leute sagten ihm: Zwar wäre unser 5 MW-Kessel 7 Meter lang, aber Deine Flamme braucht nur 5 Meter. Folglich verkürzen wir den Kessel entsprechend. So fand hinter dem Kessel sogar noch ein Economiser Platz, der die Abgaswärme zur Speisewasser-Vorwärmung nutzt – eine weitere Energieeinsparung.

Zum Umbau gehörte auch eine neue Steuerung für beide Kessel sowie die Einrichtung eines BoB 72-Systems. Eine neue Oelversorgung lieferte Neovac, mit einem 2 m³-Tagestank für die beiden Brenner sowie diejenigen der separaten Dampferzeuger für die Sterilisation. Der Tagestank ist wichtig für die Ausgasung des Oels, welches über eine Rohrbrücke aus ziemlicher Entfernung herangepumpt wird. Für die Erdgasversorgung konnte man die bestehenden Einrichtungen weiterverwenden.

VORAUSSPLANUNG IST ALLES. Nachdem die Planung perfekt war, konnte Wilfried Bachmann seine 30 Jahre Erfahrung im Industrieanlagenbau ausspielen.

Er erstellte ein 3D-Video des ganzen Ablaufs des Kesselwechsels und berief dann alle rund 20 Beteiligten zu einer Vorbereitungssitzung ein. Dank der detaillierten Planung wusste nun jeder, was zu tun ist. Und wann. Bachmanns Motto: «Jeder hilft dem andern – kein Egoismus auf der Baustelle!»

Um den alten Kessel zu entfernen, mussten tragende Stützen des Kesselhauses entfernt und dieses anderweitig gestützt werden. Auch eine Treppe musste weg – und am Schluss funktionierte das Ausbringen des alten Kessels problemlos – mit wenigen Zentimetern Platz auf jeder Seite! «Es war schon ein bisschen eng!», kommentiert Bachmann.

Er hatte zwar vorsorglich beim Arbeitsamt die Genehmigung für Nacht- und Wochenendarbeit besorgt – «aber das brauchten wir dann gar nicht», stellt Bachmann befriedigt fest.

EINSPARUNGEN ERMÖGLICHEN HALLEN-HEIZUNG. Bei einer längeren Umbauzeit wäre eine mobile Heizzentrale nötig geworden. Diese hätte, mit den zugehörigen Installationsarbeiten, rund Fr. 150 000.– gekostet. Bachmanns Planung sparte dies ein. Und so schlug er vor, dieses Geld in eine weitere Wärmerückgewinnungsmassnahme zu stecken: Die Abwärme der Heizzentrale beheizt nun über Luftkanäle und Monoblocke die benachbarte Lagerhalle. Ein Plus für Rivella: Energieeinsparung mit Zusatznutzen.

► WEITERE INFORMATIONEN

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



Man sieht, wie eng das war: Ausbringen des alten Weber-Kessels aus der Rivella-Heizzentrale



Der neue astebo-5 MW-Heisswasserkessel mit Weishaupt-Zweistoffbrenner
Fotos: Rivella/photopress

Saubere Luft auf Baustellen

► **Ab September bietet die Krüger + Co. AG neu Luftreinigungsgeräte zum Mieten an. Der Hochleistungsreiniger sorgt auf Baustellen dafür, dass Staub und Schadstoffe gleich an der Entstehungsstelle abgesaugt werden.**

Wer auf Baustellen arbeitet, kennt ihn nur zu gut, den Staub. Er ist lästig, unangenehm und kann die Gesundheit gefährden. Mit dem neuen Luftreiniger bietet die Krüger + Co. AG neu eine multifunktionale Lösung für beste Arbeitsergebnisse und eine höhere Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden. Dank ihm können Aufträge schneller abgewickelt werden, er verhindert aufwendige Reinigungsarbeiten und die saubere Luft sorgt für ein angenehmes Klima während den Bauarbeiten.

STAUBSCHUTZTÜR INKLUSIVE. Das mobile Kraftpaket saugt den Staub und Schadstoffe wie Schimmelpilzsporen direkt an der Entstehungsstelle ein. Durch den Anschluss von bis zu zwei Schläuchen

kann die Staubfilterung und -absaugung gleichzeitig an verschiedenen Arbeitsplätzen vorgenommen werden. Neben dem Luftreiniger und Feinstaubfilter gehört auch eine Staubschutztür zum Luftreinigungspaket. Sie stellt die Abschottung des Arbeitsbereichs gegenüber anderen Bereichen sicher und riegelt die Baustelle zuverlässig ab. Die angrenzenden Räume bleiben dadurch nahezu staubfrei und langwieriges Nachputzen bleibt den Bauherren erspart.

Die Krüger + Co. AG bietet den neuen Hochleistungsfilter zum Mieten an. Dadurch kann er punktuell und genau dann wann er gebraucht wird, zum Einsatz kommen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Krüger + Co. AG
Winterhaldenstrasse 11
9113 Degersheim
T: +41 71 372 82 82
F: +41 71 372 82 52
Email: info@krueger.ch



Der neue Luftreiniger sorgt für beste Arbeitsergebnisse

Die Krüger + Co. AG, mit 18 Standorten in der Schweiz, ist seit der Gründung 1931 in Familienbesitz. Zahlreiche Innovationen des Unternehmens sind zu Standard-Dienstleistungen geworden - bestes Beispiel hierzu ist der SECOMAT-Wäschetrockner. Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung wenn entfeuchtet, geheizt, gekühlt oder saniert werden muss. Weitere Informationen auf www.krueger.ch

ANZEIGE



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

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

LAUFEN | arwa 

Bestand entbindet nicht von Verkehrssicherungspflicht «Wieso Handlauf? Ich bin doch versichert»

► **Noch immer vertrauen viele Hausbesitzer und Hausverwaltungen auf ihre Versicherung: Wenn eine Treppe vorhanden ist, und diese entspricht nicht den gesetzlichen Vorgaben, so zahlt im Schadensfall ja eine Versicherung. Allerdings kann dies zu einer sehr teuren Erfahrung werden.**

Die regelmässige Überprüfung von Treppen gehört zu den Pflichten des Hausbesitzers, und dazu zählt nicht nur die Streu- und Räumspflicht im Winter. Ein Gericht hat vor Kurzem entschieden, dass Treppen, die nicht verkehrssicher sind, für die Öffentlichkeit zu sperren sind, und gleichzeitig den Hausbesitzer zu Schadenersatz und Schmerzensgeld verurteilt. Bauten und Anlagen müssen den anerkannten Regeln der Baukunde entsprechen, und dies unabhängig von einem neu bewilligungsfähigen Bauvorhaben; dies gilt also auch für bestehende Bauten und Anlagen. Diese gesetzliche Vorgabe ergibt sich vor allem aus dem verfassungsrechtlichen Schutz für ältere und behinderte Menschen, die oftmals an Treppen grösste Problem haben oder ohne einen Handlauf die Treppe selbstständig und ohne fremde Hilfe gar nicht benutzen können. Es gilt vor allem für öffentliche Bauten, aber auch für öffentlich zugängliche Bauten, dass die Bedürfnisse von Behinderten und Betagten berücksichtigt werden müssen.

BFU UND SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN. Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich mehr Menschen bei Sturz- und Stölpunfällen als bei Autounfällen. Unter den unfallbedingten Todesursachen nimmt der Sturz den ersten Platz ein. Nach der aktuellen Einschätzung der bfu wird das Problem in Zukunft durch die Altersentwicklung noch an Bedeutung gewinnen und stellt eine der grossen Herausforderungen für die Unfallprävention dar. Der bfu und der Suva entstehen durch Stürze Kosten in Milliardenhöhe, und rund ein Drittel aller Stürze ereignen sich auf Treppen. Die Ursachen von Stürzen sind oftmals auch auf menschliche Fehler zurückzuführen, und bei Treppen vor allem auf bauliche und technische Mängel. Dazu zählen: Bodenunebenheiten, glatte Böden und Stufen, fehlende oder schlechte Beleuchtung, keine oder nur einseitige Handläufe bei Treppen, Witterungseinflüsse, Stolperfallen werden nicht erkannt und deshalb nicht beseitigt, fehlende Markierungen. Die Suva hat daher in ihre Fachbroschüre und Checkliste geschrieben: «Die meisten Unfälle liessen sich vermeiden, wenn der Handlauf konsequent benutzt

würde.» Dies setzt allerdings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF. Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358. Dazu gilt aber auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst. Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 1 Prozent der Behinderten Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppenende oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von circa 3 bis 4,5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

HANDLAUF IM FREIEN – STRASSEN UND WEGEBAU. Ausser der SIA gibt der Schweizer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute (VSS) Normen heraus, auch diese bestimmen den Stand der Technik. So regelt der Punkt 7.1. der «SN 640 238» auch die ordnungsgemässe Bauweise von Treppen, Geländern und Handläufen, damit Treppen für alle Nutzergruppen bequem und sicher begehbar sind. Auch hier ist der Handlauf an Treppen

ausdrücklich selbst bei wenigen Stufen geregelt, oftmals ist sogar der beidseitige Handlauf vorgeschrieben.

NORMEN SIND KEIN GESETZ. Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werkentümershaftung des Art. 58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht. Damit kann ein fehlender oder falsch angebrachter Handlauf recht teuer werden.

FACHFIRMA WÄHLEN: FLEXO-HANDLAUF. Als Fachfirma, die sich auf die normgerechte Ausführung von Handläufen spezialisiert hat, empfiehlt sich die Firma Flexo-Handlauf aus Winterthur, die in der gesamten Deutschschweiz vertreten ist. Einfach die kostenlose Nummer wählen und Prospekte und Unterlagen anfordern: 0800 04 08 04 oder www.flexo-handlauf.ch.

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



Im Schadensfall wird die Versicherung hier wohl die Haftung ablehnen, und der Bauherr oder Eigentümer haftet.



Hier haftet unstrittig im Schadensfall der Eigentümer oder die Stockwerkseigentümergeinschaft

«Brandschutz-Systeme installiert – wie weiter?»

► RWA-Brandschutz-Systeme Sicherheit für Mensch und Gebäude.

Jedes neue Gebäude verfügt über ein Brandschutz-System, welches gemäss den neusten Anforderungen der Brandschutz-Norm der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen (vkf) erstellt wurde. Oblichter oder Fassadenfenster mit automatischen RWA-Öffnungsvorrichtungen sind ein wichtiger Bestandteil des baulichen Brandschutzes und sorgen im Falle eines Brandes für rauchfreie Fluchtwege. Die Betriebsbereitschaft solcher RWA-Anlagen ist nach Übergabe durch den Anlageeigentümer oder -betreiber zu gewährleisten. Dazu müssen gemäss der Brandschutzrichtlinie (Abschnitt 6.3) periodische Kontrollen durchgeführt werden. Als Hersteller von Oblichtern mit den entsprechenden RWA-Antrieben und -Steuerungen verfügen wir über die entsprechende Fachkompetenz die jährlich, vorgeschriebene Wartung durchzuführen.

Unser Services-Team ist täglich für die Inbetriebnahme und Wartung solcher RWA-Anlagen in der ganzen Schweiz unterwegs. Die Wartung durch den Hersteller der Oblichter hat folgende

Vorteile für den Anlageeigentümer oder -betreiber: Das Oblicht mit allen Komponenten gehört zur Sicherheitseinrichtung. Der Eigentümer muss somit nur einen Servicevertrag mit einer Fachfirma abschliessen. Die Kontrolle endet nicht bei der Steuerung und den Antrieben – das Oblicht an sich wird ebenfalls geprüft. Nicht nur elektrische Komponenten sondern auch die mechanischen Teile erhält der Eigentümer im Bedarfsfall aus einer Hand.

Aus den genannten Punkten resultiert eine klare Kosten- und Zeiteinsparung durch kürzere Informationswege und das Wegfallen unnötiger Schnittstellen.

Für eine optimale Funktion von RWA-Anlagen ist eine frühzeitige Planung wesentlich. Unsere Abteilung Services hilft Ihnen bei der Planung und bei der Auswahl der passenden Steuerungen.

ISBA – seit 75 Jahren für Sie da!

► **WEITERE INFORMATIONEN**
ISBA AG
Industriestrasse 15, 4222 Zwingen
Tel. 061 761 33 44
www.isba.ch



ANZEIGE

VERMARKTUNGSTOOLS FÜR IHRE IMMOBILIENPROJEKTE – ALLES AUS EINER HAND UND INHOUSE.



Visualisierungen & Animationen

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

Visuelle Kommunikation

Immobilien-Branding | Dokumentationen |
Broschüren | Websites | Responsive Webdesign



www.swissinteractive.ch

Marktneuheit von Schulthess: «pollenClean» entfernt Pflanzenpollen gründlich aus Textilien

► Schulthess lanciert das einzigartige Wärmepumpentrockner-Sondermodell «pollenClean Edition»: Mittels dem neu entwickelten Spezialprogramm «pollenClean» sowie einem Spezialfilter werden Gräser- und Blütenpollen auf den Textilien auf ein Minimum reduziert.

POLLENREDUKTION AUF TASTENDRUCK
Per Tastendruck entfernt das Spezialprogramm «pollenClean» verlässlich einen Grossteil der hartnäckigen, belastenden Pollen aus Textilien. Getragene Kleidungsstücke lassen sich nach einem Aufenthalt im Freien in kurzer Zeit von Pollen reinigen. Ganz nebenbei zeichnet sich der «pollenClean Edition»-Wärmepumpentrockner Spirit eMotion TW 7338 durch sämtliche gewohnten Schulthess-Trockner-Vorteile

aus: energiesparend, leise, langlebig und robust.

SCHONEND UND SCHNELL. Lediglich 20 Minuten benötigt das «pollenClean»-Spezialprogramm, um bis zu 80% der Pollen aus den Textilien zu entfernen. Dabei werden die Pollen mittels Luftstrom in der Schontrummel von den Textilien getrennt und von einem Spezialfilter aufgefangen. Dieser ist mehrfach verwendbar. Ersatzfilter sind im Fachhandel erhältlich.

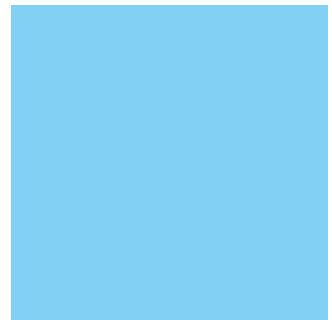
► **WEITERE INFORMATIONEN**

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
CH-8633 Wolfhausen
Telefon +41 55 253 51 11
E-Mail info@schulthess.ch
www.schulthess.ch



Wärmepumpen-Sondermodell «pollenClean Edition» TW 7338

ANZEIGE



Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. Sie vermeiden Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie auf www.crediweb.ch.



+ 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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

_GTSM_Magglingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

Ablauf verstopft?

24h Notfallservice
 0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX®

Verstopfte Abläufe,
 Überschwemmungen...
...ich komme immer!

- Ablauf- und Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Kanal-TV-Untersuchung
- Lüftungsreinigung

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

Fax 0848 460 460
 www.rohrmax.ch
 info@rohrmax.ch



▶ **BAUMPFLERGE**

baumART

Pflege und Diagnose
 für den Baum

Baumart AG
 8500 Frauenfeld T 052 722 31 07
 9000 St. Gallen T 071 222 80 15

Baumart Luzern GmbH
 6004 Luzern T 041 410 83 63
 info@baumart.ch
 www.baumpflege-baumart.ch

▶ **BEWEISSICHERUNG**

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Nivellements Postfach 7856
 6000 Luzern 7
 Kostenanalysen Tel.041 249 93 93
 Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
 messungen 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**

Sicherheit.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2,
 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen:
 Bremgarten AG, Freienbach,
 Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen,
 Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil,
 Wetzikon und Zürich

▶ **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 Rohrsanierung 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

▶ **HAUSTECHNIK**



DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,
 Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstützung,
 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

▶ **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

I-L

IMMOBILIENSFTWARE



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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

REM
REAL ESTATE MANAGEMENT

REM – Der Standard für
professionelle Immobilien-
bewirtschaftung

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

InterDialog
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und
Liegenchaftenverwaltung
– 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
Liegenchaftsverwaltungssystem

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
Liegenchaftsverwaltung für **Fr 890.--**

Entdecken Sie
die Software auf
www.osalis.ch



Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch

i_mmob8.5
Eine klare Vision...

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



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die
Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
Fax 044 762 23 99
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohriren-
sanierung im Gebäude

Naef GROUP
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@naef-group.com
www.anrosan.com

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen
von Trinkwasserleitungen

Lining Tech AG
Seestrasse 205
8807 Freienbach
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.liningtech.ch

LICHT-, SONNEN- UND
WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



RENOVA ROLL AG
Weberrütistrasse 1
8833 Samstagern
Tel. 044 787 30 50
Fax 044 787 30 59
info@renova-roll.ch
www.renova-roll.ch

0-Z

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel. +41 44 222 22 66
Fax. +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

▶ RENOVATIONSFENSTER



Innovative Fenster- und Haustürsysteme aus Holz-Aluminium, Fassaden und trendige Badmöbel

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404
www.4-b.ch
info@4-b.ch
Ausstellungen in Adliswil,
Baden-Dättwil, Bern, Chur, Crissier,
Dietlikon, Hochdorf und Pratteln

▶ ROHRSANIERUNG



PROMOTEC SERVICE GMBH
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung
Elfenstrasse 19
Postfach
CH-3000 Bern 6
Telefon: +41 (0)840 00 44 99
info@sprschweiz.ch
www.sprschweiz.ch

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG
Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

▶ SPIELPLATZGERÄTE



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG
Kantonsstrasse
6212 St. Erhard / Sursee
Tel. 041 925 14 00
Fax 041 925 14 10
info@buerliag.com
www.buerliag.com

_GTSM_Maggingen AG_
Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

bimbo®
macht spass

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
Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch



MY SAUNA AND SPA

KLAFS AG
Oberneuhofstrasse 11
6342 Baar
T +41 41 760 22 42
F +41 41 760 25 35
baar@klafs.ch
www.klafs.ch

KÜNG AG Saunabau
Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
T +41 (0)44 780 67 55
F +41 (0)44 780 13 79
info@kuengsauna.ch
kuengsauna.ch

kuingsauna
SWISS MADE

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, GRIBI Management AG, Birsstrasse 320B, 4052 Basel
urs.gribi@gribi.com

Vizepräsident: Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich
andreas.ingold@livit.ch

Ressort Finanzen: Peter Krummenacher, contrust finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrustfinance.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, Battegay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

Ressort Verlag: Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 061 225 03 03, info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: Bahnhofstr. 55, 5001 Aarau, T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9, Postfach, 3000 Bern 6
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 102, 7002 Chur, T 081 257 00 05, svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95, info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta, CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Mittelstrasse 18, 8008 Zürich, T 044 210 40 59, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTENKAMMER SEK

Präsident und Geschäftsstelle: Dr. David Hersberger, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 01, sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakob-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

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

–

Basel

03.11.14 Schlichtungsstellenanlass, Hotel Europe, Basel
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

Bern

5./6.11.14 SVIT Bern Immobilienstage, Lenk

Graubünden

–

Ostschweiz

12.01.15 Neujahrsapéro

Romandie

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

Solothurn

20.11.14 Bänzenjass mit Fondue
19.03.15 Frühstücks-GV in Balsthal, Eventhalle Jomos
02.06.15 Fachvortrag mit Lunch
19.06.15 Immo Drive Cup Swiss Prime Site, Golfclub Heidental
10.09.15 SVIT Day
19.11.15 Bänzenjass und Fondueplausch, Niederbuchsiten, Schälismühle

Ticino

28.05.15 Generalversammlung

Zentralschweiz

21.11.14 Bildungsforum
08.01.15 Neujahrsapéro
08.05.15 Generalversammlung

Zürich

25.09.14 Herbstevent
02.10.14 Stehlunch
06.11.14 Stehlunch
28.11.14 Jahresschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

18.09.14 Valuation Congress 2014, Thun, «Immobilienbewertung im Wandel»
02.10.14 Erfa Basel
22.10.14 Erfa St. Gallen
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

16.10.14 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

24.09.14 Generalversammlung
22.10.14 Good Morning FM!

Fachkammer STWE SVIT

30.10.14 Herbstanlass, St. Gallen



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
66.65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3083 (WEMF 2014)
Gedruckte Auflage: 4000

HERAUSGEBER
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

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

DRUCK UND VERLAG
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9009 St. Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
ISDN 071 243 08 57
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



tanck



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

EINFACH NÄHER



Rouven Morck
Verkaufsleiter
Modernisierung

Modernisieren ist mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie einem starken Partner für eine Modernisierung vertrauen wollen. Unsere Zuverlässigkeit und unsere Multimarketenkompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.



AS Aufzüge



Bauen mit Begeisterung

Ein altehrwürdiger Ahornbaum – rundherum wird gebaut.

Auf dem Grundstück «Cresta Park» in Zürich Wollishofen entsteht eine moderne Wohnüberbauung mit visionärem Energiekonzept. Die schützenswerte Natur bildet dabei das Zentrum für eine originelle Raumgestaltung mit Siedlungscharakter.

Nachhaltig Bauen heisst für die ARIGON Generalunternehmung alle Elemente in Einklang zu bringen, damit wirtschaftliche und funktionale Lösungen den gestalterischen Ansprüchen gerecht werden. Von der Studie bis zur erfolgreichen Realisation – jeder Bau ist eine Referenz.

 **ARIGON**
Generalunternehmung