

immobilia



**MONIKA
WALSER**
CEO DE SEDE, SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Warum erben teurer werden soll.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Wie Pensionskassen ihr Portfolio strukturieren.....	30
VERBAND. Weshalb die Zinsen steigen werden, sagt Klaus Wellershoff.....	54

ÜBERHOLTES KLASSENDENKEN



URS GRIBI
«Das Deckmäntelchen mit der AHV wird nicht reichen, eine Mehrheit des Stimmvolks irre zu führen.»

• Eine neue Studie zeigt die Folgen der Erbschaftssteuer-Initiative für Immobilienbesitzer auf. Die Steuer komme der AHV zugute, der Mittelstand werde dank hoher Freibeträge geschont. So werben die Initianten für ihr Anliegen. Ein Etikettenschwindel. Gehören Immobilien oder Vorsorgeguthaben zum Nachlass, ist der Freibetrag von 2 Mio. CHF rasch überschritten. Zur Bemessung wird zudem der Verkehrswert anstelle des Steuerwerts angewendet. Für Eigentümer ist das ein gewichtiger und vor allem teurer Unterschied.

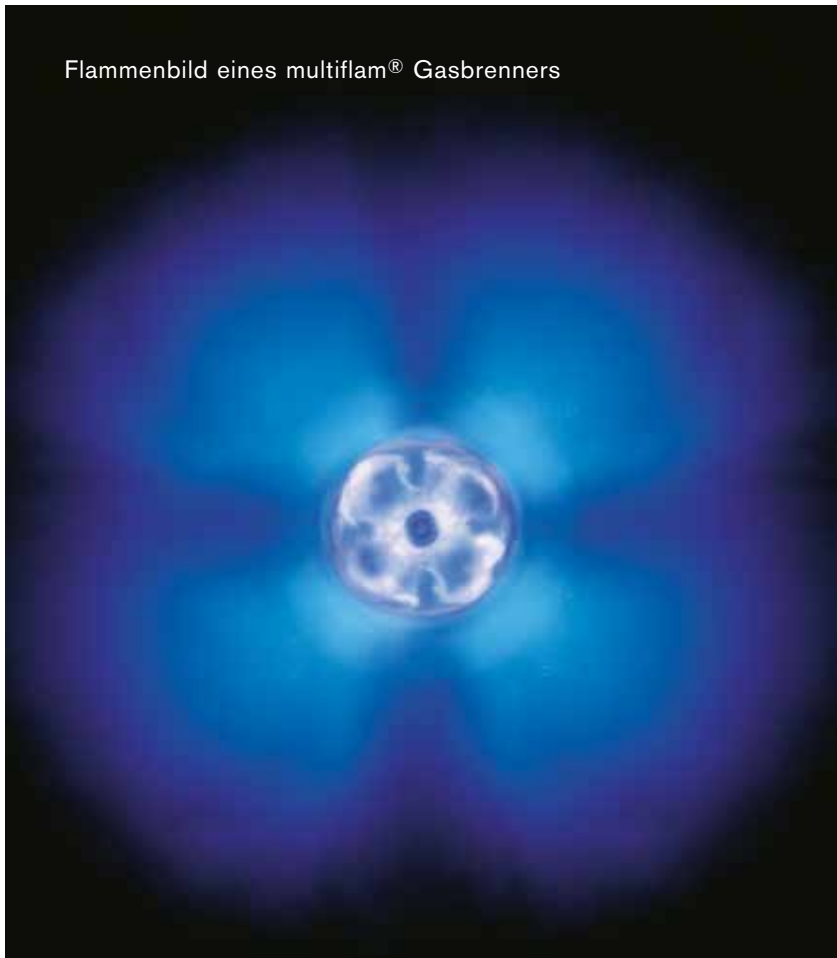
Hinter der Initiative steht eine unheimliche Allianz von Vertretern christlicher Parteien (EVP, CSP), Linken, Grünen und Gewerkschaften. Eigentlich haben christliche und linke Politiker nicht viele Gemeinsamkeiten. Was sie in der Frage der Erbschaftssteuer verbindet, ist das angebliche Streben nach mehr Gerechtigkeit. Die ungleiche Verteilung von Vermögen widerspreche dem «liberalen Gedanken der Chancengleichheit», schreiben die Initianten.

Unsinn. Die Erbschaftssteuer ist in keiner Weise eine gerechte Steuer. Sie wird für Vermögen fällig, dass bereits einmal versteuert wurde. Sie wirkt rückwirkend, was der Rechtsunsicherheit Vorschub leistet. Sie ist das Kind verquerer politischer Ideologien, geprägt von einem falschen Gerechtigkeitssinn und längst überholtem Klassendenken.

Für einmal bin ich zuversichtlich. Das Deckmäntelchen mit der AHV wird nicht reichen, eine Mehrheit des Stimmvolks irre zu führen - zu durchsichtig sind die wahren Absichten der Initianten.

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



Monika Walser, CEO de Sede
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «DIE DNA VON DE SEDE»
Seit April 2014 hat Monika Walser das Sagen beim Möbelhersteller de Sede. Im Interview sagt sie, wie sie das Unternehmen zum Erfolg zurückführt.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 WIRD ERBEN TEURER?**
Eine Initiative will Erbschaften in der Schweiz mit 20% besteuern. Das benachteiligt Private, Unternehmen und Immobilienbesitzer.
- 11 KURZMELDUNGEN**
- 12 BÜRGERLICHE MIETERVERTRETER**
Die CVP macht sich für den Automatismus bei der Weitergabe von Hypothekarzinsveränderungen stark. Ein Kommentar dazu.
- 13 KOLUMNE VON GEORGES THEILER**
Der Staat lässt Besetzer gewähren und mutet den Eigentümern ganz schön viel zu.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 ABKÜHLUNG BEIM WOHNHEIGENTUM**
Die Abkühlung des Preiswachstums bestätigt sich. Der Markt verschiebt sich von einem Verkäufermarkt hin zu einem Gleichgewicht zwischen Anbietern und Nachfragern.
- 16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 24 VERMARKTUNG: GUTE KOMMUNIKATION IST GEFRAGT**
Der Immobilienmarkt in der Schweiz hat boomende Jahre hinter sich. Doch in verunsicherten Märkten könnten sich die Parameter verschieben.
- 26 STOCKWERKEIGENTUM: SO EIN KATZENJAMMER**
Immer häufiger wird in Stockwerkeigentümergemeinschaften der Ruf laut, die Tierhaltung einzuschränken. Anhand eines Beispiel beleuchten wir die juristischen Konsequenzen.
- 28 ZÜRICH: MEHR BÜROLEERSTÄNDE IN DER CITY**
Mitte Jahr standen 265 000 Quadratmeter Gewerbeflächen leer, 10% mehr als im Vorjahr.
- 30 WIE PENSIONS KasSEN INVESTIEREN**
Eine Studie zeigt, wie Pensionskassen ihr Portfolio strukturieren. 59% der Immobilienanlagen werden direkt investiert.

IMMOBILIENRECHT

34 UNGÜLTIGE EIGENBEDARFSKÜNDIGUNG
Kündigt der Vermieter während der Sperrfrist, gestützt auf dringenden Eigenbedarf, so ist er für das Vorliegen des Eigenbedarfs sowie dessen Dringlichkeit beweispflichtig.

MANAGEMENT

36 BONITÄTSAUSKUNFT: TIEFE KOSTEN, GROSSE WIRKUNG
Die CRIF AG hat mit der Übernahme von Teledata einen starken Anbieter von Adress- und Bonitätsdaten geschaffen. Immobilia sprach mit Andreas Dietschweiler, Leiter Geschäftsfeld Immobilien bei CRIF.

BAU & HAUS

- 39 IN ZÜRICH LEBEN WENIGER SINGLES**
Bis zur Jahrtausendwende machten Single-Wohnungen mehr als die Hälfte aller Haushalte in der Stadt Zürich aus. Aber die neusten Zahlen zeigen, dass eine Trendwende stattgefunden hat.
- 41 BASEL WÄCHST UND SCHAFFT SICH DAMIT PROBLEME**
Die Bevölkerung am Rheinknie wächst beständig, die Wohnungsproduktion verharrt auf tiefem Niveau.

IMMOBILIENBERUF

- 45 IMMOBILIENBEWERTUNG IM WANDEL**
Mit diesem Thema gelang es den Schätzungs-experten SEK/SVIT auch dieses Jahr wieder, zahlreiche Besucher für den Valuation Congress zu begeistern.
- 48 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 54 «DIE ZINSEN WERDEN STEIGEN»**
Klaus Wellershoff ist ein gefragter Experte. Am KUB-Focus erläuterte er seine Meinung zur Entwicklung der Immobilien- und Finanzmärkte.
- 57 «HOCK AROUND THE CLOCK»**
Der SVIT Aargau überzeugt erneut mit ausgezeichnetem Jahresabschluss und kurzer GV. Der Vorstand unter dem Präsidium von Adrian Ackermann wurde unisono wiedergewählt.
- 60 DANK GUTER BILDUNG ZUM ERFOLG**
Die Fokussierung auf den Nachwuchs in der Immobilienbranche trägt Früchte. Der SVIT Bern schliesst dank Bildungserfolg mit Topergebnis.

MARKTPLATZ

- 64 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 74 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 77 ADRESSEN & TERMINE**
- 78 ZUGUTERLETZT**
- 78 IMPRESSUM**

• ZITIERT



»
Trotz der angespannten Lage am Büro-markt in Zürich konnten wir einen renommierten Nutzer für das Gebäude finden.»

ALEXANDER GEBAUER

CEO der Allianz Suisse Immobilien AG, zur Vermietung von 4770 m² Bürofläche im ehemaligen Allianz-Gebäude am Bleicherweg in Zürich an die LGT Bank (Schweiz) AG.

«DIE DNA DER FIRMA»

Seit April 2014 hat Monika Walser das Sagen bei de Sede. Sie will den Hersteller von exklusiven Ledersitzmöbeln mit Stammsitz im aargauischen Klingnau nach orientierungslosen Jahren und verschiedenen Besitzerwechseln wieder auf die ursprünglichen Kernkompetenzen ausrichten: zeitloses Design, hohe Funktionalität, kompromisslose Qualität.

INTERVIEW: IVO CATHOMEN* ●

– Monika Walser, wofür steht die Marke und das Unternehmen de Sede?

– In erster Linie für Top-Qualität – vor allem Qualität im Umgang mit Leder. Das ist unsere DNA, die auf den Gründer Ernst Lüthy und seinen Sattler- und Polstereibetrieb zurückgehen. Ich will, dass sich de Sede darauf besinnt und die Philosophie in die heutige Zeit überträgt.

– Reicht Qualität, um zu bestehen?

– Nein, unsere zweite Kompetenz ist zeitloses Design. Wir streben nach Stil, ohne stylish oder modern zu sein. Ein Polstermöbel, das höchsten Qualitätsansprüchen genügt, begleitet unsere Kunden ein Leben lang. Wir wollen uns darum kurzlebigen Modeerscheinungen nicht unterwerfen. Vielmehr streben wir an, aus jedem Stück einen Klassiker zu machen. Das wird uns zwar nicht bei allen gelingen. Aber der Anspruch gibt die Richtung des Unternehmens vor.

– Sie sprechen von Rückbesinnung. Wurden diese Ansprüche nicht immer verfolgt?

– Durch die zahlreichen Inhaber- und Managementwechsel in den letzten Jahren verlor das Unternehmen die ursprüngliche Philosophie aus den Augen. Es sind

» Unsere Produkte sollen stilvoll, aber nicht stylish sein.«

Modelle lanciert worden, die dem Anspruch an Qualität und Design nicht genügen. Wir holen an die Oberfläche zurück, was die Marke ausmacht. de Sede soll man erkennen, ohne einen Blick auf das Label zu werfen. Ich bin überzeugt,

dass die Qualitätsansprüche ein Alleinstellungsmerkmal sind.

– Sie sind eine Marketingexpertin. Ist das der Bereich, den das Unternehmen am meisten braucht?

– Wir müssen zuerst intern unsere Hausaufgaben lösen, bevor wir grosse Marketingaktionen starten. Zuerst möchte ich die Produktion wieder ganz in unseren Händen haben. Wir schneiden wieder vollumfänglich hier in Klingnau zu und haben dafür in den modernsten Cutter investiert. So stellen wir sicher, dass die richtigen Partien der Lederhäute verwendet werden. Auch Nähen und Polstern gehören zu unserem Kernprozess und damit in unsere Betriebe. Und schliesslich wollen wir die Möbel auch wieder selber verpacken. Nur so stellen wir sicher, dass diese auf dem Transport absolut keinen Schaden nehmen.



– Läuft bereits alles nach Ihren Vorstellungen?

– Ab Januar sind wir mit dem Produktionsprozess soweit.

– Wo sehen Sie Ihre nächsten Herausforderungen?

– Wir haben unsere Hausaufgaben erledigt. Jetzt geht es darum, hinauszugehen und die Sede wieder zur «Top of Mind» zu machen. Draussen weiss man zu wenig, was wir leisten. Wir haben eine lange und wachsende Referenzliste, beispielsweise mit dem Dolder Grand Hotel oder dem House of Switzerland in Sotschi. Interessanterweise sind wir in Übersee besser verankert.

– Warum ist das so?

– Weil dort unsere Ubergangsjahre weniger im Bewusstsein sind als in Europa.

– Reden wir über die Märkte.

Welche Länder gehören zu den Hauptabsatzregionen?

– Neben dem deutschsprachigen Europa und den Benelux-Staaten sind es vor al-

lem Asien, arabische Länder und Nordamerika – allesamt Märkte mit einem hohen Anspruch an Qualität und Design.

– Man verbindet Mobelproduktion nicht unbedingt mit der Schweiz. Kann man hier überhaupt marktfähig produzieren?

– Ja, wir haben die Kosten vor und zurück gerechnet. Das Zuschneiden ist nicht besonders personenintensiv. Darum funktioniert das auch in der Schweiz. Wenn man den Kosten die Vorteile gegenustellt, indem beispielsweise die Häute richtig eingeteilt werden, dann sind wir konkurrenzfähig. Ebenfalls in Klingnau angesiedelt ist die Herstellung von Prototypen und Nullserien. Das muss präzis, schnell und im laufenden Dialog geschehen können. Darum kann dies nirgends anders als bei uns im Haus angesiedelt sein. Personalintensive Bereiche wie das Nähen der Serien übernimmt dann unsere Tochtergesellschaft in Tschechien.

ANZEIGE

Trockag
Wann'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  



Dafür schulen wir unsere dortigen Mitarbeiter auf jedes neue Modell und verfolgen den Produktionsprozess sehr genau. Für das Polstern sind wiederum unsere Spezialisten in Klingnau zuständig. All dieses Know-how geben wir nicht aus den Händen.

– Kann man also mit einem arbeitsteiligen Prozess durchaus in West- und Mitteleuropa produzieren?

– Ja, im Verwaltungsrat und Management sehen wir das so. Natürlich produzieren wir keine Billigmöbel. Wenn man aber nach Qualität strebt, wie wir das tun, kann man das.

– Welche Bedeutung hat «Swiss Made» auf Ihren Märkten?

– Für uns und unsere Kunden ist das ein zentraler Aspekt. Swiss Made steht für Qualität und Verlässlichkeit – und in unserem Fall auch für Design aus der Schweiz.

– Apropos Design, in welche Richtung entwickeln Sie die Produktpalette?

– Zuerst haben wir unsere Palette um Modelle bereinigt, die nicht mehr zeit-

gemäss sind. Gleichzeitig haben wir unsere Klassiker leichten Anpassungen unterzogen. Und schliesslich werden wir auf der internationalen Möbelmesse in Köln neue Modelle präsentieren, die in unser modulares System passen.

» Wir leben einen Grundsatz: Qualität ist indiskutabel.«

– Warum werden Klassiker verändert?

– Wir haben in der Vergangenheit einige Klassiker geschaffen. Aber auch diese brauchen Adaptionen an die heutige Zeit. Davon betroffen ist beispielsweise unser berühmtes DS 600 aus den 1970er-Jahren, im Umgang auch Tatzelwurm genannt.

– Was meinen Sie mit dem «modularen System»?

– Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden ihre Möbel – Oberflächen, Nähte, Füsse – nach ihren Bedürfnissen selber zusammenstellen wollen. Hier sehen wir

unsere Zukunft: Modulare Systeme mit Stil und Funktionalität, ohne dass diese Funktion sichtbar ist.

– Sind die Kunden mit den Wahlmöglichkeiten nicht überfordert?

– Nein, nicht soweit sie die Module nach ihren Vorstellungen arrangieren können. Wir dürfen die Kunden auf keinen Fall unterschätzen. Sie wählen ihr

Möbel mit Leidenschaft und Emotionen. Dabei sollen sie sich nicht durch eine vorgegebene Produktpalette einschränken müssen. Ausserdem unterstützen wir die Kunden mit den technischen Möglichkeiten der Visualisierung.

– Ist Individualität eine wesentliche Stärke gegenüber dem Massenmarkt?

_de Sede produziert nichts auf Lager. Wenn der Kunde schwarzes Leder mit grüner Naht möchte, können wir diesen Wunsch erfüllen. Vielleicht passen die Nähte zum Corporate Design oder zur Farbe der Wohnzimmerwände.

_ Wenn wir vom Kunden sprechen:

Wer ist das?

_Unsere Ansprechpartner sind neben dem gehobenen Fachhandel sehr häufig auch Architekten und Innenarchitekten, die ihren Kunden de Sede vorschlagen, weil sie von der Qualität überzeugt sind, weil die Produkte zeitlos, elegant und hochwertig sind. Genau aus diesen Gründen eignen sich unsere Möbel ausgezeichnet in öffentliche Bereiche bei Banken, an Flughäfen, in Büros und Kanzleien. Hier sind wir besonders stark vertreten. Im privaten Wohnbereich steht de

Sede überdies, weil es Klassiker sind oder das Zeug dazu haben.

_ Was suchen die Kunden, die de Sede anfragt?

_Sie wollen etwas, das es auf dem Markt nicht gibt. Sie wollen sich abheben und differenzieren.

_ Ikea, Fly, Conforama – man hat den Eindruck, Discount und Preiserosion seien am Möbelmarkt allgegenwärtig. Können Sie sich diesen Trends entziehen?

_Inzwischen erhält man das günstigste Sofa wahrscheinlich für fünfzig Franken. Für junge Leute mit kleinem Budget und grossen Veränderungen im Leben mag das passen. Aber irgendwann wird man in verschiedener Hinsicht sesshaft. Man definiert sich zunehmend über seinen privaten Raum, strebt nach Werthalt-

tigkeit. Das sind die Kunden, die de Sede kaufen.

_ Verlangen Sie vom Kunden nicht zu viel Bindung?

_In der Diskussion um Umwelt und Nachhaltigkeit konzentriert sich Menschen zunehmend um seinen ökologischen «Footprint». Die lange Werthaltigkeit von de Sede trägt dazu bei. Ausserdem muss man sich gar nicht auf ein Leben lang

DE SEDE AG

Die de Sede AG befindet sich seit August 2012 im Besitz einer kleinen Schweizer Investorengruppe. Dem Verwaltungsrat gehören Dr. Urs Rickenbacher, Monika Löffel-Bösch und Marc Thommen an. Die Manufaktur in Klingnau produziert neben der Marke de Sede auch die Möbel der Marke FSM. Weltweit arbeiten rund 140 Mitarbeitende für die de Sede AG, davon 110 in Klingnau. de Sede produziert jährlich mehr als 11 000 Möbelstücke, von denen rund 70% exportiert und in über 40 Ländern vertrieben werden. Dafür verarbeitet das Unternehmen rund 32 000 m² Leder.

ANZEIGE

Wir haben das Werkzeug für Ihren Erfolg in der Immobilienbranche

RE/MAX ist der führende Immobilienvermittler. In der Schweiz haben wir rund 60 Franchisenehmer, die über 100 Immobilien-Shops betreiben und 360 Makler die das grösste Angebot an Wohneigentum – aktuell mehr als 3600 Immobilien – im Verkauf haben.

Wir werden wachsen. Nutzen Sie die Chance als Franchisenehmer von RE/MAX in der Immobilienbranche erfolgreich zu sein. Wir bedienen Sie mit innovativen Instrumenten und effizienten Hilfsmitteln welche Sie zur regionalen Nr. 1 machen. Gerade in der aktuellen Marktlage profitieren Sie mit RE/MAX von nationalen Partnerschaften und einem funktionierenden Netzwerk, das Gemeinschaftsgeschäfte fördert und lebt.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Gespräch: 041 429 81 81 oder franchising@remax.ch.

RE/MAX

IMBAS

Bewertungssoftware

iList

Makler- und CRM-Software

mediaFeeder

Online-Inserateverwaltung

Web-to-Print-Tool

Vermarktungs- und Marketinginstrumente

Lead-Generierung

private Immobilien-Verkäufer

Intranet

Vorlagen, Ideen, Termine, Guidelines

➔ Mehr Informationen auf remax.ch/franchising



RE/MAX
Immobilien



• **BIOGRAPHIE**
MONIKA WALSER

Monika Walser ist seit April 2014 CEO des Klingnauer Unternehmens de Sede. Ausserdem ist sie Mitglied des Verwaltungsrates der Sanitas Krankenversicherungen und des Nahrungsmittelverarbeiters Orior. Von 2009 bis 2014 war sie CEO des Zürcher Taschenherstellers Freitag. Nach dem Studium an der Michigan Technological University war sie mehrere Jahre im Telekommunikations- und Energiesektor tätig. ●

festlegen: Man kann unsere Möbel jederzeit neu überziehen und über Jahre hinaus Teile ergänzen.

– Freitag ist von der Idee her hip. Aber die Produkte sind es überhaupt nicht. Das Unternehmen kauft alte Lastwagenplanen,

„ Wir können für den Kunden grundsätzlich alles machen. Aber es muss unseren Ansprüchen genügen. „

– Gibt es auch einen Sekundärmarkt?

– Ein Blick ins Internet zeigt, dass es den durchaus gibt. Wir sind auch dabei, die sozialen Medien intensiver zu nutzen und den direkten Kontakt mit unseren Kunden zu pflegen.

– Sie kommen vom hipen Jungunternehmen Freitag zum Traditionsunternehmen de Sede. Sind Sie selber auch sesshaft geworden?

wäscht sie und verarbeitet sie zu Taschen. Man gibt den Planen ein neues Leben. Das ist genauso nachhaltig wie Sitzmöbel von de Sede. Ausserdem richtet sich Freitag nicht nach Trends. Man kann den Transporteuren nicht vorgeben, welche Farbe nächstes Jahr modisch ist. Auch Freitag-Taschen sind Unikate und Klassiker.

– Schauen wir in die Zukunft: Wohin geht die Reise?

– Ich sehe grosse Wachstumschancen im Objektbereich. Möbel im öffentlichen Bereich werden stärker beansprucht als im privaten Bereich. Hier gehören wir hin.

– Im Objektbereich sind sie stark von der Bautätigkeit abhängig. Gibt es Trends?

– Die pompösen, überdimensionierten Hallen verschwinden. Sie sind zu teuer und nicht mehr zeitgemäss. Dieser Entwicklung müssen sich auch unsere Möbel anpassen; sie werden kleiner, kompakter. Dieser Trend setzt sich im privaten Bereich fort: Die Menschen ziehen wieder vermehrt in urbane Räume. Die Zimmer werden dadurch kleiner und multifunktional. Diese Einflüsse sind für uns massgebend. ●



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



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

Wird erben teurer?

Eine Initiative will Erbschaften in der Schweiz mit 20% besteuern. Das benachteiligt Private, Unternehmen – und insbesondere Immobilienbesitzer, wie eine Studie belegt.



SIMON HUBACHER*

VOLKSINITIATIVE WILL ANPASSUNG DER ERBSCHAFTSSTEUER. Heute sind die Kantone für die Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen zuständig. Die im Februar 2013 von EVP, SP, Grünen und Gewerkschaftsbund eingereichte Volksinitiative «Millionen-Erbschaften besteuern für unsere AHV» will eine neue, einheitliche Steuer von 20% auf Bundesebene. Steuerbefreit sind Nachlässe und steuerpflichtige Schenkungen bis 2 Mio. CHF. Zwei Drittel der Steuereinnahmen sind gemäss Initiative für den AHV-Ausgleichsfonds vorgesehen, ein Drittel geht an die Kantone.

Drei Westschweizer Wirtschaftsorganisationen* haben das Beratungsunternehmen BDO AG beauftragt, die rechtlichen und steuerlichen Folgen einer Annahme der Erbschaftssteuerinitiative aufzuzeigen. Das Fazit ist gravierend:

- Gehören Immobilien oder Vorsorgeguthaben zum Nachlass, ist der Freibetrag von 2 Mio. CHF rasch überschritten.
- Weil die Übergangsbestimmungen für Immobilien explizit den Verkehrswert statt wie bisher den Steuerwert als anwendbar erklären, zielt die Initiative vor allem auf Immobilienbesitzer.
- Da vom heute gültigen System der Erbanfallsteuer neu auf das System der Nachlasssteuer gewechselt wird (wobei die Erbmasse als Ganzes besteuert wird und nicht die Anteile der verschiedenen Erben), erfolgt ein fun-

damentaler Umbruch, der die Steuerlast massiv ansteigen lässt.

- Indem sie die Steuerlast erhöht, benachteiligt die Initiative die Unternehmensnachfolge. Mechanismen, die zur Verhinderung vorgesehen sind, erweisen sich gemäss der Studie als unpraktikabel.

NACHTEILE FÜR DEN IMMOBILIENBEREICH.

Eine beachtliche Verschlechterung ergibt sich auch aus dem Umstand, dass neu nur noch Ehepartner oder eingetragene Lebenspartner von der Erbschaftssteuer ausgenommen sind. Alle anderen Personen, insbesondere die direkten Nachkommen oder nicht eingetragene Lebenspartner, wären nicht steuerbefreit. Heute haben alle Kantone (ausser Waadt, Neuenburg und Appenzell Innerrhoden) die Besteuerung der direkten Nachkommen seit Jahren aufgehoben; für Konkubinatspartner bestehen vielerorts Sonderregelungen. «Bei Annahme der Initiative würde diese heute verschwundene Steuer wieder eingeführt», schreiben die Studienverfasser.

Auch für den Immobilienbereich sieht die Studie gewichtige Nachteile: «Die Annahme der Volksinitiative könnte zu gewissen Turbulenzen am Schweizer Immobilienmarkt führen.» Die Berücksichtigung des Verkehrswertes einer Immobilie (anstelle ihres Steuerwertes) zur Erhebung der Erbschaftssteuer würde die Position der

Immobilien Eigentümer in der Schweiz schwächen. Zudem schliesst die Initiative nicht von vornherein die Besteuerung der Immobilien aus, die in einem Drittstaat gelegen sind. Das heisst: War der Besitzer einer Schweizer Immobilie zu seinen Lebzeiten (bei einer Schenkung) oder zum Zeitpunkt seines Ablebens (bei einer Erbschaft) in einem Drittstaat ansässig, kann die Immobilie auch nicht besteuert werden. Für die Studienverfasser kommt dies einer Ungleichbehandlung gleich.

FIRMENÜBERGABE GEFÄHRDET. Kritisiert werden auch die Folgen einer Erbschaftssteuer für die Unternehmensnachfolge. Wenn keine Steuerermässigung bei der Firmenübertragung vorgesehen ist, würde die Erhebung der Steuer von 20% – selbst unter Berücksichtigung des Freibetrages von 2 Mio. CHF – zu vielen Fällen führen, in denen die wirtschaftliche Existenz des Unternehmens gefährdet wäre. Vorausgesetzt, es sind keine liquiden Mittel für die Entrichtung verfügbar.

Doch gerade bei der Firmenübertragung durch eine Schenkung oder wegen eines Todesfalles stellt tatsächlich das Unternehmen häufig den einzigen übertragbaren Wert dar. Fehlen dem Steuerschuldner die finanziellen Mittel zur Begleichung der Steuer, muss er das Unternehmen verkaufen oder sogar liquidieren. Das bringt Wertverluste für das lokale Wirtschaftsumfeld und noch dazu einen Beschäftigungsrückgang mit sich. Sogar wenn besonders attraktive Steuerermässigungen eingeführt werden, um die Übertragung von Unternehmen zu erleichtern, könnten die betreffenden Ermässigungen wieder aufgehoben werden. Und zwar dann, wenn die Erben oder Beschenkten (z. B. aus gesundheitlichen Gründen) nicht imstande wären, das Unternehmen über eine Zeitdauer von mindestens zehn Jahren weiterzuführen – eine lange Zeit im heute schnelllebigen und volatilen Geschäftsumfeld. ●

*Studie verfasst von BDO AG, im Auftrag von Association vaudoise des banques, Centre Patronal und Fédération romande immobilière.



*SIMON HUBACHER
Der Autor ist Verantwortlicher Relations des SVIT Schweiz

NIDWALDEN



BEZAHLBARES WOHNEN IN NIDWALDEN

Das Nidwaldner Stimmvolk hat am 28. September Ja gesagt zum landrätlichen Gegenvorschlag zur Volksinitiative «Für bezahlbares Wohnen in Nidwalden». Der Regierungsrat des Kantons Nidwalden zeigt sich erfreut über das Abstimmungsergebnis. Mit 71,5% Ja-Stimmen nahm die Nidwaldner Bevölkerung den Gegenvorschlag des Landrats an. Die Wahlbeteiligung lag bei rund 45%.

ZÜRICH



MEHR GÜNSTIGE WOHNUNGEN IN ZÜRCHER GEMEINDEN

Die Zürcher Gemeinden können künftig auf ihrem Gebiet einen Mindestanteil an günstigen Wohnungen vorschreiben. Die Stimmberechtigten haben Ende September eine entsprechende Änderung des Planungs- und Baugesetzes (PBG) mit 58,4% gutgeheissen. Damit erhalten die Gemeinden mehr Hand-

lungsspielraum, um den Bau günstiger Wohnungen zu fördern.

SCHWEIZ

SNB HÄLT ZINS STABIL

Die Wirtschaftsaussichten haben sich gemäss Schweizerischer Nationalbank SNB spürbar verschlechtert. Aus diesem Grund belässt die SNB das Zielband für den Dreimonats-Libor bei 0 bis 0,25% und hält unverändert am Mindestkurs von 1,20 CHF pro Euro fest. Bei einem Dreimonats-Libor nahe null bleibe der Mindestkurs das zentrale Instrument, um eine unerwünschte Verschärfung der monetären Rahmenbedingungen zu verhindern. Die SNB will den Mindestkurs deshalb weiterhin mit aller Konsequenz durchsetzen. Zu diesem Zweck ist sie bereit, unbeschränkt Devisen zu kaufen.

BAUMEISTER-VERBAND ERFREUT ÜBER GOTTHARD-ENTSCHEID



Der Nationalrat hat sich in der Herbstsession für den Bau einer zweiten Gotthardröhre ohne Kapazitätsausweitung ausgesprochen. Der Schweizerische Baumeisterverband begrüsst diesen Entscheid. Der Bau einer zweiten Strassenröhre und die anschliessende Sanierung der bestehenden Röhre kosten zwar insge-

BÜRGERLICHE MIETERVERTRETER



IVO CATHOMEN
«Damit stösst die CVP die Eigentümer vor den Kopf.»

Schmusekurs mit Links. Die beiden CVP-Ratskollegen Martin Candinas (GR) und Guillaume Barazzone (GE) greifen eine Forderung auf, die im Sommer im Parteipräsidium lanciert wurde: Der Zwang zur Weitergabe tieferer Hypothekarzinsen von den Vermietern an die Wohnungsmie-

ter. In weniger als einem Jahr sind nationale Wahlen. Die steigende Fieberkurve der Parlamentarier und der Aktivismus der Parteien sind untrügerische Zeichen dafür. Motionen und Volksinitiativen werden als Wahlkampfinstrumenten eingesetzt. Für Sachpolitik bleibt in den kommenden Monaten wenig Raum. Eine falsche Position kann die Wiederwahl gefährden. Selbst Bundesräte dürfen die Linien ihrer Partei im Wahljahr nicht durchkreuzen. Sonst ist ihnen ein Sturm der Entrüstung aus den eigenen Parteien gewiss. Deren Ziel ist es, im kommenden Jahr nicht nur die Stammwähler hinter sich zu scharen, sondern über die Parteigrenzen hinaus Anhänger anderer Couleur und Wechselwähler für sich zu begeistern.

Dringend nötig hat dies die CVP. Gemäss dem ersten Wahlbarometer sinkt ihr Anteil von 12,3 auf 11,7%. Das ist der grösste Verlust aller Parteien. Dabei würde sich die CVP gerne als tragende Mitte etablieren. Nun handelt sie und begibt sich auf

ter. Der Mieterverband ist verständlicherweise erfreut über so viel Zuneigung und hat die beiden Parlamentarier zur Generalversammlung eingeladen.

Bei vielen Bürgerlichen und Vermietervertretern erntet der Vorstoss der beiden Nationalräte und der Partei Kopfschütteln. Einerseits ist man erstaunt über so viel Fürsorge, andererseits weist man darauf hin, dass der Automatismus bei steigenden Zinsen zum Bumerang für die Mieter werden könnte. Denn dann werden die Mieten auch automatisch steigen.

Überhaupt liess sich das CVP-Positionspapier «Faires Wohnen für alle» mit den 18 Hauptmassnahmen phasenweise wie ein linkes Pamphlet. Von der Privilegierung von Wohnbaugenossenschaften ist da die Rede oder von der Beteiligung der Investoren an der Gemeindefrastruktur. Die Hauseigentümer unter den CVP-Wählern dürfte dies kaum für die Partei begeistern.

samt rund 1 Mrd. CHF mehr als eine komplette Sperrung des Gotthardtunnels. Bei einer Sperrung müssten für hunderte Millionen Franken enorme Flächen für provisorische Verladeanlagen überbaut und später wieder abgerissen werden.

PAUL FEDERER WIRD NEUER BPUK-PRÄSIDENT

Die Bau-, Planungs- und Umweltdirektorenkonferenz BPUK wählte an ihrer Hauptversammlung, die Mitte Sep-

tember in Lausanne stattfand, den Obwaldner Regierungsrat Paul Federer zum neuen Präsidenten. Paul Federer war bisher Vorstandsmitglied der BPUK und tritt die Nachfolge von Regierungsrat Jakob Stark an, der Ende Mai 2014 in die Finanzdirektion des Kantons Thurgau wechselte.



REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 2%

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2% und bleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz.

BERN

REGIERUNG LEGT RICHTPLAN AUF

Die bernischen Gemeinden sollen künftig vor allem nach innen wachsen und nur in Ausnahmefällen neues Bauland einzonen. Mit einer

grundlegenden Überarbeitung des kantonalen Richtplans will der Regierungsrat die Leitplanken für diese Entwicklung setzen. Der Richtplan – bei dem auch die übrigen Teile einer Gesamtüberprüfung unterzogen wurden – befindet sich bis zum 18. Dezember 2014 in der öffentlichen Mitwirkung und Vernehmlassung. Der Regierungsrat legt den Richtplan anschliessend dem Bund zur Genehmigung vor. Sobald diese vorliegt, endet das Einzonungsmoratorium. Dies ist voraussichtlich im 2. Semester 2015 der Fall.

ANZEIGE

WELTWEIT EINZIGARTIG – DAS WIR-SYSTEM

UMSATZSTEIGERUNG /
TOP-FINANZIERUNG /
KMU-SUPPORT

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch

fischerincryser BASEL

DER BEAUTY-SALON HINTERLÄSST EINEN UNSCHÖNEN ABFALLBERG

• «Die Stimmung im Keller ist gut. Die erst vor ein paar Wochen formierte Labitzke-Hausband hat soeben im muffeligen Probelokal eine Session beendet und ihr Repertoire auf sechs Songs ausgebaut», rapportierte der Lokalreporter begeistert. Die Medien stimmten gern das Loblied über den autonomen Beauty-Salon als wunderbaren Kultur- und Begegnungsort an. Dass die Labitzke-Hausband so schöne Fortschritte machte, war vor allem der Grosszügigkeit der Mobimo zu verdanken. Das Unternehmen schliesst «Zwischennutzungen» fürs kreative Milieu nicht aus, wenn auf der Gegenseite die Partner gewillt sind, Verträge einzugehen und Wort zu halten. Mobimo akzeptiert die Realität einer Stadt wie Zürich und duldet die Labitzke-Besetzer, wenngleich von Beginn weg an die Bedingung geknüpft, dass diese das Areal freiwillig verlassen, wenn die Planungsarbeiten soweit fortgeschritten sind, dass der Abbruch notwendig wird. Der Bau von 280 mittelpreisigen Wohnungen sollte nicht unnötig verzögert werden. Die Baueingabe war Anfang Juni erfolgt. Aber die Besetzer blieben.

Und obwohl Mobimo seit Monaten über eine rechtsgültige amtliche Abbruchbe-

willigung verfügt hatte, war die Stadt lange zögerlich und liess mehrere Ultimaten verstreichen, bis das Gelände befreit wurde. Dies führte zeitweilig zur bizarren Situation, dass die Sicherheit nicht mehr für alle Benutzer des Areals zu gewährleisten war und Mobimo gleichzeitig eine ganze Reihe sicherheitstechnischer Auflagen der Stadt erfüllen sollte. Wegen der Besetzer konnte Mobimo zum Beispiel nicht auf das Areal, um die Bauspanne zu stellen, was eine Zeitverzögerung der Baubewilligung bedeutete – und den Besetzern Gelegenheit gab, ihre Kampfparole des «Abbruchs auf Vorrat» zu wiederholen. Absurd, nicht?

In Zürich gibt es nicht nur bei den Medien, sondern auch in der Politik viel Verständnis für die Besetzerzene und für die Verteidigung angeblich letzter, urbaner Freiräume in der Stadt. Der Polizeivorstand gestand offen ein, dass dies ein unangenehmer Moment für ihn war. «Ich wäre froh gewesen, die Besetzer hätten das Areal bereits früher freiwillig geräumt. So mussten wir räumen», liess er sich zitieren.

Im Interesse einer Lösung bot Mobimo stets Hand zu einem einvernehmlichen Vorgehen mit den Behör-

den, und der Kontakt zu den ausführenden Organen war gut. Das Ende ist bekannt. Seit der lamentablen Schluss-Demo der Besetzer auf der Hohlstrasse, die den gesamten Berufsverkehr lahmlegte, ist es zum Glück still geworden.

Was jedoch nicht vergessen werden darf: Mit einem Achselzucken werden bei einer Besetzung die Rechte der Eigentümer zur Seite geschoben. An sich eine unhaltbare Situation. Zudem mit konkreten negativen Folgen behaftet: Es kommt zu Verzögerungen, und es werden den Eigentümern beträchtliche Zusatzkosten aufgebürdet. Für Mobimo schlagen die gesamten

Mehrkosten auf Grund der Besetzung mit rund 275 000 CHF zu Buche, davon alleine für die Beseitigung des Abfallbergs 150 000

CHF! Diese Kosten werden leider die künftigen Mieter und Eigentümer tragen müssen. •



*GEORGES THEILER

ist seit 2011 Ständerat (FDP) des Kantons Luzern und Verwaltungsratspräsident von Mobimo.

ANZEIGE



HERSBERGER EXPERTS

REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

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

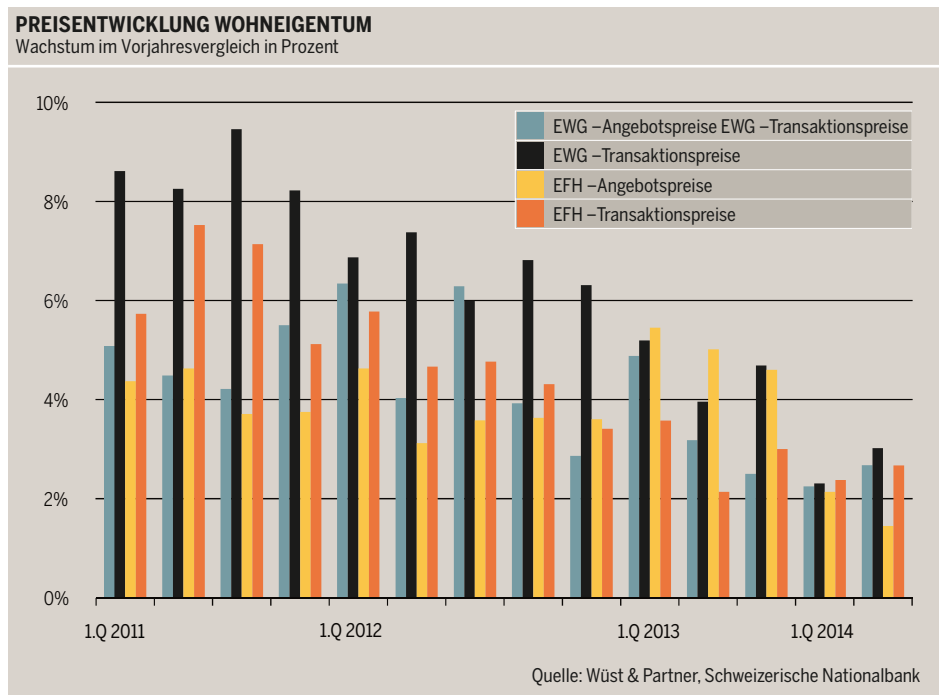
Was ist Ihre Immobilie wert?

Regional verwurzelt – Überregional tätig

für Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften

Abkühlung beim Wohneigentum

Die Abkühlung des Preiswachstums bestätigt sich. Erstens verschiebt sich der Markt von einem Verkäufermarkt hin zu einem Gleichgewicht zwischen Anbietern und Nachfragern. Zweitens scheint die Preisdynamik in den Hotspots nachhaltig gebrochen.



September 2014: Preiswachstum bleibt im Rahmen.

RED.

SCHERE ZWISCHEN ANGEBOTS- UND TRANSAKTIONSPREISEN WIRD KLEINER. Im 2. Quartal 2014 waren die Preisanstiege im Vergleich zum Vorjahresquartal mit 3% bei Eigentumswohnungen und 2,7% bei Einfamilienhäusern etwas höher als im 1. Quartal. Im langfristigen Vergleich bleibt das Wachstum aber unter den durchschnittlichen Preissteigerungen seit dem Jahr 2000 (EWG: +4.9% p.a., EFH: +3.4% p.a.). Derzeit sprechen zwei Indikatoren dafür, dass sich das Wachstum nicht wieder beschleunigt. Erstens schliesst sich zunehmend die Differenz zwischen dem Wachstum der Transaktions- und Angebotspreise (vgl. Abbildung oben). Auf einem Verkäufermarkt

überbieten sich die vielen potenziellen Käufer, womit der tatsächliche Transaktionspreis am Ende oft über dem Angebotspreis zu liegen kommt. Das war noch 2011 und sehr ausgeprägt 2012 der Fall. Seit 2013 verringert sich die Differenz, was darauf hindeutet, dass sich Anbieter und Nachfrager langsam wieder in einem Gleichgewicht einpendeln.

REGIONAL UNTERSCHIEDLICHE DYNAMIK. Für eine Fortsetzung der Marktberuhigung spricht zweitens, dass die Preisdynamik insbesondere in den Hochpreisregionen gebrochen ist. Die überhitzten Hotspots rund um den Genfer-, Zürich- und Zugersee zeigen die stärkste Abschwächung beim Preiswachstum. Entlang des Gen-

fersees sind die Preise teilweise sogar rückläufig. Dagegen werden ausserhalb der Hochpreisregionen, wo Wohneigentum für viele Haushalte noch erschwinglich ist, zum Teil beachtliche Zuwächse verzeichnet. Im Einzugsgebiet von Zürich sind das insbesondere Regionen in den Kantonen Thurgau und St. Gallen, aber auch in den beiden Appenzell. In der Westschweiz verzeichnen vor allem die Regionen im Kanton Freiburg die höchsten Preiszuwächse. Doch auch bei diesen Verlagerungseffekten zeichnet sich im Trend eine Beruhigung ab.

TIEFE ZINSEN UND VERSCHÄRFTE SELBSTREGULIERUNG. Die weitere Preisentwicklung wird von zwei gegenläufigen Effekten

ANZEIGE



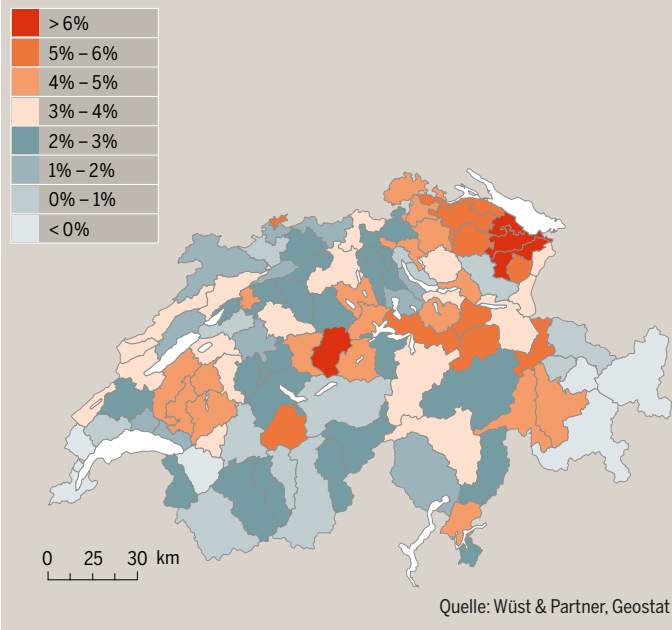
Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch



PREISENTWICKLUNG WOHNHEIGENTUM

2. Quartal 2013 – 2. Quartal 2014 in Prozent



Preiswachstum mit grossen regionalen Unterschieden.

bestimmt. Einerseits haben die Zinsen für Fix-Hypotheken wieder ihre Tiefstände vom Jahr 2012 erreicht, womit Eigentum, was die laufenden Kosten be-

» Die überhitzten Hotspots rund um den Genfer-, Zürich- und Zugersee zeigen die stärkste Abschwächung beim Preiswachstum.«

trifft, sehr attraktiv bleibt. Andererseits hat die verschärfte Selbstregulierung der Banken die Hürden der Eigentumsfinanzierung erneut steigen lassen. Das dürfte die Preisentwicklung im Zaum halten. Sollten die Preise wider Erwarten erstarken, dürften weitere regulatorische Massnahmen folgen. Alle Augen sind demnach auf den weiteren Verlauf der Preisentwicklung gerichtet. ●

Quelle: www.credit-suisse.com/immobilienstudie



ABAIMMO
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

ABACUS
business software

SCHWEIZ

WENIGER SCHLICHTUNGSVERFAHREN IM 1. HALBJAHR



Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden wurden im 1. Halbjahr 15 503 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum

2. Halbjahr 2013 sind dies 801 Neueingänge weniger. 8665 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Zu behandeln waren damit insgesamt 24 168 Verfahren. Im 1. Semester 2014 wurden 17 093 Fälle erledigt. 7075 Fälle waren Mitte 2014 noch pendent.

STÄNDERAT BEWILIGT BAUKREDIT

Der Ständerat hat Mitte September insgesamt 276,8 Mio. CHF für Gebäude der Bundesverwaltung bewilligt. Der grösste Einzelpos-

ten der Immobilienbotschaft sind 76,8 Mio. CHF für das geplante neue Verwaltungszentrum des Bundes in Ittigen bei Bern. Der Ständerat stimmte der Vorlage mit 43 Stimmen und ohne Gegenstimme zu. Nun geht die Immobilienbotschaft des Finanzdepartements an den Nationalrat.

HYPOZINSEN AUF REKORDTIEF

Noch vor wenigen Monaten verkündeten Experten das Ende der Tiefstzinsphase. Eintreffend ist das Gegenteil, die Hypozinsen sind derzeit so tief wie noch nie. So kostete eine fünfjährige Festhypothek Mitte September im Durchschnitt gerade noch 1,3%. Dies zeigt der Hypoindex des VZ Vermögenszentrums, der wöchentlich aus den Angeboten aller bedeutenden Hypothekengeber errechnet wird. Damit wurde das bisher tiefste Niveau von Ende 2012 unterschritten.

MARKT FÜR GESCHÄFTSFLÄCHEN STABIL

In der Schweiz hielten die Exportwirtschaft und der Konsum den Markt für Geschäftsflächen im 2. Quartal in der Spur. Allerdings haben die Auswirkungen der europäischen Schuldenkrise und des starken Frankens auf den Exportsektor in den Jahren 2012 und 2013 auch am Büro- und Industrieflächenmarkt Spuren hinterlassen, wie aus der von SPG Intercity an den Immobiliendienstleister Cushman & Wakefield in Auftrag gegebenen Studie hervorgeht. Am Büroflächenmarkt bröckle die Verteidigungslinie der Vermieter

gegen den anhaltenden Mietpreisdruck. Mit Blick auf die Konsolidierung von Flächen steigen die Leerstände weiter, während gleichzeitig neue Objekte auf den Markt gebracht würden. Dies führe zunächst in Zürich, wo die Leerstände sowieso schon höher waren als in anderen Stadtzentren, zu tendenziell sinkenden Mieten.



KANTONALBANKEN GEGEN CRASH GERÜSTET

Die zehn grössten Kantonalbanken haben so dicke Kapitalpolster, dass sie auch einen massiven Einbruch des Immobilienmarktes überstehen würden. Das ist das Resultat einer Studie der Bank Vontobel. Wenn die Immobilienpreise in der Schweiz innerhalb kurzer Zeit um 30% einbrechen würden, müssten die zehn grössten Kantonalbanken insgesamt 2,9 Mrd. CHF abschreiben. Für die Banken wäre dies gemäss der Studie zu verkraften. Drei von zehn Kantonalbanken – diejenigen von Basel-Stadt, St. Gallen und Zürich – müssten in einem solchen Szenario zusätzliches Kapital beschaffen, um das von der Aufsichtsbehörde geforderte Finanzpolster wieder zu erreichen.



ANZEIGE



Weiterbildung Immobilienmanagement

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

Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 10. November 2014, 18.00 Uhr
 Montag, 1. Dezember 2014, 18.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
 Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Immobilien- und Bildungskompetenz

HOMEGATE VEREINFACHT WOHNUNGSÜBERGABE

Mit der neuen «Handover»-App von Homegate wird die Wohnungsübergabe erleichtert. Die App deckt sämtliche Anforderungen eines Übergabeprotokolls ab. Formulare und Fotos werden digital erfasst und abgelegt, die involvierten Parteien unterschreiben das Übergabeprotokoll direkt vor Ort auf einem iPad. Anschliessend werden die Dokumente direkt als PDF per Mail an die Parteien versandt. Die App richtet sich insbesondere an KMU und Privatpersonen mit Mehrfamilienhäusern.

MÄNNER RETTEN DEN LAPTOP – FRAUEN DAS FOTOALBUM

Was tun, wenn's brennt? Wenn die eigene Wohnung in Flammen steht, würde fast die Hälfte der Schweizer (49%) zuerst wichtige Dokumente in Sicherheit bringen. Das zeigt eine repräsentative Umfrage von immowelt.ch. Die Frage, was mit muss und was verbrennen darf, spaltet allerdings die Geschlechter: Fast jedem fünften Mann liegen die Daten auf der Festplatte besonders am Herzen – 18% würden zuerst den Laptop vor den Flammen bewahren. Bei den Frauen sind es nur 14%. Sie haben die Erinnerungsstücke offensichtlich lieber in analoger Form: 14% greifen bei der Flucht aus dem Haus zuerst zum Fotoalbum. Bei den Männern sind es nur 6%.

RANGLISTE DEUTSCHER EINKAUFSZENTREN

Die neuen Einkaufszentren «Höfe am Brühl» in Leip-

zig und das «Skyline Plaza» in Frankfurt/Main bekommen von ihren Mietern miserable Noten. Das ist das Ergebnis des Shoppingcenter Performance Reports 2014 von Ecostra und den Fachzeitschriften «Immobilien Zeitung» und «TextilWirtschaft». Wichtigstes Thema aus Sicht der Mieter ist die Kundenfrequenz. Zwei der prominentesten neuen Einkaufszentren in Deutschland haben offensichtlich einen Fehlstart hingelegt. Dies legen die Ergebnisse des Reports nahe. Bei dieser Mieterbefragung in 400 deutschen Einkaufszentren bekommen Höfe am Brühl in Leipzig (4,00) und das Skyline Plaza in Frankfurt/Main (4,10) äusserst schwache Noten und landen ganz am Ende einer Rangliste von 260 deutschen Einkaufszentren. Die Mieter bewerteten die Zufriedenheit mit der Wirtschaftlichkeit ihrer Läden in einem Center im Vergleich zu Läden in anderen Shoppingcentern. Auf Platz eins steht erneut das «Lago» in Konstanz.



UMZUGSQUOTE RÜCKLÄUFIG

Von Juli 2013 bis Juni 2014 sind 601 052 Personen respektive 374 390 Haushalte innerhalb der Schweiz umgezogen, wie aus dem Umzugsreport von Homegate hervorgeht. Damit ist die Zahl im Vergleich zur Situation vor

Quorum

Software



Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet



www.quorumsoftware.ch

3 Jahren um 16% (Personen) beziehungsweise 12% (Haushalte) zurückgegangen. Hinter diesem Trend dürfte die sich öffnende Schere zwischen den Angebots- und Bestandsmieten stehen.

INGENIEURMANGEL IN DER SCHWEIZ

Gemäss Ergebnissen der aktuellen Salärstudie von Swiss Engineering sind die Hauptgründe für den Ingenieurmangel die zu geringe Gewichtung von Mathematik und Naturwissenschaften in der obligatorischen Schulzeit sowie die wenig attraktiven Lohnaussichten. Entscheidend für die Wahl des Ingenieurberufs sind vor allem die Freude an der Technik und das Interesse an MINT-Fächern. Das durchschnittliche Einkommen der Ingenieure und Architekten beträgt 115 000 Franken pro Jahr, eine leichte Steigerung von 0,7% gegenüber dem Vorjahr.

IMMOFONDS BAUT DAS PORTFOLIO AUS

Der Immofonds, welcher zu den zehn grössten börsen-

tierten Immobilienfonds der Schweiz gehört, konnte im Geschäftsjahr 2013/2014 den Verkehrswert der Liegenschaften um 7,1% auf 1285 Mio. CHF steigern. Die Ausschüttung bleibt bei 13.50 CHF pro Anteil konstant. Im Geschäftsjahr 2013/2014 baute der Immofonds das Portfolio weiter aus. Per Ende Juni 2014 stieg der Verkehrswert der 122 Liegenschaften um 84,9 Mio. CHF auf 1284,7 Mio. CHF, wobei 87% auf reine Wohnimmobilien entfielen.



TOPPROJEKTE ONLINE: NEUE PLATTFORM FÜR IMMOBILIENPROJEKTE

Top Projekte Online ist eine internationale Onlineplattform, die Schweizer Immobilienanbieter bei der Suche

nach Investoren und Nutzern unterstützt. Gemeinsam publizieren Swiss Circle und Switzerland Global Enterprise ausgewählte Immobilienprojekte sowohl auf www.swisscircle.ch als auch auf www.s-ge.com/realestate.



«DORINT» BADEN-BADEN DROHT RÄUMUNG

Beim Dorint Hotel Maison Messmer in Baden-Baden könnte bald der Gerichtsvollzieher vor der Tür stehen. Nach Informationen der «Immobilien Zeitung» haben die Gläubiger die Zwangsversteigerung der Immobilie beantragt. Zudem betreiben sie gegen den Pächter Dorint eine Räumungsklage, denn die Hotelgesellschaft soll seit Monaten keine Pacht mehr gezahlt haben. Dorint selbst wehrt sich unter Hinweis auf Mängel am Hotel gegen die Kündigung.

BESCHWERDE GEGEN STADIONNEUBAU

Gegen die Baubewilligung der Stadt Aarau für den Neubau eines Fussballstadions ist Beschwerde erhoben worden. In den letzten Wochen wurde den Parteien das rechtliche Gehör gewährt. Nun steht fest, dass die Beschwerde fristgerecht eingereicht worden ist. Der Regierungsrat wird die Anträge

und Ausführungen der Parteien prüfen und dann über die Beschwerde befinden. Der Zeitpunkt hängt von allfälligen Parteianträgen und von notwendigen Abklärungen ab.

EINGABEFRIST FÜR EXPO 2027 ABGELAUFEN

Die nächste Landesausstellung soll 2027 in der Ostschweiz stattfinden. Am 12. September ist die Eingabefrist für den von den Kantonen Appenzell Ausserrhoden, St.Gallen und Thurgau international ausgeschriebenen Konzeptwettbewerb für die Expo2027 Bodensee-Ostschweiz abgelaufen. Insgesamt wurden 60 Wettbewerbsbeiträge abgegeben. Die Trägerkantone werten diese hohe Anzahl an Eingaben als Zeichen für das grosse Interesse an diesem Projekt.



BEHERBERGUNGS-STATISTIK IM 1. SEMESTER

Für das 1. Halbjahr 2014 lag die kumulierte Zahl der Logiernächte bei 17,1 Millionen. Dies bedeutet ein relativ stabiles Resultat (-0,1% / -14 000 Logiernächte) gegenüber dem 1. Halbjahr 2013. Insgesamt 9,5 Millionen Übernachtungen gingen auf das Konto der ausländischen Gäste. Dies entspricht einem leichten Rückgang von 0,2% (-21 000 Logier-

ANZEIGE

Maienfeld (GR), Bündner Herrschaft

Zu verkaufen in Neubau an bester Lage (Bezug 01.11.2015)



- 31/2-Zimmerwohnungen ab Fr. 630'000.- / 124m²
- 41/2-Zimmerwohnungen ab Fr. 910'000.- / 146m²
- 51/2-Zimmerwohnungen ab Fr. 920'000.- / 165m²

Hochwertige moderne Architektur, Steuerfuss 77%, individuelle Ausbauwünsche können noch berücksichtigt werden.

www.loretsch-maienfeld.ch Auskunft/Verkauf: Herr R. Fetz

nächte). Die inländischen Gäste verbuchten mit 7,6 Millionen Logiernächten ein praktisch unverändertes Resultat (+0,1% / +6500 Logiernächte).

STROMPREISE 2015 WERDEN STEIGEN

Die Strompreise im Grundversorgungsbereich werden im 2015 durchschnittlich steigen. Das ergaben Berechnungen der Eidgenössischen Elektrizitätskommission (ElCom), welche die eingegangenen Tarife der Schweizer Netzbetreiber ausgewertet hat. Ein Durchschnittshaushalt bezahlt im nächsten Jahr 20,7 Rappen pro Kilowattstunde, das heisst 5% mehr als im laufenden Jahr.

SCHWEIZER BAUGEWERBE STEIGERT PRODUKTION



Gemäss den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik (BFS) stieg die Produktion im Baugewerbe im 2. Quartal 2014 gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,6%, während der Umsatz um 2% zunahm. Der Hochbau erzielte im 2. Quartal 2014 einen Produktionsanstieg von 2,2% gegenüber dem Vorjahresquartal. Der Tiefbau (+0,8%) und das sonstige Baugewerbe (+1,4%) verzeichneten ebenfalls eine Produktionszunahme. Der Umsatz im Hochbau

stieg um 2,2% und im Tiefbau um 0,9%. Das sonstige Baugewerbe konnte den Umsatz um 2,2% steigern.

PREISE FÜR WOHNHEIGENTUM LEICHT HÖHER



Auch der August 2014 hat keine hohen Wellen geschlagen. Der ImmoScout24-Immobilienindex hat sich in der Monatsfrist nur leicht verändert: Im vergangenen Monat sind die Angebotspreise für Wohneigentum geringfügig gestiegen. Der Index für Einfamilienhäuser notierte Ende August 0,3% höher als zu Beginn des Monats. Bei den Eigentumswohnungen ist der Index im selben Zeitraum um 0,9% gestiegen. Mit 1171,68 Punkten weist er damit ein Allzeithoch aus, was einem Anstieg von 17,2% bei den Angebotspreisen für Eigentumswohnungen seit Beginn der Messung im Januar 2011 entspricht.

MEHR AUSGESCHLAGENE ERBSCHAFTEN

Knapp 7000 Privatkonkurse verzeichnete die Schweiz im Jahre 2013 – ein neuer Rekord. Drei Viertel dieser Konkurse wurden erst nach dem Tod als ausgeschlagene Verlassenschaft eröffnet. 1998 lag dieser Anteil noch bei 55%. Betroffen sind vor



ADRIAN UND REMO KÄSER



AKTION BRENNER-AUSTAUSCH

Sichern Sie sich jetzt bis zu 25% Preisvorteil vom 15.9. bis 30.11.2014.

Z.B. ein neuer Oertli Brenner bis 30 kW zum sensationellen Preis von CHF 2290.– (Normalpreis CHF 2998.–) Sie sparen CHF 708.–!

Rufen Sie uns an
Gratis InfoLine 0800 867 867 oder
www.waltermeier.com/brenneraustausch

WIR MACHEN DEN
UNTERSCHIED

WÄRME/KLIMA/SERVICE

**walter
meier**

allem Regionen mit überdurchschnittlich viel AHV-Rentnern, die Ergänzungsleistungen beziehen.



KOOPERATION VON HOMEGATE

Die Zusammenarbeit zwischen homegate.ch und der Westschweizer Immobilienplattform Acheter-Louer.ch bietet für Interessierte eine komplette Palette an Dienstleistungen zur Verwaltung von Immobiliengütern. Durch dieses neue Angebot festigt homegate.ch einerseits seine Position in der Westschweiz im Bereich Online-Immobilieninserate und offeriert andererseits seinen Kunden eine zuverlässige Vermittlungssoftware.

UNTERNEHMEN

HOMEGATE ÜBERNIMMT HOME.CH



Die Homegate AG übernimmt die Immobilienplattform home.ch, die von local.ch betrieben wird. Mit der Übernahme stärkt Homegate die Position im Bereich der Immobilienplattformen und diversifiziert das Angebot im digitalen Immobilien-Anzeigenmarkt.

NEUBEZUG.CH UND ERSTBEZUG.CH ARBEITEN ZUSAMMEN

neubauprojekte.ch und erstbezug.ch, beides Immobilienplattformen für die Vermarktung von Neubausprojekten und Erstvermietungen, gehen ab sofort ge-

meinsame Wege. Für die Zusammenlegung der beiden Plattformen wurde eigens die Neubau Portal AG mit Sitz in Meggen LU gegründet. Durch die Partnerschaft der beiden Plattformen entsteht ein Publikationsnetzwerk für die Vermarktung von Immobilienprojekten. Rund 400 000 virtuelle Projektbesichtigungen werden pro Monat verzeichnet.

FORTIMO ÜBERZEUGT MIT HALBJAHRES-ERGEBNIS

Die St.Galler Immobilienunternehmung Fortimo Group AG erwirtschaftete für das 1. Halbjahr 2014 einen Reingewinn von 9,60 Mio. CHF. Der Wert der bilanzierten Entwicklungsliegenschaften beträgt 186,3 Mio. CHF. Demnächst lanciert Fortimo eine Anleihe über maximal 30 Mio. CHF.

BDO ÜBERNIMMT GOVACCESS

Die BDO AG übernimmt per September die Govaccess GmbH, ein auf internationale Human-Resources-Dienstleistungen spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Zürich. Mit der Übernahme setzt BDO den Ausbau des Grosskundenmarkts fort. Das Unternehmen Govaccess ist auf Dienstleistungen für Unternehmen mit internationalen Arbeitskräften spezialisiert. Zum Leistungsumfang gehören die Beratung bei Rekrutierungen, die Entwicklung von Strategien im Bereich internationales Human-Resources-Management und alle behördlichen Anforderungen in Zusammenhang mit internationalen Fachpersonen.

HIAG IMMOBILIEN SETZT WACHSTUMSKURS FORT




Hiag Immobilien weist im 1. Halbjahr 2014 ein Unternehmensergebnis von 24,6 Mio. CHF aus. Darin sind Kosten von 1,5 Mio. CHF aus dem Börsengang enthalten. Der Gewinn pro Aktie betrug 3.44 CHF. Der vereinnahmte Liegenschaftsertrag nahm im Halbjahresvergleich um 6,8% zu und stieg auf 23,4 Mio. CHF (1. Halbjahr 2013: 21,9 Mio. CHF). Ausserdem kletterte der jährliche Liegenschaftsertrag per Ende Juni 2014 um 7,5% und erreichte einen Wert von 50,0 Mio. CHF (Ende 2013: 46,6 Mio. CHF). Das Liegenschaftsportfolio ist mit 1,12 Mrd. CHF bewertet. Die Gruppe ist mit einer Eigenkapitalquote von 53,3% solide finanziert und weist im 1. Halbjahr eine Eigenkapitalrendite von 8,5% aus.

PEACH PROPERTY ÄNDERT STRATEGIE

Die Peach Property Group AG, ein Immobilieninvestor und -entwickler von Wohn- und Geschäftsimmobilien, ändert ihre Unternehmensstrategie. Das Unternehmen will künftig stärker in Bestandesimmobilien investieren und durch aktives Asset Management attraktive Renditen im mittleren Wohnsegment erzielen. Dazu kommen wie bisher Entwicklungsprojekte im hochpreisigen Wohnsegment und neu das Angebot von Entwicklungs-

ANZEIGE



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)



dienstleistungen für Dritte. Der Anteil der Bestandesimmobilien am Gesamtportfolio soll demnach bis Ende 2014 auf rund 50% steigen. Als Sollmieten gibt das Unternehmen 8,8 Mio. CHF an, ab 2017 werden Mieteinnahmen von 22 Mio. CHF erwartet. Noch vor drei Jahren führte Peach Property im Portfolio fast nur Entwicklungsliegenschaften und die Sollmieten lagen unter 700 000 CHF.



Gretag-Areal in Regensdorf, eine Renditeliegenschaft von Peach Property

PROJEKTE

WOHNQUARTIER FELDHOFF IN GISIKON



Die Alfred Müller AG realisiert in Gisikon das neue Wohnquartier Feldhof. Während einer ersten Bauetappe entstehen 20 Eigentumswohnungen und 10 Doppelfamilienhäuser, die ab Februar 2016 bezugsbereit sind. Das neue Quartier grenzt direkt an die Naturschutzzone Feldhof und die Landwirtschaftszone. Anschliessend werden in einer

zweiten Etappe zwei weitere Mehrfamilienhäuser mit 13 Eigentumswohnungen und in einer dritten Etappe 10 Terrassenhäuser entstehen.

WOHN-PARK SCHLOSS ALLMENDINGEN WÄCHST



In Allmendingen bei Bern ist Mitte September die Grundsteinlegung für die zweite Bauetappe des Wohnparks Schloss Allmendingen gefeiert worden. Das vom ausführenden Totalunternehmer Steiner AG und dem Büro B Architekten entwickelte Projekt mit insgesamt 41 Eigentumswohnungen befindet sich unmittelbar neben dem Schloss Allmendingen. Der Abschluss der Bauarbeiten ist für das Frühjahr 2016 geplant. Bei der Planung wurde darauf Wert gelegt, dass sich die Gebäudearchitektur harmonisch in das Gesamtkonzept des Schlossparks, die Umgebung und das Dorfbild einfügt. Genau wie die drei Gebäude der ersten Etappe gruppieren sich auch die neuen Gebäude um einen Innenhof.

«URBAHN» FÜLLT SICH MIT LEBEN

Anfang Oktober, wenn das Hotel Arcona Living Schaffhausen, das Asia Spa, das Parkhaus und weitere Mieter ihren Betrieb aufnehmen, füllt sich das neue Stadtquartier «Urbahn» mit Leben. Die neue Wohn-

Gewerbe- und Büroüberbauung liegt direkt am Bahnhof Schaffhausen. Bauherrin und Eigentümerin ist die AXA Winterthur. Entwickelt und realisiert wurde das Grossprojekt von der Steiner AG. Das Investitionsvolumen beträgt rund 120 Mio. CHF.



PRIORA REALISIERT BAUFELD H DER EUROPAALLEE

Im Rahmen des Gesamtprojektes Europaallee in Zürich vergibt die SBB das Baufeld H zur Realisierung an die Piora Generalunternehmung. 2017 sollen ein Design-Hotel mit 170 Zimmern, 40 Wohnungen, 6 Kinosälen sowie Büros, Restaurants und Geschäften bezugsbereit sein. Das Baufeld H ist die fünfte von acht Etappen, die zusammen einen neuen Stadtteil bilden, der 2020 fertig sein soll. Für das Projekt mit dem Schwerpunkt urbane Nachhaltigkeit zeichnet das Zürcher Architekturbüro e2a Eckert Eckert Architekten AG verantwortlich.



142 NEUE WOHNUNGEN IN LYSS

Implenia realisiert in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof Lyss das Projekt «portalyssa». Bis zum Frühjahr 2017 werden 142 Wohnungen im Minergie-Standard bezugsbereit sein. Die neue Überbauung besteht aus einem Zeilenbau mit 96 Mietwohnungen sowie vier Punkthäusern, in denen zwischen 11 und 13 Eigentumswohnungen untergebracht sind. Die unterschiedlichen Typologien der 2,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen decken die verschiedensten Ansprüche der künftigen Bewohner ab. Weitere Informationen unter www.portalyssa.ch.



STARTSCHUSS FÜR DAS TAUNERQUARTIER

Die Steiner AG hat Mitte September mit den Bauarbeiten des Projekts Taunerquartier in Reinach bei Basel begonnen. Bis Anfang 2016 entstehen mitten im Dorfszentrum von Reinach zwei Gebäudekomplexe mit insgesamt 17 Eigentumswohnungen.

INNOVATIONSPARK IN DÜBENDORF

Der Bund will den bisherigen Militärflugplatz Dübendorf künftig als ziviles Flugfeld mit Bundesbasis nutzen sowie auf einem Teil des Areals die Errichtung eines

Innovationsparks durch den Kanton Zürich ermöglichen. Der Bundesrat hat einen entsprechenden Antrag der drei Departemente UVEK, VBS und WBF gutgeheissen. Damit wird sichergestellt, dass die grösste strategische Landreserve des Bundes für kommende Generationen erhalten bleibt. Während der mehrjährigen Übergangsphase wird die Luftwaffe den Standort weiterhin als Militärflugplatz nutzen.



NEUES «STADTSTÜCK» FÜR BERN

Den Wettbewerb für die erste Etappe der teilweisen Neubebauung des 31 000 m² grossen Areals im Murifeldquartier hat Steinmann & Schmid Architekten AG aus

Basel gewonnen. Ihr Projekt «Stadtstück» sieht eine Überbauung mit rund 150 Wohnungen auf den heutigen Sportplätzen vor. Das ganze Areal soll sich – in Abstimmung mit der Stadt und der Baurechtgeberin Bürgergemeinde Bern – langfristig zum Wohnstandort entwickeln.



PERSONEN

LAURENT FAVRE IN REGIERUNGSRAT GEWÄHLT

Laurent Favre, Nationalrat und Zentralpräsident von Swiss Engineering STV, dem Berufsverband der Ingenieure und Architekten, ist Ende September in den Regierungsrat (Conseil d'État) des Kantons Neuen-

burg gewählt worden. Diese Ersatzwahl wurde kurzfristig wegen des gesundheitlich bedingten Ausfalls des bisherigen Amtsinhabers Yvan Perrin notwendig. Laurent Favre wird voraussichtlich das Departement Verkehr, Energie und Raumplanung übernehmen.



NEUE PRÄSIDENTIN IFMA SCHWEIZ

An der Generalversammlung der IFMA Schweiz, die Ende August in Zürich stattgefunden hat, wurde Susanna Caravatti-Felchlin zur neuen Präsidentin gewählt. Die neue Frau an der Spitze des Schweizer IFMA-Chapters verfügt über grosse Erfahrung im Immobilienmanagement, Facility Manage-

ment und in der Informatik. Caravatti-Felchlin tritt die Nachfolge von Cathrine Paulian, die nach sechsjähriger Verbandsarbeit an der IFMA-Spitze zurückgetreten ist.



FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE



ATTICO® MEHR AUSNUTZUNG DURCH AUFSTOCKUNG MIT SYSTEM

Wir planen und bauen energieeffizient, wirtschaftlich und ästhetisch in modernster Systemholzbauweise. Nutzen Sie den hohen Flexibilitätsgrad und kurze Bauzeiten um Ihre Ausbauvisionen umzusetzen. Gerne begleiten wir Sie dabei.

H'ARING
INNOVATIVES BAUEN MIT SYSTEM

5074 Eiken/AG _tel. 061 826 86 86

WWW.HARING.CH

Gute Kommunikation ist gefragt

Der Immobilienmarkt in der Schweiz hat boomende Jahre hinter sich. Wer auf seinen Objekten sitzen blieb, musste einiges falsch gemacht haben. Doch in verunsicherten Märkten könnten sich diese Parameter plötzlich verschieben.



Schlotterbeck-Areal: Transformation einer Citröen-Garage zur Wohnsiedlung mit Gewerbeanteil.

DENISE NICK*

ZÖGERLICHE INVESTITIONSBEREITSCHAFT. Die Branche ist sich nicht einig, was genau zu der Situation geführt hat, in die sich der Markt hinein bewegt hat. War es die Finanzkrise, deren Auswirkungen im Schweizer Immobilienmarkt erst mit einiger Verspätung spürbar wurden, war es der 9. Februar 2014, an dem das Schweizer Volk die Masseneinwanderungsinitiative angenommen und die Investoren verunsichert hat oder ist der Markt einfach übersättigt?

Die tiefen Zinsen wirken immer noch nachhaltig und positiv auf den Immobiliensektor, obwohl auch die Banken beginnen, ihre Bedingungen zur Hypothekengabe zu verschärfen und dabei manchem Käufer den Traum vom Eigenheim platzen lassen. Dazu kommt der Entscheid der Finma, die Hypothekengabe zusätzlich einzuschränken, um einer neuen Immobilienblase angesichts der anhaltenden Tiefstzinsperiode entgegenzuwirken. Das Resultat ist eine zögerliche Investitionsbereitschaft der Entwickler und eine reduzierte Nachfrage bei den Käufern. Da die Zuwanderung eine tragende Rolle in der Beurteilung der Märkte spielt, ist einhergehend mit einer starken Reduktion der Einwanderung, gemäss Analysten die

Nachfrage nach zusätzlichem Wohnraum ebenfalls leicht rückläufig. Erste negative Anzeichen sind schon länger bei Eigentumswohnungen im Hochpreissegment zu beobachten und der Rest wird folgen. Wenn die Nachfrage sinkt, muss das Angebot angepasst werden. In einer Branche mit langen Entwicklungs- und Lebenszyklen wie der Immobilienbranche sind nun alle Marktteilnehmer durch diese Veränderungen gefordert. Dabei sind Marketing und Kommunikation unterstützende Faktoren, die an Bedeutung gewinnen. Dieser Trend ist im Moment spürbar. Wenn in den Boomjahren bei Grossprojekten budgetiert wurde, dann wurde verständlicherweise eher in das Produkt investiert als in die Promotion. Doch wenn der Markt ins Stocken gerät, verändert sich die Ausgangslage.

KOMMUNIKATION ALS SCHLÜSSEL. Wie kann man den Absatzschwierigkeiten entgegenwirken? Die Antwort ist einfach: mit konsistenter Markenbildung und integrierten Kommunikationskonzepten, die viel früher in die Planung einbezogen werden müssen, als dies bisher der Fall war. Denn nur, wenn die klassischen vier «P» des Marketings (Place, Product, Price, Promotion) auch sorgfältig aufein-

ander abgestimmt sind, funktioniert der Absatz. Kommunikation ist der Schlüssel der Promotion und kostet schnell viel. Zudem müssen die Verantwortlichen heutzutage mit immer weniger Budget immer mehr Kommunikationskanäle bespielen, um Wirkung zu erzielen. Unter diesen Umständen ist der zentrale Erfolgsfaktor, eine Projektidentität zu erschaffen, die dem Produkt und der Zielgruppe gerecht wird. Kommunikationskonzepte müssen ihre Kunden und deren Umfeld scharf analysieren und wissen, was sie bewegt, um ihnen das gewünschte Angebot am richtigen Ort und zur richtigen Zeit anzupreisen. Die Herausforderung dabei ist, dass die Zielgruppe und das Produkt übereinstimmen. Gerade der Kauf einer Immobilie zeichnet sich durch ein hohes emotionales Involvement der Kaufinteressierten aus, und der Anbieter kann mit einer stimmigen Identität einen noch nicht existenten Ort emotional aufladen. Dieses Aufladen eines Immobilienprojektes erfolgt im Idealfall mit einer Story, einer Stimmung oder einem übergeordneten Thema. So werden für die Interessenten Identifikationspunkte geschaffen, die sie im Produkt wiederfinden (siehe Sidebox).

PROJEKT UND PROMOTION IM EINKLANG

VERSCHIEDENE VERMARKTUNGSSTRATEGIEN.

Was unterscheidet die Kommunikation bei der Vermarktung von Miet- und Eigentumswohnungen? Eigentumswohnungen und Mietwohnungen haben eines gemeinsam, wenn es um ihre Vermarktung in einem hart umkämpften Markt geht: Sie müssen sich von anderen Angeboten differenzieren. Dies geschieht bereits bei der Entwicklung des Produktes und zieht sich durch bis zur Vermarktung. In beiden Segmenten sind gute Ideen und glaubwürdige Aussagen gefragt, die gezielt um- und eingesetzt werden können. Der Unterschied in der Vermarktung von Eigentums- zu Mietwohnungen ist primär monetär. Für die Vermarktung von Eigentumswohnungen braucht es höhere Investments- und weitere Kommunikationsmassnahmen, die über eine längere Zeit erfolgen als bei Mietwohnungen. Der Prozess bei der Vermarktung von Mietwohnungen ist deutlich schneller und die Ansprache an die Zielgruppen konzentrierter. Einen Mietvertrag abzuschliessen ist nicht gleichbedeutend mit der Unterschrift unter einen Kaufvertrag und erfolgt innerhalb eines viel kürzeren Zeitfensters. Um die Finanzierung zu sichern, startet die Vermarktung von Wohneigentum immer früher. Im Gegensatz dazu kommen Mietwohnungen später auf den Markt. Die Identität oder die Marke eines Mietobjektes muss jedoch unter Umständen nachhaltiger wirken und eine grössere Identifikation erzielen. So werden bei Mietobjekten beispielsweise Elemente wie Naming, Erscheinungsbild oder Dialogplattformen aus der Vermarktungsphase in langfristige Kommunikationsinstrumente für die Mieter umgewandelt und aus der Vermarktungs-Website werden mit wenig Aufwand Mieterportale erstellt. Bei Eigentumswohnungen geschieht das selten. Dort ist mit einem Geschenk oder einer Geste nach Bezug der verkauften Einheiten durch die Eigentümer meist auch der Kommunikationsprozess der Vermarktung abgeschlossen. •



•DENISE NICK

Denise Nick ist Mitinhaberin und Geschäftsführerin von Partner & Partner und leitet das Unit Immobilien Marketing-Kommunikation. Ihre Agentur ist seit über 10 Jahren für verschiedenste Immobilienentwickler und Vermarkter in der ganzen Schweiz tätig.



• **Das Projekt: Aus dem Gebäude der ehemaligen Citröen-Garage in Zürich wird eine Wohnsiedlung mit Gewerbeanteil. Im Schlotterbeck Areal wird das urbane Wohnen neu interpretiert: Die denkmalgeschützte Architektur wird sorgfältig erweitert und bietet künftig Raum für 108 individuell gestaltete Eigentumswohnungen.**

– Die Kernidee: Das Schlotterbeck-Areal wird zu einer Hommage an das schönste Auto aller Zeiten: die Citröen Déesse.

– Die Vermarktungs-idee: DS – die Göttin. Der Name ist Programm der Vermarktung. Der Verkauf der Wohnungen wird konsequent unter diesem Thema inszeniert. Die alte Halle wird zum Ausstellungsraum und In-Place, wo das urbane Leben zelebriert wird.

– Die Zielgruppe: die urbane Zürcher-Szene ab 35 bis 70 Jahre. Sie wohnt gerne in der Stadt, legt Wert auf Kultur und Design und möchte sich etwas Besonderes leisten, ohne dafür zu viel zu bezahlen.

– Konzeptansatz: Aufgrund der lokal begrenzt-

ten Zielgruppe liegt der Fokus der Kommunikation auf der Inszenierung vor Ort und der Durchführung von Events. Aspekte des Citröen DS Designs sind in der Architektur zentral und werden auch als Gestaltungselement für die Inszenierung des Bauprojektes genutzt. So entsteht eine Brücke zwischen Architektur und Kommunikation sowie zwischen alt und neu.

– Kommunikative Massnahmen: Verkaufunterlagen werden als Hommage an die Citröen DS im Stil seiner Zeit aufbereitet. Website im Responsive Design mit Wohnungsfinder und integriertem Eventkalender, Nutzung spezieller Kanäle zur «Word of Mouth»-Verbreitung, PR in verschiedenen Medien, Events mit unterschiedlichen Gästegruppierungen aus den jeweiligen Zielgruppen.

Das Projekt ist ein Beispiel für das konsequente Zusammenspiel zwischen Entwicklern, Architekten, Vermarktern und Kommunikationsprofis.. Eine homogene Projektidenschaft, bis hin zur Ausstattung der Küchen- und Badezimmer, dient als Basis für eine erfolgreiche Vermarktung. •

ANZEIGE

iVIEWER Projektwebseiten selbst erstellen



imstaegli.ch



residence-les-sauges.ch



seewürfel.ch



living9.ch

Pro Webseite:

CHF 90.–/Monat ohne Account

CHF 50.–/Monat mit Account

(CHF 920.–/Jahr)

individuelles Design auf Anfrage

CHF 1'800.– bis CHF 3'200.–

IMMOSEVER
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

www.immoserver.ch
Tel. 056 209 01 55

So ein Katzenjammer

Immer häufiger wird in Stockwerkeigentümergeinschaften der Ruf laut, die Möglichkeit der Tierhaltung reglementarisch einzuschränken oder gar zu verbieten. Anhand eines konkreten Beispiels soll diese Forderung praktisch und juristisch beleuchtet werden.



Auch Katzen können zu Streitigkeiten zwischen Stockwerkeigentümern führen.

PETRA GROGNOZ UND MICHEL DE ROCHE* ●

DIE PROTAGONISTEN: Eine süsse kleine Katze und ihr Halter, ein Stockwerkeigentümer A im Erdgeschoss des Hauses X. Ferner ein Auto mit Textildach und sein Eigentümer, dazu Stockwerkeigentümer B im Dachgeschoss des Hauses X.

DIE GESCHICHTE: Stockwerkeigentümer B entdeckt eines Tages Katzenspuren auf dem Textildach seines Autos, das in der Autoeinstellhalle von Haus X steht. B lässt das Dach auf Schäden überprüfen. Die Reparaturkosten belaufen sich auf 15 000 CHF. Darauf wird Stockwerkeigentümer B bei A vorstellig. A entschuldigt sich und meldet den Schaden seiner Haftpflichtversicherung. Zudem beteuert A, dass dies nicht wieder vorkommen soll, eine Garantie will er jedoch nicht abgeben. Schliesslich kann eine an Auslauf gewohnte Katze nicht eingesperrt, dressiert, geschweige denn an der Leine durch die Gegend geführt werden. Ausserdem müsste im Wiederholungsfall bewiesen werden, ob A's Katze tatsächlich die Übeltäterin ist. Dies

liesse sich einfach mittels DNA-Analyse feststellen, so B.

Die Dinge nehmen ihren Lauf und Stockwerkeigentümer B entdeckt ein zweites Mal Spuren einer Katze auf dem Dach seines Autos. Ein Schaden ist aber dieses Mal nicht entstanden. B verlangt anlässlich der ordentlichen Stockwerkeigentümerversammlung, dass A seine Katzen künftig in der Wohnung behalten muss. A

» Ein Auto wurde beschädigt, keine Gebäudeteile. Geht es um Tierhalterhaftpflicht?«

weigert sich. B verlangt unter dem Traktandum Varia ein Tierhalteverbot in gemeinschaftlichen Räumen und in der gemeinschaftlichen Umgebung oder noch besser ein komplettes Verbot von Katzenhaltung. Dies soll im Reglement entsprechend angepasst werden. Die Hausordnung spricht von einer möglichen Tierhaltung, solange sich andere nicht gestört fühlen.

A hält diese Forderung aus zwei Gründen nicht für durchsetzbar: Erstens, weil es gar keine Beweise gebe, und zweitens, weil eine solche Regelung gegen seine Rechte als gleichberechtigter Eigentümer verstosse. Die Versammlung war nicht zu 100 % anwesend respektive vertreten. Stockwerkeigentümer B, der inzwischen eine zusätzliche Vollmacht besitzt, spricht sich für seine Interessen aus und verlangt den Beschluss so zu protokollieren. Der Verwalter gerät unter Druck und folgt dem Antrag von B. A könne ja den Beschluss innert 30 Tagen anfechten, was aber nicht geschieht. A wird nach zwei Monaten beim Verwalter vorstellig mit der Feststellung, sich nicht an diesen Entscheid zu halten, da dieser für ihn nichtig sei.

DIE PROBLEMSTELLUNG: Wie erfolgt eine korrekte Problemanalyse, und wie könnten eine fruchtbare Lösungen aussehen? Der Verwalter wünscht sich eine friedliche, für alle Beteiligten gangbare Regelung, möglichst ohne weitergehende juristische Auseinandersetzungen. Er stellt sich in diesem Zusammenhang zahlreiche Fragen.

- Thema war nicht gehörig traktandiert – Beschluss nichtig oder anfechtbar?
- Muss die Verwaltung dieses Problem lösen? Oder handelt es sich um eine rein privatrechtliche Auseinandersetzung? Ein Auto wurde beschädigt, keine Gebäudeteile. Geht es nur um Tierhalterhaftpflicht?
- Art. 712a Abs. 2 definiert eine erste Schranke in der freien Nutzung. Dieser Artikel umschreibt die Sorgfaltspflicht und gegenseitige Rücksichtnahme in Bezug auf die gemeinschaftlichen Bauteile sowie Anlagen und Einrichtungen. Inwieweit greift dieser Artikel im vorliegenden Fall?
- Art. 684 ZGB – der Beizug dieses Artikels ist prüfen. Genügt dieser Wortlaut, um ein teilweises oder absolutes Katzenhalteverbot auszusprechen? Stockwerkeigentümer B hat einen rechtskräftigen Beschluss, den er nötigenfalls mit Anwaltshilfe durchsetzen will.
- Stockwerkeigentümer A spricht von einem Verstoss gegen seine Eigentums- und Persönlichkeitsrechte.
- Frage der Beweispflicht – Gefahr eines erneuten Schadens besteht grundsätzlich überall, nicht nur in der Autoeinstellhalle.

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM

- Wie kann die Autoeinstellhalle vor «ungewollten Besuchern» besser geschützt werden? Gibt es technische Hilfsmittel?
- Könnte B allenfalls sein Auto besser schützen? Inwieweit kann man das von B verlangen? Würden dadurch seine Persönlichkeitsrechte eingeschränkt?

ANALYSE AUS SICHT DES ANWALTS, DER A BERÄT:

- Der Beschluss ist zumindest anfechtbar. Ob allein aufgrund der fehlenden Traktandierung Nichtigkeit vorliegt, ist fraglich. Da die Anfechtungsfrist jedoch ohnehin ausgelaufen ist, macht es Sinn, das Gespräch mit der Verwaltung zu suchen, um nicht eine ohne Fristeinhaltung mögliche Klage auf Feststellung der Nichtigkeit einreichen zu müssen. Ob ein absolutes Tierhalteverbot überhaupt möglich wäre, ist fraglich, sofern dieses nicht bereits im Rahmen der Begründung der Gemeinschaft festgelegt wurde. Das gilt es, bei der Verwaltung für das weitere Vorgehen mitzuteilen.
- Ob es B gelingt, allfällige Schäden direkt A's Liebling nachzuweisen, ist offen. Die von B angekündigte DNA-Analyse ist wirtschaftlich kaum sinnvoll. Aus Sicht des Juristen geht es nicht primär um ein Problem unter Stockwerkeigentümern, sondern um eine reine Tierhalterhaftung. Art. 684 ZGB ist hier nicht anwendbar, weil es nicht um eine Immission im Sinne dieser Bestimmung geht. Im Streitfall könnte man sich die Frage stellen, ob die Tierhalterhaftung überhaupt greift, wenn baulich der Zugang zur Autoeinstellhalle für Katzen unmöglich ist, beziehungsweise erschwert wird und A dafür sorgt, dass seine Katze zumindest nicht durch das Haus in die Einstellhalle gelangen kann.

DIE LÖSUNG AUS SICHT DES VERWALTERS. Aus Sicht des Verwalters macht es Sinn, gegenüber der Stockwerkeigentümergeinschaft einzugestehen, dass der Entscheid nicht rechtskräftig gefällt wurde, da er nicht gehörig traktandiert worden ist. Sinnvoll wäre die Einberufung einer Stockwerkeigentümersammlung mit folgenden Lösungsansätzen:

- B ist einverstanden sein Auto bei Nichtgebrauch besser zu schützen.

- Verweis auf Grundsatz der gesetzlich und reglementarisch formulierten Sorgfaltspflicht eines jeden Stockwerkeigentümers.
- Keine Radikallösung eines Tierhalteverbotes im Haus. Denkbar wäre ein detailliertere Ausformulierung der Hausordnung, wie zum Beispiel «Für nachweisliche Beschmutzung und/oder Beschädigung von gemeinschaftlichen Teilen haftet immer der Tierhalter».
- A wird dazu gebracht, dass er seine Katze nur noch über das eigens eingebaute Katzentürchen via Küche ins Freie lässt. B ist einverstanden sein Auto bei Nichtgebrauch besser zu schützen.
- A nimmt zur Kenntnis, dass er bei einem erneuten nachweislichen Vorfall vollumfänglich haftbar gemacht wird. Und die Moral von der Geschichte: Der Lösungen gibt es vielerlei. Der Katze ist es einerlei. ●

3. HERBSTANLASS DER FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

«Wir streiten über die Zukunft des Stockwerkeigentums: Was meinen Sie?»

Das Recht des Stockwerkeigentums steht kurz vor dem 50-jährigen Geburtstag. Die Fachkammer Stockwerkeigentum nimmt dies zum Anlass, um im Rahmen ihres dritten Herbstanlasses über die Zukunft des Stockwerkeigentums zu diskutieren.

Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Titularprofessor der Universität Fribourg, wird verschiedene Probleme der aktuellen Rechtsordnung aus juristischer und praktischer Sicht beleuchten und Lösungsvorschläge entwerfen. Ihm stellt die Fachkammer Stockwerkeigentum mit Petra Grognuz und Benno Zoller zwei erfahrene Bewirtschaftler gegenüber. Sie werden Wermelingers Thesen kommentieren und allenfalls eigene Vorschläge einbringen, ehe die Diskussion auch für das Publikum eröffnet wird.

Der Anlass findet am 30. Oktober 2014 ab 17.00 Uhr in der Tonhalle St. Gallen statt. Zuvor findet noch eine fakultative Führung durch die Altstadt mit Besichtigung der Stiftsbibliothek statt. Eine kostenlose Anmeldung ist erforderlich und auf der Homepage der Fachkammer Stockwerkeigentum zum Download bereit (<http://www.svit.ch/de/stwe/termine-und-events.html>).

Die Fachkammer Stockwerkeigentum freut sich auf Ihre Teilnahme.



*PETRA GROGNUZ

Die Autorin ist Eidg. dipl. Immobilienreuhänderin, Mitglied der GL und Partnerin von H.P. Burkhalter + Partner AG, Dozentin Stockwerkeigentum Immobilienbewirtschaftler an den Berner Feusi Schulen und Vorstandsmitglied der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT.



*MICHEL DE ROCHE

Der Autor ist Anwalt in Basel und berät vorwiegend Kunden aus dem Immobilienbereich. Zudem ist er Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

- Wie in der Immobilien bereits verschiedentlich angekündigt (Immobilien 7/2012, 9/2012, 12/2013) konnte am 26. Mai 2014 ein erster Ausbildungsblock «Fit für Stockwerkeigentum» durchgeführt werden.

Die Teilnehmerliste, auf 16 Personen beschränkt, war erfreulich schnell besetzt. Der Workshop richtete sich an Immobilienbewirtschaftler von Stockwerkeigentum, die durch ein gezieltes Training richtiges Handeln durch klar definierte Prozesse steuern wollen.

In kleinen Gruppen wurde anhand der Problemstellung eines knackigen Fallbeispiels analysiert, Risiken/Schwachstellen herausgefunden, zwischenmenschliche Probleme gefiltert, rechtliche Konsequenzen erhoben. Die Teilnehmer übten die gegenseitige Wahrnehmung, Verständnis aufzubringen und Fehler zuzugeben. Zum Schluss wurde anlässlich einer gespielten Stockwerkeigentümersammlung eine mögliche Lösung des Falls besprochen. Es zeigte sich rasch, dass der Versammlungsleiter ein starker Prozessleader sein muss. Klare Anweisungen vermindern Unsicherheiten bei den Stockwerkeigentümern. Es erfordert Mut, Einwände seitens der Versammlung auch mal stehen zu lassen. Durch Unsicherheit des korrekten Ablaufes und der Frage, was ist richtig oder falsch, kann es plötzlich auf zwischenmenschlicher Ebene Probleme, Missverständnisse geben. Schwergewichtig wurde herausgefiltert wie wichtig Aktenkunde, Rechtssicherheit und vor allem die Sicherheit in der Argumentation ist. ●

Die Trainer, Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt; Sascha Güntert, Executive MBA & MAS in Bildungsmanagement und Erwachsenenbildung und Frau Margrit Hauser, Dozentin Immobilienbewirtschaftung FA verstanden es hervorragend, gestützt auf das 3-Säulen Prinzip der Fach-/Sozial- und Methodenkompetenz, Wissen, Anwendung und Umsetzung zu vermitteln.

Eine kritische Würdigung und Reflektion des Tagesablaufes mit Teilnehmern und im Anschluss mit den Projektverantwortlichen zeigt, dass dieses System der Weiterbildung Zukunft hat. Gewisse organisatorische und ablauftechnische Korrekturen müssen noch angebracht werden. Es ist aber gelungen, die drei wichtigen Säulen für die erfolgreiche Abwicklung eines «Beziehungsgeschäftes» – Fach-/Sozial- und Methodenkompetenz – unter einen Hut zu bringen.

Die nächsten Workshops sind bereits in Planung. Die genauen Daten finden Sie in der nächsten Immobilien-Ausgabe publiziert.

Reaktionen von TeilnehmerInnen:

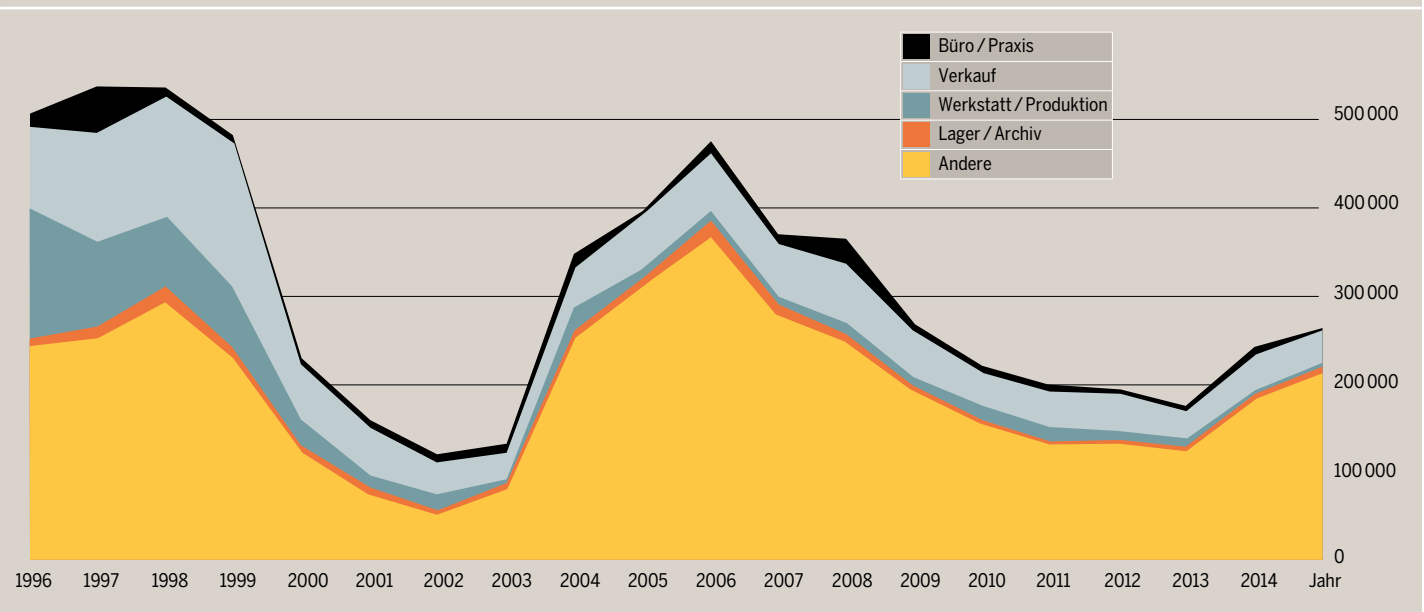
- Ich konnte mir über den Tagesablauf nicht viel vorstellen. Bin positiv überrascht und gehe zufrieden nach Hause.
- Die kleinen Gruppen zwingen zur aktiven Mitarbeit. So kann am meisten profitiert werden.
- Die Einladung hat nicht zu viel versprochen.
- Der Fokus und die Vermittlung der «weichen Faktoren» waren sehr wertvoll. ●

Mehr Leerstände in der City

Der Leerstand der Geschäftsflächen ist in der Stadt Zürich im vergangenen Jahr gestiegen. Mitte Jahr standen 265 000 Quadratmeter Geschossfläche leer, 23 500 Quadratmeter respektive 10% mehr als im Vorjahr.

LEER STEHENDE GESCHÄFTSFLÄCHEN NACH NUTZUNGSART

Stand: 1. Juni des betreffenden Jahres, Leerstände in Quadratmeter, aufsummiert. Quelle: Statistik Stadt Zürich



RED. •

DEUTLICHE ZUNAHME DER BÜROLEERSTÄNDE.

Der Leerstand der Geschäftsflächen ist in der Stadt Zürich gemäss dem Statistischen Amt im vergangenen Jahr gestiegen. Am 1. Juni 2014 standen 265 000 m² Geschossfläche leer, 23 500 m² respektive 10% mehr als im Vorjahr. 81% der Leerstände, nämlich 215 000 m², entfielen auf Büro- und Praxisflächen, 40 000 m² auf Lagerflächen und die übrigen 10 000 m² betrafen hauptsächlich Verkaufs- und Produktionsflächen.

Die Büroleerstandsquote liegt aktuell bei 2,9%. 2005 war sie mit 6,2% noch deutlich höher, doch danach gingen die Leerstände Jahr für Jahr zurück. 2012 erreichte der Leerstand mit 1,8% einen Tiefstand, bevor sich der Trend umkehrte. In den letzten zwei Jahren erhöhte sich der Büroleerstand wieder um 90 000 m².

BÜROLEERFLÄCHEN IM ESCHER-WYSS-QUARTIER NEHMEN AB.

Seit 2008 entstanden in

Zürich-West, Zürich-Nord und an der Europaallee, aber auch in angrenzenden Gemeinden zahlreiche neue Geschäftsbauten, wodurch sich in der Stadt Zürich ein gewisser Überhang an Nutzflächen aufbaute. Die zusätzlichen Flächen wurden vom Markt nicht sofort aufgenommen.

Schon 2013 waren die verfügbaren Flächen im Escher-Wyss-Quartier aufgrund der grossen Neubauten auf 55 000 m² angestiegen, sodass sich fast 30% aller gesamtstädtischen Leerstände in diesem Quartier befanden. Bis zum Juni 2014 belebten sich viele dieser neuen Flächen. Der Leerstand in Escher Wyss verringerte sich auf 20 000 m² und die Leerstandsquote sank von 7,0 auf 2,5%.

HOHER LEERSTAND IN DER CITY. Während die Büroleerstände im Escher-Wyss-Quartier im Jahr 2014 zurückgingen, verlief die Entwicklung in der Innenstadt umgekehrt: Im Quartier City verdreifachte sich die leere Bürofläche und die Quote

erhöhte sich auf 10%. Vermehrte Leerstände lassen sich aber auch in der Enge und in Wiedikon sowie – in geringerem Mass – in allen anderen Innenstadtquartieren feststellen.

Die einzige Ausnahme bildet das Quartier Langstrasse mit der Europaallee. Hier hatte die Bautätigkeit schon 2013 zu einer Erhöhung des Leerstands geführt, die bis Mitte 2014 wieder abklang. Allerdings spielten sich die Veränderungen auf relativ tiefem Niveau ab; die Leerstandsquote liegt im Quartier Langstrasse nur bei 0,6%.

ZENTRALE LAGEN VERFÜGBAR. Das erhöhte Angebot bewirkt nicht, dass die verfügbaren Büroflächen günstiger werden. Erhöhte Leerstände in der Innenstadt bedeuten vielmehr, dass im letzten Jahr Büroflächen an zentralen Lagen auf den Markt gelangten.

Die Erhebung zeigt, dass der mittlere Jahresmietpreis pro Quadratmeter leer stehender Bürofläche sich 2014 erhöhte. Der mittlere Preis stieg innert Jahresfrist von 290 auf 350 CHF/m², nachdem er zuvor während Jahren mehr oder weniger konstant war. Dieser markante Sprung ist vor allem auf das grössere Angebot in den teuersten Stadtkreisen 1, 2 und 8 zurückzuführen.

ANZEIGE



«ATTRAKTIVE LAGEN SIND WEITERHIN GEFRAGT»

● Die LGT Bank (Schweiz) AG mietet rund die Hälfte der Räumlichkeiten des ehemaligen Hauptsitzes der Allianz Suisse am Bleicherweg 19 in Zürich. Dort wird sie ab dem 4. Quartal 2015 insgesamt 4770m² Bürofläche belegen, etwa die Hälfte der künftigen Bürofläche. Für die restliche Bürofläche des Gebäudes im Bleicherweg steht die Allianz Suisse derzeit mit weiteren Interessenten in konkreten Verhandlungen. «Trotz der angespannten Lage am Büromarkt in Zürich konnten wir einen renommierten Nutzer für das Gebäude finden. Das spricht für die Attraktivität der Lage und des Objekts im Herzen von Zürich», sagt Alexander Gebauer, CEO der Allianz Suisse Immobilien AG. Die Allianz Suisse wurde bei dieser Transaktion von SPG Intercity Zurich AG beraten. Immobilien hat bei Reiner Gfeller, Leiter Property Management bei Allianz Suisse, nach dem Erfolgsrezept für die Wiedervermietung nachgefragt.

– In der Zürcher City hat sich die leere Bürofläche verdreifacht. Die Quote erhöhte sich auf 10%. Was gab für Allianz

Suisse den Ausschlag, den Kreis 1 zu verlassen und nach Wallisellen zu ziehen?

– Die Direktionseinheiten der Allianz Suisse waren über mehrere Standorte in Bern und Zürich verteilt. Von daher war es für uns sinnvoll, diese an einem Ort zusammenzuführen, um mehr Effizienz in den internen Abläufen zu erreichen. Das ist uns mit dem Umzug nach Walli-



sellen gelungen, wo wir jetzt alle unter einem Dach arbeiten.

– Damit standen Sie aber vor der Herausforderung, in der City nicht mehr benötigte 10000 m² wieder zu vermieten, die sich in Ihrem Besitz befinden.

– Das ist richtig. Aber unsere ehemaligen Standorte sind allesamt an attraktiven La-

gen, sodass wir uns dieser Herausforderung bewusst stellen konnten.

– War Verkauf auch eine Option oder gibt es derzeit keinen Markt?

– Wir haben im Vorfeld natürlich sämtliche Optionen geprüft, uns als langfristig orientierter Investor aber letztendlich für das Halten und Wiedervermieten des Objektes entschieden.

flexible Raumkonzepte und damit verbunden attraktive Büroarbeitsplätze sind stark gefragt.

– Sie haben die Liegenschaften zudem auf Minergie-Standard gehoben. Ist eine Vermietung ohne (energetische) Sanierung nicht mehr zu bewerkstelligen?

– Sie haben die notwendigen Zutaten angesprochen – energieeffiziente Gebäude sind

– Mussten Sie auch preisliche Zugeständnisse machen oder Einmalaufwendungen übernehmen?

– Es liegt in der Natur der Sache, dass jeder Vertragspartner in den Verhandlungen die für ihn optimale Lösung finden möchte. Das ist im Immobiliengeschäft ein ganz normaler Vorgang. Wir haben für beide Seiten einen praktikablen Weg gefunden und mit der LGT Bank (Schweiz) AG einen sehr verlässlichen und renommierten Mietpartner gewonnen. Das spricht für die attraktive Lage des Gebäudes im Herzen von Zürich.

– Welche Rolle kommt dabei dem Berater – in Ihrem Fall SPG Intercity – zu?

– Externe Dienstleister verfügen in der Regel über eine für solche Aufgaben notwendige hohe Marktkenntnis. Auf diese greifen wir nach Bedarf zurück, um die Erfolgchancen in der Vermietung unserer Objekte zu erhöhen. Gleichzeitig nutzen wir die damit einhergehenden Zusatzkapazitäten, um für Mietinteressenten jederzeit ansprechbar zu sein. Das entlastet uns in unserem eigenen operativen Geschäft. ●

» Nebst attraktivem Standort sind flexible Raumkonzepte und damit verbunden attraktive Büroarbeitsplätze stark gefragt.»

REINER GFELLER, LEITER PROPERTY MANAGEMENT BEI ALLIANZ SUISSE

– Was sind die notwendigen «Zutaten» und was das Rezept für eine erfolgreiche Vermarktung wie in Ihrem Fall an die LGT Bank?

– Zuerst einmal ist es besonders wichtig, dass sich die Immobilien an einem attraktiven Standort befinden und darüber hinaus über modernste technische Standards verfügen. Aber auch

in diesem Sinne schon so etwas wie das Salz in der Suppe. Ein solcher Standard wird von Mietinteressenten mehr oder weniger vorausgesetzt, schliesslich achtet jedes Unternehmen auch auf die Kosten. Ohne solche Erneuerungsmassnahmen haben es Vermieter heute schwer, ihre Objekte an den Mann zu bringen.

ANZEIGE

i_mmob8.5

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools
Technical tools
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz

b-its

Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3
Telefon 071/680.06.70
info@b-its.ch

www.b-its.ch

Suisse Romande

thurnherr sa

Route de Châtaigneriaz 1 - 1297 Founex
Téléphone : 022/950.92.00
info@thurnherr.ch

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland

tsab

Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55
info@thurnherr.ch

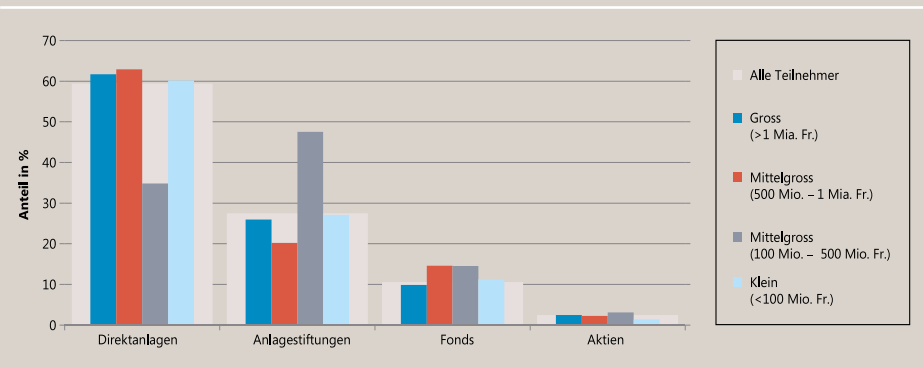
www.tsab.ch

Wie Pensionskassen investieren

Die Frage, ob in der Schweiz eine Immobilienblase besteht, wird intensiv diskutiert. Fakt ist, dass die Immobilienpreise seit 16 Jahren gestiegen sind. Eine Studie der Complementa Investment-Controlling AG zeigt, wie Pensionskassen ihr Immobilienportfolio strukturieren.

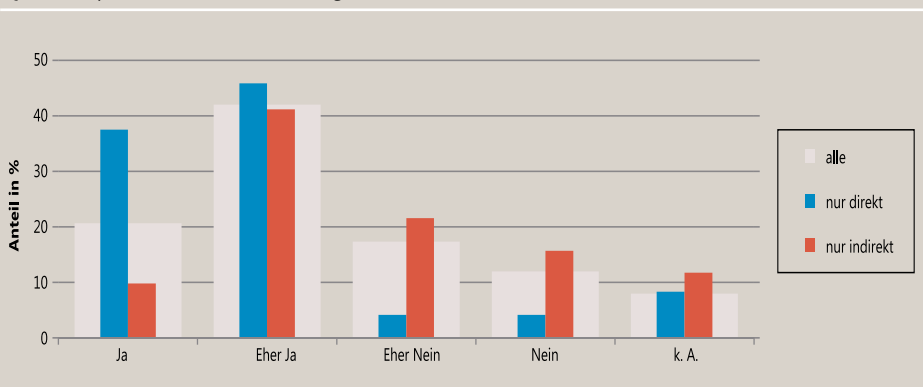
AUFTEILUNG DER SCHWEIZER IMMOBILIEN NACH ANLAGEFORM UND GRÖSSE

Quelle: Complementa Investment-Controlling AG



KRISENRESISTENZ DES EIGENEN IMMOBILIENPORTFOLIOS

Quelle: Complementa Investment-Controlling AG



RED. ● PENSIONSKASSEN INVESTIEREN IN SCHWEIZER IMMOBILIEN.

Bei Schweizer Immobilien dominiert nach wie vor die Direktanlage (59% des Bestandes). Das ergab eine Studie der Complementa Investment-Controlling AG. Die Auswertungen basieren auf einem Fragebogen, den 156 der 283 in der Studie vertretenen Pensionskassen ausgefüllt haben. Bei den indirekten Anlagegefässen wiederum dominieren die Anlagestiftungen mit 28% gegenüber den Immobilienfonds mit 11% deutlich. Umsetzungen mit Aktiengesellschaften finden nur vereinzelt Anwendung (3%). Aufgrund der geringen Bedeutung von Immobilienaktien wird diese Anlagemöglichkeit in den kommenden Auswertungen nicht berücksichtigt.

Die Grösse der Pensionskassen spielt bei der Umsetzungsart nur eine kleine Rolle. Analysiert man die Daten nur nach den in der Studie standardmässig verwendeten Grössenklassen, so ergibt sich ein einheitliches Bild. Das verwundert,

da eine gewisse Grösse notwendig ist, um ein eigenes, diversifiziertes Portfolio aufzubauen und effizient zu bewirtschaften. Bei der mittleren Grössenklasse von 100 Mio. bis 1 Mrd. CHF lohnt sich deshalb ein detaillierter Blick, indem man eine zusätzliche Grenze bei 500 Mio. CHF zieht. Der Anteil Direktanlagen ist bei Pensionskassen von 100

„Zwei von drei Pensionskassen glauben, dass ihr Immobilien-Portfolio besser durch eine nächste Immobilienkrise kommt.“

bis 500 Mio. CHF denn auch substantiell geringer (35%). Ausgeglichen wird das durch einen höheren Anteil Anlagestiftungen (48% vs. durchschnittlich 28%). Bei kleinen Pensionskassen (bis 100 Mio. CHF) liegt der Anteil von Direktanlagen hingegen auf ähnlichem Niveau wie bei

Kassen ab 500 Mio. CHF. Ein grosser Bestand an selbstgenutzten Liegenschaften dürfte für dieses Phänomen verantwortlich sein. Diese wollen die meisten Unternehmen nicht via Sacheinlage in ein Kollektivgefäss auslagern. Allein ein Bürogebäude oder eine Produktionshalle kann aber bei kleinen Kassen bereits eine bedeutende Bilanzposition bilden. 72% der Teilnehmer setzen die Anlagekategorie mit mehreren Anlageformen um, 17% nur mittels Direktanlagen und 11% nur mittels Anlagestiftungen. Reine Aktien- und Fondsumsetzungen sind nur sehr vereinzelt zu beobachten. Knapp ein Drittel aller Teilnehmer verzichten auf den Einsatz von Anlagestiftungen.

KEIN ANLAGENOTSTAND IN SICHT. Die Verantwortlichen der Pensionskassen wurden nicht nur zu ihrem Anlageverhalten gefragt, und ob sie zukünftig gerne im Bereich Schweizer Immobilien investieren würden, sondern auch, ob sie dabei Probleme bei der Umsetzung hätten.

Ein Blick auf die kotierten Anlagegefässe zeigt Kapitalerhöhungen in Höhe von 2,5 Mrd. CHF für 2013 und 1,3 Mrd. CHF für das 1. Halbjahr 2014. Auch wenn die Kapitalerhöhungen substantiell sind, entsprechen diese nur einem Bruchteil der geschätzten Immobilien-Investitionen von Schweizer Pensionskassen. Diese Volumina haben in den letzten Jahren nicht ausgereicht, um die Immobilienquote stabil zu halten.

Lediglich 9% der Sudenteilnehmer haben die Frage «Haben Sie Probleme, die gewünschte Quote zu erfüllen?» mit einem klaren «Ja» beantwortet. Für rund

60% der Teilnehmer ist es hingegen kein grosses Problem. Andere Ergebnisse erhält man, wenn man die Antworten nach der Grösse des Immobilienportfolios analysiert. Je grösser das Immobilienportfolio ist, desto grösser sind die Probleme, Anlagemöglichkeiten zu finden.

Die Teilnehmer mit einem Immobilienvermögen unter 100 Mio. CHF haben mit annähernd 70% kaum Probleme ihren Bedarf zu decken, andererseits haben Pensionskassen mit grösseren Immobilienvermögen die Frage mehrheitlich bejaht (51%). Jene Teilnehmer, die

nicht genügend Anlagealternativen finden, würden gerne deutlich mehr Anlagestiftungen und Immobilienfonds besitzen als der Durchschnitt. Die Anbieter hatten in den letzten Jahren keine Mühe, genug Kapital zu gewinnen. Im Gegenteil, vermutlich ist es derzeit eine der grössten Herausforderungen der Anbieter, die Erwartungshaltung bezüglich Überzeichnungen zu managen. Im Wohnbereich wurden bis 18-fache Überzeichnungen registriert.

ÜBERWIEGEND KRISENRESISTENTE IMMOBILIENPORTFOLIOS. Zwei von drei Pensionskassen glauben, dass ihr Immobilienportfolio besser durch eine nächste Immobilienkrise kommt. Auch bei dieser Frage unterscheiden sich jene Pensionskassen von der Gesamtmenge, die ihre

Immobilienquote ausschliesslich durch Direktanlagen umsetzen. Sie sind deutlich optimistischer bezüglich der Krisenresistenz als jene, die indirekte Anlageformen nutzen.

Nebst einem gewissen Bias zu Gunsten der eigenen Fähigkeiten ist vermutlich die grössere Kenntnis der eigenen Immobilien für diese Einschätzung verantwortlich.

Das grösste Risiko sehen die Pensionskassen in einem Zinsanstieg. 20% sehen hier ein sehr grosses Risiko und knapp die Hälfte zumindest ein grosses Risiko. Hingegen sehen trotz der aktuellen politischen Diskussionen um die Einwanderung nur 3% der Teilnehmer eine ausbleibende Zuwanderung als ein sehr grosses Risiko. Die zunehmende Regulierung im Immobilienbereich

zeigt ebenfalls Spuren. Fast ein Drittel der Teilnehmer betrachtet diese als ein grosses Risiko. An der künftigen Beliebtheit der Immobilien relativ zu anderen Anlagekategorien zweifeln nur die wenigsten (15%). Bei der Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Anlegern zeigt sich bei den Leerständen, dass direkte Anleger bezüglich der möglichen zukünftigen Leerstände der eigenen Liegenschaften optimistischer sind als der Markt. Die Grösse der Pensionskasse ist irrelevant bei der Beurteilung der Risiken.

EIN DRITTEL DER PENSIONS KasSEN WILL IM AUSLAND INVESTIEREN. Eine starke Überzeugung bezüglich der Preisentwicklung im Wohnbereich war bei den Teilnehmern nicht auszumachen. Sie wider-

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
Bathroom Culture since 1892  www.laufen.com

arwa
WATER INSPIRATION  SINCE 1854



spiegelt die allgemeine Einschätzung, dass die Luft nach oben zwar begrenzt ist, einen Immobiliencrash erwarten jedoch nur die Wenigsten in den nächs-

„Es bleibt abzuwarten, ob die immer tieferen Rendite-Erwartungen bei Schweizer Immobilien tatsächlich zu mehr Auslandsinvestitionen führen.«

ten fünf Jahren. Für die nächsten ein bis zwei Jahre erwartet keiner der Studienteilnehmer, dass sich das Preisniveau von Schweizer Wohnimmobilien abschwächt. Dadurch lässt sich eine ungebrochene Nachfrage nach Anla-

gefasst mit Schweizer Wohnimmobilien erklären. Bedenkt man, dass die regionale Diversifikation als wichtigstes Auswahlkriterium für Schweizer Immobilien genannt wurde, überrascht der starke Home Bias zunächst. Der Anteil ausländischer Liegenschaften in den Immobilienportfolios liegt aktuell bei 9%, nachdem er Ende 2007 noch bei 12% lag. Offensichtlich haben ausländische Immobilien im Zuge der Finanzkrise an Wert und damit auch an Reiz verloren.

Aus Sicht einer optimierten Portfolio-Konstruktion erscheint ein sehr starker Home Bias suboptimal zu sein. Im Bereich der Aktien wurde der Home Bias

in den letzten Jahren abgebaut. Die stabilen Erträge aus Schweizer Immobilien in den letzten 18 Jahren haben den Pensionskassenverantwortlichen aber Recht gegeben und wenig Druck erzeugt, im Ausland zu investieren.

Es bleibt abzuwarten, ob die immer tieferen Rendite-Erwartungen bei Schweizer Immobilien tatsächlich zu mehr Auslandsinvestitionen führen. Immerhin plant etwa ein Drittel der befragten Teilnehmer einen Aufbau im Ausland und zwar konsistent über alle Anlageformen. Für einen verstärkten Aufbau einer globalen Immobilienstrategie sprechen nicht nur die weiterhin höheren Renditen im Ausland, sondern auch die breitere Diversifizierung von Konjunktur- und Immobilienzyklen in den verschiedenen Märkten. ●

ANZEIGE





Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

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

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

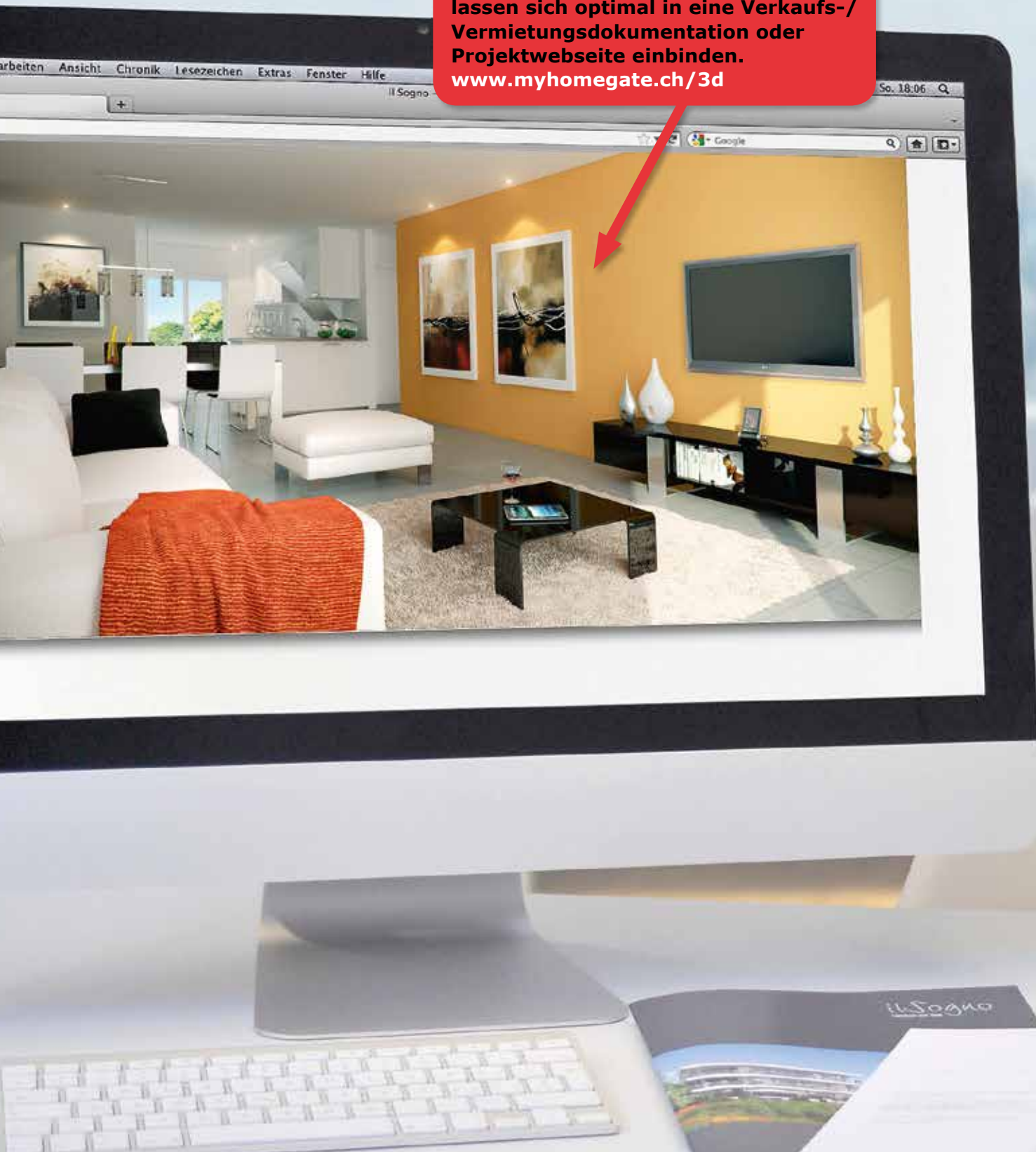
Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Rufen Sie uns an.

ALL CONSULTING AG	9000 St.Gallen Scheibenackerstrasse 2	www.all-consulting.ch info@all-consulting.ch	Telefon 0848 733 733 ABACUS Gold-Partner
-------------------	--	---	---

Ihr Vertriebspartner für



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



3D Visualisierungen
Attraktive Einblicke in
Ihre Immobilie.

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Ungültige Eigenbedarfskündigung

Kündigt der Vermieter während der Sperrfrist gestützt auf dringenden Eigenbedarf, so ist er für das Vorliegen des Eigenbedarfs sowie dessen Dringlichkeit beweispflichtig. Das Bundesgericht hat die Beschwerde einer Vermieterin abgewiesen.



Der dringende Eigenbedarf – in diesem Fall für den Sohn – ist beweispflichtig (Bild: photocase.de).

RED. ●

SACHVERHALT. Die Vermieterin A und der Mieter B schlossen am 12. April 2005 einen Mietvertrag über eine 5-Zimmer-Wohnung ab. Am 27. Dezember 2008 kündigte die Vermieterin das Mietverhältnis ein erstes Mal. Die staatliche Schlichtungsstelle für Mietstreitigkeiten befand diese Kündigung für ungültig. Am 31. Juli 2009 und 28. Januar 2010 erfolgten die zweite und dritte Kündigung, die von der Schlichtungsstelle ebenfalls für ungültig erklärt wurden.

Am 17. Januar 2011 gelangte der Mieter mit einem Begehren um Mietzinsreduktion und Inkonvenienzentschädigung für die Dauer von Sanierungsarbeiten an die Schlichtungsstelle. Eine erste Verhandlung in dieser Angelegenheit fand am 30. März 2011 statt, ein Augenschein und die zweite Verhandlung folgten am 14. Juli 2011. Am 18. April 2011 kündigte die Vermieterin den Mietvertrag per 31. Juli 2011 ein viertes Mal mit der Begründung des dringenden Eigenbedarfs. Der Mieter forcht diese Kündigung erneut bei der staatlichen Schlichtungsstelle für Mietstreitigkeiten an und verlangte eventualiter eine angemessene Erstreckung. Der von der Schlichtungsstelle unterbreitete Urteilstvorschlag wurde von der Vermieterin abgelehnt, worauf sie die Klagebewilligung erhielt.

Mit Klage vom 26. August 2011 beantragte die Vermieterin dem Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt, es sei festzustellen, dass die Kündigung vom 18. April 2011 nicht missbräuchlich und somit gültig sei. Mit Entscheid vom 19. Januar 2012 wies das Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt die Klage ab. Die von der Vermieterin dagegen erhobene Berufung wies das Appellationsgericht des Kantons Basel-Stadt mit Entscheid vom 11. Dezember 2012 ebenfalls ab und bestätigte den Entscheid des Zivilgerichts vom 19. Januar 2012.

Mit Beschwerde in Zivilsachen beantragte die Vermieterin als Beschwerdeführerin vor Bundesgericht, das Urteil des Appellationsgerichts sei aufzuheben. Das Bundesgericht wies die Beschwerde ab, soweit es darauf eintrat.

AUS DEN ERWÄGUNGEN. Die Kündigung der Beschwerdeführerin vom 18. April 2011 ist während mehrerer laufender dreijähriger Kündigungssperrfristen erfolgt. Gemäss Art. 271a Abs. 3 lit. a OR sind diese Sperrfristen nicht anwendbar, wenn die Kündigung wegen dringenden Eigenbedarfs der Vermieterin für sich oder nahe Verwandte ausgesprochen wird. Der dringende Eigenbedarf im Sinne von Art. 271a Abs. 3 lit. a OR ist nach der Rechtsprechung des Bun-

desgerichts immer dann gegeben, wenn es der Vermieterin aus wirtschaftlichen oder anderen Gründen nicht zumutbar ist, auf die Benutzung der vermieteten Wohnung oder des Hauses zu verzichten.

Beim Entscheid über diese Frage sind alle erheblichen Umstände des Falles zu würdigen. Das Erfordernis der Dringlichkeit ist dabei nicht allein zeitlich, sondern auch sachlich zu verstehen. Es müssen Gründe vorliegen, denen auch nach objektiver Beurteilung eine gewisse Bedeutung zukommt. Der Entscheid über die Frage, ob dringender Eigenbedarf vorliegt, beruht weitgehend auf Ermessen. Ermessensentscheide dieser Art überprüft das Bundesgericht an sich frei; es übt dabei aber Zurückhaltung und greift nur ein, wenn die kantonale Instanz von dem ihr zustehenden Ermessen einen falschen Gebrauch gemacht hat, das heisst, wenn sie grundlos von in Lehre und Rechtsprechung anerkannten Grundsätzen abgegangen ist, wenn sie Gesichtspunkte berücksichtigt hat, die keine Rolle hätten spielen dürfen, oder wenn sie umgekehrt rechtserhebliche Umstände ausser Acht gelassen hat. Aufzuheben und zu korrigieren sind ausserdem Ermessensentscheide, die sich als im Ergebnis offensichtlich unbillig, als in stossender Weise ungerecht erweisen.

Die Vorinstanz hat festgestellt, dass grundsätzlich ein Eigenbedarf der Beschwerdeführerin für ihren Sohn anzunehmen sei, da der Sohn mangels Einkommen und vorhandener zumutbarer Wohnung ein Interesse daran habe, in eine Wohnung der Mutter einzuziehen zu können, die gegebenenfalls auf einen Mietzins verzichten könne. Dieser geltend gemachte Eigenbedarf sei jedoch weder ernsthaft noch dringlich; die Beschwerdeführerin verfüge über zwei Liegenschaften mit mehreren Wohnungen, wobei zum relevanten Zeitpunkt der Kündigung mindestens eine weitere Wohnung frei gewesen sei. Es habe somit die Möglichkeit bestanden, dass die Beschwerdeführerin ihrem Sohn eine andere (freie) Wohnung zur Verfügung stelle oder das (von ihm zeitweise bewohnte) Atelier mit einer Waschgelegenheit auszustatten, anstelle einem missliebigen Mieter die 5-Zimmer-Wohnung zu kündigen.

Daran ändere auch nichts, wenn die Beschwerdeführerin vorbringe, ihr Sohn wolle die gekündigte 5-Zimmer-Wohnung selbst renovieren; einerseits würden noch keine

Baubewilligungen diesbezüglich vorliegen und andererseits wäre die dannzumal renovierte Wohnung für den Sohn wiederum zu teuer. Sodann sei darauf hinzuweisen, dass es möglich gewesen wäre, dem Sohn eine günstigere Wohnung zu bezahlen, die weniger als fünf Zimmer gross sei bzw. weniger als monatlich Fr. 1438.– Miete koste. Schliesslich sei zu beachten, dass die Beschwerdeführerin dem Beschwerdegegner am 18. April 2011 per 31. Juli 2011 gekündigt habe, während ihr Sohn erst auf den 1. Oktober 2011 eine Wohnung benötigt habe. Damit erscheine die Kündigung vom 18. April 2011 als Vorwand, um die Sperrfrist zu umgehen, weshalb sich diese als unwirksam erweise.

Die Beschwerdeführerin bringt vor, die Vorinstanz stelle an den Beweis eines dringenden Eigenbedarfs zu hohe Anforderun-

gen. Die Dringlichkeit des Eigenbedarfs sei mit der Unzumutbarkeit der Wohnsituation ihres Sohnes, dessen finanziell schlechten Möglichkeiten und damit einhergehenden mangelnden anderen geeigneten Wohnmöglichkeiten rechtsgenüchlich bewiesen.

Dabei macht die Beschwerdeführerin geltend, die Zurverfügungstellung der unrenovierten und dadurch günstigsten Wohnung des Beschwerdegegners sei die einzige zumutbare Lösung für das familiäre Problem gewesen. Der Beschwerdeführerin sei es aus wirtschaftlichen Gründen weder zumutbar gewesen, ihrem Sohn die teurere renovierte frei stehende Wohnung anzubieten, noch das von ihrem Sohn zeitweise bewohnte Atelier mit einer Waschgelegenheit auszustatten.

Die Beschwerdeführerin lege nicht rechtsgenüchlich dar, inwiefern die Vorins-

tanz an den Beweis des dringenden Eigenbedarfs zu hohe Anforderungen gestellt haben soll. Die Vorinstanz habe richtigerweise erkannt, dass die Beweislast für den Nachweis des dringenden Eigenbedarfs der Beschwerdeführerin obliege. ●

Urteil des Bundesgerichtes 4A_78 / 2013 vom 16. Mai 2013. Ausführlich kommentiert von lic. iur. Monika Sommer, Zürich, in «MietRecht Aktuell», 2/2014.

MRA ABSTRACT

Die Fachpublikation «MRA – MietRecht Aktuell» ist eine periodisch erscheinende, von Mietrechtsspezialisten betreute Publikation de SVIT Verlag AG. Sie widmet sich Fragen und Gerichtsurteilen aus dem weiten Umfeld des Mietrechts und ist damit eine unentbehrliche Lektüre für Immobilienprofis und Eigentümer.

Unter dem Titel «MRA Abstract» veröffentlicht die Immobilien Auszüge und Zusammenfassungen ausgewählter Aufsätze und Kommentare. Für die ausführlichen Fassungen verweist die Redaktion auf die betreffende Ausgabe von «MRA – MietRecht Aktuell».

ANZEIGE



www.alfred-mueller.ch

Räume voller Leben

Arbeitsräume, wo alles andere zur Nebensache wird.

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

Alfred Müller

Kleine Kosten – grosse Wirkung

Im Februar 2014 hat CRIF AG mit der Übernahme von Teledata einen starken Anbieter von Adress- und Bonitätsdaten geschaffen. Immobilien sprach mit Andreas Dietschweiler, Leiter Geschäftsfeld Immobilien bei CRIF, über die Bedeutung von Bonitätsdaten und Datenschutz.

IVO CATHOMEN •

– Bonitätsinformationen sind in der Vergangenheit regelmässig in den Radar von Konsumenten- und Datenschützern geraten. Was hat sich inzwischen getan?

– Bereits 1998 wurde unsere Datenbank als eine der ersten in der Schweiz beim Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) registriert. Unsere Auskunftsdienstleistungen erfüllen alle Anforderungen des Datenschutzes und



» Wir stellen in den letzten Jahren eine graduelle Verschlechterung der Zahlungsmoral fest.«

ANDREAS DIETSCHWEILER

werden auch regelmässig vom Datenschützer überprüft. Wie bei einer Betriebsauskunft ist immer ein Interessennachweis notwendig, um eine Bonitätsauskunft zu erhalten. Wir haben in den letzten Jahren unsere Reports sowie die Selbstauskünfte so weit optimiert, dass sie selbsterklärend sind.

– Wird der Nutzen in der Immobilienwirtschaft anerkannt?

– Es gibt Mietinteressenten, die Anträge mit falschen Angaben einreichen oder Betreibungen verheimlichen. Wer ein umfassendes Bild von einem Mietinteressenten erhalten will, holt nebst Informationen beim Arbeitgeber auch Bonitätsauskünfte ein. Durch den consequenten Einsatz vom Mieter Check kann die Immobilienwirtschaft Zahlungsausfälle vermindern.

– Geben Sie eine Empfehlung ab?

– Grundsätzlich liefern wir lediglich Informationen, die unsere Kunden bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützen.

– Gute Informationen – was macht Datenqualität aus?

– Wir verfügen über zahlreiche Datenquellen aus dem Bereich Adress- und Risikomanagement, die sorgfältig ausgewählt sind. Über 50 Mitarbeiter setzen sich für die Qualitätssicherung unserer Daten ein. Durch aufwändige interne Kontrollprozesse stellen wir sicher, dass Qualitätsstandards eingehalten werden, und sind so in der Lage, unseren Kunden fundierte Entscheidungsgrundlagen für ihre Geschäftsentscheide zur Verfügung zu stellen.

– CRIF ist nicht nur im Immobilien-

sektor aktiv. Ergänzen sich die verschiedenen Segmente?

– Neben dem Immobiliensektor unterstützen wir den Finanzsektor, die Zulieferer der risikoreichen Bau- und Gastrobranche sowie die Grundversorger. Im E-Commerce sind wir führend und bieten, wie in den anderen Segmenten, branchenspezifische Lösungen an.

– Bekommt CRIF auch Daten von den Kunden?

– Wir arbeiten mit über 30 Inkassounternehmen in der Schweiz zusammen und verarbeiten deren Daten. Zudem unterstützen wir die internen Inkassoabteilungen von grö-

seren Unternehmen, die uns zum Beispiel Verlustscheine melden.

– Wir reagieren die Mietinteressenten, wenn sie um ihr Einverständnis gebeten werden?

– Das heutige Gesetz schreibt dies nicht vor. Ein Interessennachweis, zum Beispiel ein Mietantragsformular, ist für eine Bonitätsabfrage ausreichend. CRIF würde es begrüessen, wenn zukünftige Mieter direkt auf dem Antragsformular darüber informiert werden, dass ihre Bonität geprüft wird. Dies ist zum Beispiel bei Kreditvergaben bereits üblich und hat sich in der Praxis bewährt.

– Fragen Mietinteressenten bei CRIF nach?

– Gestützt auf Artikel 8 des Datenschutzgesetzes (DSG) hat jede Person das Recht, Auskunft darüber zu verlangen, ob Daten über sie bearbeitet werden. In der heutigen schwierigen Mietsituation ist es für Mietkandidaten von Vorteil, über eine gute Bonitätsauskunft zu verfügen.

– Wird der kostenlose Auszug branchenweit angeboten?

– Im Rahmen des Datenschutzgesetzes ist unsere Branche verpflichtet, Selbstauskunftsbegehren grundsätzlich kostenlos anzubieten. Im Rahmen des Auskunftsbegehrens besteht selbstverständlich die Möglichkeit, allfällige Fehlinformationen zu korrigieren.

– Was ist die häufigste Fehlerquelle?

– In der Regel sind es alte Adressen, die nicht mehr gültig sind. Dies ist eine direkte Folge davon, dass viele Personen sehr

sorgfältig mit ihren Daten umgehen und sich zum Beispiel nicht mehr im Telefonbuch eintragen lassen oder ihren Umzug nicht mehr bei der Post melden.

– Wie geht CRIF mit fremdländisch klingenden Namen, Zeichen und Schreibweisen um?

– Tatsächlich stellen wir bei fremdländischen Namen eine höhere Fehlerquote fest. Doch dank unseren hoch performanten Such- und Matchtechnologien ist eine Identifikation auch bei fremdländisch klingenden Namen gewährleistet.

Thema Mietnomaden: Können Bonitätsauskünfte diesem Phänomen einen Riegel schieben?

– Ja, der Mieter Check von CRIF deckt die Adresshistorie der letzten fünf Jahre ab. Somit können Mietnomaden leicht erkannt werden.

– Setzen institutionelle Vermieter häufiger auf Bonitätsauskünfte als private?

Aus rechtlichen Gründen geben wir nur Auskünfte an die im Handelsregister eingetragenen Firmen.

– Ist die Identifikation von zahlungsfaulen Mietern das einzige Ziel eines Vermieters?

– Neben der Bonität eines Mieters ist zum Beispiel auch die Mietdauer relevant.

– Der Bewirtschafter trägt die Kosten der Auskunft, aber nicht den Mietzinsausfall. Spürt man die Asymmetrie der Interessen?

– Diese asymmetrische Betrachtungsweise ist kurzfristig, aber durchaus noch verbreitet. Ein Eigentümer-Bewirtschafter beurteilt das eigene finanzielle Risiko ganz anders.

– Ist die Immobilienwirtschaft weniger weit als Anbieter im Kreditgeschäft oder E-Commerce?

– Ja, eindeutig. Es ist erstaunlich, dass die Immobilienwirtschaft wenig von Bonitätsauskünften Gebrauch macht wenn man sich vor Augen führt, welche Ausfälle entstehen, wenn ein Mieter nicht mehr bezahlen kann. Oftmals werden wir erst im Nachhinein kontaktiert, wenn der Vermieter einen Ausfall zu beklagen hatte.

– CRIF ist also in einem Wachstumsmarkt?

– Weltweit sind Auskunftsteien stark am wachsen, gerade in Entwicklungsländern ist CRIF stark engagiert und wird von der Weltbank unterstützt. Auch in der Schweiz beobachten wir ein Wachstum. Vor allem

ÜBERNAHME VON TELEDATA DURCH CRIF

im E-Commerce, wo sich die Vertragspartner nicht kennen, schafft CRIF Vertrauen. Der Immobilienbereich stellt für CRIF ebenfalls ein Wachstumsmarkt dar: Jede Woche setzen neue Kunden aus der Immobilienbranche unsere Bonitätsauskünfte ein.

– Gibt es in der Schweiz bestimmte Krisenherde?

– In der Schweiz ist, verglichen mit dem europäischen Ausland, insgesamt eine gute Zahlungsmoral zu beobachten. Auch die Immobilienbranche profitiert massiv davon und hat heute vergleichsweise weniger Zahlungsausfälle als zum Beispiel in den neunziger Jahren.

– Gibt es bestimmte Problembranchen?

– Der Bau- und der Gastronomiesektor weisen höhere Konkursraten auf. Gerade deshalb bietet CRIF bei diesen Branchen Speziallösungen an.

– Und bei privaten Mietern?

– Da wir die Bonität der Mieter täglich neu berechnen, kann unsere Datenbank jederzeit ausgeben, ob ein Mieter kreditwürdig ist. Die Miete wird jedoch immer möglichst lange gezahlt, damit man ein Dach über dem Kopf hat. Damit haben Vermieter einen Vorteil gegenüber anderen Branchen. Allerdings sind dann Mietzinsausfälle besonders schmerzhaft.

– Holen Vermieter auch Auskünfte über bestehende Mieter ein?

– In der Regel nur im gewerblichen Bereich. Hier müssen die Vermieter die Risiken kontinuierlich beurteilen. Die Verträge haben meist fixe Laufzeiten und müssen von Zeit zu Zeit verlängert werden. Vermieter beschleunigen zusätzlich ihren Inkassoprozess, wenn sie wissen, dass es nicht gut um die Bonität des Mieters steht.

● Im Februar 2014 hat sich die CRIF AG mit der Orell Füssli Wirtschaftsinformationen AG, die den Informationssdienst Teledata anbietet, zusammenschlossen.

Durch diesen Zusammenschluss und insbesondere der Zusammenführung der Datenbestände ist die CRIF AG heute der führende Anbieter von Risiko- und Adressmanagementlösungen in sämtlichen Branchen in der Schweiz. Seit vielen Jahren bietet CRIF AG Zugang zu Wirtschaftsauskünften über Unternehmen in der gan-

zen Welt. Zudem stellt CRIF entscheidungsunterstützende Systeme, insbesondere zur Optimierung von Antragsprozessen, zur Verfügung. Die Firma beschäftigt heute über 120 Spezialisten in Zürich-Oerlikon.

Die CRIF AG ist Teil der CRIF-Gruppe mit Sitz in Bologna und als globaler Lösungsanbieter auf vier Kontinenten tätig. Das Unternehmen zählt weltweit mehr als 25 000 Firmen zu seinen Kunden.

ANZEIGE



Universität
Zürich UZH

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildung Urban Psychology

Haben Sie sich schon gefragt, weshalb Sie volle Bars, aber keine vollen Busse mögen? Ob Dichte als störend empfunden wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Der Kurs «Urban Psychology» hilft auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse das menschliche Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt besser zu verstehen, dieses Wissen bei der Gestaltung von Gebäuden sowie Städten anzuwenden und damit knappe Ressourcen bestmöglich einzusetzen.

Zielgruppe: Gestalterinnen und Gestalter sowie Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger aus den Bereichen Architektur, Immobilieninvestmentmanagement, Raumentwicklung, Städtebau, Immobilienprojektentwicklung, Standort- und Gebietsmanagement.

4 Kurstage: 27./28. Februar und 13./14. März 2015

Weitere Lehrgänge

- Master of Advanced Studies in Real Estate, 18 Monate, berufsbegleitend, Beginn am 2. März 2015
- Indirekte Immobilienanlagen, 4 Tage, Oktober/November 2015
- Grundlagen der Immobilienbewertung, 4 Tage, Mai 2015
- Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, 6 Tage, Juni/Juli 2015
- Urban Management, 6 Tage, August/September 2015

Informationsabend
MAS in Real Estate

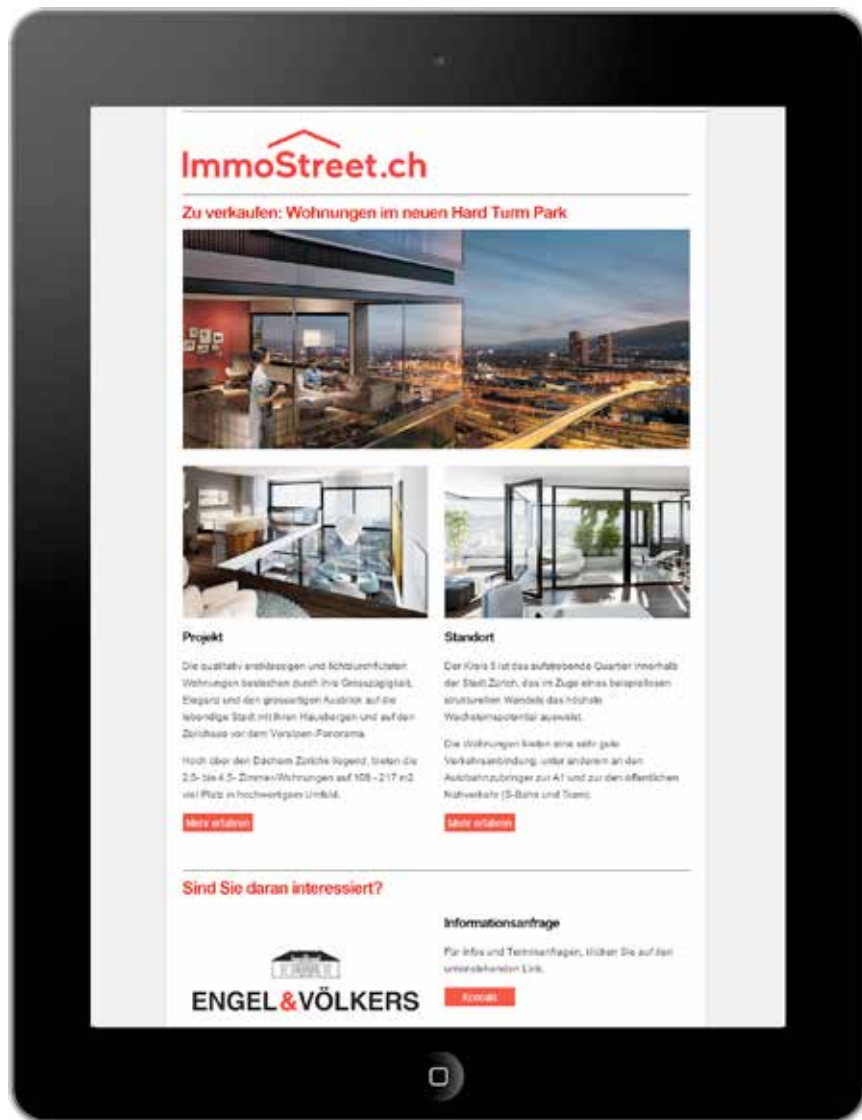
27. Oktober 2014

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



Beschleunigen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie mit dem E-Mailing Premium

ImmoStreet.ch stellt ihren Kunden eine neue Lösung zur Verfügung, die das gesamte Potenzial der Benutzerdatei des Portals ausschöpft. Mit dem E-Mailing Premium haben die Immobilienfachleute nun auch die Möglichkeit, die Benutzer von ImmoStreet.ch proaktiv anzusprechen.



gänzlich von ImmoStreet übernommen. Die Immobilie wird durch ein besonders grosses Hauptvisuel und kleinere Bilder für die praktischen Informationen zur Geltung gebracht. Die Verkaufsdokumente können direkt über E-Mail heruntergeladen werden. Für die Kontaktforderungen der Internetbenutzer führt auch ein direkter Link zur entsprechenden Immobilienagentur.

Wir übernehmen Ihr persönliches E-Mailing. ImmoStreet verwaltet für Sie das gezielte E-Mailing. Dank einer neuen, von ImmoStreet entwickelten Technik, passt sich das E-Mailing automatisch an die Grösse des vom Internetbenutzer verwendeten Bildschirms an und kann daher problemlos von PCs, Smartphones oder Tabletten konsultiert werden.

Verfolgen Sie Ihre Ergebnisse ImmoStreet gibt Ihnen freien Zugang zu allen Statistiken der Verkaufsaktion, die Ihnen eine Bewertung des E-Mailings möglich machen: Anzahl der abgeschickten und geöffneten E-Mails, Anzahl der Klicks, Anzahl der heruntergeladenen Broschüren, Anzahl der Kontaktforderungen, ...

ImmoStreet eröffnet den Immobilienfachleuten neue Möglichkeiten, ihre Verkaufsstrategie zu erweitern und ihre Kunden direkt anzusprechen. Die Zeiten, in denen der Immobilienmakler ruhig auf einen telefonischen Kontakt wartete, sind endgültig vorbei. Von nun an sind Sie aktiv an Ihrem Erfolg beteiligt.

Planen Sie Ihr E-Mailing Premium ab jetzt.

Weitere Informationen
 ImmoStreet.ch AG
 Werdstrasse 21
 8021 Zürich
 Tel.: 044 386 64 44
 koester@immostreet.ch

Mit einer täglich aktualisierten Datenbasis der Internetbenutzer auf aktiver Immobiliensuche besitzt ImmoStreet.ch heute eine der bedeutendsten relationalen Datenbanken für den Immobilienfachmann. Mit dem E-Mailing Premium macht ImmoStreet einen Sprung nach vorne und öffnet ihr Adressenverzeichnis für ihre Kunden.

Wie funktioniert das?

Sie bezeichnen Ihre Zielgruppe
 Sie wählen die geografische Zone, die Sie ansprechen möchten, und Sie können als Extra das Budget des Internetbenutzers hinzufügen.

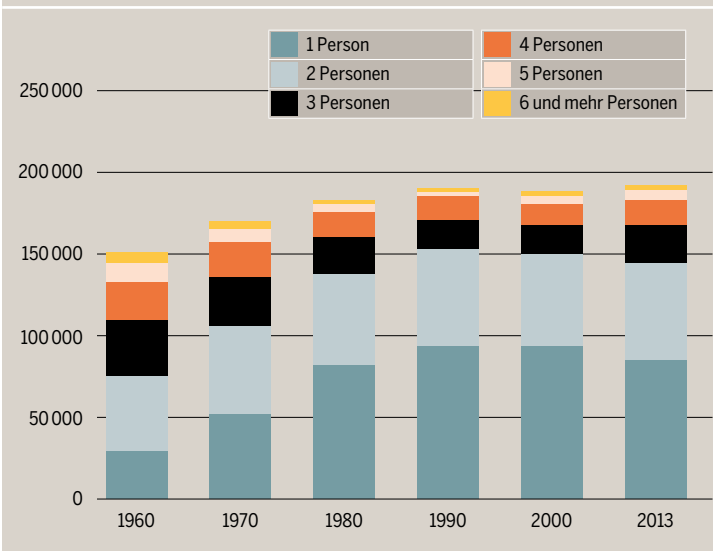
Wir stellen Ihre Nachricht zusammen
 Die grafische und technische Präsentation des E-Mailings, basiert auf sämtliche Detailangaben der Immobilienagentur, wird

ImmoStreet.ch
 Für Sie auf der Suche

Rückgang der Single-Haushalte

In der Stadt Zürich ist der Anteil der Single-Haushalte leicht rückläufig, aber mit 44,9% weiterhin die dominierende Wohnform. Hauptgrund ist, dass seit der Jahrtausendwende die Zahl der Geburten stark zugenommen hat.

HAUSHALTE IN DER STADT ZÜRICH
1960 bis 2013, Quelle: Statistik Stadt Zürich



RED. ● MEHR ALS DIE HÄLFTE WOHT ALLEIN. In der Stadt Zürich gibt es mehr als 190 000 Privathaushalte. Dabei galt lange die Faustregel, dass die Hälfte der Haushalte nur aus einer Person besteht. Das war aber nicht immer so: 1960 war nicht einmal jeder fünfte Haushalt in der Stadt ein Einpersonenhaushalt; damals gab es in der Stadt insgesamt nur 150 000 Haushalte. In den folgenden Jahrzehnten bis 1990 stieg die Zahl der Haushalte kontinuierlich. Dafür verantwortlich war die starke Zunahme der Einpersonenhaushalte. Für die Stadt Zürich bedeutete dies, dass der Platz immer knapper wurde, da Einpersonenhaushalte vergleichsweise viel Wohnraum beanspruchen. Die Ursachen für diese Zunahme der Einpersonenhaushalte waren gesellschaftliche Veränderungen: Mehr Menschen machten längere Ausbildungen, Frauen wurden später Mütter, und Familien verliessen die Stadt in Richtung Vorortsgemeinden. Die steigende Lebenserwartung hat dazu beigetragen, dass gerade im Alter viele Menschen alleine wohnen.

RÜCKGANG AUF HOHEM NIVEAU. In der Stadt Zürich gibt es aktuell rund 10 000 Singlehaushalte weniger als zur Jahrtausendwende. Hauptgründe dafür sind, dass seit 2000 die Zahl der Geburten stark zugenommen hat und gleichzeitig mehr Wohnraum für Familien gebaut wurde.

Doch Zürich ist kein Einzelfall. Besonders in grossen Städten mit mehr als 50 000 Einwohnern sind Einpersonenhaushalte weit verbreitet. In Basel und Genf liegt der Anteil knapp über 50%, in Bern und Luzern ist er ungefähr gleich hoch wie in Zürich. Je grösser eine Stadt ist, desto mehr Singles wohnen dort. In Städten mit mehr als 100 000 Einwohnern beträgt der Anteil im Durchschnitt 47%, in kleineren Städten mit 10 000 bis 15 000 Einwohnern liegt er bei 35%.

SINGLEHAUSHALTE BEANSPRUCHEN VIEL WOHNRAUM. In den meisten Kreisen der Stadt Zürich variiert der Anteil der Einpersonenhaushalte zwischen knapp 40% (Kreis 12) und 48% (Kreis 4). Die Ausnahme bilden die Kreise 1 und 8, wo die entsprechenden Anteile 59 respektive 54% betragen. Dies liegt daran, dass es im Kreis 1 neben Altstadtwohnungen auch viele Business-Apartments und Studentenwohnungen gibt und im Kreis 8 vergleichsweise viele ältere Menschen zuhause sind. Aus diesem Grund ist auch der Anteil verwitweter Personen höher als in anderen Stadtquartieren.

Rund ein Fünftel der Singles lebt in einer Einzimmerwohnung. Ein Drittel verfügen über zwei Zimmer, ein weiteres Drittel über drei Zimmer. 12% haben Wohnungen mit vier oder mehr Zimmern. Besonders ältere Alleinstehende

leben relativ häufig in mehr als drei Zimmern. Oft sind es Menschen, die ihre Lebenspartnerin beziehungsweise ihren Lebenspartner verloren haben. Am auffälligsten ist dabei der Kreis 7: Ein Drittel der alleinstehenden 65-jährigen oder älteren Personen lebt in einer Wohnung mit vier oder mehr Zimmern.

Bei der Zimmerzahl gibt es beträchtliche Unterschiede innerhalb der Stadt Zürich: Im Kreis 7 verfügt ein Viertel der Einpersonenhaushalte über vier oder mehr Zimmer. In den Kreisen 3, 4 und 5 leben nur 7 bis 9% in grösseren Wohnungen. Dass es in diesen Stadtkreisen grundsätzlich weniger grosse Wohnungen gibt, spielt dabei ebenfalls eine Rolle. Diese Unterschiede bei der Zimmerzahl schlagen sich auch in der Wohnfläche nieder. Im Kreis 7 belegen Einpersonenhaushalte durchschnittlich 75 Quadratmeter, im Kreis 4 sind es 20 Quadratmeter weniger. ●

Quelle: www.stadt-zuerich.ch/statistik

MEHR ZUM THEMA

Die aktuellen Zahlen für das Jahr 2013 zu den Privathaushalten basieren auf dem Bevölkerungsregister der Stadt Zürich. Bis 2000 stammten Haushaltsdaten aus der Eidgenössischen Volkszählung, die alle zehn Jahre durchgeführt wurde. Seit 2010 liefert die Statistik der Bevölkerung und der Haushalte (Statpop) des Bundesamts für Statistik jährlich Informationen zu Bestand, Struktur und Entwicklung der Bevölkerung und der Haushalte. Die Informationen dazu stammen wiederum aus den kommunalen Bevölkerungsregistern.

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

Basel wächst – Leerstand sinkt

Weil die Wohnungsproduktion in Basel nicht mit dem Bevölkerungswachstum mithalten kann, hat der Leerwohnungsbestand weiter abgenommen. Innerhalb eines Jahres ist die Zahl von 361 auf 245 zurückgegangen.



2013 wurden in Basel nur 250 Wohnungen gebaut; gleichzeitig ist die Bevölkerung um 1500 Personen gewachsen.

RED. ●
LEERSTANDSQUOTE WEITER GESUNKEN. Die demografischen Daten zeigen, dass Basel weiterhin ein beliebter Wohn- und Lebensort ist. Ein moderater jährlicher Bevölkerungszuwachs von knapp 1% in den vergangenen Jahren ist das Resultat. Dies macht sich auch auf dem Wohnungsmarkt bemerkbar: Da 2013 nur 171 zusätzliche Wohnungen gebaut wurden, ist die Leerstandsquote von 0,3 auf 0,2% gesunken. In den nächsten Jahren ist wieder mit einer Zunahme der Wohnungsproduktion zu rechnen, was zur Entspannung des Wohnungsmarktes beitragen wird. Die Zonenplanrevision mit den zur Abstimmung stehenden Stadtrandentwicklungen Süd und Ost stellt hierzu eine wichtige Voraussetzung für eine nachhaltige Wohnraumentwicklung im Kanton dar.

Weil die Wohnungsproduktion mit dem jährlichen Bevölkerungswachstum von jeweils knapp 1% in beiden Basler Halbkantonen nicht ganz mithalten konnte, hat der Leerwohnungsbestand weiter abgenommen: Im Kanton Basel-Stadt ist die Zahl der Leerwohnungen innerhalb eines Jahres von 361 auf 245 zurückgegangen. Die Leerwohnungsquote – der Anteil leerer Wohnungen am gesamten Wohnungsbestand – liegt nach 0,3 jetzt neu bei 0,2%. Im Kanton Basel-Landschaft hat der Leer-

wohnungsbestand um 65 auf 427 Einheiten abgenommen. Die Leerstandsquote beträgt nach 0,4% jetzt neu 0,3%. In beiden Kantonen zusammen wurden Anfang Juni 672 leer stehende Wohnungen gezählt.

NEUBAUWOHNUNGEN STEHEN KAUM LEER. Im Stadtkanton dauert der seit rund sieben Jahren zu beobachtende Rückgang der Leerstandsquote an. Die Bevölkerungszahl hat seit der letzten Leerstandserhebung im vergangenen Jahr um 1500 Personen zugenommen. Bei einer durchschnittlichen Belegung von etwa zwei Personen pro Wohnung entspricht dies rechnerisch dem Bezug von 700 bis 800 zusätzlichen Wohnungen. Bei einer Nettoproduktion von rund 250 Wohnungen, die letztes Jahr insgesamt gebaut wurden, konnte die Nachfrage nicht ganz abgedeckt werden. Als Folge davon verringerte sich der Leerwohnungsbestand.

Betrachtet man den Leerstand im Stadtkanton bezüglich Zimmerzahl, ergibt sich folgende Struktur: Dem Mittelwert von 0,2% entsprechen die Ein- bis Dreizimmerwohnungen und Wohnungen mit mindestens sechs Zimmern. Leicht höhere Quoten, mit jeweils 0,3%, bekommt man für Wohnungen mit vier bzw. fünf Zimmern. Die räumliche Verteilung des Basler Leerstands zeigt nur geringe

Abweichungen in den einzelnen Wohnvierteln. In Riehen und Bettingen (zusammen 0,5%) ist die Leerstandsquote etwas höher als in Gross- oder Kleinbasel (jeweils 0,2%). Neubauwohnungen stehen nur ganz vereinzelt leer, die Leerstandsdauer ist im Allgemeinen gering: Gegen drei Viertel der leer stehenden Wohnungen werden nicht länger als drei Monaten angeboten.

WOHNFLÄCHENVERBRAUCH BLIEB KONSTANT.

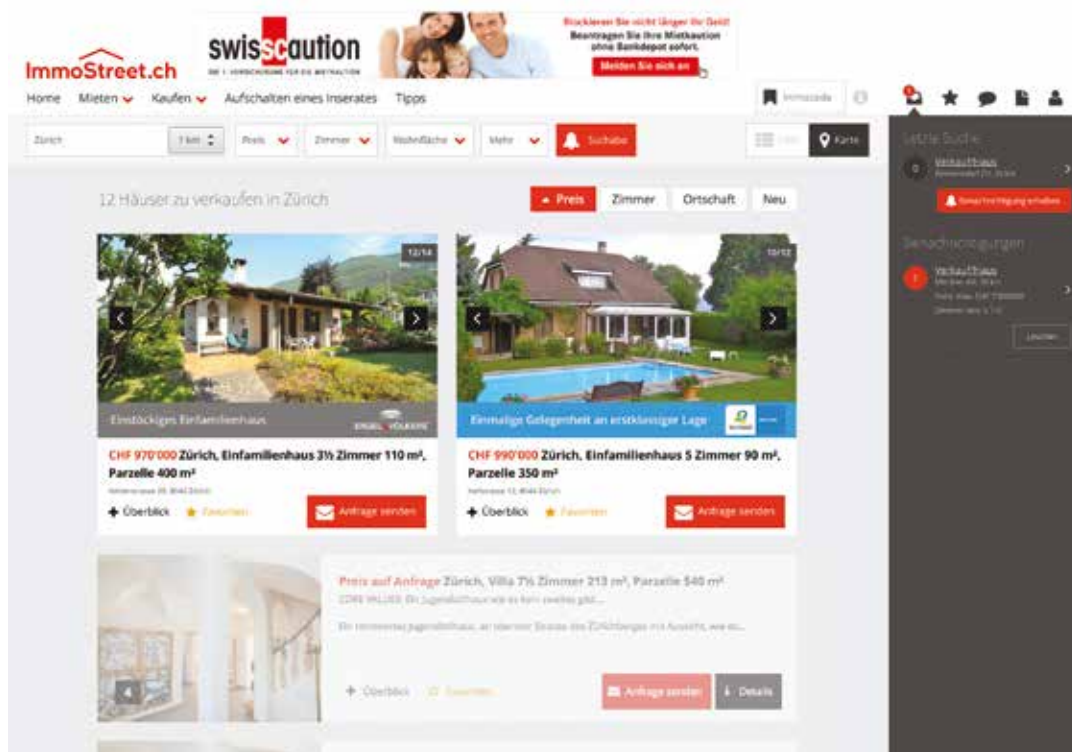
Im Landkanton korreliert die Leerstandsziffer erfahrungsgemäss stark mit der Neubauproduktion. Diese hat, nachdem sie 2012 auf etwa 900 Einheiten gesunken war, seither wieder zugenommen (rund 1100 Wohnungen 2013), und konnte den Zuwachs der Wohnbevölkerung von über 2000 Personen auffangen. Aufgrund der geringeren Anzahl an leeren Wohnungen ergibt sich dennoch ein Rückgang der Leerstandsquote auf 0,3%. Mit 0,6 und 0,5% entfallen im Baselbiet derzeit die höchsten Werte auf die Bezirke Laufen bzw. Waldenburg. Im Bezirk Arlesheim (199 Leerwohnungen) liegt die Leerstandsquote mit 0,3% geringfügig über jener des Stadtkantons. Im Bezirk Liestal beläuft sie sich auf 0,4%, der Bezirk Sissach schliesslich verzeichnet mit 0,2% die niedrigste Quote. Nach Wohnungsgrösse strukturiert weisen im Landkanton die Drei- und Vierzimmerwohnungen mit 0,5 bzw. 0,4% den höchsten Leerstand auf. 0,1% sind es bei den Wohnungen mit sechs oder mehr Zimmern.

Mit den sinkenden Leerstandszahlen hat sich in den letzten Jahren die Zunahme des Wohnflächenverbrauchs pro Person verlangsamt. Nachdem die durchschnittliche Wohnfläche pro Person in Basel-Stadt zwischen 1980 und 2000 von rund 36m² auf 41m² zugenommen hat, erfolgt der Anstieg seither verlangsamt auf derzeit rund 42m². In Basel-Landschaft hat der Vergleichswert seit dem Jahr 2000 von rund 46m² auf 47m² zugenommen, nachdem er 1980 noch bei 34m² gelegen hatte. Auch die durchschnittliche Zahl der Personen pro Wohnung sinkt deutlich langsamer als noch vor einigen Jahren. Sie liegt derzeit im Stadtkanton bei gut 1,9 (1980: 2,1), im Landkanton bei 2,3 (1980: 2,7).

BEVÖLKERUNGSWACHSTUM TROTZ TIEFER BAUTÄTIGKEIT. Der Zuwachs um 1480 Personen zwischen Juni 2013 und Juni 2014 im

Neu! Immostreet.ch führt die Smart Ads auf dem Markt ein

Nach der erfolgreichen Einführung des ImmoStreet Portals im Januar 2014 und seiner neuen Kommunikations-Kampagne, fährt ImmoStreet.ch mit einer noch unveröffentlichten Lösung für Immobilien Agenturen fort, die in Weltpremiere verfügbar ist.



ImmoStreet.ch
Für Sie auf der Suche

Von den E-commerce Modellen inspiriert und auf eine fundierte Kenntnis der Benutzer basiert, hat Immostreet eine fortschreitende Technologie entwickelt, die es den Internetsurfern ermöglicht, Empfehlungen für Anzeigen zu erhalten, die auch ihren Benutzerprofilen und nicht nur ihren Suchkriterien entsprechen. Dank dieser neuen, revolutionären Lösung kann der Internetbenutzer neue Vorschläge für Immobilien erhalten, die seinem Suchverhalten entsprechen.

Mit den Smart Ads verfügen die Profis der Immobilienbranche über eine ganz neue Strategie, um ihr Ziel auf Internet zu erreichen.

Gewinnen Sie eine neue Audienz

ImmoStreet promoviert bei Internetbenutzern auf aktiver Suche die in einer bestimmten Region gebuchten Immobilien einer Agentur. Die Immobilien Anzeigen werden entsprechend dem Suchverhalten der Internetuser auf dem Portal ausgewählt. Der Empfehlungsmotor ist in Echtzeit optimiert, um ständig die Relevanz der vorgeschlagenen Immobilien zu aktualisieren.

Ziehen Sie die Aufmerksamkeit auf Ihre Immobilien

Die Smart Ads verfügen über einen garantierten Platz an oberster Stelle der Liste, auch wenn der Internetuser die Reihenfolge der Immobilienanzeigen ändert. 30% grössere Bilder sorgen für eine bessere Visibilität der Anzeigen und der Benutzer kann die Fotos direkt von der Resultatseite dank einer interaktiven Bilder Galerie abrufen.

Unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz

Jedes Smart Ad wird individuell mit dem Logo und den Farben der Agentur versehen, um eine bessere Identifikation seitens des Benutzers zu garantieren. Die Detailseite der Immobilie ist ebenfalls in den Farben der Agentur gehalten, um die Einspeicherung zu optimieren.

Seien Sie an jeder strategischen Stelle vertreten

Zusätzlich zu der Ergebnisliste verfügen die Smart Ads über eine reservierte Zone in den E-Mail Alerten. Das Ziel ist, die beste Sichtbarkeit der Immobilienagentur in jedem stark besuchten Bereich zu garantieren.

Die Smart Ads funktionieren also wie ein virtueller Makler, der im Portefeuille seiner Immobilienagentur die dem Profil des Benutzers entsprechenden Immobilien auswählt: eine wirkliche Innovation, die die Immobiliensuche seitens des Internetusers und die Anzeigenveröffentlichung der Agenturen revolutioniert.

Wie kann man davon profitieren?

Wählen Sie die geografische Zone, in der Sie aktiv sind und für die Sie Ihre Audienz sichern möchten. ImmoStreet schlägt eine Aufteilung der Regionen in Distrikte vor und erlaubt Ihnen, diese Zone für 3 Monate zu reservieren. Sie kommen in den Genuss eines für Sie bestimmten Platzes während eines Trimesters. Nehmen Sie schnell diese Gelegenheit wahr, noch vor Ihren Konkurrenten.

Reservieren Sie Ihre Smart Ads ab jetzt.

Weitere Informationen

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

Kanton Basel-Stadt entspricht einem moderatem Bevölkerungswachstum von rund 0,8%, das durch Zuzug zustande gekommen ist. Unter der Annahme, dass die Zuzüger die gleiche Wohnungsbelegung aufweisen wie der Durchschnitt im Kanton Basel-Stadt, nämlich knapp 2 Personen pro Wohnung, dürften rechnerisch gar keine Wohnungen mehr leer stehen, da im Jahr 2013 nur 171 Wohnungen zusätzlich auf dem Markt gekommen sind. Somit ist durch die Wohnungswechsel im Rahmen des Zuzugs, überwiegend von Personen zwischen 20 und 29 Jahren, die Belegung zumindest teilweise angestiegen.

Im Gesamtbild von knapp 200 000 Einwohnern im Kanton Basel-Stadt fällt dieses «Zusammenrücken» jedoch kaum auf; die durchschnittliche baselstädtische Belegung von 1,9 Personen pro Wohnung ändert sich dadurch nicht. Bildlich ge-

sprochen wohnt nun in jeder hundertsten Wohnung eine Person mehr. Im Kontext eines bis anhin stetig angestiegenen Wohnflächenverbrauchs wäre es erfreulich, wenn die Haushaltsgrössen wieder zunehmen würden. Falls in jeder fünften Wohnung eine Person mehr wohnt, fänden damit rein rechnerisch rund 21 000 zusätzliche Einwohner Platz. Und dies, ohne dass eine einzige zusätzliche Wohnung gebaut werden müsste.

Durch die ansteigende Wohnungsproduktion ist die Leerwohnungsquote im vergangenen Jahr leicht gesunken, von 0,3 auf 0,2%. Damit befindet sich auf einem ähnlichen Niveau wie andere Schweizer Städte. In den nächsten zwei Jahren ist wieder mit einem Anstieg der Nettowohnungsproduktion (Neubau minus Abbrüche plus Umbausaldo) zu rechnen (jeweils rund 350 Wohnungen). Darüber hinaus werden die

im Bau befindlichen Wohnungen auf dem Erlenmattareal etappenweise auf den Markt kommen und den Wohnungsmarkt entlasten.

MODERATE PREISENTWICKLUNG TROTZ ERHÖHTER ANSPANNUNG. Der Basler Mietpreisindex wies 2013 eine Preissteigerung gegenüber dem Vorjahr von einem Prozent aus. Damit gilt Basel weiterhin als Wohnstandort mit vergleichsweise moderaten Mietpreisen. Dagegen waren beim Wohneigentum, gemäss einer Studie des Bundesamtes für Wohnungswesen BWO, im selben Zeitraum Preissteigerungen von knapp 3% zu verzeichnen. Sowohl bei Miet- als auch bei Eigentumswohnungen im obersten Preissegment wird die Lage vom BWO als entspannt, bei den Mietwohnungen im untersten Preissegment als angespannt eingeschätzt. ●

ANZEIGE

Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support: eXtenso IT-Services AG



The logo for eXtenso features the word 'eXtenso' in a lowercase, sans-serif font. A prominent, thick, magenta-colored swoosh underline starts under the 'e', arches over the 'X', and ends under the 'o'.

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.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 _____

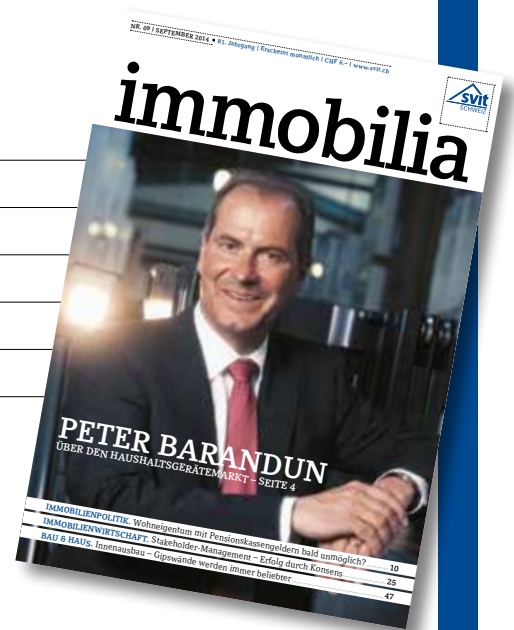
Name / Vorname _____

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

Immobilienbewertung im Wandel

Mit diesem Thema gelang es dem Verband der Schätzungsexperten SEK/SVIT auch in diesem Jahr wieder, eine grosse Zahl Interessenten für den Valuation Congress in Thun zu begeistern. Die Vielfalt der Referenten trug das ihrige dazu bei.



Dr. David Hersberger, SEK-Präsident und Organisator. Die Besucher melden sich für den Valuation Congress 2014 an.

CORINA ROELEN-MEISTER*

BEWÄHRTER VERANSTALTUNGSORT. Am 18. September erschienen wie in den Vorjahren zahlreiche Interessenten – Mitglieder der SEK/SVIT, Vertreter anderer Berufsverbände und weitere Interessenten – im Kultur- und Kongresszentrum Thun. Dr. David Hersberger, Präsident der SEK/SVIT begrüsst namentlich Daniel Hengartner, Präsident SIV, Hans Rudolf Hauri, Chairman von RICS Switzerland, Prof. Dr. Holger Michaelis, Hans Netscher, Verantwortlicher des Bodenseeforums und Bernhard Floter, Geschäftsführer vom Institut für Sachverständigenwesen in Köln, einer der grössten Institutionen, die sich in Deutschland mit dem Thema Zertifizierung von Experten befasst. Gleichzeitig ist er auch Generalsekretär von EuroExpert, dem europäischen Fachverband für zertifizierte Experten.

KUNDENORIENTIERUNG. Die beruflichen Anforderungen an Immobilienbewerter sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. David Hersberger betont, dass für eine erfolgreiche Tätigkeit als Bewertungsexperte neben dem Fachwissen auch ein kundenorientiertes Dienstleistungsverhalten von Bedeutung ist. Dies bestätigte auch Daniel Lehmann, Partner der Swiss Valuation Group AG, Dozent bei der SVIT Real Estate School und Präsident des Vereins

amtlicher und unabhängiger Immobilienschätzer VAS-AEC, in seinem Einführungsreferat. Er begann seine Ausführungen mit einer Auslegeordnung über die unterschiedlichen Kundensegmente, Objektarten und Bewertungszwecke. Anhand eines Beispiels vermochte er auf unterhaltsame Art darzulegen, dass unterschiedliche Bewertungsverfahren zu einem immer gleichen Verkehrswert bzw. Marktwert führen.

„Für eine erfolgreiche Tätigkeit als Bewertungsexperte ist neben dem Fachwissen auch ein kundenorientiertes Dienstleistungsverhalten wichtig.“

BREITES FACHWISSEN. Um den heutigen Anforderungen gerecht zu werden, sollten Immobilienbewerter über ein breites Wissen verfügen. Zusätzliche Kenntnisse in Raumplanung, Volkswirtschaft und Soziologie sind laut Lehmann ebenso gefragt wie jene in Architektur, Geologie, Planungsrecht, Bewirtschaftung, Vermarktung etc. Bei dieser Themenvielfalt können auch Bewerber mit ihrem Wissen an Grenzen stossen, und Daniel Lehmann rät in diesem Falle zum

Beizug von Spezialisten. Die Hauptverantwortung für den Bewertungsbericht bleibt jedoch beim Experten als (Haupt-)Autor.

DATEN HABEN MACHT. Die nächste Referentin, Marie Seiler, ist Senior Manager bei PricewaterhouseCoopers AG und Leiterin des Bereichs Real Estate Valuation. Sie begann ihre Präsentation zum Thema Benchmarks in der Immobilienbewertung

mit einer provokativen Darstellung der Volatilität auf Basis von Bewertungen und Transaktionen. Beide liegen gemäss einer Erhebung der Performance Datenbank IPD in der Schweiz im Europäischen Vergleich «ziemlich tief», wie Marie Seiler erklärt. Überhaupt scheinen die

Immobilien in der Schweiz sehr vorsichtig bewertet zu werden, wie eine Auswertung von REIDA zeigt. Allerdings demonstriert eine weitere Quelle, der Transparency Index, dass der Schweizer Markt sehr transparent ist. Ein Widerspruch? Marie Seiler wollte diesem auf den Grund gehen und untersuchte die in der Schweiz erfassten Daten.

UNGENÜGENDE DATEN. Bestandes- und Angebotsdaten sind kostenpflichtig oder frei

verfügbar und bezogen auf die klassischen Renditeigenschaften sehr gut. Schwieriger ist es, Daten von Transaktionen und Neuabschlüssen zu erhalten. Anhand der wenigen vorhanden Daten lassen sich weder Transaktionspreise noch -renditen ablesen. Die Differenz zwischen der Volatilität von Bewertungen und Transaktionen entsteht laut Marie Seiler also nicht aufgrund allzu vorsichtiger Bewertungen, sondern weil die Bewerter in der Schweiz praktisch nur auf Bestandesdaten zurückgreifen können. Daniel Hengartner, Vorstandsmitglied von REIDA und Präsident SIV, rief die Anwesenden dazu auf, selbst zu einer Verbreiterung der Datenbasis beizutragen. Wenn nur jeder Bewerter zwei bis drei Transaktionsdaten erfassen würde, wäre die Datenbank um einiges reicher.

» Der frühe Einsatz von Marketing beeinflusst die Performance und sorgt für einen nachhaltigen Erfolg.«

WIE GENAU GEHT'S EIGENTLICH? Diese Frage stellte sich Pascal Germanier, Leiter des Sektors Immobilienbewertungswesen des Credit Risk Management Switzerland bei der Credit Suisse, in seinem Referat. Er will vom Mythos der Genauigkeit wegkommen und begründete, weshalb der perfekten Marktwertermittlung Grenzen gesetzt seien. Toleranzen seien zulässig, sofern sie nachvollziehbar wären, auch in Bewertungen zuhanden von Banken. Logik, Klarheit und Genauigkeit im Ausdruck, eine kohärente und verständliche Sprache und das Einhalten grammatikalischer und kompositorischer Regeln seien wichtig, um den Kreditanalysten zu überzeugen. Die Verantwortung der Bewerter ist aus Germaniers Sicht gross.

BEWERTUNGEN VOR GERICHT. Thomas Hiltpolt, Richter und Vorsitzender Geschäftsleitung Regionalgericht Oberland, verfügt zwar über keine Ausbildung zum Bewerter, dennoch kennt er sich mit Experten bestens aus. Gerichtsexperten, so Hiltpolt, stehen dem Richter als «Entscheidungsgehil-



Auch dieses Jahr wurden im Thuner Lachensaal spannende Fachinformationen vermittelt.

fen» zur Seite, um dessen Wissen mit den besonderen Kenntnissen in seinem Sachgebiet zu ergänzen. Ob Bewertungsexperte oder Experte in einem anderen Fachbereich, ihnen obliegt die Sonderrolle des absolut Neutralen. Die Methode zur Wertermittlung ist laut Thomas Hiltpolt für das Gericht nicht von Bedeutung. Wichtig ist, dass das Gutachten exakt und vollständig ist sowie nur die vom Gericht gestellten Fragen beantwortet.

EXPERTEN FÜR BANKEN. Monika Bürgi Geng leitet den Immobilienbewertungsbereich der Züricher Kantonalbank. Nebst den eigenen knapp 20 Bewertungsspezialisten arbeitet die Bank mit rund 100 externen Bewertern zusammen. In ihrem Referat betonte die Referentin die Vorteile dieses Systems, unter anderem die lokalen Marktkenntnisse, das zusätzliche Netzwerk und die Überbrückung von Kapazitätsengpässen. Bewertungsberichte zu Händen der ZKB sollten kurz und prägnant sein und vorhandene Risiken klar aufzeigen.

DER EXPERTENQUALITÄT VERPFLICHTET. Experten gibt es in unterschiedlichsten Themenbereichen, nicht nur in der Immobilienbewertung. Guy Lanfranconi kennt als Geschäftsführer der Gesellschaft für Personenzertifizierung SEC die Vielfalt. Die Mitglieder einer Expertenkommission haben beim Eintritt bestimmte Anforderungen zu erfül-

len. Fraglich ist, ob sie diesen nach einigen Jahren noch gerecht werden. Die international anerkannte Personenzertifizierung ISO 17024 bietet ein einheitliches Verfahren für Mitglieder der Immobilienbewerter-Verbände SEK/SVIT, SIV und CEI an. Sie verfolgt drei Ziele: ein für die Branche einheitliches Zertifikat, eine Überprüfung der Kompetenzen alle fünf Jahre und die Übernahme eines Standards, der sich international durchgesetzt hat.

ZERTIFIZIERUNG ALS CHANCE. Vor drei Wochen fanden erste Testzertifizierungen statt. Anmeldungen für die Prüfungen sind ab jetzt möglich. Guy Lanfranconi erachtete die Zertifizierung als gute Gelegenheit für Profigutachter, sich wiederholt von Fachleuten testen zu lassen und gegenüber Konkurrenten abzuheben. Seiner Meinung nach ist es «sehr positiv, dass die wesentlichen Verbände der Immobilienbewertung diese Zertifizierung mittragen.» Daniel Hengartner ergriff gleich selbst die Gelegenheit, den Bewertern im Namen des SIV die Zertifizierung nahezu legen. Nur von zertifizierten Mitgliedern wisse der Verband, dass diese den aktuellen Qualitätsansprüchen genügen und bei Anfragen an den Verband weiterempfohlen werden können.

KRITISCHE BEMERKUNGEN ZUM SCHLUSS. Auch den letzten Referenten des Anlas-

ses stellte der Tagungsmoderator Hans Rudolf Hecht, Eigentümer der Hecht IMMO Consult AG und Mitglied der SEK/SVIT pointiert vor. Bernhard Ruhstaller, geschäftsführender Partner der Aca-sa Immobilien-Marketing, sei «Anwalt der Nutzenden». Als solcher hielt er den Bewertern den Spiegel hin und äusser-te sich offen dazu, wie das Bewertungs-wesen von aussen wahrgenommen wird. Dem von ihm angekündigten Unterhal-tungswert wurde er mehr als gerecht. Er zeigte schlechte Beispiele von Vermark-tung und von misslungenen Namensge-bungen für Projekte. Ruhstaller verwies jedoch auch auf den Wandel, den das Im-mobilien-Marketing in den letzten Jah-ren erfahren hat bis hin zum heutigen bedeutenden Stellenwert. Der frühe Ein-satz von Marketing beeinflusse die Per-

formance stark und Sorge für einen nach-haltigen Erfolg.

EINFLUSS EINES IMMOBILIENBEWERTERS? Mit dieser Frage setzt sich Bernhard Ruhstal-ler im zweiten Teil seines Referats ausei-ner. Offen äusserte er seine Ansicht, dass Immobilienbewerter kaum wahrgen-ommen werden. Er hielt den Schätzungs-experten den Spiegel hin und empfahl in-terne Massnahmen und ein verstärktes Auftreten gegen aussen. Es werde viel Gu-tes getan in dieser Branche, beispielswei-se die Zertifizierung, wie Ruhstaller findet, aber es werde viel zu wenig darüber ge-sprochen. Gleichsam als Hausaufgabe gibt er den anwesenden Bewertern Ratschläge für mögliche künftige Marketingmassnah-men und rundet den Valuation Congress 2014 humorvoll, aber kritisch ab.

SAVE THE DATE. David Hersberger beur-teilte in seinem Schlusswort den Inhalt der Tagung als inhaltlich breit. Er dank-te den Referenten für die facettenreichen Präsentationen und den hohen Praxisbe-zug. Das Datum des nächsten Valuation Congress steht bereits fest: Am Donner-s-tag, 17. September 2015 sollen wieder-um spannende Referate ein aktuelles The-ma beleuchten. Noch ist dieses offen, eine Teilnahme lohnt sich jedoch bestimmt, nicht zuletzt wegen des Networkings, zu dem sich in den Pausen im KK Thun auch in diesem Jahr gute Gelegenheit bot. ●



***CORINA ROELEVEN-MEISTER**
Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zei-tschrift Immobilien.

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

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR
IMMOBILIENFINANZIERUNG –
AKTUELLE TRENDS UND
ENTWICKLUNGEN BEI WOHN- UND
GEWERBELIEGENSCHAFTEN
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



SVIT Real Estate School

Anmeldeformular

Seminare und Tagungen

- Seminar: Immobilienfinanzierung**
28.10.2014
- Seminar: Aktuelles aus dem Sachenrecht**
04.11.2014
- Eintag 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

ORT

Zürich Marriott Hotel, 8001 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

KURSZYKLUS ABENDVERANSTALTUNGEN FÜR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGS- FACHLEUTE

MAI – OKTOBER 2014

Oft ist eine regelmässige Weiterbildung im Berufsalltag aufgrund der beruflichen Belastung nicht immer möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgedruckten Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen des Zyklus werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt.

PROGRAMM

verbleibende Abendveranstaltungen (als Einzelveranstaltungen zu buchen):
– Do, 23. Oktober 2014
Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit Bewirtschaftungspraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

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:

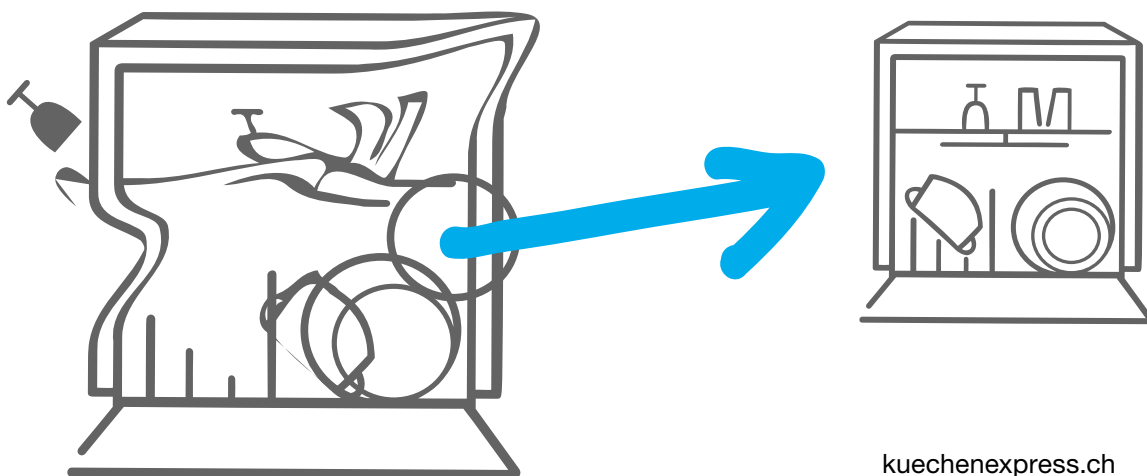
www.svit-sres.ch
SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98
Fax 044 434 78 99
kathrine.jordi@svit-sres.ch

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

Gerät kaputt? Anruf genügt!



kuechenexpress.ch

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitglieder- organisationen



◉ 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

27.04.2015 – 09.07.2015
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
2x Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 9.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

SVIT Ostschweiz
Januar und August 2015
Jeweils Dienstag und Donnerstag
Abend 18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

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 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
04.05.2015 – 06.07.2015
Montag, 18.00 – 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, ore 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)

SVIT Zürich
18.08.2015 – 08.12.2015
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

◉ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA
11.02.2015 – 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 Ausbildun-
gen für den Verband. Dazu gehören
die Sachbearbeiterkurse, Lehrgänge
für Fachausweise und in Immobilien-
treuhand.

SACHBEARBEITERKURSE SVIT
– Bewirtschaftungsassistent
für Mietliegenschaften
– Bewirtschaftungsassistent
für Stockwerkeigentum
– Liegenschaftsbuchhaltungsassistent
– Vermarktungsassistent
– Immobilienbewertungsassistent

**LEHRGANG BUCHHALTUNGS-
SPEZIALIST SVIT
LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE**
– Bewirtschaftung FA
– Bewertung FA
– Vermarktung FA
– Entwicklung FA

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

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 Lehrgangsleitungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sach-
bearbeiterkursen und dem Lehrgang Im-
mobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung,

-Entwicklung, -Vermarktung und zum
Lehrgang Immobiliertreuhand 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 Lehrgangsleitung: 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 Lehrgangsführung/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 KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Geschäftsstelle
Josefstrasse 53,
8005 Zürich
Tel. 043 333 36 65,
Fax. 043 333 36 67
info@okgt.ch,
www.okgt.ch

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

ANZEIGE

Die 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.

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

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK

NeoVac



Die Stiftung Zürcher Kinder- und Jugendheime führt ein differenziertes und qualitativ hochstehendes Angebot an stationären und teilstationären sozial- und sonderpädagogischen Institutionen. Das Servicecenter der Geschäftsstelle erbringt in den Bereichen Immobilien, IT, Personaladministration und Rechnungswesen verschiedene Dienstleistungen für die 19 der Stiftung angeschlossenen Institutionen.

Als Nachfolge für die bisherige Stelleninhaberin suchen wir eine/n

Immobilienfachfrau/-mann (60-80%)

Sie sind verantwortlich für die administrative und finanzielle Führung des Immobilienportfolios der Stiftung (ca. 75 Gebäude an 19 Standorten) und koordinieren die Unterhalts- und Investitionsplanung. Dabei arbeiten Sie eng mit der Geschäftsleitung, den Institutionen und den externen Fachleuten zusammen. Daneben betreuen Sie das Mietwesen (ca. 40 Mietverhältnisse) und unterstützen die Baukommission der Stiftung bei der Bearbeitung von Neubau- und Sanierungsprojekten.

Sie zeichnen sich durch eine selbstständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise aus. Sie sind fähig, Konzepte zu erstellen, Abläufe zu definieren und mit verschiedensten Stellen zu kommunizieren. Nebst einer kaufmännischen oder technischen Grundausbildung verfügen Sie über eine Weiterbildung im Bereich Immobilien oder Bauwesen auf Stufe Fachausweis oder CAS (oder in Ausbildung) und haben bereits einige Jahre Berufserfahrung in dieser Branche. Gute MS-Office-Kenntnisse und Erfahrung in der Datenverwaltung runden Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen ein interessantes Arbeitsumfeld mit Gestaltungsspielraum und attraktiven Anstellungsbedingungen in einem motivierten, unkomplizierten Team sowie einen Arbeitsplatz an zentraler Lage in der Stadt Zürich.

Ihre Bewerbungsunterlagen schicken Sie bitte bis 27.10.2014 an Christian Etter, Leiter Finanzen und Administration, Obstgartensteig 4, 8006 Zürich, christian.etter@zkj.ch. Er oder die bisherige Stelleninhaberin (Verena Fuchs, Tel. 043 255 14 73) stehen Ihnen für Auskünfte unter Tel. 043 255 14 70 gerne zur Verfügung.

Informationen zur Stiftung finden Sie unter www.zkj.ch



Adimmo bietet in den Geschäftsbereichen Beratung & Verkauf, Immobilien Portfolio- Management und Bewirtschaftung vielfältige und interessante Tätigkeiten in der Immobilienwirtschaft.

Innerhalb des Bereichs Beratung & Verkauf erbringen wir anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Vermietungstätigkeiten für unsere anspruchsvollen Kunden und für verschiedene Liegenschaften.

Für die Realisierung unserer ambitionierten Vorstellungen suchen wir nach Vereinbarung Ihre professionelle Verstärkung als

ImmobilienSchätzer/in - Immobilienberater/in 100%.

Diese Tätigkeit ist vielfältig und beinhaltet interessante Bewertungsaufgaben und Beratungsmandate im gesamten Immobiliensektor.

Ihre Aufgaben

- Selbständige Bearbeitung von Schätzungsaufträgen in allen Objektbereichen, von Stockwerkeigentum bis zu Industrieliegenschaften
- Erarbeitung von Markt- und Standortabklärungen
- Marktorientierte Verkaufspreisschätzungen
- Für unsere institutionellen Kunden führen Sie selbständige Objekt- und Projekt-evaluationen durch und beurteilen diese auf ihre Machbarkeit und deren Wirtschaftlichkeit

Ihr Profil

- Mehrjährige, solide Berufserfahrung in vergleichbarer Tätigkeit
- Praxisbezogene Schätzungsmethoden, wie sie in der Schweizerischen Schätzungs-Experten-Kammer SEK/SVIT aktuell geschult werden, sind Ihnen geläufig
- Kommunikative, selbständige und verhandlungssichere Persönlichkeit mit ausgeprägtem Qualitätsbewusstsein
- Analytische und strukturelle Denk- und Arbeitsweise
- Gewandte Ausdrucksweise in Deutsch für die Erstellung von Offerten und Berichten
- Sicherer Umgang mit der MS-Standardsoftware

Ihre Kompetenz ist gefragt! Gewinnen Sie uns mit Ihren Ideen. Mit uns gestalten Sie inhaltlich diese Stelle mit ausserordentlich vielseitigen und verantwortungsvollen Aufgaben. Handlungsspielraum für die Arbeitsgestaltung und die persönliche Organisation warten auf Sie!

Überzeugen Sie uns mit Ihren aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen und gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft der Adimmo AG.

Interessiert? Lise-Marguerite Bühler, Personalleiterin, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung.

Adimmo AG, Engelgasse 12
4002 Basel, 061 378 77 05
lise.buehler@adimmo.ch

«Die Zinsen werden steigen»

Klaus Wellershoff war jahrelang Chefökonom der UBS, heute führt er ein eigenes Beratungsunternehmen und ist ein gefragter Experte. Als Redner am diesjährigen KUB-Focus in Zürich äusserte er seine Meinung zur Entwicklung der Immobilien- und Finanzmärkte.



Referent Klaus Wellershoff blickt in die ökonomische Zukunft (Fotos: Alessandro Della Bella).



Lockerer Gedankenaustausch vor dem Referat.

RETO WESTERMANN*
INFOS AUS ERSTER HAND. Wer in der Bau- und Immobilienbranche tätig ist, kennt das Wechselbad der Gefühle beim Studium der Zeitung oder der elektronischen Medien: Mal wird vor einer Immobilienblase gewarnt, mal die Gefahr verneint, mal werden neue Mass-

nahmen zur Regulierung des Marktes angekündigt, mal werden sie wieder in Frage gestellt. Wo die Reise hinführt und welche Risiken der Immobilienmarkt wirklich bereithält, ist schwer abzuschätzen. Was bleibt, ist ein Stück Unsicherheit. Hilfreich sind in dieser Situation vor allem Einschätzungen von Spezialisten aus erster Hand. Entsprechend gross war deshalb das Interesse am Referat von Klaus Wellershoff am KUB-Focus 2014, das von der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) veranstaltet wurde. Rund 100 Gäs-

„Ich bin der Meinung, dass wir keine Immobilienblase haben.“

PROF. DR. KLAUS WELLERSHOFF, CEO WELLERSHOFF & PARTNERS, ZÜRICH

nahmen zur Regulierung des Marktes angekündigt, mal werden sie wieder in Frage gestellt. Wo die Reise hinführt und welche Risiken der Immobilienmarkt wirklich bereithält, ist schwer abzuschätzen. Was bleibt, ist ein Stück Unsicherheit. Hilfreich sind in dieser Situation vor allem Einschätzungen von Spezialisten aus erster Hand. Entsprechend gross war deshalb das Interesse am Referat von Klaus Wellershoff am KUB-Focus 2014, das von der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) veranstaltet wurde. Rund 100 Gäs-

VERSTÄNDLICHE ANGST. Unter dem Titel «Wie beeinflussen Marktregulierungen die Immobilienblase» nahm er seine Zuhörer mit auf eine Reise in die Tiefen der Ökonomie und zeigte interessante Zusammenhänge auf, die sich einem nicht auf den ersten Blick erschliessen. Wie beispielsweise die Bedeutung der Bau- und Immobilienbranche für die Schweizer Wirtschaft: So werden zwar nur 9% der Investitionen hierzulande im Baubereich getätigt, dagegen stecken aber 55% der Vermögen in Immobilien. Zudem ist

die Entwicklung der Immobilienmärkte eng mit der gesamten Volkswirtschaft verknüpft. Der Kauf eines Hauses oder einer Wohnung beispielsweise zieht oft weitere Ausgaben im Bereich Konsum nach sich – etwa in Form von Möbeln. Diese Käufe beeinflussen die Wirtschaft nachhaltig, und entsprechend gross ist der volkswirtschaftliche Schaden bei einer Baisse der Immobilienmärkte: «Platzt eine Immobilienblase, so halten die Folgen viel länger an als bei einer normalen Rezession», sagte Wellershoff. Im Normverlauf würde eine Immobilienblase in den entwickelten Industrieländern bis zu zehn Jahre dauern. Das zeige die Analyse von rund 30 Blasen, die es in den Immobilienmärkten der OECD-Länder in den letzten Jahrzehnten gegeben habe. Entsprechend verständlich sei die grosse Angst bei Wirtschaftspolitikern und Fachleuten vor einem Zusammenbruch des Immobilienmarktes.

GEÄNDERTE GELDPOLITIK. Für die Schweiz konnte Klaus Wellershoff diesbezüglich aber Entwarnung geben: «Meiner Meinung nach haben wir keine Immobilienblase.» Seine Aussage stützt sich auf zwei Beobachtungen: Zum einen

würden verschiedene ökonomische Indikatoren kein für Immobilienblasen typisches Bild zeigen. So sei etwas hierzulande das Verhältnis von Hauspreisen und Einkommen gesund. «In Spanien hingegen ging das Verhältnis nach 2005 ab wie Schnitzel», brachte es Wellershoff augenzwinkernd auf den Punkt. Die Folgen sehe man dort bis heute. Zum anderen, so seine zweite These, präsentiere sich der Immobilienmarkt in der Schweiz sehr unterschiedlich. Nur einige wenige Regionen seien wirkliche Hotspots. In Staaten, die eine Immobilienkrise durchlaufen hätten, war eine Erhitzung der Märkte hingegen landesweit zu beobachten.

Im zweiten Teil seines Referates befasste sich Wellershoff mit den Marktregulierungen und insbesondere mit der Rolle der Schweizerischen Nationalbank (SNB): «Die SNB hat 2011 die Brechstange angesetzt, um die Lage unter Kontrolle zu bringen.» Diese Politik – etwa die feste Franken-Euro-Untergrenze – hätten einen Effekt gehabt, aber nicht nur den Erwünschten. «Wenn man an einem Rädchen dreht, bewegen sich leider immer auch andere», sagte Wellershoff. Eine Folge sei beispielsweise



KUB-Präsident Thomas Wipfler begrüsst die Anwesenden.

Die rund 100 Gäste folgen den Ausführungen von Klaus Wellershoff.

die derzeit sehr dünne Eigenkapitaldecke der SNB. «Ich bin deshalb überzeugt, dass die Nationalbank ihre Geldpolitik ändern wird.» Die Fol-

gen sind für Wellershoff klar: Die Zinsen werden steigen und parallel dazu die Immobilienpreise sinken. Da die Zinsen derzeit so tief seien,

dürfte der Effekt auf die Immobilienpreise entsprechend hoch sein. Wellershoff geht davon aus, dass 1% Zinsanstieg eine Senkung der Im-

mobilenpreise um bis zu 13% nach sich ziehen könnte.

ZINSANSTIEG VOR DER TÜRE. Wenig Effekt gezeigt haben, nach



Weiterbildungen auf Hochschulniveau

Master of Advanced Studies (MAS):

Real Estate Management (Immobilienökonomie) in Portfoliomanagement oder in Valuation

Zertifikatslehrgänge (CAS):

Immobilienanalyse | Immobilienbewertung | Immobilienentwicklung | Immobilienmanagement

Interessiert?

Nächster Infoanlass: Mittwoch, 19. November 2014, 17 Uhr.
Programm und Anmeldung: www.fhsg.ch/infoanlass oder rufen Sie uns an +41 71 226 12 50.

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

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

den Beobachtungen des Spezialisten, die bisher ergriffenen Massnahmen der SNB und der Bankiervereinigung, um die Nachfrage nach Hypothekendarlehen zu dämpfen. Weder der Kapitalpuffer noch die Anhebung des Mindest-Eigenkapitals hätten den gewünschten Effekt gebracht. «Eine Normalisierung wird

es erst geben, wenn die Zinsen steigen», zeigte sich Klaus Wellershoff überzeugt. Und das könne schon sehr bald der Fall sein: Er geht davon aus, dass der Anstieg in den nächsten sechs bis zwölf Monaten erfolgen wird. Eine klare Prognose des Spezialisten und zugleich eine Information, mit der man künftige Meldungen in den Zeitungen und den elektronischen Medien etwas besser einordnen kann. ●



Traditioneller Standort des KUB-Focus: das Haus Metropoli in Zürich.

NÄCHSTE KUB-VERANSTALTUNG

Am 11. November lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zu einem weiteren Lunchgespräch im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof ein. Referent ist Stefan Fahrländer von Fahrländer Partner. Er spricht zum Thema «Ein Blick in die Glaskugel – neuer Index zur Erhebung der Preisentwicklung bei Immobilien.»

Weitere Informationen: www.kub.ch



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE

**Bau
Holz
Energie
Messe**

bauholzenergie.ch

**Messe mit
Kongress für
Fachleute
und Private**

**13. bis 16. November 2014
BERNEXPO, Bern**

- Bau | Holzbau
- Energieeffizientes Bauen | Modernisieren
- Minergie® | Minergie-A® | Minergie-P® | Plusenergie-Gebäude | Passivhaus | GEAK
- Erneuerbare Energien | Energie-Speicher
- Bad | Badewelten | Küchen | Innenarchitektur

TRÄGER



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Energie BFE



Kanton Bern
Canton de Berne



Berner
Fachhochschule

Hock around the clock

Der SVIT Aargau überzeugt erneut mit ausgezeichnetem Jahresabschluss und rascher GV. Der Vorstand unter Präsidium von Adrian Ackermann wird unisono wiedergewählt. Der SVIT Aargau führt das SVIT Plenum 2017 durch: Favorisierter Austragungsort ist Aarau.



Gutes Timing: dank GV in Rekordzeit mit Top-Abschluss mehr Zeit für das erfrischende Rahmenprogramm.

THOMAS KASAHARA* ●.....
ZENTRAL. Austragungsort der 44. Generalversammlung des SVIT Aargau ist eine Stadt, die sehr oft positiv überrascht. Infolge zentraler Lage war Aarau dank Napoleon naheliegend erste Hauptstadt der Helvetischen Republik. Seit 1803 Kantonshauptstadt, ist Aarau Verwaltungs-, Dienstleistungs- und Handelszentrum und blickt dank der Eingemeindung des benachbarten Rohr im Jahr 2010 auch räumlich nicht in die Röhre. Nach Bäderstadt (2012) und Rheinfelder Brauerschloss (2013) wird 2014 als Trilogie der GV-Beweis erbracht, dass man in Aarau sprichwörtlich eins auf die Glocke kriegen kann.

AROUND THE CLOCK. Ausgangspunkt des stets abwechslungsreichen SVIT-Begleitprogramms ist am 9. September 2014 um 17 Uhr – im Zentrum von Aarau und doch für viele im Stillen verborgen – die am Rain 44 ansässige Glockengießerei H. Rüetschi AG (www.guk.ch). Besammlung ist im Innenhof, mit anschliessender Führung. Wäre man nicht

gestanden, wäre es ein Hock around the Glock. Das Traditionsunternehmen ist letztlich Opfer seiner hohen Standards und veränderter Werte. Gerhard Spielmann bringt es auf den Punkt: «Es geht uns gut, darum geht es nicht gut.» Die Rüetschi Glocken sind von so guter Qualität, dass Reparaturen selten sind. Zudem hat der Glockenguss nicht mehr die gleiche Bedeutung infolge veränderter Nachfrage, weshalb – neben Glockenguss und Kirchturmtechnik – erfolgreich diversifiziert wird. Jede Glocke ist ein Unikat: Nur dem richtigen Klöppel folgt der richtige Klang. Am Ende der Führung und nach intensiver Fragerunde winkt allen Teilnehmenden ein Präsent: Das beliebte «Aarauer Glöcklein», tragend klavervoll auch im Kleinformat.

MARSCHBEFEHL. Mit feuriger Tradition hat indirekt auch der weitere Tagesverlauf zu tun. Nach Kurzverschiebung zu Fuss findet im Aarauer Schachen der Apéro statt, offeriert durch die V-Zug AG. Der Gasthof zum Schützen, von den Aarauern insidernässig «Schüt-

zen» genannt, ist eine erste Adresse – nicht nur bei grossen Anlässen und anspruchsvollem Catering. Der Betrieb an der Schachenallee 39 in Aarau wird als Familienunternehmen erfolgreich durch die Familie Schneider geführt (www.gasthofschuetzen.ch).

GRUSS. Grossrat Adrian Ackermann, Präsident SVIT Aargau, begrüsst die zahlreichen Teilnehmenden. Besonders begrüsst er Daniel Knecht, ehemaliger Grossrat und Präsident der Aargauischen Industrie- und Handelskammer. Ein weiterer Gruss gilt den anwesenden Vertretern der Partnermitgliedfirmen, namentlich Köbi Heller und Fabian Schmid (Bircher AG), Oliver Schwitter (ISS Kanal Services AG), Dietrich Berger (NAB), Werner Duttwiler (ImmoScout24), Andreas Bratschi (Trockag AG) und Christian Reich (V-Zug AG). Ebenso begrüsst er die anwesenden Vertreter der Fördermitgliedfirmen, namentlich Guido Knecht und Andy De Chiara (EuroKauton AG), Walter Eberle (Hauswartprofis AG), Bruno Süess (Homegate

AG), sowie Thomas Rusch und Alessandro Vignola (Schindler Aufzüge AG).

GUTES JAHR. Der mit der Einladung zugestellte Jahresbericht des Präsidenten wird kommentarlos genehmigt. Finanzchef Knapp präsentiert anschliessend herb prägnant. Nach Herleitung der doppelten Buchhaltung im Jahr 1494 durch den Mathematiker und Franziskanerpater Luca Pacioli wechselt Knapp gekonnt zur erfreulichen Jahresrechnung 2013/2014 des SVIT Aargau und dessen Budget 2014/2015: «Die gute Nachricht ist: 1. Das Essen wird bezahlt, 2. das Trinken liegt auch noch drin, und 3. werdet Ihr morgen im «Schützen» nicht schief angeschaut, wenn Ihr wiederkommt.» Knapp kalkuliert – dank Führung bei Rüetschi –, sehr gewandt im Glockenformat: «Wir haben circa 270 kg Glocken verdient, und unser Vermögen ist rund 3,3 Glockentonnen schwer.» Erstmals wurde mehr ausgegeben als budgetiert, was Knapp selbst als Finanzchef freut, da dies im Interesse der Mitglieder erfolge: «Ende 2014 werden die Da-

ten der Anlässe 2015 des SVIT Aargau aufgeschaltet. Ich freue mich, wenn am reichhaltigen – vor allem von Rolf Bossert organisierten – Programm möglichst viele teilnehmen.» Knapp strahlt wegen des erneut guten Jahresabschlusses mit einem Reingewinn von knapp 18000 Franken. Das Vermögen beträgt rund 218000 Franken sowie die Rückstellungen 165000 Franken. Erfreulich ist die Dividende von 3000 Franken zufolge Beteiligung an der SVIT Swiss Real Estate School AG. Dank Mitgliederzuwachs war der entsprechende Ertrag über Budget. Weniger verdient wurde – systembedingt – bei der Aus- und Weiterbildung: Da sich bei der Ausbildung zum Immobilien-Bewirtschafter mit eidg. FA der SVIT beider Basel und der SVIT Aargau den Gewinn im Verhältnis der im jeweiligen Kanton wohnenden

derbeiträge werden belassen», findet ebenso einhellig Anklang wie das Budget 2014/2015, das ebenfalls genehmigt wird.

WAHLZEIT. «Es geht Schlag auf Schlag», stellt Ackermann zufrieden fest. Für die Wahlen konnte als Tagespräsident Christophe Terrier gewonnen werden, ehemaliger Präsident und Ehrenmitglied des SVIT Aargau. Als Meister der Entschleunigung zelebriert Terrier das Wahlprozedere mit Bravour. Die erfolgreiche Vorstandscrew wird in corpore wiedergewählt und Adrian Ackermann als Präsident bestätigt. Ebenso werden die Revisoren Beat Kaspar und Ueli Kehl wiedergewählt. Final werden alle portierten Delegierten für das am 22. August 2015 in Zürich tagende SVIT Plenum 2015 gewählt.

» Das SVIT Plenum 2017 findet voraussichtlich in Aarau statt. Baden hat zur Zeit andere Probleme.»

ADRIAN ACKERMANN, PRÄSIDENT SVIT AARGAU

Teilnehmer teilen, fiel der Gewinn für den SVIT Aargau tiefer aus, da weniger im Aargau wohnten als letztes Mal. Knapp ist überzeugt: «Es ist zielführend, wenn der SVIT Aargau in die Aus- und Weiterbildung der jungen Nachwuchskräfte investiert.» Der Revisorenbericht wird vom Revisor Ueli Kehl sonor verlesen: «Das Geld war da und alle Belege säuberlich und gut geordnet abgelegt. Dieter Knapp hat alle Fragen zufriedenstellend beantwortet.» Die Jahresrechnung wird unter Déchargeerteilung des Vorstandes genehmigt. Der Antrag von Knapp: «Die Kasse ist gesund, die bisherigen Jahresmitglie-

ANTRAGSLOS. Mangels eingegangener Anträge wechselt Ackermann zum Schlussstraktandum «Verschiedenes und Umfrage». Er bedankt sich bei den Fördermitgliedern und Partnerfirmen des SVIT Aargau, und bittet mit Verweis auf die beiden aufliegenden Listen, die Fördermitglieder und Partnerfirmen zu berücksichtigen.

PRIMEUR. Ackermann verkündet erfreut: «Der SVIT Aargau führt das SVIT Plenum 2017 durch. Vor Jahren waren wir in Baden, weshalb ich den Anlass gerne im Raum Aarau durchführen werde. Baden hat ja zur Zeit andere Probleme», was Hei-

terkeit auslöst. «Die Standortwahl ist noch nicht definitiv erfolgt», betont Ackermann: «Wir haben Zeit für Anregungen und Diskussionen.» Das Wort wird nicht gewünscht, auch nicht zum Veranstaltungsort Aarau.

GLOCK & CLOCK. «Ich habe viele Pointen nicht verstanden betreffend die Glocken, doch hängt dies wohl mit dem spannenden Vorprogramm zusammen, an dem ich terminbedingt nicht teilnehmen konnte», so Urs Gribi beeindruckt: «Eine unglaubliche Geschwindigkeit. Ich muss mir Mühe geben, nicht länger zu werden als die bisherige GV.» Der Präsident des SVIT Schweiz wird ernst: «Viele Mitglieder der SVIT-Familie engagieren sich politisch vorbildlich wie Ihr Präsident. Auch die übrigen Aktivitäten des SVIT Aargau sind sehr anerkannt. Eine grosse Leistung, dies alles unter ein Dach zu bringen. Die Zusammengehörigkeit im SVIT Aargau ist sehr gross.»

EVENTUALITÄTEN. Gribi berichtet über die Dank Einbindung von Ivo Cathomen und Simon Hubacher weiter fortgeschrittene Professionalisierung im SVIT Schweiz bei den Dienstleistungen und Präsentationen. Er stellt zudem als neues Produkt den SVIT-Kalender vor: Abgabetermin für alle Mitgliederorganisationen des SVIT Schweiz ist Mitte November 2014. Der SVIT-Kalender wird alle Termine sämtlicher Mitgliederorganisationen aufweisen, damit jeder sieht, was SVIT über die ganze Schweiz hinweg bedeutet: «Dies zeigt den Service gegenüber unseren Mitgliedern auf». Zum Schluss thematisiert Gribi die Events. Das SVIT Plenum 2015 wird durch den SVIT Schweiz selber durchgeführt. 2016 wird eine lokale Mitgliederorganisation aktiv sein. «Ich

freue mich sehr, dass 2017 der SVIT Aargau das SVIT Plenum durchführt, da 2017 mein definitiver Abschied als Präsident des SVIT Schweiz sein wird.» Der SVIT Campus vom 19. bis 21. Oktober 2014 mit Kernthema Stockwerkeigentum ist mit über 100 Teilnehmenden ausgebucht. Gribi freut sich: «Zudem findet 2015 ein SVIT Festival statt – wie 2008 und 2013 – nun mit Baschi und Krokus und anderen Acts am 22. August 2015 in den Olmahallen St. Gallen.» Das SVIT Forum 2015 muss leider auf Jean-Claude Juncker als Key Note Speaker verzichten, da dieser am 15. Juli 2014 zum Präsidenten der Europäischen Kommission gewählt wurde. Gribi hält fest, dass Juncker durch eine valable Person ersetzt werde. Bereits von der Partie sind Grössen wie Thomas Gottschalk, Henry Maske, Unternehmensberater Roland Berger und Comedy-Duo «Edelmais». Details sind abrufbar ab 16. Oktober 2014 auf der neuen Website www.sref.ch.

DOWN UNDER. Zum Abendessen muss jeder unten durch, dies zur Bar/Lounge im Untergeschoss. Ein Insider verrät: «Es handelt sich um die Räumlichkeiten der ehemaligen Kegelbahn.» Doch sind die Räumlichkeiten so raffiniert umgebaut und ausgeleuchtet, dass die Illusion entsteht, man befinde sich über Tag. Das Essen ist köstlich, eine schätzenswerte Kern-Kompetenz auf dem Ex-Küchenareal der Präzisionsfirma Kern. So als «Zirkelschluss» auch die Website des «Schützen»: «Ein Ort, bei dem sich das erwachsene Aarau trifft.» ●



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



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



Dank guter Bildung zum Erfolg

Die Fokussierung auf den Berufsnachwuchs in der Immobilienbranche trägt Früchte. Der SVIT Bern schliesst dank Erfolg in der Bildung mit Top-Ergebnis. Thomas Graf kündigt auf 2016 den Rücktritt als Präsident an. Als Nachfolger portiert wird Vize Andreas Schlecht.



Come together: Augenblicke der perfekt organisierten Generalversammlung 2014 in der «Cinématte» im Herzen der Bundesstadt.

THOMAS KASAHARA •
SAME PLACE. Nach Zweifachhoch dank «Doppel-Gurten» 2011 und 2012 tagt die GV 2014 des SVIT Bern am denkwürdigen «9/11» zum zweiten Mal direkt an der Aare, dies entspannt in den Kinossesseln der «Cinématte» an der Wasserwerksgasse 7 in Bern. Ob künftig «alle

Brandfall den Weg von Zürich nach Bern blockiert hat. Die erneut hervorragend organisierte GV 2014 wird – weiterhin gehaltvoll – noch speditiver und effektiver abgeschlossen als 2013, da die Traktandenanzahl optimiert worden ist. Zudem sind die Teilnehmenden des SVIT Bern bestens vorbe-

20 PLUS 2. Thomas Graf, Präsident des SVIT Bern, gibt um 16 Uhr den Takt an: «Schmerzlos und schnell wird die diesjährige Generalversammlung sein. Für die GV sind 90 Minuten eiberechnet, doch Ziel ist, bereits um 17 Uhr fertig zu sein, um nahtlos überzuleiten zum Apéro und anschliessend ab 18.30 Uhr zum Nachtessen.» Graf gestaltet das Traktandum Jahresbericht erfrischend anders, da der zugesandte schriftliche Jahresbericht sehr detailliert ist. Der Präsident kommt nach erheiterndem Abstecher von der Zukunft via Gegenwart zur Vergangenheit zur finalen Erkenntnis: «Jedes Mitglied beim SVIT Bern hat ein Hängeregister. Ein Blick in mein Hängeregister hat ergeben, dass ich 1988 in den SVIT Bern eingetreten bin, was mich nachdenklich macht, denn 26 Jahre sind im Verhältnis zur bewussten Lebenszeit sehr lang.» Er kommt zum Ergebnis, dass er im Juli 1993 die Geschäftsstelle des SVIT Bern übernahm bzw. ab erstem Quartal 1994 gewählt war, und heute somit die 20. Generalversammlung sei, welche er präsidieren darf: «Ich habe es somit zwanzig Mal gemacht. Zwanzig Jahre sind genug, weshalb ich an der übernächsten GV

und somit in zwei Jahren mein Amt niederlegen werde. Ich setze jedoch alles daran, dass in zwei Jahren alles weiter oder sogar noch besser geht. Der Vorstand ist sehr gut aufgestellt. In zwei Jahren werden wir unseren Vizepräsidenten Andreas Schlecht als Nachfolger vorschlagen. Bis dann werden wir im Vorstand noch intensiv diskutieren, damit im Übergangsjahr alles in die richtige Bahn gelenkt wird.» Graf schliesst gewohnt prägnant: Wer viel spreche, habe wenig Zeit zum Nachdenken. Deshalb lasse er nun die Anderen sprechen. Der Jahresbericht 2013/14 wird einstimmig genehmigt.

STEIGFLUG. Finanzchef Daniel Schmid, in Bern liebevoll «Kassier» genannt, berichtet virtuos über den hervorragenden Jahresabschluss 2013/14 mit positivem Gesamterfolg, weshalb das Eigenkapital nach 2011/12 und 2012/13 auch 2013/14 – entgegen dem Budget – erneut ansteigt. Dies sei nicht nur auf weniger Vorstandssitzungen zurückzuführen, so Schmid augenzwinkernd. Einerseits ist der Betriebsertrag des Verbandes um fast neun Prozent höher und andererseits dessen Be-

» Wer viel spricht, hat wenig Zeit zum Nachdenken. Deshalb lasse ich nun die Anderen sprechen.»

THOMAS GRAF, PRÄSIDENT SVIT BERN

Aare wieder», bleibt vorerst offen. Bekannt ist: Die nächste GV tagt am 10. September 2015.

SVITAL. Der diesjährige Anlass jedenfalls toppt die bereits auf sehr hohem Niveau stehende letztjährige Generalversammlung gleich mehrmals: Heute wartet die Geschäftsleitung des SVIT Schweiz – nicht nur zur Freude der Statistiker – überdurchschnittlich gleich in Musketierstärke auf mit Präsident Urs Gribi, Direktor Tayfun Celiker und Bildungsressortleiter Marcel Hug, da – im Gegensatz zu 2013 – kein

reitet, dank im Voraus erhaltener aussagekräftiger Unterlagen, weshalb sich Fragen offenbar erübrigen. Das Ammenmärchen der langsamen Berner stimmt definitiv nicht: Berns SVIT ist fit und zudem «tout vite». Diskussionen während der GV haben beim SVIT Bern Seltenheitswert. Dafür ist der Lärmpegel im Vorfeld der GV umso ausgelassener, da Wiedersehen beim SVIT Bern sichtlich Freude macht. Stolz 113 Stimmen sind an der GV vertreten, was unterstreicht, dass der SVIT Bern eine aktive Grösse ist.



Vernetzt: Direktor Tayfun Celiker und Präsident Thomas Graf unter einem Dach. Geladene Gäste: Nach Outdoor-Apéro Indoor-Tappen beim Tapas-Buffer.

triebsaufwand um über vier Prozent tiefer als budgetiert. Zudem kann der SVIT Bern beim Erfolg «Formulare/Kaufmarkt BZ» gegenüber Budget um satte 28 Prozent zulegen. Am meisten schenkt die Position «Erfolg Kurse» ein, bei der das Budget um fast 30 Prozent übertroffen wird. Schmid hält fest, dass es sehr schwierig sei, das Kurswesen zu budgetieren und dass 2013/14 das Kurswesen wesentlich besser als erwartet abgeschlossen habe. Zudem stehe auch das Finanzergebnis unter einem positiven Stern, indem die konservative Budgetierung mit über 1500 Prozent atomisiert werde. Schmid betont, dass es sich um Buchgewinne auf Obligationen handle, die aufgrund weiter sinkender Zinsen höher bewertet seien: «Der Vorstand wird über die Realisierung der Kursgewinne nachdenken.» Wermutstropfen ist: Höherer Gewinn bedeutet höhere Steuerlast – wobei die 68 Prozent über Budget letztlich Ausdruck des hervorragenden Jahresabschlusses sind. Fazit ist, dass entgegen dem budgetierten Verlust von über 92 000 Franken ein Gewinn von rund 31 000 Franken resultiert, somit eine positive Abweichung

gegenüber dem Budget von über 123 000 Franken. Nicht verwunderlich, dass die Jahresrechnung 2013/14 einstimmig genehmigt und dem Vorstand Décharge erteilt wird.

VORSICHT. Schmid präsentiert zusammenfassend das Budget 2014/15: «Schon wieder schwarzmalen? Wir waren überall etwas optimistischer, auch bei den Kursen, doch wird ein budgetierter Verlust von 90 300 Franken resultieren.» Der Vorstand arbeite jedoch daran, dass es nicht so weit komme, teilt der Kassier überzeugt mit. Das Budget wird ebenfalls einstimmig genehmigt.

VORWAHL. Vizepräsident Andreas Schlecht hält beim Traktandum «Wahl der Delegierten für die Delegiertenversammlung» fest, dass beim SVIT Schweiz infolge Wechsels des Geschäftsjahrs auf das Kalenderjahr 2014 eine Pause eintrete und die Delegiertenversammlung erst am 19. Juni 2015 stattfände, jedoch vor der GV 2015 des SVIT Bern, weshalb die Wahl der Delegierten bereits heute erfolge. Schlecht meint scherzhaft: «Die Berner sind bei den Zürchern gefürchtet, weil sie vollständig

anmarschieren.» Die Wahl der Delegierten erfolgt einstimmig, mit Kompetenzerteilung an den Vorstand, die Reihen zu füllen.

SPANNEND. «Heute scheint das Thema zurück und nach vorn zu sein», startet Daniel Krebs mit Fokus auf die Events des SVIT Bern. Geplant sind für das laufende 2014 und das kommende Jahr weitere InfoMeet-Anlässe. Ein Highlight wird «Wohnungsabnahme – weisse Handschuhe sind erlaubt» sein, in welchem Bewirtschafter weitere mietrechtliche und bautechnische Kenntnisse in einem Aufbautraining praxisnah in einer «Messie-Wohnung» vermittelt erhalten werden. Der SVIT Bern wird auch die Messeleitung der Eigenheim-Messe Bern vom 5. bis 8. März 2015 aktiv begleiten und die Verbindung zu seinen Mitgliedern sicherstellen. 2015 rücken die Immobilienvermarkter in den Mittelpunkt, weshalb die SVIT-Mitglieder das Zentrum der Messe sein werden. «Die Eigenheimmesse findet in der Halle psychologisch besser oben statt: Aufwärts gehen stimmt besser als nach unten», so Krebs. Die Startsituation mit BernExpo und den Sponsoren findet Mitte September statt.

KUNZSTÜCK. Iris Scheidegger ehrt als Ressortleiterin Bildung die besten Lehrabgänger 2014 der Lehrbetriebe des SVIT Bern. Dies sind Ramona Rolli (von Grafenried AG, Bern) und Benjamin Lüthi (Dr. Meyer AG, Bern); beide auf dem zweiten Rang mit der Note 5,3. Den ersten Platz belegt Daniela Kunz (Privera AG) mit der Note 5,6. Die Prämierten erhalten als «Lehr-gut» einen Kursgut-schein. Scheidegger schliesst: «Wichtig ist, nicht stehen zu bleiben. Viel Glück auf dem weiteren Weg. Wir hoffen, dass Sie der Immobilienbranche treu bleiben.»

LENKWÜRDIG. «Wir sind zeitlich unheimlich gut drin», stellt Graf fest, da auch keine Anträge von Mitgliedern eingereicht wurden. Unter «Verschiedenes» ruft Graf auf: «Schickt Eure Mitarbeitenden an unsere Kurse, damit auch das neue Geschäftsjahr positiv abschliessen wird.» Zudem weist Graf auf ImmoBest hin: Bis jetzt sei ImmoBest gut unterwegs, doch müsste dieses Produkt weiterhin tatkräftig unterstützt werden. Besonders freut ihn: «Die Lenk 2014 ist ausgebucht.» Tröstlich ist, dass es ein Leben



Aus dem Vollen schöpfen: Die drei besten Lehrabgänger 2014 des SVIT Bern in Aktion. Habemus Tapas: Zeit für die neuen Werbemittel des SVIT Bern.

nach der Lenk gibt: Die nächsten SVIT Bern Immobilitätstage finden am 4. und 5. November 2015 statt. Zu guter Letzt macht Graf auf die attraktiven Werbemittel des SVIT Bern aufmerksam.

KICK BACK. Vizepräsident Andreas Schlecht informiert prägnant über die Thematik der Kehrrechtgebührrückerstattung. Bei der Doppelliste 2007-2010 ist noch ein Spezialfall offen, bei 2011-12 noch zwei Spezialfälle. Es sind 9380 Gesuche auf Rückerstattung eingegangen, wobei viele von der 70%-Pauschalvariante Gebrauch machten. Ausbezahlt wurde alles, ausser 91 noch nicht rechtskräftige Fälle. Prüfungen werden erst 2015 erfolgen. Schlecht macht deshalb aufmerksam, dass die Rückerstattungen in der Heiz- und Betriebskostenabrechnung 2014/15 erfolgen kann. «Nun liegt es an Euch», so Schlecht. Es wird eine Vorkontrolle geben und dann aufgrund der Ergebnisse der Vorkontrolle allenfalls eine Zweitkontrolle. Der Vizepräsident hat keine Bedenken: «Wir haben nichts zu verbergen.» Zum Ausklang gibt es «Ragusa von Immobilien Stadt Bern, die uns die Kehrrechtthematik versüssen werden», dies unter herzlicher Verdankung an den edlen Spender.

LANCIERT. Präsident Graf schliesst mit bestem Dank an den SVIT Schweiz: «Wir hatten ein spannendes und aktives Jahr mit guten Lösungen für alle aus der Region», und übergibt das Wort dem Präsidenten des SVIT Schweiz. Urs Gribi nimmt mit Wehmut zur Kenntnis, dass Thomas Graf in zwei Jahren zurücktreten wird. Gribi zollt dem SVIT Bern grössten Respekt: «Der SVIT Bern ist unser Eckpfeiler bei der Bildung.» Er weist darauf hin, dass der SVIT Bern als Mitaktionär der sehr erfolgreichen SVIT Swiss Real Estate

» Der SVIT Bern ist ein Eckpfeiler unserer Bildung.«

URS GRIBI, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ

te School auch von einer grosszügigen Dividende profitieren kann. Der SVIT Schweiz ist bei der Bildung am Puls, was auch der ausverkaufte SVIT Real Estate Campus vom 19. bis 21. Oktober 2014 zum Schwerpunktthema Stockwerkeigentum beweist: Erstmals wurden 100 Teilnehmende erreicht, eine sehr gute Leistung im dritten Campus-Jahr. Zudem feiert das Swiss Real Estate Fo-

rum sein 10 Jahre-Jubiläum. Gribi freut sich – ganz aktuell – als Key Note Speaker Lance Armstrong ankündigen zu können: «Armstrong wird für Furore sorgen, egal in welche Richtung.» Zudem konnten Thomas Gottschalk, Roger Schawinski, Roland Berger sowie das Duo Edelmais verpflichtet werden. Als Music-Act konnte Sarah Connor gewonnen werden.

STOSSGEBET. Präsident Graf dankt besonders der Walter Meier (Klima Schweiz) AG, die erneut den Apéro offeriert, der dank Wettergott bei Sonne im Freien stattfindet.

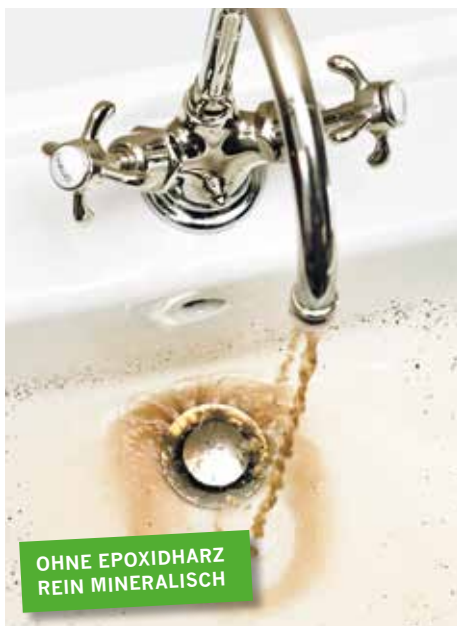
Ein ebenfalls grosser Dank gilt den Sponsoren des SVIT Bern, deren Vertreter zahlreich anwesend sind, Graf freut sich, im Anschluss persönlich anstossen zu können, und erklärt um 17 Uhr die GV für beendet: «Das wär's, ich mache den Ordner zu. Nun bin ich entspannt und freue mich auf den Apéro und den Austausch, sowie auf die nächsten Begegnungen, mit grosser Wahrscheinlichkeit an der Lenk.» Beim Apéro wird klar, dass man in Bern auch ohne Alkohol eine Fahne haben kann: Im Freien flattert nebst SVIT Bern-Fahne im Wind: «svitjob-

book.ch: Wir bringen Profis aus der Immobilienbranche zusammen, die zusammen passen!«.

TAPAS-STROPHE. Das gemeinsame Nachtessen findet ebenfalls in der «Cinématte» statt, erneut in der Orangerie. Im Gegensatz zum exzellenten Tellerservice 2013 wird aufgrund der über 60 Mitesser nun ein ausgiebiges Buffet «Tapas variosas» präsentiert, und erneut liegt der Fokus auf köstlichen Schweizer Weinen. Unabhängig von den leckeren «Kichererbsen» ist die Stimmung ausgelassen.

STOSSZEIT. Erneut werden die Teilnehmenden pointiert vom schlagfertigen Gastronomiechef Christian Lutz humorvoll eingeführt: «Ihr kriegt nicht alle 13 Gerichte auf einen Teller, aber ich habe es schon gesehen.» Die Teilnehmenden des SVIT Bern zeigen eindrücklich, dass sie – nach Augenschmaus – auch erstaunliche schöpferische Qualitäten haben und zudem viel einstecken können. Das Dessert-Buffet wird auch mit Genuss gemeistert. Der Abend klingt aus bei ungezwungenem Gespräch. SVIT happens: Der SVIT Bern ist bester Ausdruck gelebter Kultur der SVIT-Familie. ●

WIR VERSTEHEN MENSCH, WASSER UND WÄRME.



Fussbodenheizungen sanieren statt ersetzen.

Nach einigen Jahren empfiehlt sich eine Zustandsanalyse Ihrer Fussbodenheizung. Bis Anfang der Neunzigerjahre wurden einfache Kunststoffrohre verbaut. Diese werden mit der Zeit spröde, Risse bilden sich und Sauerstoff dringt ein. Rostpartikel lagern sich in den Rohren ab, die Heizleistung sinkt. Eine rechtzeitige Sanierung mit dem HAT-System verhindert eine aufwändige Totalsanierung: Ein Beschichtungsmaterial wird in die Rohrleitungen eingebracht und bildet ein neues Rohr im Rohr.

Von Anfang an die richtige Lösung

Seit Anfang der Neunzigerjahre kommen Rohre mit sauerstoffdichtem Metallkern zum Einsatz. Rostablagerungen können aber dennoch vorkommen. Sauerstoff gelangt auch über undichte Verbindungen ins System. In solchen Fällen trocknen die Spezialisten der Naef GROUP die Rohre lediglich und befreien diese anschliessend mit einem sanften Schliff von den Ablagerungen. Die Heizung ist wieder voll leistungsfähig. Von einfachen Spülungen wird in Fachkreisen dringend abgeraten.

Trinkwasserleitungen ohne Epoxidharz sanieren.

Auch an Trinkwasserleitungen nagt der Zahn der Zeit. Stahlrohre leiden unter Rost, Kupferleitungen können Lochfrass bilden, Kunststoffrohre werden spröde. Dies führt jährlich zu zahlreichen Leitungsbrüchen. ANROSAN arbeitet nach dem bewährten Prinzip der Rohrrinnensanierung. Die Naef GROUP setzt dabei auf ein rein natürliches Gemisch aus Zement, Quarzsand und Wasser und kommt gänzlich ohne den Einsatz von Epoxidharz aus.

Erstes zertifiziertes Verfahren

ANROSAN ist das erste System der Schweiz, welches nachweislich alle vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) und den kantonalen Laboratorien auferlegten Prüfrichtlinien einhält. Die Zementmischung bietet, im Gegensatz zu anderen Beschichtungsmaterialien, Keimen keinen Nährboden. Die Zementbeschichtung von Rohrleitungen ist seit über 70 Jahren in den Leitungen öffentlicher Trinkwasserversorgungen bekannt und bewährt. ANROSAN lässt sich nahtlos auf wechselnde Rohrmaterialien anwenden.

Macht jeden Boden zur Heizung.

Die Fussbodenheizung ist eine angenehme und energetisch effiziente Alternative zu energiefressenden, alten Radiatorsystemen. Die Naef GROUP bietet mit dem JK-System eine revolutionäre Methode zur nachträglichen Installation von Fussbodenheizungen. In den rohen Unterlagsboden wird mit einer patentierten Fräsmaschine völlig staubfrei ein Rillennmuster eingefräst. In diese Vertiefungen passen die Spezialisten der Naef GROUP die Heizungsrohre ein.

Anwendbar auf alle Unterlagsböden

Die Methode lässt sich bei 99% aller Unterlagsböden anwenden. Dank der innovativen Frästechnik ist eine zusätzliche Aufbauschiicht oder das Entfernen des Unterlagsbodens nicht notwendig und die Raumhöhe bleibt unverändert. Mit dem JK-System installierte Fussbodenheizungen bringen weitere Vorteile: Die Heizungsrohre liegen direkt unter dem Bodenbelag, wodurch sich die Temperatur schneller und genauer regulieren lässt als bei herkömmlichen Heizungen.

BESUCHEN SIE UNS VOM 13.-16. NOVEMBER AN DER BAU HOLZ ENERGIE MESSE IN BERN. HALLE 3.2. STAND E04 / ODER KONTAKTIEREN SIE UNS ÜBER DIE GRATIS-INFOLINE: 0800 48 00 48
www.naef-group.com

 Naef
GROUP

Nachverdichten und Aufstocken – mit ATTICO

► **Land ist knapp – woher nehmen und nicht stehlen? Zur Optimierung von Gebäuden sind Aufstockungen eine hervorragende Möglichkeit, mehr Wohnraum zu schaffen. Häring, das traditionsreiche Engineering- und Holzbauunternehmen, hat mit seinem System ATTICO die richtige Lösung: Dank dem Werkstoff Holz können schnell und kostengünstig ästhetisch und funktional hochwertige Lösungen erzielt werden.**

Welcher Immobilienbesitzer hat sich in dicht besiedelten städtischen Gebieten nicht schon oft gewünscht, mit Hilfe einer Aufstockung effizient zusätzlichen Wohnraum mit hoher Qualität zu schaffen? Das Schlagwort «Nachverdichtung» macht die Runde. «Bauen ohne Land» gewinnt an Bedeutung. Der Fachmann merkt: Hier liegt Potenzial. Zur Lösung des Problems bietet sich der Baustoff Holz in Systembauweise geradezu optimal an. Er ist leicht, kann im Werk vorgefertigt werden und bietet eine Vielzahl von Optionen. Remo Marti von der Häring Holz- und Systembau AG in Eiken hat dazu eine klare Meinung: «Hausaufstockungen funktionieren mit keinem Werkstoff so problemlos wie mit Holz», erklärt er. Die zahlreichen von Häring realisierten, schlüsselfertigen Aufstockungen in der ganzen Schweiz illustrieren das.

QUALITÄT MIT SYSTEM. Bei Häring hat das systematische Planen und Bauen

mit Holz seit über 130 Jahren Tradition. Vom leistungsfähigen und nachhaltigen Rohstoff Holz seit jeher überzeugt, entwickelt das Unternehmen Fertigungsmethoden und Technologien immer weiter. Seit über einem Jahr steht dazu das neue, leistungsfähige Werk in Eiken AG zur Verfügung und produziert Qualität nach Mass.

Das System ATTICO ist eine Entwicklung der Spezialisten von Häring, das speziell für die bauliche Erweiterung von bewohnten Liegenschaften in kurzen Bauzeiten (in der Regel drei bis fünf Monate) entwickelt wurde. Denn die Mieter sollen das Gebäude auch während der Bauphase ungehindert nutzen können. Dies setzt eine professionelle Planung aller notwendigen Schritte bis ins letzte Detail voraus. Die Grundlage dafür wird durch die rationelle Vorfertigung der Elemente in den Werkhallen von Häring geschaffen. Der hohe Vorfertigungsgrad ist der Schlüssel zur Verkürzung der Bauprozesse. Dass aufgrund dieser Tatsache auch die Präzise Montage vor Ort effizient und schnell umgesetzt werden kann, ist selbstverständlich.

Damit aber nicht genug: ATTICO bietet zusätzlich eine Fülle von weiteren Möglichkeiten, kann doch im Verlauf der Aufstockung zusätzlich auch die energetische Sanierung von Gebäuden vorgenommen werden. Die Gestaltung neuer Fassaden oder die Nutzung erneuerbarer

Energien gehören natürlich auch dazu – bei vielen Immobilienbesitzern und Bauherren angesichts hoher Energiepreise ein wichtiges Thema.

EINFACH MEHRWERT SCHAFFEN. Häring legt grossen Wert auf eine Partnerschaft mit Perspektiven und unterstützt Bauherren, Architekten und Planer von der ersten Idee bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Vorhandene Ausbauwünsche verwirklicht Häring mit einem eingespielten Netzwerk von Partnern. Besonderes Augenmerk gilt der äusserlichen Erscheinung: Die Aufstockungen lassen sich nach Belieben verkleiden und passen sich so hervorragend an traditionelle oder hochmoderne Umgebun-

gen an. Dabei überzeugen die ATTICO Gebäudehüllen mit ihren Aussenwänden und Dachelementen mit Dämmwerten, die deutlich über dem Durchschnitt liegen. Der reiche Erfahrungsschatz von Häring im Holz- und Systembau vereint technisch und ästhetisch überzeugende Lösungen mit höchsten Ansprüchen – wobei Aufstockungen mit ATTICO zudem den Wert jeder Liegenschaft nachhaltig steigern.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Häring Holz- und Systembau AG
Sisslerstrasse 15, CH-5074 Eiken
Tel +41 61 826 86 86
Fax +41 61 826 86 87
info@haring.ch / www.haring.ch



Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Besuchen Sie uns an der Messe in Ihrer Nähe. Daten und Details unter: www.merker.ch/messen

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**



Jetzt schon an den Winter denken

► **Der Winter naht. Und jetzt gilt es den Winterdienst vorzubereiten. Der Hauswart ist benachrichtigt, der Vertretungsfall ist geregelt, ab wann gelten die Streu und Räumzeiten für Eis und Schnee. Salz und Enteisungsmittel sind eingekauft, gelagert und alles festgelegt. Die Verantwortung liegt nun nicht mehr beim Verwalter, sondern wurde vorschriftsgemäss delegiert.**

DER VERWALTER, DER HAUSBESITZER FÜHLT SICH IN SICHERHEIT. Haben Sie Treppen am Haus? Wenn ja, sollten auch Sie diese überprüfen, ob diese den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Dabei ist es nicht mit Streu und Räumdienst getan, sondern vielmehr müssen sie beachten, ob die Normen und Gesetze eingehalten werden. Denn wenn diese Vorgaben nicht eingehalten worden sind, haften Sie als Besitzer aus der Haftung, da der Mangel auch für den Laien offensichtlich ist. Die Suva und die bfu haben ausdrücklich darauf hingewiesen, dass an Treppen ab 5 Stufen ein Handlauf sein muss. Auch die Schweizer Versicherungen haben vielfach auf die rechtliche Situation verwiesen, dass nur normgerechte Handläufe an Treppen den Hausbewohner und den Besuchern Schutz und Sicherheit bieten. Da der Mensch im Regelfall ca. 40 cm seitlich vom Handlauf läuft ist es oft naheliegend die Stützen nicht auf den Stufen, sondern im Erdreich zu befestigen, damit die gesamte Treppenbreite erhalten bleibt. Auch bei Schneeräumen oder Kehren werden Sie das dankbar annehmen.

FEHLENDE HANDLÄUFE. Mangel an Aussentreppe kann sein, schräge oder unebene Stufen, fehlende Handläufe, unzureichende Beleuchtung. Vor allem fehlen oftmals an Aussentreppe die Handläufe. Handläufe sind ab 5 Stufen für alle Treppen notwendig, bei breiteren Treppen sind sogar Handläufe auf beiden Seiten vorgeschrieben. In Gebäuden wo mit der Anwesenheit von älteren und behinderten Menschen zu rechnen ist, sogar beidseitig und bereits ab 2 Stufen. Handläufe im Freien sollen aus handwarmen Material bestehen, durchlaufend sein, und mind. 30 cm waagrecht über die letzte Stufe führen. Vorteilhaft ist ein handwarmes Material, z.B. Aluminium mit Laminat. Chromstahl-Handläufe sind im Winter sehr kalt und aufgrund der Wärmeleitfähigkeit im Sommer sehr heiss, daher ist der Alu-Handlauf besser für Handläufe geeignet. Wenn Sie nachrüsten und Ihre Treppen sicherer machen, werden es Ihnen ihre Mieter, die Mitglieder der Genossenschaft oder die Wohnungseigentümer danken, denn auch der Besuch, der Postbote, unsere Gäste freuen sich an einer sichereren Treppe. Und Sie müssen später nicht von der Versicherung hören, dass diese den Versicherungsschutz ablehnt, weil gesetzliche Vorgaben nicht eingehalten wurden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Flexo-Handlauf
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Telefon 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Geschwungener Handlauf aus handwarmen Aluminium auf Chromstahl-Stützen.



Bei schmalen Treppen müssen die Stützen neben der Treppe befestigt sein, damit der Nutzer sicher auf der Treppe laufen kann.



Handlauf von der Gartentüre bis zur Haustüre, Sicherheit in einer Wohnanlage.

Kongresszentrum Davos mit neuer Heizzentrale

► **Im Kongresszentrum der höchst gelegenen Stadt Europas werden nicht nur an die Ausstattung der verschiedenen Räumlichkeiten und deren technische Einrichtungen höchste Anforderungen gestellt. Auch die Haustechnik, vor allem die Energieversorgung hat bezüglich Wirtschaftlichkeit und Umweltverhalten strengen Vorgaben zu genügen.**

Davos als Kongressstadt hat eine lange Tradition. Schon vor dem Bau des Kongresszentrums im Jahre 1969 fanden Informationsveranstaltungen statt. Die Anforderungen der Kongressveranstalter an die Tagungsinfrastruktur wurden im Laufe der Jahrzehnte immer anspruchsvoller. Die internationale Ausrichtung der Kongressstadt verpflichtete zu Qualitätsleistungen.

Bis zu 5 000 Personen können heute in 34 Sälen gleichzeitig im Kongresszentrum tagen. Mit der dritten Ausbaustappe wurden die Kongressmöglichkeiten in Davos-Klosters auf ein Niveau gehoben, welches international einmalig ist. Wer das Zentrum von aussen, vom Kurpark her betritt, ist von der architektonisch überzeugenden Gestaltung des Kongresseinganges überwältigt. Um internationale Veranstaltungen, wie das World Economic Forum (WEF), reibungslos über die Bühne zu bringen, müssen organisatorisch, wie auch technisch höchste Anforderungen erfüllt werden. Diese Anforderungen gelten auch für die Haustechnik. Neben der einwandfreien Funktion der Heizungs-, Lüftungs- und der Klimaanlage sowie der Warmwasserversorgung, müssen heute auch Anforderungen bezüglich wirtschaftlichem Betrieb

sowie einfacher Bedienung durch das Fachpersonal erfüllt werden.

Die Haustechnikanlage versorgt nicht nur das Konferenzzentrum mit Wärme und Warmwasser. Zum Gesamtkomplex gehören das moderne Wellness- und Erlebnisbad «eau-la-la» sowie das Restaurant «Extrablatt».

Das Kongresszentrum wurde, seit es in Betrieb ist, laufend ausgebaut und erweitert. Diesem strategischen Baumanagement musste auch die Haustechnik unterzogen werden. Die laufende Erneuerung und Optimierung der einzelnen Anlagenteile wurde, vor allem auch aus finanziellen Überlegungen, auf verschiedene Betriebsphasen und Betriebsjahre verteilt. Mit der Gebäudeerweiterung im Konferenzbereich, stehen heute 34 Konferenzsäle in drei Häusern zur Verfügung. Auch der Komfort für das neue Wellness- und Erlebnisbades wurde mit der neuen Wärmeverteilung optimal gelöst. Eine wichtige Etappe der Erweiterung und Erneuerung umfasste die Erstellung von neuen Verteilern für die verschiedenen Heizgruppen. Mit den installierten, drehzahlgesteuerten Pumpen werden die verschiedenen Heizgruppen auf sparsame Art und Weise versorgt. Der Stromverbrauch konnte nur durch diese Phase der Erneuerung massiv gesenkt werden.

NEUE WÄRMEERZEUGUNG MIT STUFENLOS ARBEITENDEN ÖLBRENNERN. Der Ersatz der veralteten Heizkessel mit den konventionellen Ölbrennern bildete eine weitere wichtige Phase im Sanierungskonzept. Eine interessante Herausforderung, wie Remo Kunz, Inhaber der Sanitär Frei AG in Davos, erwähnte.

Als Erstes galt es, das technische Konzept zu erstellen. Das Ingenieur Büro Amstein + Walther in Chur wurde damit beauftragt. Für den feuerungstechnischen Teil und die neue Ölversorgung für die Brenner war die Weishaupt AG verantwortlich. Wie Armin Heiniger, Leiter Feuerungstechnik, erwähnte, gestaltete sich die Zusammenarbeit sehr erfolgreich. Es galt ja nicht nur, die Heizkessel und die Brenner zu bestimmen. Auch die gesamte MSR-Technik, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Energiebezüge abgestimmt sein musste, galt es, in übergreifender Zusammenarbeit zu entwickeln. Eine erfolgreiche Kooperation, wie die beteiligten Fachpersonen bestätigten.

Nach erfolgter Freigabe für den Umbau der Heizzentrale, es stand nur eine beschränkte Zeit zwischen dem Ende des WEF im Februar und Ostern zur Verfügung, wurden die Arbeiten in Angriff genommen. Der Heizbetrieb musste trotz Umbau der Wärmeversorgung aufrechterhalten werden. Wie Remo Kunz erläuterte, wurde dafür eine mobile Heizzentrale mit einer Leistung von 1 MW, von der Firma Mobil in Time, als Ersatz für die beiden Heizkessel in Betrieb genommen.

Den installierenden Fachleuten wurde während des Umbaus alles abverlangt. Obwohl das Kongresszentrum grosszügig aus- und umgebaut wurde, stand für die neue Heizung nur die relativ kleine Heizzentrale im Untergeschoss zur Verfügung. Die bestehenden Heizkessel mussten vor Ort zerlegt und durch einen kleinen Mauerdurchbruch entsorgt werden. Nicht einfacher war das Einbringen der neuen Heizkessel und der Ölbrenner. Die prekären Raumverhältnisse zeigten auch rasch auf, dass eine Pelletheizung, als mögliche Alternative, aus Platzgründen gar nicht in Frage kam. «Ich bin stolz, dass ich diesen Umbau mit meinen Mitarbeitern so erfolgreich bewältigen konnte», meinte Remo Kunz bescheiden. Die Wärmeversorgung für das Kongresszentrum, dem Wellness- und Erlebnisbad sowie dem integrierten Restaurant basiert auf einem hohen technischen Niveau. Bezüglich Effizienz und Umweltverhalten konnten hohe Anforderungen seitens der Bauherrschaft erfüllt werden. Wesentliches zu dieser Erfolgssituation leistet die MSR-Technik, die die verschiedenen Anforderungen der einzelnen Heizgruppen erfasst und die Wärmebereitstellung steuert.

Als markante Elemente der neuen Anlage sind auch die beiden Ölbrenner von Weishaupt und die Hoval-Dreizugheizkessel zu nennen. Jeder Brenner arbeitet stufenlos im Leistungsbe-

reich zwischen 380 und 1030 kW. Je nach Wärmebedarf werden die einzelnen Brenner durch die Regelanlage in Betrieb gesetzt. In diesen verschiedenen Betriebsphasen können Wirkungsgrade zwischen 93,5 und 97 % erreicht und garantiert werden. Auf Grund der engen Platzverhältnisse und der höheren Betriebstemperaturen im Heizungsnetz wurde auf den Einbau von Abgaskondensatoren zur Nutzung der Abwärme aus dem Wasserdampf verzichtet. Ein Entscheid, der gemessen an den aktuellen Betriebswerten verantwortet werden konnte. Neben dem wirtschaftlich effizientem Betrieb musste auch der Lufthygiene gebührend Rechnung getragen werden. Für die Weishaupt Brenner war das eigentlich keine spezielle Herausforderung. Die mit dem Multiflam-Verbrennungssystem ausgerüsteten Brenner sind Garant für niedrige Emissionswerte. Kernstück dieser Brenner ist der Flammkopf. Im Gegensatz zu konventionellen Brennern, wird nicht die gesamte Brennstoffmenge zentrisch über eine Düse geführt, sondern durch zusätzlich ringförmig angeordnete Düsen im Flammkopf verstäubt. So entsteht eine saubere Verbrennung mit Primär- und Sekundärlammen. Durch eine intensive Rezirkulation von Abgasen aus dem Feuerraum in das Flammenzentrum wird eine Reduktion der Verbrennungstemperatur erreicht. Das Resultat zeigt sich in extrem niedrigen Stickoxidwerten, die weit unter den Anforderungen der Luftreinhalte-Verordnung LRV liegen und so zu einer komfortablen lufthygienischen Situation beitragen. Dies ist in einer Tourismusgegend und in den Bergen besonders wertvoll.

Die neue Heizzentrale versorgt das Konferenzzentrum, das Wellness- und Erlebnisbad sowie die Restaurationsbetriebe praktisch zu 100% mit Energie. Zusätzlich zu dieser Wärmeproduktion wird noch Abwärme der Kältemaschinen der nahe liegenden Kunsteisbahn, die auch im Sommer als Attraktion für die Gäste in Betrieb ist, genutzt. Diese Zusatzenergie auf niedriger Temperaturstufe unterstützt die Hauptheizung vor allem in der Übergangszeit.

Das Beispiel dieser Anlage zeigt eindrücklich, wie durch strategisches Gebäudemanagement und weitsichtiger Finanzplanung effiziente Anlagen erstellt und betrieben werden können.

► WEITERE INFORMATIONEN

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



Der imposante Eingang zum Kongresszentrum hinterlässt einen nachhaltigen Eindruck.

Darum ist der «Kadertag Gebäudetechnik» ein Muss.

► **2165 Fachleute der Gebäudetechnik und der Immobilienbranche besuchen bis jetzt die ProKlima-Tage in Baden und Zürich-West.**

Auch der 9. ProKlima-Tag, neu «Kadertag Gebäudetechnik», wird wieder so, wie er von der Branche gewünscht und überaus positiv bewertet wird: Vollkommen werbefrei im Vortragsaal – kommunikativ und netzwerkorientiert in der Mall und im Glas-Saal des Trafogebäudes in Baden.



ÄUSSERST NUTZENORIENTIERTE UND HOCHAKTUELLE THEMEN Zwei wertvolle Referate von Wüest&Partner («Immo-Monitoring» und «Sanierung - Chancen im Schweizer Gebäudepark») helfen den Führungskräften der Gebäudetechnik und der Immobilienbranche, sich gesamtheitlich zu informieren und die Analysen dieser Spezialisten als wichtige Entscheidungshilfe zur Planung der nächsten Zukunft miteinzubeziehen.



Eine besondere Bereicherung für Unternehmer und Kaderleute wird das Referat von Prof. Dr. Klaus Wellershoff zum aktuellen Wirtschaftsgeschehen sein.

BRANDAKTUELL: DREI REFERATE ZUM PERSONAL-MANAGEMENT. Die heute wohl grösste Herausforderung für Führungskräfte ist, nebst dem Finden von Fachkräften, vor allem der Umgang und die finanzielle Bewältigung mit Absenzen im Personalwesen.



DOMINIQUE LÖTSCHER: Förderung psychischer Gesundheit der Mitarbeitenden zahlt sich aus



CHRIS HOLZACH: ABSENZEN-MANAGEMENT NEU DEFINIERT. Arbeitnehmende in der Schweiz sind im Schnitt an 8 bis 9 Tagen infolge Krankheit oder Unfall nicht am Arbeitsplatz. Diese Zahl sei zu hoch sagt die OECD in ihrem Bericht vom Januar 2014. Wie diese Zahlen um 10 bis 20 % gesenkt werden können, wird Chris Holzach aufzeigen.



CHRISTIAN HUNZIKER: Wohl keine Firma in der Schweiz wurde so oft prämiert

und mit Preisen für nachhaltige Unternehmensführung in Sachen Mensch, Technik, Gesellschaft und Ressourcen ausgezeichnet wie die Hunziker Partner AG in Winterthur. Referate von Christian Hunziker sind für Kaderleute von Top-Firmen etwas Besonderes.

Die Fachtagung wird abgerundet durch aktuelle Informationen von Prof. Urs Rieder zur Hochschule Luzern – Technik & Architektur und durch Magnus Willers, Geschäftsführer KGTV, über den Fortschritt der Tätigkeiten dieser Organisation.

Ort: Trafohalle Baden
Datum: 18. Nov. 2014
Zeit: 09:15 bis 16:45
Anmeldung und Tagungsprogramm:
www.proklima.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Sekretariat ProKlima
Solothurnstrasse 13
3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. 031 859 90 50
Fax 031 852 13 01
info@proklima.ch
www.proklima.ch

Wincasa und immopac ag starten strategische Kooperation

Neues Level an Expertise im Immobilien Portfolio Management

► **Zwei Schweizer Branchenleader spannen zusammen: Wincasa und immopac ag verfolgen mit ihrem Kooperationsprojekt das Ziel, ihren Kunden die bestmögliche Softwarelösung für ein aktives und professionelles Immobilien Portfolio Management zu bieten.**

Wincasa, der führende Immobilien-Dienstleister der Schweiz, und immopac ag, die führende Anbieterin von Software für Real Estate Portfolio und Asset Management, bringen Ihre Stärken zusammen und ermöglichen damit ein neues Level an Expertise im professionellen Management von Immobilien-Portfolios. Kernstück der Kooperation ist die Kombination von weiterhin eigenständigen Softwarelösungen zu einem umfas-

senden, hoch professionellen Management Cockpit mit modularen Lösungen für Reporting, Bewertung, Business- & Strategieplanung in höchster Qualität. Dabei kann die bestehende Wincasa eigene Immobilien-Software «Wincasa Q» durch eine integrierte und standardisierte Schnittstelle um die unabhängige Schweizer Softwarelösung «immopac® Modules» ergänzt werden. Dies führt zu zusätzlichen Analyse-, Reporting- und Controlling-Möglichkeiten entlang des Lebenszyklus von Immobilien und Immobilien-Portfolios.

Thomas Höhener, CEO immopac ag, sagt: «Mit unserem Kooperationsprojekt ermöglichen wir eine neuartige Integration der Sichtweisen von Property, Asset und Portfolio Management». Von die-

sem Vorteil können sich Wincasa Kunden nun mit einem dreimonatigen kostenlosen Testzugang selbst überzeugen. Oliver Hofmann, CEO Wincasa, ergänzt: «Unser Ziel ist es, unseren Kunden täglich Mehrwert zu bieten. In einem Marktumfeld, das an Komplexität und Professionalisierung stetig zunimmt, sind solch umfassende Software Lösungen ein entscheidender Vorteil.»

Die Immobilienbranche strebt nach Innovationen - mit dem Kooperationsprojekt von Wincasa und immopac ag ist sie um eine reicher geworden.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

info@wincasa.ch
info@immopac.ch
www.wincasa.ch
www.immopac.ch

DER IMMOBILIEN-DIENSTLEISTER. Wincasa ist der führende integrale Immobilien-Dienstleister der Schweiz. Rund 700 Spezialisten bieten ihren Kunden ein breites Dienstleistungsportfolio entlang des gesamten Lebenszyklus von Immobilien, von der Planung über den Bau und die Bewirtschaftung bis hin zur Revitalisierung und den Verkauf einer Liegenschaft. Wincasa, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Swiss Prime Site, bewirtschaftet rund 180 000 Objekte mit einem Anlagewert von CHF 43 Milliarden. Die 1999 gegründete Aktiengesellschaft mit Hauptsitz in Winterthur ist an 22 Standorten in allen Landesteilen präsent.

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

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

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

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

gebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

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

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

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

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

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

Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder angestrebt werden.

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

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

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

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

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

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

WEITERE INFORMATIONEN

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



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



Promotec Rohrsanierung: gut für die Rohre, das Budget und die Nerven.

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

Promotec Rohrsanierung ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen. Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

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



BauHolzEnergie-Messe 2014: Energieeffizienz im Mittelpunkt

► **Die nächste Schweizer BauHolzEnergie-Messe vom 13. bis 16. November 2014 in Bern ist einmal mehr ein Muss für alle, die sich mit Bauen und Sanieren beschäftigen. Schwerpunkte sind Energieeffizienz, erneuerbare Energien für Neubauten und Modernisierungen sowie nachhaltiges Bauen und Holzbau. An der Messe vertreten sind rund 400 Aussteller. Im Rahmen einer Medienkonferenz an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW wurden einige Messethemen vertieft dargestellt.**

ZHAW, EINE FÜHRENDE SCHWEIZER HOCHSCHULE. Die ZHAW ist eine der führenden Schweizer Hochschulen für Angewandte Wissenschaften. Fachdepartemente der ZHAW sind: Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen, Gesundheit, Angewandte Linguistik, Life Sciences und Facility Management, Angewandte Psychologie, Soziale Arbeit, School of Management and Law sowie School of Engineering. Mit 13 Instituten und Zentren gehört die ZHAW School of Engineering zu den führenden technischen Hochschulen in der Schweiz. Sie garantiert qualitativ hochstehende Aus- und Weiterbildung und liefert der Wirtschaft innovative Lösungsansätze. Besonderes Gewicht legt die School of Engineering auf die Themen Mobilität, Gesundheit und Energie. Der wachsenden Bedeutung von Energiefragen trägt die Schule unter anderem mit der Gründung des Instituts für Energiesysteme und Fluid Engineering 2011 und der Einführung des Studienganges Energie- und Umwelttechnik 2012 Rechnung.

VORAUSSETZUNGEN DER ENERGIEWENDE
Wie kann Strom aus erneuerbaren Energiequellen wie Windenergie und Photovoltaik ins elektrische Netz integriert werden? Dazu sind, wie Dr. Peter Korba, Professor für Elektrische Energietechnik und Smart Grids an der ZHAW, anschaulich erläuterte, neue Lösungen mit Energiespeichern und intelligenten Netzen erforderlich. Nur so können die Potenziale der erneuerbaren Energiequellen vollständig genutzt werden und die lokal erzeugte überschüssige elektrische Energie zum richtigen Zeitpunkt dorthin übertragen

werden, wo sie gebraucht wird. Damit elektrische Energiesysteme auch in Zukunft stabil betrieben werden können, kann es aber auch nötig werden, durch Last-Management den momentanen Stromverbrauch an die momentane Erzeugung anzupassen.

Die Energiewende ist nur möglich, wenn die Produktion von Strom aus erneuerbaren Energiequellen in Zukunft stark gesteigert werden kann, erklärte Professor Dr. Franz Baumgartner, Fachgruppenleiter Photovoltaik beim Institut für Energiesysteme und Fluid-Engineering an der ZHAW. Der Anteil an Solarstrom soll von heute 1% zukünftig laut Energiestrategie auf 20% erhöht werden. Dies zu steigern ist daher vorrangig und jetzt Investitionen in z.B. noch sehr teure Batterie-Speicherlösungen sind aktuelle nicht dringlich und daher zweitrangig. Gemäss Dr. Silvia Ulli-Beer, Ökonomin und Forschungsgruppenleiterin Future Energy Systems des SCCER CREST vom Institut für Nachhaltige Entwicklung der ZHAW wird die Energiewende ein wesentlicher Treiber einer neuen langen Konjunkturwelle sein und damit letztlich auch den Lebensstandard von Nationen bestimmen. Die Herausforderung für Politik, Staat und Wirtschaft wird darin bestehen, langfristige Perspektiven zu entwickeln und anpassungsfähig zu bleiben. Unternehmen, die nur auf kurzfristige Gewinnmaximierung setzen, werden sich langfristig Wettbewerbsnachteile einhandeln.

Die Energiestrategie 2050 sieht einen massiven Ausbau der Windenergie vor. Nach Professor Stefan Kurath, Leiter des Instituts Urban Landscape am Departement Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen der ZHAW, besteht dabei ein grosses Konfliktpotenzial, vor allem in Gebieten mit hohem Landschafts- und Naturschutzwert. Eine innovative Lösung besteht darin, Windenergie auch in urbanen Gebieten zu nutzen. Hierzu bestehen jedoch grosse Informations- und Wissenslücken, denen sich Politik und Forschung annehmen müssen. Windenergienutzung in urbanen Gebieten hat unter anderem den Vorteil, dass Strom dort produziert wird, wo er genutzt wird, dass im Vergleich zur

Nutzung auf freiem Feld eine höhere Akzeptanz besteht und dass die hohe Sichtbarkeit Unternehmungen und Städten ein positives Image verleiht. Dazu braucht es jedoch raumplanerische und städtebaulich-architektonische Überlegungen und Rahmenbedingungen zur Integration der neuen Technologien im urbanen Raum.

BUNDESRÄTIN DORIS LEUTHARD AN DER BAUHOLOZENERGIE-MESSE

Zur BauHolzEnergie-Messe 2014 in Bern mit rund 400 Ausstellern werden 20 000 Besucherinnen und Besucher erwartet. «Wir setzen den Schwerpunkt auf Energieeffizienz und erneuerbare Energien für Neubauten und Modernisierungen», sagt Messeleiter Ruedi Meier. «daneben sind aber weiterhin auch die Themen nachhaltiges Bauen und Holzbau wichtig». Ein erster Höhepunkt ist zweifellos die Messeeröffnung durch Bundesrätin Doris Leuthard am 13. November. Auch dieses Jahr werden an den vier Messetagen zahlreiche neue Entwicklungen und Innovationen präsentiert, so etwa unter anderem von der Firma Elco, die mit AEROTOP S eine neue Generation von Luft-Wasser-Wärmepumpen für Neubauten und Sanie-

rungen entwickelt hat. Markenzeichen sind ein äusserst leiser Betrieb, eine hohe Effizienz sowie ein ansprechendes Design. Die Naef GROUP zeigt, wie in die Jahre gekommene Fussbodenheizungen durch das HAT-System schonend und effizient saniert werden können. Die Swiss RENova AG bietet Lösungen an, um ältere Gebäude mit innovativem Planen und neusten Technologien auf moderne Standards wie Minergie-P oder Passivhaus umzubauen.

WEITERE INFORMATIONEN

BauHolzEnergie AG
Monbijoustrasse 35
CH-3011 Bern
Tel.: +41 31 381 67 41
Fax: +41 31 381 67 42
maria.bittel@bauholzenergie.ch
www.bauholzenergie.ch



INFORMATIONEN ZUR SCHWEIZER BAUHOLOZENERGIE-MESSE 2014

Datum: Donnerstag 13. bis Sonntag 16. November 2014
Ort: BERNEXPO, Bern, Schweiz – Hallen 2.1, 3.0, 3.1, 3.2, Freigelände, Kongresszentrum
Themen: **Bau, Holzbau:** Gebäudehülle, Fassaden, Wärmedämmung, Fenster
Energieeffizienz: Minergie, Minergie-P, -A; Passivhaus, Plusenergie-Gebäude
Erneuerbare Energien: Sonnenenergie, Holzenergie, Wärmepumpen
Haustechnik: Trinkwasser, Sanitär
Innenausbau: Bad, Bade-Welten, Küchen, Innenarchitektur
Neutrale Beratung: Beraterstrasse / Energie, Informationsstrasse Bau / Holz, Kompetenz-zentrum Minergie
Aussteller: Rund 400 Firmen, Institutionen, Schulen, Verbände, öffentliche Hand
BesucherInnen: Rund 20 000 interessierte Fachleute und Private
Kongress: Kongressprogramm: ca. 40 Events, Vorträge für Bau fachleute, Private, Bauherrschaften
Infos: BauHolzEnergie AG, Monbijoustrasse 35, CH-3011 Bern, Schweiz
Maria Bittel: +41 31 381 67 41 / maria.bittel@bauholzenergie.ch
Thomas Tellenbach: +41 31 318 61 10
thomas.tellenbach@bauholzenergie.ch
Jürg Kärlle: +41 31 318 61 12 / juerg.kaerle@bauholzenergie.ch
www.bauholzenergie.ch



Energetisch – Ästhetisch – Harmonisch Zwischen Funktion und energetischer Wirkung

► **Der 2000-Watt-Standard hat ein neues Vorzeigeprojekt. Die moderne Wohnüberbauung «Siedlung 32» präsentiert zeitgemässe Architektur nach den Zielwerten der 2000-Watt-Gesellschaft in Form von bezahlbarem Wohnraum. Vorausschauende Planung, tagesaktuelle Energiestatistiken sowie kreative Gestaltungsansätze und ein intelligenter Materialmix führten zu diesem energetischen Referenzbau.**

Eine einfache Fassade aus dunkelgrünem Welleternit. Drei überschaubare Stockwerke. Insgesamt 25 aneinanderliegende Wohnungen. Grosszügiger Grünraum mit Pflanzen und Bäumen. Auf den ersten Blick mag die neue Wohnüberbauung schlicht und unauffällig wirken. Doch bei näherer Betrachtung kommen überraschende Details und interessante Zusammenhänge zum Vorschein.

So ist in Meilen eine besondere Wohnüberbauung entstanden. Ein Gebäude mit viel natürlichem Aussenraum, ästhetisch ungekünstelt, das sich harmonisch ins Landschaftsbild fügt. «Siedlung 32» steht für hochwertige Qualität – gebaut nach den heute gültigen, strengen 2000-Watt-Richtwerten; und mit der Baugenossenschaft Zurlinden aus Zürich fand die Gemeinde Meilen die ideale Investorin und Bauherrin für das ambitionierte Projekt.

2000-WATT-GESELLSCHAFT: VIELSCHICHTIG UND ANSPRUCHSVOLL. «Ein solcher Bau ist komplex», erklärt Marc Laternser, Bauleiter der ARIGON Generalunternehmung AG, jenem Unternehmen, das für Baumanagement und Bauleitung verantwortlich zeichnete. «Nicht jedes Gebäude eignet sich für das 2000-Watt-Programm.» Um die hochgesteckten Zielwerte zu erreichen, müssen die Rahmenbedingungen von Anfang an stimmen.

Ist die Anfahrt zum Baugrundstück beispielsweise zu lang, so kann die Anlieferung von Baumaterialien mit Lastwagen zu hohe CO₂-Emissionswerte verursachen, und damit das gesamte Projekt über die kritische Grösse gemäss 2000-Watt-Standard heben. Die Richtlinien sind hier klar definiert und lassen wenig Spielraum. «Unser Auftrag im Baumanagement war das Steuern der Kosten. Wir prüften die Wirtschaftlichkeit und amtierten als sogenanntes «Kostengewissen» für die Planer», führt Laternser weiter aus. Denn nur wenn die ökologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Werte eines Bauvorhabens stimmen würden, könne der Auftrag auch tatsächlich nachhaltig abgewickelt werden.

NEUE PERSPEKTIVEN ENTDECKEN. Drei grundlegende Aspekte prägten die Vorbereitung und Planung des Projektes:

- Weniger Energie für denselben Zweck, erneuerbare Energieträger wo möglich,
- Strukturen, die Synergien schaffen.

Um all diese Anforderungen in einem Bauwerk zu vereinen, entwickelte die ARIGON Generalunternehmung AG ein Konzept zur Vorgehensweise zusammen mit den Planern, Ingenieuren und Architekten. Die Leichtbauweise in Holz, das Nutzen von Abwärme und der Einsatz einer Photovoltaikanlage ergeben einen ausgezeichneten ökologischen Fussabdruck. Doch reicht das schon für die 2000-Watt-Ziele?

Nachhaltig bauen engt die Möglichkeiten ein hinsichtlich Materialwahl, Energieträger, Isolierung und vielem mehr. Gleichzeitig entstehen aber auch neue Trends und Anforderungen, die wiederum Perspektiven für eine kreative und energieeffiziente Raumgestaltung eröffnen. Das Architekturbüro Neff Neumann AG aus Zürich hat dieses Potenzial erkannt und intelligent umgesetzt. So sind alle Wohnungen hell und benötigen deshalb nur wenig künstliches Licht, was auch den damit verbundenen Energiebedarf senkt.

Drei Innenhöfe mit Glasmosaik verschaffen den flächenmässigen kleineren Wohnungen eine weitere Raumdimension und sorgen für die zusätzliche Lichtquelle von oben. «Das System ist ausgeklügelt», erläutert Marc Laternser. «Nur dort wo Energie gebraucht wird, steht sie auch zur Verfügung. Die Lampen in den Korridoren des Treppenhauses reagieren zum Beispiel nur auf Bewegung.»

DER HOLZBAU ALS KERNSTÜCK DER ÜBERBAUUNG. Im Projekt «Siedlung 32» spielt der Holzbau nicht nur aus ökologischer Sicht eine tragende Rolle. Als Rohstoff zwar nicht sichtbar, kommt die ganze Funktionalität des Holzes zur Geltung. Jede Wand der Wohneinheiten ist aus Holz geplant, vorfabriziert und installiert worden. Die stark belasteten Elemente wie Tiefgarage, Decke über dem Untergeschoss und die

vier Treppenhäustürme sind dagegen aus Beton. «Als die 80 Lastwagen beladen mit den fertig vorfabrizierten Holzelementen auf der Baustelle eintrafen, war das schon sehr beeindruckend. In rekordverdächtiger Zeit schraubten und bohrten die Bauarbeiter Wände, Decken und Dach zu Wohnungen und schliesslich zu Häusern zusammen», erinnert sich der Bauleiter Marc Laternser. «Pro Haus dauerte das jeweils gerade mal eine Woche!»

Der Holzbau erfordert eine lange bis ins Detail gelöste Planung. Ausser Haus produziert, sind die Holzelemente auf der Baustelle schnell aufgerichtet und brauchen keine Aushärtungszeit zum Trocknen, wie das bei Beton der Fall ist. Und das Beste: Holz ist ein nachwachsender Rohstoff, der in der Energiebilanz beste Werte erzielt – ein bestechendes Argument für die Nachhaltigkeit.

WO LIEGEN DIE HERAUSFORDERUNGEN BEI 2000-WATT-GEBÄUDEN? Für jeden Bau sind Vorbereitung und Strategie wichtig. Bei den Zielvorgaben der 2000-Watt-Gesellschaft ist vorausschauendes Denken allerdings besonders relevant. Nahezu jede Entscheidung mit nachfolgender Wirkung muss bereits in der Planungsphase getroffen werden, denn negative Konsequenzen beeinflussen die Energiebilanz ungünstig. Und einmal verloren gegangene Synergien können ohne zusätzlichen Energieaufwand kaum mehr wettgemacht werden. «Alle Schritte müssen minutiös von A bis Z festgelegt und durchdacht sein, bevor der Bau beginnt», betont Laternser wiederholt.

Die Verantwortung für die ökologische Beurteilung von Gebäude und Energieprozessen lag beim Architekturbüro H.R. Preisig als Fachplaner für Nachhaltigkeit. Es definierte den Katalog mit Materialien und Rohstoffen, die den Zielwerten entsprachen,

und berechnete am Ende jedes Tages die Energiestatistik und ob der Bau sich immer noch im kalkulierten Rahmen der 2000-Watt-Zielwertebefand. «Wenn der Entscheid für den 2000-Watt-Standard gefällt ist, so erübrigt sich immerhin die Diskussion über Schweizer Eiche oder tropisches Holz», schmunzelt Marc Laternser.

BLICK IN DIE ZUKUNFT. Erst nach einigen Jahren wird sich zeigen, ob das Gebäude den 2000-Watt-Standard auch in Betrieb aufrechterhalten kann. Der weitaus grössere Energieverbrauch fällt nämlich auf Heizung, Lüftung, Klima, Geräte, Beleuchtung usw., und nicht auf Bauprozesse und -materialien in der Entstehungsphase.

Jeder Mensch muss sich irgendwann die Frage stellen, wie er in Zukunft wohnen möchte. Umweltschonend bauen ist nicht immer günstig, verursacht dafür weniger Nebenkosten und leistet einen intelligenten Beitrag zur Umwelt. Für viele heute durchaus ein hoher Anreiz.

Die Nachfrage nach speziellen Wohnformen mit hochwertiger Bauqualität und vernünftiger Energiebilanz wird steigen. Energieeffizient bauen heisst auf innere Werte achten. Alle Schnittstellen und Elemente in Einklang bringen, damit sie zusammen harmonieren und die Energie an den richtigen Ort lenken. Darin sieht die ARIGON Generalunternehmung AG ihre Aufgabe. Das ist Planung bis ins kleinste Detail. Das ist Herausforderung für alle Beteiligten.

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



Grosszügige Terrassen mit freiem Blick auf die umliegende Naturlandschaft.

Ist ein präzises Mahnwesen mit der Senkung der administrativen Kosten kompatibel?

► **Das Inkasso der Mietzinsen und damit verbunden: das Mahnwesen, ist ein äusserst wichtiger Teil des Verwaltungsmandats, welches ein Eigentümer dem Liegenschaftsverwalter anvertraut. Der Verwalter muss einerseits die Interessen des Eigentümers vertreten und Mietzinsverluste verhindern und andererseits den Mieter als Kunden des Eigentümers pflegen.**

In Regionen, in denen leer stehende Mietobjekte die Ausnahme sind, ist diese Aufgabe für den Verwalter einfacher. Hier kann meist problemlos ein neuer Mieter gefunden werden. In anderen Regionen mit vielen leer stehenden Mietobjekten ist das Verhandlungsgeschick des Verwalters mit ausschlaggebend für eine Wiedervermietung. Eine Softwareapplikation mit einem ausgefeilten Mahnwesen trägt deshalb dazu bei, Mietzinsverluste auf einem Minimum zu halten. Die Zuverlässigkeit dieser Dienstleistung und auch die Höhe der Mietzinsverluste sind zwei äusserst wichtige Parameter bei der Entscheidung des Eigentümers, ob ein Verwaltungsmandat verlängert wird oder ob der Eigentümer einen Wechsel in Betracht zieht. Das Mahnwesen wird von den Verwaltungen, selbstverständlich stets im Rahmen der Gesetzgebung, unterschiedlich gehandhabt:

VARIANTE 1: Der Verwalter schickt dem Mieter bei einem Mietzinsausstand eine erste Mahnung als Zahlungserinnerung. Diese wird in den meisten Fällen etwa 10 Tage nach

dem Verfalldatum versandt, damit Mahnungen bei Späzahlern verhindert werden können. Falls der Mieter auf dieses Schreiben nicht reagiert, versendet die Verwaltung innert der angegebenen Frist (meistens 10 Tage) eine eingeschriebene Mahnung, bei welcher dem Mieter eine Zahlungsfrist von 30 Tagen eingeräumt wird. Zu dieser Zahlungsfrist von 30 Tagen müssen zusätzliche 7 bis 10 Tage für die Laufzeit der Post hinzugerechnet werden. Nach Ablauf dieser Fristen ohne Zahlung des Mieters wird das Betreibungs- und Kündigungsverfahren eingeleitet.

VARIANTE 2: Der Verwalter schickt keine erste Mahnung (Zahlungserinnerung) sondern sofort eine eingeschriebene Fristansetzung, entweder am 10. des Monats für den laufenden Monat oder am 1. des Folgemonats mit dem ausstehenden Mietzins des vergangenen Monats und dem Mietzins des aktuellen Monats.

Beide Varianten haben Vor- und Nachteile, wobei die Variante 2 kaum in Regionen mit einer grossen Anzahl an Leerwohnungen einsetzt wird. Das gesamte Mahnwesen verursacht enorme administrative Kosten. Die Kosten für eine erste Mahnung, welche auf dem Postweg versandt wird, betragen etwa CHF 1.70 bis CHF 2.00. (Porto, Papier, Druckeramortisation, Verbrauchsmaterial und Verpackungsarbeit). Bei einer eingeschriebenen Fristansetzung an beide Ehepartner steigen diese Kosten schnell auf CHF 14.00 und mehr. Es liegt im ureigenen Inter-

esse der Verwaltung, diese Kosten so tief wie möglich zu halten. Mit einer ersten Mahnung oder Zahlungserinnerung können wahrscheinlich einige Fristansetzungen verhindert werden. Jedoch besteht das Risiko, dass säumige Mieter jeden Monat wiederkehrend eine Mahnung oder eine Zahlungserinnerung erhalten und dadurch jeden Monat die gleichen Kosten verursachen.

Als Softwareentwickler der Applikation i_mmob8.5 hat TSAB Thurnherr SA eine innovative Möglichkeit gesucht und gefunden, um die Kosten des Mahnwesens zu senken. Wir gehen davon aus, dass grundsätzlich jede Person heute ein Smartphone oder ein «normales» Handy besitzt und dieses stets bei sich trägt. Statt nun die Mahnung (Zahlungserinnerung) auf Papier zu drucken und auf dem Postweg zu senden kann in der Applikation i_mmob8.5 für alle Mieter mit einer Natel-Nummer eine Zahlungserinnerung generiert werden, welche innert wenigen Sekunden via SMS dem Mieter zugestellt wird. Der gesamte Ablauf wird über einen SMS-Server von i_mmob8.5 gesteuert. Dies hat den Vorteil, dass fehlerhafte Telefonnummern dem Verwalter zurück gemeldet und deshalb korrigiert werden können. Es erfolgt selbstverständlich auch eine Rückmeldung der korrekt ausgelieferten SMS, so dass diese Informationen in den Mieterdaten gespeichert werden können. Für diejenigen Mieter, für welche die Verwaltung keine Telefonnummer

zur Verfügung hat, wird wie bis anhin eine entsprechende Zahlungserinnerung auf Papier gedruckt. Diese Applikationserweiterung erhalten die Anwender des Liegenschafts-Verwaltungsprogramms i_mmob8.5 dank unserer Softwarewartung kostenlos. Die Funktionalität wurde ergänzend in der Standardapplikation integriert und muss nur eingerichtet werden. Sollten Sie eine Software-Applikation nutzen, welche diese „modernen“ Kommunikationsmittel nicht berücksichtigt, bieten wir ebenfalls eine Lösung an:

Über eine standardisierte (Office)-Schnittstelle können Sie Ihre Daten dem SMS-Server von i_mmob8.5 übergeben, welcher dann die Mahnungen mittels SMS automatisch verschickt. Das Protokoll der Rückmeldungen wird mit dieser Variante ebenfalls zur Verfügung gestellt. So können Verwaltungen diese neue, kostengünstige Möglichkeit im Mahnwesen auch mit einer Fremdapplikation nutzen.

► WEITERE INFORMATIONEN

TSAB Thurnherr SA
3018 Bern
Tel. 031/990.55.55
info@thurnherr.ch

Bigger IT Services AG
8280 Kreuzlingen
Tel. 071/680.06.70
info@b-its.ch

TSAB Thurnherr SA
1297 Founex
Tel. 022/950.92.00
info@thurnherr.ch

INDIVIDUELL UND PROFESSIONELL



i_mmob 8.5
IT Solution property management

Ein Massanzug für den Aufzug

☛ **Längst nicht bei jedem Bauprojekt führt ein Standardlift ans Ziel. Stattdessen braucht es oft einen individuell gefertigten Speziallift. Die Entwicklung von entsprechenden Lösungen gehört zum Kerngeschäft von AS. Die Kompetenzzentren in Degersheim und Küssnacht sorgen dafür, dass sämtliche Kundenwünsche in Erfüllung gehen.**

Eine herausfordernde Aufgabe stellte sich den Beteiligten bei der Renovation des Historischen und Völkerkundemuseums St. Gallen: Platz für den neuen Warenlift gab es nur in einer Ecke des Innenhofs. An diesem architektonisch heiklen Ort – das Gebäude steht unter Denkmalschutz – kam eine Standardlösung nicht in Frage. Die Bauherren entschieden sich für einen filigranen Glaslift. «Ein verglaster Schacht für einen Warenaufzug, das ist eigentlich eine seltene Kombination, aber in diesem Fall das Optimum», sagt AS-Verkaufsleiter Walter Pfister. Tatsächlich stört der moderne Lift die Optik des historischen Gebäudes überhaupt nicht, sondern lässt es im Gegenteil im reflektierenden Glas in einem neuen Licht erscheinen. Ein gelunge-

ner Kompromiss ist die Gestaltung der Kabine. Sie verfügt über verglaste Türen. Die Seitenwände hingegen sind aus massivem Chromstahlblech, denn beim Warentransport geht es schon mal ruppig zu und her.

SPEZIELLE ANSPRÜCHE IM ÖFFENTLICHEN RAUM. Nicht ungewöhnlich ist in diesem Fall, dass einmal mehr die Speziallösung in der Kombination von Metall und Glas gefunden wurde. Sie vermittelt den Benutzern ein Gefühl der Sicherheit. Das ist besonders bei Aufzügen in öffentlichen Bauten ein wichtiges Kriterium, zum Beispiel im neuen Bahnhof Aarau. AS hat hier bei den Personenliften auf Transparenz gesetzt. Mit verglasten Kabinen und Liftschächten, bei denen die Metallstruktur aufs Minimum reduziert ist. Gleichzeitig erfüllen die Aufzüge jene speziellen Ansprüche, wie sie sich überall im öffentlichen Raum stellen: So elegant und leicht die Glaslifte auch erscheinen mögen, so robust und unverwundlich – etwa gegenüber Beschädigungen durch Vandalen – sind sie. Darüber hinaus integrieren sie sich nahtlos in die vom Architekten Theo Hotz entworfene Glasarchitektur.

AUFZUG STATT STANDSEILBAHN. Einige unkonventionelle Ideen waren ebenfalls erforderlich, um die Erschliessung einer über 20-jährigen Terrassensiedlung in St. Moritz wieder auf den heutigen Stand zu bringen. Die überraschende Lösung: AS hat die alte Standseilbahn, die im steilen Gelände den Zugang zu den 13 Wohnungen ermöglicht, durch den Schrägaufzug Inclino ersetzt. «Es ist das erste Mal, dass wir einen Schrägaufzug als Ersatzanlage in eine bestehende Umgebung eingebaut haben», erklärt Verkaufsingenieur Roman Leder. Allerdings mussten dazu die Ingenieure eine Reihe von spezifischen Anpassungen vornehmen

AS deckt zwar alle Segmente des Liftanlagenbaus mit Standardprodukten ab. Doch nicht immer erfüllt man damit automatisch auch alle individuellen Bedürfnisse, wie die geschilderten Beispiele zeigen. Ob in St. Gallen, Aarau, St. Moritz oder an sonst einem Ort in der Schweiz: die Ingenieure und Techniker erbringen gerne den Beweis, dass AS auch über die Norm hinaus für jede erdenkliche Situation die notwendige Spezialanlagenkompetenz bietet und die richtige Lösung entwickeln kann.

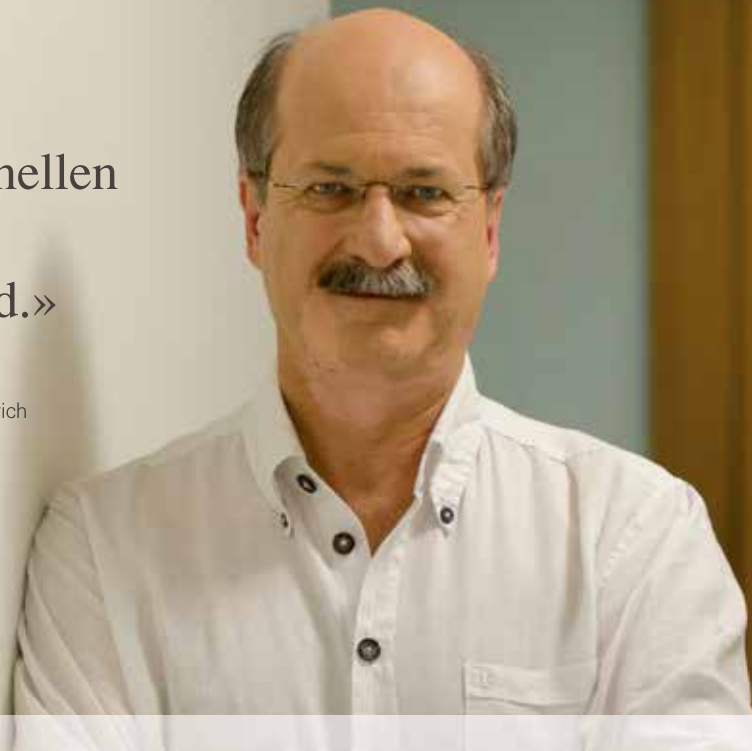
☛ **WEITERE INFORMATIONEN**
AS Aufzüge AG
Erlstrasse 3, 6403 / Küssnacht am Rigi
Tel. 041 445 27 27 / Fax 041 445 27 90
marketing@lift.ch / www.lift.ch



St. Gallen: Der verglaste Liftschacht setzt einen auffälligen Kontrast zum historischen Gebäude.

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

Georges Tobler Geschäftsführer
Baugenossenschaft Sonnengarten – Zürich



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

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

Mietwohnungen mit hohem Ausbaustandard und innovativer Haustechnik

► **Das Mehrfamilienhaus mit Minergie-Zertifikat ist nicht nur energetisch ein Vorbild, auch der Ausbaustandard erfüllt die Ansprüche an eine hohe Wohnkultur mit zufriedenen Mietern.**

Willi Rutz, ein aktiver Baufachmann im Pensionsalter, weiss durch jahrzehntelange Erfahrungen ganz genau, was Mieter und Eigentümer an einer Wohnung am meisten schätzen. Deshalb hat der ehemalige Inhaber einer Plattenlegerfirma schon früh die Seiten gewechselt. Anstatt einfach nur Bauaufträge auszuführen, baute er gleich selber. Denn als Bauherr konnte er sein persönliches Verständnis für hochwertige Qualität eins zu eins umsetzen – und damit ist nicht Luxus gemeint. Unter Qualität versteht der Bauherr eine auf die Bewohner ausgegerichtete, einfache, flexible und freundliche Architektur.

QUALITÄT OHNE LUXUS ZAHLT SICH LANGFRISTIG AUS In den von Willi Rutz gebauten Wohnhäusern, ob für Miete oder Eigentum, steht immer der Nutzer im Zentrum und nicht die Architektur. Und für Willi Rutz ganz wichtig: Die Mieten müssen bezahlbar sein und die Bewohner sollen sich in Ihren Wohnungen wohl fühlen. So beträgt der Mietzins einer 3 ½ Wohnung inklusive Nebenkosten weniger als 1600.00. Die Parkplatzkosten in der Tiefgarage belaufen sich auf 110.00. Als positiven Nebeneffekt gibt es praktisch keine

Mieterwechsel. Bei den Materialien wird Wert auf langlebige und wartungsfreundliche Produkte gelegt. So ist im Mehrfamilienhaus in Hüttwilen der gesamte Keller inklusive Garage mit rutschfesten Keramikplatten belegt. Für den Plattenleger im Ruhestand ist das kein Ausdruck von Luxus. Ein guter Plattenboden ist über die gesamte Lebensdauer betrachtet eine sinnvolle Investition, die sich schon in wenigen Jahren rechnen kann.

HOHE EFFIZIENZ DANK WKK MIT WÄRMEPUMPE. So wie Willi Rutz grossen Wert auf die Qualität von Bausubstanz und Ausbau legte, so sollte auch eine moderne Energieversorgung das im Minergie-Standard erstellte Gebäude vervollständigen. Deshalb entschied sich der Bauherr für eine WKK-Anlage, kombiniert mit einer Wärmepumpe. Den Strom für die Wärmepumpe liefert die WKK-Anlage, die mit ca. 1300 Stunden pro Jahr rund 6700 kWh Strom erzeugt. Somit deckt der selbst erzeugte Strom der WKK-Anlage über 90% des gesamten Wärmebedarfs für Wärme und Warmwasser. Auch bei kurzen Laufzeiten pro Jahr kann der Einsatz von WKK-Anlagen sinnvoll sein. Voraussetzung ist die richtige Einbindung ins Gebäude.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Verband der Schweiz. Gasindustrie
Grütlistrasse 44
8002 Zürich
Tel. 044 288 31 31



GELUNGENES BAUWERK MIT VORBILDFUNKTION

«Ich möchte, dass sich meine Mieter rundum wohlfühlen und den Komfort wie in einer Eigentumswohnung geniessen können», erklärt Willi Rutz, der Eigentümer des Mehrfamilienhauses mit Minergie-Standard in Hüttwilen Thurgau. So besitzt jede Wohnung eine individuell regelbare Komfortlüftung sowie einen eigenen Waschturm.

BESONDERE MERKMALE

- Mietwohnungen mit Ausbaustandard analog Eigentumswohnungen
- Jede Wohnung ist mit einem Waschturm ausgestattet
- Erhöhte Schallwerte durch konstruktiv getrenntes Treppenhaus/Lift
- Keller und Garage mit rutschfesten Bodenplatten ausgelegt
- Komfortlüftung ist individuell pro Wohnung einstellbar
- Trotz hohem Ausbaustandard günstige Mietpreise
- EWP nutzt WKK-Strom zur Wärmeerzeugung
- Hohe Versorgungssicherheit durch Redundanz von EWP und WKK



A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

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

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

Ablauf verstopft?

24h Notfallservice
 0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

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



▶ **BAUMPFLERGE**

baumART

Pflege und Diagnose
 für den Baum

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

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 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

X homegate.ch

Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

homegate.ch
 Werdstrasse 21
 8004 Zürich
 Tel. 0848 100 200
 service@homegate.ch

▶ **IMMOBILIENPORTFOLIO-
 ANALYSE SYSTEM**



**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
Liegenschaftsverwaltung**
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjeCTFM

InterDialog Software AG
Morgental 35
8126 Zumikon
Tel. +44 586 67 94
Email: info@interdialog.ch
www.interdialog.ch



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel.: 044 360 85 85
Fax: 044 360 85 84
www.mor.ch, systeme@mor.ch



mse Arcus AG
Brauherstrasse 79
CH-9016 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 280 00 10
info@arcus.ch
www.arcus.ch
www.relion.ch

www.OSALIS.ch
Your property management **guide**

Die einfache und vollständige
Liegenschaftsverwaltung für **Fr 890.--**

Entdecken Sie
die Software auf
www.osalis.ch



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

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



**PROMOTEC SERVICE GMBH
ROHRSANIERUNG VOM LEADER**
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

0-Z

▶ LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE

RENOVA  ROLL

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

▶ 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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung
Efenstrasse 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



Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

Peter Krummenacher, contrast finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrastfinance.ch

Ressort Aus- und Weiterbildung:

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Mitglieder-Service & Marketing:

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

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
12.01.15 Neujahrsapéro
05.05.15 Generalversammlung, Ramada Plaza Basel
04.12.15 SVIT Niggi-Näggi, Schloss Bottmingen

Bern

5./6.11.14 SVIT Bern Immobilien-Tagung, Lenk

Graubünden

27.10.14 Herbstversammlung
12.01.15 Neujahrsapéro

Ostschweiz

12.01.15 Neujahrsapéro

Romandie

06.11.14 Déjeuner des membres
04.12.14 Déjeuner des membres

Solothurn

20.11.14 Bänzenjass mit Fondue
19.03.15 Frühstück-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 Fondue-plausch, Niederbuchsiten, Schälismühle

Ticino

28.05.15 Generalversammlung

Zentralschweiz

21.11.14 Bildungsforum
08.01.15 Neujahrsapéro
08.05.15 Generalversammlung

Zürich

06.11.14 Stehlunch
28.11.14 Jahresschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

22.10.14 Erfa St. Gallen
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern
22.04.15 Erfa Basel
17.09.15 Valuation Congress 2015, KK Thun
20.10.15 Erfa Basel

Schweizerische Maklerkammer SMK

25.11.14 Herbsttagung Egerkingen

SVIT FM Schweiz

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

VERLAG
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 VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
ISDN 071 243 08 57
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



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



HEIZ-CHECK.CH
Clever sparen beim Heizen.

Wer jetzt auf eine neue Erdgas-Heizung setzt, dem dankt die Natur.

erdgas 
Die freundliche Energie.

KRÜGER

macht mehr – seit 1931



Luftreinigung



Wasserschadentrocknung



Leckortung



Schimmelpilzbeseitigung



Thermografie Dienstleistung



Zu spät? Wir sanieren Ihr Klima.

Wer auf Baustellen arbeitet, kennt den Staub nur zu gut. Der neue Hochleistungsluftreiniger sorgt bei Sanierungsarbeiten dafür, dass Staub und Schadstoffe gleich an der Entstehungsstelle abgesaugt werden. Und falls es gar zu einem Rohrbruch gekommen ist, sorgen unsere Profis in der Leckortung und Wasserschadentrocknung umgehend dafür, dass die Räume wieder benutzbar sind. Mit Hilfe von Thermografie entdecken wir Schwachstellen in der Gebäudehülle genauso, wie wir Schimmelpilz effektiv beseitigen. Interessiert? Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung.

Krüger + Co. AG / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / info@krueger.ch / www.krueger.ch

MIETEN**SERVICE**

entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren