

# immobilia

## HOTELS ALS ASSETKLASSE

SEITE 18



|   |    |
|---|----|
| <b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Nationalrat sagt Nein zur Bargeldgrenze .....     | 04 |
| <b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Ostdeutschlands Immobilienmarkt am Boden ..... | 22 |
| <b>BAU &amp; HAUS.</b> Altersgerechte Wohnungen im Hoch .....               | 32 |

## UNTER VERDACHT



**URS GRIBI**  
«In Genf etwa, wo extreme Vorschriften Sanierungen und Neubauten erschweren, wird kaum mehr investiert.»

• Der Immobilienmarkt wird von immer mehr Vorschriften und Verboten heimgesucht. Selbst bürgerliche Parteien finden daran Gefallen: Die CVP paktiert neuerdings mit dem Mieterverband und verlangt die automatische Weitergabe von tiefen Hypozinsen. Die Regulierungswut wird angetrieben von der allgemeinen Verteilungsdebatte, die letztes Jahr mit der Annahme der Abzocker-Initiative einen traurigen Höhepunkt erreicht hat. Hinzu kommt die steigende Nachfrage nach städtischem Wohnraum, seit Wohnen in Zentren wie Zürich wieder «en vogue» ist.

Wer meint, mit Regulierungen und Verboten lässt sich das Wohnungsangebot erhöhen, liegt falsch. Wird das Prinzip von Angebot und Nachfrage anderswo akzeptiert, verdrängen beim Wohnen immer schärfere politische Forderungen den marktwirtschaftlichen Konsens. Selbst lösungsorientierte Vorschläge wie das verdichtete Bauen in Städten geraten sofort unter Generalverdacht: Grund- und Immobilienbesitzer wollen nur noch mehr profitieren, lautet der Vorwurf, und das selbstverständlich auf Kosten der Mieter. Eine konstruktive Diskussion wird so im Keim erstickt. Das gefällt natürlich jenen, die an politischen Lösungen kein Interesse haben.

Wohin das alles führen kann, zeigt ein Blick in die Romandie. In Genf etwa, wo extreme Vorschriften Sanierungen und Neubauten erschweren, wird kaum mehr investiert. Einzelnen Stadtteilen sieht man dies auch an. Den vielen kantonalen Wohnrauminitiativen nach, die in letzter Zeit angenommen worden sind, könnte der Deutschschweiz ein ähnliches Schicksal drohen.

Im Wahljahr 2015 sollten wir jene unterstützen, die der Regulierungswut ein Ende setzen wollen. Den Kopf in den Sand zu stecken, ist keine Option.

Ihr Urs Gribi •

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



## Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen





Bahnhofstrasse, Zürich  
(Foto: Sophie Stieger)

**IMMOBILIENPOLITIK**

- 04 BARGELDGRENZE IN WEITER FERNE**  
Der Nationalrat bleibt hart und will keinerlei Auflagen für Bargeldzahlungen. Auch die Immobilienwirtschaft bleibt vorerst von neuen Regulierungen befreit.
- 07 KURZMELDUNGEN**
- 08 STÄDTISCHER WOHNUNGSBAU FÜR 100 MILLIONEN**

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

- 08 NORMALISIERUNG DER PREISE**  
Die Spitze der Preisanstiege auf dem Wohnmarkt des Wirtschaftsraums Zürich ist gebrochen: Der mittlere Preis sank 2014.
- 09 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 17 STÄRKUNG DES VERURSACHERPRINZIPIES**  
In der Schweiz gibt es rund 38 000 belastete Grundstücke. An den Sanierungskosten sollten sich die Verursacher stärker beteiligen.
- 18 HOTELS ALS ASSETKLASSE WEITERHIN GEFRAGT**  
Die Nachfrage von Investoren nach Schweizer Hotels ist hoch. 2013 haben alleine am Vierwaldstättersee acht Hotels einen neuen Eigentümer gefunden.
- 20 WARUM ZIEHEN MENSCHEN UM?**  
Eine Studie der Hochschule Luzern zeigt unter anderem, dass das Wohnobjekt oft der wichtigere Umzugsgrund als der Wohnort ist.
- 22 «DIE POLITIKER SIND GEFRAGT»**  
Karl-Heinz Weiss ist Regionalvorsteher des Immobilienverbandes Deutschland Mitte-Ost. In einem Gespräch erklärt er, warum der Markt in sächsischen Kleinstädten eingebrochen ist.
- 24 WER INVESTIERT IN FÜNF STERNE?**  
Das Institut für Tourismus der FH Westschweiz ist in einer Studie dieser Frage nachgegangen.

**IMMOBILIENRECHT**

- 26 GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE AUSHANDELN**  
Die 1. Publikation der neu lancierten Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft» des SVIT Verlag greift die Verhandlung von Mietverträgen für gewerblich genutzte Flächen auf.

**MANAGEMENT**

- 28 GUTE CHANCEN FÜR BERUFSEINSTEIGER**  
Die deutsche Immobilienwirtschaft baut aus. Davon profitieren Berufseinsteiger, wenn sie das richtige Profil haben.

**BAU & HAUS**

- 33 DER GEAK IST EIN ERSTER SCHRITT**  
Der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) ist ein gutes Instrument, um die energetische Sanierung von Gebäuden zu planen. Das zeigen wir anhand eines Praxisbeispiels.
- 34 ALTERSGERECHTE WOHNBAUTEN**  
Da der Anteil älterer Menschen wächst, brauchen wir mehr Wohnräume für Senioren. Dabei müssen beim Bauen besondere Prinzipien beachtet werden, wie z. Bsp. ein zweiter Handlauf.
- 36 WÄNDE WIE SCHOKOLADE**  
Im März 2015 wird das Kameha Grand Hotel eröffnet. Das Besondere an der Luxusherberge ist die gelungene Mischung aus Schweizer Traditionen und modernen Hightech-Materialien.

**IMMOBILIENBERUF**

- 38 DISPUT MIT UNTERHALTUNGSWERT**  
Ende Oktober hat die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT zu ihrem jährlichen Herbstanlass geladen. Amédéo Wermelinger forderte die Praktiker mit provokativen Thesen heraus.
- 41 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 42 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

**VERBAND**

- 46 «VOM HIMMEL KOMM ICH HER»**  
2012 haben sich die Solothurner den SVIT-Day zum 40. Geburtstag geschenkt – inzwischen ist der Event eine Institution.

**MARKTPLATZ**

- 44 STELLENMARKT**
- 48 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 54 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 57 ADRESSEN & TERMINE**
- 58 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



»  
Dadurch dass Liegenschaften steuerlich mit dem Verkehrswert und nicht mit dem Steuerwert erfasst werden, wird der Kreis der Betroffenen weit grösser ausfallen als auf den ersten Blick ersichtlich.»

**ANDREA CARONI**

(FDP, AR) zu einem der vielen Gründe, warum die FDP zusammen mit den anderen bürgerlichen Parteien die Erbschaftssteuerinitiative bekämpft. Nach dem Ständerat hat auch der Nationalrat die Initiative in seiner Sitzung vom 8. Dezember zur Ablehnung empfohlen.

# Bargeldgrenze in weiter Ferne

Der Nationalrat bleibt hart und will keinerlei Auflagen für Bargeldzahlungen. Mit 94 zu 90 Stimmen wurde die Vorlage zur Bekämpfung von Geldwäscherei abgelehnt. Auch die Immobilienwirtschaft bleibt vorerst von neuen Regulierungen befreit.



SIMON HUBACHER\*

**NATIONALRAT BLEIBT HART.** Der Umgang mit Bargeld soll auch künftig nicht eingeschränkt werden. Weder bei Immobilientransaktionen, noch beim Kauf von Schmuck oder Uhren, noch bei Edelmetallen und im Autohandel. Mit einem knappen Stimmenverhältnis von 94:90 hat der Nationalrat in der Wintersession jegliche Regeln zur Bekämpfung von Geldwäscherei mit Bargeld abgelehnt. Ausschlaggebend waren die FDP und Teile der CVP-Fraktion, die in dieser Frage mit der SVP stimmten. Damit hält der Nationalrat an seiner harten Linie fest, nicht zuletzt dank mehrerer Anträge des Schwyzer Nationalrates Pirmin Schwander (SVP), der selber in der Immobilienwirtschaft tätig ist. «Wir sind ganz klar für eine glaubwürdige, aber auch effiziente Bekämpfung der Geldwäscherei», hielt Schwander im Parlament fest. «Die vorliegende Vorlage scheint uns nach wie vor, auch nach den Diskussionen in beiden Räten, eine Überregulierung. Wir sind überzeugt, dass wir mit dem Geldwäschereiartikel einen Artikel haben, der alles erfasst.»

**STÄNDERAT LEHNTE ANTRAG AB.** Der Nationalrat stellte sich in der Folge erneut gegen die Kleine Kammer, die gleich wie der Bundesrat ein Bargeldverbot ab 100 000 CHF

befürwortet. Und zwar überraschend konsequent. Denn aufgrund der Differenzen hatte sich im Vorfeld der Nationalratsdebatte ein Kompromiss abgezeichnet. Demnach hätten Händler die Vertragspartei bei Bargeldgeschäften über 100 000 CHF die wirtschaftlich berechnete Person identifizieren und dies dokumentieren müssen. Wenn das Geschäft ungewöhnlich erscheint oder wenn Anhaltspunkte vorliegen, dass das Geld aus einem Verbrechen oder aus Steuerbetrug stammt, müssten sie die Hintergründe abklären. Erhärtet sich der Verdacht, wäre unverzüglich die Geldwäscherei-Meldestelle zu benachrichtigen. Ein Einzelantrag mit diesem Inhalt wurde im Ständerat zwar abgelehnt,

„Wir sind ganz klar für eine glaubwürdige, aber auch effektive Bekämpfung der Geldwäscherei.“

erhielt aber immerhin 17 befürwortende Stimmen. Auch Finanzministerin Eveline Widmer-Schlumpf zeigte sich mit dem Kompromiss einverstanden.

**KÜNFTIG GIBT ES EINE BARGELD-LIMITE.** Doch der Nationalrat ging darauf nicht ein und lehnte sämtliche Vorschläge ab, den Umgang mit Bargeld zu verschärfen. Die Gegner der Sorgfaltpflichten für Händler hatten erfolgreich argumentiert, es sei unklar, was als «ungewöhnlich» gelten würde, und jeder Händler würde zum Detektiv. Bundesrätin Widmer-Schlumpf wies den Einwand zurück. In Verordnungen seien Kriterien für verdächtige Geschäfte zu finden, stellte sie fest. Für

Händler würden ausserdem nicht so strenge Pflichten gelten wie für Banken. Eine Bargeld-Limite wird es künftig dennoch geben, nämlich für Zahlungen an Betriebsbeamte und für Konkurs-Versteigerungen. Hier hat der Nationalrat einer Minderheit aus den Reihen der FDP und SVP zugestimmt für eine Limite von 200 000 CHF. Bundesrat und Ständerat wollten die Limite bei 100 000 CHF festsetzen.



**MITGLIEDERBEFRAGUNG MIT KLAREM RESULTAT.** Der SVIT hatte eine Bargeldgrenze bei Immobilientransaktionen von Beginn weg vehement bekämpft. Eine vom SVIT Schweiz 2011 anonym durchgeführte Mitgliederbefragung ergab ein deutliches Resultat. 93% gaben an, dass Bargeld nie oder nur sehr selten zum Einsatz käme. Als Standardverfahren wurden von über 95% Transaktionen von Bank zu Bank angegeben, also über einen dem GwG unterstellten Finanzintermediär.

**NATIONALRAT LENKT EIN.** In anderen umstrittenen Punkten hat der Nationalrat seinen Widerstand aufgegeben. So lenkte er bei den Inhaberaktien ein. Wer Inhaberaktien einer Gesellschaft erwirbt, deren Aktien nicht an einer Börse kotiert sind, muss künftig den Erwerb der Ge-

sellschaft melden und sich identifizieren. Die Gesellschaft hat die Pflicht, ein Verzeichnis über die Inhaber zu führen. Der Nationalrat wollte zunächst, dass dies nur für Aktiengesellschaften mit über 250 000 CHF Kapital und GmbH mit über 50 000 CHF Kapital gilt. Nun verzichtet er auf den Schwellenwert. Finanzministerin Eveline Widmer-Schlumpf hatte darauf hingewiesen, dass mit dem Schwellenwert keine Transparenz hergestellt würde, da die Mehrheit der Unternehmen nicht betroffen wären.



**\*SIMON HUBACHER**  
Der Autor ist Verantwortlicher Relations des SVIT Schweiz

**LEX KOLLER BLEIBT**

Für Personen im Ausland soll der Grundstückkauf in der Schweiz eingeschränkt bleiben. Nach dem Nationalrat hat auch der Ständerat beschlossen, die Lex Koller nicht aufzuheben. Vor sieben Jahren sah dies noch anders aus. Damals wollte der Bundesrat die Lex Koller abschaffen. Das Parlament verlangte aber flankierende Massnahmen, worauf das Geschäft jahrelang auf Eis lag. 2012 drehte der Wind: National- und Ständerat forderten den Bundesrat auf, die Lex Koller beizubehalten. Dieser war einverstanden. Begründet wurde die Kehrtwende mit der Zweitwohnungsproblematik sowie dem seit der Finanzkrise 2008 erwachten Interesse aus dem Ausland an Grundstücken in der Schweiz. Jüngst hatte der Nationalrat sogar Verschärfungen gefordert, indem er zwei Motionen von Jacqueline Badran (SP, ZH) annahm. Im Ständerat fielen die Forderungen nach einer Verschärfung allerdings durch. Badran forderte unter anderem, dass Personen aus dem Ausland keine Anteile von Immobilienfonds oder börsenkotierten Immobiliengesellschaften mehr erwerben dürfen. Der Bundesrat wäre mit den Verschärfungen einverstanden gewesen. Justizministerin Simonetta Sommaruga kündigte in der Folge einen Vorschlag für eine Revision der Lex Koller an: «Das Gesetz muss modernisiert werden, das heisst, wir müssen es an die heutigen Gegebenheiten wie die vermehrte Zuwanderung anpassen.»

ANZEIGE

**Abschlussstarker Herbst für SPG Intercity Zurich AG.**

Eine Auswahl bedeutender, erfolgreich abgeschlossener Mandate.



ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE



Anmietung: Mode Bayard. Marktgasse, Bern



Anmietung: Rituals Cosmetics. Marktgasse, Zürich



Verkauf: Peter Merian Haus, Basel



Verkauf: Gewerbeliegenschaft in Spreitenbach



Anmietung: ca. 4'000 m<sup>2</sup> für Amcor Group GmbH



Vermietung für Allianz: ca. 4'800 m<sup>2</sup> an LGT Bank



Vermietung: Sunrise Flagship Store in Basel



Anmietung: Repeat Cashmere. Freie Strasse, Basel



Verkauf: Projektentwicklung in Zug



Verkauf: unbautes Grundstück in Zürich



Vermietung für Allianz: ca. 6'700 m<sup>2</sup> an Kanton ZH



Vermietung für UBS: Büroflächen im «Wright Place»



**Gabriela Brandenburg**

Head Retail Services  
+41 44 388 58 74  
gabriela.brandenberg@spgintercity.ch



**Beatrice Gollong** MRICS

Head Investment and Consulting  
+41 44 388 58 52  
beatrice.gollong@spgintercity.ch



**Kirsten Rust**

Head Tenant and Landlord Representation  
+41 44 388 58 35  
kirsten.rust@spgintercity.ch



**Robert Hauri** FRICS

CEO SPG Intercity Zurich  
+41 44 388 58 66  
robert.hauri@spgintercity.ch

SPG Intercity – Erste Adresse für kommerziell genutzte Liegenschaften. [www.spgintercity.ch](http://www.spgintercity.ch)

SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities.



# Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 700 Spezialisten, an 22 Standorten, aus einer Hand.

Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Verkauf einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

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



**BASEL**

**REFERENDUM ZUM VORPROJEKT HERZSTÜCK GESCHEITERT**

Das kantonale Referendum gegen den Beschluss des Grossen Rates des Kantons Basel-Stadt von Mitte September 2014 betreffend Erstellung eines Vorprojektes für das Herzstück Regio-S-Bahn Basel (siehe Immobilienia 11/2014) ist nicht zustande gekommen. Es sind nur 1987 gültige Unterschriften eingegangen, 2000 wären nötig gewesen.

**DEUTSCHLAND**

**MAKLER ZIEHEN NOTBREMSE**

Mit zwei neuen Gutachten versucht die Immobilienbranche, die Einführung der umstrittenen Mietpreisbremse in letzter Sekunde zu verhindern. Während der Bundestag über die geplante Reform des Mietrechts debattiert hat, präsentierte der Maklerverband IVD einen Marktreport, laut dem der Anstieg der Wohnungsmieten in Deutschland «auf

breiter Front gestoppt» sei. Der Eigentümerverband Haus & Grund wiederum veröffentlichte ein juristisches Gutachten, in dem der Gesetzesentwurf der Bundesregierung als verfassungswidrig eingestuft wird. «Die Abgeordneten des Bundestags müssen jetzt die Notbremse ziehen und dürfen das Gesetz nicht verabschieden», sagte Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann.

**MIETER FÜHLEN SICH IM STICH GELASSEN**

Die deutsche Regierung will den explodierenden Preisen am Mietwohnungsmarkt ein Ende bereiten und hat die Mietpreisbremse und das Bestellerprinzip beschlossen. Obwohl die meisten Mieter die Einführung begrüßen, fühlt sich die Mehrheit von der Politik im Stich gelassen. Aus einer aktuellen Umfrage von ImmobilienScout24 und dem Marktforschungsinstitut InnoFact geht hervor: Die befragten Mieter bezweifeln, ob die geplanten Massnahmen ausreichen, um die Situation auf den hart umkämpften Wohnungsmärkten zu entspannen.

**DURCHMISCHUNG IST GUT, «SEEFELDISIERUNG» IST BÖSE**



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

einige grundsätzliche Fragen. Ist eine «soziale Durchmischung» grundsätzlich und an jeder Lage gut? Muss sie mit allen finanziellen Mitteln erzwungen werden? Kann sie dies überhaupt? Das Zürcher Quartier Seefeld hat aufgrund der Lage und der Wohnqualität in den letzten Jahren Gutverdienende angezogen.

• Das Zürcher Stadtparlament hat Ende November Ja gesagt zum Bau einer städtischen Wohnsiedlung im Seefeld für 100 Mio. CHF. Interessant sind die Begründungen, welche die Befürworter für die Siedlung mit 122 Wohnungen ins Feld führen. GLP und CVP wiesen auf die Bedeutung der neuen Siedlung im Kampf gegen die «Seefeldisierung» hin. Es sei wichtig, dass im Seefeld preisgünstige Wohnungen entstünden, um eine gute soziale Durchmischung zu garantieren.

Die Anbieter von Wohnraum haben sich entsprechend auf diese Klientel ausgerichtet. Ebenfalls unbestritten ist, dass die Mieten und Kaufpreise deutlich angezogen haben und dadurch bestimmte Nutzer verdrängt wurden.

Die Stadt hat zwar den Auftrag, den Anteil der gemeinnützigen Wohnungen auf ein Drittel am gesamten Bestand zu erhöhen. Sie würde dies aber andernorts mit grösserem Nutzen tun. Es ist zu hoffen, dass das Volk das verirrte Verständnis der Wohnraumförderung korrigieren wird. •

Mit diesem Entscheid und der Begründung stellen sich

ANZEIGE



**Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement**

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



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

Ihr Vertriebspartner für





# Normalisierung der Preise

Die Spitze der Preisanstiege auf dem Wohnmarkt des Wirtschaftsraums Zürich ist gebrochen. Erstmals seit langer Zeit ist der mittlere Preis im Jahr 2014 wieder gesunken, wie aus dem «Wohnmarktbericht 2015» von CSL Immobilien hervorgeht.



2014 ging der Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen im Wirtschaftsraum Zürich um 0,8% zurück (Foto: wikipedia.org).

**RED.** ●

**WEITERHIN HOHE PRODUKTION.** Die Preise auf dem Wohnungsmarkt im Wirtschaftsraum Zürich sinken leicht – und zwar im Eigentumsbereich und bei den Mietwohnungen. Obwohl in zentralen und attraktiven Lagen weiterhin steigende Preise anzutreffen sind, deutet für 2015 alles auf eine Seitwärtsbewegung auf hohem Niveau hin. Auf dem Eigentumsmarkt haben die Regulierungsmassnahmen von Behörden und Banken die Nachfrage deutlich gedämpft. Marktdynamik und Neubautätigkeit verlagerten sich deshalb zum Mietmarkt.

Der Wohnmarkt im Wirtschaftsraum Zürich befindet sich 2014 in einer Konsolidierung. Sowohl die Kauf- als auch die Mietpreise sind über den ganzen Wirtschaftsraum betrachtet erstmals seit langer Zeit gesunken. Der Median des Quadratmeterpreises für Eigentumswohnungen ging 2014 um 0,8% auf

5401 CHF/m<sup>2</sup> zurück, der entsprechende Betrag im Mietmarkt um 0,4% auf 248 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr. Diese Entspannung zeichnete sich bereits 2013 mit vergleichsweise nur noch leicht steigenden Preisen ab.

Die Trendwende ist einerseits eine Folge der auf den Eigentumsmarkt wirkenden, behördlichen Regulierung und der bankenseitigen Einschränkungen bei der Vergabe von Hypotheken. Andererseits ist sie auf die Ausweitung des Angebots durch eine weiterhin starke Bautätigkeit zurückzuführen. Die leicht von 1,14% auf 1,29% gestiegene Leerstandsquote für den Wirtschaftsraum unterstreicht die Entspannung auf hohem Niveau.

## PREISSTEIGERUNGEN AN ZENTRALEN LAGEN.

Innerhalb des Wirtschaftsraums Zürich verzeichneten die regionalen Märkte 2014 jedoch teilweise grosse Differenzen. Die Kaufpreise stiegen in 9 von 19 Regionen weiterhin. Am markantesten

fiel diese Entwicklung in der Stadt Zürich mit +10,9% und in der Region Schaffhausen mit +10,0% aus. Den stärksten Rückgang der Kaufpreise verzeichneten Regionen in der Agglomeration, zum Beispiel das Linthgebiet (-15,5%), gefolgt von der Region Winterthur mit -10,7% sowie von Zug mit -9,3%. Die Entwicklung auf dem Mietwohnungsmarkt verlief 2014 mit deutlich weniger regionalen Differenzen. Die Preissteigerungen in acht Regionen fielen moderat aus, am deutlichsten noch in Einsiedeln mit +1,3%. Den stärksten Rückgang der Mietpreise verzeichnete das Weinland mit -2,9%.

## ZUNEHMENDE VERSCHIEBUNG IN DEN MIETWOHNUNGSMARKT.

Die sinkende Nachfrage auf dem Eigentumsmarkt führt zu einer zunehmenden Verschiebung des Marktgeschehens in den Mietwohnungsmarkt. Die Investoren haben dies bereits vor mehreren Jahren antizipiert. Während von 2004 bis 2011 mehr Wohneigentum realisiert wurde, überwiegen im Neubau seit 2012 die Mietwohnungen: 2014 wurden im Wirtschaftsraum Zürich rund 9000 Mietwohnungen und 5000 Eigentumswohnungen fertiggestellt. Der Vergleich mit 2004 (2800 Mietwohnungen, 8300 Eigentumswohnungen) zeigt, wie stark sich der Markt verlagert hat. Mit insgesamt rund 14000 im Wirtschaftsraum Zürich fertiggestellten Wohnungen war die Bautätigkeit 2014 weiterhin hoch und lag über der Zahl der durch internationale und Binnenzuwanderung netto hinzukommenden rund 12 100 Haushalte.

## KONSOLIDIERUNG GEHT WEITER.

Wie sich der Wohnmarkt im Wirtschaftsraum Zürich 2015 entwickeln wird, hängt stark von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich KOF geht beim Bruttoinlandsprodukt mit einem Wachstum von +1,7% von einer ähnlichen Dynamik aus wie 2014. Sofern diese Prognose zutrifft und die politischen Rahmenbedingungen sich nicht negativ verändern, ist für den Wirtschaftsraum Zürich von einer konstanten Entwicklung des Wohnmarkts auszugehen. ●

ANZEIGE

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

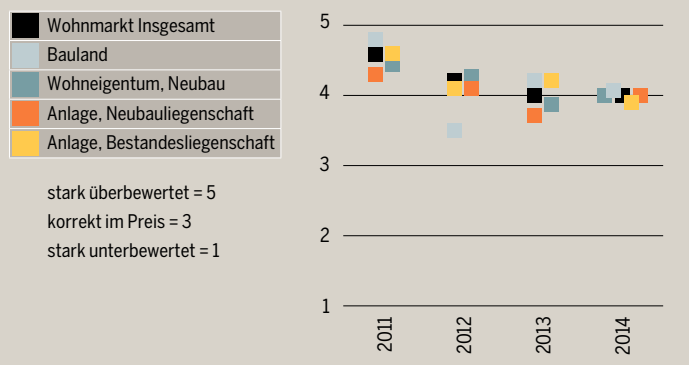
Quelle: CSL Immobilien: «Wohnmarktbericht 2015». November 2014. [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)



# «INVESTITIONEN NICHT MEHR UM JEDEN PREIS»

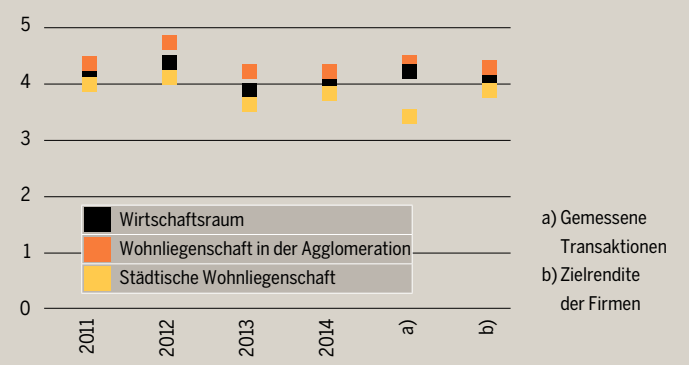
## «IST DER MARKT ÜBERHITZT?»

Quelle: Interviews mit Investoren und Entwicklern.



## «WO LIEGEN DIE NETTOANFANGSRENDITEN?»

Quelle: Interviews mit Investoren und Entwicklern.



• Für den Wohnmarktbericht 2015 befragte CSL Immobilien rund 20 Investoren und Entwickler im Investitionsmarkt für Wohnimmobilien. Zudem wurde im Sommer eine Onlineumfrage mit 40 Teilnehmern durchgeführt.

Die Auswertung der Interviews sowie die Umfrage zeigen deutliche Veränderungen zum Vorjahr. Aktuell gehen die Marktexperten nicht mehr von einer starken Überbewertung des Marktes aus.

Im Schnitt liegen die Preiseinschätzungen der einzelnen Teilmärkte zwischen einer leichten Preisüber-treibung und einem korrekten Preisniveau. Dies zeigt sich auch in den Antworten bezüglich einer potenziellen Immobilienblase. Die Mehrheit der Teilnehmer sieht die Gefahr einer Blase im Wohneigentum, bei Mietliegenschaften und auch beim Bauland dagegen ganz klar weniger als im letzten Jahr.

Die Beurteilung in Bezug auf die Preissituation der jeweiligen Segmente

zeigt, dass sich die Preise tendenziell in Richtung einer realistischen Einschätzung bewegen. Die Erwartungen an die Anfangsrendite stiegen daher in der Folge leicht.

Die Verfügbarkeit von Wohnbauland und Objekten stieg in den verschiedenen Teilbereichen des Wohnmarkts im Vergleich zum Vorjahr. Die hohe Bautätigkeit der letzten Jahre, vor allem im Stadtgürtel, trug dazu wesentlich bei. Doch die verfügbaren Anlageobjekte entsprechen oft nicht den Qualitätsanforderungen der Investoren, insbesondere bezüglich der Mikrolage oder der Wohnungsgrößen.

Dies wirkt sich negativ auf die Kaufbereitschaft der Investoren aus, weiterhin starken Einfluss auf den Investitionsmarkt haben das extrem tiefe Zinsniveau sowie die einschneidenden Regulierungsmassnahmen auf dem Hypothekemarkt. Dies führt dazu, dass sich Investoren und Entwickler noch stärker auf Anlageobjekte fokussieren. Diese Entwicklung machte sich auf dem Mietmarkt bereits 2014 als treibende Kraft bemerkbar.

## SCHWEIZ

### PREISE FÜR WOHN-EIGENTUM STABIL

Im Oktober 2014 sind die Angebotspreise für Wohneigentum weiterhin stabil geblieben. Über das ganze Jahr gesehen, haben sich die Indizes unterschiedlich entwickelt: Während die Eigentumswohnungen ein Plus von 1,8% verzeichnen, was dem langjährigen Durchschnitt bei den Immobilienpreisen nahe kommt, legen die Einfamilienhäuser in derselben Zeitspanne nur um 0,4% zu. Das ist gemäss Fachleuten ein möglicher Hinweis darauf, dass genug an den Stellschrauben bei der Kreditvergabe für Wohneigentum gedreht wurde.

### DRUCK AUF BÜROMIETEN STEIGT

Am Büroflächenmarkt nehmen die Leerstände zu, melden Cushman & Wakefield und SPG Intercity Zürich in ihrem Quartalsbericht. Grund dafür sind anhaltende Flächenkonsolidierungen der Unternehmen und die Fertigstellung von Neubauten. Mietabschlüsse für Flächen ab einer Grösse von 1000 m<sup>2</sup> bleiben eine Seltenheit. Wenn Verträge unterzeichnet werden, handelt es sich meistens um kleinere Flächen von rund 300 m<sup>2</sup>. Die sich öffnende Schere aus Angebot und Nachfrage hat Auswirkungen auf die Mieten. Für bevorzugte Lagen werden in Zürich im Durchschnitt 1,1% weniger bezahlt als vor einem Jahr. In Basel und Genf stagnierten die Preise. Mieter nutzen auslaufende Verträge dafür, günstigere Objekte anzumieten oder schliessen Vertragsverlängerungen nur

bei Gewährung von Mietzinsreduktionen und mietzinsfreien Perioden ab.

### BAUBEWILLIGUNGEN UNTERSCHIEDLICH TEUER

Die Gebühr für das Baubewilligungsverfahren unterscheidet sich zwischen den Gemeinden frappant. Das zeigt eine neue Studie des Preisüberwachers Stefan Meierhans. Verglichen wurden im laufenden Jahr Gebühren für zwei Mehrfamilienhäuser mit 15 bzw. fünf Wohnungen und für ein Einfamilienhaus in einwohnerstarken Gemeinden. Die Gebühren für ein Mehrfamilienhaus mit 15 Wohnungen betragen in den günstigsten Gemeinden rund 1500 CHF, während in den teuersten über 30000 CHF hingeblättert werden müssen, also 20-mal mehr. Ähnliches gilt auch für ein Mehrfamilienhaus mit fünf Wohnungen. Zwischen der günstigsten und teuersten Gemeinde beträgt der Preisunterschied 15000 CHF.

### KANTON ZÜRICH MIETET EHEMALIGES ALLIANZ-GEBÄUDE

Die Allianz Suisse verzeichnet einen weiteren Erfolg auf dem Zürcher Büromarkt. Das Amt für Justizvollzug der Direktion der Justiz und des Innern des Kantons Zürich wird seinen derzeitigen Standort an der Feldstrasse in Zürich auflösen und mit knapp 270 Mitarbeitern das ehemalige Allianz-Gebäude an der Hohlstrasse 552 in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs Zürich-Altstetten beziehen. Vermittelt wurde der Abschluss von SPG Intercity Zurich im Auftrag der Allianz.

## LUXUSMEILEN WERDEN TEURER

Mit rund 9000 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr sind Verkaufsflächen an der Zürcher Bahnhofstrasse etwa gleich teuer wie letztes Jahr, damit aber im internationalen Ranking von Rang 7 auf 9 gefallen, wie Cushman & Wakefield und ihr Schweizer Associate SPG Intercity Zürich melden. Die Mieten an den teuersten Einkaufsstrassen der Welt haben innerhalb eines Jahres nochmals zugelegt. An der Upper 5th Avenue werden umgerechnet rund 36 000 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr bezahlt.

## LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im Oktober um 0,36% gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet das einen Anstieg von 2,09%. Die Kantone Basel-Stadt und Basellandschaft verzeichnen mit 0,74% den grössten Anstieg. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex,

den das Immobilienportal homegate.ch in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank ZKB erhebt. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote. Im Kantonsvergleich stiegen die Mieten in Luzern gegenüber dem Vorjahresmonat um beträchtliche 4,5%. Dagegen sanken die Angebotsmieten im Tessin um 0,83%.

## LEERE BÜROFLÄCHEN IN WINTERTHUR

Das Zürcher Beratungsunternehmen Wüest & Partner hat auf dem Büroflächenmarkt in Winterthur einen höheren Leerstand festgestellt. Die sogenannte Angebotsziffer sei im laufenden Jahr von 3,8% Anfang Jahr auf 5,3% am Ende des 3. Quartals gestiegen. Als Angebotsziffer bezeichnet man die Kennzahl der leeren Flächen im Vergleich zur Gesamtbürofläche. Man sei noch nicht bei den Höchstständen von

2012 (Angebotsziffer: 8,5%) oder 2003 (10%) gelangt. Trotzdem ist die steigende Angebotsziffer ein Thema, das Winterthur nicht aus den Augen verlieren sollte.

## MIETER KÖNNEN TIEFERE MIETZINSE VERLANGEN

Der für die Mieten massgebliche Referenzzinssatz wird laut einer neuen ZKB-Studie spätestens im Juni auf 1,75% sinken, allenfalls bereits im März. Damit dürfte aber der Tiefpunkt für mehrere Jahre erreicht sein. Die ZKB rechnet damit, dass der Referenzzinssatz nach der Senkung für mindestens drei Jahre auf 1,75% verharren wird. Es sei denkbar, dass nun einige Mieter in den Genuss einer doppelten Mietzinssenkung kämen, so die ZKB, denn viele Vermieter hätten nicht damit gerechnet, dass der Referenzzinssatz unter 2% fällt.

## KEIN PREISANSTIEG BEIM WOHN-EIGENTUM

Die traditionelle Expertenbefragung des HEV Schweiz erhebt die Angebots-, Nachfrage- und Preisentwicklung in den wichtigsten Immobiliensegmenten der Schweiz. Die Preisentwicklung bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen war 2014, im Vergleich zu den Vorjahren, deutlich bescheidener. 2015 dürften die Preise im Wohneigentumssegment seitwärts tendieren. Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern bleibt weiterhin hoch. Dagegen sind die Preise für Büro- und Geschäftsflächen weiter unter Druck und stagnieren auf einem tiefen Niveau.

## NEUER INDUSTRIESTANDARD LANCIERT

Ende November ist mit dem International Property Measurement Standard for Offices (IPMS for Office Buildings) ein neuer Industriestandard lanciert worden, der mehr Transparenz und Konsistenz in den globalen Immobilienmarkt bringt. Der IPMS ist das Resultat eines globalen Efforts, um eine einheitliche Methode für die Bemessung von Gebäudeflächen zu schaffen. Er soll Dutzende von älteren Standards ersetzen, die aktuell weltweit im Einsatz sind. RICS war neben 55 weiteren Verbänden eines der Gründungsmitglieder der Koalition, die IPMS geschaffen hat. Der IPMS-Standard kann von Fachleuten und Organisationen für die Bemessung von Flächen angewendet werden und stellt so eine einheitliche Methodik sicher.

## JEDES DRITTE CENTER FLOPPT

In der Schweiz besteht ein grosser Shoppingcenter-Einheitsbrei. Dies meldet der Shopping-Center-Markt-report 2015 von StoffelZurich, das 27 der grössten Schweizer Malls analysiert hat. Erstmals wurden Schweizer Shoppingcenter mit einem standardisierten Analyseverfahren untersucht und bewertet, und zwar ausschliesslich nach kundenrelevanten Kriterien. Zusätzlich wurde der Mietermix dieser Center ausgewertet. «Vielen Centern in der Schweiz fehlt schlichtweg die Kundenorientierung. Sie sind zu effizienzgetrieben, differenzieren sich viel zu wenig voneinander und haben oftmals einen langweiligen Mietermix. Mehr als jedes dritte Center

ANZEIGE

**Geschätzte Liegenschaften.**  
 Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften  
 Vermittlungen Kauf- und Verkaufsberatung  
 REICHENSTEINERSTR. 10  
 CH-4053 BASEL  
 +41 (0)61-336-3060  
 WWW.HIC-BASEL.CH  
 INFO@HIC-BASEL.CH  
**HIC**  
 HECHT IMMO CONSULT AG



floppt.» Dafür seien weitaus mehr Faktoren verantwortlich als der stark zunehmende Onlinehandel, die Auslandseinkäufe und der Preisverfall gewisser Branchen, sagt der Firmeninhaber Marcel Stoffel.

### **GOLDKÜSTE VERLIERT AN GLANZ**

Das Wirtschaftsmagazin «Bilanz» meldet in seiner aktuellen Ausgabe, dass die Immobilienpreise an der Zürcher Goldküste in den letzten zwölf Monaten im Schnitt um 10% gefallen sind. Hausbesitzer sähen sich dort

mit happigen Abschreibern konfrontiert, berichtet das Magazin weiter. Die Wertminderung könne bei einer Luxuswohnung von 100 m<sup>2</sup> bis zu 170 000 CHF betragen. Hingegen hole das linke Seeufer bei den Preisen auf, dies nicht zuletzt dank der Nachfrage reicher Rohstoffhändler aus dem Einzugsgebiet des nahe gelegenen Kantons Zug.

### **SCHWEIZER BANKEN HERABGESTUFT**

Die Ratingagentur Standard & Poors (S&P) beurteilt die

Preishausse auf dem Schweizer Immobilienmarkt kritisch. Aus diesem Grund hat S&P das Rating für fünf Kantonalbanken und die Migros Bank gesenkt. Von «aa-» auf «a+» herabgestuft wurden die Aargauische, die Basellandschaftliche, die Graubündner, die Luzerner sowie die Schwyzer Kantonalbank. Zudem wurde das Rating der Migros Bank von «a» auf «a-» gesenkt, wie die Ratingagentur mitteilte. Begründet wurde die Herabstufung mit der starken Inlandorientierung der Banken. Die betroffenen Banken sind laut S&P einem grösseren Risi-

ko einer Korrektur der Häuserpreise ausgesetzt als andere Schweizer Banken. Das könnte zu Verlusten bei der Kreditvergabe und einer Schwächung der Aktiven führen.

### **HOTELINVESTITIONEN SIND GESTIEGEN**

Rund um den Globus boomt die Hotelindustrie. 2013 flossen weltweit 46,7 Mrd. USD in Hotels, ein Drittel mehr als im Jahr 2012. Für 2014 erwartet das Beratungsunternehmen Jones Lang LaSalle mit mehr als 50 Mrd. USD eine neue Rekordmarke.

ANZEIGE

**SIBIR**Group



**SIBIR**  
**70**  
JAHRE

## **Innovation aus Tradition**

Wenn Waschen, Trocknen und Spülen effizient und zuverlässig erledigt werden soll:

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

**DEUTSCHLAND**

**VERHALTENER OPTIMISMUS BEI IMMOBILIENKÄUFERN**

Nur jeder fünfte private Immobilienkäufer in deutschen Metropolen schätzt die aktuelle Situation auf dem Immobilienmarkt positiv ein. Auf dem Land ist es dagegen jeder Zweite. Das ist das Ergebnis des neuen Meinungsmonitors Baufinanzierung von ImmobilienScout24, der ab sofort jedes Quartal erhoben wird und das aktuelle Meinungsbild der Käufer von Wohneigentum in Deutschland

widerspiegelt. Den jetzigen Zeitpunkt, eine Immobilie zu kaufen, schätzen im Durchschnitt 38% der Befragten als «gut» und 27% als «schlecht» ein. Sechs von zehn Befragten gehen davon aus, dass sich die Lage im nächsten halben Jahr nicht verändern wird.

**WO MAN IN DEUTSCHLAND GÜNSTIG WOHT**

Weissenfels ist eine deutsche Kleinstadt mit knapp 29 000 Einwohnern im Bundesland Sachsen-Anhalt. Die Saale schlängelt sich durch

den Ort, den Marktplatz umsäumen renovierte Häuser mit verzierten Barockfassaden. Trotzdem sind Immobilien in keiner deutschen Stadt mit mehr als 25 000 Einwohnern günstiger. Dies hat das Marktforschungsinstitut F+B in einer Studie ermittelt. Denn an fast jedem zweiten Haus hängen Schilder von Immobiliengesellschaften und Maklern. «Zu vermieten», «zu verkaufen» und «sehr günstig, ab sofort», steht darauf. In Weissenfels kostet eine Wohnung oder ein Haus im Durchschnitt 630 EUR pro Quadratmeter.

**GROSSBRITANNIEN**

**LONDONS HÄUSERMARKT STOCKT**

Der rasante Anstieg der Londoner Immobilienpreise, die in diesem Jahr wohl ihren Höhepunkt erreichen werden, hat potenzielle Käufer an den Spielfeldrand gedrückt. Es kostet monatlich rund 25% mehr, um ein Londoner Haus mit einer Hypothek zu finanzieren, die bei 95% des Immobilienwertes liegt, als ein vergleichbares Gebäude einfach anzumieten. Das geht aus einer Erhebung der Maklerfirma Cushman & Wakefield hervor. Beschränkungen bei der Kre-

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





ditvergabe und eine schwache Entwicklung der Löhne tragen ebenfalls zur geringeren Nachfrage bei. Deshalb warten viele Käufer jetzt ab, bis die Preise wieder fallen.

## LONDONER «GURKE» VERKAUFT



Das berühmte Londoner Hochhaus «Gherkin» («Gurke») hat einen neuen Besitzer. Die Safra Group teilte mit, sie habe das Gebäude gekauft. Einen Kaufpreis nannte das Unternehmen nicht. Die «Financial Times» berichtete, es seien 726 Mio. GBP (1,11 Mrd. CHF) geflossen. Angeboten worden war die «Gurke» für 650 Mio. GBP. Bauherr für das 180 Meter hohe, 41 Stockwerke umfassende Gebäude von Stararchitekt Norman Foster war einst der Rückversicherer Swiss Re.

## USA

### AMERIKAS TEUERSTES EIGENHEIM ZUM VERKAUF



Coldwell Banker Previews International brachte die mit einem Kaufpreis von 195 Mio. USD teuerste Immobilie Amerikas auf den Markt. Das palastartige Privatgelände, auf dem sich ein eigener Weinberg befindet, liegt auf einem Felsvorsprung im Herzen von Beverly Hills und misst rund

10 Hektar. Das Grundstück bietet einen Ausblick auf die bekannten Canyons und Lichter der Stadt Los Angeles.

## PROJEKTE

### «HORN WEST» AM BODENSEE



In der Gemeinde Horn TG wird eine 35 000 m<sup>2</sup> grosse Parzelle in unmittelbarer Nähe zum Bodensee mit rund 180 Wohnungen und 4000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche überbaut. Die Fortimo Invest AG erstellt in einer ersten Etappe 67 Eigentums- und 44 Mietwohnungen. Für die 2500 m<sup>2</sup> grossen Gewerbeflächen konnten bereits Mieter gewonnen werden.

### METTLER2INVEST-PROJEKT IN AARAU



Die SBB verkaufte an prominenter Lage das Bahnhofareal Nord in Aarau an die Mettler2Invest. Die Parzelle mit einer Grundfläche von 5548 m<sup>2</sup> ist an den öffentlichen Verkehr angebunden und liegt in unmittelbarer Nähe zur Altstadt. Das heutige Bahnhofareal wurde mit der Fertigstellung der 1. Etappe 2005 zu einem attraktiven Ausgangs- und Aufenthaltsort in der Stadt Aarau aufgewertet. Mit der 2. Etappe soll das Gesamtprojekt abgeschlossen werden.

## UNTERNEHMEN

### PSP NAHM WENIGER EIN

Die Immobiliengesellschaft PSP Swiss Property hat in den ersten neun Monaten 2014 weniger eingenommen als im Vorjahr. Der Liegenschaftsertrag verringerte sich um 1,5 Mio. CHF, die Erträge aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen um 6,1 Mio. CHF. Damit sank der Reingewinn ohne Liegenschaftenerfolge um 4,1% auf 129,5 Mio CHF, wie PSP mitteilte.

### BDO ÜBERNIMMT WYSS + PARTNER TREUHAND AG



Die BDO AG übernimmt Anfang Januar 2015 das Treuhandunternehmen Wyss + Partner Treuhand AG mit Sitz in Biel. Mit der Übernahme stärkt BDO ihre Marktstellung und setzt ihren Expansionskurs fort. Die Übernahme erfolgt im Rahmen einer Nachfolgeregelung. Die bisherigen Inhaber Bruno Wyss und René Wüthrich sowie die weiteren sechs Mitarbeitenden wechseln zu BDO.

### HOMEGATE UND CASASOFT KOOPERIEREN

Die Homegate AG hat mit der Casasoftware AG, einem Anbieter von Immobiliensoftware, eine Zusammenarbeit vereinbart. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung von Immobiliensoftwarelösungen im Bereich

Administration und Verwaltung. Mit Casasoftware.ch könne Homegate.ch den Insertionsprozess für Firmenkunden optimieren und weitere Funktionen wie eine Dokumentations- und Bildverwaltung oder die Erstellung von Verkaufsunterlagen anbieten, schreiben die Unternehmen.

### ALFRED MÜLLER KAUFTE AREAL VON SIEMENS

Die Alfred Müller AG kauft von der Siemens Schweiz AG ein rund 8000 m<sup>2</sup> grosses Grundstück im Herzen der Stadt Zug. Die Baarer Immobilienunternehmung will auf dem Areal etappenweise mehrere Neubauten mit insgesamt rund 20 000 m<sup>2</sup> Nutzfläche erstellen. Dort sollen neben Büros und anderen Dienstleistungsflächen auch Wohnungen entstehen. Der Baubeginn ist erst Ende 2019 geplant. Siemens, die selber auf einem Grundstück im Norden des Areals ihren neuen Hauptsitz des Bereichs Building Technologies erstellen will, wird bis Herbst 2019 ihre Räumlichkeiten von der Alfred Müller AG zurückmieten.



### SBB INVESTIERT IN DEN WOHNUNGSBAU

Der Geschäftsbereich Immobilien der SBB will in den kommenden zehn Jahren 3000 bis 4000 Wohnungen

bauen. Das Bahnunternehmen investiert dafür 500 bis 600 Mio. CHF. Von den Gewinnen aus dem Immobiliengeschäft profitiert auch die Infrastruktur. Bereits heute erwirtschaftet die SBB 4% ihres Jahresumsatzes aus der Vermietung ihrer Immobilien. «Unser Ziel ist es, diesen Anteil auf 11 bis 15% zu steigern», sagt Jürg Stöckli, Leiter SBB Immobilien.

#### SWISS PRIME SITE STEIGERT ERTRAG

Die Immobiliengesellschaft Swiss Prime Site hat in

den ersten drei Quartalen 2014 den Betriebsertrag um 16,7% auf 627,2 Mio. CHF gesteigert. Die Eigentümerin des Zürcher Hochhauses Prime Tower profitierte dabei vor allem von höheren Mieteinnahmen.

#### EUROSHOP TRITT AUF DER STELLE

Der Shoppingcenter-Investor Deutsche EuroShop hat im 3. Quartal nur leicht zulegen können. Der Umsatz stieg um 1% auf 50 Mio. EUR und der Gewinn vor Zinsen und Steuern ebenfalls um 1% auf

43,9 Mio., wie das MDAX-Unternehmen mitteilte. Unter dem Strich stand mit 23,1 Mio. EUR allerdings ein Drittel weniger Überschuss.

#### DEUTSCHE WOHNEN VERDOPPELT GEWINN

Das Immobilienunternehmen Deutsche Wohnen hat mit der Integration der GSW Immobilien seinen Konzerngewinn mehr als verdoppelt. Nach neun Monaten stand unterm Strich ein Gewinn von 144,9 Mio. EUR gegenüber 66,5 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Das

Unternehmen hat seinen Hauptbestand in Grossstädten, in denen die Nachfrage nach Mietraum weiter hoch ist. Binnen Jahresfrist betrug das Mietwachstum 2,8%, der Leerstand blieb im gleichen Zeitraum mit 2,4% konstant.

#### FREIBURGER IMMOBILIENMARKT VERLIERT AN SCHWUNG

Der Freiburger Immobilienmarkt ist immer noch dynamisch. Doch das hitzige Wachstum der letzten Jahre mit dem Risiko einer

ANZEIGE

holzbauplus®

## Der Garant im Holzbau.

Das Gütesiegel Holzbau Plus steht für einen vorbildlich geführten Betrieb. Hochwertige Holzbauweise ist das Resultat einer Unternehmenskultur mit dem Menschen im Zentrum.

Dafür steh ich ein.  
www.holzbau-plus.ch





Blasenbildung hat sich verlangsamt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Beratungsfirma Wüest & Partner, welche die Freiburger Kantonalbank in Auftrag gab. Bei den Eigentumswohnungen sind die Preise in den letzten zehn Jahren kantonsweit um 2,8% pro Jahr gestiegen. Doch bestehen Anzeichen für tiefere Preise, weil mehr gebaut wird und die Nachfrage mittelfristig sinken dürfte. Freiburg ist in dieser Kategorie noch immer sehr attraktiv: Die Preise liegen 10% unter jenen in Bern und sogar 36% unter dem Niveau in der Waadt.

## DEUTSCHE ANNINGTON UND GAGFAH FUSIONIEREN

Mit der Deutschen Annington und GAGFAH wollen zwei der grössten deutschen Immobilienkonzerne zusammengehen, wie beide Unternehmen mitgeteilt haben. Sollte der Zusammenschluss gelingen, würde der grösste Immobilienkonzern der Bundesrepublik mit insgesamt rund 350 000 Wohnungen entstehen. Die beiden Unternehmen erhoffen sich durch die Übernahme Kosteneinsparungen von 84 Mio. EUR pro Jahr – wobei erst einmal Belastungen von etwa 310 Mio. EUR anfallen werden.

## PERSONEN

### NEUER DIREKTOR AN DER HSLU

Prof. Dr. Viktor Sigrist tritt Anfang März 2015 die Stelle als Direktor der Hochschule Luzern – Technik & Architektur an. Der in Luzern aufgewachsene Bauingenieur ist zurzeit Vizepräsident Strukturentwicklung der

Technischen Universität Hamburg-Harburg und Professor für Entwurf und Konstruktion von Tragwerken. Der Fachhochschulrat wählte Sigrist als Nachfolger von Prof. Dr. René Hüsler, der seit August die Stelle des Direktors des neuen Departements Informatik innehat.



### GLARNER EX-STÄNDERAT THIS JENNY VERSTORBEN

Mit This Jenny hat die Bau- und Immobilienwirtschaft einen pointierten Vertreter verloren. Über seinen Tod wurde in den Medien ausführlich berichtet.

### HWZ DIPLOMIERT 22 EXPERTEN IN REAL ESTATE MANAGEMENT



Die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich hat Ende Oktober 2014 insgesamt 22 Absolventen das Diplom «Master of Advanced Studies in Real Estate Management» überreicht. Die Diplomfeier fand im Zürcher «Zunfthaus zur Meisen» statt. Mit einer

Note von 5,1 erzielte Sabine Feuereisen den besten Abschluss. Anlässlich der Diplomfeier wurde sie mit dem «Losinger Marazzi-Preis» in der Höhe von 3000 CHF ausgezeichnet. Mit diesem Preis belohnt die Losinger Marazzi AG jeweils den besten Absolventen des Studiengangs MAS Real Estate Management.

### WULLSCHLEGER VERLÄSST SWISS PRIME SITE

Die Konzernleitung der Swiss Prime Site AG hat

bekanntgegeben, dass CFO Peter Wullschleger das Unternehmen auf eigenen Wunsch per Ende 2014 verlassen wird. Die Swiss Prime Site AG hat die Suche nach einem Nachfolger bereits eingeleitet und wird die Neubesetzung zeitnah kommunizieren.

### JAN BAUMGARTNER NEUER PARTNER BEI ACASA

Ab Januar 2015 verstärkt der 39-jährige Jan Baumgartner das Acasa-Team. Mit seinem fundierten Spezialwissen in

ANZEIGE



**AUWIESEN**

IMMOBILIEN

# Vorsprung durch Erfahrung.

Der Nutzen unserer Kunden liegt in der bestmöglichen Bewirtschaftung ihrer Gewerbeliegenschaften. Wir begleiten Sie aktiv von der Planung über die Vermarktung, die Vermietung, den Betrieb, die Unterhaltsplanung bis zur Steuerung des Facility Managements. Die neuesten Marktkenntnisse sowie das Wissen um die vielfältigen Nutzerbedürfnisse ergänzen unsere mehr als 150 Jahre Erfahrung.

**Auwiesen Immobilien AG**  
Klosterstrasse 17, 8406 Winterthur  
Tel. 052 260 33 00, [www.auwiesen.ch](http://www.auwiesen.ch)

**Seit über 150 Jahren.**

Bewirtschaftung, Portfolio- und Areal-Management.

# Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

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

**IMMO**

**SCOUT 24**

## BELASTETE STANDORTE: STÄRKUNG DES VERURSACHERPRINZIPS

den Bereichen Potenzialanalyse bei Anlageimmobilien und Repositionierung von Problemliegenschaften ergänzt er das Dienstleistungsangebot der Acasa. Die letzten zehn Jahre arbeitete der dipl. Immobilien-Treuhänder als Leiter Immobilien in der Geschäftsleitung einer Zürcher Immobiliengesellschaft und in der Beratung von institutionellen Immobilieneigentümern, bevor er 2013 ein eigenes Unternehmen gründete.

### MUTATIONEN BEI DER MOBIMO HOLDING AG

Paul Rambert, Mitglied des Verwaltungsrates und Vizepräsident der Mobimo Holding AG, wird an der Generalversammlung 2015 auf Grund einer internen Alterslimite aus seinem Amt ausscheiden. Gleichzeitig stellt sich Peter Barandun, CEO und Verwaltungsratspräsident der Electrolux AG, zur Wahl in den Verwaltungsrat. Rambert ist seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrates der Mobimo Holding AG. Bis zu deren Zusammenschluss mit der Mobimo war er unter anderem als CEO der LO Lausanne-Ouchy SA tätig. Paul Rambert wird noch bis zur Generalversammlung in seinem Amt bleiben und seine grosse Erfahrung im Bereich Immobilien weiter einbringen. Er wird weiterhin in seiner Firma Immo-poly tätig sein.

• Die Schweiz zählt ca. 38 000 belastete Standorte, wovon etwa 4000 sanierungsbedürftig sind (sog. Altlasten). Die Sanierungsbedürftigkeit kann sich zum Schutz des Grundwassers und der oberirdischen Gewässer, vor Luftverunreinigungen oder vor Belastungen des Bodens ergeben und setzt schädliche oder lästige Einwirkungen auf die erwähnten Schutzobjekte oder eine konkrete Gefahr solcher Einwirkungen voraus. Als Verursacher gelten der Verhaltensstörer, welcher durch sein Verhalten (Tun oder Unterlassen) unmittelbar die Belastung eines Standortes bewirkt (z. B. durch das Betreiben einer Deponie) und der Zustandsstörer, dessen Störereigenschaft aus seiner rechtlichen oder tatsächlichen Gewalt über das belastete Grundstück abgeleitet wird (z. B. als Eigentümer, Pächter oder Mieter).

Die Unterscheidung zwischen Verhaltens- und Zustandsstörer ist in verschiedener Hinsicht relevant. So lässt sich die Verhaltensstörereigenschaft nicht auf einen Dritten übertragen, die Eigenschaft des Zustandsstörers hingegen typischerweise schon. Ein signifikanter Unterschied liegt in der Kostentragung. So haftet primär der Verhaltensstörer, während sich der Zustandsstörer in der Regel lediglich mit 10 bis 30% an den Kosten

für die Untersuchung, Überwachung oder Sanierung eines belasteten Standortes zu beteiligen hat. In Ausnahmefällen kann es gar gerechtfertigt sein, dem Zustandsstörer überhaupt keine Kosten aufzuerlegen. Sind die Verursacher einer Verschmutzung unbekannt, zahlungsunfähig oder – im Falle von juristischen Personen – ohne Rechtsnachfolger gelöscht worden, so trägt im Sinne einer Ausfallhaftung das zuständige Gemeinwesen die Kosten der erforderlichen Massnahmen. Da bei einer Mehrheit von Verursachern keine Solidarhaftung besteht, kommt die Ausfallhaftung bereits zur Anwendung, wenn nur einer der Verursacher ausfällt.

Zur Minimierung dieser Ausfallhaftung können die Behörden seit dem 1. November 2013 vom Verursacher die Sicherstellung seines voraussichtlichen Anteils an den Kosten der Untersuchungs-, Überwachungs- und Sanierungsmassnahmen verlangen. Ist ein Verursacher mit seinem Kostenanteil und damit mit

der Höhe des Sicherstellungsbetrages nicht einverstanden, kann er eine anfechtbare Verfügung über die Kostenverteilung verlangen. Weiter unterliegen die Veräusserung (und gleichgestellte Tatbestände) sowie die Teilung eines Grundstücks, auf dem sich ein im Kataster der belasteten Standorte eingetragener Standort befindet, seit dem 1. Juli 2014 einer Bewilligungspflicht. Ist ein Grundstück belastet, sind von diesem jedoch keine schädlichen oder lästigen Auswirkungen zu erwarten, so hat der Eigentümer Anspruch auf Bewilligungserteilung. Gleiches gilt, wenn der Eigentümer die Kosten

der zu erwartenden Massnahmen sicherstellt oder ein öffentliches Interesse an der Übertragung bzw. Teilung besteht. •



### ÜBER WIPSWISS

wipswiss – women in property switzerland association ist das Netzwerk der Schweizer Immobilienfrauen. wipswiss lebt und agiert nach dem Credo «vernetzen, sichtbar machen und integrieren».

#### Agenda

Jahresanlass zum Thema «Führung bauen mit Frauen» am 22. Januar 2015, 18.30 Uhr, Sihcity Zürich. Weitere Informationen zum Anlass und über wipswiss finden Sie unter [www.wipswiss.ch](http://www.wipswiss.ch).

#### ANDREA LIPPUNER

Ist Rechtsanwältin im Bereich Real Estate & Environment bei Pestalozzi Rechtsanwälte AG. Sie ist zudem Geschäftsführerin von wipswiss.

### FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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



# Hotels sind weiterhin gefragt

Die Nachfrage von Investoren nach Schweizer Hotelimmobilien ist nach wie vor hoch. Im Jahr 2013 haben alleine an der Riviera am Vierwaldstättersee in Weggis acht Hotels einen neuen Eigentümer gefunden.



Auf dem Bürgenberg entsteht mit einem Investitionsvolumen von 485 Mio. CHF das neue Bürgenstock Resort. (Foto: Bürgenstock.ch).

FABIAN EIGENSATZ\* •

**HOTELS GENERIEREN CASHFLOW.** Die Hotellerie kennt verschiedene Arten von Eigentümern: das passionierte Mäzenentum, die engagierte Familie, der visionäre Strategie, der kalkulierende Finanzinvestor und der kreative Entwickler. Der klassische Finanzinvestor beabsichtigt die kurz- bis mittelfristige Rendite auf dem Investment. Die sich abzeichnende Marktentwicklung ist für den Finanzinvestor indessen kein Zufall, entsprechende geografische und sektorale Diversifikationsstrategien begünstigen optimalerweise seine Portfoliostrategie. Angesichts der hohen Investitionen verlangen die Hotelinvestoren in der Regel eine Mindestvertragslaufzeit von 15 bis 20 Jahren. Zudem sollten Hotelbetreiber die Etablierung auf dem Markt beachten.

In der Praxis existieren verschiedene Betriebsformen. Der Eigenbetrieb mit der Problematik der Nachfolgeregelung und Erbteilung. Beim Managementvertrag führt meistens eine internationale Hotelkette den Betrieb und der Investor trägt das Risiko. Der Investor profitiert jedoch auch bei einem guten Geschäftsgang des Betreibers. Beim Franchising wird ein Konzept (Marke, Distribution) gegen Entgelt zur Verfügung gestellt, oftmals sind klare Vorgaben des Franchisegebers und ein limitiertes Risiko für den Franchisenehmer vorhanden. Beim Pachtvertrag stellt der Investor die Räumlichkeiten ge-

gen ein Fixum zur Verfügung, damit liegt das Risiko primär beim Pächter. Am häufigsten werden Management- oder Pachtverträge in verschiedensten Formen abgeschlossen.

Ein besonderer Reiz für ein Hotelinvestment ist die langfristige Wertsteigerung in Bezug auf den Substanzwert beziehungsweise die Landpreisentwicklung. Die Hotelinvestoren generieren nicht nur einen konstanten Cashflow durch die Mietzinseinnahmen, sondern profitieren auch durch die zum Teil historisch einzigartigen Lagen der Hotels. Atemberaubende Aussichten auf See und Berge sind ein Erfolgsgarant.

**STRUKTURWANDEL IM HOTELMARKT.** Die Vielfalt der Betriebsformen und -grössen im Schweizer Hotelmarkt ist beachtlich. Besonders im Alpenraum, aber auch in anderen Regionen findet sich eine grosse Anzahl von Kleinbetrieben. Dies sind oft Traditionshäuser, die häufig über Generationen im Besitz von Hotelier-Familien geführt werden. Die durchschnittliche Bettenzahl pro Hotel liegt im Alpenraum gerade mal bei 50, in den Grossstädten bei 105 Betten und in den restlichen Regionen bei 35 Betten.

Die neuen Hotelkonzepte zeigen in eine andere Richtung, die Anzahl Betten kann nicht hoch genug sein. Ein Hotelprojekt wird somit häufig nur über das

Volumen und nicht über den Inhalt definiert. Für einen Projektentwickler ist diese Vorgehensweise nicht unüblich, gilt es doch die Vorgaben einer maximalen Ausnützung zu erzielen. Aktuelle Marktbeobachtungen zeigen zudem, dass die Betriebsgrössen und die Zahl der Betten und Zimmer laufend zunehmen. Diese Zunahme ist eine Folge der abnehmenden Zahl von Hotelbetrieben bei gleichzeitig stagnierendem Bettenangebot.

Der Fokus bei Investoren liegt auf der Hand, ein Hotelbetrieb benötigt eine attraktive Rendite, das erfordert wiederum eine wirtschaftliche Betriebsgrösse, so dass durch Skaleneffekte und Synergien die gewünschte Rendite erzielt werden kann.

## WICHTIGE KENNZAHLEN IN DER HOTELLERIE.

Im alten Kontenrahmen 1992 wird das Betriebsergebnis -I- als wichtigste operative Ergebniskennzahl ausgewiesen. Durch die neue Gliederung, insbesondere im übrigen Betriebsaufwand, und einer weiteren Aufspaltung der Kosten lässt sich das Betriebsergebnis -I- nur noch schwierig ermitteln. Zudem ist das Betriebsergebnis -I- international nicht bekannt. In der neuen Darstellung werden als wichtigste Kennzahlen der Bruttobetriebserfolg (GOI), das Bruttobetriebsergebnis (GOP) sowie die branchenneutralen Grössen EBITDA (Earnings before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization) und EBIT (Earning before Interests and Taxes) ausgewiesen.

Analysen aus verschiedenen Betrieben zeigen, dass der Idealwert des GOI zwischen 42% und 50% des Umsatzes liegt. Spitzenbetriebe erreichen einen GOI von bis zu 55%. Ein GOI zwischen 35% und 40% ist ungenügend. Betrachtet man die beiden Hauptsparten Restauration und Beherbergung, sollte der GOI Restauration nach Abzug der Warenaufwände von rund 30% bis 35% sowie nach Abzug der Personalaufwände von rund 40% bis 45% zwischen 20% und 25% liegen. Ausserdem sollte der GOI Beherbergung, der eine grössere Wertschöpfung erbringt, zwischen 60% und 70% liegen.

Der GOP (Bruttobetriebsergebnis) ergibt sich nach Abzug der Gemeinkosten für Verwaltung, Marketing, Unterhalt, Energie und Entsorgung und übrigen Aufwand. Der Idealwert des GOP liegt zwi-

schen 22% und 27% des Umsatzes. Aus dem GOP sollten die Liegenschafts- und Versicherungsaufwände, die Mieten und Leasingkosten, die Abschreibungen und Finanzierungskosten sowie die Steuern finanziert werden. Liegt der bereinigte GOP unter 20%, wird erfahrungsgemäss nicht genug abgeschrieben, beziehungsweise können die Reinvestitionskosten nicht mehr gedeckt werden.

Erfolgreiche Hoteliers erfassen die Investitionskosten aus fiskalischen Gründen meistens im Unterhalt, was in der handelsrechtlichen Erfolgsrechnung zu einem tieferen GOP führt. Bekanntermassen kann von folgenden Unterhaltskosten ausgegangen werden: 5-Sterne-Hotels: 5% - 7% des Umsatzes, 4-Sterne-Hotels: 4% - 5% des Umsatzes und 3-Sterne-Hotels: 3% - 4% des Umsatzes.

**INTERNATIONALE INVESTOREN.** Alleine in der Zentralschweiz laufen derzeit einige Grossprojekte und Handänderungen. Das Hotel Albana in Weggis wurde durch die Schweizer Immobilienfirma Mobimo AG aus Zürich gekauft. Das Beispiel Bürgenstock zeigt aus Sicht der Arabischen Investoren eine global diversifizierte Immobilien-Fonds Strategie.

Dagegen ist das Resort Andermatt durch den ägyptischen Investor Sami Sawiris geprägt. Sawiris Strategie mit dem Ankauf von rund 1,4 Mio m<sup>2</sup> Land beinhaltet einerseits die Hälfte der Fläche der Projektentwicklung zuzuführen und die zweite Hälfte zu behalten. Damit verdient Sawiris nicht mit dem Hotel Chedi, sondern mit der Wertsteigerung des prognostizierten Landpreises. Der Chinese Gao Yunfeng hat in Engelberg mit dem «Euopäischen Hof» und

dem «Frutt Lodge» zwei Hotels übernommen. Für den Mäzen stellen Hotelbauprojekte eher ein Statussymbol dar, Hotellerie als Hobby, könnte man sagen. So hat der österreichische Mäzen Peter Pühringer in Vitznau das Parkhotel und in Hertenstein das Hotel Hertenstein komplett kernsaniert. Dasselbe gilt für das seit 2003 geschlossene Märchenschloss Hotel Château Gütsch in Luzern. Das Boutique-Hotel mit 27 Zimmern hat Ende Mai 2014 nach einer langen Renovationsphase wieder eröffnet. ●



**\*FABIAN EIGENSATZ**

Der Autor ist Immobilien-Bewirtschafter bei der Anmat ImmoTreuhand AG. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE



## Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

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

# Warum ziehen Haushalte um?

Eine Studie der Hochschule Luzern zeigt, dass bei vielen Umzügern die Veränderung der Haushaltsform, z. B. Familiengründung, eine zentrale Rolle spielt und das Wohnobjekt oft der wichtigere Umzugsgrund als der Wohnort ist



Binnenmigration hat viele Gründe. Häufig liegen sie in der Veränderung der Familienverhältnisse und des Berufs (Foto: Horgen am Zürichsee).

MITG. •

## STEIGERUNG DER STANDORTATTRAKTIVITÄT.

«Umzugsmonitoring», ein Spin-off der Hochschule Luzern, analysiert die Umzugsgründe und Wohnpräferenzen unterschiedlicher Bevölkerungsgruppen mit dem Ziel, die Standortattraktivität von Gemeinden aus verschiedenen Perspektiven zu charakterisieren. «Standortattraktivität ist relativ und liegt im Auge des Betrachters bzw. des Umzügers. Detaillierte Informationen zum Verhalten der eigenen Zu-, Weg- und Umzüger zu erhalten, ist für Gemeinden hilfreich, um konkrete Massnahmen zur Steigerung ihrer Standortattraktivität planen zu können», sagt Studienleiterin Katia Delbiaggio. Für die Studie wurden die gesammelten Umzögerdaten der Jahre 2010 bis 2013 analysiert. 136 Gemeinden nahmen an den Befragungen von Umzüglern teil. Insgesamt reichten 12 315 umziehende Haushalte einen auswertbaren Fragebogen ein. Es handelt sich um eine Vollerhebung mit einer durchschnittlichen Rücklaufquote

von 17% (2010–2011) bzw. 15% (2012–2013).

## VERÄNDERUNG VON ARBEIT ODER AUSBILDUNG IST RELEVANT.

Die neuste Studie differenziert das Umzugsverhalten nach Migrationstypen und definiert neun solcher Typen, je nach Herkunftsort und Zielort der Umzüger: Stadt–Stadt, Stadt–Agglomeration, Stadt–Land, Agglomeration–Stadt,

## » Nachfragerseitig ist die Veränderung der Haushaltsform der wichtigste Umzugsgrund.«

Agglomeration–Agglomeration, Agglomeration–Land, Land–Stadt, Land–Agglomeration, Land–Land. In einem ersten Schritt wurde evaluiert, welche Umzugs-

gründe bei welchen Migrationstypen vorherrschen. Zweitens wurde untersucht, in welchem Ausmass sich die Migrationstypen hinsichtlich ihrer Wohnpräferenzen unterscheiden. Schliesslich wurde die Veränderung der Zufriedenheit der Umzüger erhoben.

Die Studie zeigt, dass bei allen Migrationstypen die «Veränderung der Haushaltsform» (z. B. Familiengründung) eine wichtige und jeweils ähnlich relevante Rolle für einen Umzug spielt. Die «Veränderung von Arbeit oder Ausbildung» ist ebenfalls bei allen Migrationstypen relevant, am meisten bei jenen, die in stärker urbanisierte Räume ziehen oder innerhalb des städtischen Raums umziehen. Besonders interessant ist der

Vergleich der Umzugsgründe «Unzufriedenheit mit dem Wohnort» und «Unzufriedenheit mit dem Wohnobjekt». Hier zeigt sich, dass nur bei jenen, die vom Land in die Stadt ziehen, die Unzufriedenheit mit dem Wohnort höher ist als diejenige mit dem Wohnobjekt. Bei allen anderen Migrationstypen ist die Unzufriedenheit mit dem Wohnobjekt deutlich relevanter. «Das bedeutet, dass Gemeinden und Städte mit gutem Ranking nicht per se

ANZEIGE

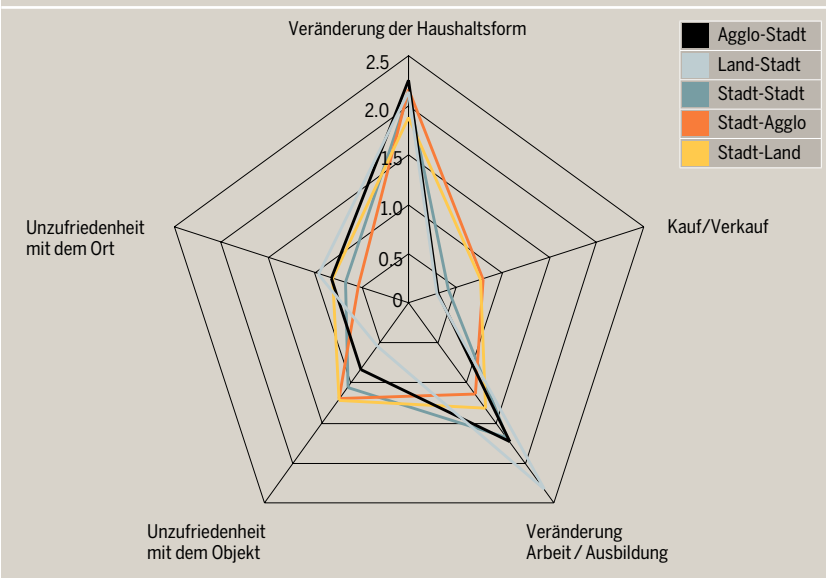
**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso





### RELEVANZ DER UNTERSCHIEDLICHEN UMZUGSGRÜNDE

Wertung: 0 – unwichtig bis 2.5 – sehr wichtig, nach verschiedenen beispielhaften Herkunfts- und Zielorten.



als möglicher Wohnort in Frage kommen, insbesondere dann nicht, wenn sie auf die Umzugsgründe keine Antwort bieten können, z. B. mit besseren Wohnobjekten», sagt Katia Delbiaggio und weist auf die verschiedenen Städte- und Gemeinde-Rankings in der Schweiz hin, die jährlich veröffentlicht werden. Gängige Ratings gehen oftmals von einer absoluten Definition von Standortattraktivität aus: Allen Haushalten werden die gleichen Vorlieben wie zum Beispiel tiefe Steuern oder Zentrumsnähe zugeschrieben. «Aber Wohnorte wie Zug, Wollerau oder Kilchberg, die laut Gemeinderankings oft zu den attraktivsten Gemeinden der Schweiz gehören, bieten beispielsweise aufgrund der hohen Immobilienmarktpreise für viele Haushalte kaum Verbesserungen hinsichtlich des Wohnobjekts», erklärt Katia Delbiaggio.

**UNTERSCHIEDLICHE VORSTELLUNGEN VON STANDORT-ATTRAKTIVITÄT.** Neben den Umzugsgründen bestimmen auch die Wohnpräferenzen die Wahl eines neuen Standorts. Sie sind orts- sowie objektbezogen und unterscheiden sich von Haushalt zu Haushalt. Die Studie hat acht verschiedene Typen von Haushalten (sogenannte Wohnpräferenz-Segmente) empirisch modelliert, deren Vorlieben stark variieren. Zum Beispiel sind für die Gruppe der «Kompromisslosen» individuelle Vorteile (u. a. Steuerbelastung und objektbezogene Eigenschaften wie Aussicht, Stil, Grundriss) ebenso wichtig wie Gemeinschaftsvorteile (Bildungsangebot, Sicherheitsgefühl, Schulwege usw.) und Erschliessungsvorteile (z. B. Nähe zu Dienstleistungsangeboten, Nähe zu Arbeit und Ausbildung, Freizeit-, Sport- und Kulturangebot). «Individualisierte

Nestbauer» hingegen gewichten vor allem die individuellen Vorteile, während «Aktivitätsorientierte» am ehesten die Erschliessungsvorteile im Blick haben. Die Studie zeigt, dass die Wohnpräferenzen unterschiedlich mit den Migrationstypen zusammenhängen. So sind individualistische Nestbauer in der Gruppe, die von der Stadt aufs Land zieht, dreimal so häufig anzutreffen wie in jener, die vom Land in die Stadt zieht.

Aktivitätsorientierte zieht es in die Städte, während die Kompromisslosen bei allen Migrationstypen etwa gleich stark vertreten sind. Kurz: Unterschiedliche Wohnpräferenzen führen zu unterschiedlichen Vorstellungen von Wohnstandort-Attraktivität. «So kann eine Verlierergemeinde bei Rankings durchaus die erste Wahl für Haushalte mit bestimmten Präferenzen sein», sagt Katia Delbiaggio.

**ZUFRIEDENHEITSVERÄNDERUNGEN SIND HETEROGEN.** Wie zufrieden die Umzuger hinsichtlich der verschiedenen Wohnstandort-Faktoren sind, hängt wiederum davon ab, von wo nach wo sie gezogen sind. Bei Migrationen ohne Veränderung des Urbanisierungsgrades sind Verbesserungen bei der Zufriedenheit primär objektbedingt. Mehr Urbanisierung führt zu mehr Zufriedenheit in den Bereichen ÖV-Erschliessung, Dienstleistungs-, Bildungs- und Freizeitangebot, während weniger Urbanisierung vor allem zur Erhöhung der Zufriedenheit hinsichtlich Ruf, Sicherheitsgefühl, Ausländeranteil und Umfeld führt. «Das zeigt wiederum, dass die Vor- oder Nachteile einer Gemeinde oder Stadt im Standortwettbewerb grundsätzlich relativer, nicht absoluter Natur sind», sagt Delbiaggio.

Quelle: Umzugsmonitoring «Umzuger-Befragung: Trends 2014 – Umzugsverhalten nach Migrationstypen», Luzern, 2014. Die Studie ist auf Anfrage erhältlich: kontakt@umzugsmonitoring.ch, T +41 41 228 41 98.

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

# «Die Politiker sind gefragt»

Karl-Heinz Weiss ist Regionalvorsteher des Immobilienverbandes Deutschland Mitte-Ost und führt seit über 20 Jahren ein Beratungsunternehmen in Dresden. Er erklärt, warum der Markt in sächsischen Kleinstädten eingebrochen ist.



Eine denkmalgeschützte Produktionshalle in Schmiedeberg, mit einer Fläche von rund 2000 m<sup>2</sup>, steht für 150 000 EUR zum Verkauf.



Der ehemalige Bahnhof Lauchhammer mit Lagerhalle und Wohnungen kostet 37 500 EUR.

DIETMAR KNOPF\* ●

## – Ein Industriereal in Schmiedeberg für 150 000 oder ein Bahnhofsgebäude in Waren für 49 000 EUR. Warum sind Immobilien im Bundesland Sachsen so günstig?

– Das hängt davon ab, womit man die Preise vergleicht. Wenn wir unsere Preise mit Städten wie München, Stuttgart, Köln, Frankfurt und Hamburg vergleichen, haben wir in Sachsen relativ günstige Miet- und Eigentumspreise. Wenn ich die Preise in Dresden, Leipzig, Magdeburg oder Halle betrachte, sehe ich in den Spitzenlagen ein normales Preisniveau, das durchaus mit anderen Städten vergleichbar ist.

## – Aber in sächsischen Kleinstädten scheint es anders zu sein. Diese Preise findet man überall im Internet, beispielsweise auf Immobilienscout.de. Was sind die Ursachen?

– Ein Grund ist sicher die demografische Entwicklung. Hinzu kommt eine grössere Sensibilität vor dem Alter. Immer mehr Menschen wollen wieder in Städten wie Dresden oder Leipzig leben, weil es dort ein gutes medizinisches Angebot gibt und die Verkehrsanbindungen sowie die Einkaufsmöglichkeiten als besser empfunden werden.

## – Ist das der einzige Grund?

– Nein. Nach der Wende hatten wir hier in Sachsen ein Überangebot an Wohnungen. Da viele davon leer standen, mussten einige Gebäude abgerissen werden. Erst jetzt – 25 Jahre später – bekommen wir langsam einen gesunden Markt. Und ein gesunder Markt bedeutet wirtschaftliche Mietpreise. Wir brauchten dringend eine Preissteigerung, weil die Durchschnittsmiete in Dresden bei rund 6 Euro pro m<sup>2</sup> liegt. Aus wirtschaftlicher Sicht bräuch-

ten wir Mieten von durchschnittlich 8 Euro pro m<sup>2</sup>. Erst dann funktioniert eine Immobilie ohne Steueranreize und Fördermittel.

## – Das heisst, die Mieten sind heute zu niedrig?

– Ja, genau. Das sehen Sie an der niedrigen Eigentumsquote, die unter 50% liegt. Wenn die Mieten tief sind, besteht kein Anreiz zum Haus- oder Wohnungskauf.

## – Gibt es regionale Unterschiede?

– Wenn man heute 30 Kilometer aus Dresdens Stadtzentrum beispielsweise in eine kleinere Stadt wie Königsbrück fährt, sieht man intakte Häuser, die um 1990 gebaut wurden, aber aufgrund der Abwesenheit des Marktes enorm an Wert verloren haben.

## – Liegt es auch an der fehlenden Infrastruktur, das immer weniger Menschen in diesen Städten leben wollen?

ANZEIGE



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

www.markstein.ch

  
markstein





Eine kleine Stadtvilla in Elsterwerda bekommt man für 55 000 EUR.

„Zunächst nein, diese Städte waren meistens gut ans Verkehrsnetz angebunden. Schuld daran ist ein Paradigmenwechsel in unseren Lebensgewohnheiten. Für jüngere Menschen hat das Leben in Dörfern oder Kleinstädten an Attraktivität verloren. Ein Beispiel: In den 90er-Jahren sind die Menschen von Dresden

**„Während die Bevölkerung in Deutschland langsam schrumpft, bleibt der Wohnungsbestand stabil.“**

aufs Land gezogen, ungefähr 20 Kilometer ausserhalb des Stadtzentrums. Damals waren die Landpreise günstig, viele Paare konnten sich zwei Autos leisten, um zur Arbeit zu fahren. Heute ist das für die meisten Familien aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr möglich. Wir sprechen in Deutschland generell von einer Verstärkerung.

**– Auf deutschen Internetseiten findet man Auktionspreise für Immobilien und Grundstücke von einem Euro. Sind diese Angebote seriös?**

– Das kann ich nicht beurteilen, ohne die Immobilie zu kennen. Aber es gibt natürlich Gebäude, die entsprechen nicht mehr dem heutigen Stand der Technik und müssen

deshalb saniert oder abgerissen werden. Rechnet man zu diesen Kosten noch die Freimachung des Grundstücks dazu, kann es durchaus seriös sein, eine Immobilie für diesen Preis zu verkaufen.

**– Können Sie das genauer erklären.**

– Was Sie meinen, sind in der Regel Zwangsversteigerungen. Gäbe es einen gesunden Markt, bekäme man mit einer Versteigerung den Marktpreis. Aber wenn ich als Eigentümer eine Liegenschaft zum Verkauf ins Internet stelle, die niemand haben will, bleibe ich auf den laufenden Grundstückskosten sitzen.

Falls ein Eigentümer, aus welchem Grund auch immer, diese Beträge nicht aufbringen kann, ist der Preis von einem Euro durchaus nachvollziehbar.

**– Gehören diese Liegenschaften überwiegend den Banken oder privaten Eigentümern?**

– Beiden. Dazu kommen noch viele Industriebetriebe, die geschlossen werden mussten und heute brach liegen.

**– Während meiner Recherchen hatte ich folgendes Erlebnis. Bevor mir eine Maklerfirma die Adresse einer Immobilie gab, sollte ich einen Kaufvertrag mit einem zweiwöchigen Widerrufsrecht unterschreiben. Ist das in Deutschland üblich?**



**BIOGRAPHIE  
KARL-HEINZ WEISS**

(\* 1956) ist gelernter Ingenieur, Immobilienwirt und Dozent an der Europäischen Immobilienakademie. Seit 1993 leitet er die Firma «Karl-Heinz Weiss Immobilien & Wirtschaftsberatung & Handel» in Dresden. Zudem ist er Regionalvorsteher des Immobilienverbandes Deutschland Mitte-Ost e.V. und Sachverständiger. ●

– Ich denke, dass unser Makler- und Vermittlungsrecht etwas anders ist als in der Schweiz. In Deutschland gibt es ein Erfolgshonorar. Vielleicht war es ein Eigentümer mit schlechter Liquidität. Das Maklerbüro muss irgendwoher seine Provision bekommen. Wenn es sie vom Eigentümer nicht bekommt, holt es sie sich vom Käufer. Aber natürlich ist es ungewöhnlich, dass man in einem strukturschwachen Gebiet mit wenig Nachfrage versucht, einem Kaufinteressenten das Geld abzunehmen.

**– Letzte Frage. Was muss getan werden, damit sich der Immobilienmarkt in den sächsischen Kleinstädten wieder erholt?**

– Da ist vor allem die Landesregierung gefragt. Die Politiker müssen sich fragen, wie sie mithilfe von geförderten Sanierungsprogrammen die Infrastruktur und das Kulturangebot dieser Städte verbessern können. Das Ziel muss es sein, dass dort wieder mehr Menschen wohnen wollen. ●



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

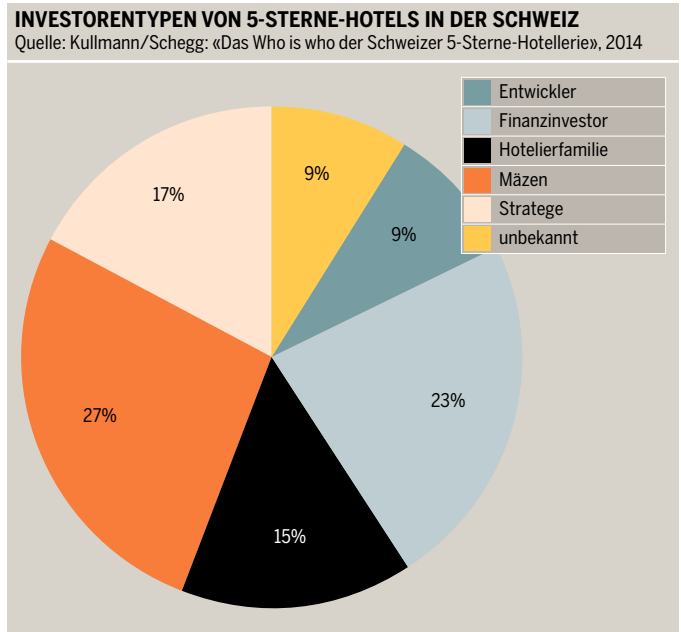


# Wer investiert in fünf Sterne?

Das Institut für Tourismus der Fachhochschule Westschweiz ist in einer Studie der Frage nachgegangen, welche Investorentypen mit welchen Absichten in die 5-Sterne-Häuser der Schweiz investieren und wohin die Reise geht.



Typisches Mäzenen-Hotel: das Dolder Grand (Foto: The Dolder Resort).



**RED.** ●

**MÄZEN ODER FINANZINVESTOR?** Die Schweizer Hotellerie zählt rund 90 Betriebe der 5-Sterne-Kategorie. Sie erfüllen die höchsten Ansprüche des Branchenverbandes Hotellerieuisse, haben aber sehr unterschiedliche Hintergründe bezüglich Finanzierung und Strategie der Eigentümer. Das Institut für Tourismus der Fachhochschule Westschweiz hat in diesem Jahr zum zweiten Mal nach 2012 alle diese Hotels auf der Grundlage der öffentlich zugänglichen Informationen einer Charakterisierung nach Investorentypen unterzogen und daraus Entwicklungsszenarien abgeleitet.

Die Autoren Patrick Kullmann und Roland Schegg haben fünf Kategorien von Investorentypen gebildet:

- «Der Strategie» optimiert das bestehende Hotelportfolio, erzielt Skaleneffekte, richtet sich auf nachhaltige Rentabilität aus, sucht die strategisch bestmögliche Eignung eines Hotelbetriebs respektive einer Hotelimmobilie.
- «Der Mäzenen» unterstützt ohne eine direkte Gegenleistung, akquiriert und investiert auch nach emotionalen Kriterien, am langfristigen Wert des Hotels interessiert, Hotel stellt ein Statussymbol mit direkter Assoziierung zum Investor dar.

- «Die Hoteliersfamilie», der am langfristigen orientierte Investorentyp, strebt nach Nachhaltigkeit für das Hotel, generationenübergreifende Führung, Hotel nimmt eine übergeordnete Stellung in der Familie ein, Hotel wird unter fast keinen Umständen veräussert.
- «Der Finanzinvestor» sucht nach kurz- bis mittelfristiger Rendite am Hotelinvestment bzw. Wertsteigerungsgewinn aus der Haltedauer zwischen Kauf und Verkauf (Geldanlage), verfolgt u. U. eine Diversifikationsstrategie, strebt nach Unternehmenswertmaximierung bei stringenter Kostenminimierung.
- «Der Entwickler», visionärer Investor, meist Einzelperson, Nischenpositionierung mit einem neuen oder einzigartigen Konzept («First-Mover Status»), Hotelgründer hat den Betrieb selbst von Grund auf entwickelt und mehrheitlich alleine erfolgreich gemacht, authentischer «Macher»-Führungsstil.

Anhand von 14 Kriterien wurden die bestehenden 5-Sterne-Häuser diesen Kategorien zugewiesen. Es zeigte sich, dass die Luxushotellerie in der Schweiz von Mäzenen und Finanzinvestoren dominiert wird (siehe Grafik). Die Autoren erklären dies mit dem hohen Finanzbedarf für den Betrieb und die Weiterentwicklung der Häuser.

## ZUWACHS DER AUSLÄNDISCHEN INVESTOREN.

Die Untersuchung zeigt, dass das Verhältnis ausländischer Investoren gegenüber der Gesamtheit aller Investoren mit geschätzten 46% gegenüber 40% (Studie 2012) zugenommen hat. Offengelegte Minderheitsanteile von ausländischen Investoren wurden hierbei anteilig berücksichtigt. Die Quoten beider Jahre lägen sogar höher, wenn zusätzlich aus dem Ausland stammige, aber im Laufe der Jahre eingewanderte Investoren hinzugerechnet würden. Als Gründe für den Zuwachs und den hohen Anteil nennt die Studie den Status der Schweiz als sicherer Hafen, objektbezogene Akquisitionen, die Erschliessung neuer Märkte und die Geldanlagestrategie.

Hauptgrund für Hoteltransaktionen, vor allem bei Familienbetrieben, ist oftmals eine fehlende Nachfolgeregelung. Allerdings können auch andere strategische Überlegungen zu einer Transaktion führen. Beispielhaft werden Übernahmen durch Unterbewertungen von Zielunternehmen, erwartete Skaleneffekte, gewollter Umsatzwachstum bei niedrigen Fremdfinanzierungskosten oder die Ausweitung geografischer Marktpräsenz genannt.

**ZWISCHEN STRATEGISCHER ENTWICKLUNG UND REGULIERUNG.** Mit Blick auf die Zukunft sind die 5-Sterne-Hotels nach Ein-

schätzung der Autoren vor allem mit vier Themenbereichen konfrontiert. So wird die internationale Kettenhotellerie zukünftig versuchen, den Markt Schweiz stärker zu bearbeiten und damit Marktzugänge zu suchen. Dies kann durch Eröffnungen neuer Hotels oder durch die Übernahme bestehender Hotels geschehen. Bis heute waren Kettenhotels weitgehend in den urbanen Regionen wie den Grossstädten ansässig, zukünftig werden diese vermutlich auch stärkere Präsenz in Top-Feriedestinationen zeigen. Innerhalb der Hotellerie werden vermehrt professionellere Akteure aus Nah- und Fernost eine wesentliche Rolle einnehmen.

Die Relevanz der Finanzierung zu Investitionstätigkeiten wird weiter zunehmen, da sich Renovationszyklen

aufgrund der weiter steigenden Erwartungshaltung des Gastes verstärken. Branchenexperten sehen international eine zunehmende Bedeutung sogenannter «Manchise»-Verträge, die eine Vermengung von Management- und Franchise-Verträgen darstellen. Diese Vertragsform ist bereits im Ausland (bspw. China, Indien, Mittleren Osten und Europa) eine zunehmend gefragte Wachstumsmöglichkeit und wird als Antwort auf eine bessere Risikoverteilung zwischen Investoren und Betreibern verstanden. Im Unterschied zur Schweiz finden sich im Ausland zudem vermehrt Versicherungen als institutionelle Investoren von Hotels wieder. Aus Sicht vieler internationaler Investoren steht ein Hotel wertmässig für eine Qualitätsimmobilie.

Nach dem Ja zur Masseneinwanderungsinitiative sind mögliche negative Auswirkungen auf die Hotellerie nicht von der Hand zu weisen. Die Hotellerie ist bekannt als eine Branche mit relativ engen EBITDA-Margen und zudem sehr personal- und anlageintensiv. Engpässe von qualifizierten Mitarbeitern aus dem Ausland und eine Erhöhung der Personalkosten würden die EBITDA-Margen weiter erodieren lassen.

Insgesamt dürfte die 5-Sterne-Hotellerie in der Schweiz weiterhin Optimierungstendenzen durch Kooperationen und Konsolidierungen zu weniger, aber grösseren Hotelgruppen unterworfen sein. Die hierzu benötigten finanziellen Mittel werden weiterhin aus einem breiten internationalen Investorenportfolio von Strategen, Mäzenen bis hin zu Finanzinvestoren stammen. ●

ANZEIGE

# Alles unter Dach und Fach.

Berufsbegleitend, bis zu 100 % Arbeitstätigkeit möglich. Direkt beim HB Zürich.

■ **MAS Real Estate Management**

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

Mitglied der Zürcher Fachhochschule

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Geschäftsmietverträge aushandeln

Die erste Publikation der Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft» des SVIT Verlags greift die Verhandlung von Mietverträgen für gewerblich genutzte Flächen auf. Autor Roberto Peduzzi lotet den Gestaltungsspielraum aus einer juristischen Sicht aus.



**RED.** ● .....  
**SPIELRAUM WIRD NICHT AUSGESCHÖPFT.** Die Miete von Geschäftsräumlichkeiten ist eine strategisch wichtige Angelegenheit für viele kleinere und mittlere Unternehmen. Neben dem Standort des Mietobjekts, der für Dienstleistungsbetriebe in vielerlei Hinsicht entscheidend ist, spielen wirtschaftliche Elemente, die mit dem Mietverhältnis zusammenhängen, bei der Führung des Unternehmens eine zentrale Rolle. Die Geschäftsstrategie wird oft vor dem Hintergrund der Dauer des Mietver-

„Viele Mieter und Vermieter haben das Bedürfnis, bei der Regelung eines Mietverhältnisses auf eine fundierte Vertragsvorlage zurückzugreifen.“

hältnisses geplant. Der Mietzins sowie die Kosten für Unterhalt und Investitionen in die Liegenschaft sind Ertrags- und Kostenfaktoren, die in der Erfolgsrechnung von Vermieter und Mieter ausschlaggebend sein können.

Die Verhandlung eines Mietvertrages über Geschäftsräumlichkeiten setzt rechtliche Vorkenntnisse voraus, die selbst für einen erfahrenen Unternehmensführer oder für einen professionellen Immobili-

enbewirtschafter nicht selbstverständlich sind. Für die geschickte Ausschöpfung des Verhandlungsspielraums sind der Überblick über die eidgenössischen und kantonalen Bestimmungen sowie eine gewisse Vertrautheit mit Behörden und Verfahren im mietrechtlichen Bereich erforderlich. Zu berücksichtigen sind weiter die Gesetznormen, die auf spezifische Tatbestände der Geschäftsraummiete zugeschnitten sind. Besonders wichtig ist dabei das Gespür dafür, welche Bestimmungen nicht abänderbar sind, weil sie

zwingendes Recht darstellen, und welche durch Parteivereinbarung derogiert werden können.

**ANLEITUNG MIT VORLAGEN.** Die Publikation «Die Verhandlung von Geschäftsmietverträgen – eine praktische Anleitung mit Vertragsvorlage

und Varianten» liefert eine praxisbezogene Auslegeordnung der wichtigsten Gestaltungsspielräume, die jeder Praktiker – sei es als Vermieter oder als Mieter – bei der Verhandlung von Geschäftsmietverträgen beachten sollte, damit die sich aus dem Vertrag ergebenden Risiken minimiert werden können.

Die Ausführungen konzentrieren sich auf die Vertragspunkte, denen in der Praxis am meisten Relevanz zukommt. Nach

einer allgemeinen Einführung über den normativen Rahmen und die angemessene Regelungsdichte eines Geschäftsmietvertrags werden die wichtigsten Verhandlungspunkte analysiert. Ausgangspunkt der Ausführungen bilden dabei die bei den einzelnen Vertragspunkten typischerweise vorliegenden Interessen von Vermieter und Mieter. Vor dem Hintergrund der Anliegen beider Parteien werden Möglichkeiten und Varianten für die konkrete vertragliche Ausgestaltung aufgezeigt.

Die Ergebnisse der Ausführungen sind in einer Vertragsvorlage zusammengefasst. Die Grundvorlage zur Regelung eines standardmässigen Geschäftsmietvertrages wird dabei durch einige Varianten zur Regelung von spezifischen Aspekten ergänzt. ●

## REIHE «WISSEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT»

Mit der vorliegenden Publikation lanciert die SVIT Verlag AG ein neues Verlagsprodukt. Die Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft» steht zwischen den Fachbeiträgen in der Zeitschrift *Immobilien* einerseits und den Büchern der SVIT-Schriftenreihe im Schulthess Verlag andererseits. Auf jeweils zwischen 40 und 120 Seiten wird ein Thema aus dem weiten Spektrum der Immobilienwirtschaft vertieft – praxisrelevant, leicht zugänglich und hinsichtlich des Umfangs «verdaubar», gleichwohl nicht oberflächlich. Für die Qualität des Inhalts bürgen fachlich ausgewiesene Autoren. Geplant ist eine elektronische Version als E-Book und als App.

Bestellungen über [verlag@svit.ch](mailto:verlag@svit.ch) oder [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen) (siehe auch Infos auf der gegenüberliegenden Seite).



# Die Online-Lösung für Energie- und Nebenkosten.



## NeoWeb – Spielend einfach abrechnen.

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

IHR PARTNER  
FÜR GEBÄUDE- UND  
UMWELTECHNIK

**NeoVac**

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



SVIT Verlag | Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»

Immobilienrecht  
**Die Verhandlung  
von Geschäfts-  
mietverträgen**



Dr. iur. Roberto Peduzzi  
Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»  
01.01 / 1. Auflage, 2014

Immobilienrecht  
**Aktuelles aus  
dem Sachenrecht**



Prof. Dr. Roland Pfäffli  
Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»  
01.02 / 1. Auflage, 2015

SVIT Verlag AG, Zürich  
November 2014  
ISBN 978-3-9523544-2-1  
110 Seiten, A5 broschiert 42  
CHF (inkl. MWST, zzgl.  
Versandkosten)

SVIT Verlag AG, Zürich  
Januar 2015  
ISBN 978-3-9523544-3-8  
Vorzugspreis für Bestel-  
lungen bis 31.12.2014: 42  
CHF (inkl. MWST, zzgl.  
Versandkosten)

**Die Verhandlung von Geschäftsmietverträgen –  
Eine praktische Anleitung mit Vertragsvorlage und Varianten**  
Dr. iur. Roberto Peduzzi

Die Miete von Geschäftsräumlichkeiten ist für Unternehmen oft eine strategisch wichtige Angelegenheit. Die vorliegende Publikation liefert eine Auslegeordnung der wichtigsten Punkte, die jeder Praktiker – sei es als Vermieter oder als Mieter – bei der Verhandlung von Geschäftsmietverträgen beachten sollte, damit die sich aus dem Vertrag ergebenden Risiken minimiert werden können. Die Ergebnisse der Arbeit sind in einer ausführlichen Vertragsvorlage zusammengefasst.

**Vorschau** **Aktuelles aus dem Sachenrecht –  
Übersicht über die neuste Rechtsetzung, Rechtsprechung  
und Rechtsentwicklung**  
Prof. Dr. Roland Pfäffli

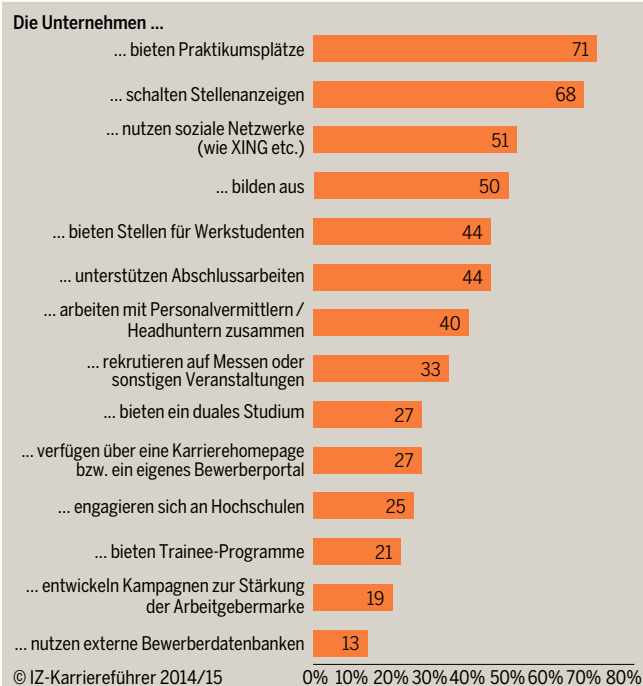
Bestellung: [verlag@svit.ch](mailto:verlag@svit.ch) oder [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen)

# Gute Karriereaussichten

Der Arbeitsmarkt in der deutschen Immobilienwirtschaft ist weiter im Aufwärtstrend, wie die aktuelle Umfrage zur Joboffensive der «Immobilien Zeitung» zeigt. Für die Qualifikation von Berufseinsteigern zählen gute Abschlussnoten und Englischkenntnisse besonders.

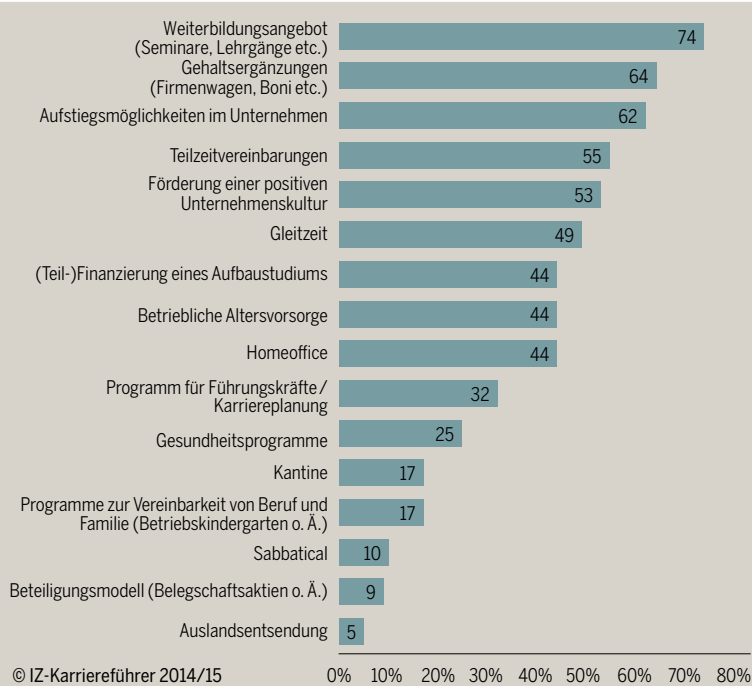
## PRAKTIKA UND STELLENANZEIGEN STEHEN HOCH IM KURS

Massnahmen, um Nachwuchskräfte mit immobilienwirtschaftlichem Know-how für das Unternehmen zu gewinnen



## WEITERBILDUNGSANGEBOTE SOLLEN MITARBEITER HALTEN

Massnahmen der Mitarbeiterbindung



## RED. • ÜBERDURCHSCHNITTLICHES BESCHÄFTIGUNGSWACHSTUM.

Die Unternehmen der deutschen Immobilienwirtschaft bleiben auf Wachstumskurs. 54% wollen bis zum Frühjahr 2015 neue Mitarbeiter einstellen. Das sind etwas mehr als noch im vergangenen Jahr (52%) und immerhin sechs Prozentpunkte mehr als 2012 (48%). Zu diesem Ergebnis kommt die diesjährige Umfrage zur IZ-Joboffensive, an der 115 Unternehmen der Immobilienwirtschaft teilgenommen haben, die insgesamt 101 000 Mitarbeiter beschäftigen.

Mit diesen Prognosen übertrifft die Immobilienwirtschaft die Beschäftigungserwartung des bundesweiten Branchendurchschnitts deutlich. Denn im Schnitt rechnen nur 38% der deutschen Unternehmen in diesem Jahr mit einer höheren Beschäftigung in ihrem Betrieb, wie die Frühjahrs-Konjunkturumfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln zeigt.

**PROFILE DER BERUFSEINSTEIGER.** Doch welche Profile suchen die Unternehmen? Praktikum bzw. Berufserfahrung in der Immo-

bilienwirtschaft, ein Hochschulabschluss mit guter Abschlussnote und Englischkenntnisse sind der Schlüssel zum Erfolg für die Berufseinsteiger. In den einzelnen Branchensegmenten variieren die Anforderungen jedoch durchaus, wovon auch die kaufmännische Ausbildung profitiert.

Branchenspezifische Berufserfahrung ist für 91% der befragten Unternehmen ein wichtiger oder gar sehr wichtiger Bestandteil eingehender Lebensläufe. Einzig die Immobiliendienstleister, unter denen die Berater, Marktforscher und Gutachter zusammengefasst sind, geben auch unerfahrenen Bewerbern eine Chance. Im Investment ist Berufserfahrung Pflicht: 100% der befragten Investmentunternehmen erachten sie als wichtig oder sehr wichtig.

Für Hochschulabsolventen jedoch ist Berufserfahrung im Lebenslauf keine Selbstverständlichkeit. So sollten sich Studierende Gedanken darüber machen, welche Alternativen sie bieten können. Hierzu zählen Praktika, Werkstudententätigkeiten oder auch eine vorab absolvierte Ausbildung. 79% aller befragten Unternehmen möchten Praktikumsnach-

weise sehen. Besonders Immobilienvermittler legen darauf Wert (94%).

Die Ausbildung zum/r Immobilienkaufmann/-frau wird überwiegend im Immobilienmanagement (95%) und in der Immobilienvermittlung (84%) gefordert. Eine untergeordnete Rolle spielt sie im Asset-Management, in der Entwicklung, im Investment und bei Immobiliendienstleistern – dort zählt vor allem der Hochschulabschluss.

Doch darf es der Bachelor oder muss es ein Master sein? Beim Einstieg ins Asset-Management und in das Immobilienmanagement wird der Bachelor deutlich höher bewertet als der Master. In anderen Branchensegmenten liegen beide Abschlüsse nahezu gleichauf. Allein die Dienstleister bescheinigen dem Master einen Vorteil. Der immobilien-spezifische MBA wird selten gefordert (34%), am ehesten noch in der Entwicklung und im Investment.

Wer keinen Hochschulabschluss hat und sich nebenberuflich weiterbildet, kann trotzdem erfolgreich sein. In der Immobilienverwaltung und in der Vermittlung zählt der Immobilienfachwirt sogar

mehr als der Hochschulabschluss, und auch das Asset-Management weiss den Fachwirt zu schätzen (54%). Der Immobilienökonom erfüllt die Anforderungen von 38% der befragten Unternehmen. Die höchste Wertschätzung erfährt er dabei im Segment Vermittlung (63%).

Unabhängig davon, welchen Abschluss man mitbringt, gibt es eine goldene Regel: Die Abschlussnote sollte stimmen. 83% der Unternehmen legen Wert auf eine gute Abschlussnote, die damit Platz 2 der wichtigsten Kriterien erlangt. Die Segmente Investment und Asset-Management stufen die Benotung gar auf Rang 1 ein. An welcher Bildungseinrichtung der Abschluss erzielt wurde, spielt hingegen für die wenigsten (28%) eine Rolle. Englischkenntnisse sind ein Muss bei Dienstleistern und im Investment,

werden aber auch in anderen Bereichen gern gesehen. Weitere Fremdsprachenkenntnisse sind hingegen ebenso rar gefordert wie Auslandserfahrung.

**INITIATIVBEWERBUNGEN ERWÜNSCHT.** Ermutigend dürfte für die Berufseinsteiger sein, dass sie mit Initiativbewerbungen ruhig auf sich aufmerksam machen dürfen. Denn gut die Hälfte der Unternehmen gibt an, zu wenige Initiativbewerbungen zu erhalten. Zufrieden zeigen sich hingegen 38% und die restlichen leiden unter der ungefragt eingehenden Datenflut. Über mehr Mappen freuen sich besonders Unternehmen aus den Bereichen Planung und Steuerung, FM, Immobilienmanagement und -verwaltung sowie dem Investment. Bei ausgeschriebenen Stellen ist das Verhältnis leicht besser, zumindest

aus Unternehmenssicht. Nur knapp die Hälfte erreichen zu wenige Mappen, 48% fühlen sich mit einer zufriedenstellenden Auswahl an Kandidaten versorgt. ●

**«IZ-KARRIEREFÜHRER 2014/15 FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT»**



Der Leitfaden für Young Professionals, Berufseinsteiger, Studenten und Studieninteressenten. 472 Seiten, Paperback, 29 EUR. Bestellbar über: [www.IZ-Shop.de](http://www.IZ-Shop.de)

ANZEIGE



**PERFEKTION IM ÖFFENTLICHEN RAUM:  
SPARSAM, LANGLEBIG, WARTUNGSARM.**



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

Sanimatic Produkte für öffentliche und halböffentliche Gebäude bestehen durch hochstehende Qualität, robustes Design und innovative Technologie. Ob elektronische oder manuell bedienbare Selbstschluss-Armaturen für Dusche, Waschtisch und WC-Anlage, mit Sanimatic setzen Sie stets auf eine sichere Lösung. Dies punkto Gesamtkosten, Ökologie und Benutzerkomfort.

**160 YEARS SWISSNESS** **sanimatic**  
WATER INSPIRATION SINCE 1854



# Makler-Empfehlung: Die Bewertungsplattform für Immobilienmakler

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



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

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

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

## Ihre Vorteile im Überblick

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

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

## Es ist ganz einfach

Erstellen Sie jetzt Ihr persönliches Maklerprofil auf [www.makler-empfehlung.ch](http://www.makler-empfehlung.ch). Wählen Sie die für Sie passendste Mitgliedschaft aus und los geht's!

## Weitere Informationen

Makler-Empfehlung.ch  
T +41 44 500 19-70  
[service@makler-empfehlung.ch](mailto:service@makler-empfehlung.ch)  
[www.makler-empfehlung.ch](http://www.makler-empfehlung.ch)



**Makler-Empfehlung.ch**

DAS ERSTE UNABHÄNGIGE BEWERTUNGSPORTAL  
FÜR IMMOBILIENMAKLER IN DER SCHWEIZ

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

# Der GEAK ist ein erster Schritt

Der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) ist ein gutes Instrument, um die energetische Sanierung von Gebäuden Schritt für Schritt zu planen. Wie das in der Praxis aussieht, zeigen wir an einem Beispiel.



OTHMAR HELBLING\*

**DEN BESTAND ANALYSIEREN.** Die drei Mehrfamilienhäuser, Baujahr 1982, mit je sieben Wohnungen stehen in der Gemeinde Rapperswil-Jona am oberen Zürichsee. Die Stockwerkeigentümer wollten im vergangenen Jahr die Modernisierung der Gebäudehülle und der Wärmeerzeugung in Angriff nehmen. Das Ziel war die längerfristige Werterhaltung der Liegenschaft. Doch wie und wo beginnen? Welche Prioritäten sind wichtig? Welches Vorgehen verursacht die geringsten Kosten?

**VIELE OFFENE FRAGEN.** Die Fenster der drei Mehrfamilienhäuser sind rund dreissig Jahre alt und teilweise undicht. Ein Ersatz ist unumgänglich. Dazu müsste die Fassade optisch aufgefrischt und allenfalls gedämmt werden, denn damit liessen sich Heizkosten sparen. Die Bewohner der Dachwohnung klagen im Sommer über zu hohe Temperaturen in den Wohn- und Schlafräumen. Die Heizung wurde vor etwas mehr als zehn Jahren erneuert, die nächste Heizungssanierung ist in circa fünf Jahren geplant. Es stellten sich die Fragen, welche Alternativen es zur bestehenden Ölheizung gäbe und wie die Modernisierung finanziert werden solle. Obwohl der Gebäudeunterhaltsfonds regelmässig aufgestockt wurde, musste man abklären, für welche Sanierungen die zurückgestellten Mittel

reichen. Diese grundsätzlichen Fragen und Entscheidungen sollten vor einer längerfristig geplanten Modernisierung berücksichtigt werden.

**SANIERUNG MIT GEAK PLUS.** Die Stockwerkeigentümer beauftragten für eine klare Ausgangslage einen GEAK-Experten mit der energetischen Einstufung des Gebäudes. Dieser erfasste den Gebäudezustand und den Energieverbrauch der Liegenschaft. Die Einstufung der Gebäudehülle und der Gesamtenergie ergab eine Energieklasse E, die zweitniedrigste Stufe. Die Bewertung der einzelnen Konstruktionen an der Gebäudehülle zeigte deutliche Schwachstellen auf. Der Energieverbrauch pro Quadratmeter Wohnfläche, ohne die Warmwasseraufbereitung, betrug 10,6 Liter Öl. Dies entspricht dem Durchschnittswert eines Gebäudes, das vor 1990 gebaut wurde. Die Verbesserungsvorschläge wurden im Bericht des Experten kurz umschrieben und nach Wichtigkeit priorisiert.

**DETAILLIERTES VORGEHEN.** Mit einer detaillierten Vorgehensberatung sollten in einem weiteren Schritt die bautechnischen Details und Modernisierungskosten geklärt werden. Der GEAK-Experte sollte dazu das weitere Vorgehen im Detail erarbeiten. Der Bericht zeigte auf, dass die Kosten für die Malerarbeiten im Vergleich zu den Mehrkosten für das Anbringen einer Aus-

senwärmedämmung eine gute Option wären. Der GEAK-Experte kam zum Schluss, dass alternative Heizungsanlagen installiert werden können und die bestehende Dachfläche für die Montage einer thermischen Solaranlage geeignet sei. Bei der Dachsanierung wurden die Kosten für das Anbringen einer zusätzlichen Wärmedämmung dem möglichen Energiesparpotenzial gegenübergestellt. Das energetische Verbesserungspotenzial zeigte sich in der Berechnung der Energieklassen nach den einzelnen Sanierungsschritten deutlich.

**GUTE ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGE.** Mit dem Bericht erhielten die Stockwerkeigentümer ein Grundlagenpapier für die Entscheidung des weiteren Vorgehens für die nächsten zehn Jahre. Basierend darauf haben sie sich in einem ersten Schritt für eine Dachsanierung entschieden. Der GEAK zeigte klar die Schritte auf dem Weg zur Modernisierung auf: Die Stockwerkeigentümer erhielten eine gesamthafte Betrachtung der Liegenschaft, welche nicht nur fokussiert auf einen Bauteil oder begrenzt auf einen Unternehmensvorschlag war.

Mit dem GEAK light für eine grobe Einschätzung, basierend auf Vergleichswerten, dem GEAK mit der energetischen Einstufung durch einem Experten sowie dem GEAK Plus mit einer detaillierten Vorgehensberatung erhalten Gebäudeigentümer in der Planungsphase der Modernisierung eine klare Grundlage für die Entscheidung bezüglich des weiteren Vorgehens. Für die Leistung von Fördergeldern verlangen einzelne Kantone bereits jetzt einen GEAK als Nachweis.

Eine kompetente Beratung setzt ein grosses Fachwissen voraus, weil unterschiedlichste Themenbereiche wie Baukonstruktionen und Haustechnik in die Überlegungen miteinbezogen werden müssen. Dieses Know-how bringen die rund 1000 zugelassenen GEAK-Experten mit. Der GEAK sollte bei Eigentümern, die sich mit der energetischen Sanierung ihrer Liegenschaft befassen, in jedem Fall ein Thema sein. ●



\*OTHMAR HELBLING

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



# Altersgerechte Wohnbauten

Da der Anteil älterer Menschen wächst, brauchen wir mehr Wohnräume für Senioren. Um ihre Bedürfnisse zu erfüllen, muss man beim Bauen einige Grundprinzipien beachten. Dazu gehören beispielsweise ein zweiter Handlauf im Treppenhaus oder eine blendfreie Beleuchtung.



Ausschwenkbare Beschläge erleichtern den Alltag.



Eine ergonomisch geplante Küche kann auch bei körperlichen Einschränkungen gebraucht werden.

FELIX BOHN\* .....

**FRAGEN BEANTWORTEN.** Dass wir mehr Alterswohnungen brauchen, ist sicher unbestritten. Aber wie viele sind nötig? Die Planer sollten sich vor dem Bauen überlegen, ob die Alterswohnungen besser in einem Gebäude zusammengefasst oder in einer Siedlung verteilt werden, ob das ganze Haus rollstuhlgerecht sein muss

und falls ja, ob dies nicht zu untragbaren Mehrkosten führt. Oder müssen Senioren-Wohnungen nach einem Pflegestandard geplant werden, für den andere Mieter oder Käufer möglicherweise nur schwer zu finden sind?

**MISSVERSTÄNDNISSE UND UNBEGRÜNDETE**

**ÄNGSTE.** Diese Fragen basieren auf Missverständnissen und unbegründeten Ängsten. Da die Presse gerne über seltene Organisationsformen und Raumstrukturen berichtet, entsteht schnell das Bild, dass die ideale Wohnung für ältere Menschen in einer Cluster-Wohnung, einer Alterswohngemeinschaft für Alt-68er oder einem genossenschaftlich organisierten Generationenhaus zu finden ist. All diese Wohnformen sind wichtig für die Weiterentwicklung von innovativen Modellen des Zusammenlebens. Ausserdem bieten sie für bestimmte Menschen einen idealen Rahmen für den Eintritt in eine neue Lebensphase, beispielsweise nach dem Auszug der Kinder oder nach einer Trennung. Der grösste Bedarf zielt aber in eine andere Richtung.

sich für alle Lebensphasen eignen. Solche Wohnungen, egal unter welchem Label sie laufen, bieten allen Nutzern einen Mehrwert. Sie sind deshalb auch in jedem Fall eine nachhaltige und sichere Investition für den Bauherrn.

**» Wer heute ein Alter von 65 Jahren erreicht, hat als Mann eine verbleibende Lebenserwartung von 19 Jahren, als Frau von 22 Jahren.«**

**WACHSTUMSMARKT.** Der wachsende Anteil älterer Menschen an der Wohnbevölkerung macht das altersgerechte Bauen zu einem Wachstumsmarkt in der Bauwirtschaft. Vielleicht entscheidender als der Bevölkerungsanteil älterer Menschen ist die Tatsache, dass dank unseres hohen Lebensstandards und der guten medizinischen Versorgung das Erreichen eines hohen Lebensalter die Regel und nicht mehr die Ausnahme geworden ist. Wer heute ein Alter von 65 Jahren erreicht, hat als Mann eine verbleibende Lebenserwartung von 19 Jahren, als Frau von 22

**ALTER(N) IST NORMALITÄT.** Altern ist weder eine Krankheit noch ein Ausnahmezustand des Lebens. Darum brauchen ältere Menschen im Normalfall keine Spezialwohnungen, sondern Wohnungen, die

ANZEIGE

Trockag

Wann's ums Trockne geht!

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

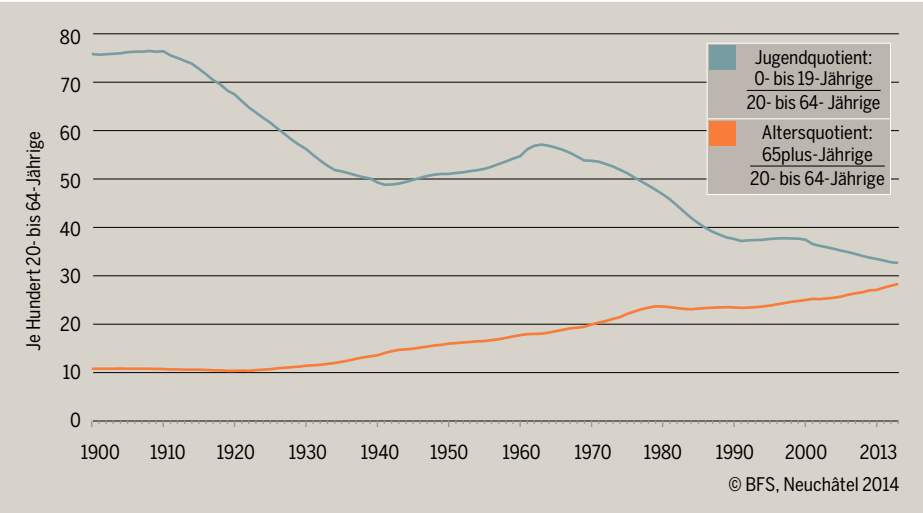
www.trockag.ch

|          |               |         |
|----------|---------------|---------|
| 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 |



## JUGEND- UND ALTERSQUOTIENT

Quellen: BFS – ESPOP – STATPOP



Diese Grafik zeigt eindrücklich, wie der Anteil älterer Menschen an der Wohnbevölkerung im Vergleich zu den jüngeren Altersgruppen stetig wächst.

Jahren. Die meisten von uns werden also früher oder später die Vorteile einer altersgerechten Wohnung schätzen.

**OFT HOHE KAUFKRAFT.** Ein Grossteil der älteren Menschen weist eine hohe bis sehr hohe Kaufkraft auf. Wer altersgerecht baut, erschliesst sich diesen attraktiven Kundenkreis. Studien zeigen, dass die Mobilität der älteren Menschen zunimmt, einige suchen nach ihrer Pensionierung einen neuen Wohnsitz. Wenn nach der Familienphase das zu gross gewordene Haus verkauft wird, haben die ehemaligen Eigentümer oft genügend Kapital, um sich ein komfortableres Zuhause zu kaufen oder zu mieten.

**GESELLSCHAFTLICHE UND VOLKSWIRTSCHAFTLICHE VERPFLICHTUNG.** Obwohl viele ältere Menschen finanziell gut aufgestellt sind, soll hier kein Zerrbild gezeichnet werden. Vor allem allein lebende Frauen sind nicht auf Rosen gebettet und für die Wohnungswirtschaft auf den ersten Blick keine attraktive Zielgruppe. Hier hat die Immobilienwirtschaft aber auch einen klaren gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Auftrag. Die Gesellschaft sollte daran mitarbeiten, dass ältere Menschen möglichst lange in ihrem angestammten Wohnumfeld integriert bleiben. Bedenkt man die Unausweichlichkeit des eigenen

Alters, darf hier ruhig auch eine gesunde Portion Egoismus mitschwingen. Die volkswirtschaftliche Verpflichtung ergibt sich aus den Folgen einer behindernden baulichen Umwelt auf die Unfallgefahr und die Einschränkung der Selbständigkeit im Alltag. Ist eine zu hohe Balkontürschwelle Auslöser eines Oberschenkelhalsbruchs, ist das nicht nur eine persönliche Tragödie, sondern hat direkte Auswirkungen auf die Gesundheitskosten. Muss eine ältere Frau vorzeitig in ein Pflegeheim, weil ihre Wohnung nicht hindernisfrei erreichbar ist, entstehen auch hier vermeidbare Kosten für die Gesellschaft, die primär Folgen einer nicht vorausschauenden Baupolitik sind.

**BAUEN FÜR ALTE MENSCHEN HEISST BAUEN FÜR ALLE MENSCHEN.** Altersgerechte Wohnungen sind, was den Planungsstandard betrifft, immer auch familiengerechte Wohnungen. Eine stufenlose Erreichbarkeit und ein hindernisfreies Wohnumfeld werden von Familienvätern, die mit dem Kinderwagen unterwegs sind, genauso geschätzt wie von älteren Menschen mit Gehhilfe, Hausfrauen mit Einkaufswagen oder Managerinnen mit Rollkoffern. Löst man sich von der Vorstellung, dass Wohnungen für ältere Menschen immer Kleinwohnungen sind, wandelt sich das Bild der Spezialwohnung in ein Wohnkonzept für eine breite Bevölkerungsgruppe. ●

## PLANUNGSSTANDARD

Die Planungsrichtlinien für altersgerechte Wohnungen haben sich seit der 1. Auflage 2010 in der Praxis bewährt und als Schweizer Planungsstandard etabliert. Die erweiterte und überarbeitete Neuauflage kann bei der Schweizerischen Fachstelle für behindertengerechtes Bauen in Zürich unter [info@hindernisfrei-bauen.ch](mailto:info@hindernisfrei-bauen.ch) kostenlos bestellt werden.

## SECHS KERNANFORDERUNGEN AN EINE ALTERSGERECHTE WOHNUNG

Eine einfache, selbsterklärende Struktur einer Siedlung oder eines Wohngebäudes kann Menschen mit einer Sehhinderung oder einer beginnenden Demenz ihr Leben erleichtern. Dazu gehören beispielsweise ein Gebäudeeingang, der sich durch einen Vor- oder Rücksprung an der Gebäudeform abzeichnet und vom Gehweg aus sichtbar ist, oder ein Laubengang. Selbstverständlich können auch ortsunkundige Besucher davon profitieren.

Ergonomie meint in diesem Kontext, dass Haus und Wohnung die Bewohner in ihrer Selbständigkeit unterstützen, wie zum Beispiel mithilfe eines zweiten Handlaufs im Treppenhaus oder einer sinnvollen Anordnung der Küchenelemente. Gut umfassbare Schrankgriffe oder Steckdosen auf Greifhöhe gehören ebenfalls zur Bedienerfreundlichkeit.

Das Zwei-Sinne-Prinzip verlangt, dass eine Information immer über zwei der drei Sinne Sehen, Hören und Ertasten wahrgenommen werden kann. Dadurch können Sinneseinschränkungen kompensiert werden. Drehschalter zur Bedienung des Kochfelds können im Gegensatz zu Tastenfeldern auch von Menschen mit einer Sehhinderung bedient werden. Eine akustische Stockwerkangabe, in Kombination mit einer optischen Anzeige, erleichtert seh- und hörbehinderten Menschen die Nutzung eines Aufzugs.

Was von gesunden, jüngeren Menschen als Komfortsteigerung wahrgenommen wird, bedeutet für ältere Menschen oft den Unterschied zwischen Selbständigkeit und Abhängigkeit. Ein Lift, der im Haus mobilitätsbehinderten Menschen das hindernisfreie Erreichen aller Stockwerke ermöglicht, wird auch von Familien mit Kindern gerne benutzt. Eine blendfreie Beleuchtung beim Hauszugang und im Treppenhaus erleichtert sehbehinderten Menschen die Orientierung, aber auch Frauen, die nachts nach Hause kommen, werden diese Komfortsteigerung zu schätzen wissen.

Die Sicherheit ist für ältere Menschen von besonderer Bedeutung. Eine flache Duschwanne mit gleitsicherer Beschichtung oder eine Rampe anstelle von Stufen vor dem Hauseingang wären vorbildlich.

Niederschwellige Sozialkontakte sind im Alter besonders wichtig. Schon ein einladendes, sicheres Treppenhaus oder ein Aussenraum, der allen Generationen etwas bietet, fördern Begegnungen. Und natürlich profitieren davon nicht nur Senioren, sondern ebenso Neuzuzüger oder Alleinerziehende.



\*FELIX BOHN

Der Autor ist bei der Schweizerischen Fachstelle für behindertengerechtes Bauen verantwortlich für den Fachbereich Altersgerechtes Bauen und arbeitet als Berater für Gemeinden, Investoren und Bauherren. [alter@hindernisfrei-bauen.ch](mailto:alter@hindernisfrei-bauen.ch)

# Wände wie Schokolade

Im März 2015 wird das Kameha Grand Hotel in Zürich eröffnet. Das Besondere an der Lifestyleherberge mit 245 Zimmern ist die gelungene Mischung aus Schweizer Traditionen und modernen Hightechmaterialien.



Das «Kameha Grand Zürich» befindet sich im Glattpark, in unmittelbarer Nähe zum Flughafen und der Autobahn.



Die Trennwand zum Badezimmer erinnert an die Struktur einer Tafel Schokolade und der Griff an einen Banktresor.

**DIETMAR KNOPF** ● .....

**LANGE TRADITION.** Es waren Hoteliers, die den Schweizer Tourismus vor rund 150 Jahren ins Rollen brachten. Grandhotels wie beispielsweise der Kronenhof in Pontresina, das Hotel Giessbach am Brienzensee oder das legendäre Suvretta House auf dem Plateau Chasellas über St. Moritz setzten Massstäbe. Auch heute noch beeindruckt diese Prunkbauten mit üppigem Ambiente und perfektem Service. Mit dem Hotel Kameha in Zürich reiht sich ein weiteres Lifestylehotel in diese Tradition ein.

«Unseren Gästen werden 245 Zimmer und Suiten zur Verfügung stehen», sagt Stefan Wurm, Corporate Director Marketing & Development des Kameha Grand Hotels, während der Hotelrundgang in der Lobby beginnt. Zwei Meter weiter dröhnt ein Betonmischer. Zurzeit arbeiten rund 300 Handwerker auf der Baustelle, denn der Eröffnungstermin im Frühjahr 2015 rückt jeden Tag näher.

**STILMIX AUS TRADITION UND MODERNE.** Das Besondere am «Kameha» ist die extravagante Innenarchitektur des holländi-

schen Designers Marcel Wanders, der einen Stilmix aus Schweizer Traditionen und modernen Hightechmaterialien entworfen hat. Die Lampenschirme in der Lobby sollen an überdimensionierte Kuhglocken erinnern, in den Zimmern hängen Appenzeller Scherenschnitte, und die Decken werden auf weissen vasenförmigen Stützen liegen.

» Auf unserer 375 m<sup>2</sup> grossen Terrasse können auch Outdoor-Präsentationen stattfinden.«

Neben der Lobby befinden sich die Tagungsräume, die nach Schokoladensorten benannt sind: blond, milk und dark. Jeder Raum ist mit Beamer, Leinwand sowie einem Soundsystem ausgestattet, verfügt über Tageslicht und bietet einen direkten Zugang zum Kameha

Garden. Dort können, in Verbindung mit dem grossen Veranstaltungsraum Kameha Dome im 1.Obergeschoss, auch Outdoor-Präsentationen stattfinden, denn bei Bedarf fährt eine Hebebühne aus dem Parkhaus auf die Terrasse.

**BARMÖBEL MIT HANDYLADESTATION.** Ebenfalls im Erdgeschoss befindet sich das

Restaurant L'Unico, was auf Italienisch der Einzigartige bedeutet. Das L'Unico bietet 150 Sitzplätze, eine offene Showküche und eine eigene Pasta-Manufaktur. Die Terrasse des Restaurants öffnet sich zur Richtung Thurgauerstrasse, damit will man die Laufkundschaft aus den umliegenden Büros und Bewo-

ner anlocken. An das L'Unico grenzt die Puregold Bar. In die Barmöbel sind drahtlose «PowerKiss»-Handy-Ladestationen eingebaut. Dort können die Gäste verschiedene Kaffeespezialitäten, feine Cupcake-Variationen oder ihren Fünf-Uhr-Tea geniessen.





Die mit goldenen Pailletten verzierte Purgold-Bar ist ein Treffpunkt für Hotelgäste. In die Barmöbel sind drahtlose Handy-Ladestationen eingebaut.

Der Kameha Dome ist ein 700 m<sup>2</sup> grosser Veranstaltungsraum, der für rund 960 Gäste ausgelegt ist.

**SMOKERS- UND SHISHA-LOUNGE.** Gleich neben der Puregold Bar liegt die Smokers-Lounge. Der Raum in gedämpftem Licht und braunen Ledermöbel verströmt die Atmosphäre eines englischen Golfclubs. An den Wänden hängen Bilder von rauchenden Filmstars. Hier können die Gäste eine kubanische Zigarre mit einem Whisky oder Cognac geniessen.

Direkt verbunden mit der Smokers-Lounge ist die Shisha-Lounge, durch die ein Hauch von «1001 Nacht» weht. Dort gibt es eine grosse Auswahl an orientalischen Wasserpefeifen und arabischen Getränken. Dazu werden aromatisierte Nüsse gereicht. Zudem kann man die Shisha-

Lounge auch für Veranstaltungen oder Firmenanlässe mieten.

**HERZSTÜCK DES HOTELS.** Der Rundgang durch das «Kameha Grand Zürich» führt uns ins erste Obergeschoss, ins japanische Restaurant Yu Nijyo, was wörtlich übersetzt «heisses Wasser hoch zwei» heisst, und die grosse Bedeutung des Wassers in Japan andeutet. Rituale wie der Brauch vor dem Essen ein «Oshibori» für die Hände zu reichen oder das traditionelle Teeritual werden im Yu Nijyo gepflegt. Die Gäste können zwischen handgemachten Sushi-Variationen, Sake-Spezialitäten oder japanischen Tees wählen.

Die Hotelführung endet im Herzen des Gebäudes, im Kameha Dome, einem 700 m<sup>2</sup> grossen Veranstaltungssaal mit raumhohen Fenstern, der rund 960 Personen Platz bietet. Von der Decke hängen gewaltige Kronleuchter. Der Kameha Dome lässt sich mit roten Vorhängen in drei Bereiche unterteilen und ist mit einer eigenen Bar sowie einem zusätzlichen Regie- und Organisationsraum ausgestattet. «Der Innenausbau verläuft nach Terminplan. Wir werden das «Kameha Grand Zürich» im März 2015 eröffnen», sagt Wurm zum Abschluss des Rundgangs. ●

ANZEIGE



bedachungssysteme olten 062/2968181






Swiss Quality 



- ✓ Beratung
- ✓ Planung
- ✓ Produktion
- ✓ Montage
- ✓ Service







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

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

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

# Immobilienfachleute können ständig den Kontakt mit Ihren Kunden aufrechterhalten

Immobilienfachleute agieren auf einem immer dynamischer werdenden Markt, auf dem promptes Reagieren und unerschütterliches Engagement Grundvoraussetzungen sind. Portia bietet angemessene, zahlreiche und persönliche Lösungen mit einer App an, die ständig und einfach nach den aktuellen Markttendenzen aktualisiert wird, um eine einfachere Verwaltung der Aufgaben zu gewährleisten.



nen kompatibel. Die Aktualisierung der App für die Kompatibilität mit den neuesten Versionen von iPhone und iPad wird gewährleistet.

Portia schlägt ein All-Inklusiv Angebot vor und achtet besonders auf die Kundenbetreuung. Dieses Angebot umfasst die Kreation, die Wartung, die Aktualisierung der individuellen Lösung sowie die Betreuung durch den Kundendienst, der immer zur Verfügung steht. Wenn man sich für Portia entscheidet, wählt man gleichzeitig das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem Markt sowie die Garantie für fixe Tarife, ohne unangenehme Überraschungen.

Alle vorgeschlagenen Lösungen funktionieren auf eine unabhängige Weise und sind mit so gut wie allen Maklerlösungen kompatibel. Ein passioniertes Team schlägt die Verfügbarkeit einer App innerhalb eines Monats vor, ab Abgabe des notwendigen Materials. Das Portia Team erfüllt alle Erwartungen und wird persönliche Anforderungen gemäss den Wünschen der Makler befriedigen und auf jeweilige Probleme oder Änderungen in Bezug auf die angebotenen Leistungen eingehen.

## ImmoStreet.ch, ein Kompetenzzentrum

Portia gehört zum Kompetenzzentrum von ImmoStreet.ch, das Lösungen für Immobilienfachleute anbietet, und aus drei Unternehmen besteht, die allen Bedürfnissen gerecht werden. Um den Alltag zu erleichtern und sich an die neuen Anforderungen der Verbraucher anzupassen, kann sich eine Agentur auf ImmoStreet.ch, Portia und ListGlobally verlassen. Die passionierten Mitarbeiter des Teams sind zur Stelle, um eine Begleitung und Beratung bei allen wichtigen Schritten des Immobilienberufes anzubieten, damit Lösungen gefunden werden können, die am besten zu der jeweiligen Strategie passen.

## Weitere Informationen

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



Heute besitzen 4,3 Millionen Schweizer ein Smartphone, das sind 69% der Bevölkerung. 27% der Schweizer sind mit einem Tablet ausgerüstet und davon haben sich 70% für das iPad entschieden. (Quelle comparis.ch)

Eine Mobile App ist für eine Immobilienagentur heutzutage ein unvermeidliches Arbeitsgerät, das ermöglicht, mit den Kunden immer in Kontakt zu bleiben und die erreichbare Nähe verbessert. Dabei werden die Glaubwürdigkeit und das Markenzeichen der Agenturen deutlich verstärkt.

Die App ist eine unmittelbare, virtuelle Ergänzung der Website der einzelnen Immobilienagenturen und erleichtert die Suche, was einen echten Mehrwert bedeutet, denn heute surfen 86% der Internetuser durch eine App auf einem Mobile. Umso mehr ist eine Mobile App unverzichtbar, falls die Immobilienagentur über keine optimierte Website, die den Besuch der Anzeigen auf mobilen Geräten ermöglicht, verfügt.

## Eine Möglichkeit für Immobilienfachleute, keine Gelegenheit zu verpassen

Mit der Entwicklung des Internets und der mobilen Apps hat sich auch die Art und Weise der Kunden auf Suche nach den passenden Immobilien geändert und ihre Ansprüche sind dementsprechend gestiegen. Um keine Gelegenheit zu verpassen, ermöglicht der Empfang

von Push Benachrichtigungen einer App dem Internetuser, immer von den letzten Neuigkeiten der Agentur informiert zu sein.

Dank der umfassenden Kenntnisse von Portia in der Immobilienbranche und des Know-Hows im Bereich der neuen Technologien, können zahlreiche Lösungen und Dienstleistungen angeboten werden, die die Arbeit erleichtern und zur Leistungssteigerung beitragen. Portia ist der grösste App Anbieter der Schweiz mit mehr als 170, durch den Apple Store auf den Markt gebrachten Apps und bietet komplette und persönliche Leistungen.

Die Immobilienmakler sollten die Branchenkenntnisse von Portia und deren Erfahrungen mit den Internetusern für ein individuelles Konzept nutzen:

- Ein personalisiertes Design, das zu dem Image der Agentur passt und deren eigenen grafischen Charta entspricht
- Optimierte Benutzerschnittstelle für eine hochintuitive Nutzererfahrung
- Einmaliges, interaktives Kartensystem
- Umfassendes, jederzeit verfügbares Statistik-Tool

Es wird eine doppelte App geboten, iPhone und iPad kompatibel, mit einer Synchronisierung der Suchkriterien zwischen den beiden Geräten, mit allen Smartphones und Tablet Versio-



# Disput mit Unterhaltungswert

Ende Oktober hat die Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT Schweiz zu ihrem jährlichen Herbstanlass geladen. Amédéo Wermelinger forderte die Praktiker mit provokativen Thesen zu den Problemfeldern im Stockwerkeigentum heraus.



Amédéo Wermelinger, Petra Grognez-Bernhardt, Benno Zoller, Thomas Mesmer, Michel de Roche (von links nach rechts).

**IVO CATHOMEN\***

**BEWEGTER UNTERGRUND.** Die Rechtsordnung im Stockwerkeigentum (STWE) ist ein bewegter Untergrund. Nach jugendlichen fünfzig Jahren hat er sich noch nicht hinreichend gesetzt und verfestigt, was den darauf bauenden Gemeinschaften einigen Gleichgewichtssinn abverlangt. Im Raum stehen politische Vorstösse, die sich vermeintlichen Unzulänglichkeiten annehmen, so etwa das Postulat von Nationalrat Andrea Caroni (FDP, AR), in dem er den Bundesrat zur Prüfung des Rechts zum STWE auffordert, oder die mittlerweile verworfene Motion von Alt-Nationalrat Filippo Leutengger (FDP, ZH) zur Lockerung des Einstimmigkeitsprinzips im STWE-Recht beim Ersatzneubau.

Am 30. Oktober lud die Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT Schweiz Fachleute zum Herbstanlass in die Tonhalle St. Gallen. Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Autor verschiedener Standardwerke und zahlreicher Gutachten, lieferte den Gästen im Saal mit provokativen Thesen zu den Problemfeldern im STWE einen Steilpass zu einem fachlich fundierten und un-

terhaltenden Disput. Unter den rund achtzig Fachleuten im Saal führte das dank der vielfältigen, teilweise konträren Erfahrungen zu einem regen Austausch.

Wermelinger verwies auf die einschlägige Bundesgerichtspraxis, die sich durch eine im Vergleich zum Mietrecht eher bescheidene Zahl der Fälle und unter anderem durch eine aufschlussreiche Rechtsprechung zu Objekten in den Kantonen Graubünden, Tessin und Wallis auszeichnet. Er erklärte letzteres mit dem überdurchschnittlichen Anteil der Zweitwohnungen und deren mit dem Grundgedanken der Eigentümergemeinschaft wenig vertrauten Eigentümern.

In seinem Grusswort verglich Thomas Mesmer, Präsident SVIT Ostschweiz, die STWE mit Fussballspielern und den STWE-Verwalter mit einem Schiedsrichter, der erstere gelegentlich ermahnen muss, in erster Linie aber für ein faires, flüssiges Spiel verantwortlich ist.

**SIEBEN PROBLEMFELDER UNTER VIELEN.** Wermelinger dampfte seinen reichen Erfahrungsschatz aus der juristischen Praxis

publikumswirksam auf die sieben brennendsten Krisenherde im STWE ein. Seinen beiden Kontrahenten aus der Verwaltungspraxis auf dem Podium, Petra Grognez-Bernhardt und Benno Zoller, nahmen den Ball in der anschliessenden Diskussion gewandt auf.

Potenzial für juristische Auseinandersetzungen liefert gemäss Wermelinger der Fakt, dass heute viele STWE-Gemeinschaften vor der Erstellung der Baute begründet werden, was im ZGB nicht vorgesehen und demzufolge nicht geregelt ist. Damit verlagert sich die Regelung im Fall des Konkurses des Unternehmers, der Mängelrüge oder bei Projektänderungen hin zu den Gerichten. Eine Lösung böte die Regelung im Gesetz oder – ein praxisfremdes – grundsätzliches Verbot vom Verkauf ab Plan.

Heute hat sich mehr oder weniger etabliert, welche Bauteile dem gemeinschaftlichen Eigentum und welche dem Sonderrecht zuzuschlagen sind. Der lauter werdenden Forderung nach einer Flexibilisierung der Aufteilung als Antwort auf die Vielfalt der Erscheinungsformen des STWE hielt Wermelinger den Verlust an Rechtsi-



cherheit und das Potenzial von Missbräuchen durch Eigentümer aufgrund falsch verstandener Flexibilität entgegen. Benno Zoller hielt dafür, vor allem im Bereich von Einstellhallenplätzen eine Vereinfachung der Regelung anzustreben. Dies könne auch zu Kostenersparnissen für die einzelnen Eigentümer führen, weil bisher meist mühsam eine zweite Buchhaltung für die Miteigentümergeinschaften der Autoeinstellhalle mit entsprechender separater Versammlung erforderlich sei. Diese These stiess bei den Diskutierenden zumindest teilweise auf Zustimmung.

Das Problem mit Querulanten und der Blockierung von Einstimmigkeitsbeschlüssen wird derzeit gerade auch im Hinblick auf anstehende Gebäudesanierungen häufig thematisiert. Ob und wie das Kräfteverhältnis im äussersten Fall zugunsten der Gemeinschaft verschoben werden soll, um die Handlungsfähigkeit zu bewahren, ist jedoch umstritten. Sollen Eigentümer ausgeschlossen werden oder Gerichte anstelle der Gemeinschaft entscheiden können?

Dass es gelegentlich zu Problemen beim Inkasso der Gemeinschaftsbeiträge kommt, ist unbestritten. Ebenso, dass die Eintreibung der geschuldeten Beträge im Schweizer Schuldbetriebsrecht hürdenreich ist und vornehmlich den Schuldner schützt. Gleichwohl ist es gemäss Wermelinger nicht angezeigt, ein weiteres Privileg bei der Eintragung des Gemeinschaftspfandrechtes einzuführen oder neue gesetzliche Instrumente zu schaffen. Vielmehr sei es an den Verwaltungen, für ein fristgerechtes Begleichen von geschuldeten Beiträgen zu sorgen. Die Praktiker

widersprachen dem teilweise heftig, sei es doch so, dass die entsprechenden Gerichtsverfahren für die Eintragung des Gemeinschaftspfandrechtes heute ohne meist (zu) teure Zuhilfenahme von Anwälten nicht durchführbar seien. So würde das an sich sinnvolle Instrument seiner Wirksamkeit beraubt. Interessant war zudem zu hören, dass gewisse Gerichte gar entgegen der an sich klaren Bundesgerichtspraxis im vereinfachten Verfahren Rechtsöffnung für von der Gemeinschaft abgesegnete Akontobeiträge gewährten.

Mit zunehmendem Alter des STWE gelangen Baurechtsverträge ans Ende ihrer Laufzeit. Wo Liegenschaften im Baurecht erstellt wurden, gehen die Gemeinschaften mit dem Heimfall unter, was nicht im Sinn der Stockwerkeigentümer sein kann. Die Verlängerung erfordert aber Einstimmigkeit, was im Licht der bereits erwähnten Kräfteverhältnisse zu einem Problem für die Gemeinschaft werden kann. Einen einfachen oder qualifizierten Mehrheitsbeschluss für die Änderung einer Dienstbarkeit bezeichnete Wermelinger aber als systemfremd und stellte zur Diskussion, ob STWE im Baurecht nicht eher verboten werden sollte. Die Praktiker konnten der ersten These nichts entgegenstellen, hier besteht offensichtlich Handlungsbedarf für den Gesetzgeber.

In seiner sechsten These widmete sich der Referent der mangelnden Dotierung der Erneuerungsfonds. Eine gesetzliche Verpflichtung bezeichnete er als interventionistischen Holzweg. Die Gemeinschaft müsse frei bleiben, auch falsche oder nicht zielführende Beschlüsse zu fassen. Die ge-

setzlich vorgeschriebene Äufnung binde lediglich nicht benötigtes Kapital.

In Ermangelung des Status einer juristischen Person geht der STWE-Gemeinschaft unter anderem die Kreditfähigkeit ab, was wiederum die alternative Finanzierung von Sanierungsmassnahmen verhindert. Ob eine Änderung des Status tatsächlich eine Verbesserung darstelle, zog Wermelinger in Zweifel. Die STWE-Gemeinschaft verfüge schliesslich auch über kein Haftungssubstrat. Zudem würden Verantwortungen von den Eigentümern an die juristische Person verschoben, was nicht gewollt sein könne.

**EIN MUST FÜR STWE-VERWALTUNGEN.** Die Teilnehmerzahl wurde der Qualität des Anlasses nicht gerecht, was aber in erster Linie mit dem dezentralen Veranstaltungsort zu tun haben dürfte, wie Benno Zoller, Vizepräsident der Kammer und Organisator, eingestand. Dem Networking während der vorangegangenen Führung durch den Unesco-klassifizierten Klosterbezirk und dem anschliessenden, ausladenden Apéro tat dies keinen Abbruch. ●

#### TERMINE 2015 DER FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

22.04.2015 Generalversammlung, Zürich  
19.05./20.05./08.09./09.09.2015  
Fit für Stockwerkeigentum  
05.11.2015 Herbstanlass, Basel



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

# GESUCHT: Immobilien in urbaner Lage zur langfristigen Anlage.

Anlageprofil: [www.hig/gesucht](http://www.hig/gesucht)

**HIG** Immobilien  
Anlage  
Stiftung

Kontakt: HIG Asset Management AG · Löwenstrasse 25 · 8001 Zürich · [info@hig.ch](mailto:info@hig.ch)



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



# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**SEMINAR**  
**GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE**  
**– SEMINAR ZU BEST PRACTICE**  
**BEI GESCHÄFTSMIETE**  
**21.01.2015**

Sie sind als Bewirtschafter/in für Geschäftsliegenschaften zuständig oder werden damit in naher Zukunft betraut. An diesem Seminar lernen die Teilnehmer an konkreten Fragestellungen die häufigsten Fallstricke kennen. Probleme bei der Geschäftsmiete sollten nach diesem Seminar besser lösbar sein.

**THEMEN**

- Finanzierung von Mietersaubauten –
- Double-Net- oder Triple-Net-Verträge?
- Vertragsverlängerung und Vormieterrecht
- Die Änderung der Mietrechtsverordnung bezüglich umfassender Überholung und ihre praktischen Auswirkungen auf den Mietzins
- Übertragung des Geschäftsmietvertrages und Schlüsselgeld
- Das Problem mit den Personemehrheiten und Unterschriftsberechtigungen
- Was in Geschäftsmietverträgen auch noch stehen sollte

**ZIELPUBLIKUM**

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

**REFERENTEN**

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

**DATUM**

21. Januar 2015, 08.30 – 16.30 Uhr

**ORT**

Sheraton Zürich Hotel, Zürich

**TEILNAHMEGEBÜHR**

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin begriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

**INTERAKTIVES SEMINAR MEDIATIONSFÄLLE IM IMMOBILIENBEREICH – GRUNDLAGEN DER MEDIATION, VERFAHREN, METHODEN – 19.02.2015**

Bei Streitfällen im Immobilienbereich wird immer noch häufig der Weg an die Schlichtungsstelle oder ein Gericht eingeschlagen. Lange Verfahren, hohe Kos-

ten und oft nicht nachhaltige Lösungen könnten dabei mit einer Mediation vermieden werden. Der Immobilienbereich bietet sich dabei besonders gut an: Auseinandersetzungen zwischen Käufern, Verkäufern und Maklern, Streitigkeiten zwischen Nachbarn, Divergenzen zwischen Eheleuten in Scheidung, Erbgemeinschaften, unterschiedliche Immobilienbewertungen und weitere Auseinandersetzungen können im Rahmen einer Mediation gelöst werden, ohne dass es zu einer Gerichtsverhandlung kommen muss. Insbesondere, wenn die Parteien künftig weiter miteinander in Kontakt stehen (müssen), erscheint die Konfliktlösung auf dem Weg der Mediation sinnvoll.

**ZUM INHALT**

- Verfahren
- Methoden
- Verlauf (in Form eines Workshops)
- Rechtliche Grundlagen (Einfluss der ZPO auf die Mediation)

**ZIELPUBLIKUM**

Fachleute aus der gesamten Immobilien- und Baubranche sowie Personen, die sich generell für das Instrumentarium der Immobilienmediation interessieren.

**REFERENTIN**

Carol Wiedmer, Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SVM und Erwachsenenbildnerin mit FA

**DATUM/ZEIT**

19. Februar 2015, 08.30 – 17.00 Uhr

**Ort**  
 Hotel Arte, Olten

**TEILNAHMEGEBÜHR**

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin begriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

**WEITERE SEMINARTERMINE**

- **Bauhauptpflicht und Versicherung** 29.04.15
- **Mehrwertsteuer** 11.06.15
- **Mietzinsinkasso** 24.06.15

**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.

SVIT Real Estate School

## Anmeldeformular

### Seminare und Tagungen

**Seminar: Geschäftsmietverträge**  
 21.01.2015

**Interaktives Seminar: Mediationsfälle im Immobilienbereich**  
 19.02.2015

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 \_\_\_\_\_





# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitglieder- organisationen



## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Sachbearbeiterkurse (SB) bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende Assistent/-innen und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Genaue Angaben und Daten sind auf <http://www.svit.ch> unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

### ☉ SACHBEARBEITERKURSE

#### BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN FÜR MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT (SB1)

##### SVIT Aargau

21.02.2015 – 16.05.2015  
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und  
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

22.08.2015 – 07.11.2015

Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und  
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Bern

11.05.2015 – 29.08.2015  
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr

26.10.2015 – 30.01.2016

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

##### SVIT Ostschweiz

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

##### 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

#### VERMARKTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

##### SVIT Aargau

29.08.2015 – 21.11.2015  
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und  
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Bern

16.03.2015 – 20.06.2015  
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr

##### 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

29.10.2015 – 17.12.2015  
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr  
(ausser: 24.11. Dienstagabend)  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Bern

30.04.2015 – 25.06.2015  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr

15.10.2015 – 10.12.2015

Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Ostschweiz

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

##### SVIT Zürich

04.05.2015 – 06.07.2015  
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

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

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

Modul 1: 13.01.2015 – 10.03.2015  
Dienstag 17.30 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 2: 24.03.2015 – 19.05.2015

Dienstag 17.30 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 1: 11.08.2015 – 20.10.2015

Dienstag 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum Bern

Modul 2: 3.11. – 15.12.2015

Dienstag 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum 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

da settembre 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 Aargau

14.10.2015 – 02.12.2015  
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Bern

08.09.2015 – 26.11.2015  
Dienstag und Donnerstag,  
17.45 – 21.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### 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 Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Sachbearbeiterkurse, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand.

#### SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

#### LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT

#### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

#### LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

#### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch))

weitere Informationen:

**SVIT Swiss Real Estate School AG**  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

## REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilitätstreuhand 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 Lehrgangsleitung/Direzione regionale dei corsi:  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,  
6830 Chiasso,  
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

### REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:  
SVIT Swiss Real Estate School  
c/o SVIT Zürich,  
Siewerdstrasse 8,  
8050 Zürich,  
T 044 200 37 80,  
F 044 200 37 99,  
svit-zuerich@svit.ch

## OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE 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 IMMOBILIEN TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

**SVIT beider Basel:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Bern:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Graubünden:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Ostschweiz:** Auskunft erteilt Rolf Nobs, Resida Treuhand AG, Bazenheid, T 071 932 60 20  
**SVIT Zürich:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## Ausschreibung



## Berufsprüfung Immobilienbewertung 2015

Anfang Mai 2015 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung 2015 durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung sowie gemäss der Wegleitung vom 25. April 2012.

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>Prüfungsdatum:</b>  | Dienstag 5. Mai 2015 & Mittwoch 6. Mai 2015 (schriftlicher Teil)<br>Donnerstag 7. Mai 2015 & Freitag 8. Mai 2015 (mündlicher Teil) |
| <b>Prüfungsort:</b>    | Priora Business Center, 8302 Kloten  |
| <b>Prüfungsgebühr:</b> | CHF 3'200.-  |
| <b>Anmeldeschluss:</b> | Freitag, 6. Februar 2015 (Poststempel)   |

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage. Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter [www.sfpk.ch](http://www.sfpk.ch) – Prüfungen – Bewertung eingesehen oder heruntergeladen werden.

### Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

Sekretariat SFPKIW | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich  
Tel. 044 434 78 94 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)

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

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

### **Immobilienpezialist mit Hochschulabschluss als Abteilungsleiter (m/w)**

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

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

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

#### **BRANDENBERGER+RUOSCH AG**

Industriestrasse 24

8305 Dietlikon

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

Niederlassungen in Bern und Luzern



Gemeinde Meggen



Sind Sie im Bereich Immobilien ein Profi und motiviert, etwas zu bewegen? Für diese interessante Stelle suchen wir eine engagierte Persönlichkeit als

### **Leiter/Leiterin Immobilien 100 %**

In dieser abwechslungsreichen Tätigkeit sind Sie für die fachliche und personelle Leitung des Bereichs Immobilien der Gemeinde Meggen verantwortlich.

Nähere Informationen zu dieser attraktiven Stelle finden Sie auf: [www.meggen.ch](http://www.meggen.ch)



# «Vom Himmel komm ich her»

Der SVIT-Day der Mitgliederorganisation Solothurn wurde bereits nach drei Auflagen zu einer Erfolgsgeschichte. 2012 haben sich die Solothurner diesen Event zum 40. Geburtstag geschenkt – inzwischen ist er eine Institution.



Die 50 Teilnehmer des SVIT-Day in Solothurn besuchen das Velodrome Suisse und wagen einen Tandem-Fallschirmsprung.

**JOSEPH WEIBEL\*** .....  
**TATORT GRENCHEN.** Es war ein wunderschöner September-Tag, als vor zwei Jahren der SVIT Solothurn zur Jubiläumsfeier einladet und diesem Tag das Prädikat «SVIT-Day» verlieh. Über 70 Teilnehmer kamen zusammen und fanden einhellig, dass der SVIT-Day nicht als einmaliger Anlass in die Geschichte eingehen sollte. Letztes Jahr war das 126 Meter hohe Bürohochhaus Prime Tower in Zürich einen Besuch wert; und die jüngste Auflage fand in der Uhrenstadt Grenchen statt: im neuen Velodrome Suisse und auf dem Flughafen Grenchen. Und schliesslich war auch Auflage drei vom Wetterglück beseelt. Der Anlass ganz im Westen des Kantons Solothurn lockte wiederum gegen 50 Teilnehmer an. Und war – wen wundert's – wieder ganz und gar ein Erfolg. Der Anlass wurde überhaupt erst ermög-

licht durch die beiden Sponsoren upc cablecom und homegate.ch. Und schliesslich dank der Vorstands-Crew, die diesen Tag mit viel Akribie vorbereitet hatte und auch durchführte.

**MUTIGER AKT MIT FALLSCHIRM-ABSPRUNG.** Glücklicherweise und zu friedlichen, allein schon wegen der «schönen» Teilnehmer-

» Das Velodrome Suisse als Multifunktionshalle ist in der Schweiz einmalig. Es bietet eine Grundfläche von 8000 m<sup>2</sup> und als Herzstück die 250 Meter lange Radrennbahn.«

zahl, zeigte sich auch Präsident Hans Peter Merz im vor anderthalb Jahren eingeweihten Velodrome Suisse in Grenchen. Der 3. SVIT-Day der Mitgliederorganisation Solo-

thurn sollte nicht nur Neues zeigen und dokumentieren. Nein. Er sollte die Teilnehmer auch zur aktiven Betätigung verleiten. Zum Beispiel einem Bahntraining auf der 250-Meter-Bahn im Velodrome Suisse. Oder einem Tandem-Fallschirmsprung aus 4000 Metern Höhe. Ersteres fand zu wenig Interessenten,

zweites dafür sechs Mutige, die den begleiteten Sprung im freien Fall wagen wollten – um später sagen zu können: «Vom Himmel hoch, da kam ich her.»

**VELODROME SUISSE: EINMALIG IN DER SCHWEIZ.** Das Velodrome Suisse, so erfuhren die Interessierten an einer Führung, ist die Ausbildungsstätte zukünftiger Radsporthelden. Der Bau erfolgte vor allem auf Initiative von Andy Rihs, dem die ebenfalls in Grenchen ansässige BMC-Gruppe gehört. Am 17-Millionen-Bau haben sich aber auch die Stadt Grenchen selbst sowie zahlreiche weitere Donatoren massgeblich an den Kosten beteiligt. Das Velodrome Suisse als Multifunktionshalle ist in der Schweiz einmalig. Es bietet eine Grundfläche von 8000 m<sup>2</sup> und als Herzstück die 250 Meter lange Radrennbahn. Auf dieser könnten künftig auch Europa- oder Weltmeisterschaften durchgeführt werden. Im Gebäude integriert sind unter anderem ein Restaurant, Hotelzimmer, Fitnessraum und Physiotherapie. Ausserdem hat auch der

Schweizerische Radverband (Swiss Cycling) neu seinen Sitz in Grenchen. Das Velodrome bietet bei Wettkämpfen 2000 Sitzplätze auf der Tribüne und weitere 2000 im Halleninnenraum. Unter anderem können hier auch Kongresse oder Messen durchgeführt werden. Dieses Jahr wurde zum Beispiel die Generalversammlung der Swatch Group im Velodrome durchgeführt.

**FLUGHAFEN GRENCHE: DER VIERTGRÖSSTE IN DER SCHWEIZ.**

Schon wesentlich länger, nämlich seit genau 83 Jahren, gibt es den Flughafen Grenchen. Er ist heute mit knapp 75 000 Flugbe-

wegungen nach Zürich, Basel und Genf der viertgrösste Flughafen der Schweiz. Die fliegeri-

**» Der Flughafen Grenchen ist mit rund 75 000 Flugbewegungen nach Zürich, Basel und Genf der viertgrösste Flughafen der Schweiz.«**

schen Tätigkeiten beschränken sich auf Ausbildung, Geschäftsflüge, Rund- und Modell- und Segelflüge sowie Fallschirmab-

sprünge. Über 50% entfallen auf die Ausbildung von Piloten. Die SWISS beispielsweise bil-

det ihre Linienpiloten in Grenchen aus. Sechs ganz Mutige aus den Reihen des SVIT Solothurn beschränkten sich nicht

nur auf die Theorie übers Fliegen, sondern setzten zur Praxis an, indem sie das Angebot eines Tandem-Fallschirmabsprungs annahmen. Mit einer eindrucklichen Kunstflugdarbietung der Bucker Squadron fand der SVIT-Day noch nicht seinen Abschluss, aber einen weiteren Höhepunkt. Abgeschlossen wurde er mit einem tollen Nachtessen im Airport-Restaurant.



**\*JOSEPH WEIBEL**  
Der Autor ist Inhaber der Dejo Press in Solothurn.

ANZEIGE



**CSL WOHNMARKTBERICHT**  
**FUNDIERTE ANALYSEN FÜR TRAGFÄHIGE ENTSCHEIDE**



**WOHNMARKT**  
**BERICHT 2015**  
**WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH**



«Die wirtschaftliche Grosswetterlage und die politische Regulationsflut bergen erhebliches Risiko für den Wohnmarkt.»

Der Wohnmarktbericht bietet spannende Einsichten und Knowhow. Neugierig? Downloadbar unter: [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)

Yonas Mulugeta  
CEO CSL Immobilien AG





## Pulse – Technik und Design im Einklang

► **Der moderne Alltag fordert viel: Termine, Weiterbildungen, Familie, Haushalt. Ein Gang ins Solbad, in die Sauna oder eine erfrischende Dusche helfen so manches Mal, hektische Zeiten zu entschleunigen. Gut ist, wenn intelligente Armaturen, so wie das ganzheitliche Unterputz-Duschensystem Pulse von Sanimatic, die Wellnessmomente unterstützen.**

### DESIGN FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT.

Armaturen im öffentlichen Bereich werden häufig als solide und funktionell, aber wenig attraktiv wahrgenommen. Das Unterputz-Duschensystem Pulse von Sanimatic setzt hier ganz neue und unverwechselbar frische Akzente. Die hochwertige, klare Frontplatte mit dem thermostatischen Mischer sowie das schlichte Design verleihen öffentlichen Sanitäreinrichtungen, Wellnessbereichen oder dem Bad im Privathaushalt ein modernes Aussehen.

### MODERNSTE TECHNIK FÜR DEN

**DUSCHGENUSS.** Intelligente Technik vereinfacht das Leben. Nach diesem Prinzip funktioniert Pulse von Sanimatic. Die thermostatische Temperaturregelung bietet nämlich ein stufenloses, bequemes Regulieren der Wassertemperatur. Die Sicherheitssperre liegt bei 38° C. Erst mit dem bewussten Drücken des entsprechenden Knopfes lässt sich eine noch höhere Wassertemperatur einstellen. Eine Funktion, die einen effizienten und ökonomischen Betrieb sowie Komfort und Sicherheit für den

Benutzer sicherstellt. Im System integriert ist auch eine individuell einstellbare Hygienespülung. Die alle 24, 48 oder 72 Stunden automatisch ausgelöste Spülung sorgt für Sauberkeit und verhindert Legionellenbefall sowie abgestandenes Wasser in den Leitungen. Optional ist auch eine thermische Desinfektion des Systems lieferbar. Wichtig für den Installateur: Dank seinem intelligenten Aufbau bietet der Einbaukörper eine hohe Flexibilität für zahlreiche Montagemöglichkeiten in Neubauten oder bei Renovationsobjekten.

**ÜBERLEGENE INFRAROTTECHNIK.** Ein weiteres technisches Highlight von Pulse ist die integrierte Infrarottechnik, die über eine Nah- und Fernerkennung verfügt. Der Wasserfluss startet, sobald die Hand in unmittelbarer Nähe des Infrarotsensors ist, was zugleich auch den erweiterten Detektionsbereich aktiviert. Beim Verlassen des erweiterten Detektionsbereiches stoppt die Selbstschlussarmatur den Wasserfluss automatisch. Umweltbewusste Nutzer können den Wasserfluss jederzeit auch manuell – nämlich durch die Annäherung der Hand an den Infrarotsensor – ausschalten.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Similor AG  
Wahlenstrasse 46  
4242 Laufen  
Tel. 061 765 73 33  
info@similor.ch  
www.similor.ch



## Wassermeldezentrale mit Funksensoren und SMS-Benachrichtigung

► **Die Wassermeldezentrale GLW200 zusammen mit den entsprechenden Sensoren dienen der Früherkennung von auslaufendem Wasser und feuchten Böden. Die elektrisch leitfähige Flüssigkeit schliesst beim Berühren der Elektroden einen Messstromkreis, der elektronisch ausgewertet wird.**

Über die Zentrale können maximal acht Funksensoren betrieben werden und zusätzlich zwei unabhängige Sensorketten, mit jeweils mehreren kabelgebundenen Sensoren.

Es stehen vier potentialfreie Relaiskontakte zur Verfügung, die über das Frontpanel frei als Alarm-, Störungs- oder Meldekontakte oder zur Ansteuerung

eines Motorkugelhahns konfiguriert werden können. Die Funksensoren melden sich periodisch bei der Alarmzentrale, zur regelmässigen Überprüfung der Funkstrecke. Ein allfälliges Problem wird unverzüglich signalisiert. Meldet ein Sensor, dass die Batterie entladen ist, wird dies frühzeitig angezeigt, damit für Ersatz gesorgt werden kann. Auch die kabelgebundenen Sensoren werden permanent auf ihre einwandfreie Funktion überwacht.

Eine Alarm- bzw. Störungssituation kann akustisch signalisiert werden. Die entsprechenden Benachrichtigungen können auch via SMS auf mehrere Mobilgeräte weitergeleitet werden. Die Anbindung der Sensoren sowie die Konfiguration der verschiedenen



Funktionen können über das Frontpanel mit Textdisplay vorgenommen werden. Der Betriebszustand des Gerätes wird durch zwei LED's und das Textdisplay übersichtlich dargestellt.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Telma AG  
Gewerbeweg 10, 3662 Seftigen  
Tel. +41 33 359 30 50  
info@telma.ch / www.telma.ch

# Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel 19.03.2015 in der Umwelt Arena, Spreitenbach – jetzt anmelden!

**Eco Labeling, kantonale Energievorschriften und Normen in der Praxis – ein Muss für Fachplaner, Behörden, Politiker, Entscheidungsträger und Interessensvertreter!**

Der 14. WIF findet zum ersten Mal in der Umwelt Arena, Spreitenbach statt und wird für Sie eine attraktive Veranstaltung. Denn im 2015 stehen für die HLK-Branche einige Änderungen an. Die Inkraftsetzung der Energieetikette für Wärmeerzeuger in der EU wird ab dem 26. September 2015 auch in der Schweiz übernommen. Die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) werden durch die Konferenz der kantonalen Energiedirektoren (EnDK) fortlaufend revidiert. Mit den MuKE 2014 sind teilweise massgebende Änderungen für unsere Branche geplant.

An diesem Anlass erhalten Sie anschauliche Antworten zur Einführung der Energieetikette / Eco Labeling und MuKE.

Zu Beginn der Veranstaltung stellt Dr. Tim Schloen, Leiter Forschung und Entwicklung Weishaupt unser neues Forschungs- und Entwicklungszentrum vor.

Anschliessend berichtet Dr. Walter Steinmann, Direktor Bundesamt für Energie über die EU-Ecodesignanforderungen und die Schweizer Erfahrungen sowie Ausblick.

Christoph Gmür, AWEL Kt. ZH, Abt. Energie, Leiter Sektion Energietechnik

behandelt die Weiterentwicklung der Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich «MuKE».

Im Anschluss referiert Stefan Cadosch, Präsident Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein SIA über Labeling oder ganzheitliches Denken? Hilfsmittel auf dem Weg zu einer energieeffizienten Gesellschaft.

Den Vormittag schliesst exklusiv Jürg Grossen, Nationalrat Kanton Bern mit einem Beitrag über die Entstehung von Gesetzen - ein Praxisbericht aus dem Bundeshaus ab. Auch in seiner Funktion als Vorstand der «Konferenz der Gebäudetechnik-Verbände», KGTV erläutert er die Chancen der Gebäudetechnikbranche.

Danach findet ein Podiumsgespräch unter der Moderation von Beat Glogger, Wissenschaftsjournalist und Buchautor – unter anderem bekannt aus der Fernsehsendung Menschen Technik Wissenschaft - mit den Referenten Dr. Walter Steinmann, Christoph Gmür, Stefan Cadosch und Nationalrat Jürg Grossen statt.

Es wird mit einem kabarettistischen Auftritt als Alt-Bundesrat Dr. Christoph Blocher vom bekannten Schauspielers und Parodist Walter Andreas Müller – WAM abgeschlossen.

Nutzen Sie die Gelegenheit für einen wertvollen Erfahrungsaustausch mit kompetenten Fachexperten und Branchenfachleuten.

Verpassen Sie es nicht an diesem einmaligen Wissenstransfer teilzuhaben. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und Teilnahme am WIF 2015.

Für Fragen und Anmeldungen melden Sie sich bei:  
Frau Fabienne Zimmermann,  
f.zimmermann@weishaupt-ag.ch oder unter Tel. Nr. 044 749 29 79.

**WEITERE INFORMATIONEN**

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



**Umwelt Arena AG**  
Türliackerstrasse 4  
8957 Spreitenbach  
Telefon +41 56 418 13 00  
info@umweltarena.ch  
www.umweltarena.ch



## Leise rieselt der Schnee im Garten

► **Mägenwil, November 2014. Für den passionierten Gartenfreund gibt es bekanntlich nichts Schöneres, als sich an seiner grünen Idylle zu erfreuen. Im Winter präsentiert sich der heimische Garten jedoch in einer anderen, aber nicht weniger schönen Pracht: Dieselbe Pflanzenwelt, die im Sommer noch üppig blühte und in satten Farbtönen strahlte, ist am Jahresende von einer zarten Schneeschicht bedeckt und verwandelt sich in ein weisses Paradies**

Schnee kann aber in zu grossen Mengen oder während des Tauwetters schnell zu einer schweren Last werden. Deshalb sollten empfindliche Pflanzen von Schnee befreit werden. Einfach behutsam mit dem Gardena combisystem-Strassenbesen über die Blätter streichen. Der Clou dabei: Dank combisystem lässt sich nach nur wenigen Handgriffen der Weg durch die weisse Gartenlandschaft auch gleich mit räumen! Den passenden combisystem-Schneeschieber wählen, auf einen der vielen combisystem-Stiele aufstecken und ran ans Werk. Ob mit 40 oder 50 Zentimeter breiter Räumfläche oder geräuscharmer Kunststoff- oder widerstandsfähiger Edelstahlkante – Gardena hat den richtigen Stiel mit passendem Aufsatz für jede Art von Schnee parat!

Sieht sich der Gärtner grossen Schneemassen gegenüber, so greift er am besten zur Gardena Schneewanne. Mit ihrer 70 Zentimeter breiten Arbeitsfläche räumt sie selbst grosse Gebiete problemlos. Dabei werden Rücken und Gelenke zusätzlich geschont: Durch die 3-stufige Teleskopierung des Gestän-

ges kann die Wanne an die Grösse des Anwenders angepasst werden. Die Griffflächen sind mit einer kälteisolierenden Kunststoffummantelung umgeben, sodass die Hände geschützt werden. Durch die zusätzlich verstärkte Trittläche dringt die verzinkte Stahlkante spielerisch durch jede Eisschicht. Ist der Schnee schliesslich beseitigt, lässt sich die Wanne ebenso einfach unterbringen. Das robuste Gestänge kann im Handumdrehen demontiert und unter der Wanne verstaut werden – das spart Platz im Geräteschuppen.

### SCHLUSS MIT DER RUTSCHPARTIE

Wem ist das nicht schon einmal passiert: Unter einer Schneeschicht verbirgt sich eine Eisplatte, man rutscht aus und fällt unsanft. Damit das in Zukunft nicht mehr passiert, sollten Eisflächen sofort entfernt werden. Am besten geht das mit der Gardena combisystem-Stossscharre: Ihr elastischer Federstahl macht mit dem Eis kurzen Prozess und den heimischen Garten wieder zu sicherem Terrain. Übrigens: Die Stossscharre lässt sich auch ganzjährig prima verwenden, beispielsweise um grobe Verschmutzungen aus Ritzen auf der Terrasse zu beseitigen.

Weiteren Rutschgefahren wird durch das Streuen der Gehwege vorgebeugt. Gestreut werden darf in einigen Regionen jedoch nur mit Streusplitt oder Sand, Salz ist oftmals nicht erlaubt. Komfortabel und schnell erledigt ist dieses Unterfangen mit dem Gardena Streuwagen.

Für kleinere Flächen empfiehlt sich der Gardena Kleinstreuer. Durch ein

einzigartiges Dosiersystem mit drei Stufen kann das Streumittel präzise bemessen werden. Das ist wichtig, denn zu viel Streusalz kann den pH-Wert des Bodens verändern und somit den Pflanzen im Garten schaden. Streusalz sollte daher nur nach dem Motto «So viel wie nötig, so wenig wie möglich» aufgetragen werden oder besser noch durch

salzfreies Streugut wie Splitt oder Kies ersetzt werden. Der Umstieg auf diese Mittel schont zudem das Portemonnaie, da es nach dem Winter wieder gesammelt und im nächsten Jahr wiederverwendet werden kann.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
www.gardena.ch



dynamisch



Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.

flexibel

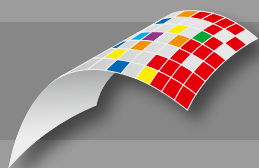


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.



**E-Druck**  
dynamisch - flexibel - kompetent

**E-Druck AG** PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
CH-9009 St.Gallen  
Telefon +41 (0)71 246 41 41  
Telefax +41 (0)71 243 08 59  
www.edruck.ch



# Handläufe vermindern die Verletzungsgefahr – Jetzt Nachrüsten!

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 Aussentreppen kann sein, schräge oder unebene Stufen, fehlende Handläufe, unzureichende Beleuchtung. Vor allem fehlen oftmals an Aussentreppen 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](http://www.flexo-handlauf.ch)



Bei älteren Bewohnern sind manchmal beidseitige Handläufe sinnvoll und sicherer



Auch wenige Stufen brauchen einen Handlauf- hier handwarmes Aluminium mit Laminat



Bei Fluchttreppen müssen Treppen grundsätzlich beidseitig Handläufe haben!

## WC moderna R – neu mit spülrandloser Technologie

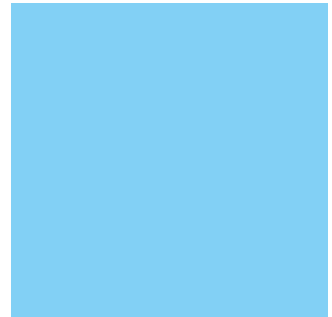
► Nach dem behutsamen Design-Upgrade des bekanntesten WCs der Schweiz setzt Keramik Laufen die Erfolgsgeschichte der Serie moderna fort. Das neue spülrandlose Wand-WC moderna R ist dank seiner innovativen Spültechnologie ein Garant für höchste Hygiene und optische Reinlichkeit.

Das heutige Angebot an WC-Reinigungsmitteln ist mittlerweile so gross, dass man leicht die einfachste Lösung aus den Augen verliert. Dabei ist die Logik, die einem reinigungsfreundlichen WC zugrunde liegt, denkbar einfach: Ein WC ohne Spülrand bietet Ablagerungen keine Fläche und damit unangenehmen Gerüchen keine Basis. Keramik Laufen hat diese innovative Spültechnologie auf das neue Wand-WC moderna R adaptiert und präsentiert damit ein WC, das spritzfrei und kraftvoll mit 6 oder 3 Litern spült und jederzeit hygienisch saubere Flächen hinterlässt.

**WO HYGIENE GEFRAGT IST.** Das spülrandlose moderna R bietet einen bislang unerreichten Hygienestandard und ist darüber hinaus schnell und einfach zu reinigen. Diese positiven Eigenschaften machen das WC zur perfekten Lösung für öffentliche Einrichtungen, Hotels und für alle hochfrequentierten Örtlichkeiten, wo Reinigungszeit eingespart werden und ein Höchstmass an Hygiene gewährleistet sein muss. Dieses WC ist jedoch auch im Privathaushalt eine willkommene Alternative zu herkömmlichen Lösungen. Dank den Standardmassen, die auf vorhandene Wandanschlüsse passen, und der Kompatibilität mit allen gängigen Unterputzspülkästen, bietet sich moderna R sowohl für Neubauten als auch für Badrenovationen an.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Keramik Laufen AG  
Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen  
Tel. 061 765 71 11  
forum@laufen.ch, www.laufen.ch



## Verluste vermeidet man online.

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



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

**+ Creditreform Egeli St.Gallen AG**  
Teufener Strasse 36  
CH-9001 St.Gallen  
Tel. +41 (0)71 221 11 21  
Fax +41 (0)71 221 11 25  
info@st.gallen.creditreform.ch

**+ Creditreform Egeli Zürich AG**  
Binzmühlestrasse 13  
CH-8050 Zürich  
Tel. +41 (0)44 307 80 80  
Fax +41 (0)44 307 80 85  
info@zuerich.creditreform.ch



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## 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](mailto:info@edruck.ch) mitgeteilt werden.  
E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen  
Preise inkl. 2.5% MWSt



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**



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.**

www.certum.ch

**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 Rohrrinnen-  
 sanierung im Gebäude

**Naef GROUP**  
 Wolleraustrasse 41  
 8807 Freienbach (SZ)  
 Tel.: 044 786 79 00  
 Fax: 044 786 79 10  
 info@naef-group.com  
 www.hat-system.com

▶ **HAUSTECHNIK**



**DOMOTEC AG**  
 Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,  
 Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstüt-  
 zung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme,  
 Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer

Lindengutstrasse  
 4663 Aarburg  
 Tel. 062 787 87 87  
 Fax 062 787 87 00  
 www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ **HAUSWARTUNGEN**



**Hauswartungen im Zürcher Oberland  
 und Winterthur, 24h-Service**  
 Treppenhausreinigung  
 Gartenunterhalt  
 Heizungsbetreuung  
 Schneeräumung

**D. Reichmuth GmbH**  
 Hauswart mit eidg. Fachausweis  
 Rennweg 3, 8320 Fehraltorf  
 Natel 079 409 60 73  
 Telefon 044 955 13 73  
 www.reichmuth-hauswartungen.ch  
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

▶ **IMMOBILIEN  
 TEMPORÄR / PERMANENT**



Flexible Bauten aus Schweizer Produktion.

**DM Bau AG**  
 Wiesenstrasse 1  
 9463 Oberriet  
 Tel. 071 763 70 20  
 Fax 071 763 70 25  
 info@dm-bau.ch  
 www.dm-bau.ch

Verkaufsbüro:  
 Lischmatt 7, 4624 Härkingen

▶ **IMMOBILIENMARKT**



**aclado.ch: Ihre spezialisierte  
 Plattform für die Vermarktung von  
 Geschäftsimmobilien**

**aclado AG**  
 Turmstrasse 28  
 6312 Steinhausen  
 Tel. 041 740 40 62  
 info@aclado.ch  
 www.aclado.ch



Ihre Vermarktungsplattform:  
 www.myhomegate.ch

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

▶ **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  
**ABA IMMO**  
abacus business software

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

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

welcome@aandarta.ch  
www.aandarta.ch



Effektives Immobilien-Management

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



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

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



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

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

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

**IMMOMIG**  
Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk

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

**REM**  
REAL ESTATE MANAGEMENT

REM – Der Standard für  
professionelle Immobilien-  
bewirtschaftung

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

**InterDialog**  
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und  
Liegenchaftenverwaltung  
– ID-IMMO  
– FM ServiceDesk  
– conjeCTFM

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



**MOR! LIVIS**  
Das Immobilien- und  
Liegenchaftsverwaltungssystem

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



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

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

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

Entdecken Sie  
die Software auf  
**www.osalis.ch**



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



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**  
WASSERLEITUNGSSANIERUNG 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

L-Z

▶ LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE

**RENOVA  ROLL**

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

▶ 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  
Elfenstrasse 19  
Postfach  
CH-3000 Bern 6  
Telefon: +41 (0)840 00 44 99  
info@sprschweiz.ch  
www.sprschweiz.ch

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
Planung und Installation für Spiel & Sport  
Grossackerstrasse 27  
8105 Regensdorf  
Tel. 044 461 11 30  
Fax. 044 461 12 48  
info@gtsm.ch  
www.gtsm.ch

**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



**alles trocken**

Vogelaustrasse 40, 8953 Dietikon  
Tel.: 044 744 71 71, Fax 044 744 71 72  
info@roth-kippe.ch, www.roth-kippe.ch

|                 |                         |
|-----------------|-------------------------|
| <b>Produkte</b> | <b>Dienstleistungen</b> |
| Wäschetrockner  | Bauaustrocknungen       |
| Luftentfeuchter | Winterbauheizung        |
| Klimageräte     | Wasserschadensanierung  |



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

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

**TROCKKAG AG**  
Moosmattstrasse 9  
8953 Dietikon  
Tel. 043 322 40 00  
Fax 043 322 40 09

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE

**Sichere Handläufe innen und aussen**

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur  
**Gratis-Tel. 0800 04 08 04**  
www.flexo-handlauf.ch

▶ WELLNESS-ANLAGEN

**Fitness-Partner AG**  
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 Mitgliederservice & Marketing:

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

### Ressort Recht & Politik:

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

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT AARGAU

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

## SVIT BEIDER BASEL

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

## SVIT BERN

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

## SVIT GRAUBÜNDEN

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

## SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

## SVIT ROMANDIE

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

## SVIT SOLOTHURN

**Präsident & Sekretariat:** Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05, 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, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

18.03.15 Sitzung  
18.06.15 Sitzung  
11.09.15 Sitzung  
20./21.11.15 Klausur

### Swiss Real Estate Forum

15.-17.01.15 Pontresina

### Swiss Real Estate Campus

18.-20.10.15 Pontresina

### SVIT Plenum

18./19.06.15 Zürich

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

-

### Basel

12.01.15 Neujahrsapéro  
05.05.15 Generalversammlung  
04.12.15 SVIT Niggi-Näggi

### Bern

05.-08.03. Eigenheimmesse Bern  
18.06.15 Frühjahresanlass  
10.09.15 Generalversammlung  
04.-05.11. SVIT Bern Immobilienstage

### Graubünden

12.01.15 Neujahrsapéro

### Ostschweiz

12.01.15 Neujahrsapéro

### Romandie

08.01.15 Déjeuner des membres  
05.02.15 Déjeuner des membres  
05.03.15 Déjeuner des membres  
02.04.15 Déjeuner des membres  
22.04.15 Présentation du

SVIT Romandie aux lauréats des brevets 2014

07.05.15 Déjeuner des membres  
21.05.15 Assemblée Générale  
04.06.15 Déjeuner des membres  
03.09.15 Déjeuner des membres  
01.10.15 Déjeuner des membres  
05.11.15 Déjeuner des membres  
03.12.15 Déjeuner des membres

### Solothurn

19.03.15 Frühstücks-GV, Balsthal  
02.06.15 Fachvortrag mit Lunch  
19.06.15 Immo Drive Cup Swiss  
10.09.15 SVIT Day  
19.11.15 Bänzenjass/Fondueplausch

### Ticino

28.05.15 Generalversammlung

### Zentralschweiz

08.01.15 Neujahrsapéro  
08.05.15 Generalversammlung

### Zürich

05.02.15 Stehlunch  
05.03.15 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

13.01.15 36. Lunchgespräch  
Au Premier, Zürich  
10.03.15 37. Lunchgespräch/Workshop, Au Premier, Zürich  
12.03.15 Real Estate Symposium, Baden  
12.05.15 38. Lunchgespräch  
21.05.15 Generalversammlung, Hotel Zürichberg  
30.06.15 39. Lunchgespräch  
08.09.15 KUB FOCUS  
Metropol, Zürich  
10.11.15 40. Lunchgespräch

### Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

12.03.15 Real Estate Symposium, Baden  
19.03.15 Erfä Bern/Solothurn  
15.04.15 Erfä Zürich/Zentralschweiz  
22.04.15 Erfä Basel  
22.04.15 Assessment, Bern  
07.05.15 Generalversammlung, Velodrom Grenchen  
17.09.15 Valuation Congress 2015  
KK Thun  
24.09.15 Erfä Bern/Solothurn  
30.09.15 Assessment, Bern  
20.10.15 Erfä Basel  
28.10.15 Erfä Zürich/Zentralschweiz

### Schweizerische Maklerkammer SMK

12.03.15 Real Estate Symposium, Baden

### SVIT FM Schweiz

12.03.15 Real Estate Symposium, Baden  
14.04.15 Kompetenz-Check  
02.06.15 FM Day 2015  
23.09.15 Generalversammlung  
22.10.15 Good Morning FM 2015  
10.11.15 Kompetenz-Check

### Fachkammer STWE SVIT

22.04.15 Generalversammlung  
19.05.15 Fit für Stockwerkeigentum  
20.05.15 Fit für Stockwerkeigentum  
08.09.15 Fit für Stockwerkeigentum  
09.09.15 Fit für Stockwerkeigentum



# immobilia

ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**  
68 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  
www.edruck.ch, info@edruck.ch

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

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

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



-tanck



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



# EINFACH NÄHER

Ronny Trefzer  
Abnahmetechniker

## Aufzüge sind mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie Ihren Lift planen. Schnelligkeit und Spezialanlagen-Kompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**



**HEUTE  
WISSEN,  
WAS  
MORGEN  
GEFRAGT  
IST.**