

# immobilia

## CHRISTOPH THELER

DER LEITER COOP BAU & HOBBY ÜBER FACHMÄRKTE  
SEITE 4



<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Auswirkungen des neuen Wechselkursregimes der SNB .....	18
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Neuerungen im Sachen- und Bodenrecht.....	34
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Ambassador House – alte Mauern, neue Technik.....	46

## STÄRKE ZEIGEN



**URS GRIBI**  
 «Für die Immobilienwirtschaft hat die neue Währungsordnung gegensätzliche Auswirkungen.»

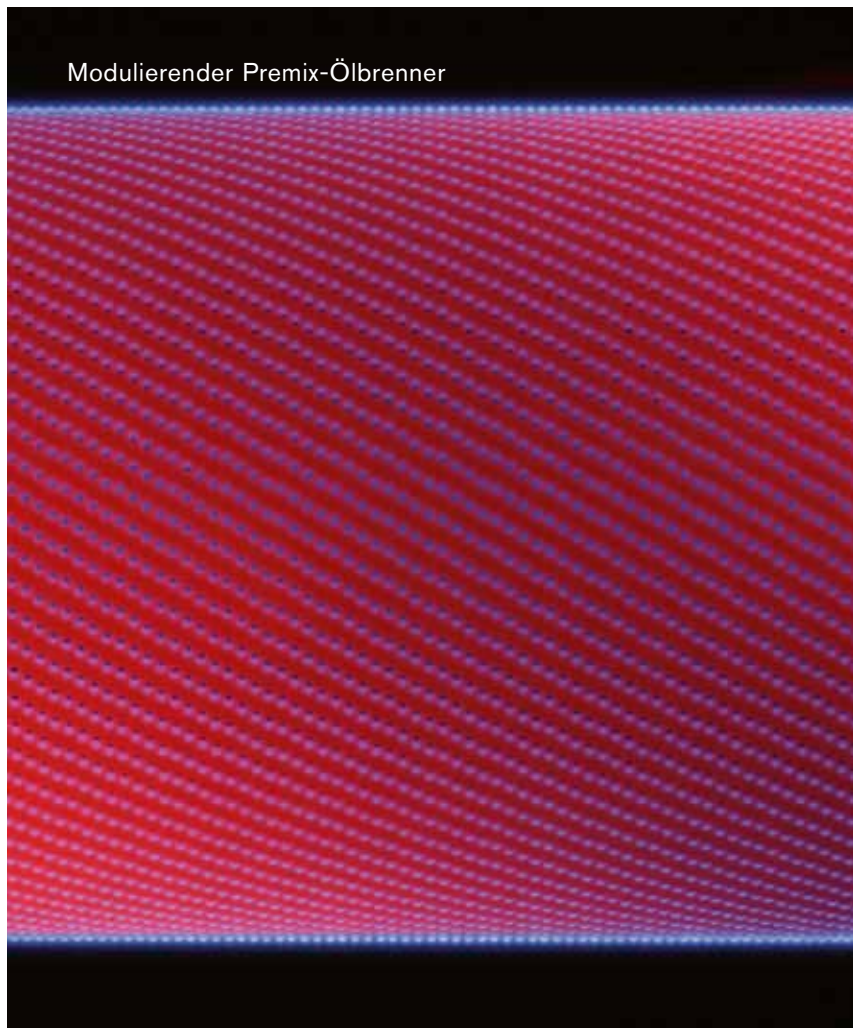
● Die Nationalbank hebt den Mindestkurs von 1.20 CHF pro EUR auf. Was die Konsumenten freut, schwappt über Teile der Schweizer Wirtschaft wie eine Schockwelle. Einige belassen es beim Gejammer. Andere, wie die krisenerprobten Hoteliers, reagieren innovativ und mit attraktiven Angeboten für in- und ausländische Gäste.

Für die Immobilienwirtschaft hat die neue Währungsordnung gegensätzliche Auswirkungen – das ist sicher. Die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen gross. Gerade in turbulenteren Zeiten erweisen sie sich als stabiler Sachwert. Absehbar ist auch, dass die Schweizer Wirtschaft als Ganzes die Auswirkungen der neuen Währungsordnung zu spüren bekommen wird. Höhere Arbeitslosigkeit und geringere Zuwanderung könnten zu einem Nachfragerückgang auf dem Mietwohnungsmarkt und zu tieferen Mieteinnahmen führen. Gleichzeitig befindet sich das Zinsniveau auf einem historischen Tiefststand. Das lässt den Immobilienkauf wieder verlockend erscheinen, etwa der Erwerb von Wohneigentum für Vermietungszwecke.

Ein erstes, vorsichtiges Fazit lässt sich ziehen: Unsere Branche wird sich den negativen wirtschaftlichen Folgen nicht entziehen können. Aber sie wird nicht im selben Mass betroffen sein wie die Industrie. Die Immobilienwirtschaft ist auf den Binnenmarkt fokussiert, im Dienstleistungssektor daheim und überdurchschnittlich gesund. Das sind Stärken, um bewegte wirtschaftliche Zeiten ohne bleibende Blessuren zu meistern.

Ihr Urs Gribi ●

Modulierender Premix-Ölbrenner



## Die Kunst der Sparsamkeit

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

**Brennwerttechnik**

Solarsysteme

Wärmepumpen



Christoph Theler, Leiter Coop Bau & Hobby (Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

- 04 «CROSS-CHANNEL-MODELL WIRD SICH DURCHSETZEN»**  
Christoph Theler sieht im Online-Handel nebst einem verschärften Preiskampf auch Vorteile für das stationäre Geschäft.

## IMMOBILIENPOLITIK

- 11 WIE FREIWILLIG IST «FREIWILLIG»?**  
Die Zurich Versicherungen zahlen «freiwillig» 8,3 Mio. CHF Mehrwertabgabe.
- 12 GEMEINDEN OHNE VORKAUFRECHT**  
Der Bundesrat sieht eine Entspannung auf dem Wohnungsmarkt und verzichtet deshalb auf regulatorische Massnahmen.
- 14 KURZMELDUNGEN**

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 15 LOGISTIKIMMOBILIE ALS PROFITEUR**  
Der boomende Online-Handel hat erhebliche Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Doch welche Kausalitäten gibt es zwischen Internetmarkt und Einzelhandelsimmobilien?
- 18 GEGENLÄUFIGE VEKTOREN**  
Nach dem SNB-Entscheid hat sich die Ausgangslage der Schweizer Wirtschaft verändert. Die Auswirkungen werden auch den Immobilienmarkt erreichen.
- 20 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 25 IMMOBILIEN IM VISIER DES FISKUS**  
Kolumnistin Maja Bauer-Balmelli analysiert den Zugriff der Steuerbehörde auf Schweizer Immobilien und ihre Eigentümer.
- 26 VERSCHIEDENE ERNEUERUNGSZYKLEN IM RETAIL**  
Retail-Liegenschaften stehen in erster Linie im Dienst des Kerngeschäfts. Die Instandsetzung hängt nur teilweise vom Alter der Bauteile ab, häufiger von Kunden- und Marktbedürfnissen.
- 28 MIT NACHHALTIGKEIT WENIGER RISIKEN**  
Die Berücksichtigung der Nachhaltigkeit trägt zur Risikominimierung bei. Wie Risiken gemessen werden können, war das Thema einer Veranstaltung vom CCRS.
- 30 DIGITALE IMMOBILIENVERMARKTUNG**  
Online-Kommunikation gewinnt auch in der Immobilienvermarktung immer mehr an Bedeutung. Wer im Netz nicht existiert, hat es zunehmend schwerer.
- 32 GUTE ZEITEN, SCHLECHTE ZEITEN**  
Der Büromarkt Schweiz blickt in eine ungewisse Zukunft. Einer abnehmenden Wachstumsdynamik steht eine Ausweitung des Angebots gegenüber. Höhere Leerstände könnten die Folge sein.

## IMMOBILIENRECHT

- 34 2014 IM SACHEN- UND BODENRECHT**  
Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst die Gesetzgebung von 2014 auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen. Dazu gibt er einen Überblick über neue Fachliteratur.
- 40 MEHRWERTSTEUER: EIN RUNDER GEBURTSTAG**  
Anfang 2015 jährte sich die Einführung der Mehrwertsteuer zum zwanzigsten Mal. Obwohl weiterhin Reformbedarf besteht, ist der Eifer der Politik gering.

## MANAGEMENT

- 42 REGISTERHARMONISIERUNG – EIN MAMMUTPROJEKT**  
Mit dem Projekt «Registerharmonisierung» soll die Erhebung von Daten vereinfacht werden. Ein wichtiger Teil davon ist die Zuweisung der amtlichen Gebäude- und Wohnungsnummern.

## BAU & HAUS

- 46 ALTE MAUERN, NEUE TECHNIK**  
Mitte Januar erfolgte der Baustart für die Gesamterneuerung des Ambassador House. Neben der Architektur werden vor allem die haustechnischen Anlagen erneuert.
- 49 EIN HAUS VERSORGT SICH SELBST**  
Zurzeit wird das erste autarke Mehrfamilienhaus gebaut, das ohne externe Energie auskommt. An dem Gebäude dienen die Fassaden und Solarpanels zur Stromproduktion.

## IMMOBILIENBERUF

- 50 PRÜFUNGSFEIER IM BROCKENHAUS**
- 51 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## VERBAND

- 59 KUB WILL SINNVOLLERE BAUREGELN**  
Mit zahlreichen Einwendungen hat die KUB dazu beigetragen, dass strittige Punkte in der Bau- und Zonenordnung angepasst wurden.
- 60 SVIT ZENTRALSCHWEIZ: NEUJAHRSAPÉRO**
- 61 SVIT SOLOTHURN: BÄNZEJASS**
- 61 NACHRUF WILLY EGELI**

## MARKTPLATZ

- 55 STELLENMARKT**
- 62 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 70 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 73 ADRESSEN & TERMINE**
- 74 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

## • ZITIERT



»  
Einige internationale Büromärkte weisen seit Jahren höhere Leerstände aus als Schweizer Städte. Investoren können auch in solchen Städten eine annehmeable Rendite erzielen, sofern sie die erwarteten Leerstände risikogerecht einpreisen.»

### JAN ECKERT

CEO JLL Schweiz zu den erwarteten Leerständen am Büromarkt Schweiz. Siehe Beitrag auf Seite 32.



# «CROSS-CHANNEL-MODELL WIRD SICH DURCHSETZEN»

Christoph Theler, Leiter Coop Bau & Hobby, sieht im Online-Handel nebst einem verschärften Preiskampf auch Vorteile für das stationäre Geschäft – solange die Betreiber von Filialnetzen beide Welten geschickt zu verbinden wissen.

IVO CATHOMEN\* ●

**–Mitte Januar hat die Schweizerische Nationalbank den Euro-Mindestkurs aufgehoben. Wie haben sich die Kursveränderungen auf das Geschäft von Coop Bau & Hobby ausgewirkt?**

–Die gesamte Coop-Gruppe hat umgehend auf die weggefallene Euro-Bindung reagiert und die Preise zahlreicher Importprodukte gesenkt. Wir haben alle Lieferanten aufgefordert, die Wechselkursvorteile weiterzugeben. Wie gross die Anpassungen sind, hängt vom Anteil der Wertschöpfung in der Euro-Zone ab.

**–Erwarten Sie von Konsumentenseite einen steigenden Preisdruck?**

–Dem Preisdruck sind wir ohnehin permanent ausgesetzt. Konsumenten sind heute sehr gut informiert und vergleichen Preise international. Wir agieren an einem sehr transparenten Markt. Wer glaubt, ungerechtfertigt höhere Preise durchsetzen zu können, verliert seine Glaubwürdigkeit. In Bezug auf die Wechselkursentwicklung erwarten die Konsumenten, dass wir die Währungsvorteile durchsetzen und weitergeben. Sonst werden sie vermehrt jenseits der Grenze einkaufen.

**–Der Einkaufstourismus boomt somit auch im Bereich der Heim- und Handwerkermärkte?**

ANZEIGE

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

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

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

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

Partner  



– Im Grenzraum spielt der Preiswettbewerb. Das ist traditionell so und hat sich in der aktuellen Situation noch akzentuiert. Aber der Heim- und Handwerkermarkt ist nicht so sehr im Fokus wie der Food-Bereich. Das hat mehrere Gründe. Distanz ist ein Faktor. Es macht einen Unterschied, ob ich 60 Kilometer fahre oder die Problemlösung um die Ecke finde. Ein weiterer Faktor sind technische Hemmnisse. Jedes Land hat spezifische Normen. Und schliesslich gelten länderspezifisch unterschiedliche Präferenzen der Konsumenten. Farben in Frankreich haben andere Rezepturen wie jene in Deutschland oder in der Schweiz – «Frankreich» ist bunt, «Deutschland» eher nüchtern, und die Schweiz liegt irgendwo dazwischen. Im Gartenbereich bevorzugen unsere Konsumenten Pflanzen aus der Schweiz. So hat jede Warengruppe ihre Eigenheiten.

**– Fachmärkte erlebten in den 1990er- und 2000er-Jahren ihren grossen Boom. Inzwischen hat sich die Dynamik abgeschwächt. Ist der Markt gesättigt?**

**» Der Schweizer ist weniger «do-it-yourself» als Deutsche oder Holländer.«**

– Ja, das ist so. Es besteht eine hohe Dichte an Fach- und Baumärkten, und es gibt eine Vielzahl von Anbietern. Zudem haben die traditionellen Detailhändler aus dem Food-Bereich das Baumarktsortiment für sich entdeckt. Ein Blick in die Prospekte zeigt: Immer häufiger bieten

sie auch Elektrogeräte, Pflanzen, Fitnessgeräte und Fahrräder an. Ein drittes Phänomen ist der wachsende Online-Markt. Elektrowerkzeuge sind die Klassiker im Online-Handel. Gleichzeitig ist der Gesamtumsatz am Heim- und Handwerkermarkt stagnierend oder höchstens im einstelligen Prozentbereich wachsend. Wir konnten in diesem umkämpften Markt aber weiter Marktanteile gewinnen.

**– Woran liegt die Anziehungskraft? Sind es die Margen?**

– Margen sind ein möglicher Aspekt. Ebenso das Zusammenspiel von Frequenzbringern und Frequenznutzern. Frischprodukte sind im Detailhandel ein Frequenzbringer. Davon profitieren Frequenznutzer wie der Heim- und Handwerkerbereich. Er rundet die Produktpalette ab. Im Schweizer Detailhandel verzeichnen wir eine hohe Einkaufsfrequenz mit zwei bis drei Einkäufen pro

Haushalt und Woche. Im Baumarkt liegt die Frequenz sehr viel tiefer. Sind Food- und Non-Food-Bereich richtig kombiniert, profitieren beide voneinander.

#### – Heisst das, dass Standorte vermehrt zusammengezogen werden?

– Wir waren die ersten, die Baumärkte und Food-Bereich unter einem Dach vereint und damit sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Elf unserer insgesamt 83 Standorte funktionieren nach diesem Prinzip und entwickeln sich sehr gut. In der Coop-Gruppe kennen wir uns in beiden Welten – Food und Non-Food – bestens aus. Das ist ein Vorteil gegenüber spezialisierten Anbietern im Fachmarktbereich.

#### – Sie haben es erwähnt, der Umsatz am Markt ist stagnierend. Woran liegt das?

– Der Grund liegt in den sinkenden Preisen und im verschärften Wettbewerb unter den Anbietern. Zudem ist das Schweizer Baumarktsegment stark vom Gartengeschäft abhängig. In den letzten Jahren verzeichneten wir eher schlechte Gartenjahre. Der Umsatz eines verregneten Frühlings kommt nie mehr zurück. Osterglocken werden nun mal vor Ostern gekauft, nicht danach.

#### – Gibt es auch strukturelle Gründe?

– Schweizerinnen und Schweizer machen nicht so viel selbst wie beispielsweise die

Deutschen. Das hängt massgeblich mit der Wohnsituation zusammen. In Deutschland, Frankreich oder Holland ist der Anteil der Wohneigentümer deutlich höher. Eigentümer geben mehr für Renovation und Verschönerung aus. Die höhere Kaufkraft in der Schweiz führt ausserdem dazu, dass man eher einen Handwerker bezieht. Und schliesslich werden Immobilien bei uns vollständig ausgebaut. Wechselt man zum Beispiel in Holland die Wohnung, nimmt man Geräte und Küche mit.

#### – In einem stagnierenden Markt geht es um Marktanteile. Stellen Sie Verschiebungen fest?

– Wir beobachten zwei Lager, einerseits die Anbieter im «hard-do-it», im traditionellen Baumarktbereich. Kennzeichnend hierzulande ist das deutsche Konzept mit den «Big Boxes». Andererseits die Anbieter im «soft-do-it» mit einer stärkeren Gewichtung von Garten und Freizeit. Hier sind wir zuhause. Wir bei Coop Bau & Hobby stellen am Markt eine Verschiebung in Richtung «soft-do-it» fest. Die «Big Boxes» haben vor allem den Baustoffhändlern Marktanteile abgenommen.

#### – Stimmt der Eindruck, dass sich Coop Bau & Hobby in Richtung «soft-do-it» bewegt hat?

– Wir haben eine klare Strategie mit drei Bereichen formuliert: Garten, Haus und

Hobby. Wir haben in den letzten Jahren den Gartenbereich stark ausgebaut. Im Hobbybereich setzen wir auf die Bereiche Auto, Basteln, Velo, Freizeitaktivitäten und Wohnen. In diesen beiden Segmenten stehen Convenience-Lösungen im Vordergrund. Im klassischen Segment der Werkzeuge und Baustoffe fokussieren wir uns auf die Hauptwarengruppen und die Leader-Artikel. Hier sind die «Big Boxes» im Sortiment breiter und tiefer und damit kompetenter. Zudem setzen wir stark auf den Ausbau von ökologischen und nachhaltigen Sortimenten unter dem Label Oecoplan.

#### » Die Kunden wollen Erde an den Fingern – aber nicht zu viel.«

#### – Sie überlassen also den «Big Boxes» den Lead bei Werkzeugen und Baustoffen.

– Wir haben das Feld nie so stark besetzt wie beispielsweise Bauhaus oder Hornbach. Unsere Fachmärkte sind mit 1500 bis 7500 Quadratmetern Verkaufsfläche auch kleiner, das Sortiment bei Werkzeugen und Baustoffen weniger umfangreich. Wir ha-

ANZEIGE

# i\_mmob8.5

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools  
Technical tools  
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz

**B-ITS**

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

www.b-its.ch

Suisse Romande

**thurnherr sa**

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

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland

**thurnherr sa**

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

www.tsab.ch

# PROJEKT #3



**Abalmmo-Lösung**  
für Peikert Immobilien AG,  
Zug, umgesetzt und  
implementiert von  
Aandarta

« Wir sind vom Produkt Abalmmo und von der  
Fachkompetenz von Aandarta überzeugt – und würden  
uns deshalb noch einmal für die genau gleiche  
Kombination entscheiden. »

Claudio Dürger, Projektleiter EDV / Mitarbeiter Immobilienbuchhaltung,  
Peikert Immobilien AG, Zug

## **Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management**

Ein innovatives Produkt ist das eine.  
Optimierte Anwenderlösungen und  
konzeptionelle Leistungen das andere.  
Genau das bieten wir: mit **Abalmmo**,  
officeatwork und Dienstleistungen,  
die echten Mehrwert bringen.

Für mehr Qualität, mehr Sicherheit und  
wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse.

**Intelligent massgeschneidert.**

Mehr zu  
PROJEKT #3  
[aandarta.ch](http://aandarta.ch)



  
**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

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





ben vor allem unser Profil in den Bereichen Garten, Haus und Hobby geschärft.

**– Unterscheiden sich die verschiedenen Konzepte auch hinsichtlich des Einzugsgebiets?**

– Das Einzugsgebiet ist auch bei uns sehr unterschiedlich. Das hängt von der Region und der geografischen Kammerung ab. Mit 83 Läden haben wir im Branchenvergleich eine hohe Penetration.

**– Gibt es noch Potenzial und weisse Flecken?**

– Wir versuchen in erster Linie, die Standorte so zu optimieren, dass wir die drei erwähnten Geschäftsbereiche nach unseren Vorstellungen abdecken können. Idealerweise soll der Gartenbereich 2000 bis 3000 Quadratmeter umfassen. Genügt ein Standort den Anforderungen nicht, ziehen wir einen Umbau in Erwägung, in seltenen Fällen einen Rückzug. Weisse Flecken gibt es, aber nicht viele. Genf ist ein Beispiel. Ein interessanter Markt mit geringer Dichte der

Baumärkte, aber mit strengen Vorschriften und hohen Bodenpreisen. Wir müssen uns in einem solchen Fall fragen, ob das Umsatzpotenzial die Investitionen rechtfertigt. Fällt die Kalkulation positiv aus, kaufen wir entweder selbst oder suchen mit einem Projektentwickler das Gespräch.

**» Die Kunde sind im «Hier und Jetzt». Sie wollen sofort eine Lösung.»**

**– Bei Coop Bau & Hobby fällt auf, dass Sie die Services mit Handwerkerleistungen verstärken. Warum?**

Ein wichtiger Trend ist Convenience und Systemlösungen. Der Kunde will den Grill nicht erst aus hundert Teilen zusammensetzen, bevor er ihn nutzen kann. Er will seine Freizeit intelligent nutzen. Darum bieten

wir vermehrt das Produkt und die Serviceleistung an – im Fall des Grills die Montage und die Heimlieferung. Das hat mit Kaufkraft und der knappen Freizeit zu tun.

**– Welche weiteren Veränderungen im Einkaufsverhalten stellen Sie fest?**

– Kunden sind sehr gut informiert. Sie recherchieren im Netz und kommen mit dem Smartphone oder dem iPad in unsere Läden. Entsprechend muss auch unser Verkaufspersonal informiert sein, muss sich in der Internet-Welt auskennen. Ein weiterer Trend heisst «hier und jetzt». Der Kunde will die Problemlösung sofort – oder mindestens eine klare Ansage, wann das Problem gelöst wird.

**– Wie können Sie stationären und Online-Handel für sich nutzen?**

– Ich mache ein Beispiel. Der Rasenmäher ist defekt. Der Kunde recherchiert im Netz, vergleicht Reparatur mit Ersatz, konsultiert Foren und Bewertungen. Danach kommt er in den Laden, lässt sich beraten, sieht



● **BIOGRAPHIE**  
**CHRISTOPH THELER**

(\*1966) Bevor Christoph Theler 2013 die Leitung von Coop Bau+Hobby übernahm, war er bereits mehrere Jahre in der Coop-Gruppe tätig, unter anderem als Leiter Marktforschung, Verkaufsförderung und Konsumentendienst und als Leiter Category Management Coop Bau & Hobby. Er studierte Agrarwissenschaften und promovierte im Bereich Marketing an der ETH Zürich. ●

und berührt das Produkt am PoS. Entweder kauft er dann oder geht zurück, bestellt online und lässt sich das Produkt nach Hause oder an einen beliebigen Verkaufsstandort liefern. Wir sind stolz darauf, dass wir der erste Online-Baumarkt der Schweiz sind, mit einem Liefer- und Abholservice. Dank aktuellen Bestandesinformationen im Netz weiss der Kunde jederzeit, wo es wie viel von welchem Produkt vorrätig hat, bevor er ins Auto steigt.

– **Internet heisst aber auch, Preise zu vergleichen. Warum kommt der Kunde trotzdem zu Ihnen?**

– Der Kunde kauft keine Gartenmöbel, ohne darauf Probe zu sitzen. Hier sind wir ganz klar im Vorteil gegenüber reinen Online-Händlern. Es geht darum, on- und offline intelligent zu kombinieren. Eine Bohrmaschine kann jeder verkaufen, aber beim ergänzenden Sortiment trennt sich die Spreu vom Weizen. Hier ist Fachkompetenz gefragt. Wir geben zudem Sicherheit. Wohin

gehe ich, wenn eine Reparatur nötig ist? Bei uns weiss der Kunde, dass wir im stationären Handel eine Lösung parat haben – Beratung, Reparatur, Ersatzgerät.

„ **Urban Gardening ist ein wichtiger Trend für unser Gartengeschäft.** »

– **All die erwähnten Trends haben Einfluss auf den Logistikprozess.**

– Die Logistikkette ist heute sehr stark durch die Informatik unterstützt. Wir sind deutlich effizienter und schneller. So können wir beispielsweise unsere Transporte optimieren und die teuren Handlager an den Verkaufsstandorten abbauen.

– **Sie haben die Leitung von Coop Bau & Hobby vor rund 400 Tagen übernommen. Was hat sich verändert?**

– Wir haben uns noch stärker fokussiert. Verzettlung ist im Detailhandel eine grosse Gefahr. Wir haben eine klare Struktur in die Verkaufsstandort gebracht. Der Kunde muss spüren, was wir ihm mitteilen wollen. Wir sind nicht der Gemischtwarenladen. Ich lege zudem viel Wert auf Freundlichkeit. Viele Veränderungen laufen im Hintergrund. Beschaffung und Warengruppenmanagement sind näher zusammengerückt. Damit haben wir die «Time to Market» verkürzt. Und schliesslich haben wir den internationalen Einkauf neu strukturiert. ●



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

## WIE FREIWILLIG IST «FREIWILLIG»?

• Der Zürcher Stadtrat hat Anfang Februar den privaten Gestaltungsplan «Quai Zurich» an den Gemeinderat überwiesen. Der Planungspemeter umfasst den Konzernhauptsitz der Zurich Versicherungen mit Bauten aus verschiedenen Epochen am Mythenquai. Ziel der grundlegenden Erneuerung ist es, die Anzahl und die Qualität der Arbeitsplätze am Standort zu erhöhen. Weil dies die gelten-

de Bau- und Zonenordnung nicht zulässt, musste ein Gestaltungsplan ausgearbeitet werden.

Nun ist bekannt geworden, dass sich der Versicherungskonzern im Gegenzug mit 8,35 Mio. CHF an der Erneuerung der Hafensperrmauer beteiligt. Die Promenade liegt jenseits des Mythenquais ausserhalb des Planungsperimeters. Die höhere

Ausnutzung im Gebiet «Quai Zurich» generiert ohne Zweifel einen ökonomischen Mehrwert des Grundstücks. Zurich habe sich deshalb bereit erklärt, einen Teil dieses Mehrwertes auszugleichen, teilt der Stadtrat nun mit. Gemäss Exekutive umfasst der ge-

nannte Betrag rund 50% des Mehrwertes.

Nun muss man wissen, dass der Kanton (noch) keine gesetzliche Grundlage für eine Abschöpfung des Mehrwertes hat, wie diese mit der Revision des Raumplanungsgesetzes verlangt wird. Darum hätten Stadt und Versicherung die Vereinbarung auf privatrechtlicher, freiwilliger Basis geregelt. Der Versicherungskonzern zahlt also der Stadt ohne Verpflichtung einen Millionenbetrag. Das habe man bereits andernorts praktiziert, rechtfertigt der Stadtrat das Vorgehen. Etwa in Neu-Oerlikon, wo private Investitionen für die Parkanlage aufgenommen mussten, oder beim Turbinenplatz, der ebenfalls privat finanziert wurde.

Dass diese grosszügigen privaten Aufwendungen auf absolut freiwilliger Basis geschehen, wie dies im

vorliegenden Fall von «Quai Zurich» beide Parteien betonen, darf bezweifelt werden. Wer sich bei Bauwilligen in der Stadt umhört, erfährt einiges über die Methoden der Bewilligungsbehörde. Hier wird regelmässig mit Druck gearbeitet. Wer nicht einlenkt, muss zusehen, wie sein Bauvorhaben auf die lange Bank geschoben oder abgelehnt wird. Nicht nur bei den «freiwilligen» Mehrwertabgaben bewegt sich die Stadt in einem Graubereich. Auch im Baubewilligungsverfahren nimmt sich die Behörde regelmässig das Recht, bei der Gestaltung tief in die Freiheiten der Eigentümer einzugreifen. Ein ähnliches Übel sind die von der Behörde auferlegten öffentlichen Erdgeschossnutzungen, wo keine nötig und sinnvoll sind. Öffentlich anprangern wird dies natürlich kein Bauherr – man möchte ja auch in Zukunft wieder bauen. •



**IVO CATHOMEN**  
«Die Machtfülle und das Gebaren der Behörden im Bauwesen erregt Anstoss.»



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

Buderus elco Hoval MHG TOBLER Vaillant VIESSMANN walter meier -weishaupt-

**erdgas**   
Die freundliche Energie.

# Gemeinden ohne Vorkaufsrecht

Der Bundesrat sieht eine Entspannung auf dem Wohnungsmarkt. Und verzichtet deshalb vorderhand auf neue regulatorische Massnahmen. Die Linke zeigt sich enttäuscht und fordert, dass ungenutzte Grundstücke dem gemeinnützigen Wohnungsbau zugeführt werden.



2352 Gemeinden wurden 2014 in der Schweiz gezählt. Der Bundesrat hat entschieden, auf ein Vorkaufsrecht der Gemeinden bei Handänderungen zu verzichten.

SIMON HUBACHER\*

## VORKAUFRECHT WÄRE NICHT MARKTNEUTRAL.

Der Bundesrat hat entschieden, auf ein Vorkaufsrecht der Gemeinden bei Handänderungen zugunsten des preisgünstigen oder gemeinnützigen Wohnungsbaus zu verzichten. Der Entscheid gegen ein solches Instrument stehe für eine Beibehaltung des Status quo auf Bundesebene, sagt Ernst Hauri, Direktor des Bundesamts für Wohnungswesen (BWO). Seinen Beschluss stützt der Bundesrat auf einen weiteren Bericht des wohnungspolitischen Dialogs zwischen Bund, Kantonen und Städten, der im Mai 2013 aufgenommen worden war.

Dieser Bericht zeigt auf, dass ein Vorkaufsrecht der Gemeinden nicht marktneutral und überdies mit einem grossen Aufwand bei Gemeinden und Vertragsparteien verbunden wäre. Zudem ist die künftige Marktentwicklung aufgrund der veränderten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen unsicherer geworden. Diese Nachteile überwiegen aus Sicht des Bundesrates die Vorteile eines solchen Instruments, das den Gemeinden eine aktivere Boden- und Wohnungspolitik ermöglichen würde. Heute engagiert sich der Bund im Wesentlichen mit der Bereitstellung von vergünstigten Darlehen für Wohnbaugenossenschaften. Laut Robert Hauri vom BWO

haben in der Diskussion insgesamt ordnungspolitische Bedenken gegenüber Markteingriffen dominiert. Zudem gebe es im Immobilienmarkt klare Anzeichen einer Entspannung. Inwieweit die Zuwanderung auch in Zukunft zu einer erhöhten Nachfrage nach Wohnraum führe, sei derzeit völlig offen. Beim Bund habe daher die Vorsicht gegenüber zu starken Eingriffen überwogen.

## » Die Lancierung einer Volksinitiative für den Ausbau der Wohnbaugenossenschaften steht weiterhin zur Diskussion.«

**KAMPF UM FÖRDERMASSNAHMEN.** Ganz vom Tisch ist die Idee aber nicht. Sofern sich die Lage auf dem Wohnungsmarkt in nächster Zeit wider Erwarten zusätzlich anspannen sollte, könnte der Bundesrat auf seinen Entscheid zurückkommen und das Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) beauftragen, auf der Basis des vorliegenden Berichts eine Vernehmlassungsvorlage auszuarbeiten.

Nicht lange auf sich warten liessen die Reaktionen vom Mieterverband und rot-grünen Politikern. Sie zeigten sich enttäuscht über das bundesrätliche Vorgehen. Weiterhin unklar ist dabei die Position des Bundes im Zusammenhang mit den Liegenschaften der SBB und anderer Staatsbetriebe. Die Linke fordert, dass nicht mehr genutzte Grundstücke günstig dem gemeinnützigen Wohnungsbau zugeführt werden sollen.

Der Bundesrat verwies kürzlich in einer Antwort aber bereits auf den Umstand, dass auch die finanziellen Interessen der SBB im Auge zu behalten seien, wie die «NZZ» schreibt. Im Anfang 2015 vom Bundesrat erlassenen «strategischen Zielen 2015–2018 für die SBB» soll definiert werden, ob die Abgabe von günstigem Land mit den Interessen der SBB vereinbar ist. Der Mieterverband seinerseits wird Ende Januar bilanzieren, wie

er sein politisches Engagement weiterführen will. Weiterhin zur Diskussion stünde die Lancierung einer Volksinitiative für die Ausweitung der finanziellen Mittel für Wohnbaugenossenschaften und die Nutzung von Liegenschaften staatsnaher Betriebe, sagte Balthasar Glättli, grüner Nationalrat und Vizepräsident des Schweizerischen Mieterverbands. Man habe die entsprechenden Pläne in den letzten Monaten sistiert, um auf die Konzepte des Bundesrates zu warten. Glättli verweist auf die Strategie, weiterhin vor allem auf Kantons- und Gemeindeebene für neue Fördermassnahmen zu kämpfen. So ist etwa im Kanton Zürich eine Volksinitiative hängig, die unter anderem die vermehrte Nutzung kantonaler Liegenschaften für gemein-

nützigen Wohnraum im Rahmen eines Vorkaufsrechts verlangt.

**GEBEN UND NEHMEN.** Den Kantonen und Gemeinden wird ferner empfohlen, die Einführung von Subjekthilfen oder raumplanerischen Massnahmen zu prüfen. Die Arbeitsgruppe empfiehlt auf allen staatlichen Ebenen abzuklären, inwiefern auch gewinnorientierte Investoren im Rahmen der Objekthilfe zu einem verbesserten Wohnungsangebot für wirtschaftlich schwache Nachfrager beitragen könnten. Im Zusammenhang mit der Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus plädiert die Arbeitsgruppe für ein Prinzip des «Gebens und Nehmens» und für mehr Transparenz. Sie empfiehlt unter anderem den Gemein-

den, Baurechte und die daran geknüpften Bedingungen jeweils öffentlich auszuschreiben. Beim zentralen Thema Verdichtung schlägt die Arbeitsgruppe Investoren und Planungsfachleuten vor, Konzepte auszuarbeiten, damit das Wohnen in verdichteten Gebieten für breite Bevölkerungsteile attraktiv ist. Weiter plädiert die Arbeitsgruppe dafür zu prüfen, mit welchen Anreizen in Regionen mit schwacher Nachfrage die energetische Sanierung von Wohngebäuden gefördert werden könnte. ●



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

ANZEIGE




## Luftmengenreduktion um 30 % dank «Leitfähige Luft®»

am Beispiel des Verwaltungsgebäudes ‚Foyer Zug‘

**Interessant für Investoren und Bauherren**  
Mit «Leitfähige Luft®» optimieren Sie deutlich die Investitionen und Betriebskosten der Gebäudetechnik bei besserer Luftqualität.

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



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

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

**AARGAU**



**PARLAMENT WILL GRUNDBUCHABGABEN ABSCHAFFEN**

Im Kanton Aargau sollen die Grundbuchabgaben abgeschafft werden. Diese belaufen sich auf 36 Mio. CHF. Der Grosse Rat hat die Ab-

schaffung Mitte Januar gegen den Antrag der Regierung mit 65 zu 60 Stimmen beschlossen. SVP und FDP setzten sich durch. Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen.

**BERN**

**PROJEKT «RÜCKERSTATTUNGEN» ABGESCHLOSSEN**

Als Folge des Bundesgerichtsurteils von Ende Februar 2012 hat «Entsorgung + Recycling Stadt Bern» im Auftrag des Stadt- und des

Gemeinderates die zu viel bezahlten Kehrichtgrundgebühren für die Jahre 2007 bis 2012 zurückerstattet. Ab Herbst 2015 wird das Finanzinspektorat mit Stichproben kontrollieren, ob die Rückerstattungen tatsächlich den insgesamt über 27 000 Berechtigten zugeflossen sind.



Holdings, Verwaltungsgesellschaften und gemischte Gesellschaften sowie – auf Bundesebene – die Besteuerung von Prinzipalgesellschaften und von «Swiss Finance Branch»-Strukturen unter internationalem Druck. Dies hat u. a. zur Unterzeichnung der Verständigungsvereinbarung betreffend Beilegung des Steuerstreits mit der EU vom 14. Oktober 2014 geführt. Der Ersatz der abzuschaffenden Steuerprivilegien soll per Ende 2018 oder 2019 im Rahmen der Unternehmenssteuerreform (USR III) erfolgen. Gesellschaften, die heute ein Steuerprivileg geniessen, müssen nun alternative Strukturierungen prüfen.

ANZEIGE

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



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

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

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



**techem**

**SCHWEIZ**

**BAU EINES SANIERUNGSTUNNELS AM GOTTHARD BESCHLOSSEN**



Der Gotthard-Strassentunnel muss nach 30 Jahren Betrieb wegen einer Komplettsanierung für mindestens zweieinhalb Jahre für den Verkehr gesperrt werden. Als Alternative haben Bundesrat und Parlament Ende Dezember den Bau eines Sanierungstunnels am Gotthard beschlossen. Gegen diese Lösung wurde ein Referendum lanciert, jedoch ohne konkreten Gegenvorschlag.

**STEUERPRIVILEGIEN FALLEN**

Während mehr als eines Jahrzehnts waren die kantonalen Steuerprivilegien für

**BUNDESRAT VERABSCHIEDET UMWELTBERICHT**

Der Bericht «Umwelt Schweiz 2015», den der Bundesrat Ende Januar verabschiedet hat, gibt einen Überblick über den Zustand der Umwelt in unserem Land. Laut Bericht hat die Schadstoffbelastung abgenommen, und die Luft in der Schweiz ist deutlich sauberer geworden. Allerdings liegt die Belastung mit Feinstaub, Ozon und Stickoxiden weiterhin über den gesetzlichen Immissionsgrenzwerten. Trotz der erzielten Fortschritte sind die natürlichen Ressourcen in der Schweiz nach wie vor unter Druck. Grund dafür sind die Wirtschaftsmuster und das Konsumwachstum in den vergangenen 20 Jahren. Das Siedlungswachstum führt zu einer zunehmenden Versiegelung der Böden und treibt die Landschaftszerschneidung voran.

# Logistikimmobilie als Profiteur

Der boomende Online-Handel hat erhebliche Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Doch welche Kausalitäten bestehen zwischen Internetmarktplatz und Einzelhandels- bzw. Logistikimmobilien?



In der Handelskette der Online-Märkte erlangen Logistikzentren eine zentrale Bedeutung (Foto: 123rf.com).

ANDREAS FUCHS & BJÖRN SUNDERMANN\* •.....

**HANDEL VOR WEITREICHENDEM PARADIGMENWECHSEL.** In der Fachwelt ist sie bereits seit einigen Jahren ein Dauerthema: die Auseinandersetzung mit der Entwicklung des Online-Handels sowie dessen Konsequenzen auf den stationären Handel. Im Lauf der Zeit hat diese Entwicklung eine neue Dimension angenommen. Im Mittelpunkt von Expertendiskussionen stehen deshalb Folgeerscheinungen wie erhöhte Verkehrs- und Frachtaufkommen sowie der steigende Bedarf an Logistikflächen.

Von Erfolg, aber auch Misserfolg geprägt, steht der Handel als einer der wichtigsten Wirtschaftsmotoren vor einem weitreichenden Paradigmenwechsel. Im Zeitalter der unaufhaltsamen und alle Lebensbereiche betreffenden Digitalisierung bestimmt der Online-Handel verstärkt, welche Branchen, Sortimente und Marken zu den Gewinnern oder Verlierern gehören. Auch die Entwicklung der Einzelhandelsimmobilien wird zunehmend in unseren Städten durch ihn

determiniert, denn der steigende Konsum im Internet hat erheblichen Einfluss auf die Ausgestaltung des urbanen Lebens. Perspektivisch werden sich deshalb zukünftig Einzelhandelsformate stark verändern – und der Transformationsprozess hat längst begonnen. Betreiber und Branchen wandeln sich, positionieren sich neu, konsolidieren oder verschwinden gänzlich vom Markt. Neue Formate rücken nach, die Kundenerwar-

» Kurze Lieferzeiten und zunehmende Warenströme, forciert durch E-Commerce, stellen komplexere Anforderungen an die Konzeption von Logistikimmobilien.«

tungen an das heutige Lifestyle-Shopping und die Erlebnisgastronomie besser erfüllen. Vor allem Sortimente wie Bücher und Elektronik stehen stark unter Druck und haben bereits grosse Marktanteile

an den Online-Handel verloren. Entsprechend dieser Anforderungen müssen auch die Mietflächen angepasst werden. Ein Vorgang, der für ein zielgerichtetes Immobilienmanagement zunächst keine Neuerung bedeutet, jedoch weitreichende Folgen nach sich zieht.

**FLÄCHENFORMATE UND VERTRIEBSSTRUKTUREN MÜSSEN ANGEPASST WERDEN.**

Ein grosser Teil der heutigen Bedarfsdeckung findet primär in peripheren Lagen wie Fachmarktzentren oder im Internet statt. Etablierte Handelstypologien wie das inhabergeführte Geschäft oder Warenhaus geraten ebenso unter Druck

wie viele erfolgreiche Filialisten, die nun ihre Vertriebsstrukturen und Flächenformate anpassen müssen. Dabei ist hier nicht nur die Frage nach Grösse und Zugschnitt der Fläche relevant, vielmehr gewinnen Lage, Visibilität und Umfeld an Bedeutung. Die Adresse der Handelsimmobilien wird umso mehr zu einem der wichtigsten Faktoren. In diesem Wettbewerb sind hocheffiziente, auf den Mieter zugeschnittene Einzelhandelsimmobilien gefragt. Wesentlich stärker als in der Vergangenheit fließen dabei zuneh-

ANZEIGE

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

mend auch Flächeneffizienz und -produktivität sowie «harte Faktoren» wie Mieten und Nebenkosten in den Prozess der Entscheidungsfindung zur Flächenanmietung ein.

**BID ALS ZUKUNFTSMODELL.** Einzelhandelsimmobilien können diese Zugkraft als Destination nur selten im städtischen Kontext entwickeln. Als Modell der Zukunft gelten hier sogenannte Business Improvement Districts (BID), die durch die gezielte Ansiedlung von Branchen und Sortimenten sowie durch ein gesamtheitliches Management und Marketing im «District» ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Standorten geniessen.

Analog zum Shoppingcenter stehen in diesen Destinationen die Kundenerwartungen nach Angebots- und Sortimentsvielfalt, Image und Aufenthaltsqualität zielgruppenspezifisch im Fokus. Stadt braucht Handel und Handel braucht Stadt – daran wird sich auch zukünftig nichts ändern. Allerdings werden die Immobilien und Formate von Einzelhandelsflächen in permanenter Bewegung sein, um im Wettbewerb mit dem Online-Handel nachhaltig attraktiv zu bleiben.

Während Kunden bis dato «Shopping-and-Browsing» liebten, ist heute daraus ein «Multi-Channel-Shopping-and-Browsing» geworden, was sich insbesondere in einer regelrechten In-

flation an Gastronomie- und erlebnisorientierten Einzelhandelskonzepten widerspiegelt. Gewinner werden bei dieser Entwicklung vor allem die A-Lagen sein. Doch auch B- oder Stadteillagen, die aus der Strasse oder dem «District» eine Marke machen, können für die Kunden langfristig attraktiv sein.

**ONLINE-HANDEL STELLT NEUE ANFORDERUNGEN AN LOGISTIK.** Nach aktuellen Studien hat der Online-Handel in Deutschland bereits einen Umsatzanteil von 16% erreicht, und die Prognosen gehen davon aus, dass sich dieser Marktanteil bis zum Jahr 2025 auf 30% steigern könnte. Dabei führen die Umsatzumverteilungen zu veränderten Vertriebsformen und stellen

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch



neue Anforderungen an Logistikimmobilien, die seit einiger Zeit auf ein hohes Interesse bei Investoren und Unternehmen stossen.

Bei der Betrachtung der aktuellen Marktsituation muss jedoch zwischen

## » Business Improvement Districts sind ein wesentliches Steuerungsinstrument zur Innenstadtentwicklung und des stationären Handels im Wettbewerb mit dem Online-Handel.«

Händlern und Logistikern – wie DHL, Hermes oder UPS – unterschieden werden. So führt der Weg für die Händler dabei von den regionalen Logistikanlagen hin zu grossen Zentrallagern. Denn dort ist die Warenvielfalt, Retourenbearbeitung und das Qualitätsmanagement gesichert. Um die für den Online-Handel charakteristischen einfachen Bestellungen- und Rücksendemöglichkeiten für den Endverbraucher zu realisieren, müssen bei ihnen jedoch die Verteilerstrukturen grundlegend angepasst werden. So setzen die Kaufströme im Internet moderne Bedingungen der Logistikzentren voraus. Diese werden überwiegend voll automatisiert betrieben und haben dementsprechend hohe Anforderungen an die gebäudetechnischen Ausstattung-

gen wie EDV-Verkabelung und Temperaturzonen usw. Zudem muss die Intra-logistik flexibel auf unterschiedliche Waren und Güter reagieren können – und das in kürzesten Zeitabständen, etwa bei Sonderaktionen. Doch dies ist nur der

erste Schritt: Von den Zentrallagern geht es weiter zu den kleineren Umschlagsplätzen, den sogenannten Hubs, die von den Logistikern betrieben werden. Diese regionalen Verteilzentren haben sich darauf spezialisiert, vielseitige Kundenquantitäten und -qualitäten parallel und schnell auf dem Weg zum Endkunden abzuwickeln.

**VERTEILERHUBS ALS WICHTIGER DREH- UND ANGELPUNKT.** Im Vergleich zu grossen Logistikzentren sind Verteilerhubs oftmals kleine Einheiten, bei denen die Ware der Händler zusammenläuft und zwischenlagert wird, um sie anschliessend zu kommissionieren und direkt an den Endverbraucher ausliefern zu können. Verteilerhubs sind geografisch in einem engmaschigen Netz und häufig in Ballungsgebieten angesiedelt, um die Wege zum Verbraucher oder stationären Einzelhandel so kurz wie möglich zu halten und eine effiziente Lieferkette zu ermöglichen. Denn nur so können Unternehmen in dieser kostensensiblen Branche

bestehen. Deswegen ist die enge Verzahnung von Handels- und Logistikunternehmen eine der grössten Herausforderungen für die Zukunft des Handels.

**HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE.** Die Immobilienbranche nimmt in diesen Transformationsprozessen eine wichtige Rolle ein. Denn die Entwicklung des Marktes legt dar, dass sich der Erfolg des Online-Handels nicht einseitig auf stationäre Handelsformate auswirkt, sondern auch massgeblich den Bereich für Logistikimmobilien beeinflusst. Während hohe Anforderungen an die Lage und den Zuschnitt der Flächen und Flexibilität in den Laufzeiten der Mietverträge die zukünftigen Herausforderungen für den Einzelhandel sind, bestimmen effiziente Strukturen und hohe technische Ausstattungen den Markt für Logistikimmobilien. Die Immobilienbranche muss sich diesen Herausforderungen stellen. ●

Dieser Beitrag ist in «AIZ – das Immobilienmagazin», 12/2014 erstmalig erschienen.



### \*ANDREAS FUCHS

Dipl.-Ing. Andreas Fuchs, Leiter Projekte & Entwicklung bei der Robert C. Spies Gewerbe und Investment GmbH & Co. KG, Bremen und Hamburg, [www.robertcspies.de](http://www.robertcspies.de)



### \*BJÖRN SUNDERMANN

Dipl.-Ing. Björn Sundermann, Leiter Projekte für den Bereich Logistik & Industrie bei der Robert C. Spies Gewerbe und Investment GmbH & Co. KG

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

**MAS Immobilienmanagement**

Start 11. Lehrgang: 2. September 2015

Info-Veranstaltung: 19. Februar 2015, 17.45 Uhr, IFZ, Zug

Konferenz

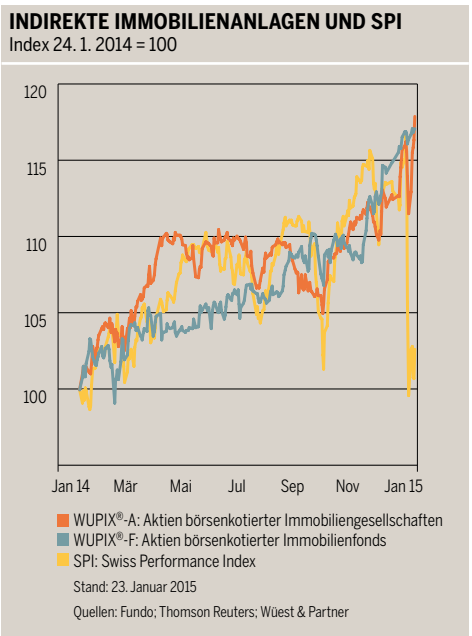
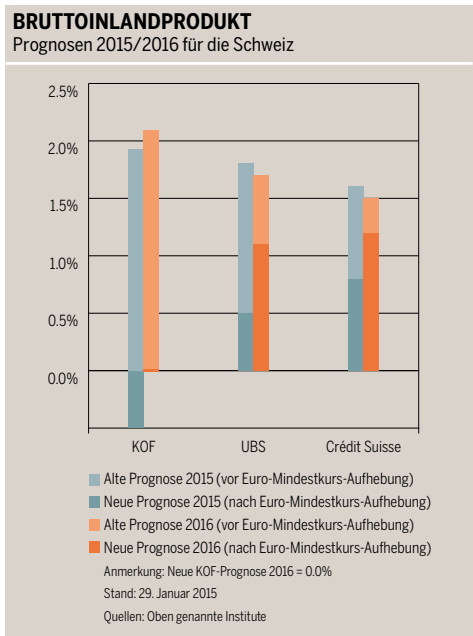
**Real Estate Asset Management**

Donnerstag, 19. März 2015

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

# Gegenläufige Vektoren

Nach dem SNB-Entscheid hat sich die Ausgangslage für die Schweizer Wirtschaft entscheidend verändert. Die Auswirkungen werden den Immobilienmarkt über die realwirtschaftliche Entwicklung wie auch über die Anlagepräferenzen erreichen, schreibt Wüst & Partner.



Dämpfer zu verkraften haben wird. In der Folge dürften weniger neue Stellen geschaffen werden – und das nicht nur in den am stärksten betroffenen Segmenten wie den Exportbetrieben, dem Detailhandel und den touristischen Unternehmen.

**NACHLASSENDE ZUWANDERUNG?** In Anbetracht dieser skizzierten Entwicklung ist mit einem Rückgang der Zuwanderung – einem der grossen Treiber auf dem Immobilienmarkt – zu rechnen. Zum einen sind gerade in jenen Wirtschaftszweigen, in denen sich die Perspektiven besonders stark eingetrübt haben, überdurchschnittlich viele Zuwanderer angestellt. Zum anderen besteht die Gefahr, dass auch Unternehmen in nicht direkt betroffenen Branchen aufgrund der zunehmenden Unsicherheit vorerst weniger neue Stellen schaffen.

Ein Rückgang der Zuwanderung hat in einem ersten Schritt Auswirkungen auf den Mietwohnungsmarkt, indem Druck auf die Mieten der inserierten Wohnungen (Angebotsmieten) entsteht. Auch zunehmende Leerstände sind in Anbetracht der zurzeit intensiven Bautätigkeit regional möglich. Betroffen sind davon insbesondere periphere Gebiete, wo in jüngster Zeit überdurchschnittlich rege gebaut wurde und zudem exportorientierte Unternehmen eine bedeutende wirtschaftliche Rolle spielen.

Sollte die Schweiz mittel- bis langfristig mit einem starken Franken zu kämpfen haben, dürfte das negative Folgen für die Löhne und die Arbeitslosigkeit haben. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern würde sinken und damit die Preise von Wohneigentumsobjekten

Die konjunkturellen Aussichten haben sich mit dem Entscheid der SNB deutlich eingetrübt.

**RED.** ●  
**EXOGENER SCHOCK.** Als die Schweizerische Nationalbank SNB am 15. Januar 2015 den Euro-Mindestkurs aufgab und das Zielband für den Dreimonats-Libor auf –1,25 bis –0,25% senkte, hat sie die Ausgangslage für die Schweizer Wirtschaft und damit auch für den hiesigen Bau- und Immobilienmarkt schlagartig verändert. Auch wenn der Mindestkurs als temporäres Instrument kommuniziert worden ist, hat zum aktuellen Zeitpunkt praktisch niemand damit gerechnet, dass diese Massnahme so unvermittelt aufgehoben wird. Dieser exogene

Schock wird – zusammen mit den Negativzinsen – spürbare Folgen haben.

**FOLGEN FÜR REALWIRTSCHAFT UND ANLAGE-MARKT.** Weil sich die Schweizer Wirtschaft vor dem Nationalbankentscheid auf einem robusten Wachstumspfad befunden hat, besteht eine realistische Chance, dass die negativen Folgen mittelfristig abgedefert werden können. Zusätzlich wirken derzeit die verbilligten Importe und der tiefe Ölpreis als Konjunkturstütze. Nichtsdestotrotz ist es sehr wahrscheinlich, dass die Schweizer Wirtschaft kurzfristig einen



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

Bei rostigen Wasserleitungen gibt's Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren. Das preisgünstige Promotec®-Rohrsanierungssystem mit gesundheitlich unbedenklicher Keramik-Polymer-Beschichtung. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch. Promotec Rohrsanierung ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen. Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

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

**Promotec**

drücken. Selbst bei den nach wie vor rekordtiefen Hypothekenzinsen könnten sich immer mehr Menschen den Wunsch nach den eigenen vier Wänden nicht mehr erfüllen.

Im Immobilienmarkt sind drei Segmente vom Entscheid der Nationalbank besonders stark betroffen:

**SEGMENT 1: FERIE- UND ZWEITWOHNUNGEN.**

In einzelnen touristischen Gebieten der Schweiz hat sich das Angebot an Zweitwohnungen stark ausgedehnt. Ob es absorbiert wird, ist zunehmend fraglich: Erstens wirken sich die verschlechterten wirtschaftlichen Perspektiven generell negativ auf die Nachfrage aus. Zweitens dürften aufgrund der nochmaligen Aufwertung des Schweizer Frankens auch ausländische Nachfrager beim Zweitwohnungskauf in der Schweiz Vorsicht walten lassen; die Ausschöpfung der Kontingente für den Zweitwohnungskauf durch Personen aus dem Ausland ist ohnehin schon seit 2008 rückläufig. Drittens ist für ausländische Eigentümer eine besonders günstige Konstellation eingetreten: Wenn sie ihre Zweitwohnungen jetzt verkaufen, können sie gleichzeitig vom langjährigen Preisanstieg und von der Aufwertung des Schweizer Frankens profitieren; es stellt sich allerdings die Frage, ob sich attraktive Anlagen für die realisierten Gewinne finden lassen.

**SEGMENT 2: WOHNIMMOBILIEN IN GRENZNÄHE.**

Unter besonderen Druck dürften Wohnimmobilien in Grenznähe geraten, da die Preise im angrenzenden Ausland aus der Optik des Schweizer Frankens schlagartig gefallen sind. Bei einem Eurokurs von einem Franken liegen die Mietpreise auf der deutschen Seite der Grenze fast 40% und die Preise für Eigentumswohnungen gar bis zu 60% unter dem Schweizer Niveau. Davon ist der Grenzraum von Basel über den Bodensee bis ins Rheintal betroffen; besonders zu schaffen machen dürfte dieser zusätzliche Druck aber den Immobilienakteuren in der Region Genf, wo die Wohnungspreise schon im letzten Jahr gesunken sind.

**SEGMENT 3: BÜRO- UND VERKAUFSFLÄCHEN.**

Im Segment der Geschäftsflächen stehen die Mietpreise bereits vielerorts unter Druck. Mit dem Entscheid der SNB dürfte dieser Trend anhalten: Einerseits werden in naher Zukunft weniger neue Stellen ge-

schaffen, infolgedessen wird die Nachfrage nach neuen Geschäftsflächen nachlassen. Andererseits werden die Schweizer Haushalte noch mehr Einkäufe im grenznahen Ausland oder über internationale Online-Kanäle tätigen – eine Entwicklung, die auf die Umsätze der Detaillisten in der Schweiz und damit auch auf die Mietpreise für Verkaufsflächen drücken wird.

**IMMOBILIEN BLEIBEN ATTRAKTIVE ANLAGEN.**

Dass Immobilienanlagen trotz dieser trüben Perspektiven nochmals an Attraktivität gewonnen haben, liegt hauptsächlich an der Senkung des Zielbands für den Dreimonats-Libor auf -1,25 bis -0,25%, welche die SNB parallel zur Aufhebung des Mindestkurses kommuniziert hat. Dieser Schritt dürfte die Immobilien als Anlageform langfristig stärken, weil Bundesobligationen keine Renditen mehr abwerfen und der Zinsspread zur risikolosen Anlage für Immobilieninvestments eine zentrale Entscheidungsgrösse ist.

Zudem lassen Anlagen wie der Aktienmarkt hohe Volatilität und damit erhöhte Risiken für die Anleger erwarten. Bei den indirekten Immobilienanlagen liess sich dieser Trend bereits unmittelbar nach dem SNB-Entscheid erkennen: Während der SPI zwischen dem 15. und dem 23. Januar 2015 um 11,3% nachgegeben hat, ist der Wupix-A (kотиerte Immobilienaktiengesellschaften) um knapp 2% gestiegen.

**INTERNATIONALE INVESTMENTS ALS ALTERNATIVE?**

Nach der Aufhebung des Euro-Mindestkurses stellt sich auch die Frage, ob internationale Immobilieninvestments nun attraktiver geworden sind. Die Beantwortung hängt von der jeweiligen Perspektive eines Immobilienanlegers ab: Bei Schweizer Akteuren spricht der aktuell starke Franken für Akquisitionen im Ausland. Ein solcher Einstieg mag vorteilhaft erscheinen, birgt aber auch Risiken: Seit 2011 hat man vielerorts eine weitere Aufwertung des Frankens für unwahrscheinlich gehalten. Und hohe Währungsschwankungen sind auch künftig jederzeit möglich. Anders sieht die Lage bei ausländischen Akteuren im Schweizer Immobilienmarkt aus. Mit dem aktuellen Wechselkurs hat der Schweizer Immobilienmarkt für sie kurzfristig weiter an Attraktivität verloren. ●

Quelle: Wüest & Partner: «Immo-Monitoring 2015/1, Winter-Update».

## VIEL KAPITAL – WENIGE PERLEN



Städte wie Birmingham (Bild) ziehen Investoren auf der Suche nach Rendite an.

● Immobilienanlagen in Kernmärkten wie London, Paris oder Berlin sind attraktiv. Das verschärft den Wettbewerb und führt zu hohen Preisen. Sekundäre Märkte wie Birmingham oder Lissabon bieten neue Chancen, aber auch Herausforderungen. Büroimmobilien in der Schweiz gelten als übersteuert. Das ergibt die Befragung von knapp 500 internationalen Immobilienexperten im Rahmen der Studie «Emerging Trends in Real Estate Europe 2015» von PwC und dem Urban Land Institute (ULI).

Das Jahr 2015 wird für Immobilienanleger in Europa ein Balanceakt. Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten bleiben Liegenschaften für Anleger aber weiterhin attraktiv. Der Markt wird von Investoren aus Europa sowie verstärkt aus Asien und Nordamerika mit Kapital regelrecht geflutet. 70% der Befragten erwarten denn auch, dass 2015 mehr Eigen- und Fremdkapital in Europas Immobilienmärkte einfließen wird.

Die hohe Nachfrage und ein zugleich limitiertes Angebot haben zu kontinuierlich steigenden Preisen in den europäischen Kernmärkten geführt. Für die grosse Mehrheit der Investoren (82%) hat die

Knappheit an geeigneten Anlageobjekten deshalb einen moderaten oder sogar starken Einfluss auf den Geschäftsgang im Jahr 2015. Als Folge des intensiven Wettbewerbs um hochwertige Immobilien in den Kernmärkten weichen Investoren vermehrt in weniger kompetitive und sich erholende Märkte aus. Die Studie hebt hier eine Reihe von Sekundärstädten wie Athen, Amsterdam oder Lissabon hervor, die im Städte-Ranking steil aufgestiegen sind. Sie wurden von der letzten Konjunkturschwäche besonders hart getroffen und bieten jetzt neue Investitionsmöglichkeiten.

Obwohl sich die Marktprognosen für Zürich gegenüber dem letzten Jahr nicht wesentlich verändert haben, fällt dieses im Städte-Ranking von Platz 7 auf 25. Der Zürcher Markt ist im europäischen Vergleich relativ klein. Nur für verhältnismässig wenige internationale Investoren sind Zürich und die Schweiz im Allgemeinen ein Zielmarkt. Insbesondere Büroimmobilien gelten als übersteuert. Gleiches gilt für Genf. Hinzu kommt, dass die Nachfrage nach kleinen Büroeinheiten zunimmt. ●

Quelle: PwC: «Emerging Trends in Real Estate – Europe 2015». Januar, 2015.

SCHWEIZ

**WEITERHIN NIEDRIGE ZINSEN**

Die Zinsen bleiben auch 2015 vorerst auf einem Rekordtief: Die 10-jährigen Festhypotheken starteten im Januar 2014 bei 2,7% und erreichten am Jahresende nach einem ungebremsten Sinkflug den historischen Tiefstwert von 1,8%. Eine ähnliche Kurve liess sich bei den 5-jährigen Festhypotheken beobachten. Zum Jahresbeginn lagen diese Zinsen bei 1,8% und erreichten mit 1,3% Ende Dezember 2014 ebenfalls einen Tiefstand. Zurzeit befinden sie sich auf dem gleichen Niveau wie die einjährigen Festhypotheken.

**SIA REVIDIERT LEISTUNGS- UND HONORARORDNUNGEN**

Die Leistungs- und Honorarordnungen des SIA, die für die Arbeitspraxis von Ingenieuren und Architekten unverzichtbar sind und die Zusammenarbeit zwischen Planern und Auftraggebern regeln, sind überarbeitet worden. Die Dokumente wurden an Neuerungen in der Baupraxis, aber

auch an geänderte Gesetze angepasst und sind seit Anfang 2015 gültig.

**ZÜRCHER WOHN-EIGENTUMSPREISE SINKEN**

Die Transaktionspreise für Wohneigentum im Kanton Zürich sind im 3. Quartal um 1,6% gesunken, wobei im Vorjahresvergleich ein Minus von 1,4% resultiert. Damit bestätigt sich die neue, langsamere Dynamik auf dem Immobilienmarkt. Neu steht der Index für die Zürcher Wohneigentumspreise (ZWEX) auf dem Stand von 267,99 Punkten (1980 Q1 = 100). Seit Ende 2012 verzeichnet der ZWEX eine Seitwärtsbewegung und widerspiegelt die Abkühlung auf dem Immobilienmarkt.



**HOMEGATE AN DER SPITZE**

Gemäss der Internet-Nutzerstatistik 2014 von Net-Metrix hat der Immobilienmarktplatz Homegate nach Massgabe

der rein numerischen Erhebungen seine Position als Nummer eins gefestigt. Homegate konnte, mitsamt der Webseiten acheter-louer.ch, alle-immobilien.ch, anzeiger.ch, immo.ch, ImmoStreet.ch und neubauprojekte.ch, übers ganze Jahr 19,5 Mio. Unique Clients und 71,6 Mio. Visits verbuchen. Auf Rang zwei folgt ImmoScout24 einschliesslich der Dienste anibis.ch, erstbezug.ch, nab-home.ch und wg-zimmer.ch mit 17,3 Mio. Unique Clients und 61,2 Mio. Visits. Weit dahinter folgt newhome.ch mit 5,0 Mio. Unique Clients und 17,0 Mio. Visits. Der Marktplatz home.ch, inzwischen ebenfalls Teil der Homegate-Familie, verzeichnete 5,1 Mio. Unique Clients und 11,4 Mio. Visits.

**ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESTIEGEN**

Die Angebotsmieten sind im Dezember um 0,44% gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 2,07%. Der Homegate-Index «Schweiz» steht bei 113,2 Punkten. Im Monatsvergleich erhöhten sich die Angebotsmieten im Kanton Zürich um 0,69% (im Jahresvergleich: 2,47%), im Kanton Luzern um 0,17% (3,62%) und im Kanton St. Gallen um 0,18% (1%).

**MEHR MIETWOHNUNGEN NACHGEFRAGT**

Laut CSL-Immobilien AG wurden von 2004 bis 2011 jedes Jahr mehr Eigentums- als Mietwohnungen gebaut. Seit 2012 überwiegen Mietwohnungen. 2014 wurden im Wirtschaftsraum Zürich rund 9000 Mietwohnungen und 5000 Eigentumswohnungen gebaut. Vor zehn Jahren wurden noch dreimal mehr Ei-

gentums- als Mietwohnungen erstellt. Die Trendwende hat mehrere Ursachen. Behördliche Regulationsmassnahmen und die Zurückhaltung der Banken bei der Vergabe von Hypotheken führen dazu, dass sich die Neubautätigkeit zum Mietmarkt verlagert. Der Markt an potenziellen Käufern von Wohneigentum ist nach zehn Jahren Boom ausgeschöpft.




**ABFLACHUNG DER WOHN-EIGENTUMSPREISE**

Gemäss dem Beratungsunternehmen Fahrländer Partner sind die Preise für Wohneigentum im 4. Quartal 2014 leicht zurückgegangen, für Eigentumswohnungen um 0,1% und für Einfamilienhäuser um 0,2%. Im mittleren Segment tendierten die Preise seitwärts, in einigen Hotspots sowie im unteren Segment gaben die Preise nach. Eher überraschend konnten Wohnungen und Häuser im gehobenen Segment um 3,4% bzw. 4,2% zulegen. Insgesamt registrierten die Marktteilnehmer 2014 den geringsten Preisanstieg seit 2002. Im Jahresvergleich resultierte für Eigentumswohnungen ein Preisanstieg von 2,9% und für Einfamilienhäuser ein solcher von 1%.

**RICS SWITZERLAND: 8 NEUE CHARTERED SURVEYORS**

Nachdem das RICS Switzerland die Prüfungsrunden 2014 abgeschlossen hat, dürfen acht Bewerber neu den Titel

ANZEIGE




CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

Weil ein CAFM-Portal einfach mehr Nutzen bringt, als eine übliche CAFM-Lösung!  
Wir zeigen Ihnen gerne den Unterschied:  
[www.campos.ch](http://www.campos.ch)



Klicken Sie sich ins Flächen-, Portfolio-, Anlagen-, Sicherheits- und Facility Management von CAMPOS:  
<https://www.campos.ch/video/flaechen>



«Chartered Surveyor» tragen. Damit sind sie offiziell Vollmitglied der Berufsorganisation und dürfen den Titel MRICS – Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors – führen. Die neuen Chartered Surveyors sind Neil Archer, Andreas Fabjan, Benjamin Grajzgrund, Alberto Havello, Ellen Hoérée, Yves Jeanrenaud, Guy Morier-Genoud und Timo Sulc.

### VSGU HEISST NEU «ENTWICKLUNG SCHWEIZ»

Mit dem neuen Namen «Entwicklung Schweiz» und einem neuen Logo präsentiert sich der VSGU, Verband Schweizerischer Generalunternehmer, ab sofort als schweizerischer Branchenverband, dessen Mitglieder einerseits Gesamtdienstleistungen im Bau- und Immobilienmarkt anbieten, andererseits aber auch bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und Position zu beziehen in Sachthemen wie Verdichtung, Ersatzneubauten, Raumplanung oder «Energie 2050».



Entwicklung Schweiz  
Développement Suisse

### DEUTSCHLAND

#### STUTTGARTER WOHNUNGEN WURDEN TEURER

Im 3. Quartal 2014 haben die Wohnungs- und Hauspreise im Grossraum Stuttgart neue Höchstwerte erreicht. Innerhalb von zwölf Monaten erhöhten sich die Preise für Apartments in Stuttgart und Umgebung um 8,48%. Bei

den Familienhäusern in der Schwabenmetropole ergab sich ein Anstieg zum Vorjahresquartal um 2,08%.

### USA

#### BOXKAMPF OHNE HANDSCHUHE

Der Immobilienmarkt in New York ist hart – für Mieter, aber auch für Makler. Derzeit arbeiten in New York mehr als 27 000 Makler. «Alle hoffen, dass sie bei einem der knapp 12 000 Käufe und Verkäufe im Jahr mitverdienen können», sagt Ryan Serhant, ein 30-jähriger Immobilienmakler. «Es ist wie Boxen ohne Handschuhe, nur dass kein Ringrichter an der Seite steht.» Es gibt einen richtigen Code für Lügen in Wohnungsanzeigen: «Gemütlich» bedeutet winzig. «Hell» heisst nicht zwangsläufig, dass Sonnenlicht durchs Fenster fällt, sondern oft nur, dass es Neon-Deckenlampen gibt. «Nur ein kleiner Fussweg von der U-Bahn» – das können auch gern zwei Kilometer Entfernung sein. Die Trickereien der Branche haben damit zu tun, dass es vergleichsweise einfach ist, Makler in New York zu werden: Man muss 18 Jahre alt sein, braucht keinen Schulabschluss, muss für etwa 160 USD einen 75-stündigen Online-Kurs belegen, dann einen Test bestehen – schon vergibt New York eine Lizenz.

### UNTERNEHMEN

#### SWISS LIFE KAUFT UBS-GEBÄUDE

Der Versicherer Swiss Life hat das UBS-Gebäude an der Rue du Rhône 8 in Genf zu einem Preis von 535 Mio. CHF erworben. Es ist die grösste Genfer Immobilientransaktion in jüngster Zeit, wie die Ta-

# Quorum

Software 



Verwaltung  
Stowe  
DMS  
Makler  
Smartphone  
Tablet  
Extranet



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

geszeitung «24 heures» berichtet. Derzeit wird die siebenstöckige Liegenschaft bis Ende Jahr 2015 saniert, die UBS investiert dem Pressebericht zufolge zwischen 50 und 100 Mio. CHF. Insgesamt bietet der Bau 18000 m<sup>2</sup> Büro-, Retail- und Lagerfläche. Die französische Bank Société Générale wird einen Teil der oberen Etagen belegen. 3000 m<sup>2</sup> Mietfläche sind noch frei.

**SPS-ANLEGER WANDELN**

Eine am 20. Januar 2015 fällig gewordene fünfjährige Wandelanleihe der Immo-

liengesellschaft Swiss Prime Site SPS über 300 Mio. CHF ist von den Anlegern zu über 90% in Namenaktien gewandelt worden. SPS führt die positive Kursentwicklung der Aktien als Grund an. Der Wandelpreis betrug 70.97 CHF je Aktie.

**DREI ARBEITET MIT JLL ZUSAMMEN**

Der Verwaltungsrat der Dual Real Estate Investment AG (DREI) hat die Firma JLL zum neuen Schätzungsexperten für das Portfolio ernannt. JLL wird somit die Bewertungen für das bevorstehende Jahresergebnis

durchführen. Nach über zehn Jahren seit den ersten Liegenschaftskäufen hat sich der Verwaltungsrat entschieden, einen Schätzerwechsel vorzunehmen. Bislang hat DREI mit Wüest & Partner zusammengearbeitet. Das Portfolio von DREI besteht hauptsächlich aus Wohnliegenschaften im Kanton Genf. Die 29 Liegenschaften wurden zwischen 2003 und 2010 gekauft und repräsentieren einen geschätzten Verkehrswert von 215 Mio. CHF.

**HEV GÖNNT SICH EIGENE LOK**

Der Hauseigentümerverband Schweiz (HEV) feiert Geburtstag: 100 Jahre alt wird die Organisation dieses Jahr. Als Geschenk hat sich der HEV eine eigene Lokomotive gegönnt, die 365 Tage lang auf dem SBB-Schiennetz durchs Land ziehen wird. Seit 100 Jahren setzt sich der HEV mit voller Zugkraft für die Förderung und Erhaltung des Grund- und Wohneigentums in der Schweiz ein. Mit einer eigenen Lok werde zum Ausdruck gebracht, dass der HEV Schweiz als Dachorganisation diese Reise weiterführe.



**ANNINGTON OFFERTE ERFOLGREICH**

Die Deutsche Annington Immobilien SE kann bei der geplanten Mehrheitsübernahme des Konkurrenten Gagfah einen Erfolg verbuchen. Nach einer Übernahmeofferte seien dem Unternehmen 74,41% al-

ler derzeit ausstehenden Gagfah-Aktien angedient worden, teilte das Unternehmen mit.

**PROJEKTE**

**«SCHNEEFALKE» IN ANDERMATT**

Mit dem Apartmenthaus «Schneefalke» entsteht im Tourismusresort Andermatt das fünfte Mehrfamilienhaus. Die 19 Wohnungen sind zwischen 24 und 169 Quadratmeter gross und kosten zwischen 0,3 und 2,5 Mio. CHF. Das Haus Schneefalke wird über einen Gastronomiebetrieb, ein Fitnesscenter mit Sauna und Dampfbad sowie eine Tiefgarage verfügen. Der Bezug der Wohnungen ist für Ende 2016 vorgesehen.



**GLATTPARK ZU EINEM DRITTEL FERTIG**

Ein Drittel der Flächen im neuen Stadtteil Glattpark sind gebaut und bezogen, ein weiteres Drittel ist zurzeit im Bau. Der Glattpark befindet sich nun in der Halbzeit der baulichen Entwicklung, und bis Mitte 2015 werden die meisten Gebäude fertiggestellt sein oder kurz vor der Eröffnung stehen.

**NEUER STADTTEIL IN CHUR GEPLANT**

Chur West soll sich nach Plänen der Stadt in den kommenden zehn Jahren zu einem

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

## Einer für alles

**Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken** für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848,  
Fax 0844 848 850,  
service@sibirgroup.ch



Ihr Partner mit Allmarken-Service www.sibirgroup.ch

Wohnquartier entwickeln. Dabei sollen Neubauten für bis zu 1 Mrd. CHF und Wohnraum für rund 6000 Personen entstehen. Die Pläne sehen eine Hochhauszone, eine breite, zentrale Strasse mit Läden und eine Mischung aus Gewerbeflächen, Wohnungen und öffentlichen Räumen vor. Das potenzielle Bauvolumen im heute eher gewerblich geprägten Stadtteil betrage 2,6 Mio. m<sup>3</sup>, teilte die Stadt Chur mit. Langfristig soll der Stadtteil eine eigene Verbindung zum Stadtzentrum erhalten.

## ST. JAKOBSHALLE WIRD MODERNISIERT

Der Grosse Rat der Stadt Basel hat Mitte Januar die Sanierung der St. Jakobshalle genehmigt. Die Veranstaltungshalle soll für 105 Mio. CHF modernisiert werden. Die Kapazität wird von 9000 auf 12 000 Personen erhöht. Damit weist die St. Jakobshalle künftig nur 1000 Plätze weniger auf als das Zürcher Hallenstadion und wird so zum direkten Konkurrenten der grössten Veranstaltungshalle der Schweiz. Die Sanierung soll noch in diesem Jahr beginnen und 2018 abgeschlossen werden.



## BEP UND STEINER ENTWICKELN ZÜRCHER MANEGG-AREAL

Die gemeinnützige Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals BEP als Eigen-

tümerin des Manegg-Areals in Zürich-Wollishofen will mit der Steiner AG als Projektentwicklerin auf dem rund 7700 m<sup>2</sup> grossen Grundstück der Genossenschaftsdruckerei GDZ AG eine gemischt genutzte Überbauung realisieren. Gemäss einer Mitteilung der beiden Unternehmen sollen 120 Wohnungen, 60 Studentenzimmer und Gewerbeflächen im Erdgeschoss entstehen. Die Steiner AG wird gemeinsam mit der BEP im 1. Halbjahr 2015 einen Studienauftrag organisieren und anschliessend ein Planungsteam mit der Ausarbeitung der Gesamtplanung beauftragen.



## PERSONEN

### PATRICK DÖBELIN IN GESCHÄFTSLEITUNG VON ISS

Anfang Januar 2015 ist Patrick Döbelin zum neuen Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG ernannt worden. Er übernimmt als Managing Director Key Accounts die Verantwortung für den weiteren Ausbau dieses Geschäftsbereichs, der auch das Bau-, Projekt- und Umzugsmanagement einschliesst. Der 35-jährige Döbelin ist ausgebildeter Wirtschaftsingenieur und seit 2007 im Bereich Key Account Management für die ISS tätig.

### MARKO VIRANT BEI SWISSHAUS

Neuer CEO beim St.Galler Unternehmen Swissshaus AG

ist Marko Virant. Beim internationalen Beratungsunternehmen ICME hat er in der Funktion des Managing Director den Schweizer Beratungsmarkt im Immobilienbereich erschlossen. Als Mitbegründer des MAS Immobilienmanagement des IFZ der Hochschule Luzern ist er zudem seit über zehn Jahren als Dozent tätig. Andrea Rutishauser, die interimistisch die Funktion des CEO bei Swissshaus übernommen hat, bleibt im Verwaltungsrat.



### NEUER PARTNER BEI WÜEST & PARTNER

Seit Anfang Januar 2015 verstärkt Karsten Jungk als Partner und Aktionär die Wüest & Partner AG. Jungk ist seit 2009 Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaft von Wüest & Partner und leitet das Berliner Büro. Karsten Jungk ist Diplom-Kaufmann und Chartered Surveyor sowie von der IHK öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Er betreut hauptsächlich institutionelle deutsche Kunden im Bereich Bewertung. Per Ende Dezember 2014 hatte Christoph Zaborowski Wüest & Partner nach 15 Jahren verlassen.

### NEUER LUZERNER KANTONSBAUMEISTER

Der Luzerner Regierungsrat hat die Leitung der Dienststel-

le Immobilien neu besetzt. Nach fast 30-jähriger Tätigkeit geht Kantonsbaumeister Urs Mahlstein im April 2015 in Pension. Sein Nachfolger wird Immobilienmanager Hans-Urs Baumann. Baumann ist Architekt, verfügt über ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft, den Fachausweis als Immobilienbewirtschafter und ein Masterstudium in Real Estate Management. Seine neue Tätigkeit als Kantonsbaumeister nimmt er Anfang Juli 2015 auf.



### POM+CONSULTING VERSTÄRKT SEIN TEAM

Die Pom+Consulting AG, ein für Immobilien tätiges Schweizer Beratungsunternehmen, erweitert sein Team in Zürich mit zwei neuen Partnern. Seit Januar 2015 ist Tanja Pohle (38) für den Bereich Business Unit Immobilien und technische Infrastrukturen verantwortlich. Der neue Partner Daniel Krebs (40) unterstützt den Bereich Nachhaltigkeit und Energiemanagement. Zudem ist er Fachexperte des Partnergremiums.



# Ihr starker Partner

1996 revolutionierte KONE die Industrie mit dem ersten maschinenraumlosen Aufzug der Welt. Seither werden die KONE Lösungen stets weiterentwickelt. Das Ergebnis: neue innovative Technologien und massgeschneiderte Dienstleistungen. Wir unterstützen Sie von der Planungsphase Ihrer Anlage über die Montage und Wartung bis hin zur Modernisierung – während des gesamten Lebenszyklus Ihres Gebäudes.

KONE - Dedicated to People Flow®.

Entdecken Sie unsere  
Aufzugslösungen:

[www.kone.ch/aufzuege](http://www.kone.ch/aufzuege)





## VERANSTALTUNGEN

## AUSWIRKUNG DES SNB-ENTSCHEIDES

Am Donnerstag, 19. März 2015 diskutieren im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich Marc Bros de Puechredon, CEO BAK Basel Economics, und Martin Neff, Chefökonom der Raiffeisen Gruppe, unter der Leitung von Moderator Beat Seeger, KPMG, am SPG Intercity Talk über «Die Auswirkungen des SNB-Entscheidung auf den Schweizer Immobilienmarkt». Die Veranstaltung beginnt um 08.00 Uhr und dauert bis 09.00 Uhr, gefolgt von einem Frühstücksbuffet, offeriert von SPG Intercity Zurich. Anmeldung bis 16. März 2015 per Mail an SPGIntercity-Talk@spgintercity.ch. Die Teilnahme ist kostenlos. Die Platzzahl ist beschränkt.

## PWC IMMOBILIEN-FORUM 2015

Am Dienstag, 3. März 2015 von 18.00 bis 19.30 Uhr lädt PwC Interessierte zum Immobilienforum 2015 ins Foliem, Sihlcity, Zürich. Auf dem Programm stehen ein «Tax Update» von Victor Meyer und das «Rechnungslegungs-Update» von Markus Schmid. Im Weiteren widmet sich das Immobilienforum dem Thema «Digital» und dessen Einfluss auf die Immobilienbranche. Die Teilnahmegebühr beträgt 100 CHF. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Detailinformationen und Anmeldung unter [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch).

## IMMOBILIEN IM VISIER DES FISKUS

• Gross ist der Appetit des Fiskus auf Schweizer Immobilien und ihre Eigentümer. Da im besten Wortsinn immobil, gibt es für sie kein Entrinnen. Wertstabil und ertragsfreudig generiert die Immobilie beträchtliches Steueraufkommen.

Sie haben ihre Traumimmobilie entdeckt und bezahlen für den Erwerb neben dem Kaufpreis auch Handänderungssteuern, Notariats- und Grundbuchgebühren. Sie bewohnen sie mit Begeisterung und entrichten auf ihren Wert jährlich Vermögenssteuern, spezielle Grundsteuern und auf den Eigenmietwert Einkommenssteuern. Da Sie neben diesem Familienheim auch noch eine Ferienwohnung besitzen, gilt dies für Sie gleich zweimal, und zwar auch für den Eigenmietwert, obwohl Sie jeweils nur ein Eigenheim aufs Mal geniessen können. Verkaufen Sie das Familienhaus, unterliegt der Wertzuwachs

## AGENDA UND LOKALTREFFEN WIPSWISS 2015

wipswiss, das Netzwerk für weibliche Führungskräfte der Immobilienbranche, plant 2015 den weiteren Ausbau des Netzwerks. Vorgesehen sind die Lancierung eines Mentoringprogramms sowie der Spezialanlass im Hotel Chedi in Andermatt am 28. August 2015. Auf der Agenda stehen weiterhin Lokaltreffen in Zürich, Bern, der Romandie und im Tessin. Die folgenden Termine sind bereits fixiert:

## Lokaltreffen in Bern, Hotel Schweizerhof

- Donnerstag, 19. März 2015
- Donnerstag, 18. Juni 2015
- Donnerstag, 22. Oktober 2015

## Lokaltreffen in Zürich, TIME Lounge

- Donnerstag, 19. März 2015
- Donnerstag, 18. Juni 2015
- Donnerstag, 22. Oktober 2015

## Lokaltreffen in Genf (Details folgen)

- Mittwoch, 25. März 2015

Um Anmeldung unter: <http://wipswiss.ch/de/veranstaltungen> wird gebeten.

der Grundstückgewinnsteuer, ausser Sie reinvestieren den Erlös in eine andere primäre Wohnimmobilie. Wiederum fallen Handänderungssteuern, Notariats- und Grundbuchgebühren an. Verschenken oder vererben Sie Ihr Feriendomizil, ist ausser beim Ehegatten und den Nachkommen die Erbschafts- oder Schenkungssteuer fällig. Und demnächst allenfalls die weit massivere Bundeserbschaftssteuer. Sind Sie zudem glücklicher Erbe von einem Stück Land, das Sie parzellieren, mit mehreren Wohneinheiten –notabene mehrwertsteuerpflichtig – bebauen und verkaufen, so können Sie steuerlich zum Liegenschaftshändler werden, und es kommen beim Verkauf zur Grundstückgewinn- und Einkommenssteuer auch noch die Sozialabgaben wie beispielsweise AHV dazu. Die Liste ist lang, die Besteuerung intensiv. Ist das noch zu rechtfertigen? Was ist politisch zu fordern? Als Pendant zur Grundstückgewinnbesteuerung ist der

Abzug von Grundstückverlusten auch für Privatpersonen zuzulassen; die Vermögenssteuer oder die Erbschafts- und Schenkungssteuer sind abzuschaffen, die Bundeserbschaftssteuer ist jedenfalls abzulehnen; und gewerbmässiger Handel mit Liegenschaften ist nur dann anzunehmen, wenn selbständiger Erwerb tatsächlich vorliegt. Die Immobilie bietet sich als Besteuerungsobjekt an, ja, aber bitte mit Mass! •

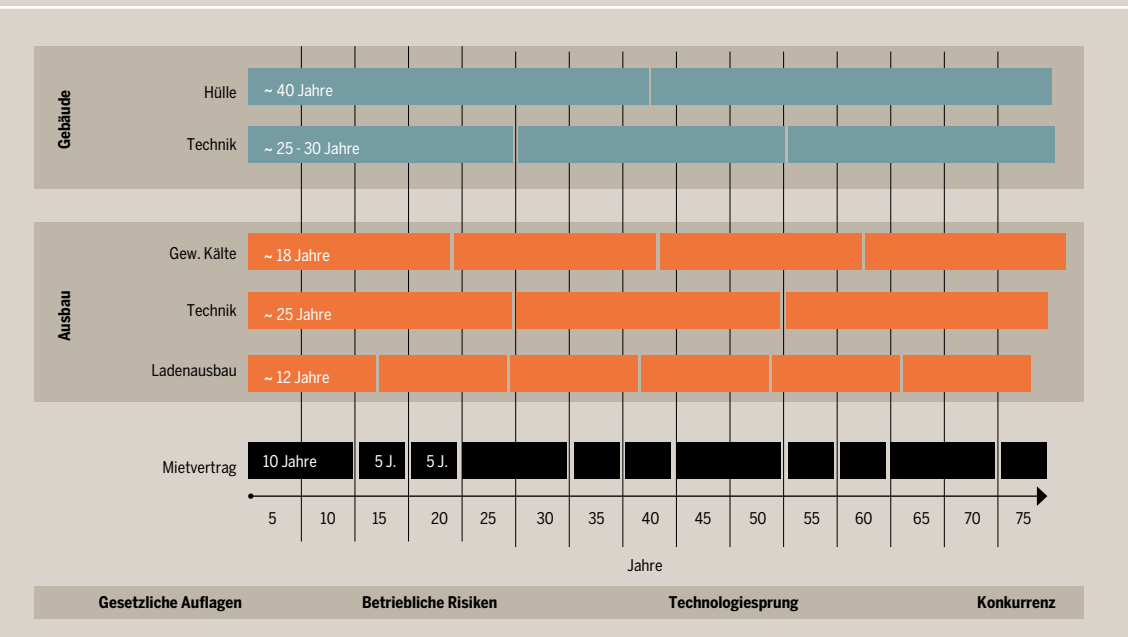
## \*DR. MAJA BAUER-BALMELLI

Die Autorin ist Steuerexpertin, Partnerin bei Tax Advisors und Vizepräsidentin von wipswiss.

# Verschiedene Erneuerungszyklen

Retail-Liegenschaften stehen in erster Linie im Dienst des Kerngeschäftes. Die Instandsetzungszyklen unterliegen nicht in erster Linie dem Lebenszyklus der Bauteile, sondern sind stark getrieben von den jeweiligen Kunden- und Marktbedürfnissen.

**INSTANDSETZUNGSZYKLEN VON RETAIL-IMMOBILIEN**  
Schematische Darstellung (Quelle: Genossenschaft Migros Ostschweiz)



Die Festlegung des optimalen Instandsetzungszyklus bei Retail-Immobilien wird in erster Linie vom Kerngeschäft, aber auch von anderen Aspekten – wie gesetzlichen Auflagen, betrieblichen Risiken usw. – bestimmt.

**ROLF TRUNINGER & SANDRA MÜLLHAUPT\*** •.....  
**KOMPLEXES PORTFOLIOMANAGEMENT.** Gute Erreichbarkeit, eine angenehme Atmosphäre sowie kurze Reaktionszeiten sind entscheidend für den Erfolg im Kerngeschäft. Das Marktumfeld im Detailhandel ist heute äusserst dynamisch. Die Haustechnik und Logistik sind meist komplex, und oft sind Drittmietler mit im Spiel. Retail-Immobilien stellen für das Portfoliomangement vielschichtige Herausforderungen.

Im Retail-Geschäft gelten heute die Immobilien als Imageträger. Der Kunde erwartet beim Betreten einer Bank einen topmodernen und optimal klimatisierten Schalterbereich. Dasselbe gilt in der Touristikbranche: ein Hotel, dessen Wellnessbereich nicht den heutigen Standards entspricht, hat es im Marktschwierig. Der Kunde eines Lebensmittelgeschäftes wiederum möchte einen

zweckmässigen Ladenbau und eine optisch schöne Präsentation der Ware vorfinden – dies alles an zentraler Lage, mit genügend verfügbaren Parkplätzen und guter ÖV-Anbindung.

**„In der Methodik liegt die Lösung der Komplexität.“**

Das Portfoliomangement von Retail-Immobilien sieht sich dementsprechend mit komplexen Fragestellungen konfrontiert: Entspricht die Lage der Verkaufsstelle den Kundenbedürfnissen? Erfüllt das Gebäude die Anforderungen einer Verkaufsstelle? Gibt es betriebliche und/oder vertragliche Risiken zu beachten? Welchen Wert haben die Immobilien, und

wie ist deren Kosteneffizienz? Wie hoch ist der Erneuerungsbedarf? Und wann ist der optimale Erneuerungszeitpunkt? Allein die Frage nach dem optimalen Erneuerungszeitpunkt – ein Puzzleteil im gesamten Portfoliomangement – gestaltet sich bei Retail-Immobilien sehr komplex und hat direkte Auswirkungen auf den unternehmerischen Erfolg. Denn Erneuerungsmassnahmen sind häufig keine wertvermehrenden Investitionen, sondern reine Kosten, die vom Finanzcontrolling berücksichtigt werden müssen. Eine systematische und methodische Planung der Erneuerungszyklen ermöglicht enorme Kosteneinsparungen.

**DAS KERNGESCHÄFT TREIBT DEN OPTIMALEN INSTANDSETZUNGSZYKLUS.** Der Zeitpunkt von Investitionen wird durch das Kerngeschäft bestimmt, aber auch finanziert. Die Festlegung des optimalen Instandsetzungszyklus bei Retail-Immobilien unterliegt einem vielschichtigen Ablauf:

- Das Gebäude selbst unterliegt einem langfristigen Erneuerungszyklus von rund 40 Jahren.
- Die Technik – sowohl Gebäudetechnik wie auch ausbauspezifische Technik –

**INTERNET STORE. CH** EINZAHLUNGSSCHEINE VIEL, VIEL GÜNSTIGER

## DIE SCHWEIZ DAS ERSTE MAL AN DER MAPIC



Swiss Circle plant auch für die Mopic 2015 eine Präsenz (Foto: Mopic 2014).



zeigen können sowie «Was wäre wenn»-Szenarien und eine risikoadjustierte Instandsetzungsplanung ermöglichen. Optimal im Bereich der Retail-Immobilien sind Applikationen, die es zulassen, die Sicht des eigenen Kerngeschäfts und der strategischen Überlegungen sowie die rechtlichen Aspekte direkt in eine Methodik einfließen zu lassen. Dank dieser Methodik können wertvolle Benchmarks gesetzt werden.

Ein Beispiel dazu aus dem Detailhandel: Eine Immobilie im Detailhandel muss verschiedene gebäudetechnische Bedürfnisse abdecken. Der Gebäudeteil für den Baumarkt hat andere bauliche Bedürfnisse zu erfüllen als der Gebäudeteil für das Restaurant, den Verkaufsraum, die Weiterbildung oder die Verwaltung. Analysiert man die Bedürfnisse dieser Gebäudeteile auf ihre Ansprüche, packt diese in Bauteile, definiert entsprechende Alterungskurven, so können diese direkt in die Gebäudediagnosen und ins Liegenschaftcontrolling einbezogen werden. Sind diese Bauteile einmal definiert, ist künftig mit diesen gleichbleibenden Daten eine konsequente und durchgängige Methode im strategischen Liegenschaftcontrolling sichergestellt.

• **Der erste Auftritt der Schweiz an der Mopic, der internationalen Messe für Detailhandelsimmobilien, war gelungen. Auf vergleichsweise kleiner, aber attraktiver Fläche präsentierte der Swiss Circle 5 Schweizer Aussteller. Auch 2015 ist wieder ein Schweizer Mopic-Stand geplant.**

der langjährigen Kundenbeziehung zwischen Swiss Circle und Reed MIDEM konnte der erstmalige Mopic-Stand an begehrter Lage in der Espace Riviera aufgestellt werden; normalerweise erhalten Messeneulinge einen weitaus weniger attraktiven Standort in der unteren Etage zugewiesen.

Wie jedes Jahr fand vom 19. bis 21. November 2014 in Cannes die Mopic statt. Dort trafen sich im Palais des Festivals Immobilienexperten, Retailer, Markenvertreter und Investoren, um Kontakte zu pflegen und Geschäfte einzufädeln. Es war viel los an dieser traditionellen Messe, das zeigt schon die Messestatistik mit insgesamt 8400 Messteilnehmern. Der Messevenanstalter Reed MIDEM feierte dieses Jahr das 20-jährige Jubiläum der Mopic mit Festivitäten und einem grossen Feuerwerk.

Die Schweizer Retailerszene wurde von den fünf Ausstellern Mobimo, SBB Immobilien, Partner Real Estate, Migros und Retailpartners vertreten. Das Engagement des Swiss Circle wurde unterstützt vom Swiss Council of Shopping Centers SCSC sowie vom Branchenmagazin Immobilien Business. Das Interesse an der Schweiz war gross; beim Swiss Circle war immer etwas los. Der Swiss-Circle-Auftritt wurde gar in der «Mopic News» porträtiert, womit die Schweizer Präsenz noch ein zusätzliches Ausrufezeichen erhalten hat.

Das Swiss-Circle-Team kennt sich im Palais des Festivals bestens aus, stellt es doch nächstes Jahr bereits zum zwanzigsten Mal an der Mipim aus. Die Mipim ist die grosse Schwester der Mopic und spricht die internationale Immobiliengemeinschaft auf allen Ebenen an. Die Mopic hat sich auf Retailimmobilien spezialisiert. Auf Grund

Spricht man mit den Standteilnehmern, so wird ein Auftritt im nächsten Jahr durchwegs begrüsst. Swiss Circle hat bei der Messeleitung bereits den Wunsch nach einer grösseren Standfläche platziert und hofft auf zusätzliche Standpartner, die sich an der Mopic 2015 präsentieren werden. (RHB) •

unterliegen mittelfristigen Zyklen: Effizienzsteigerungen und energetische Optimierungen, z. B. in der ausbauspezifischen Technik, schlagen sich im Erfolg des Kerngeschäfts umgehend nieder.

- Ein zeitgemässer und moderner Ausbau ist Basis für den Erfolg im Retail-Geschäft. Der Ausbau muss in kürzeren Abständen revitalisiert werden.
- Sind Drittmietler beteiligt, ist zudem auf die Laufzeiten der Mietverträge Rücksicht zu nehmen. Diese sind nicht automatisch synchron mit dem Instandsetzungszyklus.

**IN DER TRANSPARENZ UND METHODIK LIEGT DIE LÖSUNG DER KOMPLEXITÄT.** Ein dynamisches Bindeglied zwischen den Zielen des Retail-Geschäfts und der Umsetzung der Immobilienstrategie ist zwingend notwendig, um die nötige Transparenz im komplexen Umfeld zu erhalten. Statische Ansätze sind in diesem Umfeld unzureichend. Es braucht Liegenschaftcontrolling-Instrumente, die auf einem dynamischen DCF-Modell basieren und die notwendige Transparenz in Bezug auf erwartete Erträge, Kosten und Risiken auf-

### QUALICASA AG

QualiCasa AG bietet Dienstleistungen und Applikationen für das strategische Portfoliomangement an. Von der Gebäudediagnose über die Errechnung der zukünftigen Lebenszykluskosten bis zur Liegenschaftcontrolling-Applikation erhalten Immobilieneigentümer Führungsinstrumente, um das Portfolio von Dritten unabhängig zu führen. Die Applikationen, deren Methode wissenschaftlich geprüft und testiert ist, lassen die Definition von diversen branchenbezogenen Objekttypen zu. Die Liegenschaftcontrolling-Applikation kann in ein beliebiges unternehmensweites MIS – wie zum Beispiel immopac oder IAZI – integriert werden. Mit der Dienstleistung «Qualitätsmanagement am Bau» überprüft QualiCasa AG als unabhängige Instanz im Namen des Bauherrn die bestellte Qualität entlang des gesamten Entstehungsprozesses einer Immobilie. [www.qualicasa.ch](http://www.qualicasa.ch)



#### \*ROLF TRUNINGER

Rolf Truninger ist Gründer und Inhaber QualiCasa AG.



#### \*SANDRA MÜLLHAUPT

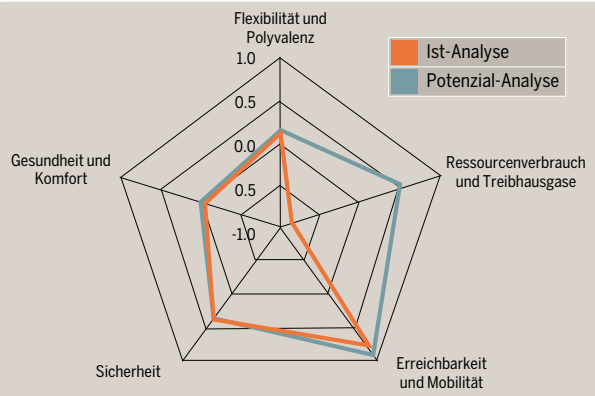
Sandra Müllhaupt ist Leiterin Kommunikation QualiCasa AG.

# Mit weniger Risiken investieren

Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit trägt zur Risikominimierung bei. Wie können Risiken und Nachhaltigkeit gemessen und entlang des Lebenszyklus integriert werden? Das war das Thema einer Veranstaltung vom CCRS und Partnern aus der Immobilienwirtschaft.

## IST- UND POTENTIALANALYSE MIT DEM ESI-INDIKATOR

Applikation unter [www.esiweb.ch](http://www.esiweb.ch). Quelle: QualiCasa in Meins und Burkhard (2014)



## PORTFOLIO-ANALYSE DER MIGROS-PENSIONSKASSE BASIEREND AUF ESI-INDIKATOR

Quelle: Migros-Pensionskasse in Meins und Burkhard (2014)



Der ESI-Indikator misst die finanzielle Nachhaltigkeit einer Immobilie aus Investitionssicht.

DR. ERIKA MEINS CHRISTIAN BÄCHINGER\* •

**RISIKEN BESSER EINSCHÄTZEN.** Viele Entscheidungen im Zusammenhang mit Immobilien sind Investitionsentscheidungen. Wie bei jeder Kapitalanlage sind dabei Rendite und Risiko zu berücksichtigen. Aber wie kann das Risiko berücksichtigt werden? Die wirtschaftliche Lage, der demografische Wandel, aber auch langfristig steigende Energiepreise oder Naturgefahren beeinflussen den Wert einer Immobilie und sind deshalb entweder eine Chance oder ein Risiko. Das Nachhaltigkeitskonzept mit seiner Langzeitperspektive ist ein taugliches Konzept für die Risikobeurteilung. Das war das Fazit einer Weiterbildungsveranstaltung, die Ende November 2014 vom CCRS an der Universität Zürich gemeinsam mit Partnern aus der Praxis organisiert wurde. Sie fand anlässlich der Veröffentlichung des gleichnamigen Buches statt. Den rund 60 Teilnehmern aus der Immobilienwirtschaft wurden Konzepte und Entscheidungsgrundlagen zum Einbezug von Nachhaltigkeit entlang des gesamten Lebenszyklus präsentiert. Die konkrete Anwendung wurde anhand von sechs Beispielen aus der Praxis illustriert.

**ESI-INDIKATOR ZEIGT NACHHALTIGKEITSRISIKEN AUF.** Rolf Truninger von QualiCasa präsentierte anhand des Beispiels eines sanierungsbedürftigen Mehrfamilienhauses in Lugano, wie der ESI-Indikator als strategische Grundlage für einen Sanierungsentscheid zugunsten des Portfoliomanagements genutzt wird. Positive Werte zeigen Chancen auf eine – im Vergleich zum Ge-

samtmarkt – positive Wertentwicklung und umgekehrt. Das Spinnendiagramm macht mit der Ist-Analyse auf einen Blick deutlich, dass bei der Liegenschaft, vor allem bei den Themen «Ressourcenverbrauch und Treibhausgase» sowie «Gesundheit und Komfort», Handlungsbedarf besteht (siehe Abbildung 1). Die Potentialanalyse zeigt, dass anlässlich der geplanten Instandsetzung gleichzeitig gezielt das Nachhaltigkeitsrisiko bedeutend verringert werden kann. Ausgehend von der IST- und Potentialanalyse hat QualiCasa dem Eigentümer, einem institutionellen Investor, konkrete Sanierungsmassnahmen anhand der BKP-Positionen empfohlen, wie beispielsweise eine kostenoptimierte Wärmedämmung, den Einbau von Sonnenkollektoren und die Nutzung des Grundwassers für Wärme und Kälte.

**GÜNSTIGE NEUBAUWOHNUNGEN OHNE RENDITEINBUSSEN.** Für Immobilien im Finanzvermögen hat der Regierungsrat von Basel-Stadt ein Konzept beschlossen, dabei sollen die drei Aspekte der Nachhaltigkeit (Ökologie, Gesellschaft und Ökonomie) im Gleichgewicht sein. Was das konkret heisst, zeigte Rolf Borner von Immobilien Basel-Stadt am Beispiel einer Arealentwicklung an innerstädtischer Lage. Hier wurden die entscheidenden Weichen bereits bei den Vorgaben des Projektwettbewerbs gestellt: Neben hohen ökologischen Anforderungen wurde das Ziel, preisgünstigen Wohnraum zu schaffen, bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit durch eine Beschränkung der Wohnflächen erreicht.

**SANIERUNG: NACHHALTIGKEIT LOHNT SICH.**

Die Pensionskasse der Zürcher Kantonalbank hat als Anlageziel im Bereich Immobilien eine Quote von nachhaltigen Immobilien von 20% und mehr. Sanierungen werden so durchgeführt, dass der Energieverbrauch nachher unter einem definierten Benchmark liegt. Wie dies bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit erreicht wird, zeigte Marcel Stieger am Beispiel der Sanierung von vier Mehrfamilienhäusern in Zürich Affoltern, die in den 1980er-Jahren gebaut worden waren. Aufgrund der komplizierten Dachgeometrie wurde auf ein komplett neues Wärmedämmverbundsystem verzichtet. Stattdessen wurden ein Erdsondenfeld und eine Wärmepumpe installiert, die den Strombedarf mittels einer neuen Fotovoltaik-Anlage generiert. Dieses Projekt orientiert sich am «ZeroEmission»-Konzept von Prof. Leibundgut. Diese Investitionsalternative erzielt mit Ausnahme eines Verkaufs die höchste Rendite für die Eigentümer, da mit der umfassenden Sanierung das bestehende Mietzinspotential erhöht und besser ausgenutzt werden kann.

**SYSTEMATISCHER EINBEZUG IM PORTFOLIO-**

**MANAGEMENT.** Bei der SUVA ist die Nachhaltigkeit mit der Anlagestrategie verankert. Beim Portfolio-Management wird für alle Liegenschaften im Portfolio standardmässig der ESI-Indikator ermittelt und systematisch in die Portfolio-/Objektstrategie integriert. Am Beispiel des Neubauprojektes FLOR in Uster zeigt Franz Fischer, wie diese Entscheidungsgrundlagen beim Inves-

# Balkone

**In Alu oder Stahl – Erlebnisraum und erhöhter Wohnkomfort.**



titionsentscheid beurteilt werden: Die Liegenschaft verfügt über eine Pelletheizung, die eine CO<sub>2</sub>-neutrale Wärmeerzeugung ermöglicht und bietet eine gute ÖV-Erschliessung, eine sehr gute Makrolage sowie eine gute Mikrolage. Dies kommt im hohen ESI-Wert von 0,5 zum Ausdruck. Damit entspricht das Projekt den Anforderungen der Anlagestrategie, und der Entscheid wurde zugunsten dieses Projektes gefällt. Auch die Migros-Pensionskasse (MPK) stützt sich im Portfolio-Management auf den ESI-Indikator, wie das Beispiel einer grafischen Auswertung des Portfolios zeigt (siehe Abbildung 2). Anhand dieser Auswertung können Immobilien mit Nachhaltigkeitsrisiken einfach identifiziert werden. Nach einer Detailanalyse leitete die MPK konkrete Massnahmen ab, wie man energetisch wirksame Sanierungen bei Immobilien mit geringer Energieeffizienz oder Verkäufe von Immobilien an schlechten Lagen realisiert. Damit konnten Risiken deutlich reduziert werden.

**BEWERTUNG: TRANSPARENT AUFBEREITETE ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGEN.** Die Swiss Valuation Standards erfordern eine qualitative Berücksichtigung der Nachhaltigkeit bei der Bewertung von Immobilien. Eine Standardbewertung beschränkt sich in der Regel nur auf wenige relevante Merkmale. Zum Zeitpunkt von Transaktionen oder Portfolio-Optimierungen benötigen Investoren oft eine detailliertere Analyse, die über eine Standardbewertung hinausgeht. Die Erfassung und Evaluierung einzelner Nachhaltigkeitsmerkmale kann in solchen Fällen am besten mit dem Ausfüllen der Nuwel-Checkliste erfolgen. Die Nuwel-Checkliste ist automatisch mit dem ESI-Indikator verlinkt und kann nach dem Erfassen des ESI-Indikators auf Knopfdruck vorausgefüllt werden. Sie erfüllt die Anforderungen einer umfangreichen Dokumentation der Nachhaltigkeit bei Bewertungen sehr gut. Marie Seiler von PwC präsentiert die Anwendung am Beispiel einer grossen Büroliegenschaft in Zürich mit Verkaufsnutzung im Erdgeschoss. Bei der bereits bestehenden Marktwertermittlung wird die Nuwel-Checkliste retrospektiv angewendet, um die Wertrelevanz bestimmter Nachhaltigkeitsmerkmale zu dokumentieren. Die Auswertung belegt, welche Nachhaltigkeitskriterien in welcher Form einen Einfluss auf die Bewertungsparameter haben. Die Auswertung veranschaulicht, dass der An-

schluss an öffentliche Verkehrsmittel, die Entfernung zu wichtigen Einrichtungen im Stadtzentrum sowie die Immissionsituation für die durchgeführte Marktwertermittlung von hoher Relevanz sind. Diese drei Kriterien werden in der Regel vom Bewerter in der Einschätzung des Diskontierungssatzes berücksichtigt. Gebäudespezifische Nachhaltigkeitsmerkmale beeinflussen die Marktmieten und die Investitionskosten. Faktoren wie Flexibilität (Raumeinteilung), technische Eigenschaften (Brandschutz, Erdbeben- und Hochwassersicherheit) sowie Umwelt- und Gesundheitsverträglichkeit der Bauprodukte wurden bei der vorgestellten Liegenschaft, insbesondere in der Einschätzung der Marktmieten berücksichtigt. Die Nuwel-Checkliste präsentierte sich für das Praxisbeispiel als sehr nützliches Tool. Besonders im aktuellen Marktumfeld, das eine hohe Qualität von Büroflächen erfordert, dient die Anwendung für Akquisitionen bzw. Devestitionen als zusätzliche Entscheidungsgrundlage. Die sechs Praxisbeispiele zeigten eindrücklich, wie Nachhaltigkeit entlang des Lebenszyklus und ohne grossen Aufwand systematisch bei Investitionsentscheidungen berücksichtigt werden kann. ●

## NEUES BUCH MIT STRATEGIEN GEGEN DEN WERTVERLUST VON IMMOBILIEN.



Viele Entscheidungen im Zusammenhang mit Immobilien sind im Kern Investitionsentscheidungen. Wie bei jeder Kapitalanlage sind dabei Rendite und Risiko als Entscheidungskriterien einzubeziehen. Zur Beurteilung der mit Immobilieninvestitionen verbundenen Risiken fehlten allerdings bis jetzt anerkannte Methoden. Ein neues Buch schafft Abhilfe und zeigt, dass das auf Langfristigkeit angelegte Nachhaltigkeitskonzept ein taugliches Mittel für die Risikobeurteilung ist; es enthält zehn Praxisbeispielen.

Erika Meins, Hans-Peter Burkhard «Nachhaltigkeit und Risiken bei Immobilieninvestitionen», Konzepte und Entscheidungsgrundlagen für die Praxis, 2014, Buchverlag Neue Zürcher Zeitung



### \*DR. ERIKA MEINS

Die Autorin leitet den Forschungsbereich «Nachhaltige Immobilien» am Center for Corporate Responsibility and Sustainability an der Universität Zürich.



### \*CHRISTIAN BÄCHINGER

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Center for Corporate Responsibility and Sustainability an der Universität Zürich.

Balkone im Aluminium-Baukastensystem, Lanz ABS120M mit MINERALIT®-Balkonbodenplatten, oder mit leicht wirkender Stahlkonstruktion, feuerverzinkt und fertig farbbeschichtet, stehen für echte Ästhetik, Stabilität und Langlebigkeit. Beide Varianten mit Geländern in allen zulässigen Ausführungsvarianten, setzen bei jedem Wohnobjekt neue gestalterische Akzente und vermitteln eine angenehme «Wohngefühl-Atmosphäre».

LANZ-Balkone – die passen!



## A. Lanz AG

Metallbau • Stahlbau • Kesselbau

Friedhofweg 40  
Postfach 486  
CH-4950 Huttwil  
T 062 962 11 44, F 062 962 33 21  
info@lanz-metallbau.ch  
www.lanz-metallbau.ch

# Digitale Immobilienvermarktung

Online-Kommunikation gewinnt zunehmend auch in der Immobilienvermarktung an Bedeutung und verändert sie in einer Dynamik, die diese Branche in der Form noch nicht erlebt hat. Wer im Netz nicht existiert, hat es zunehmend schwerer.



Vernetzte Welt: Das Zusammenspiel von verschiedenen Kommunikationsmassnahmen und Plattformen.

DENISE NICK\*

**MARKETING IM NETZ AUSBAUEN.** Immer mehr Aktivitäten und Prozesse verlagern sich ins Internet. Während Reisebüros früher die erste Anlaufstelle für Ferienbuchungen waren, so wird heute ein Grossteil der Ferien von Endkunden direkt online gesucht, gebucht und bewertet. Verlockende Angebote lassen sich via Online-Marketing schnell und einfach verbreiten, schlechte Leistungen werden gnadenlos aufgedeckt und abgemahnt. Die Buchungsprozesse sind einfach und selbsterklärend, die Preise transparent.

Etwas anders sieht es bei der Vermarktung von Wohn- und Geschäftsimmobilien aus. Immobilienexperten unterschätzen derzeit das disruptive Innovationspotenzial der Digitalisierung bei der Kommunikation mit Endkunden. Obwohl Experten aktives Immobilienmarketing im Allgemeinen als wichtig beurteilen, werden nur wenige Ressourcen geschaffen, um den digitalen Bereich aufzurüsten. Aber das wird sich bald ändern.

**INTEGRIERT KOMMUNIZIEREN HEISST DIGITAL KOMMUNIZIEREN.** Die Online-Präsenz ist das A und O einer integrierten Kommunikation. Wer online nicht existiert, existiert heute nicht. Ein Kunde durchläuft in seinem Kaufentscheid eine individuelle Customer-Journey. Diese ist von Zielgruppe zu Zielgruppe und so-

gar von Person zu Person unterschiedlich. Der Informationsprozess lässt sich nur noch bedingt steuern. Im Kauf- und Entscheidungsprozess kommt ein Kunde mit diversen Touchpoints – sowohl online als auch offline – in Berührung und bildet sich so ein Urteil über das Produkt. Heutzutage dienen Webseiten und Plattformen als digitale Showrooms. Inhaltliche Konzepte und ein Zusammenspiel von diversen Online-Marketingmassnahmen sind notwendig, um auf den unterschiedlichsten Kanälen Interessenten zu überzeugen. Reine Werbebotschaften genügen nicht mehr. Dabei sind sowohl selbst- wie auch fremdbestimmte Online-Gefässe massgebend.

**IMMOBILIEN MOBIL MACHEN.** Webseiten galten lange als einzige digitale Massnahme in der Immobilienvermarktung. Sie waren statisch und wurden nach der Online-Stellung oft nicht weiter gepflegt. Rund ein Drittel der Webseitenbesuche unserer Immobilienprojekte erfolgen über mobile Devices wie beispielsweise Smartphones oder Tablets. Die dafür notwendigen dynamischen Webseiten sind heute ein wichtiges Kommunikationsgefäss im Vermarktungsprozess. Content – also Text, Bild und Video – dienen nicht dem direkten Verkaufszweck, sondern sollten mit Geschichten und Inhalten überzeugen. Das sogenannte Content-

Marketing informiert, berät und überzeugt auf unterhaltsame Art und Weise. Ein wichtiges Kriterium bei der Entwicklung von der statischen zur dynamischen Webseite sind leistungsfähige und flexible Content-Management-Systeme (CMS).

Die Digitalisierung bringt viele Neuerungen mit sich: Virtuelle Rundgänge und Augmented Reality – computergestützte Erweiterungen der Realitätswahrnehmung – unterstützen das Vorstellungsvermögen der Zielgruppe. Und die kleinen Spielereien faszinieren und überzeugen aus technischer Sicht, auch während des Verkaufsprozesses.

**BIG DATA FÜR REAL ESTATE.** Gerade im Immobilienmarketing werden dieselben Daten auf verschiedenen Plattformen benötigt wie beispielsweise auf der eigenen Webseite und den grossen Immobilienportalen wie homegate oder immoscout24. Mittels Schnittstellen, sogenannten APIs (Application Programming Interface), können Inhalte nahtlos integriert werden. Dies bietet den Vorteil, dass Daten nicht mehrfach gepflegt, sondern von einer zentralen Stelle aus verwaltet werden können. Webseiten, die mindestens eine Schnittstelle aufweisen, nennt man «Mashup» (engl. to mash für vermischen).

Die Webseiten werden regelmässig mit neuen Daten gespeist, was ein wichtiges Kriterium in der Suchmaschinenop-

timierung (SEO/Search Engine Optimization) darstellt. Neben der SEO, also dem unbezahlten Ranking bei Google, gibt es auch bezahlte Platzierungen, die sogenannten Google Adwords (SEA/Search Engine Advertising). Der Grundgedanke von Google Adwords ist simpel: Man bezahlt für ausgewählte und eigens definierte Keywörter, bei denen man eine Textanzeige auf Google schalten möchte. Sowohl das Budget als auch die hinterlegten Daten lassen sich jederzeit selber anpassen und bestimmen. Eine effiziente Umsetzung ist in der Praxis ziemlich komplex und erfordert Fachkenntnisse sowie Partner, die das umsetzen können. Die Auswertung der gesammelten Daten braucht wiederum Expertenwissen, damit die richtigen Rückschlüsse gezogen werden können.

**KEINE ANGST VOR FREMDBESTIMMUNG.** Im Schweizer Immobilienmarkt sind Immobilienportale oft die erste Anlaufstelle im Internet. An den Marktführern der Immobilienportale führt kein Weg vorbei. Wer Erfolg haben will, muss seine Kunden langfristig begleiten, informieren und unterhalten. Dazu muss er sich auch der Social-Media-Welt stellen. Mit Facebook und Co. gibt der Vermarkter die Kontrolle über die Inhalte, die veröffentlicht werden, aus der Hand, und die Community entscheidet, was gefällt und was nicht. Im Zeitalter vom Web 3.0 können Negativkommentare nicht mehr verhindert werden. Durch geeignetes Monitoring und professionelle Reaktionen können daraus wertvolle Inputs gewonnen und die Online-Kommunikation mit der Zielgruppe angekurbelt werden.

**WORK IN PROGRESS.** Es gibt keine Standard-Digital-Strategien, die im Immobilienmarketing angewendet werden können. Vielmehr sind es massgeschneiderte Konzepte und Ideen, die zum Erfolg führen können. Was heute angesagt ist, kann beim nächsten Immobilienprojekt vielleicht schon Geschichte sein. Eines ist aber sicher: Die Dynamik der Digitalisierung nimmt weiter zu, und Fachkompetenz sollte man dort suchen, wo Experten die Nase im Wind haben, die in der digitalen Kommunikation zu Hause sind.

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



ANZEIGE

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



### VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN

Wohnungsbau | Büro-/Gewerbebau | Verkauf | Vermietung | Umnutzung

### VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

Projekt-Identity | Dokumentationen | Flyer | Inserate | Websites | Responsive Webdesign | Web-App | Objektwerbung

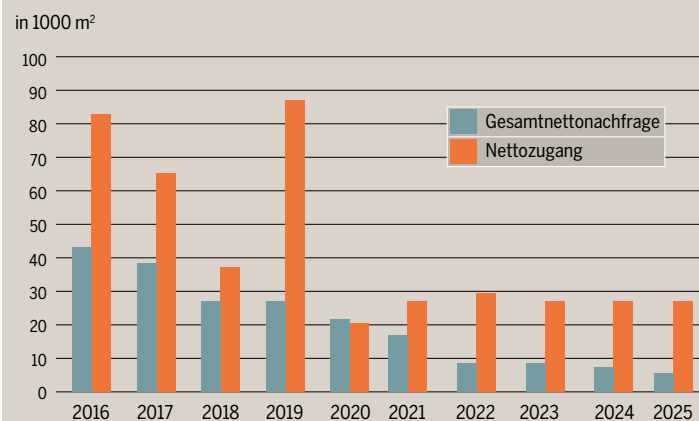


www.swissinteractive.ch

# Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Der Büromarkt Schweiz blickt in eine ungewisse Zukunft. Einer abnehmenden Wachstumsdynamik steht die deutliche Ausweitung des Angebots gegenüber. Der Markt wird sich gemäss zweier aktueller Studien auf höhere Leerstände einstellen müssen.

ANGEBOT VON UND NACHFRAGE NACH BÜROFLÄCHEN IM HAUPTSCENARIO



The Circle (Visualisierung) ist zusammen mit dem Ambassador House das Epizentrum der Marktbewegungen am Büroflächenmarkt Zürich (Jahre 2016 und 2019).

IVO CATHOMEN

**SICH ÖFFNENDE SCHERE.** «Der Büromarkt ist das Sorgenkind der Immobilienwirtschaft», sagt Martin Bernhard, Head Research von JLL Jones Lang LaSalle. Steigende Leerstände und eine weiterhin hohe Bautätigkeit geben Anlass zur Sorge, dass dem Büromarkt eine lang anhaltende Phase eines Überangebots bevorsteht. Dies umso mehr, als die jüngsten Notenbankentscheide dies- und jenseits der Grenzen den Franken stärken und die hiesige Wirtschaft bremsen. Im November waren beispielsweise die Ökonomen der UBS noch von einem BIP-Wachstum von 1,8% für das angelaufene Jahr ausgegangen. Nach der Wechselkursfreigabe korrigierten sie die Voraussage auf 0,5%. Welches Wirtschaftswachstum sich tatsächlich einstellen wird, hängt vom Einfluss der EZB-Finanzspritze auf Zinsen, Wechselkurs und Wirtschaftswachstum in der EU ab.

In der Studie «Büromarkt Schweiz 2015» geht JLL im Hauptszenario von einem kontinuierlich abnehmenden Wachstum der Beschäftigung im Raum Zürich aus. Im Durchschnitt der kommenden zehn Jahre dürfte der Zuwachs noch 0,5% pro Jahr betragen. In den Boomjahren der 2000er-Jahre waren es jeweils rund 4%. Zusammen mit der abnehmenden Zuwanderungsdynamik und einer steigenden Flächeneffizienz wird dies gemäss JLL-Prognosen am Büromarkt Zürich (Stadt und Gemeinden Kloten, Opfikon, Schlieren und Wallisellen) zu einer Zusatznachfrage von

210 000 m<sup>2</sup> bis 2025 führen. Angebotsseitig sind heute in Zürich 390 000 m<sup>2</sup> Bürofläche im Angebot. Dies entspricht einer Quote von 5,1% am Gesamtbestand. Bis Ende 2019 sind weitere 390 000 m<sup>2</sup> projektiert oder bereits im Bau. Auffallend sind dabei die «Ausreisser» in den Jahren 2016 und 2018. Dann werden voraussichtlich die Neuflächen im Ambassador House bzw. The Circle auf den Markt kommen. Bei beiden Mega-Projekten ist der Vermietungsstand noch gering. Unter dem Strich werden bis 2025 möglicherweise bis zu 438 000 m<sup>2</sup> hinzukommen, was nach der Modelrechnung in einer Angebotsquote von 7,6% münden würde. Ausschlaggebend für die tatsächliche Entwicklung sind zwei Faktoren: Beschäftigungswachstum und tatsächliche Neubautätigkeit.

» **Einige internationale Büromärkte weisen seit Jahren höhere Leerstände aus als Schweizer Standorte.»**

**VOLATILE MÄRKTE ZÜRICH UND GENÈVE.** Wie CSL Immobilien (siehe nebenstehenden Artikel) beurteilt auch JLL die Märkte Basel und Bern im Unterschied zu Zürich und Genf als relativ entspannt. Am Rheinknie und in der Bundeshauptstadt liegen die Angebotsquoten gerade einmal bei 2,2% bzw. 1,8%, sodass selbst eine teilweise markante pro-

gnostizierte Ausweitung des Angebots durch Neubauten den Markt nicht aus der Fassung bringt. In Basel sieht man der Fertigstellung der Roche-Türme entspannter entgegen als auch schon. Trotz verschiedener Hochhausprojekte – Grosspeter Tower (11 800 m<sup>2</sup> Büro), Meret-Oppenheim-Hochhaus (10 000 m<sup>2</sup>) und dem Claraturm (7500 m<sup>2</sup>) – ist der Flächenzuwachs für den freien Markt eher bescheiden. Der Markt in Bern folgt aufgrund des Bedarfs von Bund und staatsnahen Betrieben einer eigenen Dynamik und bleibt trotz Vorzeigeprojekten wie SBB-Hauptsitz, PostParc/Schanze und Post Hauptsitz/WankdorfCity behäbig. Der Genfer Markt ist von einem deutlichen Anstieg der Leerstände ab dem Jahr 2012 geprägt (Angebotsquote 2014: 4,9%). Grosse, freistehende Flächen und Projekte in der Pipeline betreffen die umliegenden, dynamischen Entwicklungsgebiete. Grösstes Einzelprojekt ist «Pont-Rouge» der SBB mit bis zu 110 000 m<sup>2</sup>.

**RENDITEN BLEIBEN TIEF.** Die Spitzenanfangsrenditen für bevorzugte Lagen von Büroimmobilien liegen gemäss JLL bei 3,2% in Zürich und 3,6% in Genf. Daran dürfte sich angesichts des gegenwärtigen Zinsumfeldes und mangels Anlagealternativen wenig ändern. Das Interesse an Objekten in C-Lagen ist weiterhin gering, zumal hier das Risiko von strukturellen Leerständen steigt. ●

Quelle: JLL (Hrsg.): Büromarkt Schweiz 2015. Zürich, 2015. [www.jll.ch](http://www.jll.ch)



# ANGEBOTSÜBERHANG AM BÜROMARKT



Die verfügbaren Büroflächen haben landesweit drastisch zugenommen. In den 20 grössten Agglomerationen der Schweiz ist 2014 die Flächenverfügbarkeit um 641 000 m<sup>2</sup> auf insgesamt 2 294 000 m<sup>2</sup> gestiegen. Dies entspricht einer Angebotsquote von 5,6% was über den Höchstwert von 2005 (5,3%) liegt, wie CSL Immobilien im soeben veröffentlichten Büromarktbericht 2015 schreibt.

Wie im Büromarktbericht 2014 prognostiziert, ist durch die Fertigstellung vieler Neubau- und Sanierungsprojekte, zusätzlich zu den freigeordneten Räumlichkeiten, eine Vielzahl an verfügbaren Flächen auf den Markt gekommen. In einzelnen Marktgebieten verdoppelte sich das Flächenangebot im Vergleich zum Vorjahr. Dies war beispielsweise in der Stadt Bern oder im Mittleren Glattal der Fall. Die Nachfrage nach Büroflächen über 3000 m<sup>2</sup> ist am Markt deutlich zurückgegangen. Nach wie vor bleiben Standort-

und räumliche Optimierungsstrategien sowie Kostensenkungen die Hauptgründe für die Flächennachfrage; nur wenige Branchen wie Pharma, Lifesciences und ICT brauchen aufgrund ihres Wachstums zusätzliche Flächen.

**Loslösung vom Euro bremst Wirtschaftswachstum.** Durch die Loslösung des Francs vom Euro wird jedoch die prognostizierte wirtschaftliche Situation ausgebremst, erste BIP-Prognosen gehen von einer Reduktion des Wachstums auf 0,5% aus. Dies wird sich hemmend auf die konjunkturelle Entwicklung und somit auch auf die Flächennachfrage auswirken. Was sich im Vorjahr schon stark bemerkbar gemacht hatte, setzte sich 2014 fort: Potenzielle Mieter treten bei der Suche nach neuen Flächen sehr unverbündelt, aber dennoch bestimmt auf. Incentives bleiben harte Verhandlungspunkte, ferner werden im Mietvertrag vermehrt «Early Breaks» gewünscht. Die zunehmende Verhandlungsdauer bei Mietverträgen ist für den Vermittler oder Eigentümer sehr

zeit- und kostenintensiv. Zudem bleibt eine Gewährleistung für den signierten Vertragsabschluss bis zum Ende unsicher.

Je nach regionalen Gegebenheiten werden sich die Büromärkte der 20 grössten Schweizer Agglomerationen in 2015 unterschiedlich entwickeln. In den Hotspots mit weiterhin reger Bautätigkeit dürfte das Angebot weiter zunehmen. Dies gilt etwa für die gesamte Region Mittleres Glattal. In den anderen Regionen ist anzunehmen, dass das Angebot vorerst auf dem Niveau bleibt. Landesweit wird sich jedoch ein Verdrängungskampf zwischen älteren Bestandesliegenschaften und Neubauobjekten bemerkbar machen.

**Entspannte Situation in Basel und Bern.** Das Flächenangebot für Büroräumlichkeiten ist 2014 im Wirtschaftsraum Basel im Vergleich zum Vorjahr um 41 000 m<sup>2</sup> auf 160 000 m<sup>2</sup> gestiegen. Die durchschnittliche Büromiete im Basler Stadtgebiet sank minim von 247 CHF auf 240 CHF pro m<sup>2</sup> und Jahr netto. Die gerin-

ge Bautätigkeit der letzten Jahre hat dazu geführt, dass das Angebot von Flächen ab 1000 m<sup>2</sup> innerhalb der Stadt Basel zurzeit sehr begrenzt ist.

Das verfügbare Büroflächenangebot ist im Wirtschaftsraum Bern innert Jahresfrist um 63 000 m<sup>2</sup> auf 112 000 m<sup>2</sup> gestiegen. Das entspricht einer aktuellen Angebotsquote von 4,7%. Gleichzeitig sind die durchschnittlichen Mietpreise im Wirtschaftsraum Bern sowie in der Stadt Bern leicht auf 213 bzw. 227 CHF pro m<sup>2</sup> und Jahr gestiegen. ●

Quelle: CSL Immobilien (Hrsg.): «Büromarktbericht 2015», Zürich, 2015. [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)

## KAPITALWERT STATT ANFANGSRENDITE?

JLL stellt in der aktuellen Studie die Bedeutung und den Aussagegehalt der Anfangsrendite einer Immobilieninvestition in Frage und präsentiert mit dem Kapitalwert eine mögliche Alternative. Die Anfangsrendite sei aufgrund ihrer statischen Natur unter Umständen irreführend. Namentlich dann, wenn die Einkommensströme grössere Veränderungen erfahren. Weist beispielsweise eine Liegenschaft ein hohes Mietzinspotenzial auf, wird die Anfangsrendite zu tief ausgewiesen.

Der Ansatz von JLL geht dahin, die Anfangsrendite mit einem Indikator zu ergänzen, der unabhängiger von der aktuellen Mietsituation ist. Ein solcher ist nach dem Dafürhalten des JLL-Research der kapitalisierte Wert aller künftigen Zahlungsströme pro Quadratmeter (siehe Tabelle).

Durchschnittliche Büro-Kapitalwerte (CHF pro m<sup>2</sup>)

	Prime	A-Lage	B-Lage	C-Lage
Zürich	23 250	14 500	7 500	3 750
Genf	23 250	15 000	8 000	4 000
Bern	9 000	7 250	5 500	3 250
Lausanne	11 500	7 500	5 500	3 500
Basel	10 000	7 250	5 500	4 000

**Dürnten**

Weitere Eigenheime:  
Altstätten-SG  
Gais-AR  
Wattwil-SG

WOHNEN IM  
**Schuepispquetli**

EIGENTUMSWOHNUNGEN AN DER HOFWEIDSTR. 1, 3 & 5  
(angrenzend an die Schneehaldenstrasse)

**Wohnen im Züri-Oberland.** Die Relesta AG erstellt angrenzend an den Dorfkern von Dürnten die Wohnüberbauung «Schuepispquetli». Realisiert werden drei Mehrfamilienhäuser mit 17 Eigentumswohnungen im Minergiestandard. Bevorzugen Sie das Wohnen in einer ländlichen Gemeinde und schätzen Sie trotzdem eine gute Infrastruktur in der Nähe? Legen Sie Wert auf originelle Grundrisse und einen hochwertigen Ausbaustandard? Dann erfüllen Sie sich Ihren Wohntraum im «Schuepispquetli». Interessiert? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

**3½-Zi. bis 5½-Zi.-Wohnungen**, NWF ~103-141 m<sup>2</sup>, ab CHF 665'000  
**3½-Zi.-Dachwohnungen**, NWF ~121 m<sup>2</sup>, ab CHF 785'000

Balkone ~15 m<sup>2</sup>, Gartenflächen in den EGs, ~64 bis 145 m<sup>2</sup>

**SVIT-IMMOBILIENMESSE ZÜRICH**  
13.-15. März 2015 • Standnr. 27

RELESTA AG • Immobilienverkauf • 9524 Zuzwil • Tel. 071 945 00 45 • Amedeo Gallo 079 690 89 00 • [www.relesta.ch](http://www.relesta.ch)

# 2014 im Sachen- und Bodenrecht

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2014 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur.



Raumplanungsgesetz: Der Bundesrat hat beschlossen, dass die Kantone nur noch Bauzonenreserven für 15 Jahre festlegen dürfen.

PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI\* ●

## I. GESETZGEBUNG

### 1. Zweitwohnungen

Am 19. Februar 2014 hat der Bundesrat dem Parlament die Botschaft zum Bundesgesetz über Zweitwohnungen unterbreitet<sup>1</sup>. In diesem Gesetzesentwurf werden die Vorgaben von Art. 75b BV in erster Linie dadurch umgesetzt, dass in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% keine neuen Zweitwohnungen mehr bewilligt werden dürfen. Zulässig sind jedoch drei Möglichkeiten: die Erstellung von Erstwohnungen (1), von den Erstwohnungen gleichgestellten Wohnungen wie beispielsweise Wohnungen zu Ausbildungs- und Erwerbszwecken (2) sowie von Wohnungen, die touristisch bewirtschaftet werden (3). Für altrechtliche Wohnungen, d.h. Wohnungen, die am 11. März 2012 schon bestanden oder rechtskräftig bewilligt waren, wird festgelegt, dass diese frei umgenutzt werden dürfen. Sollen sie erweitert werden, sodass neue Hauptnutzungsflächen für das Wohnen geschaffen werden, so müssen sie jedoch als Erstwohnungen oder als touristisch bewirtschaftete Wohnungen deklariert werden. Zudem ist wiederum vorgesehen, dass eine von der Baubewilligungsbehörde verfügte Nutzungsbeschränkung im Grundbuch anzumerken ist (Art. 7 Abs. 4 Entwurf des Zweitwohnungsgesetzes).

Die Beratungen im Parlament wurden in der Herbstsession 2014 im Ständerat abgeschlossen. Das Geschäft geht nun an den Nationalrat.

### 2. Stockwerkeigentum: 50 Jahre

Am 1. Januar 1965 wurden die Bestimmungen über das Stockwerkeigentum in das ZGB aufgenommen und in Kraft gesetzt. Das Stockwerkeigentum ist heute etabliert und prägt die Wohnsituation vieler Menschen in der Schweiz. Nach 50 Jahren ist jedoch der Zeitpunkt gekommen, um die bestehende Gesetzgebung zu überprüfen. Nationalrat Andrea Caroni (FDP, Appenzell-Ausserrhoden) hat deshalb am 25. September 2014 ein Postulat eingereicht<sup>2</sup>, wonach er den Bundesrat beauftragt, zu prüfen und in einem Bericht darzulegen, inwiefern im Stockwerkeigentum (Art. 712a ff. ZGB) 50 Jahre seit der Einführung Anpassungsbedarf besteht. Die Beratung dieses Vorstosses im Parlament steht noch aus.

### 3. Raumplanungsgesetz

Der Bundesrat hat zwei Änderungen des Raumplanungsgesetzes auf den 1. Mai 2014 in Kraft gesetzt<sup>3</sup>, und zwar zusammen mit der entsprechenden Anpassung der Raumplanungsverordnung<sup>4</sup>.

Einerseits geht es darum, dass die Kantone nur noch Bauzonenreserven für 15

Jahre festlegen dürfen, wobei überdimensionierte Bauzonen zu reduzieren sind (neuArt. 15 Abs. 1 und 2 RPG). Zudem wurde festgehalten, dass mindestens 20% der Wertsteigerung abgeschöpft werden soll, welche ein Grundstück nach seiner Einzonung erfährt (neuArt. 5 Abs. 1<sup>bis</sup> RPG).

Andererseits geht es um die Erleichterung bei der Haltung von Sport- und Freizeitpferden in der Landwirtschaftszone. Neu wird nicht mehr zwischen der Haltung eigener und fremder Pferde unterschieden. Auch im Bereich der hobbymäßigen Pferdehaltung wurden verschiedene Erleichterungen beschlossen, welche auch der übrigen Hobbytierhaltung zugutekommen<sup>5</sup>.

### 4. Umweltschutzgesetz

Am 22. März 2013 hat das Eidgenössische Parlament eine Änderung des Bundesgesetzes über den Umweltschutz (Umweltschutzgesetz / USG / SR 814.01) beschlossen<sup>6</sup>, welche am 1. Juli 2014 in Kraft getreten ist<sup>7</sup>.

Die Veräusserung oder die Teilung eines Grundstücks, auf dem sich ein im Kataster der belasteten Standorte eingetragener Standort befindet, bedarf neuerdings der Bewilligung der kantonalen Behörde (Art. 32d<sup>bis</sup> USG). Für gewisse Fälle wurde eine generelle Bewilligung erteilt (vgl. die Allgemeinverfügung des Bundesam-

tes für Verkehr vom 22.7.2014 = Bundesblatt 2014 S. 5701). Die Tatsache, dass ein Grundstück in diesem Kataster eingetragen ist, kann durch die kantonale Behörde im Grundbuch angemerkt werden (Art. 32d<sup>bis</sup> Abs. 4 USG).

Gestützt auf eine parlamentarische Initiative wurde die Frist für die Sanierung belasteter Standorte neu festgelegt<sup>8</sup>. Es geht hier um die Verlängerung der Frist für die Gewährung von Bundesbeiträgen zur Untersuchung, Überwachung und Sanierung von belasteten Standorten. Die Gesetzesänderung wurde am 26. September 2014 beschlossen<sup>9</sup>. Der Bundesrat wird nach Ablauf der Referendumsfrist (15. Januar 2015) die Inkraftsetzung beschliessen.

### 5. Ausländerbestimmungen: Lex Koller

Der Verzicht auf die Aufhebung des Bundesgesetzes über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland wurde vom Nationalrat am 7. Mai 2014 und vom Ständerat am 26. November 2014 beschlossen. Die Lex Koller bleibt somit weiterhin in Kraft.

Am 27. September 2013 hat Nationalrätin Jacqueline Badran (SP, Zürich) zwei Motionen eingereicht zur Verschärfung der Lex Koller. Einerseits sollen betrieblich genutzte Immobilien wieder unter die Bewilligungspflicht der Lex Koller fallen<sup>10</sup> und andererseits soll die Privilegierung des Erwerbs von Anteilen an Immobilienfonds und börsenkotierten Immobiliengesellschaften aufgehoben werden<sup>11</sup>. Der Nationalrat hat am 13. Dezember 2013 die Motionen angenommen. Der Ständerat hat am 2. Juni 2014 die Motionen abgelehnt, sodass diesen keine weitere Folge gegeben wird.

## II. RECHTSPRECHUNG

### 1. Miteigentum: Nutzungs- und Verwaltungsordnung

Die Miteigentümer können eine von den gesetzlichen Bestimmungen abweichende Nutzungs- und Verwaltungsordnung vereinbaren und darin vorsehen, dass diese mit Zustimmung der Mehrheit aller Miteigentümer geändert werden kann (Art. 647 Abs. 1 ZGB), wobei eine Änderung von Bestimmungen über die Zuteilung ausschliesslicher Nutzungsrechte der Zustimmung der direkt betroffenen Miteigentümer bedarf (Art. 647 Abs. 1<sup>bis</sup> ZGB).

Diese Bestimmung ist erst seit dem 1. Januar 2012 in Kraft. Bis zu diesem Zeitpunkt bedurfte nicht nur die Vereinbarung, sondern auch jede Abänderung der Zustimmung sämtlicher Miteigentümer (BGE 103 Ib 76 = Praxis 1977 Nr. 114 = ZBGR 1980 S. 379).

Im vorliegenden Fall wurde im Jahre 1989 eine Nutzungs- und Verwaltungsordnung vereinbart, wobei festgehalten wurde, dass diese durch eine 3/5-Mehrheit der Miteigentümer abgeändert werden kann.

Am 23. April 2012 beschlossen die Miteigentümer mit einem Stimmenverhältnis von 4:1 verschiedene Änderungen dieser Verordnung. Es stellte sich die Frage, ob ein einstimmiger Beschluss für die Abänderung der Verordnung erforderlich sei oder ob der Mehrheitsbeschluss genüge. Konkret musste geprüft werden, ob der im Jahre 1989 eingeführte Mehrheitsbeschluss gültig sei. Massgebend für die Beurteilung der Widerrechtlichkeit ist der Zeitpunkt, in welchem die Nutzungs- und Verwaltungsordnung vereinbart wurde, somit das Jahr 1989. Damals war es nicht möglich, einen Mehrheitsbeschluss zu vereinbaren. Die Bestimmung ist somit widerrechtlich. Auch wenn die fragliche Bestimmung im Zeitpunkt der Beurteilung (im Jahr 2013) nicht mehr rechtswidrig ist, weil das Verbot weggefallen ist, so bleibt es bei der Nichtigkeit der Bestimmung.

Der Beschluss der Miteigentümer stützte sich auf eine nichtige Vertragsklausel. Der Beschluss wurde somit nicht rechtsgültig gefasst, sodass die Anmerkung im Grundbuch nicht vorgenommen werden konnte. Der Grundbuchverwalter hat deshalb zu Recht den diesbezüglichen Antrag abgewiesen (Urteil Nr. 5A\_380/2013 des Bundesgerichts vom 19.3.2014 = BN 2014 S. 429).

### 2. Dienstbarkeit: Löschung

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnete Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechtigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise abgelöst werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

In einem konkreten Fall darf gemäss einer Dienstbarkeit auf dem belasteten

Grundstück einzig ein Einfamilienhaus (en français: une villa) gebaut werden, welches eine bestimmte Höhenkote nicht überschreiten darf.

Der belastete Grundeigentümer möchte jedoch ein Gebäude mit drei Stockwerken mit insgesamt sechs 4-Zimmer-Wohnungen und einer unterirdischen Autoeinstellhalle für sieben Autos und für neun Zweiräder erstellen, was nach öffentlichem Recht zulässig ist.

Eine Löschung der Dienstbarkeit ist in einem solchen Fall gemäss Art. 736 ZGB nicht möglich, selbst dann nicht, wenn der Eigentümer des belasteten Grundstücks dem Eigentümer des berechtigten Grundstücks eine Entschädigung anbietet (Urteil Nr. 5A\_340/2013 des Bundesgerichts vom 27.8.2013 = Paul-Henri Steinauer in Bau-recht 2014 S. 137).

### 3. Dienstbarkeit: Bauverbot, Auslegung

Ein Teil eines Grundstücks im Kanton Wallis ist mit einem Bauverbot (als Dienstbarkeit) belastet. Der Eigentümer dieses belasteten Grundstücks möchte in der Bauverbotszone einen Parkplatz erstellen und hierfür eine Stützmauer mit 20 cm Breite und einer Höhe zwischen 1,2 m und 1,5 m errichten, hinter welcher das abfallende Terrain eben aufgefüllt und geteert werden soll.

Konkret lautet der Wortlaut der Dienstbarkeit, dass das Grundstück nur im Ausmass von 17 Metern (von der nördlichen Grenzlinie aus nach Süden gemessen) überbaut werden kann. Zudem wurde festgehalten, dass der restliche Boden dieses Grundstücks nicht überbaut werden darf.

Die Auslegung durch das Bundesgericht hat ergeben, dass es sich beim beabsichtigten Bauprojekt nicht bloss um die Umgestaltung von Teilflächen handelt, wie etwa bei der Asphaltierung des Vorplatzes eines Hauses, sondern um die Nutzung des Grundstücks als solches, sodass nach dem objektivierten Vertragsinhalt von einem gänzlichen Bauverbot ausgegangen wurde. Das Bauprojekt konnte somit aus privatrechtlichen Gründen nicht realisiert werden (Urteil Nr. 5A\_599/2013 des Bundesgerichts vom 14.4.2014).

### 4. Wohnrecht: Ausübung durch Familienangehörige

Der Wohnrechtsberechtigte darf, falls das Wohnrecht nicht ausdrücklich auf seine

Person beschränkt ist, seine Familienangehörigen und Hausgenossen zu sich in die Wohnung aufnehmen (Art. 777 Abs. 2 ZGB) und diese auch dann dort wohnen lassen, wenn er selbst nicht ständig anwesend ist.

Im vorliegenden Fall bewohnte die Wohnrechtsberechtigte zusammen mit einem Familienangehörigen die Wohnung. Nach dem Tod der Wohnrechtsberechtigten geht das Wohnrecht unter (Art. 776 Abs. 2 ZGB sowie Art. 776 Abs. 3 ZGB in Verbindung mit Art. 749 Abs. 1 ZGB), sodass es im Grundbuch zu löschen ist. Personen, welche die Wohnrechtsberechtigte bei sich aufnimmt, haben kein selbständiges Wohnrecht. Wenn das Wohnrecht untergeht, kann der Eigentümer deren Wegzug verlangen (Urteil Nr. 5A\_710/2013 des Bundesgerichts vom 17.2.2014 = Bernhard Eymann in «ius.focus» 2014 Heft 4 S. 3).

##### 5. Schuldbrief als Rechtsöffnungstitel: Drittpfand

Beim Drittpfandverhältnis sind der Schuldner der Grundpfandforderung und der Eigentümer des verpfändeten Grundstücks nicht identisch (vgl. für die Grundpfandverschreibung Art. 824 Abs. 2 ZGB bzw. für den Schuldbrief Art. 844 Abs. 1 ZGB).

Im Rahmen einer Grundpfandverwertung bildet ein Papier-Schuldbrief als öffentliche Urkunde (Art. 9 ZGB) einen Rechtsöffnungstitel gemäss Art. 82 Abs. 1 SchKG (provisorische Rechtsöffnung) für das Grundpfandrecht. Dies gilt auch beim Drittpfandrecht. Für die Grundpfandforderung ist eine separate schriftliche Schuldanerkennung des Schuldners als Grundlage für die provisorische Rechtsöffnung notwendig, da der Schuldner auf dem Titel (Schuldbrief) nicht aufgeführt ist (Urteil Nr. 5A\_888/2012 des Bundesgerichts vom 31.12.2013 = BGE 140 III 36 = Andreas Güngerich/Anita Buri in «ius.focus» 2014 Heft 1 S. 24).

Die Angabe des Schuldners im Schuldbrief gehört nicht zum notwendigen Inhalt des Papier-Schuldbriefs (BGE 129 III 12 = Praxis 2003 Nr. 89 = ZBGR 2003 S. 387 = Jörg Schmid in Baurecht 2003 S. 170 Nr. 438).

Für die Ausstellung des Schuldbriefes gilt die Bestimmung von Art. 144 GBV (bis Ende 2011: Art. 53 aGBV). Gemäss dieser

Vorschrift ist nicht vorgesehen, dass der erste Schuldner auf dem Schuldbrief aufgeführt werden muss. Man geht davon aus, dass die Schuldanerkennung des Schuldners im Begründungsakt enthalten ist. Zudem ist es gemäss einem Urteil des Bundesgerichts vom 27.9.1973 (BGE 99 Ib 430 = ZBGR 1975 S. 222) nicht nötig, dass der jeweilige Schuldner im Titel nachgeführt wird (vgl. dazu Hans Leemann, Berner Kommentar, Note 24 zu Art. 874 ZGB; Roland Pfäffli in «recht» 1994 S. 267). Der jeweilige Schuldner ist somit weder im Grundbuch noch im Pfandtitel ersichtlich.

Grundbuch und Schuldbrief bieten dem Erwerber des Titels bloss die Garantie dafür, dass überhaupt ein Schuldner vorhanden ist, nicht aber dafür, wer Schuldner des Titels ist (vgl. auch BGE 68 II 84 = Praxis 1942 Nr. 58). Sofern eine Schuldübernahme bei der Veräusserung eines Grundstücks stattfindet (vgl. Art. 832 Abs. 2, Art. 834 und Art. 845 ZGB), ist diese aus dem Titel nicht ersichtlich; sie bedarf auch keiner Eintragung im Grundbuch. Der Grundbuchverwalter ist nicht verpflichtet, an Stelle des früheren Eigentümers des Grundstücks den Erwerber als Schuldner im Schuldbrief einzutragen. Hingegen darf die Angabe des Gläubigers im Pfandtitel nicht fehlen (vgl. zum Ganzen auch Roland Pfäffli in Jusletter vom 12.1.2004).

##### 6. Bauhandwerkerpfandrecht: Hilfeleistung durch das Gericht

A und B sind Miteigentümer zu je 1/2 eines Grundstücks im Kanton Schaffhausen, auf welchem Werkvertragsarbeiten durch eine Unternehmerin verrichtet wurden. Da die Rechnung für diese Arbeiten nicht bezahlt wurde, stellte die Unternehmerin, vertreten durch ihren Anwalt, beim Gericht ein Gesuch um vorläufige Eintragung eines Bauhandwerkerpfandrechts als Vormerkung im Grundbuch. Das Gesuch richtete sich einzig gegen A als Grundeigentümer. Das Gericht nahm Rücksprache mit dem Anwalt der Unternehmerin hinsichtlich der Passivlegitimation, was zur Folge hatte, dass (innerhalb der Viermonatsfrist gemäss Art. 839 Abs. 2 ZGB) telefonisch vereinbart wurde, das Gesuch auf B auszudehnen.

Eine solche Hilfeleistung durch das Gericht verletzt die Bestimmungen von Art. 30 Abs. 1 BV bzw. Art. 6 Ziffer 1 EMRK. Eine Kontaktaufnahme mit der Gesuchstel-

lerin rechtfertigt sich (gemäss Bundesgericht) umso weniger, als diese anwaltlich vertreten war (Urteil Nr. 5A\_462/2013 des Bundesgerichts vom 12.11.2013 = Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozessrecht, SZP 2014 S. 203 = Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozess- und Zwangsvollstreckungsrecht, ZZZ 2013 S. 214).

Der ungekrönte Grossmeister des Bauhandwerkerpfandrechts (Professor Dr. iur. Rainer Schumacher, Kirchdorf AG) hat dieses Vorgehen als «weit verbreitete Unsitte» bezeichnet, welche durch das vorliegende Urteil hoffentlich endgültig gestoppt wurde (Rainer Schumacher in Baurecht 2014 S. 164 Nr. 284). Er verglich die Hilfeleistung des Gerichts mit der «Hand Gottes» von Diego Armando Maradona, welcher am 22. Juni 1986 bei der Fussballweltmeisterschaft in Mexiko ein irreguläres Tor erzielte, das jedoch vom Schiedsrichter als gültiges Kopfballtor gewertet wurde.

Mit der eigenständigen Verbesserung des Gesuchs verletzt das Gericht den Verhandlungsgrundsatz (Art. 55 Abs. 1 ZPO) und die Dispositionsmaxime (Art. 58 Abs. 1 ZPO). Das Gericht darf nicht einseitig Partei zu Gunsten der Unternehmerin und indirekt zu Gunsten ihres Rechtsanwalts nehmen (vgl. dazu ausführlich Rainer Schumacher, Bauhandwerkerpfandrechte: Besondere Herausforderungen an die Anwaltschaft, Anwaltsrevue 2014 S. 103 ff.).

##### 7. Öffentlichkeit des Grundbuchs

Wer ein Interesse glaubhaft macht, hat Anspruch darauf, dass ihm Einsicht in das Grundbuch gewährt oder dass ihm daraus ein Auszug erstellt wird (Art. 970 Abs. 1 ZGB). Ohne ein solches Interesse kann jede Person Auskunft über gewisse Daten des Hauptbuchs verlangen (Art. 970 Abs. 2 ZGB; Art. 26 GBV).

Im vorliegenden Fall waren die Geschwister A, B und C Gesamteigentümer (Erbengemeinschaft) eines Grundstücks. Im Jahr 1993 wurde B in einer Erbteilung das Grundstück zugewiesen (ohne Vereinbarung eines Gewinnanteilsrechts zu Gunsten der Miterben bei einer nachfolgenden Veräusserung).

Im Jahr 2012 verkaufte B das Grundstück. A ersuchte das Grundbuchamt um Bekanntgabe des Kaufpreises für dieses Grundstück. In einem solchen Fall liegt kein schutzwürdiges Interesse im Sinne von Art. 970 Abs. 1 ZGB für die Einsicht-

nahme ins Grundbuch vor. Das Interesse des Grundeigentümers der veräußerten Liegenschaft am Schutz seiner privaten Verhältnisse ist stärker zu gewichten als das Interesse des Beschwerdeführers an der Kenntnis des vereinbarten Kaufpreises. Der Grundbuchverwalter hat deshalb zu Recht die Kaufpreisangabe verweigert (Urteil Nr. 5A\_152/2014 des Bundesgerichts vom 18.3.2014 = BN 2014 S. 419 = Karina Eggermann, Die Öffentlichkeit des Grundbuchs und ihre Grenzen, BN 2014 S. 423 = Rahel Nedi in «ius.focus» 2014 Heft 6 S. 3).

#### 8. Eintragungsbewilligung: Widerruf

Am 30. November 2012 wurden ein Dienstbarkeitsvertrag und ein Kaufvertrag beim Grundbuchamt angemeldet. Vor der Grundbuchanmeldung (am 29.

November 2012) hat der Rechtsvertreter des verfügenden Grundeigentümers die Eintragungsbewilligung für den Dienstbarkeitsvertrag bzw. für den Kaufvertrag gegenüber dem Grundbuchamt widerrufen. Der Grundbuchverwalter hat deshalb zu Recht die Anmeldung der beiden Verträge abgewiesen, da das Verfügungsrecht (Art. 965 ZGB) nicht gegeben war (Urteil Nr. 5A\_454/2013 und Nr. 5A\_455/2013 des Bundesgerichts vom 16.10.2013 = Jörg Schmid/Dominic Buttliger in Bau-recht 2014 S. 133).

#### 9. Ausländerbestimmungen: Grundstückerwerb

Der Erwerb von Grundstücken in der Schweiz durch Personen im Ausland bedarf grundsätzlich einer Bewilligung. Keiner Bewilligung bedürfen allerdings ausländische gesetzliche Erben (im Sinne des

schweizerischen Rechts) im Rahmen eines Erbgangs (Art. 7 lit. a BewG).

Im konkreten Fall musste beurteilt werden, ob die Auslieferung eines Vermächtnisses (Ferienhaus im Kanton Waadt) an den Sohn des Erblassers (englischer Staatsangehöriger) einer Bewilligung bedarf, ob schon dieser bereits Eigentümer eines Ferienhauses im Kanton Waadt war.

Die Tatsache, dass der Vermächtnisnehmer bereits Eigentümer eines Grundstücks in der Schweiz ist, spielt im Verhältnis zu Art. 7 lit. a BewG keine Rolle. Das Bundesgericht kommt zum Schluss, dass im vorliegenden Fall der Erwerb durch ein Vermächtnis durch einen gesetzlichen Erben (im Sinne des schweizerischen Rechts) ohne Bewilligung erfolgen kann. Die von der Vorinstanz verfügte Auflage (Pflicht zur Veräußerung des Grundstücks inner-



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  
110 Seiten, A5 broschiert  
**48 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)**

Immobilienrecht  
**Die Verhandlung von Geschäftsmietverträgen**

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 | Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»**

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

Die Miete von Geschäftsräumlichkeiten ist für Unternehmen eine strategisch wichtige Angelegenheit. Die vorliegende Publikation liefert eine Auslegeordnung der wichtigsten Punkte, die jeder Praktiker bei der Verhandlung von Geschäftsmietverträgen beachten sollte, sowie eine ausführliche Vertragsvorlage mit Varianten.

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

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli, langjähriger Grundbuchverwalter in Thun, Autor, Initiator des papierlosen Registerschuldbriefs, erläutert und kommentiert in der Publikation die aktuellen Gesetzesänderungen, die jüngste Rechtsprechung und laufende Projekte im Immobiliarsachenrecht.

**Laufend neue Themen in der Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»  
Bestellung: [verlag@svit.ch](mailto:verlag@svit.ch) oder [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen)**



- Verkaufsbroschüren
- Flyer
- Projektwebseiten
- Logoentwicklungen
- Visualisierungen
- Vermarktungstafeln
- Inserate Gestaltung



## Gesamtlösungen

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter [www.myhomegate.ch](http://www.myhomegate.ch)

**X homegate.ch**  
Das Immobilienportal



## NEUERSCHEINUNGEN

halb von zwei Jahren gemäss Art. 8 Abs. 2 BewG) wurde deshalb aufgehoben (Urteil Nr. 2C\_10/2014 des Bundesgerichts vom 4.9.2014).

### 10. Landwirtschaftliches Bodenrecht: Erwerbsbewilligung

Der Erwerb eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks bedarf einer Bewilligung (Art. 61 Abs. 2 BGG), wobei der Erwerber grundsätzlich Selbstbewirtschafter sein muss. Auch juristische Personen können, sofern sie als Selbstbewirtschafter gelten, landwirtschaftliche Gewerbe oder Grundstücke erwerben.

Im vorliegenden Fall wurde im Rahmen eines Sachübernahmevertrages ein landwirtschaftliches Gewerbe zusammen mit einem Baulandgrundstück in eine Aktiengesellschaft überführt. Dieses Baulandgrundstück hat für sich allein viel mehr Wert als das ganze übrige landwirtschaftliche Gewerbe zusammen. Die Erwerbsbewilligung wurde erteilt, wobei bei einer Veräusserung von Anteilen der Aktiengesellschaft eine erneute Erwerbsbewilligung notwendig ist, und zwar im Sinne einer wirtschaftlichen Eigentumsänderung gemäss Art. 61 Abs. 3 BGG (Urteil Nr. 2C\_212/2013 vom 18.3.2014 = BGE 140 II 233 = Anne-Catherine Cardinaux in «ius. focus» 2014 Heft 6 S. 4 = Kevin M. Hubacher in AJP 2014 S. 1251 = Franz A. Wolf in Jusletter vom 13.10.2014).

Aus der Schweizerischen Juristen-Zeitung (SJZ) vom 1. Februar 2015 (Heft 3) mit freundlicher Genehmigung des Autors und der Redaktion der SJZ.

<sup>1</sup> Vgl. Bundesblatt 2014 S. 2287.

<sup>2</sup> Postulat Nr. 14.3832.

<sup>3</sup> Vgl. AS 2014 S. 899 ff. bzw. S. 905 ff.

<sup>4</sup> Vgl. AS 2014 S. 909 ff.

<sup>5</sup> Vgl. dazu auch Isabelle Häner in SJZ 2014 S. 516.

<sup>6</sup> Vgl. Bundesblatt 2013 S. 2521 f.

<sup>7</sup> Vgl. dazu auch Isabelle Häner in SJZ 2014 S. 516.

<sup>8</sup> Vgl. dazu Bundesblatt 2014 S. 3673 ff.

<sup>9</sup> Vgl. Bundesblatt 2014 S. 7251.

<sup>10</sup> Motion Nr. 13.3975.

<sup>11</sup> Motion Nr. 13.3976.



**PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

Der Autor ist Notar und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.



### • Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

Martin Bichsel/Errol M. Küffer (Hrsg.), Festgabe für Roland Pfäffli, 16 sachenrechtliche Beiträge, BN 2014 211 ff.; Laura Katharina Diener, Entwicklung bäuerlichen Bodenrechts unter besonderer Berücksichtigung des Kantons Zürich, Zürich/Basel/Genf 2014; Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2013, Bern 2014; Hans Giger, Problemzone Stockwerkeigentum, Einfluss der Eigentums- und Nutzungsrechte von Dachterrassen auf die haftpflichtrechtliche Verantwortlichkeit, Bern 2014; Stephanie Hrubesch-Millauer/Vito Roberto, Sachenrecht, Fragen und Fälle mit Lösungen – Leading Cases – Anschauungsunterlagen, Bern 2014; Meinrad Huser, Schweizerisches Vermessungsrecht unter besonderer Berücksichtigung des Geoinformationsrechts und des Grundbuchrechts, 3. Auflage, Zürich/Basel/Genf 2014; Fabian Mösching, Massnahmen zur Beschränkung von Zweitwohnungen, Bern 2014; Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2013, Bern 2014;

Vito Roberto/Stephanie Hrubesch-Millauer, Sachenrecht, 4. Auflage, Bern 2014; Jonas Rüegg, Rechtsgeschäftliche Vorkaufsrechte an Grundstücken, Diss. Luzern, Zürich/Basel/Genf 2014; Schweizerischer Bauernverband, Das landwirtschaftliche Pachtrecht, Kommentar zum Bundesgesetz über die landwirtschaftliche Pacht, Brugg 2014; Thomas Sutter-Somm, Schweizerisches Privatrecht, Band V/1, Eigentum und Besitz, 2. Auflage, Basel 2014; Amédéo Wermelinger, Das Stockwerkeigentum, Kommentar der Artikel 712a bis 712t ZGB (SVIT-Kommentar), 2. Auflage, Zürich/Basel/Genf 2014; Amédéo Wermelinger, La propriété par étages, commentaires des articles 712a à 712t CCS, 3. Auflage, Rothenburg 2015; Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2014, Bern 2014; Fridolin Wicki, Amtliche Vermessung Schweiz 2030, Analyse von Trends und Einflüssen auf die amtliche Vermessung und Erarbeitung von entsprechenden Handlungsempfehlungen, basierend auf einer Delphi-Befragung, Bern 2014; Stephan Wolf (Hrsg.), Dienstbarkeiten im Wandel – von «Weg und Steg» zum Energie-

Contracting, Bern 2014; Stephan Wolf (Hrsg.), Schweizerische Zweitwohnungsgesetzgebung – insbesondere praktische Umsetzungsfragen und Rechtsvergleich mit den Grundverkehrsbeschränkungen in Tirol, Bern 2014.

Karina Eggermann, Die Öffentlichkeit des Grundbuchs und ihre Grenzen, BN 2014 S. 423 ff.; Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2012, ZBJV 2014 S. 383 ff.; Bettina Hürlimann-Kaup/Diana Oswald, Die Fotovoltaikdienstbarkeit – ausgewählte sachenrechtliche Fragen, ZBJV 2014 S. 679; Adrian Mühlethaler/Christoph Merk, Das Zerstückelungsverbot des BGG unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse im Kanton Bern, in Jusletter vom 8.9.2014; Roland Pfäffli/Fabrizio Andrea Liechti, Kostentragung bei Verlegung von Leitungsdienstbarkeiten – eine intertemporale Betrachtung, in Jusletter vom 11.11.2013; Oliver Reinhardt/Riccardo Brazerol, Die Mischung von selbstständigem und unselbstständigem Mitigentum an Grundstücken, ZBGR 2014 S. 289 ff.; Christina Schmid-Tschirren, «Numerus

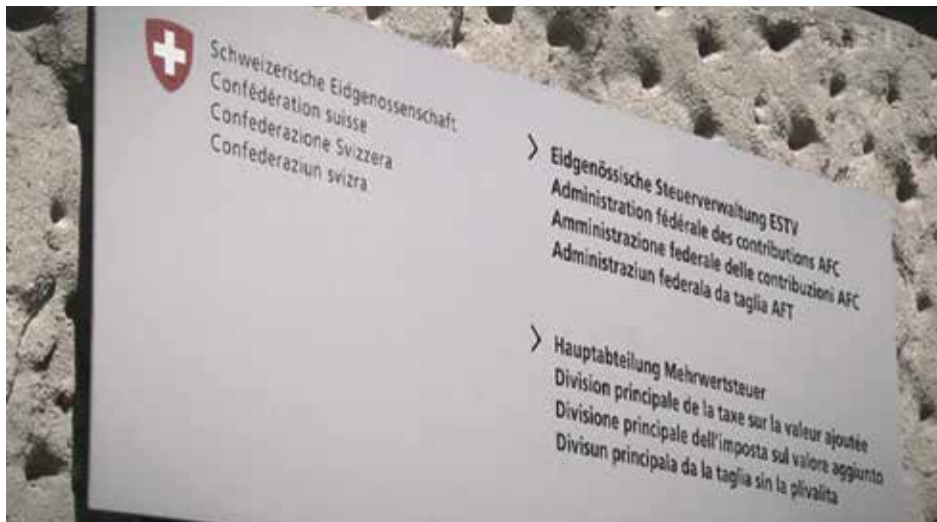
clausus» – Bemerkungen zum sachenrechtlichen Prinzip des Typenzwangs, BN 2014 S. 443 ff.; Rainer Schumacher, Schützt «guter Glaube» vor dem Bauhandwerkerpfandrecht?, ZSR 2013 I S. 539 ff.; Rainer Schumacher, Bauhandwerkerpfandrecht: Besondere Herausforderungen an die Anwaltschaft, Anwaltsrevue 2014 S. 103 ff.; Hubert Stöckli/Lisa Aeschmann, Art. 8 UWG und die öffentliche Beurkundung, Überlegungen zur AGB-Kontrolle bei Grundstückskaufverträgen, ZBGR 2014 S. 73 ff. h

Die Fachvorträge der Schweizerischen Grundbuchverwalter-Tagung 2013 sind in einem Separatdruck der ZBGR erschienen (Wädenswil 2014): Denis Piotet, Les limitations de l'annotation de l'art. 779b CC à la lumière de la théorie générale de droits personnels (ZBGR 2013 S. 361 ff.); Rainer Schumacher, Bauhandwerkerpfandrecht und Stockwerkeigentum: eine besondere Herausforderung an den Grundbuchverwalter (ZBGR 2014 S. 1 ff.); Roland Pfäffli, Gesetzesänderungen und aktuelle Rechtsprechung zum Sachenrecht sowie Grundsätzliches zum Tagebuch- und Hauptbucheintrag.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2014, zusammengestellt aus über 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2014 S. 475 bis 548). •

# Ein runder Geburtstag

Am 1. Januar 2015 hat sich die Einführung der Mehrwertsteuer in der Schweiz zum zwanzigsten Mal gejäht. Nach zahlreichen Praxis- und Gesetzesänderungen besteht auch weiterhin Reformbedarf. Der Eifer der Politik ist allerdings gering.



Mit 22,6 Mrd. CHF (2013) ist die MWST die grösste Steuereinnahmequelle des Bundes.

DR. NIKLAUS HONAUER\*

**MWST FEIERT GEBURTSTAG.** Im Zuge der Entwicklung in Europa wurde ab 1968 auch in der Schweiz über die Idee einer Mehrwertsteuer (MWST) diskutiert. Es dauerte aber noch mehr als 20 Jahre und brauchte drei Volksabstimmungen, bis die MWST 1995 eingeführt wurde. Damit jährt sich heuer zum zwanzigsten Mal die Ablösung der Warenumsatzsteuer durch die MWST. In der Schweiz erhebt der Bund die MWST basierend auf Art. 130 der Bundesverfassung. Die gesetzliche Grundlage bildete die Verordnung über die Mehrwertsteuer (aMWSTV). Sie wurde am 1. Januar 2001 durch das Mehrwertsteuergesetz (aMWSTG) abgelöst. Gleichzeitig erliess der Bundesrat die alte Mehrwertsteuerverordnung (aMWSTGV). Starker politischer Druck führte Mitte 2006 zu den sogenannten Pragmatismusartikeln (Art. 15a und 45a aMWSTGV). Diese Bestimmungen zielten darauf ab, den Formalismus der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) einzudämmen.

**DAS REVIDIERTE MEHRWERTSTEUERGESETZ 2010.** Mit dem Ziel, das Gesetz deutlich zu vereinfachen, die Rechtssicherheit zu stärken, die Transparenz zu erhöhen und die Kundenorientierung zu verbessern, trat auf den 1. Januar 2010 ein neues Mehrwertsteuergesetz (MWSTG) in Kraft. Die ehrgeizigen Pläne von Alt-Bundesrat Rudolf Merz, einen einheitlichen Steuersatz von 6,1% einzuführen und die meisten bisheri-

gen Steuerausnahmen abzuschaffen, erlitten dagegen im Parlament Ende 2011 endgültig Schiffbruch.

Das neue MWSTG weicht in wesentlichen Bereichen vom bis Ende 2009 gültigen aMWSTG ab. So ist das Konzept der Steuerpflicht völlig neu, und im Bereich des Vorsteuerabzuges wurden die formalen Hürden wesentlich reduziert. Aber auch die Rechtssicherheit ist mit der abschliessenden Wirkung von Steuerkontrollen und dem Anspruch auf rechtsverbindliche Auskünfte der ESTV verstärkt worden.

**„Aktuell scheint der politische Wille nicht besonders gross zu sein, die MWST weiter anzupassen.“**

Die Bauwirtschaft wurde durch den Wegfall des baugewerblichen Eigenverbrauchs allerdings nur vermeintlich entlastet. Die ESTV hat mit der Abgrenzung zwischen von der Steuer ausgenommenen Verkäufen von Bauwerken und der steuerbaren Immobilienlieferung neue Schwierigkeiten geschaffen. Die nun gültige Praxis stellt für die Abgrenzung vor allem darauf ab, ob die Verträge vor oder nach Baubeginn ab-

geschlossen worden sind. Grundstückkaufverträge, die vor Baubeginn abgeschlossen werden, qualifiziert die ESTV als steuerbare Immobilienlieferung.

Ende September 2014 ist die Frist für die Vernehmlassung zur Teilrevision des MWSTG abgelaufen. Die wichtigsten Reformvorschläge zielen auf Änderungen bei der Steuerpflicht, auf Anpassungen bei den ausgenommenen Leistungen und auf Korrekturen bei der Bezugsteuer. Erbringt ein ausländisches Unternehmen in der Schweiz (Werk-)Leistungen, soll es schon ab dem ersten Franken steuerpflichtig werden, weil davon auszugehen ist, dass es weltweit die Umsatzgrenze von 100 000 CHF überschreitet.

So kann der Wettbewerbsnachteil für inländische Unternehmen beseitigt werden. Behelfsmässig wird dieses Ziel übrigens per 1. Januar 2015 mit einer Anpassung der MWST-Verordnung erreicht. Die Steuerausnahme für Werbeleistungen von gemeinnützigen Organisationen sowie für Parkplätze auf öffentlichem Grund soll wegfallen.

Im Rahmen der Teilrevision des MWSTG setzt sich die Baubranche dafür ein, dass Verkäufe von Grundstücken durch die ESTV nicht mehr in steuerbare Immobilienlieferungen umqualifiziert werden können. Für die Abgrenzung soll nicht mehr – der willkürlich festgelegte – Baubeginn, sondern der Übergang von Nutzen und Gefahr relevant sein. Trägt der Käufer das wirtschaftliche Risiko des Baus, liegt ein steuerbarer Vorgang vor. Trägt hingegen der Veräusserer bis zur Fertigstellung des Baus Nutzen und Gefahr – und damit das wirtschaftliche Risiko –, unterscheidet sich der Verkauf einer in Bau befindlichen Immobilie nicht vom Verkauf eines bereits fertiggestellten Baus. Diese Situation soll konsequenterweise von der Steuer ausgenommen sein.

**VIelfältige Rechtsprechung.** 1997 beschäftigte sich der erste Entscheid des Bundesgerichts mit der Abgrenzung zwischen Umsätzen, die dem reduzierten Satz bzw. dem Normalsatz unterliegen. Diese Abgrenzung zieht sich wie ein roter Faden durch eine Vielzahl von Entscheiden. Im



Fall von 1997 entschied das Bundesgericht, dass bei Hauslieferungen von Pizzas die Lieferung der Pizza «wichtiger» als die Pizza selber sei und die Pizza (inkl. Lieferung) deshalb zum Normalsatz zu versteuern ist. Der nächste wichtige Entscheid hatte Auswirkungen auf alle Steuerpflichtigen: Das Bundesgericht musste entscheiden, ob die in der MWSTV in Art. 30 Abs. 2 geregelte Kürzung des Vorsteuerabzugs um 50% auf Unterkunft, Verpflegung und Getränke sowie auf Geschäftsreisen verfassungsmässig ist. Das Bundesgericht kam – wohl nicht zuletzt aus steuerlichen Überlegungen – zum Schluss, dass die Kürzung konform sei. Das Verfahren hatte in der Zwischenzeit aber bereits den Gesetzgeber auf den Plan gerufen. Per 1. Januar 1996 reduzierte sich die Beschränkung des Vorsteuerabzugs um 50% auf die Ausgaben für Verpflegung und Getränke. Überhaupt gaben die Gerichtsverfahren oft Anlass zu

Gesetzes- oder Praxisänderungen. So geschehen u. a. bei den Mehrweggebinden, der Qualifikation der Verwaltungsrats Honorare, der Besteuerung der Hauswarte und der Besteuerung der Leistungen der Ausgleichskassen.

Mit Ausnahme des Entscheids zur Qualifikation der Verwaltungsrats Honorare konnten die Anliegen der Steuerpflichtigen aber erst auf dem Weg der Änderung der gesetzlichen Grundlage realisiert werden. Das Bundesgericht entschied beispielsweise bei den Hauswarten, dass deren Leistungen als Arbeiten an Bauwerken zu qualifizieren seien, und deshalb waren sie als baugewerblicher Eigenverbrauch zu versteuern. Mit der Gesetzesänderung per 1. Januar 2001 hielt das aMWSTG aber in Art. 9 Abs. 2 lit. a ausdrücklich fest, dass die Arbeiten der Hauswarte keinen Eigenverbrauch auslösen. Die vollständige Abschaffung des baugewerblichen Ei-

genverbrauchs gelang aber erst mit der Inkraftsetzung der MWSTG auf den 1. Januar 2010.

Die Abgrenzung zu den hoheitlichen Tätigkeiten, die von der Steuer ausgenommen sind, kam mehrmals zur Entscheidung. Die Kaminfeger, Geometer, mit Raumplanungsaufgaben betraute Ingenieure sowie Entsorgungsbetriebe sahen sich als hoheitlich tätig und wollten ihre Umsätze von der Steuer ausgenommen behandelt haben. Eine Tätigkeit wird vom Bundesgericht aber nur unter stark einschränkenden Voraussetzungen als hoheitlich qualifiziert, so dass den Beschwerdeführern kein Erfolg beschieden war. ●



**\*DR. NIKLAUS HONAUER**

Der Autor ist leitender Berater im Bereich Mehrwertsteuer und Partner von PwC Schweiz.

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

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



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

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

# Ein Mammutprojekt

Mit dem Bundesprojekt «Registerharmonisierung» sollen die Erhebung von Daten vereinfacht und die Qualität der Register signifikant erhöht werden. Die Zuweisung der amtlichen Gebäude- und Wohnungsnummern sind ein wichtiger Bestandteil des Projektes.



Die Registerharmonisierung soll für administrative Erleichterungen in den Gemeinden sorgen.

DANIEL RAST\* •

**ADMINISTRATION ERLEICHTERN.** Die Registerharmonisierung ist ein Projekt des Bundes und steht im Zusammenhang mit der Modernisierung der Volkszählung 2010. Dank der Registerharmonisierung fällt die Volkszählung weg. Stattdessen werden jedes Jahr Erhebungen aus den bestehenden Verwaltungsregistern gemacht. Damit man die Daten für die Statistik überhaupt nutzen kann, müssen die betroffenen Register in den Kantonen, Gemeinden und beim Bund harmonisiert werden. Davon sind insbesondere die folgenden Register betroffen:

- Einwohnerregister und Stimmregister (meistens geführt von den Gemeinden)
- Eidg. Gebäude- und Wohnungsregister (geführt durch das Bundesamt für Statistik, Datennachführung durch die Gemeinden)
- Bundespersonenregister.

Neben dem statistischen Nutzen sorgt die Registerharmonisierung für administrative Erleichterungen in den Gemeinden. Sie ermöglicht einen gesetzlich geregelten Datenaustausch zwischen den betroffenen Registern, beispielsweise erfolgen die Geburts- oder Umzugsmeldungen an die Einwohnerkontrolle elektronisch. Die Einwohnerkontrolle kann diese Daten automatisch in ihr Register übernehmen, ohne sie manuell erfassen zu müssen.

**NEU WIRD HAUSHALTSBILDUNG MÖGLICH.** Im Rahmen dieser Registerharmonisierung wurde jeder geführten Person der Identifikator des von ihr bewohnten Gebäudes (EGID) und der Wohnungsidentifikator (EWID) zugewiesen. Die EWID-Zuweisung, das heisst die Zuweisung der Personen aus dem Einwohnerregister zu der von ihr bewohnten Wohnung gemäss Ge-

**„ Dank der Registerharmonisierung fällt die Volkszählung weg. Stattdessen werden jedes Jahr Erhebungen aus den bestehenden Verwaltungsregistern gemacht.“**

bäude- und Wohnungsregister (GWR), ist eine zentrale Aufgabe im Rahmen der Registerharmonisierung. Dank der Zuweisung dieser Identifikationen ist eine registerbasierte Haushaltsbildung möglich, dass heisst alle Personen mit derselben EGID-/EWID-Kombination wohnen in derselben Wohnung und bilden zusammen einen Haushalt.

**DER BEITRAG VON QUALIPOOL.** Die Vereinigung Qualipool wurde vom Bundesamt für Statistik (BFS) schon zu Beginn des Grossprojektes miteinbezogen, weil für

die Registerharmonisierung eine eindeutige Wohnungsnummer notwendig war und die Liegenschaftsverwaltungen die Grundlagen für die Zuweisung einer Wohnungsnummer liefern konnten. Die Post wurde vom BFS beauftragt, eine koordinierte und zentrale Beschaffung der Wohnungs- und Bewohnerlisten (Mieterspiegel) von den Liegenschaftsverwaltungen bereitzustellen und, neben anderen Aufgaben, den Wohnungen eine eindeutige ID zuzuweisen. Da die Zuständigkeit für die Beschaffung der Erhebungsdaten bei den Kantonen und Gemeinden liegt, hat die Post diese Dienstleistung mit den einzelnen Kantonen und Gemeinden aushandeln müssen.

In Zusammenarbeit mit Qualipool wurde eine Datenschnittstelle (eCH87) entwickelt, mit welcher die Liegenschaftsverwaltungen einfach und effizient die Wohnungs- und Bewohnerinformationen elektronisch an die Post liefern konnten. Nach Abschluss der Arbeiten durch die Post wurden sämtliche Daten wieder in ihre Softwareapplikation importiert.

**STARTSCHWIERIGKEITEN.** Die Zusammenarbeit zwischen dem Bund, der Post und Qualipool hat sehr gut funktioniert. Auch die Lieferung der Immobiliendaten der Liegenschaftsverwaltungen an die Post

lief von Beginn an einwandfrei.

Bei der Rücklieferung der ergänzten Daten durch die Post an die Liegenschaftsverwaltungen gab es am Anfang noch Schwierigkeiten. Leider hatten nicht alle Kantone und Gemeinden die Dienstleistung der Post in Anspruch genommen oder die neu entwickelte Datenschnittstelle genutzt. Der Datenaustausch

musste, wenn überhaupt, durch die Liegenschaftsverwaltung mit beträchtlichem Aufwand von Hand durchgeführt werden. Zudem ist zu anzunehmen, dass das Ziel der Flächendeckung nicht erreicht worden ist und dass durch die manuellen Verarbeitungen Einbussen bei der Datenqualität zu verzeichnen sind.

Da die Vermieter je nach Umsetzungsstand des eidgenössischen Registerharmonisierungsgesetzes in den Kantonen und Gemeinden gesetzlich verpflichtet sind, die amtliche Gebäude- und Wohnungsnummer in ihrem System zu führen und in neu-

en Mietverträgen sowie Zu- und Wegzugsmeldungen auszuweisen, ist der aktuelle Stand des Projektes für die Liegenschaftsverwaltungen noch nicht befriedigend.

**INITIATIVE ZUR WEITERFÜHRUNG DES PROJEKTS ERGRIFFEN.** Deshalb hat Qualipool die Initiative ergriffen und das Projekt erfolgreich vorangetrieben. Mitte Januar traf sich eine Delegation von Qualipool mit Vertretern des BFS, um über den Stand der Dinge zu sprechen. An dieser konstruktiven Sitzung wurde eine Reihe von Massnahmen beschlossen, damit alle Kantone und Gemeinden mit umgesetzter Drittmeldepflicht die Informatikplattform des Bundes «sedex» (siehe Beitrag Immobila Dezember 2013) nutzen, damit die Liegenschaftsverwaltungen über diese Plattform zentral und effizient die Ein-

und Auszugsmeldungen abwickeln können. Ebenso wird durch das BFS geprüft, die oben beschriebene Datenschnittstelle (eCH87) wieder in Betrieb zu nehmen, damit die Liegenschaftsverwaltungen in der Lage sind, ihre Datenbestände bezüglich Gebäude- und Wohnungs-ID zentral und effizient abzugleichen. Qualipool bleibt zuversichtlich, dass noch im Laufe dieses Jahres für die Liegenschaftsverwaltungen bezüglich Registerharmonisierung ein einfaches und effizientes System zur Erfüllung ihrer gesetzlichen Pflicht verfügbar sein wird.



**\*DANIEL RAST**  
Der Autor ist Präsident der Vereinigung Qualipool.

**QUALIPOOL: GEMEINSAM FÜR STANDARDS**

In der Vereinigung Qualipool haben sich neun IT-Unternehmen der Immobilienwirtschaft zusammengeschlossen.

Gemeinsam setzen sie sich für die Erarbeitung von neuen Standards und zur system- und unternehmensübergreifenden Erfassung und Verarbeitung von Daten ein.

Die Mitglieder sind:

- FlowFact Schweiz AG
- IG REM / Garaio AG
- Immodata AG
- immopac ag
- MOR Informatik AG
- mse Arcus AG
- TSAB Thurnherr SA
- W&W Immo Informatik AK

• Kontakt: Vereinigung Qualipool, c/o Communicators Zürich AG, Wengistrasse 7, Postfach, 8026 Zürich, Tel. 044 455 56 66, [www.qualipool.ch](http://www.qualipool.ch).

ANZEIGE



**HARD TURM PARK**

LEBEN UND WOHNEN IM 227 HARD TURM PARK.

URBANES LEBEN IN ZÜRICH IM 227 HARD TURM PARK.

LEBEN AM PULS DER ZEIT IM HARD TURM PARK.

Verkaufsbroschüren  
Flyer  
Projektwebseiten  
Logoentwicklungen  
Visualisierungen  
Vermarktungstafeln  
Inserate Gestaltung

**Gesamtlösungen**

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen?  
Kontaktieren Sie uns unter [www.myhomegate.ch](http://www.myhomegate.ch)

**X homegate.ch**  
Das Immobilienportal





Ihre Angebote sind immer  
und überall verfügbar.

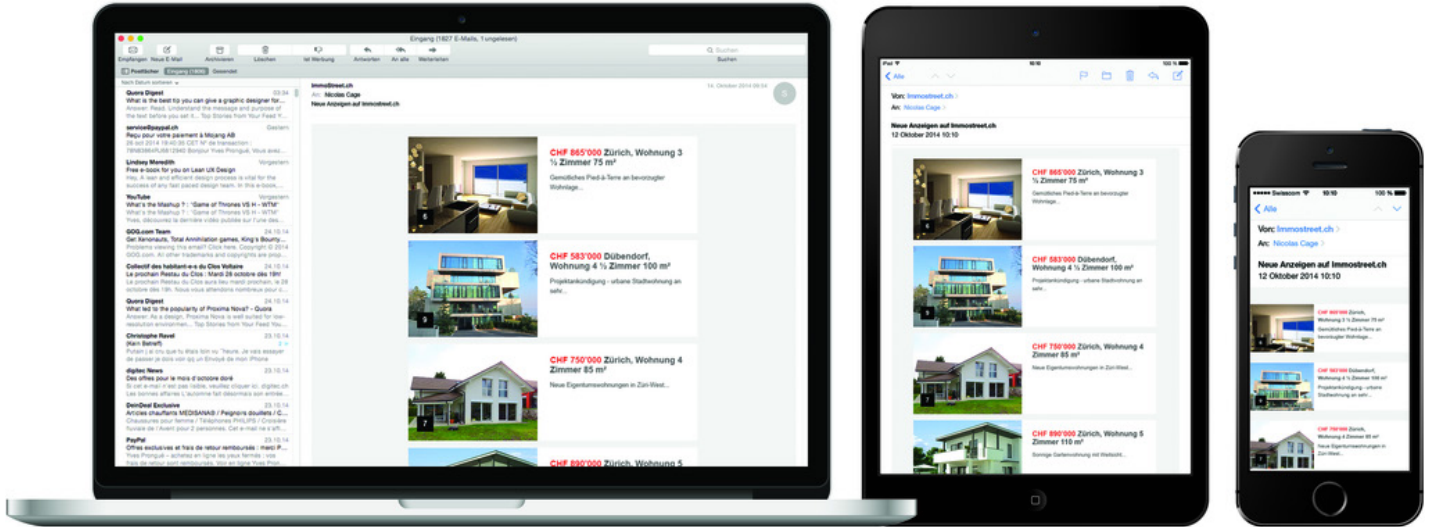
**Ganz neu.**

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

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

# ImmoStreet veröffentlicht die neuen Resultate

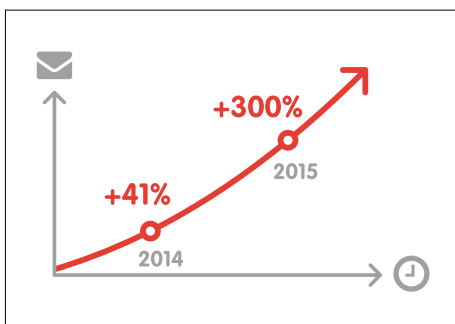
ImmoStreet.ch schlägt ständig neue Lösungen vor, die einen innovativer als die anderen.



Zu Beginn dieses Jahres wurde das neue Format der E-Mail Alerten herausgegeben. 100% responsiv mit einem neuen Design, das perfekt auf die Website abgestimmt ist und dadurch eine bessere Wirksamkeit erzielt. Die E-Mail Alerten passen sich jetzt auch an alle Bildschirme an und sind mit derselben Qualität auf jedem Mobile lesbar.

Die ersten von den E-Mail Alerten ausgehenden Ergebnisse lassen keinen Zweifel an der Entwicklung. In der deutschen Schweiz haben sich die Besuche verdoppelt, verglichen mit demselben Zeitraum im Jahre 2014. Generell bestätigt sich die aufwärts gehende Tendenz mit einer enormen Steigerung der Besucherzahlen auf der ImmoStreet.ch Website: und zwar beträgt sie, verglichen mit den ersten drei Wochen von 2014, beachtliche 30%, während sich die Kontaktanfragen verdreifacht haben.

**100% responsives Design führt zu einer Steigerung der Besucherzahlen per Mobile**  
ImmoStreet.ch hat alle Projekte mit einem 100% responsivem Design entwickelt, um eine vereinfachte Suche und eine bessere Lesbarkeit auf jedem Smartphone oder Tablet zu gewährleisten. Ein geeignetes Design



hat eine Steigerung von Besuchen mit einem Mobile von 29% auf 45% innerhalb eines Jahres generiert. Heutzutage wird ein Besuch von zwei per Mobile Device durchgeführt, und diese Tendenz setzt sich weiter fort.

### Die Steigerung der Kontaktanfragen bestätigt sich

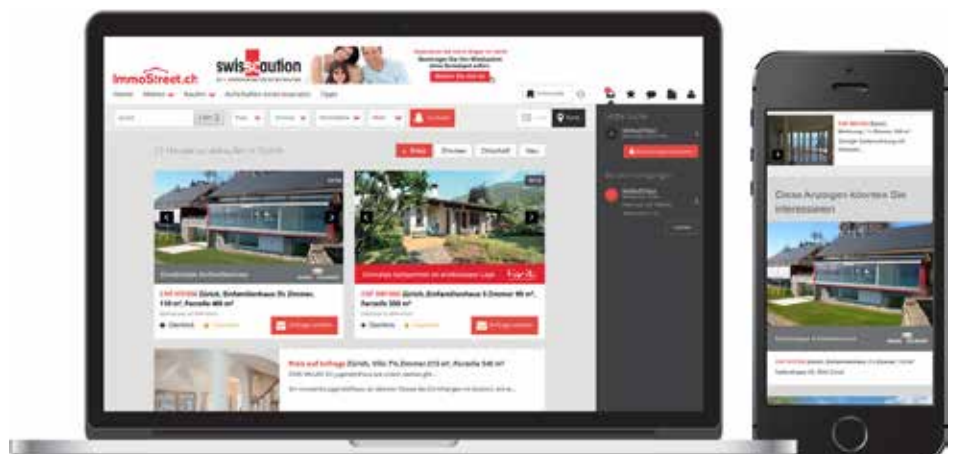
Dank den verschiedenen durchgeführten Projekten wie eine neue Website, eine Kommunikationskampagne, die Partnerschaft mit Comparis.ch, die Einführung der Smart Ads, ein neuer Blog usw., war das Jahr 2014 sehr erfolgreich. All diese Projekte haben sich durch eine Steigerung der Kontaktanfragen von 41% bestätigt, verglichen mit den Jahreszahlen von 2013. Anfang 2015 haben sich in der deutschen Schweiz die Kontaktanfragen sogar viermal vermehrt. Diese hervorragenden Resultate sollten den Immobilienfachleuten den Anreiz geben, an den neuen Aktionen teilzunehmen, um von dem generellen Aufschwung zu profitieren und ihre Kontaktanfragen zu steigern.

### Die Smart Ads erhöhen die Kontaktanfragen

Die guten Leistungen der Kontaktanfragen sind auch auf die Einführung der Smart Ads zurückzuführen. Die Smart Ads empfehlen den Internetbesuchern auf aktiver Suche ausgesuchte Anzeigen in einer bestimmten Region. Die Kunden von ImmoStreet sollten nicht länger zögern, ihre Smart Ads für das nächste Trimester in einer ausgewählten Zone zu buchen. Sie verfügen dann auch über einen reservierten Platz in den E-Mail Alerten und können an dem Aufwärtstrend dieser Aktion teilnehmen.

### Weitere Informationen

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



# Alte Mauern, neue Technik

Mitte Januar erfolgte der Baustart für die Gesamterneuerung des Ambassador House, das bis 2017 umgebaut und als Geschäftsliegenschaft neu positioniert wird. Neben der Architektur werden vor allem die haustechnischen Anlagen erneuert.



Der Eingangsbereich bietet viel Licht und Transparenz.



So wird 2017 die Fassade des Ambassador House in Opfikon aussehen.

DIETMAR KNOPF\*

**BAUSTART FÜR DIE GESAMTERNEUERUNG.** Hans Egloff, Nationalrat und Präsident des Hauseigentümergebietes Schweiz und Kanton Zürich, unterstrich in seiner Ansprache anlässlich des Baustarts die Bedeutung des Ambassador House für die Immobilienentwicklung im Grossraum Zürich: «Am Anfang jeder Ansiedlung bedeutender Arbeitgeber und Steuerzahler steht die Bereitstellung entsprechender Flächen an bester Lage. Mit dem neuen Ambassador House werden insbesondere internationale Unternehmen mit besten Argumenten angesprochen».

**FLEXIBLE BÜROKONZEPTE.** Das Ambassador House, das die Halter AG als Totalunternehmer baut, wird auf sieben Geschossen über eine Nutzfläche von insgesamt 57 000 m<sup>2</sup> verfügen. Davon sind 38 000 m<sup>2</sup> als flexibel unterteilbare Büroflächen geplant. «Das Angebot richtet sich an nationale und internationale Grossunternehmen, die auf moderne und flexible Büroräumlichkeiten angewiesen sind», sagt Florian Kuprecht, der als Managing Director von CBRE (Zürich) AG für die Vermarktung verantwortlich ist.

Pro Geschoss stehen den Mietern rund 7 000 m<sup>2</sup> zur Verfügung, was unge-

sich fast über die gesamte Gebäudelänge erstreckt. Mit insgesamt 1 100 Parkplätzen und der Haltestelle Glattpark unmittelbar vor dem Gebäude ist für eine sehr gute Verkehrsanbindung gesorgt.

## WIE FUNKTIONIERT EINE WÄRMEPUMPE?

### UMWELTWÄRME WIRD ZU HEIZWÄRME

Die Funktionsweise einer Wärmepumpe ist im Prinzip identisch mit einem bekannten Alltagsgerät: dem Kühlschrank. Während der Kühlschrank seinem Innenraum die Wärme entzieht und nach draussen abgibt, entzieht die Wärmepumpe dem Aussenbereich die Wärme und gibt sie als Heizenergie an das Haus ab. Die Funktion läuft genau umgekehrt ab. In der Luft, in der Erde und im Wasser sind riesige Energiemengen gespeichert, die durch Sonneneinstrahlung und Niederschläge ständig erneuert werden. Mit der Wärmepumpen-Heizung ist es möglich, diese kostenlose Energie zu nutzen.

### EIN WUNDER AN EFFIZIENZ

Dank einer Wärmepumpe wird Umweltwärme tieferer Temperatur in Heizwärme höherer Temperatur umgewandelt. Diese Umwandlung geschieht im Verdichter (Kompressor) der Wärmepumpe. Um ihn anzutreiben, braucht es elektrische Energie. Die Effizienz einer Wärmepumpe widerspiegelt sich in ihrer Leistungszahl, die sich in den letzten Jahren laufend verbessert hat. Sie wird berechnet als Koeffizient der Heizleistung in kW und der elektrischen Antriebsleistung in kW. Dieser Wert fällt umso günstiger aus, je kleiner die Temperaturdifferenz zwischen der zugeführten Umweltwärme und dem Vorlauf der Raumheizung ist. Ebenfalls wichtig für die Effizienz des gesamten Systems ist, dass alle Nebenverbraucher, wie beispielsweise Umwälzpumpen, so klein wie möglich dimensioniert werden.

### SYNERGIEN ZWISCHEN WÄRME UND KÄLTE

Vor allem in Bürohäusern bietet die gemeinsame Wärme-/Kälteproduktion grosse Synergiepotenziale. Die Kühlenergie aus den Südräumen kann man beispielsweise für das Heizen der Nordbüros einsetzen. Es wird nie Abwärme an die Umgebung abgegeben, solange im Haus noch Bedarf an Heizung und Warmwasser besteht.

## » Die Heiztemperatur soll tief und die Kühltemperatur möglichst hoch sein.«

Christian Erb, Experte für Energie und Gebäudetechnik bei der Halter AG



Unter der Schirmherrschaft der Eigentümer – des Credit Suisse Real Estate Fund Interwiss, eines Immobilienfonds der Credit Suisse AG, sowie des UBS Property Fund – entsteht an der Thurgauerstrasse 101 bis Frühjahr 2017 eine Geschäftsliegenschaft mit der grössten zusammenhängenden Geschossfläche der Schweiz.

fähr der Fläche eines Fussballfeldes entspricht. Da sich die einzelnen Flächen horizontal und vertikal kombinieren lassen, sind verschiedene Bürokonzepte möglich. Die Mieter erwartet eine moderne Infrastruktur mit Personalrestaurant und verschiedenen Konferenzräumen. Neu wird der Hauptzugang zum Gebäude über eine weitläufige Eingangshalle organisiert, die

#### ENERGIEEFFIZIENTES HAUSTECHNIKKONZEPT.

Die Architektur des neuen Gebäudes hat das Zürcher Büro Stücheli Architekten entworfen. Die versetzten Geschosse und der kontrastreiche Wechsel von Glaselementen und Brüstungsbändern verleihen dem Solitär eine harmonische Transparenz. Durch die Anordnung der einzelnen horizontalen Kuben ergeben sich attraktive Freiflächen für Arbeitspausen oder After-Work-Veranstaltungen.

Als erstes wird das Haustechnikgeschoss über dem siebten Obergeschoss abgebrochen, anschliessend wird das Gebäude bis auf seine Grundmauern zurückgebaut. Neben den baulichen Erneuerungen entsteht ein neues Haustechnikkonzept, das Christian Erb von der Halter AG entwickelt hat. «Wir haben darauf geachtet, dass die Wärme-, Kälte- und Luftverteilung flexibel ist, denn die Mieter sollen

die Räume nach ihren Wünschen anpassen können», erklärt Erb. Dabei sei es vor allem darum gegangen, einen minimalen Temperaturhub zu erreichen, das bedeutet, die Heiztemperaturen sollen möglichst tief und die Kühltemperaturen hoch sein.

#### VON FOSSILER ENERGIE ZUR UMWELTWÄRME.

Das Haustechnikkonzept basiert auf der Nutzung von Abwärme. Erb erläutert, dass es dafür zwei Quellen gibt. «Zuerst nutzen wir die Abwärme der Kälteanlagen im Haus selber. Falls das nicht genügt, greifen wir auf die Abwärme des Umformerwerkes der SBB zurück, das sich in der Nähe des Ambassador House befindet. Bei kalten Temperaturen verwenden wir zusätzlich die Wärme des Grundwassers.» Der Vorteil dabei sei, dass man das Grundwasser ohnehin abpumpen müsse, da das Gebäude sonst davon schwimmen würde. Dazu pro-

duziert eine kombinierte Maschine gleichzeitig Wärme und Kälte, die mit Wasser zu grossflächigen Heiz- und Kühlflächen geleitet werden. Dank der grossen Flächen können die Betriebstemperaturen und die Effizienz der Wärme-Kälte-Maschine optimiert werden. Jeder Raum kann man, je nach Bedarf, heizen oder kühlen. «Vor dem Umbau wurde das Ambassador House mit fossiler Energie geheizt, nach der Eröffnung im Frühjahr 2017 wird es zu 100% mit Ab- und Umweltwärme beheizt. Damit unterschreiten wir den Minergie-Wert für Neubauten massiv», sagt Erb zum Abschluss. ●



**DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

# HWZ. Für Meister Ihres Fachs.

Berufsbegleitend weiterbilden. An der Hochschule der Wirtschaftsmetropole. Direkt beim Zürich HB. Bis zu 100 % Arbeitstätigkeit möglich.

## MAS Real Estate Management

**Infoanlass: Di, 10. März, 18 Uhr**

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich



Für weiches Wasser  
ist KalkMaster  
die bequemste und  
zuverlässigste Lösung

# **KalkMaster** *das Abo gegen Kalk*



Doppelenthärtungsanlage KM2  
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.

Besuchen  
Sie uns an der

MUBA Halle 2.0  
Stand A025

 **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

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





# Ein Haus versorgt sich selbst

In Brütten ZH wird das erste autarke Mehrfamilienhaus gebaut, das ohne externe Anschlüsse für Strom, Öl oder Erdgas auskommt. In dem von René Schmid Architekten entworfenen Gebäude dienen die Fassaden und Solarpanels zur Stromproduktion.



Das geplante energieautarke Mehrfamilienhaus in Brütten ZH, dessen Fassaden vollflächig mit Fotovoltaik-Modulen bedeckt sind (Visualisierung: zvg).

DIETMAR KNOPF\*

**GRUNDSTEINLEGUNG IN DER UMWELT ARENA.** Es gibt klare Regeln dafür, wann ein Haus als energieautark gilt. Das Gebäude darf keinen Anschluss ans öffentliche Stromnetz haben, ihm sollen keine externen Energieträger wie beispielsweise Öl oder Gas zugeführt werden, und es darf nur so viel Energie verbrauchen, wie es selbst produziert.

Am 21. Januar wurde in der Umwelt Arena Spreitenbach ein solarbetriebenes Neun-Familien-Haus vorgestellt, das diese Vorgaben erfüllt. Das von René Schmid Architekten entworfene Gebäude kommt ohne externe Energieanschlüsse aus, seine einzige Energiequelle ist die Sonne. In Gegenwart von Vertretern des Bundes, der Politik und der Wirtschaft wurde der Grundstein für das in Brütten ZH geplante Leuchtturmprojekt gelegt. Walter Schmid, Verwaltungsratspräsident der Umwelt Arena und Bauherr des solarbetriebenen Mehrfamilienhauses, führte aus: «Die wichtigste Voraussetzung für die Realisierung eines 100% energieautarken Gebäudes ist die Steigerung der Effizienz in jedem Bereich, von der Produktion über die Speicherung bis hin zum Verbrauch.»

**EINE STUNDE SONNE REICHT.** Das Gebäude ist vollflächig mit braunen Fotovoltaik-Modulen eingekleidet, aber man sieht es der Fassade auf den ersten Blick nicht an. Der Architekt René Schmid, Sohn des Bauherrn, hat mit Holz kombinierte Bauplatten entwickelt, welche die Fassade isolieren und gleichzeitig Strom erzeugen.

Nach Berechnungen des Ingenieur- und Planungsbüros Basler & Hofmann reicht eine Stunde Sonne, um den Energiebedarf der Bewohner einen Tag lang sicherzustellen. Mit der überschüssigen Energie, die während weiterer Sonnenstunden produziert wird – in den Sommermonaten sind es rund acht Stunden pro Tag –, können die Kurz- und Langzeitspeicher gefüllt werden. Die Kurzzeitspeicher reichen aus, beim geplanten Solargebäude in Brütten sind es Batterien, um damit Energielücken von drei bis vier Tagen zu schliessen.

**ENERGIESPEICHERUNG DURCH WASSERSTOFF.** Über das ganze Jahr gerechnet bleibt ein Stromdefizit von etwa 25 Tagen offen, das – vor allem im Dezember und Januar – mit dem Langzeitspeicher überbrückt

werden muss. Zu diesem Zweck wird mit dem überschüssigen Strom der Fotovoltaik-Anlage zusätzlich Strom produziert und gespeichert. Dies geschieht mithilfe einer Brennstoffzelle, die zum gewünschten Zeitpunkt Strom produziert und so die Energielücke schliesst. Zudem helfen effiziente Haushaltsgeräte, automatische Verschattungsanlagen und ein Energie-Informationssystem den Bewohnern, ihren Verbrauch zu optimieren. Ausserdem stehen den Mietern des Hauses zwei Fahrzeuge mit Alternativantrieb zur Verfügung: ein Elektro- sowie ein Erdgasauto. Der Strom für das Elektroauto stellt die hauseigene PV-Anlage her, und für das Erdgas-Auto steht so viel CO<sub>2</sub>-neutrales Biogas bereit, wie aus den biologischen Abfällen der Bewohner gewonnen werden kann. Der Stand der Bauarbeiten des ersten energieautarken, solarbetriebenen Mehrfamilienhauses kann ab Frühjahr 2015 während einer Ausstellung in der Umwelt Arena Spreitenbach live auf einer Webcam verfolgt werden. ●

# Prüfungsfeier im Brockenhaus

Die Prüfungen der Immobilienvermarkter 2014 fanden erstmals zeitgleich in allen Sprachregionen statt. Fast zwei Drittel der Kandidaten haben die Prüfung bestanden und feierten ihren Erfolg im Zürcher Brockenhaus.



Stephan Businger beglückwünscht die Anwesenden zu ihrem Erfolg.



Eingehend werden die verteilten Notenausweise analysiert.

**DANIEL SANDMEIER\*** .....  
**ERSTMALS IN ALLEN SPRACHREGIONEN.** Die regionalen Prüfungsfeiern der Berufsprüfung Immobilienvermarktung standen 2014 unter einem besonderen Zeichen. Es war das erste Mal, dass die Prüfungen zeitgleich in allen Sprachregionen durchgeführt wurden, genauer gesagt in Kloten, Lausanne und Lugano. Somit hatten alle Kandidatinnen und Kandidaten die gleichen Voraussetzungen, was den Inhalt der Prüfungen betraf.

Um das einmalige Ereignis entsprechend zu feiern, fand die Prüfungsfeier in der Deutschschweiz in einem ausgefallenen Rahmen statt - in den Verkaufsräumen des Zürcher Brockenhauses. Zwischen ausgestellten Möbelstücken jeglicher Art, Lampen, Büchern und Kleidern überreichte Stephan Businger, Präsident der Prüfungskommission, den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen ihre Notenausweise.

Businger gratulierte in der Begrüssungsrede den Absolventinnen und Absolventen für die erbrachten Leistungen. Er wies darauf hin, dass sie sich dank der Ausbildung eine hohe Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz angeeignet hätten und nun in einem kompetitiven Markt professionell und kompetent auftreten und ihre Kunden fundierter und effizienter beraten könnten. Zudem er-

wähnte Businger, dass sich alle erfolgreichen Prüflinge als Sieger betrachten dürften, er es trotzdem nicht unterlassen

**„ Es ist nicht genug zu wollen – man muss auch tun. »**

STEPHAN BUSINGER ZITIERT JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

möchte, die Spitzenresultate entsprechend zu würdigen. Diese Resultate erreichten die folgenden Personen in der Deutschschweiz:

- Anouk Bregnard, Biel BE; Note 5,1
- Nadine Boog, Luzern LU; Note 5,1
- Marco Burn, Gossau ZH; Note 5,1
- Stephanie Jacqueline Bärtschi, Bern BE; Note 5,0
- Barbara Basso, Zürich ZH; Note 5,0
- Adrian Georg Leuthold, Oberrieden ZH; Note 5,0
- Claudia Widmer Hüberli, Lichtensteig SG; Note 5,0

**HOHE ERFOLGSQUOTE.** Die herausragenden Leistungen wurden durch die Prüfungskommission mit einem kleinen Geschenk honoriert. Aufgrund der schweizweiten Durchführung erhielten dieses Jahr besonders viele Absolventinnen und Absol-

venten den Notenausweis. Von den 82 Teilnehmern haben 61 Personen bestanden; das entspricht einer Bestehensquote

von 74,4%. Auch dieses Jahr waren die Damen wieder in der Überzahl (54 Damen und 28 Herren). Nach Überreichung der Notenausweise konnten die Absolventinnen und Absolventen mit ihren Begleitpersonen wäh-

rend einem Apéro rüch, der ebenfalls in den Verkaufsräumen des Brockenhauses stattfand, ihren Erfolg geniessen und eine ereignisreiche Zeit ausklingen lassen. Die Prüfungskommission möchte sich bei dieser Gelegenheit ebenfalls bei den Oberexperten sowie Experten bedanken, denn ohne ihr Engagement und sprichwörtliches Herzblut wäre die Durchführung dieses Anlasses nicht möglich gewesen. Nach der Prüfung ist vor der Prüfung – in diesem Sinne hat die Kommission schon wieder mit der Prüfungsplanung 2015 begonnen. ●



**DANIEL SANDMEIER**  
 Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



## 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 Kosten 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, Erbengemeinschaften, 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  
**VERANSTALTUNGSORT**  
Hotel Arte, Olten

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

## GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE SEMINAR ZU BEST PRACTICE BEI GESCHÄFTSMIETE – 11.03.2015 (WIEDERHOLUNG VOM 21.01.2015)

**ZIELSETZUNG**  
Sie sind als Bewirtschafter/in für Geschäftsliegenschaften zuständig oder werden damit in naher Zukunft betraut. An diesem Seminar lernen Sie an konkreten Fragestellungen die häufigen Fallstricke kennen. Daneben können Sie Ihre Erfahrungen und Kenntnisse festigen. Probleme bei der Geschäftsmiete sollten nach diesem Seminar für Sie besser lösbar sein.

**ZIELPUBLIKUM**  
Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilientreuhand, 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 Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, Zürich

– Dr. Walter Häberling, meyerlustenberger lachenal Rechtsanwälte  
Rechtsberater beim Verband der Geschäftsmieter, Zürich

**VERANSTALTUNGSORT**  
Renaissance Zürich Tower Hotel  
8005 Zürich

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

## BAUMÄNGEL: HAFTUNG UND VERSICHERUNG LÖSUNGEN FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE – 29.04.2015

**ZUM INHALT**  
Führen Sie selber oder für Dritte Umbauten / Sanierungen durch? Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Haftung, Garantie und Versicherung im Zusammenhang mit Baumängeln? Sie können sich an diesem Seminar wieder auf den neusten Stand bringen. Die Darlegung der einschlägigen rechtlichen Grundlagen gehört ebenso dazu wie auch die Behandlung und Besprechung von aktuellen Gerichtsentscheiden.

**ZIELPUBLIKUM**  
Dieses Seminar richtet sich an alle, welche ihr Wissen bezüglich Haftung im Immobilienbereich auffrischen und vertiefen wollen. Dazu gehören Immobilienprofis aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, -vermarktung, -treuhand und -beratung (Bauherrenberater, Architekten), Portfolio-Manager, Firmeninhaber sowie weitere Kreise aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.

**REFERENT**  
PD Dr. Peter Reetz, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Privatdozent für Privatrecht, Zivilprozessrecht und SchKG an der Universität Fribourg, Dozent am Lehrgang Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht.

**VERANSTALTUNGSORT**  
Hotel Four Points by Sheraton  
8045 Zürich-Sihlcity

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

## WEITERE SEMINARTERMINE

- 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

- Interaktives Seminar: Mediationsfälle im Immobilienbereich**  
19.02.2015
- Geschäftsmietverträge**  
11.03.2015
- Baumängel: Haftung und Versicherung**  
29.04.2015



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	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
	<input type="checkbox"/> Frau	<input type="checkbox"/> Herr
Name / Vorname		
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 Basel

15.04.2015 – 09.09.2015  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
Prüfung: 16. September 2015  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

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

##### 26.10.2015 – 30.01.2016

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

##### SVIT Ostschweiz

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

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  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Ostschweiz

–

##### SVIT Zürich

17.08.2015 – 09.11.2015  
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und  
6x 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  
(Ausnahme: 24.11., Dienstagabend)  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

23.09.2015 – 18.11.2015  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
Prüfung: 18. November 2015  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

30.04.2015 – 25.06.2015  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### 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

##### SVIT Ticino

Ottobre – Novembre 2015  
giovedì, ore 18.00 – 20.30 Uhr

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

##### SVIT Aargau

Modul 2: 14.10.2015 – 02.12.2015  
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

Modul 1: 25.11.2015 – 13.01.2016  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

Modul 2: 24.03.2015 – 26.05.2015  
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### Modul 1: 11.08.2015 – 20.10.2015

Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### Modul 2: 3.11. – 15.12.2015

Dienstag, 17.30 – 20.00 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 1: 12.05.2015 – 07.07.2015  
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und  
2x Samstag, 13.00 – 15.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

##### Modul 2: 27.08.2015 – 05.11.2015

Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

##### SVIT Bern

08.09.2015 – 03.12.2015  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 20.30 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

##### 26.08.2015 – 30.09.2015

Examen: 28 octobre 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

- Bewirtschaftungsassistenz für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistenz für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistenz
- Vermarktungsassistenz
- Immobilienbewertungsassistenz

## LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

## LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

## LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

## MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

## Für die Romandie

(Lehrgänge 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](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

(Prüfungen in französischer Sprache)  
CSEEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière  
Avenue Mon-Repos 14  
1005 Lausanne  
T 021 331 20 90  
[alexandra.antille@cseei.ch](mailto:alexandra.antille@cseei.ch)

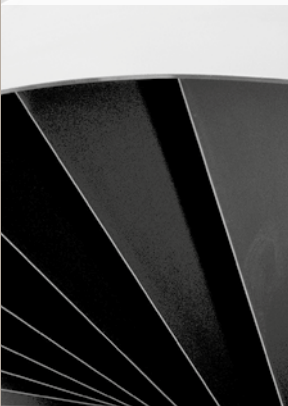
## In Ticino

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

## Ausschreibung



## Publication / Annonce



## Pubblicazione / Avviso



## Höhere Fachprüfung Immobilitentreuhand 2015

Im August 2015 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilitentreuhänderinnen und Immobilien-treuhänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

<b>Daten:</b>	18. – 20. August 2015 (schriftlicher Teil) 24. - 28. August 2015 (mündlicher Teil)
<b>Prüfungsort:</b>	Zürich und Kloten ZH
<b>Prüfungsgebühr:</b>	CHF 3'700.–
<b>Anmeldeschluss:</b>	16. März 2015 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen oder bei unten stehenden Adresse bezogen werden:

**Neu erfolgt die Anmeldung via Online-Registration.**  
<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

## L'examen professionnel supérieur d'administratrice / administrateur de biens immobiliers 2015

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2015. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

<b>Dates:</b>	18 - 20 août 2015 (partie écrite) 24 - 28 août 2015 (partie orale)
<b>Lieu de l'examen:</b>	Lausanne
<b>Taxe d'examen:</b>	CHF 3'700.–
<b>Clôture des inscriptions:</b>	Vendredi 16 mars 2015 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet : Nouveau: inscription en ligne : <http://www.sfpk.ch/fr/examens/administration-de-biens-immobiliers.html>

## Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2015

Nel mese di agosto 2015 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012.

<b>Date dell'esame:</b>	18 - 20 agosto 2015 (scritto) 24 - 28 agosto 2015 (orale)
<b>Luogo dell'esame:</b>	Zürich und Kloten ZH
<b>Tassa d'esame:</b>	CHF 3'700.–
<b>Termine d'iscrizione:</b>	Venerdì 16 marzo 2015 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito : <http://www.sfpk.ch/it/esami/fiduciario-immobiliare.html>

## 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)





**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 Immobilienreuehand 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@hzm-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 IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE**

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

Tageslichtsysteme



Flachdachfenster



Lichtkuppeln



Durchsturzgitter

ISBA AG | Industriestrasse 15 | 4222 Zwingen | Tel. +41 61 761 33 44 | Fax +41 61 761 33 60 | info@isba.ch | www.isba.ch

# ENTFALTEN SIE SICH MIT UNS



Aandarta ist spezialisiert auf effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management. Wir engagieren uns für mehr Qualität, mehr Sicherheit und wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse, wenn's um Bewirtschaftung geht. Und wir wollen uns weiterentwickeln. Mit Ihnen.

## WIR SUCHEN

### **Persönlichkeit aus der Immobilienbranche**

Verstärken Sie unser Team bei der erfolgreichen Umsetzung von Abalmmo-Projekten. Setzen Sie dabei auf Ihr Know-how, Ihre Power und die Unterstützung von zertifizierten Abalmmo-Beratern mit langjähriger Erfahrung in der Immobilienbewirtschaftung.

Detailliertes Stellenprofil: [www.aandarta.ch/ueberuns/stellenangebote](http://www.aandarta.ch/ueberuns/stellenangebote)

## BEWERBEN SIE SICH JETZT

Lidija Ajder, +41 43 205 13 13, [hr@aandarta.ch](mailto:hr@aandarta.ch)



Die Firma Fontana + Partner AG als renommiertes Unternehmen im Immobiliensektor am rechten Zürichseeufer sucht per 1. Mai 2015 oder nach Vereinbarung eine/n

## Immobilienbewirtschafter/in (100 %)

### Zum Aufgabenbereich gehören:

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

### Sie bringen mit:

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

### Wir bieten:

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

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ihr vollständiges Bewerbungsdossier senden Sie bitte an:



**Fontana & Partner AG**  
Immobilien

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





**Stadt Chur**

www

## DIE STADT CHUR SUCHT

per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

### **Leiter/in Abteilung Immobilien & Bewirtschaftung**

Portfolio von rund 550 Mio Fr., Investitions- und Unterhaltsplanung, Sicherstellen des Gebäudeunterunterhalts, Leitung von namhaften Projekten usw.

Anmeldeschluss: 28. Februar 2015

Detaillierte Informationen finden Sie unter

**[www.chur.ch/stellen](http://www.chur.ch/stellen)**



W&W Immo Informatik AG ist das führende Unternehmen mit zwei innovativen Software Produkten und umfassenden Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft. Da der bisherige Stelleninhaber in den Ruhestand tritt, suchen wir per 1. März 2015 oder nach Vereinbarung eine(n)

### **Verkaufsberater/in Immobiliensoftware 100%**

Als Mitglied der Gruppe Marketing/Verkauf arbeiten Sie selbständig und sind mitverantwortlich für die Akquisition neuer sowie die Betreuung bestehender Kunden. Mit Ihren angenehmen Umgangsformen und Ihrer gewandten mündlichen und schriftlichen Ausdrucksweise knüpfen Sie Kontakte zu Interessenten, führen Beratungsgespräche, kennen und präsentieren unsere Immobiliensoftware Produkte. Sie erstellen Offerten und vertreten unsere Firma sowie unsere Produkte kompetent, loyal und mit Überzeugung.

#### **Sie verfügen über**

- Zertifikat Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung o. höherwertig
- **Praktische Erfahrung in der Immobilienbewirtschaftung zwingend**
- Kenntnisse im Bereich der Immobilienbuchhaltung
- Verkaufstalent und Erfahrung in der Verkaufsberatung erwünscht
- Flair für IT und sichere Anwenderkenntnisse der MS-Office-Produkte
- Sichere Deutschkenntnisse und Bereitschaft zu Reisetätigkeit

#### **Wir bieten Ihnen**

- garantierte 40 Stunden-Woche
- ein abwechslungsreiches, verantwortungsvolles Aufgabengebiet
- Förderung Ihrer Weiterbildung

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an  
**[bewerbung@wwimmo.ch](mailto:bewerbung@wwimmo.ch)**.

#### **W&W IMMO INFORMATIK AG**

Obfelderstrasse 39, 8910 Affoltern a. A.

Tel. 044 / 762 23 23

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



# CrediWEB



## 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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## 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

# KUB will sinnvollere Bauregeln

Mit zahlreichen Einwendungen hat die KUB dazu beigetragen, dass strittige Punkte in der revidierten Bau- und Zonenordnung der Stadt Zürich angepasst wurden.



Da die ehemaligen Industrieareale (im Bild das Hürlimann-Areal) in der Stadt Zürich fast alle bebaut sind, muss die revidierte BZO für Verdichtungsmöglichkeiten sorgen. Dafür braucht es aber noch Anpassungen.

RETO WESTERMANN\* ●

**KNAPPER RAUM.** Nirgendwo in der Schweiz wird soviel gebaut wie in der Stadt Zürich. Grund dafür ist vor allem die hohe Nachfrage nach Wohnraum durch Neuzuzüger. Alleine zwischen 1989 und 2014 wuchs die Bevölkerung der Stadt um 44 000 Personen auf derzeit knapp über 400 000 Einwohner. Und falls die wirtschaftliche Entwicklung nicht stagniert, ist mit einer anhaltend hohen Nachfrage nach Wohnraum zu rechnen – bis 2025 gehen die Prognosen von zwischen 28 000 und 50 000 zusätzlichen Einwohnern aus. Doch der Platz in Zürich wird immer knapper – derzeit sind nur noch 5% der Flächen in den Bauzonen nicht belegt. Entsprechend grosses Gewicht haben in dieser Situation die Regelungen in der Bau- und Zonenordnung der Stadt Zürich (BZO).

**EINWENDUNGEN DER KUB.** Im Herbst 2013 wurde die BZO-Überarbeitung unter dem Titel «Wachsen, aber richtig!» durch den Stadtrat präsentiert und in die Vernehmlassung gegeben. Auch die KUB hat daran teilge-

nommen und Einwendungen gemacht. «Unsere Mitglieder beraten vor allem grössere Investoren, für die es wichtig ist, gescheite Leitlinien zu haben –

» **Der Platz in Zürich wird immer knapper – zurzeit sind nur noch 5% der Flächen in den Bauzonen nicht belegt.»**

entsprechend haben wir uns dafür eingesetzt», sagt KUB-Vorstandsmitglied Ivo Moeschlin, der die Arbeitsgruppe geleitet hat. Es sei schnell klar gewesen, dass der Vorschlag des Stadtrates eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung bringen würde: «Es ist unverständlich, dass man mehr Dichte fordert und gleichzeitig die Ausnutzung herabsetzt», sagt Moeschlin. Konkret hat die KUB unter anderem folgende wichtige Einwände vorgetragen:

- Verzicht auf die Voranwendung der BZO, da diese viele Projekte blockiert oder bereits aufwendig geplante

- Bauvorhaben verunmöglicht hätte
- Beibehalt oder Erhöhung der Nutzungsdichte statt Herabsetzung
- Flexiblere Auslegung der Vorschriften zur Nutzung von Erdgeschoss
- Reduktion der Mindestfläche für Arealüberbauungen
- Verzicht auf Abzonungen (Zone W3 zu Zone W3b)
- Verzicht auf die Abschaffung des «Zürcher Untergeschosses», um Ausnutzungsverluste zu verhindern
- Keine fixe Festlegung von Flächenanteilen für Dienstleistungsbetriebe.

**WICHTIGE FORDERUNGEN ERFÜLLT.** Neben der KUB äusseren auch zahlreiche andere Organisationen zum Teil harsche Kritik an der revidierten BZO, insbesondere im Hinblick auf die eigentlich nötige Verdich-

tung in der Stadt Zürich. Im Oktober 2014 krebste der Stadtrat deshalb ein Stück weit zurück und stellte eine überarbeitete Version der BZO vor. Darin sind viele Punkte, die auch von der KUB beanstandet worden sind, wieder rückgängig gemacht worden, insbesondere die Herabsetzung der Ausnutzung. Konkret wird zwar weiterhin auf die Nutzung des Untergeschosses zu Wohnzwecken verzichtet, doch dafür darf neu ein zusätzliches Vollgeschoss gebaut werden. Geändert wurde auch der Passus bezüglich der Arealüberbauungen, in dem man die Mindestfläche wie-

der reduzierte. Und auch den Zwang, Gewerbeflächen in Erdgeschoss anzubieten, lockerte der Stadtrat. Damit wurden also auch einige wichtige Einwendungen der KUB berücksichtigt.

**KUB SETZT SICH WEITER EIN.** Keine Einsicht zeigte der Stadtrat leider beim Thema «Vorwirkung»: Zwar wurden die strittigen Punkte der Revision durch die angepasste Version vom Herbst 2014 ersetzt, weiterhin müssen aber alle Bauprojekte gemäss der bestehenden und der revidierten BZO beurteilt werden – im Zweifelsfall gilt jeweils die schärfere Regelung. «Das macht die Planung von neuen Bauvorhaben unnötig kompliziert», sagt KUB-Vorstandsmitglied Moeschlin. «Und unter Umständen müssen sich Bauherren jetzt an Regelungen halten, die später vom Gemeinderat wieder aus der BZO gestrichen werden.»

Bis der Gemeinderat endgültig für klare Verhältnisse bezüglich der BZO sorgen wird, dauert es noch einige Zeit: Derzeit liegt das Geschäft bei der zuständigen Kommission. Diese wird frühestens gegen Ende des Jahres ihre Arbeit abschliessen und dem Gemeinderat einen Vorschlag unterbreiten – wie dieser dann aussieht, ist derzeit noch unklar. «Wir von der KUB setzen uns jedenfalls weiter dafür ein, dass alle Punkte, welche für die bauliche Entwicklung schlecht sind, doch noch korrigiert werden», sagt Ivo Moeschlin. ●

Merkblatt zur Voranwendung der revidierten BZO: [www.stadt-zuerich.ch/hbd](http://www.stadt-zuerich.ch/hbd) › Städtebau › Planung › Bau- und Zonenordnung



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

# Jazzfieber in Luzern

Der Neujahrsapéro des SVIT Zentralschweiz fand dieses Mal am 8. Januar 2015 in der Luzerner Jazzkantine statt. Die Teilnehmer genossen einen stimmungsvollen Abend und blickten auf das vergangene Jahr zurück.



Präsident Christian Marbet begrüsst die Teilnehmer der Neujahrsansprache.



ANDREAS BAUMANN\* •

**HOMEGATE IST NEUER SPONSOR.** Der stets sehr gut besuchte Neujahrsapéro des SVIT Zentralschweiz fand dieses Jahr in der Jazzkantine in Luzern statt. Vorstandsmitglied Stefan Felber als Organisator dieser Veranstaltung bot den Teilnehmern eine tolle Kulisse im Untergrund der Luzerner Altstadt, natürlich begleitet von edlen Tropfen und feinen Häppchen. Die rund 100 An-

wesenden genossen das spezielle Ambiente in der Jazzkantine und stiessen bei lockeren, aber auch spannenden Gesprächen auf das neue Jahr an. Die langjährigen Sponsoren V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger & Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier AG sowie der neue Sponsor Homegate AG nutzten den wertvollen, direkten Kontakt zu den Immobilien-Entscheidungsträgern der Zentralschweiz.

**RÜCKBLICK AUF 2014.** Präsident Christian Marbet hielt Rückblick auf ein erfreuliches Jahr 2014 und orientierte über die wichtigsten Ereignisse. Dieses hatte dank der Abschaffung der

se am Business-Lunch im Hotel Chedi in Andermatt. Marbets Dank ging unter anderem an die Dozenten und Mitwirkenden der HMZ Academy sowie an die Experten der Schwei-

## » Paukenschlag im Kanton Luzern: Liegenschaftssteuer abgeschafft!«

SO ERÖFFNETE PRÄSIDENT CHRISTIAN MARBET SEINE NEUJAHRSANSPRACHE

Liegenschaftssteuer durch das Luzerner Stimmvolk mit einem richtiggehenden Paukenschlag begonnen. Im August 2014 hat der SVIT Zentralschweiz die Imagebroschüre des SVIT Schweiz «Warum ein SVIT-Immobilienprofi» an 2000 ausgewählte Opinionleader zugestellt. Das tiefblaue Kuvert mit eigens produziertem SVIT-Zentralschweiz-Siegel fand grossen Anklang und viel Zustimmung. Während des Jahres konnten die Mitglieder an verschiedenen Anlässen ihr Netzwerk pflegen, wie beispielswei-

zerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft, an die Delegierten, die diversen Organisationskomitees (Bildungsforum, Generalversammlung, Neujahrsapéro) sowie an seine Vorstandskollegen. Ganz besonders dankte er Marianne Arnet, die das Sekretariat souverän führt. Mit Blick in die Zukunft verabschiedete der Präsident die Gäste und freute sich auf ein Wiedersehen anlässlich der Generalversammlung vom 8. Mai 2015 in Holzhäusern ZG. •

## SVIT SOLOTHURN: TRADITION GEPFLEGT



Bild oben: Das Siegertrio der Bänzejass-Ausgabe 2014 (v.l.n.r.): Barbara Schneider (2.), Gewinner Samuel Schmitz und der Drittplatzierte Urs Grütter.

«Stöck, Wyys, Stich» – einmal im Jahr, mittlerweile zum achten Mal, ist diese Jassregel beim SVIT Solothurn. Der Anlass eignet sich aber auch für Jass-Muffel. Fast die Hälfte der Teilnehmer am traditionellen Mitgliederanlass im Spätherbst findet Zeit zum gemeinsamen Gedankenaustausch. Gewonnen hat die Austragung 2014 ein Youngster unter den Solothurner SVIT-Mitgliedern: Samuel Schmitz von Immo-part Solothurn.

• Der spätherbstliche Anlass des SVIT Solothurn bietet aber immer auch Gelegenheit zu einem Rückblick für den Präsidenten. Hans Peter Merz jedenfalls holte noch vor der Rangverkündigung zu ein paar interessanten Gedanken aus. Am Immobilienhimmel über dem Kanton Solothurn herrsche nach wie vor klare Sicht, meinte Merz. «Die Preise steigen nach wie vor, Nachfrage und An-

gebot sind unvermindert gut.» Aktiv zeigte sich die Sektion im 2014 sowieso.

Zum Auftakt des Jahres gab es eine spezielle Generalversammlung mit speziellem Ambiente. Die Kulisse bildete der Energypark in Laupersdorf. Auf dem Weissenstein, damals noch ohne neue Gondelbahn, kam es zu einem Gipfeltreffen mit Credit Suisse-Spezialist Thomas Rieder. Der SVIT Day, auch schon Tradition, stieg im Velodrome Suisse in Grenchen, und so sei es gut und recht, wenn man das Jahr mit dem Bänzejass in der Schälismühle in Oberbuchsitzen beschliesse, meinte Hans Peter Merz.

An den Tischen der gut gelaunten Jasser gab es buchstäblich ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Am Schluss siegte der Nachwuchs, den auch die Mitgliederorganisation Solothurn natürlich nötig hat. Gewonnen hat Samuel Schmitz (Immo-part) vor seiner

Arbeitskollegin Barbara Schneider und auf Rang drei platzierte sich Urs Grütter (Sotimo AG). In den weiteren Rängen: Franco Gaffuri, Marcel Peter (Wincasa), Peter Lüscher (Lüscher Immobilien), Thomas Röhli (Della Giacomina & Krummenacher), Ursula Schmitz (Immo-part), Petra Marti (Petra Marti Immo GmbH), Roger Kiefer (TRO Verwaltungen AG), Rolf Graf (Erne AG) und Michael Mägli (TRO Verwaltungen AG).

Grössere und kleinere Gritibänzen gab es sowieso, und zwar für alle. Dank den Sponsoren Elektrolux AG (Hauptpreis für den Sieger) und Erne AG Bauunternehmung (Schlusslicht-Preis) gingen der Beste und der Pechvogel zusätzlich noch mit einem schönen Preis nach Hause. (JW) •

## TOD EINES PATRONS



Am 22. Januar 2015 ist Willy Egeli nach schwerer Krankheit verstorben. Mit ihm verlieren die Schweizer Immobilienwirtschaft, das Treuhandgewerbe und das Kreditmanagement eine grosse Unternehmer- und Verbandspersönlichkeit, deren Beziehungsnetz sich weit über die Branchen- und Landesgrenzen hinaus erstreckte.

• Willy Egeli trat als Immobilien-Treuhänder in die Fussstapfen seines Vaters und übernahm bereits in jungen Jahren Funktionen im damaligen Schweizerischen Verband der Immobilien-Treuhänder. 1969 bis 1973 amtierte er als Zentralsekretär des SVIT und wurde 1983 zu dessen Zentralpräsident gewählt. Benno Zoller, langjähriger Präsident des SVIT Ostschweiz und Willy Egeli freundschaftlich verbunden, schreibt ihm zahlreiche Verdienste für den Verband zu – namentlich die Weiterentwicklung und Professionalisierung der Bildung mit massgebenden Reglementsänderungen, die den Grundstein für die heutige Ausbildung in der Immobilienwirtschaft und deren Anerkennung auf Bundesebene bilden. Ebenso führte Willy Egeli

Standesregeln im SVIT und seinen Mitgliederorganisationen ein, denen sich heute die gesamte professionelle Immobilienwirtschaft unterwirft. Er prägte nicht zuletzt auch die Immobilien in verlegerischer und redaktioneller Hinsicht. «Kontakten, kontakten, kontakten» war eines seiner Leitmotive, das bis heute in der Vermarktung mitschwingt.

Ein Höhepunkt in Willy Egelis Verbandskarriere war seine Wahl zum Weltpräsidenten des Internationalen Verbandes FIABCI für die reguläre einjährige Amtsperiode 1994 bis 1995. Sie krönte eine langjährige Verbandstätigkeit in zahlreichen Gremien des Weltverbandes. So war er unter anderem FIABCI-Generalsekretär, stellvertretender Welt-Präsident für Europa, Afrika und Nahost sowie Präsident der Kommission für strategische Fragen.

Willy Egeli war aber in erster Linie ein geselliger Familienmensch und patriotischer Unternehmer, der das Familienunternehmen kontinuierlich und erfolgreich ausbaute. Das Stammgeschäft im Treuhandwesen gliederte er im Zuge des Wachstums in eine Immobilienbewirtschaft-

tungs- sowie eine Treuhandgesellschaft und erweiterte den «Familienkonzern». Zur EGELI-Gruppe gehören unter anderem die Kreisbüros Basel, St.Gallen und Zürich des Schweizerischen Verbandes Creditreform, die EGELI Informatik AG und die E-Druck AG.

2011 übergab der Patron sein Lebenswerk seinen Nachkommen. Nun ist er in seinem 71. Altersjahr viel zu früh verstorben. Die Geschäftsleitung des SVIT Schweiz entbietet der Familie im Namen des gesamten Verbandes ihr tief empfundenes Beileid. (ica) •

### WILLY EGELI

(\*1943, † 2015) M.A. HSG, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Wirtschaftsprüfer, 1974 – 1989 Präsident des Schweiz. Verbandes akademischer Wirtschaftsprüfer AWP, 1988 – 2005 Vorstandsmitglied des Verbandes Schweizerischer Bücherrevisoren VSB und anschließend Mitglied des Vorstandes der Treuhandkammer. 1983 – 1987 Zentralpräsident des SVIT, Ehrenmitglied des SVIT Schweiz und des SVIT Ostschweiz, 1994 – 1995 Weltpräsident der FIABCI, 1999 – 2008 Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform SVC und von 2007 – 2009 Präsident von Creditreform International.

## Keine Angst vor fremden Aufzügen

► **AS Servicetechniker warten nicht nur Aufzüge aus eigener Produktion. Die Betreuung von Fremdmarken ist eine ihrer Stärken, die systematisch gepflegt wird.**

Wer einen neuen Partner für die Wartung seines Aufzugs sucht, ist bei AS an der richtigen Adresse. Auch Anlagen anderer Hersteller und selbst Aufzüge, deren Erbauer am Markt nicht mehr existieren, werden repariert und gepflegt. Die Service-Organisation verfügt über grosse Erfahrung beim Unterhalt von Fremdmarken. Ihre Flexibilität gründet in der Geschichte des Unternehmens.

### AM ANFANG STANDEN VIER FIRMAN.

AS Aufzüge entstand 1997 durch den Zusammenschluss der vier mittelständischen Liftbauer Gebauer AG, Aufzüge AG Schaffhausen, H. Schweizer Aufzüge AG und Segulift AG. Mehr als ein halbes Dutzend weiterer Marken kam seither hinzu. Die kleineren Hersteller hatten ihre Produkte zwar fast ausschliesslich in einer bestimmten Region montiert. Dennoch betreuen die Servicetechniker von AS heute unterschiedliche Lifttypen. Drei bis vier verschiedene Marken im Portfolio eines Mitarbeitenden sind ganz normal. Die Servicetechniker meistern die damit verbundene Herausforderung mit Flexibilität und grosser Routine. Unterstützt werden sie durch ein gezieltes Wissensmanagement, das die Erfahrungen und Kenntnisse der einzelnen Mitarbeitenden bündelt und sie allen zugänglich macht.

**WISSEN WIRD AUSGETAUSCHT.** Ein wichtiges Element des Wissensaustausches ist

das Multimarkenforum. Auf dieser elektronischen Plattform werden im Intranet spezielle Probleme diskutiert, auf welche die Techniker in ihrem Berufsalltag stossen, und die entsprechenden Lösungen werden schliesslich dokumentiert. Für knifflige Herausforderungen, ob sie nun Produkte oder Komponenten betreffen, finden sich auf der Plattform wichtige Tipps und Ratschläge. Von unschätzbarem Wert ist zudem das firmeninterne Netzwerk. Für die unterschiedlichen Lifttypen gibt es eigentliche Spezialisten, die selbst in schwierigsten Situationen stets eine Lösung finden.

**JAHRZEHNTELANGE ERFAHRUNG.** Es ist ein entscheidender Vorteil, dass in der AS Service-Organisation routinierte Techniker tätig sind, die auf teils jahrzehntelange Erfahrung zurückgreifen können. «Sie erkennen rasch, wo ein Problem liegt, und sie können es zügig eingrenzen», stellt Stefan Horat, Leiter Technik und Qualität, fest. Gleichzeitig betont er, dass aber auch die jungen Mitarbeitenden über wertvolle Qualitäten und besondere Stärken verfügen, zum Beispiel bei den modernsten elektronischen Steuerungen.

### TRANSPARENZ GEGENÜBER KUNDEN.

Grossen Wert legt AS bei Wartungsaufträgen auf die Transparenz dem Kunden gegenüber. Vor der Übernahme erstellt die Liftfirma stets eine Analyse sämtlicher Aufzüge. Damit orientiert sie den Kunden, ob sie die betreffenden Aufzüge betreuen kann und unter welchen Auflagen dies allenfalls geschieht. Bei Fremdmarken steht die Frage im Vordergrund, ob AS über das Know-how zur Wartung verfügt

bzw. dieses beschaffen kann. Zum Report gehört auch ein Bericht über den Zustand der Aufzüge. Hierbei erhält der Kunde Informationen über anstehende grössere Reparaturen und den allfälligen Erneuerungsbedarf.

Nur sehr selten lehnt AS einen Wartungsauftrag ab. «Wir versuchen unsere weitreichende Erfahrung und unser breit gefächertes Wissen stets im Sinne unserer

Kunden einzusetzen. Herausforderungen begegnen wir mit grossem sportlichen Ehrgeiz», betont Stefan Horat.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

AS Aufzüge AG  
Friedgrabenstrasse 15  
8907 Wettswil  
Tel. 044 701 84 84  
E-Mail: as-wet@lift.ch  
www.lift.ch



Durch gezielte Messungen wird die Störungsursache zügig gefunden.



Wartungsarbeiten am Antrieb.

## NUOS heizt effizient, energiesparend, umweltschonend

Der Wärmepumpen-Wassererwärmer NUOS von Domotec ist eine stromsparende Alternative zum Elektrowassererwärmer im Einfamilienhaus. NUOS verbindet eine Wärmepumpe mit einem Wassererwärmer von 110, 150, 200, 250 oder 300 Litern. Dabei nutzt das Gerät, je nach Installation, die Raum- oder Aussenluft, um das Warmwasser zu pro-

duzieren. Die Wirksamkeit im Energiebereich lässt sich dabei durch den COP-Leistungskoeffizienten messen. NUOS verfügt über einen COP von 3,1 bis 3,7 je nach Temperatur der Umgebungsluft (nach EN 255-3). Das bedeutet, dass für 1kW Strombezug 3,1 bis 3,7 kW Heizleistung generiert wird. Gegenüber einem herkömmlichen Elektro-Wassererwärmer

lassen sich dadurch rund 70 % Energiekosten im Jahr einsparen.

Abgesehen von den überzeugenden Energie-Leistungen punktet NUOS mit weiteren Vorzügen: er leistet eine aktive Wärmerückgewinnung, ist sehr leise im Betrieb, lässt sich einfach bedienen, ist leistungsstark und benötigt wenig Platz.

### WEITERE INFORMATIONEN

Domotec AG  
Roger Allaman / Product Manager  
Lindengutstrasse 16  
4663 Aarburg  
0800 77 44 00  
r.allaman@domotec.ch  
www.nuosdomotec.ch



## SCHLAGENHAUF

Rundum Freude am Gebäude!



Pilze gehören in den Wald.

Wir sind der Experte für Schimmelpilzsanierungen.

0848 044 044    www.schlagenhauf.ch    Malen Umbauen Fassaden

## AVACS-Multifunktionssegel

► **Optimale Heizung und Kühlung bei bester Raumakustik. Um den raumklimatischen sowie innenarchitektonischen Anforderungen gerecht zu werden, wurde das AVACS-Kühl- und Heizdeckensegel entwickelt.**

AVACS steht für Air Ventilation And Cooling System. Dank dem Strahlungs- und Konvektionsprinzip vereint es eine hohe Leistungsfähigkeit mit der zugfreien Einbringung von Zuluft unter Beachtung der Behaglichkeitskriterien sowie der Verbesserung der Raumakustik. Integrierbare Einbauten wie Sprinkler, Präsenzmelder, Rauchdetektoren, Beleuchtung, etc., unterstreichen die individuelle und formschöne Gestaltung von Büroräumen mit dem AVACS-Multifunktionssegel.

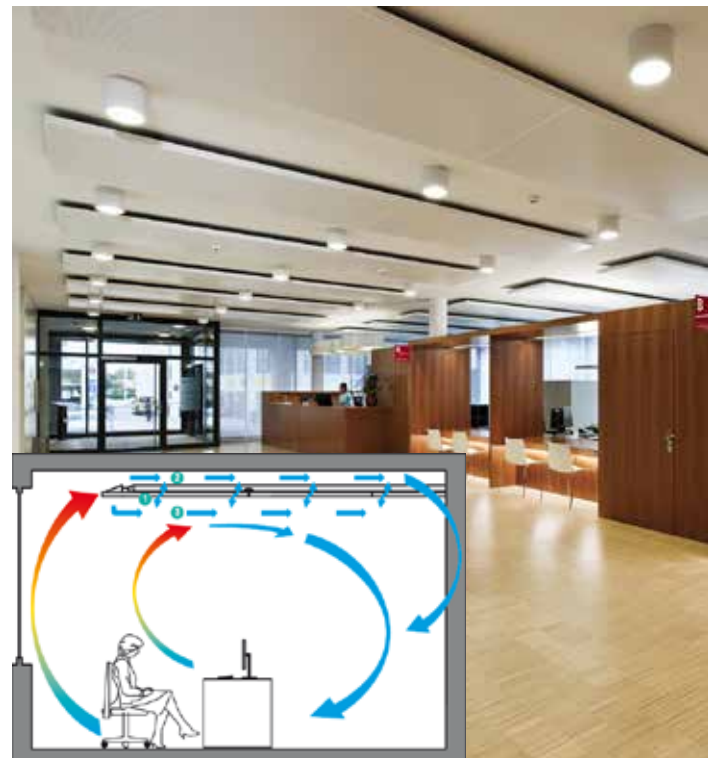
**SO FUNKTIONIERT AVACS.** Im Kühlbetrieb wird die abzuführende Wärme des Raumes durch das AVACS-Segel aufgenommen und die erwärmte, aufsteigende Raumluft an der Segeloberfläche

konvektiv gekühlt. Durch einen oberhalb des Segels integrierten Zuluftdurchlass, welcher 70 % des zugeführten, gekühlten Luftvolumenstroms oberhalb und 30 % unterhalb des Segels ausströmen lässt, wird aufgrund der turbulenten Mischlüftung eine sehr grosse Menge an Raumluft umgewälzt. Durch ein speziell für diesen Anwendungsfall abgestimmtes konstruktives Design des Zuluftdurchlasses, fällt die von aussen eingebrachte, kühlere Zuluft nicht wie sonst bei Quell-Luftdurchlässen nach unten, sondern strömt durch den Coanda-Effekt horizontal entlang der Unterseite des AVACS-Kühl- und Heizdeckensegels.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Durrer-Technik AG  
Winkelbühl 3  
6043 Adligenswil

Tel: +41 (0)41 375 00 11  
Fax: +41 (0)41 375 00 22  
info@durrer-technik.ch  
www.durrer-technik.ch



1. AVACS-Multifunktionssegel  
2. Luftführung oberhalb des Segels  
3. Luftführung unterhalb des Segels

**LEISTUNG IN ZAHLEN**

- Kühlleistung: bis zu 130 W/m<sup>2</sup> Segelfläche
- Heizleistung: bis zu 200 W/m<sup>2</sup> Segelfläche
- Zuluftvolumenstrom: bis 100 m<sup>3</sup>/h

## Für alle, die grosse Pläne haben



St.Gallen, 20.–22.03.2015

Eigentum, Umwelt, Energie, Bau und Renovation  
Eintritt frei · immomesse.ch

Patronat



Veranstalter





## Neue App «Weishaupt Heizungssteuerung»

► **Das Kommunikationsmodul WCM-COM home ermöglicht die Kommunikation mit dem Weishaupt Heizsystem über das Internet per PC.**

WCM-COM home ist aber mehr als eine Schnittstelle zum Internet. Mit einem herkömmlichen Webbrowser können innerhalb des Heimnetzwerkes Webseiten, die im WCM-COM gespeichert sind, aufgerufen werden. So können nahezu alle Parameter des Regelsystems betrachtet und geändert werden. Sogar die Aufzeichnung und grafische Darstellung von Temperaturverläufen über längere Zeiträume hinweg ist möglich: ein ideales Werkzeug, um die Heizungsanlage gezielt zu optimieren. Für den Fall einer Störung kann eine E-Mail-Benachrichtigung an beliebige Adressen, z. B. direkt zur Heizungsfachfirma, verschickt werden.

Mit der neuen App «Weishaupt Heizungssteuerung» kann die Heizungsanlage nun auch über ein Smartphone (mit Apple iOS oder Google Android) komfortabel bedient werden. Wichtige Funktionen der Heizungsregelung wie das Ändern von Solltemperaturen für Heizung und Warmwasser oder von Zeitprogrammen sind nun mobil möglich. Wird auch eine Solaranlage über die Heizungsregelung betrieben, können zusätzlich

Informationen wie Kollektortemperatur, aktuelle Leistung sowie anhand von Balkendiagrammen der Solarertrag der letzten 14 Tage bzw. letzten 3 Jahre abgerufen werden.

Die Verbindung mit dem Server erfolgt über eine TLS-Verschlüsselung, die für eine hohe Datensicherheit sorgt. Die Privatsphäre ist ebenfalls geschützt, da keine persönlichen Daten gespeichert werden. Es können sowohl verschiedene Personen mit Smartphones auf eine Heizung zugreifen, als auch mehrere Heizungsanlagen mit einem Smartphone bedient werden.

Die App «Weishaupt Heizungssteuerung» steht ab sofort kostenlos bei Google Play und im Apple App Store zum Download bereit.

Das Kommunikationsmodul WCM-COM ist als Zubehör für alle Weishaupt Gas- und Ölbrennwertsysteme WTC erhältlich.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8  
8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29  
E-mail: info@weishaupt-ag.ch  
Internet: www.weishaupt-ag.ch



Startseite der App «Weishaupt Heizungssteuerung» Darstellung der wichtigsten Werte auf der Startseite.



Einstellung der Zeitprogramme Einstellung Zeitprogramm für mehrere Heizkreise und Heizzyklen.

Kongress im Hotel Hyatt in Zürich:



Schweizer Stockwerkeigentümergeverband

Jubiläumskongress Die Schweiz feiert

50 Jahre

Stockwerkeigentum

Wir freuen uns, mit Ihnen zu feiern

**Wann** 7. Mai 2015, 17:30 bis 20:30 Uhr

**Wie** Der Besuch des Jubiläumskongresses ist kostenlos. Ihre Anmeldung: [www.stockwerk.ch](http://www.stockwerk.ch)

**Referenten und Podiumsteilnehmer**

**Dominik Romang**

Rechtsanwalt lic. iur., Präsident Schweizer Stockwerkeigentümergeverband

**Prof. Dr. iur. Amédéo Wermelinger**

Rechtsanwalt, Dozent Universität Fribourg

Verfasser des führenden Kommentars zum Stockwerkeigentum

**Fredy Hasenmaile**

Head Real Estate & Regional Research bei Credit Suisse

**Fezra Ciritoglu**

Leiterin Verkauf, Mobimo AG

**Lorenz Heim**

Finanzierungsexperte VZ VermögensZentrum, Leiter des VZ Hypothekenzentrums

**David Strohm**

Fachredaktor Immobilien und Wirtschaftsredaktor bei der NZZ am Sonntag

Co-Partner:



Schweizer Stockwerkeigentümergeverband  
Information – Beratung – Weiterbildung

## Küchenreparaturen und Apparateaustausch im Express-Tempo

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

Der Küchenexpress ist der superschnelle Service von Sanitas Troesch für den Austausch von Apparaten in Küche und Waschräum und für allerlei Reparaturen und Ergänzungen:

- Küchenapparate
- Waschmaschinen
- Tumbler
- Reparaturen, Ergänzungen und Anpassungen von Küchenmöbeln
- Kehrrechtssysteme
- Austausch von Abdeckungen

**PROFIS AM WERK.** Die Servicetechniker des Küchenexpress sind kompetente Fachleute mit solider Ausbildung und grosser Erfahrung. Sie kennen sich mit allen Apparaten sämtlicher Marken bestens aus. Sie veranlassen die

Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- und Elektroanschlüssen. Und als Besonderheit: auch Anpassungen und Reparaturen von Küchenmöbeln werden fachmännisch ausgeführt. Selbstverständlich verfügen die Montagemitarbeiter über die nötige Ausbildung, was Anschlussbewilligung und Sicherheitsüberprüfung anbelangt. Die Überprüfung wird nach erfolgter Arbeit durchgeführt und entsprechend dokumentiert.

**SCHNELLER, EFFIZIENTER, GÜNSTIGER.**

Der Küchenexpress ist unkompliziert und schnell vor Ort: Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Sie erkennen rasch, weshalb ein Gerät seinen Dienst versagt und wie der Schaden behoben werden kann. Und wenn ein Austausch die günstigere Lösung ist, wird das neue Gerät in der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Die kompetenten Servicetechniker arbeiten schnell, effizient, professionell und deshalb günstig.

**ZUVERLÄSSIG.** Die Fachleute des Küchenexpress sind Profis und kennen alle Gerätemarken. Verwalter oder Eigentümer müssen also nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern können sich an einen Kontakt wenden. Das spart Umtriebe, Zeit und Kosten – und bietet Sicherheit. Der Küchenexpress steht mit seinem umfassenden Service in der deutschen

Schweiz flächendeckend in 11 Niederlassungen der Sanitas Troesch AG zur Verfügung.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Sanitas Troesch AG  
Küchenexpress  
info@sanitastroesch.ch  
www.kuechenexpress.ch



dynamisch



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

flexibel

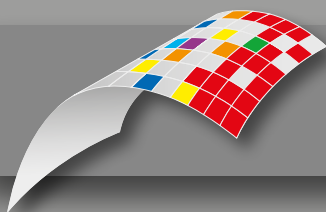


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



# E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

**E-Druck AG** PrePress & Print

Lettenstrasse 21  
CH-9016 St.Gallen  
Telefon +41 (0)71 246 41 41  
andreas.feurer@edruck.ch  
www.edruck.ch

# Das Gebäude als Prosument

**EIGENSTROMERZEUGUNG UND -NUTZUNG IN WOHN- UND GWERBEHAUS PERFEKT UMGESETZT.** Die dezentrale Stromerzeugung durch Photovoltaik (PV) und Wärmekraftkopplung (WKK) wird in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen. Die Eigenschaften der Gebäude verschieben sich dadurch vom reinen Energiekonsumenten zu sogenannten «Prosumenten». Das bedeutet, dass ein Gebäude gleichzeitig Produzent und Konsument der selber benötigten Energie ist. Gebäude mit einer gemischten Nutzung von Wohnen und Gewerbe eignen sich besonders gut zur Erzeugung und Eigennutzung von dezentralem Strom aus Photovoltaik und Wärmekraftkopplung. Das Gewerbe beansprucht primär während des Tages Energie. Der Wohnbereich benötigt dagegen vor allem in den Morgen- und Abendstunden den grössten Teil des Energiebedarfs.

**PV UND WKK – DIE IDEALE KOMBINATION.** Jacky De Blasio hat als Bauherr schon in seiner auf der anderen Strassenseite liegenden Autogarage wie auch in seinem privaten Einfamilienhaus langjährige Erfahrungen mit der dezentralen Stromerzeugung durch Blockheizkraftwerke sammeln können. Fürs Wohn- und Gewerbe ging er nun einen Schritt weiter. Der selbst erzeugte Strom von PV und WKK sollte im Gebäude selbst genutzt werden. Bei der WKK-Anlage ist das kein Problem, bei der PV-Anlage ist dies dagegen nur sehr beschränkt planbar. Anhand der unterschiedlichen Bedürfnisse der beiden Ladenlokale und der vier Wohneinheiten wurde das Energiekonzept erstellt.

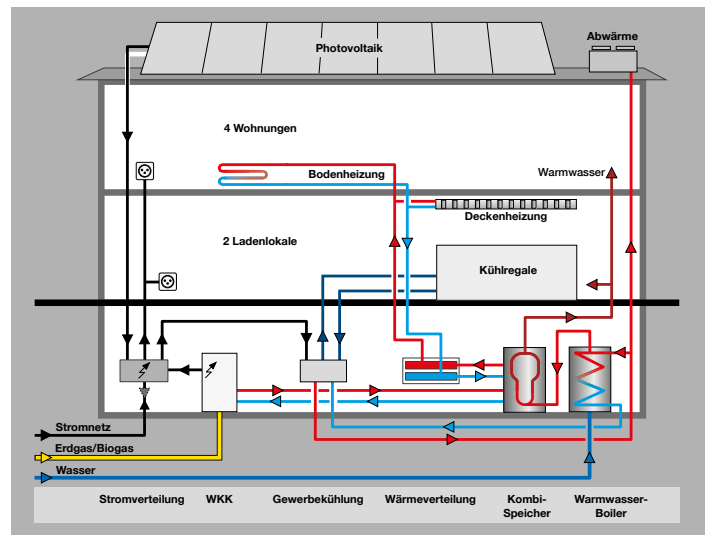
**WÄRMERÜCKGEWINNUNG DER GWERBEKÜHLUNG.** Das BHKW deckt im Winter, mit einer elektrischen Leistung zwischen 6 und 15 kW, den Strom für das gesamte Gebäude Verkaufsflächen und Wohnungen. Die Wärme wird für den Heizungsbedarf und fürs Warmwasser eingesetzt. Die PV-Anlage liefert, mit einer Leistung von 30 kWp, primär im Sommer den Strom. Der Überschussstrom der PV-Anlage wird ins öffentliche Netz eingespeist. Der grösste Ein-

zelverbraucher ist mit einer Leistung von 10 kW die an 365 Tagen laufende Gewerbekühle. Die daraus entstehende Abwärme wird im Sommer zur Warmwassererwärmung und im Winter zusätzlich auch noch zur Heizungsunterstützung genutzt. Die fehlende Energie wird durch den bedarfsgerechten Betrieb des BHKW gedeckt.

**STROMVERKAUF AN DRITTE.** Die 2014 in Kraft getretene Energieverordnung zur Stromeigennutzung ermöglicht Hausbesitzern, den selbst erzeugten Strom von WKK und PV direkt an die Endverbraucher im gleichen Gebäude zu verkaufen. Dieser Verkauf an Dritte ist nun im Wohn- und Gewerbehaus in Marnand VD umgesetzt worden. Die sieben Endverbraucher (zwei Ladenlokale, vier Wohnungen, allgemeiner Stromverbrauch) sind mit eigenen internen Strom- und Wärmehälfen ausgerüstet. Der Netzstromanschlusspunkt, der aus einem 4-Quadranten-Stromzähler besteht, bilanziert nur noch den gesamten Stromeingang ins Gebäude sowie die Rückspeisung der PV-Anlage. Die individuelle Abrechnung an die sieben Endverbraucher (sowohl für den Strom wie auch für Wärme und Warmwasser) erfolgt durch eine externe Clearingstelle.

**FAZIT.** Die Transformation vom reinen Konsument zum Prosument wurde im Wohn- und Gewerbehaus in Marnand VD ideal umgesetzt. Wie hoch der Eigenstromnutzungsgrad schlussendlich ausfallen wird, ist noch nicht genau abschätzbar. Für die individuelle Abrechnung wurden alle Endverbraucher mit Energiezählern ausgerüstet. Anhand dieser Daten wird die Energieversorgung weiter optimiert. Sobald erste verlässliche Ergebnisse zur Verfügung stehen, werden wir darüber berichten.

**WEITERE INFORMATIONEN**  
CoGen Särl  
Heinz Eichenberger  
Champ Pallet 5  
CH 1801 Le Mont-Pèlerin  
Mobil: +41 79 103 25 54



## PROSUMENT

«Prosument» ist die Zusammensetzung der Begriffe Produzent und Konsument. Der Zukunftsforscher Alvin Toffler verwendete 1980 im Buch «The Third Wave» diesen Begriff erstmals. Er bezeichnet darin Personen als «Prosumenten», die gleichzeitig Konsument und Produzent des eingesetzten Produkts sind.

## BESONDERHEITEN

- Das Gebäude setzt die 2014 in Kraft getretene Energieverordnung «Eigenstromnutzung mit Verkauf an Dritte» konsequent um.
- Der Strom durch die PV-Anlage (vorwiegend im Sommerhalbjahr) und die WKK-Anlage (vorwiegend im Winterhalbjahr) wird prioritär im eigenen Gebäude genutzt.
- Der Überschussstrom der PV-Anlage wird ins öffentliche Netz eingespeist.
- Die individuelle Abrechnung des Strom- und Wärmeverbrauchs erfolgt durch eine externe Clearingstelle.

# «Wieso Handlauf» – Ich bin doch versichert? – Fehlanzeige!

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

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

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

dings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

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

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

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

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

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur  
Gratis-Tel. 0800-04 08 04  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



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



Hier haftet unstrittig im Schadensfall der Eigentümer oder die Stockwerkeigentümergeinschaft

## Kone – eines der innovativsten und grünsten Unternehmen der Welt

► **2014 konnte der Aufzug- und Rolltreppenhersteller Kone zwei namhafte Auszeichnungen entgegennehmen. So belegt er in den «Newsweek Green Rankings 2014» den bemerkenswerten 12. Platz und zählt damit zu den grünsten Grossunternehmen weltweit. Und letzten Herbst veröffentlichte das Wirtschaftsmagazin Forbes ihr Ranking der weltweit innovativsten Unternehmen, in dem Kone zum vierten Mal in Folge unter den Top 100 gelistet ist.**

Seit der Einführung des ersten maschinenraumlosen Seilauzugs Kone MonoSpace mit dem trieblosen Kone EcoDisc Antrieb im Jahr 1996 nimmt Kone eine Vorreiterrolle in der Aufzugsbranche ein. Diese Innovation spart im Vergleich zu herkömmlichen Technologien bis zu 70% Energie ein. 2010 erhielt der Kone MonoSpace als weltweit erster Aufzug ein Zertifikat der Energieeffizienzklasse A – heute ein Standard bei allen Kone Lösungen. 2013 hat das Unternehmen aus Finnland mit Kone UltraRope einen Antriebsriemen für Hochhäuser vorgestellt, der herkömmliche Stahlseile ersetzt und so die bisher mögliche maximale Förderhöhe von rund 500 Metern auf bis zu einem Kilometer verdoppelt. Kone UltraRope zeichnet sich durch eine ausserordentlich lange Lebensdauer aus und reduziert den Energieverbrauch erheblich. Die Riemen, die aus kunststoffummantelten Kohlenstofffasersträngen bestehen, werden im weltweit ersten Gebäude eingesetzt, das die magische Marke

von 1000 Meter Höhe erreicht: dem Kingdom Tower im saudi-arabischen Dschidda, der voraussichtlich 2018 fertiggestellt wird.

2014 präsentiert Kone nun sein neuestes Produkt für den Totalersatz von älteren Anlagen, den Kone NanoSpace. In ihm vereinen sich alle Innovationen, die Kone bisher für die Modernisierung und Neuinstallation von Aufzügen entwickelt hat: energiesparende Antriebstechnik, verbesserter Fahrkomfort und preisgekröntes Design. Mit dem Kone NanoSpace kann die Kabinenfläche um bis zu 50 Prozent vergrössert werden, ohne den Schacht zu verändern. Das ermöglichen die kompakte Bauweise mit zwei schmalen, zwischen den Führungsschienen platzierten Ausgleichsgewichten und die neue Hybrid-Antriebstechnologie Kone HybridHoisting. Sie vereint die Riemen- und Seiltechnik auf komplett neue Art und Weise: Für die Kraftübertragung des Antriebs wird ein Zahnriemen eingesetzt, während die Kabine an Seilen mit den Ausgleichsgewichten gesichert ist. Selbstredend, dass auch diese Kone Lösung eine erstklassige Energieeffizienz ausweist.

Seit vier Jahren hat Kone dank diesen und zahlreichen weiteren Meilensteinen einen Platz unter den Top 100 in der Forbes-Rangliste der weltweit innovativsten Unternehmen. Das Unternehmen ist 2014 als einziger Vertreter seiner Branche in der Liste vertreten, auf der es Platz 42 belegt. Von den gelisteten europäischen Firmen erreicht Kone

den ausgezeichneten sechsten Rang. «Es ist eine grosse Ehre, im vierten Jahr in Folge als eines der innovativsten Unternehmen der Welt anerkannt zu werden», sagt Henrik Ehrnrooth, Präsident und CEO des Kone Konzerns. «Innovation und technologischer Fortschritt zeichnen unser Unternehmen seit Jahrzehnten aus. Sie werden uns auch künftig antreiben.» Die Finnen konnten sich bereits zuvor über eine hervorragende Platzierung freuen. Das US-Nachrichtenmagazin Newsweek bewertet Kone im «Newsweek Green Ranking 2014» als eines der grünsten Grossunternehmen weltweit. Die Newsweek-Rankings beurteilen in zwei Ranglisten die Nachhaltigkeit der jeweils 500 grössten US-Unternehmen und der 500 grössten Unternehmen weltweit. Die Unternehmensgrösse bemisst sich dabei am Börsenwert. Unter den globalen Top 500 belegt Kone den 12. Platz. Es ist wiederum das einzige Unternehmen der Aufzug- und Rolltreppenbranche unter den Top 50.

**ÜBER KONE.** Kone ist einer der weltweit grössten Anbieter von Aufzügen und Rolltreppen. Angetrieben von den Wünschen unserer Kunden und den Bedürfnissen der Nutzer, entwickeln und produzieren wir technologisch führende, am Lebenszyklus des Gebäudes orientierte Lösungen für den Transport von Personen und Lasten, aber auch für die Modernisierung und Wartung bestehender Anlagen. Best People Flow Experience ist unser Ziel, strikte Kundenorientierung unser Weg. Kone ist börsennotiert (NASDAQ OMX,

Helsinki) und erwirtschaftete mit mehr als 47 000 Mitarbeitern 2014 weltweit einen Umsatz von 7,3 Milliarden Euro. Hauptsitz ist Espoo, Finnland. In der Schweiz beschäftigt das Unternehmen ca. 260 Mitarbeitende.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

KONE (Schweiz) AG  
Aufzüge und Rolltreppen  
Ruchstückstrasse 21  
CH-8306 Brüttisellen  
Tel.: 044 838 38 38  
Fax: 044 838 38 88  
switzerland@kone.com



Der neue Kone NanoSpace mit Hybrid-Antriebstechnologie Kone HybridHoisting ist äusserst energieeffizient



Kone UltraRope ermöglicht eine maximale Förderhöhe von bis zu einem Kilometer



In den Lösungen von Kone vereinen sich innovative Technik und führende Energieeffizienz

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 Service  
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

**ROHRMAX®**

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

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

**RohrMax AG – schweizweit  
 24h-Service 0848 852 856**

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



▶ BAUMPFLEGE

**baumART**



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

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

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER  
 BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

Rissprotokolle	St. Karlstrasse 12
Nivellements	Postfach 7856 6000 Luzern 7
Kostenanalysen	Tel. 041 249 93 93
Erschütterungs- messungen	Fax 041 249 93 94 mail@baucontrol.ch www.baucontrol.ch
Pfahlprüfungen	Mitglied SIA / USIC

▶ DACHFENSTER



**VELUX SCHWEIZ AG**  
 Industriestrasse 7  
 4632 Trimbach  
 Tel. 0848 945 549  
 Fax 0848 945 550  
 www.velux.ch

▶ ELEKTROKONTROLLEN

**Sicherheit.**

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN



**Innensanieren statt herausreißen**

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



**...von den Erfindern der 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 1  
 8004 Zürich  
 Tel. 0848 100 200  
 service@homegate.ch



**Lösungen für Immobilienfachleute**

**ImmoStreet.ch AG**  
 Werdstrasse 21, 8021 Zürich  
 Tel.: 044 386 64 44  
 info@immostream.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**  
Brauerstrasse 79  
CH-9016 St. Gallen  
Tel. +41 (0)71 280 00 10  
info@arcus.ch  
www.arcus.ch  
www.relion.ch

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

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

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



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

**i\_mmob8.5**  
Eine klare Vision...

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



ImmoTop® + Rimo R4®  
Software für die  
Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND  
ZUSTANDSANALYSEN  
TRINKWASSERROHRE



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

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

LEITUNGSSANIERUNG



**Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen  
von Trinkwasserleitungen**

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



**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



**bimbo**  
macht spass

Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG  
6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch



**Oeko-Handels AG**  
Spielgeräte & Parkmobiliar  
Riedmühlestrasse 23  
CH-8545 Rickenbach Sulz  
Tel. +41 (0)52 337 08 55  
Fax +41 (0)52 337 08 65  
info@oeko-handels.ch  
www.oeko-handels.ch

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG BAUTROCKNUNG



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich - Bern - Villeneuve  
24h Pikett Nr.: 0848 812 812  
Zürich: Tel. 044 488 66 00  
Bern: Tel. 031 305 13 00  
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

**Lunor, G. Kull AG**  
Allmendstrasse 127  
8041 Zürich  
Tel. 044 488 66 00  
Fax 044 488 66 10  
info@lunor.ch, www.lunor.ch



**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 Gribo, GRIBI Management AG, Birsstrasse 320B, 4052 Basel  
urs.gribo@gribi.com

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort Mitglieder-Service & Marketing:

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

### Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Bategay 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:** 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

### Präsident und Geschäftsstelle:

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

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

18.03.15 Sitzung  
19.06.15 Sitzung  
11.09.15 Sitzung  
20./21.11.15 Klausur

### Swiss Real Estate Forum

21.–23.01.16 Pontresina

### Svit Festival

22.08.15

### SVIT Plenum

19.06.15 Zürich

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

24.02.15 Mitgliederanlass  
09.04.15 Frühstück  
27.05.15 Golfturnier  
20.08.15 Partnerfirmenanlass  
24.09.15 46. Generalversammlung

### Basel

05.05.15 Generalversammlung

### Bern

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

### Graubünden

07.05.15 Generalversammlung

### Romandie

05.03.15 Déjeuner des membres  
02.04.15 Déjeuner des membres  
22.04.15 Présentation du SVIT Romandie aux lauréats des brevets 2014  
05.05.15 Assemblée Générale  
07.05.15 Déjeuner des membres  
21.05.15 Assemblée Générale  
04.06.15 Déjeuner des membres  
03.09.15 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

08.05.15 Generalversammlung  
25.06.15 Business-Lunch  
05.–08.11. Zebi 2015

### Zürich

13.–15.03. SVIT Immobilien-Messe  
09.04.15 Stehlunch  
07.05.15 Generalversammlung

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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  
10.11.15 40. Lunchgespräch  
Metropol, Zürich

### 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  
10.06.15 Einfluss von Altlasten auf Bewertungen  
03.09.15 Einfluss von Altlasten auf Bewertungen  
17.09.15 Valuation Congress 2015  
KK Thun  
24.09.15 Erfä Bern/Solothurn  
30.09.15 Assessment, Bern

### 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: 3072 (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, 9016 St.Gallen  
Telefon 071 246 41 41  
Telefax 071 243 08 59  
www.edruck.ch, info@edruck.ch

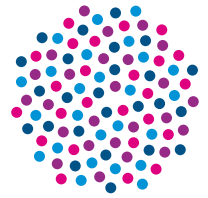
**SATZ UND LAYOUT**  
E-Druck AG, PrePress & Print  
Martina Pichler  
Andreas Feurer

**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.



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



100 JAHRE  
STEINER



# KOMPETENZEN VERNETZEN – MEHRWERT SCHAFFEN

Als einer der führenden Total- und Generalunternehmer der Schweiz nutzen wir jede Möglichkeit, um Kompetenzen zu vernetzen, Schnittstellen zu reduzieren und Zusammenarbeit zu fördern.

Dafür überprüfen wir laufend die Eckwerte Leistung, Qualität, Kosten und Termine auf Verbesserungs- und Einsparungspotenzial. Um sicherzustellen, dass jedes Projekt nachhaltigen Nutzen bietet. Für alle Partner.



Alturki Business Park Al-Kohbar, Saudi Arabia



# Wir bewegen. In Zofingen und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit 1 Milliarde Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 54000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.

