

immobilia

STEPHAN KLOESS

ÜBER CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT – SEITE 4



IMMOBILIENPOLITIK. Mieterverband lanciert Initiative 11

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Rentabilität richtig beurteilen 22

VERBAND. SVIT Plenum: Swissness im «Dolder» 60



22. August 2015

16.00 – 21.00 Uhr | Das grosse Mitgliederfest
Jetzt online anmelden:
www.svit-festival.ch

EINS ZU EINS



URS GRIBI
«Die Lex Koller begrenzt bereits heute eine beherrschende Stellung ausländischer Investoren.»

• «Der Immobilienmarkt ist äusserst wichtig für unser Land und für die Volkswirtschaft unseres Landes», sagte Bundesrätin Simonetta Sommaruga vor einem Jahr im Ständerat. Damals lehnte die Kleine Kammer eine Verschärfung der Lex Koller ab. Der erste Vortoss wollte Gewerbeliegenschaften wieder der Lex Koller unterstellen, so wie das bis 1997 der Fall war. Der zweite verlangte, dass Personen im Ausland keine Anteile an schweizerischen Immobilienfonds und börsenkotierten Immobiliengesellschaften mehr erwerben dürften.

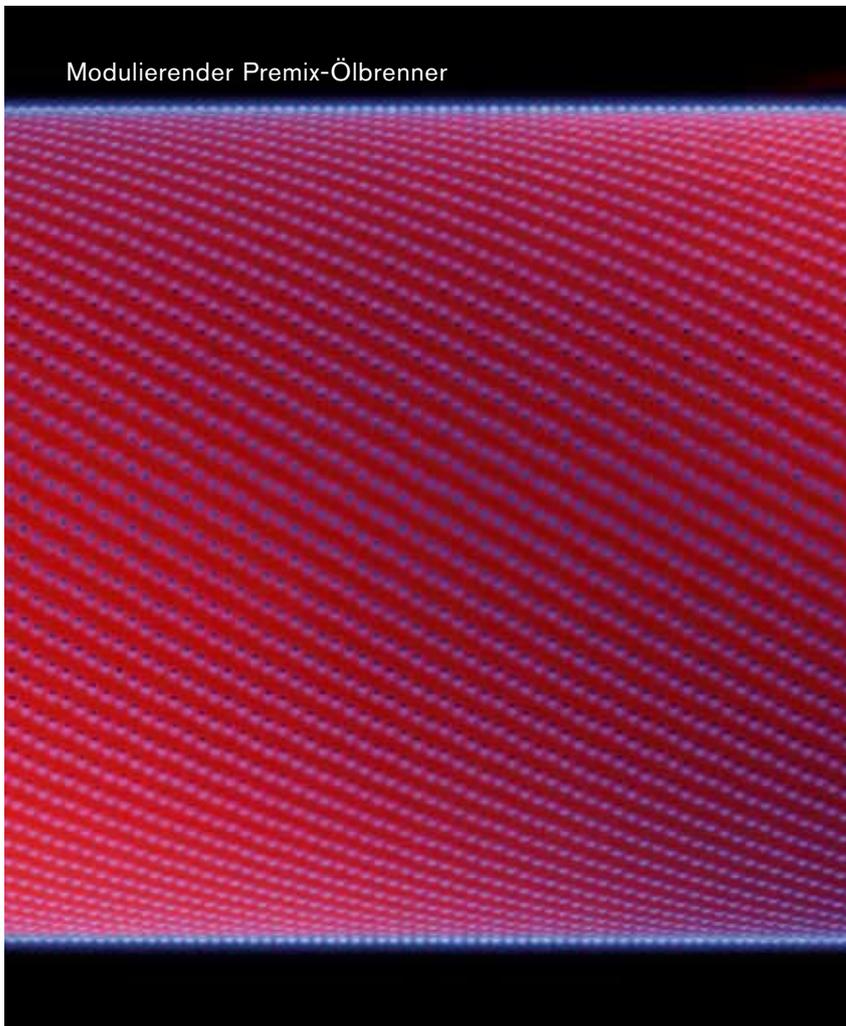
Widerstand war der geplanten Verschärfung nicht zuletzt vom SVIT Schweiz erwachsen. Mit dem Nein der Ständeräte schien das Vorhaben erledigt, auch wenn die unterlegene Motionärin mit einer Volksinitiative drohte. Dank Schützenhilfe kann sie nun darauf verzichten. Justizministerin Sommaruga hat eine Revision der Lex Koller eingeleitet. Und – wen erstaunt's – im bundesrätlichen Vorschlag tauchen die beiden vom Ständerat bachab geschickten Forderungen eins zu eins wieder auf.

Es ist ein gefährliches Manöver, das hier gefahren wird. Die Lex Koller begrenzt bereits heute eine beherrschende Stellung ausländischer Investoren in Immobiliengesellschaften und -fonds. Der Rest ist purer Protektionismus. Investoren werden bei dieser Frage in Inländer und Ausländer eingeteilt – und die Ausländer diskriminiert. Gleichzeitig investieren Schweizer Versicherer und Vorsorgeeinrichtungen Anlagevermögen in Immobilien im Ausland, um so das Risiko zu verteilen.

Nehmen wir Bundesrätin Sommaruga beim Wort: Wenn die Revision der Schweizer Volkswirtschaft schadet, muss sie bekämpft werden.

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Stephan Kloess
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «ICH BIN EIN FAN VON TRANSPARENZ»

Nur wer Flächenmasse, -kosten und die Anforderungen der Nutzer im Unternehmen kenne, könne dem Corporate Real Estate Management adäquate Ziele setzen, sagt Immobilienberater Stephan Kloess.

IMMOBILIENPOLITIK

11 MIETERVERBAND LANCIERT VOLKSINITIATIVE

Die Generalversammlung des Schweizerischen Mieterverbands SMV hat die Lancierung der Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» beschlossen.

12 NICHT IM BRENNPUNKT DER BÜRGERLICHEN

Immobilien und Wohnen gehören bei den bürgerlichen Parteien nicht zu den Wahlkampfthemen. Ganz anders die Linke. Für sie ist Wohnen ein Kernthema.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 FAKTOREN FÜR HOTEL-INVESTMENTS

Eine Reihe von Eigenschaften machen Hotels zu einmaligen Immobilien. Deshalb braucht man für die Beurteilung von Hotel-Investments ein besonderes Know-how.

16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

21 KOLUMNE: UNNÖTIGER AKTIVISMUS

Kolumnist Georges Theiler erklärt, warum die Schweiz keine «Lex Sommaruga» braucht.

22 RENTABILITÄT RICHTIG BEURTEILEN

In der Praxis gibt es verschiedene Rendite-Kennzahlen für Immobilien. Doch welche sind für ein Investment entscheidend?

24 FRAGMENTIERTE NACHFRAGE

Obwohl der Leerstandspreis von Büroflächen gestiegen ist, eröffnet die Realisierung von Büroflächen interessante Anlageoptionen.

26 TURNAROUND FÜR SHOPPINGCENTER

Der Wandel des Detailhandels verstärkt den Druck auf ältere Shoppingcenter. Eine klare Unternehmungsstrategie ist gefragt.

30 GEBREMSTER MIETWOHNUNGSMARKT

Deutsche Eigentümer müssen ihre Renditeerwartungen überprüfen, denn der Gesetzgeber hat die «Mietpreisbremse» gezogen.

32 DIE NEBELDECKE LICHTEN

Die Schweiz ist ein Land von Mietern. Unsere beiden Autoren beleuchten die Rolle der Nebenkosten von Mietwohnungen.

34 DEUTSCHES WOHNUNGSRANKING

Der Financial Advisor Catella hat 70 Standorte ausserhalb der deutschen Investmentzentren auf ihr Anlagepotenzial untersucht.

36 NEUE GESCHÄFTSFELDER FINDEN

Schweizer Immobiliengesellschaften haben bisher von einem günstigen Marktumfeld profitiert. Aber schwierigere Zeiten erfordern ein Umdenken.

38 SOCIAL MEDIA ALS CHANCE

Die Webseite wohnbarometer.homegate.ch bildet ab, was die Deutschschweizer zum Thema Wohnen bewegt.

IMMOBILIENRECHT

40 STOLPERSTEINE BEI SHARE DEALS

Beim Verkauf von Anteilen an einer Immobiliengesellschaft wird bei einem «Share Deal» eine sorgfältige Planung empfohlen.

BAU & HAUS

42 NEUE IMMOBILIENSTRATEGIE IN CHUR

Das Verwaltungszentrum Sinergia ist das Herzstück der neuen Immobilienstrategie des Kantons Graubünden.

44 BÜROKONZEPTE AUF DEM PRÜFSTAND

Unternehmen oder Verwaltungen, die einen Bürobauplanen, stehen vor der Frage: Welches Raumkonzept ist effizient und wirtschaftlich?

47 BLASEN AN VERPUTZTEN FASSADEN

Blasen an Fassaden sind oft eine Folge von schlecht abgedichteten Fensterbänken und ungenau verarbeiteten Isolationsplatten.

IMMOBILIENBERUF

48 FM DAY 2015: INITIATIVE FÜR MEHR KOMPETENZ

50 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

54 PRÜFUNGSFEIER BEWIRTSCHAFTER

57 VORSCHAU SVIT FESTIVAL

58 GV SVIT ZENTRALSCHWEIZ

60 SVIT PLENUM: SWISSNESS IM «DOLDER»

66 GV SVIT GRAUBÜNDEN

67 SEK-SEMINAR OLTEN

69 GV SVIT SOLOTHURN

70 PRÜFUNGSFEIER IMMOBILIENBEWERTER

MARKTPLATZ

71 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLENREGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



»

Bauen ist viel zu teuer. Wenn man neuen Wohnraum schafft, entstehen Baukosten von 2500 EUR pro Quadratmeter. Damit sich das rechnet, muss man mehr als 10 EUR Miete pro Quadratmeter verlangen. Es gibt aber Menschen, die nur 7 EUR bezahlen können.»

ROLF BUCH

Vorstandsvorsitzender der Deutsche Annington, im Interview mit der «Süddeutschen Zeitung». Ausgabe 22. Juni 15, auf die Frage, warum trotz Bau-boom nicht mehr preisgünstiger Wohnraum geschaffen wird.



«ICH BIN EIN FAN VON TRANSPARENZ»

Nur wer Flächenmasse, -kosten und die Anforderungen der Nutzer im Unternehmen kenne, kann dem Corporate Real Estate Management CREM adäquate Ziele setzen, sagt Immobilienberater Stephan Kloess im Gespräch mit ImmoBilia.

IVO CATHOMEN* •

– Verfolgt man die Diskussion über Corporate Real Estate Management CREM, entsteht der Eindruck, im Immobilienbestand der Unternehmen schlummere ein grosser Schatz. Wie gross ist das Potenzial nach Ihrer Einschätzung?

– Das Potenzial ist von Sektor zu Sektor sehr unterschiedlich. Es gibt Branchen, die das Management ihrer Immobilien als strategische Leistung verstehen, andere dagegen als Leistung einer Bauabteilung, die dem Kerngeschäft nach Bedarf Produktionsgebäude oder Büroflächen zur Verfügung stellt, die also ein operatives Verständnis von CREM pflegen. Immobilien machen ungefähr fünf bis 25% der Bilanzsumme und ca. fünf bis 15% der Gesamtkosten von Unternehmen aus, Finanzinstitute ausgenommen. Betrachtet man die Nutzung der Flächen, kann es je nach Branche Einsparungspotenziale von bis zu 25% der Flächen geben.

– Was gibt den Ausschlag über das strategische oder operative Verständnis?

– Überall dort, wo die Anforderung an die Transparenz hoch ist, sind Unternehmen entsprechend sensibilisiert. Die Linie zieht sich nicht entlang von Landes- oder Branchengrenzen. Wo man ein Publikum hat – namentlich ein Börsenpublikum –, ist Transparenz gefordert und traditionell höher.

Trockag
Wärm's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

• **BIOGRAPHIE**
DR. STEPHAN KLOESS

(*1966) ist seit 2003 mit KRE KloessRealEstate für institutionelle Investoren und Corporates als Consultant tätig. Vorher war er in zwei Beratungsunternehmen in führender Position. Stephan Kloess ist Mitgründer und Dozent des CUREM der Universität Zürich sowie Dozent am Institut für Finanzdienstleistungen in Zug. Weiter nimmt er verschiedene Organtätigkeiten in Verwaltungsräten und Anlageausschüssen wahr. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Berlin und promovierte über Immobilienkapitalanlagen an der Universität St. Gallen zum Dr. oec. HSG. ●



– Hat es auch mit Kosten- und Preisdruck in der Branche zu tun?

– Ja, auch. Kostendruck impliziert jedoch, über ein Potenzial für Preissenkungen zu verfügen. Dazu muss das Unternehmen erst einmal wissen, was die dafür notwendigen Flächen kosten. Erst auf dieser Grundlage kann nach Potenzialen bei den eigenen und angemieteten Immobilien gesucht werden. Es geht um strategische Fragen wie «Brauche ich die Fläche? Habe ich zu viel? Was kostet sie mich? Brauche ich sie morgen noch?»

– Kann man die erhöhte Aufmerksamkeit an einem Jahr oder Ereignis festmachen?

– Das Potenzial wird in Europa seit Mitte der 1990er-Jahre erschlossen. Eines der ersten Unternehmen in Deutschland war die Deutsche Telekom, die ihren Bestand in die DeTelimmobilien einbrachte und diesen teilweise an den Markt brachte. Mit der Auslagerung ging die Trennung in betriebsnotwendige und nichtbetriebsnotwendige Immobilien einher. Weitere Unternehmen waren die Deutsche Bahn und in der Schweiz die Swisscom, welche die Chance nutzten, betriebsnotwendige und

nichtbetriebsnotwendige Immobilien zu trennen. Die Swisscom u. a. mit der Gründung der Swisscom Immobilien AG 1998 und dem Verkauf eines grossen Immobilienbestandes im Jahr 2001. Siemens unternahm diesen Schritt 2008. Diese Liste liesse sich beliebig fortsetzen.

» CREM muss immer eine Supportfunktion für das Kerngeschäft sein.»

– Damit haben Immobilien relativ späte Aufmerksamkeit als Produktionsfaktor erlangt ...

– Die Bedeutung von Immobilien für das Unternehmen wurde nach meiner Auffassung lange Zeit unterschätzt. Der Fokus lag auf Patenten sowie dem Humankapital und den Investitionsgütern, die man zwecks Produktion in ein Gebäude «steckte», das man ehedem schon besass oder neu erstellte. Immobilien waren der letzte Produktions- und

Kostenfaktor, den man umzulegen begann. Diese «Emanzipation» spielte sich evolutionär ab. Viele Unternehmen nahmen bereits davor eine Umlage von Kosten vor und bilanzierten die Sachanlagen unterschiedlich je nach Nutzung und Verwendung. Kosten wurden nur in einem groben Rahmen erfasst und umgelegt, weil entweder die exakten Flächenmasse nicht bekannt waren oder weil man einer detaillierten Umlage aller Flächen auf jede Geschäftseinheit wenig Bedeutung beimass.

– Gibt es Argumente für dieses vereinfachende Umlageverfahren?

– Das kommt ganz darauf an, wie man zur Transparenz steht. Wenn man seine Flächenmasse und -kosten kennt, ergeben sich daraus interessante unternehmerische Fragen, die das Unternehmen dann auch beantworten muss. Beispielsweise, ob man die Bürofläche effizienter selber zur Verfügung stellt oder kostengünstiger anmietet. Damit verlässt man die operative Sichtweise.

– Sind Unternehmen auch bereit, die Konsequenzen dieser Transparenz zu tragen oder ist die Kostenkalkulation oft auch «L'art pour l'art»?



–Ich muss vorausschicken, dass ich ein grosser Transparenz-Fan bin. Insofern würde ich die Transparenz immer schaffen wollen, unabhängig von den Entscheidungen, die ich daraus ableite. Wenn ich zum Entschluss komme, dass ich meinem operativen Betrieb keine Marktkosten verrechnen kann, dann entscheide ich bewusst über einen Preisabschlag. Dann weiss ich aber auch, mit welchem Betrag ich diesen betreffenden operativen Bereich subventioniere, und kenne die Opportunitätskosten. Die Frage ist aber insofern berechtigt, als es für zahlreiche Betriebsimmobilien keinen Markt und kaum Optionen für eine Fremdnutzung gibt. Für sie braucht man keinen Marktwert festzulegen – und einen Ertragswert schon gar nicht. Das einzige, was dann zählt, sind Kosten, ein Substanz- bzw. der Landwert.

– Bewegt sich CREM immer von der Kostensicht hin zu einer Ertragssicht?

–Nein, das sehe ich nicht so, obwohl dieser Eindruck oft erweckt wird. Ich spreche lieber von verschiedenen Sichtweisen und Einsatzmöglichkeiten des CREM als von Entwicklungsstufen. Entscheidend ist doch, ob das Geschäftsmodell und das

Kerngeschäft mit den Leistungen des CREM adäquat unterstützt werden. Es kann also gute Gründe geben, eine reine Kostensicht einzunehmen. Hier ist beispielsweise entscheidend, wem ich die Investitionskosten

„ Es kann zu Interessenskonflikten mit dem Kerngeschäft kommen, wenn dem CREM falsche Ziele gesetzt werden. „

ten zuordne, der Immobilie oder der operativen Einheit. Wichtige Hinweise über die Ausrichtung des CREM gibt übrigens auch das Organigramm, das zeigt, wo die Immobilienabteilung angesiedelt ist – bei der Linie, als Stab der Geschäftsleitung oder als Bereich des CFO.

– Sie erwähnen Abschläge auf den Marktpreisen für die interne Verrechnung. Was bestimmt die Höhe dieser Abschläge?

–Ich mache ein Beispiel. Wenn ein Mode-

geschäft an der Bahnhofstrasse Verkaufs-

flächen besitzt oder mietet, so kann es dem operativen Betrieb kaum Marktpreise weiterverrechnen. Vielmehr wird das Unternehmen mit der Werbewirkung des Standortes argumentieren und einen Anteil X der Flächenkosten als Branding-Kosten einkalkulieren oder dem eigenen Online-Shop belasten. Die Höhe des Anteils ist ein strategischer Entscheid und muss durch die Geschäftsleitung bestimmt werden.

– Umgekehrt kann es wie in einem aktuellen Beispiel auch dazu führen, dass ein Modehaus den Standort an der Bahnhofstrasse verlassen muss, weil die Schwesterfirma die Verkaufsflächen mit mehr Ertrag fremdvermieten will.

–Das kann eine Konsequenz sein.

– Im Sinn des Kerngeschäfts aber eine unerfreuliche ...

–Immerhin eine wichtige unternehmerische Erkenntnis aus der transparenten und unvoreingenommenen Analyse der Kosten



- 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

X homegate.ch

Das Immobilienportal



» Man kann dem CREM keine Ziele setzen, wenn man die Bedeutung und Konsequenzen für die Beteiligten nicht kennt.«



und Opportunitäten. Abstrahiert bedeutet es, dass es sich um einen Immobilienbereich mit ungenutztem Ertragspotenzial einerseits und einen subventionierten Modebereich andererseits handelt.

– Also ein Kerngeschäft, das Geld vernichtet.

– Aus der Immobilienoptik wäre es so. Die Frage ist, ob das Kleidergeschäft seinen Umsatz an einem andern Ort erzielen könnte oder ob man das Kerngeschäft sogar ganz aufgeben muss. Würden Immobilie und Modesparte – nicht so wie in dem von Ihnen erwähnten Beispiel – zum gleichen Unternehmen gehören, eröffneten sich aus der Kosten- und Ertragstransparenz vielfältige Optionen.

– Das heisst aber auch, dass es im Unternehmen klare Regeln für die Interessensabwägung braucht.

– CREM umfasst die Flächen für produzierende und nichtproduzierende Einheiten, wobei erstere meist spezifische Anlagen und Immobilien umfassen, die man nicht beliebig verkaufen oder vermieten kann. Demgegenüber ist man mit den nichtproduzierenden Einheiten, also namentlich

mit der ganzen Administration nicht an einen Standort gebunden. Darf nun die Administration an eine günstigere Lage ziehen? Wenn es für die Administration allein um Kosten geht, müsste man dies zulassen. Wenn aber strategische Aspekte eine Rolle spielen – zum Beispiel das Zusammenwirken und die Synergien von Administration und Produktion –, dann fällt die Entscheidung anders aus. Also: Es braucht die richtigen Zielvorgaben und die Definition der Handlungsspielräume. Sonst kommt es zu Interessenskonflikten zwischen dem Immobilienbereich und dem Kerngeschäft.

– Wer hat diese Ziele und Leitplanken zu setzen?

– Die müssen strategisch und damit von der Geschäftsleitung vorgegeben werden. Man sollte sich gut überlegen, welche Anreize man im CREM setzt. Sonst kann es sein, dass die Ziele gar nicht erfüllt werden können, weil die Leitplanken zu eng sind, oder dass das Ergebnis für das Kerngeschäft zu einem unerwünschten Resultat führt. Das ist der Punkt, an dem CREM eine strategische Komponente bekommt. CREM darf nicht aus Selbstzweck betrie-

ben werden. Sonst fängt das CREM an, das Kerngeschäft zu steuern.

– Einen reinen Markt wird es im CREM also nie geben.

– Ich bin der Überzeugung, dass eine Marktlösung im CREM in der überragenden Zahl der Fälle das Kerngeschäft nicht unterstützt. Die divergierenden Kräfte im Unternehmen wären zu gross, weil jeder für sich selbst optimiert.

– Gibt es Beispiele, bei denen die Anreize falsch gesetzt wurden?

– Mit kommt ein Fall in den Sinn, wo die Leitplanken für die Zielvorgaben zu eng waren. So sollte die Immobilienabteilung als Profitcenter die nichtbetriebsnotwendigen Liegenschaften möglichst profitabel vermieten, erhielt aber eine lange Liste, an wen sie nicht vermieten darf. Das war zum Scheitern verurteilt.

– Sind Unternehmen nach Ihrer Ansicht hinsichtlich der Zielvorgaben und Leitplanken eher zu konservativ?

– Nein, einen solchen pauschalen Schluss kann ich aus meiner Praxiserfahrung nicht ziehen. Ich sehe eher die Gefahr, dass aufgrund mangelnder Transparenz die In-



centives falsch gesetzt werden. Sind Flächenmasse und -kosten bekannt, ist die Ausgangslage für alle klar. Vielen Unternehmen wird erst dann bewusst, wie gross eigentlich der nichtbetriebsnotwendige Bestand ist.

– Sie haben mehrfach die Standortfrage angesprochen. Sind Unternehmen bereit, sich diesem Thema zu stellen?

– Sie sollten es. Es kann Gründe geben, an einem Standort festzuhalten, auch wenn der operative Betrieb niemals in

» Die Verkürzung der Produktionslebenszyklen ist eine der grössten Herausforderungen für das CREM.«

– ...und kommen dann zum Entscheid wie der Industriekonzern Conzetta, diese nichtbetriebsnotwendigen Liegenschaften über die Börse zu verkaufen.

– Zum Beispiel. Das bietet sich aber nur für Objekte an, die ein Investor auch anderweitig nutzen könnte.

– Muss es immer einen Markt geben?

– Es muss einen Markt geben, aber unter Umständen nicht für eine gleiche Nutzung.

der Lage wäre, marktgerechte Flächenkosten zu bezahlen. Dies geschieht im CREM aber im Wissen um die Opportunitätskosten. Um wieder das Beispiel der Retailflächen heranzuziehen. Brauche ich Repräsentativität, dann ist der Abschlag auf der Marktmiete grösser. Wenn ich keine Repräsentativität brauche, kann ich bezüglich des Standortes flexibel agieren.

– Wann ist eine Liegenschaft strategisch und wann nicht?

– Die Frage kann man nicht generell beantworten. Das müssen die Verantwortlichen des Kerngeschäfts abschätzen. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass sich der Horizont mit dem Lebenszyklus der Produkte verkürzt hat. Lange Lebenszyklen der Immobilien, kurze Zyklen der Produkte – für das CREM ist das eine zentrale Herausforderung. Zudem müssen Unternehmen agil sein, schnell in der Entwicklung, schnell in der Expansion. Flächen müssen dafür rasch in der erforderlichen Qualität zur Verfügung gestellt, um anschliessend unter Umständen wieder anderen Nutzungen zugeführt werden.

– Mit welcher Konsequenz für das CREM?

– Indem sich das Unternehmen beispielsweise Flexibilität durch Miete statt Kauf schafft oder die Nutzungsflexibilität der Flächen sicherstellt. ●



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

Mieterverband lanciert Initiative

Die Generalversammlung des Schweizerischen Mieterverbandes SMV hat die Lancierung der Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» beschlossen. Sie soll «angesichts des Mangels an bezahlbaren Wohnungen die wohnpolitische Lethargie des Bundes aufbrechen».



Mehr davon: Genossenschaft Kalkbreite (Bild Müller Sigrist Architekten).

IVO CATHOMEN •

HEBEL MIT UNTERSCHIEDLICHEN LASTENTRÄGERN. Grob vier Faktoren machen den Mietpreis aus: Grundstückspreis, Baukosten, Wohnfläche und Rendite auf dem eingesetzten Kapital. Der Grundstückspreis wird weitgehend vom Markt bestimmt. Baukosten von Vorschriften und dem gewählten Baustandard. Wohnfläche von den Bau- und Nutzungsordnungen. Und die Rendite meist von den Gerichten. Preisgünstiger Wohnraum hat grundsätzlich alle Hebel zur Verfügung: Grundstücke können subventioniert, der Baustandard tief gehalten, die Wohnfläche in mehr Einheiten unterteilt und die Rendite auf Null gesetzt werden. Verschieden sind jedoch die Lastenträger: Grundstückeigentümer, Mieter oder Bauträger.

UNTERSCHRIFTENSAMMLUNG IM SEPTEMBER.

Der Schweizerische Mieterinnen- und Mieterverband SMV möchte nun den Staat als Grundstückeigentümer oder -erwerber stärker in die Pflicht nehmen. An der Generalversammlung vom 20. Juni beschlossen die Delegierten die Lancierung einer Volksinitiative unter dem Titel «Mehr be-

zahlbare Wohnungen». Demnach soll mindestens jede zehnte neue Wohnung in der Schweiz von gemeinnützigen Wohnbauträgern erstellt werden. Weiter will die Initiative verhindern, dass Förderprogramme der öffentlichen Hand zu Leerkündigungen und Luxussanierungen führen. Die Unterschriftensammlung zusammen mit den Wohnbaugenossenschaften Schweiz, Gewerkschaften und Parteien soll im September beginnen.

Neu soll im Art. 108 Abs. 1 BV der Bund dazu angehalten werden, im Bereich der Wohnbau- und Wohneigentumsförderung die Zusammenarbeit mit den Kantonen zu suchen. Dies würde den Druck auf die Kantone massiv erhöhen und sie unter Zugzwang setzen. Denn der ergänzte Verfassungsartikel hält unmissverständlich fest, wohin die Reise geht: Der Bund soll in Zusammenarbeit mit den Kantonen eine stetige Erhöhung des Anteils der Wohnungen im Eigentum von Trägern des gemeinnützigen Wohnungsbaus am Gesamtwohnungsbestand anstreben und in Zusammenarbeit mit den Kantonen dafür sorgen, dass gesamtschweizerisch mindestens 10% der neu gebauten Wohnungen im Eigentum

INITIATIVTEXT IM WORTLAUT

Die Initiative «Für mehr bezahlbare Wohnungen» fordert einen neu formulierten Art. 108 in der Bundesverfassung. Art. 108 Abs. 1 und 5–8

- 1 Der Bund fördert in Zusammenarbeit mit den Kantonen das Angebot an preisgünstigen Mietwohnungen. Er fördert den Erwerb von Wohnungs- und Hauseigentum, das dem Eigenbedarf Privater dient, sowie die Tätigkeit von Trägern und Organisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus.
- 5 Er stellt sicher, dass Programme der öffentlichen Hand zur Förderung von Sanierungen nicht zum Verlust von preisgünstigen Mietwohnungen führen.
- 6 Er strebt in Zusammenarbeit mit den Kantonen eine stetige Erhöhung des Anteils der Wohnungen im Eigentum von Trägern des gemeinnützigen Wohnungsbaus am Gesamtwohnungsbestand an. Er sorgt in Zusammenarbeit mit den Kantonen dafür, dass gesamtschweizerisch mindestens zehn Prozent der neu gebauten Wohnungen im Eigentum dieser Träger sind.
- 7 Er ermächtigt die Kantone und die Gemeinden, zur Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus für sich ein Vorkaufsrecht für geeignete Grundstücke einzuführen. Zudem räumt er ihnen beim Verkauf von Grundstücken, die in seinem Eigentum oder jenem bundesnaher Betriebe sind, ein Vorkaufsrecht ein.
- 8 Das Gesetz legt die Massnahmen fest, die zur Erreichung der Ziele dieses Artikels erforderlich sind.

dieser Träger sind. Von 47 000 neu gebauten Wohnungen im Jahr 2013 wären dies immerhin 4700 Einheiten. Baugenossenschaften und öffentliche Hand erstellten im betreffenden Jahr aber gerade einmal 2500 Wohnungen. Die Initiative verkennt, dass die Versorgung mit preisgünstigen Wohnungen ausserhalb der grössten Agglomerationen heute schon ausreichend und dass der vorgeschlagene Markteingriff unnötig, verzerrend, kostspielig und für die privaten und institutionellen Bauträger diskriminierend ist.

STUERMILLIONEN UND EIGENTUMSBE-

SCHRÄNKUNG. Einmal mehr sollen Steuermillionen aufgewendet werden, um den sozialen Wohnungsbau flächendeckend aufzublähen. Kommt hinzu, dass Zürich und Bern bereits eigene Lösungen haben oder solche auf dem Weg sind. Viele weitere Städte sind ebenfalls längst aktiv. Und bezeichnenderweise hat die Basler Bevölkerung eine überrissene Volksinitiative jüngst bachab geschickt.

Auch sollen mit der Initiative die Rechte am Grundeigentum weiter beschnitten werden. So soll die öffentliche Hand in den Genuss eines Vorkaufsrechts für «geeignete Grundstücke» kommen. Umgekehrt hätten private Kaufinteressenten beim Verkauf von Grundstücken aus öffentlichen Beständen das Nachsehen. •

IMMOBILIEN NICHT IM BRENNPUNKT DER BÜRGERLICHEN

• Der Schweiz steht ein heisser Wahlherbst bevor. Die Parteien und ihre Kandidaten bringen sich für die entscheidende Phase des Wahlkampfes in Stellung. Gemäss den Ergebnissen des jüngsten SRG-Wahlbarometers können die bürgerlichen Parteien ihre Position insgesamt knapp halten, während Links-Grün eher Terrain verliert. Etwa 10% der Wähler haben (noch) keine Parteipräferenz.

In der Tendenz sind die Prognosen vielversprechend, denn SVP und FPD, die zuverlässigsten Verfechter einer freiheitlichen Ordnung am Immobilien-

Wohnungsmarkt, würden ihren Anteil insgesamt ausbauen. Zusammen mit der CVP als dritte bürgerliche Kraft ergäbe sich rein arithmetisch eine Mehrheit von knapp 55%. Doch die CVP erweist sich namentlich in Fragen rund um den Wohnungsmarkt zuweilen als Unsicherheitsfaktor. Besonders das Positionspapier «Faires Wohnen für alle» des CVP-Parteipräsidiums macht hellhörig. Darin fordert die Partei unter anderem die automatische Anpassung der Miet- an die Hypothekarzinsen. Die CVP will, dass die Vermieter gesetzlich zu den Anpassungen nach unten verpflichtet werden, ohne dass der Mieter dies separat verlangen muss. Für die Immobilienwirtschaft ist dies reichlich praxisfremd und nimmt jeden Spielraum für eine Einzelfallbeurteilung.

Weit oben auf der Agenda steht der Immobilien- und Wohnungsmarkt bei

den Bürgerlichen allerdings nicht. Ganz anders bei den Sozialdemokraten. Bei ihnen gehört «Wohnen» zu den Kernthemen. Bei der SVP sucht man vergebens nach einer allgemeingültigen Position zum Immobilien- und Wohnungsmarkt, sieht man einmal von einem Papier aus dem Jahr 2012 zur Raumplanung ab. Antworten auf konkrete Fragen zum Immobilien- und Wohnungsmarkt ordnen sich dem Parteiprogramm für eine straffere Ausländerpolitik, eine Begrenzung des Staates und den Schutz des Eigentums unter. Die Partei zieht zum Beispiel die Zuwanderung als Begründung für die Probleme am Wohnungsmarkt heran und versucht damit, die Notwendigkeit einer Begrenzung der Freizügigkeit zu untermauern.

Spannend wird es in der Diskussion um die Lex Koller. Hier wäre ein baldiger vorbehaltloser Positionsbezug der Partei und ihrer Kandidaten zu der von Bundesrätin Simonetta Sommaruga erzwungenen Ausarbeitung einer Verschärfung wünschenswert. Schon einmal hat die Partei ihre Position zur Lex Koller fundamental geändert, nämlich als es 2007 um deren Abschaffung ging. Die SVP hatte die Aufhebung erst vorbehaltlos befürwortet, machte dann aber eine 180-Grad-Wende. Auch jetzt könnten bürgerliche Ratsmitglieder mit dem Argument der Überfremdung eine unheilige Allianz mit der Linken eingehen.

Bei der FDP und CVP gehen die Positionspapiere auf die Jahre 2013 und 2014 zurück. Die FDP bleibt darin gewohnt normativ-abstrakt. Unter den Schlagworten raumplanerische Massnahmen, flexiblere Bauvorschriften, Verzicht auf Marktverzerrung und steuerliche Anreize setzt sie die Leitplanken für das politische Tagesgeschäft weit. Viele der Forderungen sind ausserdem auf der Ebene der kantonalen Gesetzgebung anzusiedeln.

Die CVP bietet in ihrem 18-Punkte-Plan für «Faires Wohnen für alle» ein bunt gemischtes Programm aus linken, etatistischen Forderungen und liberalen Ideen. Dabei bleibt die Partei aber ohne klares Profil und nicht greifbar. Das kann man der SP Schweiz nicht vorwerfen, auch wenn allein die Einleitung zum Thema eine Aneinanderreihung von dumpfen Parteiphrasen ist: «Spekulation und Gier treiben die Mieten immer weiter in die Höhe. Um bezahlbaren Wohnraum für alle zu schaffen, brauchen wir faire Mieten, eine Kontrolle der Bodenpreise und eine Förderung von gemeinnützigem Wohnbau. Anstatt spezielle Wohnzonen für Superreiche zu schaffen, müssen wir verdichtet bauen, unsere Mobilität überdenken und das wertvolle Agrarland besser schützen. Nur so erreichen wir unser Ziel von erschwinglichem Wohnraum für alle.» Da erübrigt sich doch jeder Kommentar. •



IVO CATHOMEN
Dr. oec. HSG, ist leiter der Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

SCHWEIZ

REFERENZZINSSATZ SINKT AUF 1,75%

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt neu 1,75% und liegt damit 0,25 Prozentpunkte unterhalb des Ende März publizierten Satzes. Er gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz.



BERN

SGV GEGEN FORMULARPFLICHT BEI MIETERWECHSELN

Der Schweizerische Gewerbeverband SGV lehnt die Ende Mai vom Bundesrat vorgeschlagene Formularpflicht bei Mieterwechseln entschieden ab. Diese führt zu mehr unnötiger Bürokratie und einer Schwächung der Eigentümerinteressen. Es wäre einfacher, die notwendigen Informationen direkt auf dem Mietvertrag anzubringen, findet der SGV. Für die Vermieter führe die Formularpflicht zu einer Erhöhung der Rechtsunsicherheit und einer Schwächung

ihrer Investitionsbereitschaft.



VERGABEENTSCHEID LABELORGANISATION «LNBS»

Der Vergabeentscheid für die vom Bundesamt für Energie BFE ausgedescribene Organisation für den Aufbau und die Entwicklung des Labels Nachhaltiges Bauen Schweiz LNBS ist gefallen. Den Zuschlag erhielt die Anbietergemeinschaft SGS Société Générale de Sur-

veillance SA und das Planungsbüro Zimraum Raum + Gesellschaft.

ZÜRICH

HARMONISIERUNG DER BAUBEGRIFFE ABGELEHNT

Der Kantonsrat hat den Antrag des Regierungsrates zum Beitritt zur Interkantonalen Vereinbarung über die Harmonisierung der Baubegriffe IVHB Anfang Juni abgelehnt. Bisher sind dem Konkordat 15 Kantone beigetreten. Den Ausschlag für die Ablehnung im Zürcher Kantonsparlament gab eine Allianz von SVP, EDU, SP und den Grünen.



Soirée
26. August 2015
fhsg.ch/soiree

Weiterbildungen auf Hochschulniveau

Berufsbegleitende Lehr- und Studiengänge für Fach- und Führungspersönlichkeiten aus dem Ingenieur- und dem Immobilienwesen.

www.fhsg.ch/wb-ingenieurbau

Weiterbildungszentrum FHS St.Gallen – den eigenen Weg finden

www.fhsg.ch/weiterbildung | +41 71 226 12 50

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

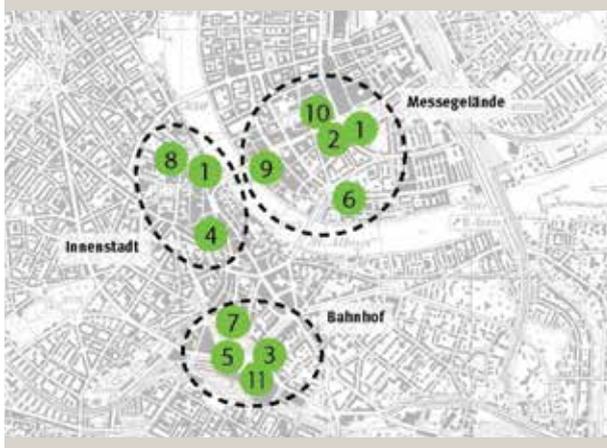
www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

Faktoren für Hotel-Investments

Eine Reihe von Eigenschaften machen Hotels zu einmaligen Immobilien. Deshalb braucht man für die Beurteilung von Hotel-Investments besonderes Know-how und ein Gespür für dieses Marktsegment.

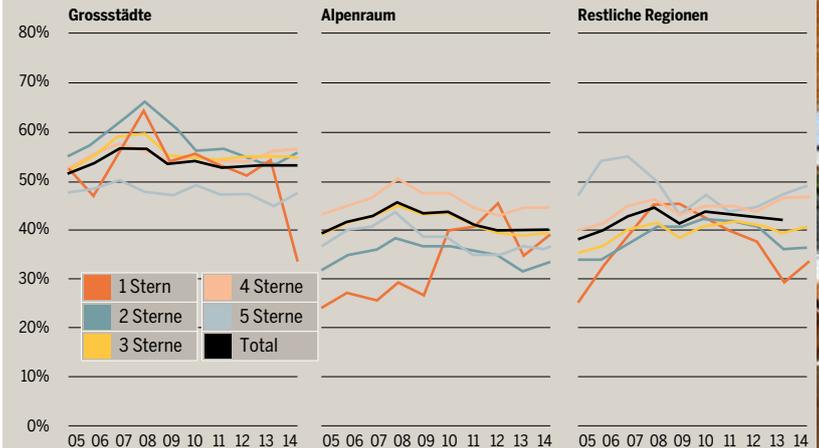
KONKURRENZANALYSE 4- UND 5 STERNEHOTELS BASEL

Quelle: Research Wüest & Partner AG



BRUTTOBETTENAUSLASTUNG NACH STERNEKATEGORIEN

Quelle: BFS, bearb. Wüest & Partner AG



MIRYAM BLEIKER & JAN BÄRTHEL*

AKTUELLE ENTWICKLUNG IM SCHWEIZER TOURISMUS. Die fortlaufende Veränderung und der Drang sich neuen Entwicklungen stets anzupassen, sind sichere Konstanten im Schweizer Tourismus. Von 2009 bis 2011 war in der Schweiz ein Rückgang der Logiernächte zu verzeichnen. Ab 2012 wies die Anzahl der Logiernächte wieder eine positive Entwicklung auf. Die Bautätigkeit bei Hotelprojekten hat sich wie die Entwicklung der Logiernächte in den Jahren 2011 bis 2013 erhöht.

Noch im letzten Jahr hat das BAK Basel für den Schweizer Tourismus ein Wachstum von über einem Prozent für 2016 prognostiziert. Durch die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Nationalbank im Januar 2015 haben sich nun aber die Wachstumsprognosen im Tourismus stark verändert. Zwar liefen die ersten Monate im 2015 durch schon erfolgte Buchungen noch relativ gut, doch die negativen Auswirkungen werden spürbar. Da über 70% der Gäste aus dem Ausland kommen – insbesondere Europa –, ist davon auszugehen, dass der Konkurrenzkampf mit ausländischen Destinationen durch den starken Franken in den nächsten Monaten deutlich härter wird.

HOTELS ALS INVESTITIONSOBJEKTE. In den letzten Jahren hat sich der Anlagedruck institutioneller Investoren enorm erhöht. Dies hat sich seit der Einführung der Negativ-Zinsen nochmals verschärft. Da die Nachfrage nach Core-Immobilien in den

letzten Jahren konstant gestiegen ist und die Zahlungsbereitschaft ein Rekordniveau erreicht hat, schauen sich Investoren nach alternativen Anlagen im Immobilienmarkt um. Hotels bieten sich dabei aufgrund des Rendite-Risiko-Profiles als interessante Anlagen an. Die höhere Renditeerwartung basiert dabei aber auch auf dem grösseren Risiko für den Eigentümer aufgrund geringerer Drittverwendungsfähigkeit, höherem Betriebsrisiko und der geringeren Handelbarkeit. Auch von ausländischen Investoren ist das Interesse an Hotelimmobilien nach wie vor gross, da der Schweizer Markt als sehr stabil eingestuft wird. Trotz der sicherlich nicht einfachen Ausgangslage infolge sinkender Gästernachfrage bleiben damit Spezialimmobilien wie Hotels im Anlagefokus von Investoren.

Ein Immobilieninvestor, der hauptsächlich in Core-Immobilien investiert, muss sich vor der Anlageentscheidung die Frage stellen, ob er die Chancen und Risiken der Spezialimmobilie Hotel angemessen beurteilen kann. Bei einem Hotel ist – da es sich um eine Betreiberimmobilie handelt – mehr Know-how als bei einer normalen Geschäftsliegenschaft erforderlich, da andere Schlüsselfaktoren für den Erfolg eines Hotels massgebend sind.

BEWERTUNG VON HOTEL-IMMOBILIEN. Grundvoraussetzungen für eine fundierte Hotelbewertung sind spezifische Branchenkenntnisse, betriebswirtschaftliches Verständnis sowie eine objektive Herangehensweise.

Als erstes wird das Hotel besichtigt, um vor allem dessen Eigenheiten einschätzen zu können. Danach wird mittels einer Konkurrenzanalyse ein Überblick über vergleichbare Hotels (Standard und Sterne-kategorie, Bettenanzahl, Preise, Auslastung etc.) und den relevanten Bezugsraum geschaffen. Anschliessend erfolgt über eine modellierte Betriebsrechnung (inklusive der Berücksichtigung der möglichen oder aktuell vorhandenen Betreiber- bzw. Vertragsmodelle) die Einschätzung der Erträge und Kosten. Bei der Betriebsrechnung wird der Beherbergungsumsatz mittels

VERTRAGSARTEN

Miet-/Pachtvertrag:

Bei einem Miet- oder Pachtvertrag stellt der Hotelinvestor (Eigentümer) dem Betreiber die Liegenschaft gegen einen Festbetrag oder in Abhängigkeit vom erzielten Umsatz (Mindestpacht und Umsatzpacht) zur Verfügung. Das Betriebsrisiko verbleibt dabei beim Betreiber, und der Hotelinvestor übernimmt nur das reine Liegenschafts- bzw. Immobilienrisiko und hat auch keine Zugriffsmöglichkeit auf die operative Geschäftstätigkeit.

Managementvertrag:

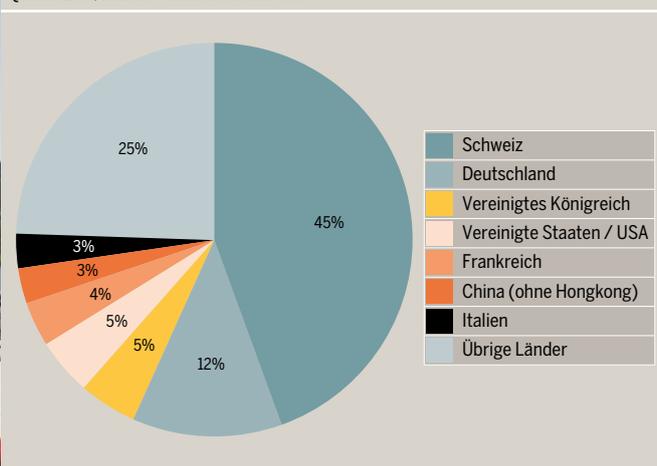
Dagegen profitiert beim Managementvertrag auch der Hotelinvestor von einem positiven Betriebsergebnis, da der Betreiber den Hotelbetrieb auf den Namen und das Risiko des Investors führt. Der Betreiber erhält dafür eine Management-Fee, welche meist eine Base-Fee sowie einen erfolgsabhängigen Anteil beinhaltet (Incentive-Fee).

Franchisevertrag:

Beim Franchise-Vertrag stellt der Franchise-Geber dem Hotelinvestor sein Geschäftskonzept gegen eine Gebühr zur Verfügung. Durch das Franchise-Konzept können internationale Kanäle und Marketingstrukturen genutzt und damit die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Betriebes gesteigert werden. Die Betriebsführung mit allen Chancen und Risiken sowie die Kontrolle über den Betrieb verbleiben dabei beim Hotelinvestor.



LOGIERNÄCHTE IN DER SCHWEIZ NACH GÄSTEHERKUNFTSLAND 2014
Quelle: BFS, bearb. Wüest & Partner AG



Markt- und Benchmarkdaten eingeschätzt. Dazu kommen noch Umsätze aus weiteren Sparten wie Restauration, Seminare und Wellness. Damit wird eine Erfolgsrechnung für den Betrieb des zu bewertenden Hotels aufgestellt und eine Prognose für dessen zukünftige wirtschaftliche Entwicklung aufgestellt. Basierend auf der Umsatzschätzung und den Eigenschaften der zu bewertenden Hotelimmobilie wird der Mietertrag im Sinne einer Marktmiete hergeleitet.

Ebenfalls relevant sind der Gebäude- und der Ausbauzustand. Zukünftig anfallende Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten sind in der Bewertung zu berücksichtigen. Die Spannweite dieser Kosten ist gross und unter anderem von Sternekategorie und Segment abhängig. Hier gilt es zu differenzieren, ob man ein Wellnesshotel mit hohem Investitionsbedarf oder ein Low-Budget-Hotel ohne viel Infrastruktur vor sich hat.

ÜBLICHE VERTRAGSARTEN. Nicht nur die Konkurrenzsituation, die Betriebsrechnung und der Gebäudezustand, sondern auch der vorhandene Vertrag muss vor einem Anlagenscheid detailliert geprüft werden. Bei Hotel-Immobilien gibt es verschiedene Vertragsformen (siehe Kasten), welche die Verteilung der Kosten, die Verpflichtungen und die Partizipation am Geschäftserfolg unterschiedlich regeln und damit auch das Risiko unterschiedlich auf den Betreiber und den Eigentümer verteilen.

In der Schweiz sind Miet- bzw. Pachtverträge am verbreitetsten. Dies ist aber

auch darauf zurückzuführen, dass der Schweizer Hotelmarkt von kleinen bis mittelgrossen Hotels mit weniger als 100 Zimmern geprägt ist. Hotels dieser Grösse kommen für internationale Betreiber nur selten in Frage. Bei Miet- bzw. Pachtverträgen verbleibt dem Investor hauptsächlich das Liegenschaftsrisiko; das Betriebsrisiko wird vom Mieter bzw. Pächter übernommen. Internationale Betreiber schliessen dagegen in der Regel Management-Verträge ab. Bei dieser Vertragsart partizipiert der Eigentümer am Geschäftserfolg und trägt dafür aber auch das Betriebsrisiko.

In der Praxis haben sich in letzter Zeit vermehrt Mischformen durchgesetzt, in denen das Risiko gleichmässiger auf Betreiber und Hotelinvestor verteilt werden kann.

HOTELIMMOBILIEN ALS LUKRATIVES INVESTMENT? Nicht für alle Anleger sind Hotel-Immobilien aufgrund ihres Rendite-Risiko-Profiles und gesetzlicher Vorschriften geeignet. Beispielsweise dürfen Versicherungen aufgrund der FINMA-Anlagerichtlinien nicht in Hotels investieren. Zudem ist ein spezifisches Know-how notwendig, um ein erfolgreicher Hoteleigentümer zu sein und mit dem Anlagerisiko umzugehen. Dennoch sind Hotels längst zu einer akzeptierten Anlageklasse geworden. Mit der Wahl der geeigneten Vertragsform kann das Rendite-Risiko-Profil auf die Präferenzen des Investors abgestimmt werden. Mit Hotels kann eine höhere Ren-

dite als mit Core-Immobilien erwirtschaftet werden. Und es kann durchaus Spass machen, dabei Gäste aus aller Welt zu beherbergen.

BEDEUTUNG VERSCHIEDENER KENNZAHLEN

Für die Modellierung der Hotelbetriebsrechnung ist der potenziell zu erzielende Ertrag zentral. Dieser wird basierend auf mehreren Faktoren hergeleitet.

ARR

Die Average Room Rate (ARR) gibt den durchschnittlichen Zimmerpreis an und berücksichtigt dabei den Beherbergungsertrag sowie die Anzahl der belegten Zimmer.

OR

Bei der Zimmerauslastung (Occupancy Rate / OR) bezogen auf die Öffnungstage ist erkennbar, wie oft ein Zimmer an den Tagen, an denen es zur Verfügung stand, belegt war. Je höher die Sternekategorie, desto tiefer ist in der Regel auch die Zimmerauslastung. Auch die Lage ist für die Auslastung relevant: Hotelbetriebe in urbanen Zentren weisen in der Regel höhere Auslastungen auf als Betriebe in Berg- oder Landregionen.

RevPar

Der Revenue per available room (RevPar), d. h. der Beherbergungsertrag pro Zimmer und Öffnungstag kombiniert die ARR sowie die Zimmerauslastung, die einzeln betrachtet wenig aussagekräftig sind, und sagt aus, wie hoch die Wertschöpfung der verfügbaren Zimmer ist. In der Schweiz liegt der RevPar zwischen rund 100 CHF im 3-Sterne-Segment und rund 350 CHF im 5-Sterne-Segment.

Zimmer-Moyenne

Die Zimmer-Moyenne gibt den durchschnittlichen Beherbergungsertrag pro Zimmernacht an. Diese ist höher als der RevPar, da die Auslastung (Occupancy) noch nicht berücksichtigt ist. Je tiefer die Zimmerauslastung, desto grösser wird der Unterschied zwischen RevPar und der Zimmer-Moyenne.

GOP

Der GOP steht für Gross Operating Profit und ist eine Kennzahl, die Auskunft über die Rentabilität eines Betriebes gibt. Diese international verwendete Kennzahl berechnet sich folgendermassen: Gesamtumsatz aus Beherbergung, Restauration, Nebenleistungen und übrigen Erträgen abzüglich direkt zuteilbarer Kosten wie Wareneinsatz, Personal und übriger Betriebsaufwand. Dies ergibt in einem ersten Schritt den GOI (Gross Operating Income), der in der Regel zwischen 40% und 50% des Umsatzes liegt. Davon werden nun Gemeinkosten wie Verwaltung, Versicherung, Unterhalt, Nebenkosten, Marketing und übriger Aufwand subtrahiert, um den GOP zu berechnen. Der GOP sollte zwischen 20% und 30% des Gesamtumsatzes liegen, um den Liegenschaftsaufwand (Versicherung, Miete, Instandsetzung) sowie Finanzierungskosten und Steuern decken zu können.



*MIRYAM BLEIKER

Die Autorin ist dipl. Architektin ETH und unter anderem in der Marktwertermittlung von Immobilien und Portfolios sowie bei der Beurteilung von Betreiberimmobilien tätig. Dazu gehören auch regelmässige Marktwertermittlungen von Hotels und die Beobachtung des Schweizer Tourismus- und Hotelmarktes.



*JAN BÄRTHEL

Der Autor ist als Partner von Wüest & Partner in den Bereichen Key Account Management für professionelle Immobilieninvestoren, Marktwertschätzungen von Immobilien und Portfolios inkl. Betreiberimmobilien wie Hotels sowie bei der Beratung im Bereich Strategie und Portfoliomanagement tätig.

SCHWEIZ

AUSVERKAUF FÜR GRENZNAHE RETAILFLÄCHEN



Der Markt für gewerbliche Mietflächen steht weiterhin unter dem Eindruck der Wechselkursfreigabe durch die Nationalbank zu Jahresbeginn. Zunehmend betroffen sind Retailflächen in Grenznähe, die unter dem Einkaufstourismus ins nahe Ausland leiden. So gaben die Mieten für Verkaufsflächen an der Freien Strasse in Basel, der ersten Adresse am Rheinknie, im Jahresvergleich um 6,9% nach. Am Büroflächenmarkt hält der Zuwachs der vermietbaren Flächen an. Gleichzeitig konnte im 1. Quartal 2015 eine stabile Nachfrage mit leicht steigender Tendenz festgestellt werden. Gemäss dem Quartalsbericht zum Markt für Gewerbeflächen von Cushman &

Wakefield und dem Schweizer Allianzpartner SPG Intercity Zurich ist weiterhin mit einem Preisdruck zu rechnen, der bis weit in die zweite Jahreshälfte hinein spürbar sein wird. Erst danach dürfte eine Erholung einsetzen.

NEGATIVZINSEN TREIBEN ANLEGER IN IMMOBILIEN

Während die Abkehr vom Mindestwechsellkurs für viele Unternehmen eine veritable Herausforderung darstellt, haben die flankierend eingeführten Negativzinsen den Wert von Immobilien erhöht, meldet die Credit Suisse im Immobilienmonitor zum 2. Quartal 2015. Weil sich die Renditedifferenzen von Immobilienanlagen gegenüber anderen Anlageklassen ausgeweitet haben, fließt viel Kapital in die Immobilienmärkte. Doch nicht nur institutionelle Investoren favorisieren Anlagen in Immobilien, auch für Privatinvestoren hat aufgrund der niedrigen Verzinsung von Sparkapitalien und der Angst vor Negativzinsen die Neigung zu Immobilieninvestitionen zugenommen.

PREISANSTIEG VON MEHRFAMILIENHÄUSERN ERWARTET

Das Beratungsunternehmen Fahrländer Partner hat in den vergangenen Wochen 638 Immobilienmarktexperten zu ihren Preiserwartungen befragt. In der ersten Befragung seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses und der Einführung von Negativzinsen haben die Experten eine klare Erwartung: Die erneut gesunkenen Renditeerwartungen der institutionellen Anleger und der Fokus auf Wohnnutzungen führen in den kommenden zwölf Monaten zu steigenden Marktpreisen von Mehrfamilienhäusern.

LUXUSWOHNUNGEN BLEIBEN LEER

Zentralste Lage, schönste Aussichten, beste Architekten – die Europaallee vereint alle Superlative, die Immobilienvermarkter schätzen. Und dennoch habe man «längst nicht alle Wohnungen vermietet», sagte Andreas Steiger, Leiter Development Europaallee an einem Medienanlass. Wohnungen über 4000 CHF, zu denen alle ausgeschriebenen an der Europaallee gehören, gehen in Zürich seit gut zwei Jahren nur schleppend weg. «Das Angebot übersteigt die Nachfrage. Damit läuft es genau umgekehrt wie im mittleren und tieferen Preissegment», erklärte Matthias Meier, Sprecher des Immobilienunternehmens Allreal.

ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESUNKEN

Die Angebotsmieten sind im Mai um 0,09% gesunken. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 1,52%. Der Homegate-Index Schweiz steht bei 113,5 Punkten. Im

Monatsvergleich sanken die Angebotsmieten im Kanton Zürich um 0,43% und im Kanton Aargau um 0,18%.

HOTELIMMOBILIEN: ZWISCHEN «BASHING» UND FASZINATION

«Hotel Bashing» ist mittlerweile ein Volkssport. Die Kritik sei aber undifferenziert, findet Hotellerie- und Immobilienspezialist Andrea Jörger von CFB Network. Er zeigte am SPG Intercity Talk vom 18. Juni 2015 vor über 60 Gästen auf, wo Fehler gemacht werden und welche Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Hotelprojekt zwingend sind. Jörger räumte ein, dass viele Hotels nicht adäquat positioniert, Amortisationen nicht gewährleistet und verschiedene Destinationen und damit ihre Hotels akut gefährdet seien. Aber engagierte Betreiber hätten ihre Hausaufgaben gemacht und erzielten den erwarteten Erfolg. Als häufigste Fehler nannte er fehlende Machbarkeitsabklärung, unklare Positionierung, Planungsfehler, Priorisierung der Architektur, unausgewogene oder unklare Verhältnisse zwischen Investor und Betreiber sowie unrealistische Renditeerwartungen. Insgesamt übten Hotels für Investoren aber eine ungebrochene Faszination aus, sagte Jörger weiter. Der nächste SPG Intercity Talk findet am 10. September 2015 zum Thema Retailimmobilien statt. Informationen unter www.spgintercity.ch oder spgintercitytalk@spgintercity.ch



ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

ÜBERNACHTUNGEN IN LUXUSHOTELS NEHMEN AB

Die Schweizer Luxushotels in den Bergregionen sind unter Druck geraten, wie eine neue Analyse von Credit Suisse zeigt. Erstmals ist die durchschnittliche Auslastung von 5-Sterne-Hotels in den Schweizer Städten höher als jene in den Bergregionen. So ist die Auslastungsziffer in den Bergregionen von 57% im Jahr 2008 auf 47,1% im Jahr 2014 gesunken.

RICS LANCIERT STANDARD FÜR WOHNIMMOBILIEN

RICS hat einen neuen globalen Standard publiziert, mit dem die Bemessung von Wohnflächen vereinheitlicht werden soll. RICS lädt Chartered Surveyors und Immobilienspezialisten ein, ihre Meinung zum neuen Standard abzugeben. Der «International Property Measurement Standard» für Wohnliegenschaften ist nach dem Standard für kommerzielle Liegenschaften der zweite, den die RICS und 60 andere professionelle Organisationen in einer gemeinsamen Koalition entwickelt haben. Die Konsultationsphase dauert noch bis zum 30. September. Weitere Informationen: www.ipmsc.org/consultation.

ANGEBOTSPREISE FÜR WOHNHEIGENTUM GESTIEGEN

Im Mai stiegen die Angebotspreise für Wohneigentum gemäss dem Immobilienindex von ImmoScout24 und IAZI leicht. Ende Mai lagen die Angebotspreise von Einfamilienhäusern 2,4% über dem Vergleichswert von vor einem Jahr. Jene von Eigentumswohnungen waren 2,5% höher.

REALSTONE PLANT KAPITALERHÖHUNG

Der Immobilien-Anlagefonds der Finanzgesellschaft Realstone, Realstone Swiss Property, hat das Fondsvermögen im Geschäftsjahr 2014/15 gesteigert, wie das Unternehmen mitteilte. Per Ende März lag das Fondsvermögen bei 740 Mio. CHF (Vorjahr: 671 Mio. CHF). Der Ertrag sei um 13% auf 34,3 Mio. CHF gestiegen. Die Dividende beträgt wie im Vorjahr 3.80 CHF je Anteil. Ende Juni schloss Realstone für den Fonds eine Kapitalerhöhung mit 763 000 neuen Anteilen für 91 Mio. CHF ab.

SNB SIEHT IMMOBILIENMARKTENTWICKLUNG POSITIV



Die Schweizerische Nationalbank SNB hat Mitte Juni ihren jährlichen Bericht zur Finanzstabilität veröffentlicht. Darin anerkennt sie das deutlich abgeschwächte Wachstum von Hypothekarvolumen und Immobilienpreisen, warnt allerdings vor einem erneuten Anstieg, insbesondere auf dem Markt für Wohnrenditeliegenschaften. Die SNB beschreibt das Preismomentum des Schweizer Immobilienmarktes als moderat. Das Wachstum des Hypothekarvolumens und der Immobilienpreise seien in den letzten Quartalen nur noch leicht gestiegen. Infolgedessen konnte das Wachstum der Ungleichgewichte auf dem Hypothekar- und Immobilienmarkt gestoppt werden, was die SNB aus dem Blickwinkel der Finanzstabilität als positive Entwicklung be-

trachtet. Die SNB empfiehlt den Banken und Behörden, wachsam zu bleiben. Sollte sich das Momentum auf dem Hypotheken- und Immobilienmarkt aufgrund des nochmals tieferen Zinsniveaus auf den Kapitalmärkten wieder umkehren, könnten zusätzliche Massnahmen notwendig werden. Solche Massnahmen sollten direkt auf die Inkaufnahme von Risiken der Banken bei der Hypothekarkreditvergabe abzielen. Die SNB betont dabei spezifisch den Markt für Wohnrenditeliegenschaften. Dieser sei dem gestiegenen Anlagedruck stärker ausgesetzt. Doch aktuell sieht die SNB keine Notwendigkeit, den antizyklischen Kapitalpuffer zu erhöhen.

UMSATZ GESTIEGEN

Der Branchenverband «Entwicklung Schweiz» hat in seinem Jahresbericht 2014 eine Umsatzstatistik seiner 20 Mitgliedsfirmen veröffentlicht. Der Umsatz stieg von 4602 Mio. CHF (2013) auf 5144 Mio. CHF (2014). Der Marktanteil der Mitgliedsfirmen liegt im Hochbau bei rund 15%.

GEWINNER DES REAL ESTATE AWARDS 2015



Die fünfte Real Estate Night fand am 23. Juni 2015 im Hotel Mövenpick in Regensdorf statt. Die Gewinner in den fünf Kategorien sind (von links nach rechts): Dr. Thomas Wolfensberger (Peach Property Group, Sieger Kategorie Immobilien-Investment), Markus Graf (Sieger Kategorie Immobilien-Persönlichkeit des Jahres), Markus Bleiker (Sunnige

Hof, Sieger Kategorie Projektentwicklung), Barbara Keel und Sylvia Arnold (abia Immobilien AG, Sieger Kategorie Bewirtschaftung) und Marco Früh (Früh-Immobilien, Sieger Kategorie Vermarktung).

PROJEKTE POSTHAUPTSITZ EINGEWEIFT



Zusammen mit der Eigentümerin Swiss Prime Site hat die Schweizerische Post ihren neuen Hauptsitz im Berner Wankdorf-Quartier Ende Juni offiziell eingeweiht. Im Rahmen dieses Anlasses wurde das Gebäude durch die Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft SGNI mit dem DGNB Zertifikat in Gold ausgezeichnet. Der Neubau erfüllt höchste Nachhaltigkeitsanforderungen und bietet Platz für rund 2000 Mitarbeiter.

IMPLENIA ERSTELLT ERSTES PATIENTEN- HOTEL



In der Westschweiz wird Implenla bis Herbst 2016 das erste Patientenhotel der Schweiz erstellen. Auf dem Campus des Centre Hospitalier Universitaire Vaudois CHUV im Zentrum von Lausanne entsteht ein Hotel im 3-Sterne-Segment mit 114 Zimmern. Das neue

Hotel erbringt Dienstleistungen in der Pflege, Beherbergung und Gastronomie. Die Gäste sind Patienten, die zwar der Spitalpflege bedürfen, doch genügend mobil sind, um im Patientenhotel aufgenommen zu werden.

BAHNHOF BERN WIRD VERGRÖSSERT



Der Ausbau des Bahnhofs Bern wird konkret, teilte der Kanton Bern mit. Nach mehrjähriger Planung sind die Projekte von SBB und RBS für den ersten Ausbauschritt soweit verwirklicht, dass sie beim Bund eingereicht werden können. Bis 2025 werden ein neuer RBS-Bahnhof und eine neue SBB-Personenunterführung mit einem zweiten Hauptzugang beim Bubenbergplatz gebaut. Damit werden die Kapazitäten des zweitgrössten Schweizer Bahnhofs an die stetig wachsenden Passagierströme angepasst.

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR EUROPAALLEE

Am 10. Juni hat am künftigen Europaplatz die Grundsteinlegung für den Aufgang Europaallee, die Baufelder B und D sowie die Velostation Süd stattgefunden. Alle drei Projekte werden parallel ausgeführt, wie die SBB mitteilt. 2017 sollen der Aufgang Europaallee und die unterirdische Velostation der Öffentlichkeit übergeben werden. Die Baufelder B und D sollen 2019 und 2020 bezugsbereit sein. Im EG und 1. OG auf dem Bau-feld D sind Retail- und Gastro-nomieflächen geplant.



DEUTSCHLAND

IMMOBILIENAKTIEN WIEDER STÄRKER NACHGEFRAGT

Anleger am deutschen Aktienmarkt investieren wieder mehr in Immobilienwerte, meldet

das Internetportal finanzen.ch. Nach dem Hype um Internetaktien zur Jahrtausendwende und dem Boom der Solarbranche zwischen 2004 und 2008 sind seit geraumer Zeit Immobilienwerte «en vogue». Die Kurse steigen, und die Zahl der Immobiliengesellschaften in den wichtigsten deutschen Aktienindizes hat rasant zugenommen.

UNTERNEHMEN

NEUE GESCHÄFTS-FÜHRUNG FÜR IMMOVISION1

An der Generalversammlung von ImmoVision1, einer Immobilieninvestment-Gesellschaft mit Sitz in Baden AG, von Anfang Juni wurde die Verantwortung der Geschäftsführung von Jutta Mauderli auf Simon Meier (beide Markstein AG) übertragen. Die Eigenkapitalrendite von ImmoVision1 betrug im vergangenen Jahr 5,3%, bei Assets von rund 95 Mio. CHF resp. total 275 Mietwohnungen. Durch die Investition des Cashflows baut die Gesellschaft, die seit ihrer Gründung von der Markstein AG gemanagt wird, ihr Portfolio weiter aus.

mobilenportfolio der Piazza AG befindet sich vorwiegend im Wirtschaftsraum Zürich. Aktionäre mit einem Stimmanteil von 58% haben eine Lock-up-Vereinbarung für zwölf Monate abgeschlossen.

SPS GIBT BEZUGS-RECHTSANGEBOT BEKANNT

Im Rahmen der Bezugsrechtskapitalerhöhung zur Unterstützung der Wachstumsstrategie der Swiss Prime Site AG wurden 5,9 Mio. neue Namenaktien mit einem Nennwert von je 15,30 CHF angeboten. Die Ausübung von 32 Bezugsrechten berechnete den Inhaber zum Bezug von 3 neuen Namenaktien gegen Zahlung des Bezugspreises von 71 CHF. Bis zum Ende der Bezugsfrist wurden 98,8% der Bezugsrechte ausgeübt.

CS ERHÖHT KAPITAL VON IMMOBILIEN-FONDS

Die Grossbank Credit Suisse hat für zwei ihrer Immobilienfonds Kapitalerhöhungen durchgeführt und dabei neue Anteile im Wert von rund 220 Mio. CHF ausgegeben. Der Emissionserlös der beiden Fonds, die in Schweizer Geschäftliegenschaften respektive in internationale Immobilien investiert sind, soll für den weiteren Ausbau der Immobilienportfolios und für wertvermehrende Investitionen in Bestandsobjekte verwendet werden.

HIAG IMMOBILIEN PLATZIERT ANLEIHE

Die Hiag Immobilien Holding AG hat Anfang Juni eine festverzinsliche Anleihe über 100 Mio. CHF mit einem Coupon von 1% und einer Laufzeit von

PLAZZA STARTET AN DER BÖRSE

Der Industriekonzern Conzzeta hat seine nicht betrieblich notwendigen Liegenschaften gebündelt und am 26. Juni 2015 mit der neu gegründeten Piazza AG an die SIX Swiss Exchange gebracht. Der Handel mit den Namenaktien A eröffnete bei 210 CHF. Der Handel mit Namenaktien B findet über die ausserbörsliche Handelsplattform der Zürcher Kantonalbank statt. Das auf rund 462 Mio. CHF bewertete Im-

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





MACHT IMMO'S MOBIL. ICFM

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

sechs Jahren platziert. Der Erlös soll hauptsächlich für die Rückzahlung von Bankfinanzierungen verwendet werden. Mit dieser Anleihe kann Hiag die Finanzierungsstruktur breiter abstützen und von den attraktiven Bedingungen am Kapitalmarkt profitieren.



PERSONEN

AXEL KONJACK ÜBERNIMMT LEITUNG VON HOMEGATE



Axel Konjack übernimmt im Laufe des Sommers 2015 die Geschäftsführung des Immobilienportals Homegate. Der 45-Jährige Diplom-Kaufmann verfügt über langjährige Erfahrung in der Medienbranche. Er folgt auf Heinz M. Schwyter, der Anfang August in den Verwaltungsrat von Homegate wechseln wird.

MARKUS MEIER WIRD NEUER CFO DER SPS

Der Verwaltungsrat der Swiss Prime Site AG hat Markus Meier (*1964) Anfang Juni zum neuen Chief Financial Officer ernannt und in die Konzernleitung berufen. Nach dem Abgang von Peter Wullschlegler per Ende 2014 hatte er diese Funktion bereits inte-

rimistisch übernommen. Meier ist Betriebsökonom FH und diplomierter Wirtschaftsprüfer. Bei Swiss Prime Site ist er seit der Übernahme der Jelmoli AG im Jahr 2009 tätig und zeichnete für die Bereiche Finance, Accounting und Investor Relations verantwortlich.



NEUE SENIOR CONSULTANTS BEI POM



Zum Führungsteam der pom+Consulting AG stossen zwei neue Senior Consultants. Linda Prager (35) verstärkt als Senior Consultant den Geschäftsbereich Immobilien und Infrastrukturen, Stefan Salzmann (39) den Standort Basel.

MARTI WIRD FINANZCHEF BEI ALLREAL



Der Verwaltungsrat der Allreal Holding AG hat Bernhard Marti (*1972) zum Leiter Finanzen und Mitglied

der Gruppenleitung ernannt. Er folgt auf Roger Herzog, der das Unternehmen seit Mai 2015 leitet. Marti wird seine Tätigkeit am 1. September 2015 bei Allreal aufnehmen.

RUHSTALLER NEUER PRÄSIDENT DER SVSM



Bernhard Ruhstaller ist von den Mitgliedern der Schweizerischen Vereinigung für Standortmanagement SVSM zum Präsidenten gewählt worden. Damit tritt Ruhstaller, geschäftsführender Partner der Acasa Immobilien-Marketing GmbH, die Nachfolge von Robert E. Gubler an, der sein Amt nach 16 Jahren niederlegt hat.

NEUER ZENTRALPRÄSIDENT FÜR SWISS ENGINEERING



Beat Dobmann, Unternehmensberater und diplomierter Maschinenbauingenieur ETH, ist neuer Zentralpräsident des Berufsverbandes Swiss Engineering. Nach knapp drei Jahren an der Verbandsspitze musste der bisherige Zentralpräsident Laurent Favre wegen seiner Wahl in den Neuenburger Regierungsrat sein Amt zur Verfügung stellen.

JAY S. HENNICK IST NEUER COLLIERS-GESCHÄFTSFÜHRER



Die Colliers International Group hat die Ernennung von Jay S. Hennick zum Vorsitzenden und Geschäftsführer sowie von Dylan Taylor zum Präsidenten und COO bekanntgegeben. Die Ernennungen folgten auf den Rücktritt des Geschäftsführers Douglas Frye. Hennick, der 1989 die FirstService Corporation – die frühere Muttergesellschaft von Colliers International – gründete, war bis Anfang dieses Monats CEO und für die Neubildung von FirstService in zwei börsennotierte Unternehmen verantwortlich.

NEUER RICS-PRÄSIDENT



Martin J. Brühl, Leiter Head of International Investment Management bei Union Investment Real Estate mit Sitz in Hamburg, ist zum 134. Präsidenten der RICS gewählt worden. Er ist der erste Kontinentaleuropäer in dieser Funktion.

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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



Weiches Wasser im
Abo für weniger als
1 Kaffee pro Tag?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*



Doppelenthärtungsanlage KM2
mit intelligenter Hygieneregeneration

ENTKALKUNGSANLAGE GÜNSTIG MIETEN
STATT KAUFEN: Salzlieferungen, Service,
Kontrollbesuche und 100 % Garantie sind im
Abopreis 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 das Abo mehr spart als es kostet.

 **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



UNNÖTIGER AKTIVISMUS

• Die stets beflissene Justizministerin Simonetta Sommaruga will die Lex Koller verschärfen. Sie liess sich vom Bundesrat einen Auftrag geben, das Rad der Zeit zurückzudrehen. In den letzten Jahren hatte das Parlament den gesellschaftspolitischen Veränderungen und den Markterfordernissen Rechnung getragen und die Lex Koller sinnvollerweise modernisiert. So ist es heute ausländischen Investoren erlaubt, Gewerbegrundstücke oder Aktien von Immobilienfirmen zu erwerben, auch wenn diese Wohnhäuser im Portfolio haben. Diese Anpassungen sind überaus nützlich und haben den Markt belebt. Die Schweizer Volkswirtschaft, Schweizer Anleger – vor allem die Pensionskassen – haben nachhaltig davon profitiert.

Stossend ist, dass die SP-Bundesrätin Vorschläge wieder aufnimmt, wie sie bereits ihre Zürcher Parteikollegin in einer Motion gefordert hatte und damit im Ständerat erst vor kurzem gescheitert ist. Warum also soll das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland verschärft werden? Es gibt keinen Handlungsbedarf. Wie es aussieht, beabsichtigt der Bundesrat, mit der geplanten Revision andere Ziele zu erreichen: Offensichtlich geht man in Bern davon aus, dass sich damit die Mietpreise eindämmen liessen. Dies ist ein Fehlschluss! Das Mietpreis-

niveau ist vor allem durch die steigenden Raumbedürfnisse der Mieter und die Zuwanderung beeinflusst. Wenn schon, hilft die gelockerte Lex Koller, den Anstieg der Mieten zu bremsen: Zusätzliches Kapital ausländischer Investoren führt zu einem grösseren Angebot und damit zu tendenziell niedrigeren Mieten. Mietpreiserhöhungen können, sofern sie ungerechtfertigt sind, auf Grund des geltenden Mietrechts eingeklagt werden. Dazu braucht es keine Lex Koller.

Und noch immer geht im Bern die Angst vor der Überhitzung des Immobilienmarktes um. Auch dagegen ist die Lex Koller das falsche Mittel. Sachgerecht wären Massnahmen via Bundesgesetz über die Raumplanung und durch die Kontrolle der Zuwanderung.

Was indessen unbestritten ist: Die geplante Revision kollidiert mit geltenden Freihandelsabkommen und wird international unseren zweifelhaften Ruf festigen, ein Land zu sein, das zwar den Zugang zu Dienstleistungen in der gesamten Welt sucht, sich aber gleichzeitig abschottet. Wahrlich: Eine «Lex Sommaruga» braucht die Schweiz nicht. Diese Revision ist unnötiger Aktivismus der Justizministerin. •

*GEORGES THEILER

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



Rentabilität richtig beurteilen

In der Praxis sind verschiedene Rendite-Kennzahlen für Immobilien verbreitet. Doch aus Nachhaltigkeitssicht sind für eine Investitionsentscheidung neben Rendite- auch Risiko-Kennzahlen entscheidend. Aber wie kann das Risiko bei Immobilien-Direktanlagen gemessen werden?



CHRISTIAN BÄCHINGER & RUDOLF MARTY* ANFORDERUNGEN AN KENNZAHLEN FÜR IMMOBILIEN AUS NACHHALTIGKEITSSICHT. Eine Immobilie ist aus Investitionssicht nachhaltig, wenn sie den wirtschaftlichen Nutzen für den Investierenden langfristig maximiert und dabei möglichst viele positive und möglichst wenige negative soziale und ökologische Auswirkungen hat. Neben der Rendite ist dabei auch das Risiko zu berücksichtigen. Aus dieser Definition einer nachhaltigen Immobilie können folgende Anforderungen an finanzielle Kennzahlen abgeleitet werden.

Die Kennzahlen sollten die Langfristigkeit von Immobilien berücksichtigen, das heisst, sämtliche von einer Immobilie ausgelösten Zahlungsströme während der gesamten Anlagedauer erfassen. In einer nachhaltigen Investitionssicht ist das Risiko zu berücksichtigen, insbesondere negative Abweichungen des Immobilienwertes. Neben der langfristigen finanziellen Performance sollten auch Aspekte in Bezug auf Umwelt und Gesellschaft beurteilt werden. Die Kennzahlen sollten bei mehreren sich gegenseitig ausschliessenden Immobilien-Investitionsprojekten zu einer eindeutigen Beurteilung ihrer relativen Rentabilität kommen. Schliesslich sollen die Rendite- und Risikokennzahlen keinen unverhältnismässigen Aufwand (im Verhältnis zum Nutzen) hinsichtlich der Datenbereitstellung und der Berechnung verursachen. Selbstverständlich sollte das Ergebnis zudem einfach und verständlich sein.

STATISCHE RENDITE-KENNZAHLEN. Statische Kennzahlen wie Brutto- bzw. Netto-Rendite, Pay-off-Periode sowie Gesamt- bzw. Cashflow-Rendite können die Rentabilität einer Immobilie nur unter restriktiven Annahmen, das heisst bei konstant wachsenden Zahlungsströmen während der Anlagedauer wiedergeben. Sich im Zeitablauf ändernde Zahlungsströme wie beispielsweise durch Renovationsarbeiten führen

» Für die Renditekennzahl eignen sich die Gesamtrendite, die Cashflow-Rendite oder der Nettobarwert mit sicheren Zahlungen.«

bei Brutto- bzw. Nettorenditen zu einer erschwerten Interpretierbarkeit. Bei der Gesamt- bzw. Cashflow-Rendite hängt die Aussagekraft wesentlich von der Güte der Schätzung des Marktwertes ab.

DYNAMISCHE RENDITE-KENNZAHLEN MIT SICHEREN ZAHLUNGEN. Bei der Methode des internen Zinssatzes ist die Eindeutigkeit bzw. Existenz einer Lösung für den internen Zinssatz nicht garantiert. Dynamische Renditekennzahlen mit sicheren Zahlungen tragen zwar der Langfristigkeit von Immobilien-Anlagen Rechnung, berücksichtigen das Risiko jedoch nicht explizit. Zudem ist die Vergleichbarkeit dieser Kennzahlen nicht gegeben.

DYNAMISCHE RENDITE-KENNZAHLEN MIT UNSICHEREN ZAHLUNGEN. Neuere, in der Literatur vorgeschlagene Ansätze modellieren die Unsicherheit, die von externen werttreibenden Faktoren wie Inflation oder Diskontierungssatz auf die Cashflows ausgeht, indem deren statistische Verteilung berücksichtigt wird. Auf diese Weise ist es möglich, für die Immobilie eine empirische Häufigkeitsverteilung der simulierten Bar-

werte zu generieren. Diese kann genutzt werden, um das Risiko zu bestimmen. Die Verwendung von Nettobarwerten mit unsicheren Zahlungen hat verschiedene Vorteile wie die Beachtung der Langfristigkeit und der expliziten Berücksichtigung des asymmetrischen Risikos. Dagegen ist der vergleichsweise hohe Aufwand zur Ermittlung dieser Rendite-Kennzahl ein Nachteil.

BEURTEILUNG DER RISIKOKENNZAHLEN. Basierend auf der empirischen Häufigkeitsverteilung der simulierten Barwerte (siehe oben) können verschiedene Risiko-Kennzahlen ermittelt werden, welche das systematische Risiko explizit berücksichtigen. Dazu gehören Value-at-Risk oder Expected Shortfall.

Eine praxistaugliche Methode, die das unsystematische Risiko erfasst, sind Scoring-Modelle. Beim Economic Sustainability Indicator (ESI-Indikator) handelt es sich

um ein Scoring-Modell zur Erfassung des unsystematischen Nachhaltigkeitsrisikos von Immobilien (siehe Kasten).

EMPFEHLUNGEN. Da keine der verbreiteten statischen Renditekennzahlen das Risiko explizit berücksichtigt, und die dynamischen Renditekennzahlen, welche das Risiko zwar explizit berücksichtigen, aber einen grossen Aufwand verursachen, wird die Kombination einer Rendite- mit einer einfach zu ermittelnden Risikokennzahl empfohlen. Für die Renditekennzahl eignen sich die Gesamt-Rendite, die Cash-flow-Rendite oder der Nettobarwert mit sicheren Zahlungen. Für die Erfassung des unsystematischen Risikos bieten sich Scoring-Modelle an, weil diese langfristige Entwicklungen abdecken, das asymmetrische Risiko explizit beurteilen, vergleichbar sind und der Aufwand für die

Ermittlung dieser Kennzahlen eher gering ist. Zudem werden Umwelt- und Gesellschaftsaspekte berücksichtigt.

Auf Portfolio-Ebene ist eine Beurteilung des systematischen Risikos sinnvoll und praktikabel, beispielsweise durch Sensitivitätsanalysen oder mit Hilfe des Netto-Barwertes mit Szenarien oder stochastischen Simulationen.



***CHRISTIAN BÄCHINGER**
Der Autor leitet den Forschungsbereich Immobilien am Center for Corporate Responsibility and Sustainability an der Universität Zürich.



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

ECONOMIC SUSTAINABILITY INDICATOR (ESI)

Beim Economic Sustainability Indicator ESI handelt es sich um ein Scoring-Modell zur Erfassung des (unsystematischen) Nachhaltigkeitsrisikos von Immobilien. Die Gewichtung beruht methodisch auf einer dynamischen Modellierung von Barwerten unter Berücksichtigung von unsicheren Zahlungsströmen. Ausgangslage ist die Annahme, dass sich nachhaltige Immobilien u.a. dadurch auszeichnen, dass sie besser in der Lage sind, mit den Folgen langfristiger Entwicklungen umzugehen. Sie haben damit im Vergleich zu anderen Immobilien ein tieferes Risiko, aufgrund von Entwicklungen wie dem Klimawandel, demografischem Wandel oder steigenden Energiepreisen an Wert zu verlieren bzw. eine höhere Chance, an Wert zu gewinnen.

Weitere Informationen:

- www.esiweb.ch
- Meins, E. und Burkhard H.-P. (2014). Nachhaltigkeit und Risiken bei Immobilieninvestitionen. Zürich: NZZ Libro.
- Marty, R. & Meins, E. (2015). Rendite- und Risikokennzahlen für Immobilien aus Nachhaltigkeitssicht. Zürich: CCRS.
- <http://www.ccrs.uzh.ch> – Aktuelles

Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

Digital TV

- Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.

Internet

- Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
- Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.

Telefonie

- Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
- Mit der upc Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetzтарifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.



Service Plus – das Servicepaket für Ihre Liegenschaft
upc-cablecom.ch/serviceplus

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder upc-cablecom.ch/3in1kabel



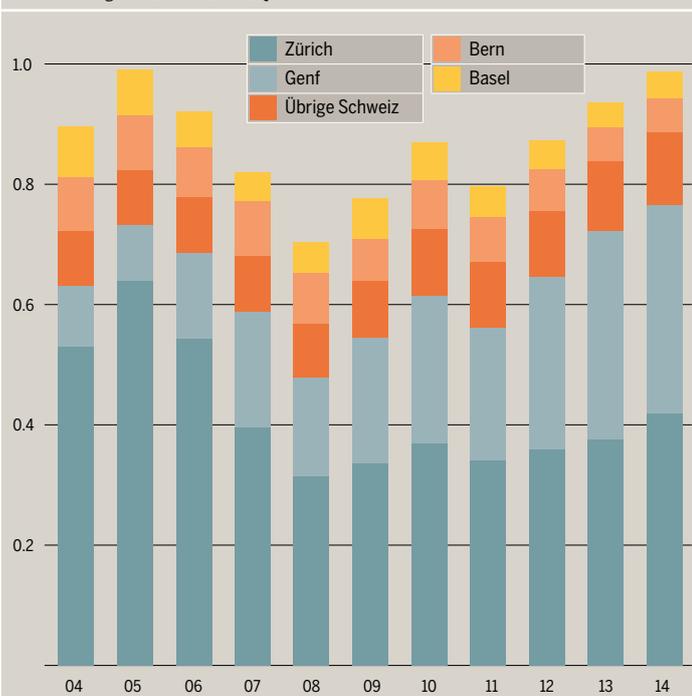
Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom

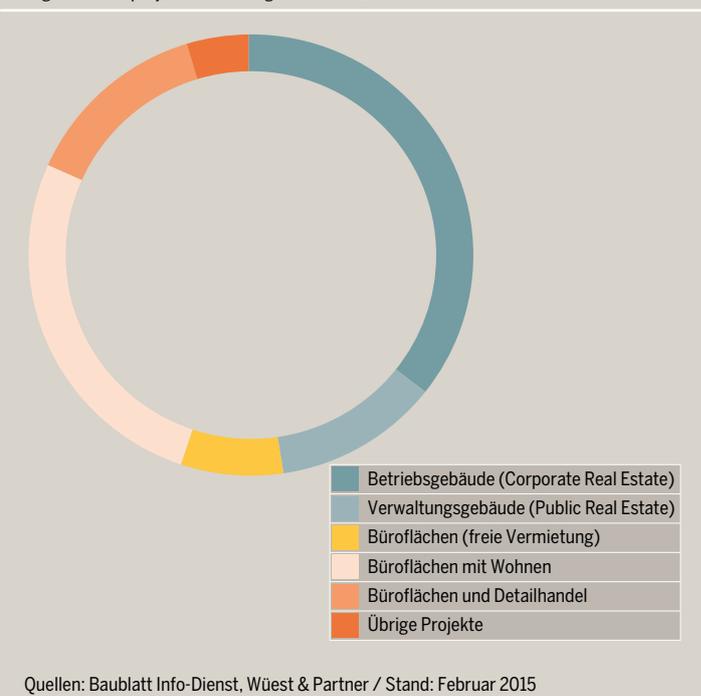
Fragmentierte Nachfrage

Der mittlere Leerstandspreis von Büroflächen hat in den vergangenen Jahren um rund 22% zugenommen, von 230 auf 280 CHF pro Quadratmeter und Jahr. Dennoch eröffnet die Realisierung von Büroflächen aus Investorensicht interessante Anlageoptionen.

GESCHÄTZTER ERTRAGSAUSFALL DURCH LEER STEHENDE BÜROFLÄCHEN
Büromarktregionen, in Mrd. CHF, Quelle: Wüest & Partner



KOMMERZIELLE NEUBAUPROJEKTE NACH VERWENDUNGSZWECK
200 grösste Bauprojekte in Planung und im Bau; Volumen



Quellen: Baublatt Info-Dienst, Wüest & Partner / Stand: Februar 2015

RED. ● **BÜROLEERSTÄNDE: SCHÄTZUNG DER ERTRAGSAUSFÄLLE.** Rund 3,6 Mio. Quadratmeter Büroflächen sind derzeit in der Schweiz zur Vermietung ausgeschrieben. Diese angebotenen Flächen stehen heute bereits leer oder es steht ein Auszug des Mieters bevor. Aus dieser Flächenzahl lässt sich eine schweizweite Angebotsquote von 6,8% ableiten. Werden die angebotenen Büroflächen den mittleren Marktmieten der Gemeinden gegenübergestellt, in denen sie liegen, lässt sich der Ertragsausfall abschätzen. Dieser beträgt heute knapp eine Mrd. CHF. Es zeigte sich in den vergangenen Jahren, dass der mittlere «Leerstandspreis» um 21,7% zugenommen hat (von 230 auf 280 CHF pro Quadratmeter und Jahr). Und das, obwohl die mittleren Marktmieten nur um 16% angestiegen sind. Die Ursache für diese Divergenz liegt in den veränderten Lagequalitäten der leer stehenden Büroflächen: Sie befinden sich heute an besseren Makro- und Mikrolagen, als dies noch vor zehn Jahren der Fall war.

Die mit Abstand stärkste Zunahme hat in der Büromarktregion Genf stattgefunden. Während 2004 der Ertrags-

ausfall rund 100 Mio. CHF betrug, waren es 2014 rund 344 Mio. CHF. Damit gehen heute rund 34% der gesamten Ertragsausfälle auf das Konto dieser Region. Deutlich weniger stark stiegen die Ertragsausfälle in den Regionen Basel, Bern und Zürich an. Zwar hat sich auch hier die Zahl der angebotenen Flächen mehrheitlich erhöht, aber in keiner die-

» Die Nachfrageimpulse auf dem Mietermarkt beschränken sich zunehmend auf kleinere Büros.«

ser Regionen werden heute so viele Flächen an verhältnismässig guten Lagen mit entsprechend hohen Preisen angeboten wie in der Region Genf.

MISMATCH BEI BÜROFLÄCHENNACHFRAGE. Nach wie vor arbeitet die Mehrheit der rund 4,9 Mio. Schweizer Beschäftigten (Voll- und Teilzeit) in kleinen Betriebsstätten. Die durchschnittliche Betriebs-

grösse liegt im zweiten Sektor bei 11,4 Beschäftigten pro Arbeitsstätte. Im dritten Sektor sind es gar nur 7,4.

Mehr als ein Drittel aller Beschäftigten im dritten Sektor arbeiten in Mikrounternehmen, das heisst in Betrieben, die weniger als 10 Vollzeitäquivalente aufweisen. Durchschnittlich sind hier 2,8 Beschäftigte tätig. Wird davon ausge-

gangen, dass im Schnitt rund 25 Quadratmeter Arbeitsfläche nachgefragt werden, leitet sich daraus ein Geschäftsflächenbedarf von deutlich weniger als 100 Quadratmeter ab. Das Gegenstück bilden die rund 800 Grossunternehmen des dritten Sektors, also Betriebe mit mindestens 250 Vollzeitäquivalenten. Deren mittlere Belegschaft beläuft sich auf circa 650 Beschäftigte.



Es wird deutlich, dass die Beschäftigten von Grossunternehmen nach wie vor in der Minderheit sind. Aus der Gegenüberstellung von Nachfrage und Angebot leitet sich daher zunehmend ein «Mismatch» ab. Die Nachfrageimpulse auf dem Mietermarkt beschränken sich oftmals und zunehmend auf kleinere Büros. Umgekehrt befindet sich das Angebot – insbesondere jenes, das aus Neubauprojekten stammt – in Liegenschaften mit grossflächigen Mieteinheiten. Ein Mittel, um diesem Auseinanderdriften entgegenzuwirken, besteht daher in flexiblen Flächenlayouts. Hinzu kommt, dass mit zunehmender Unternehmensgrösse die Wahrscheinlichkeit steigt, dass diese Unternehmen zur Deckung ihres Flächenbedarfs eine Eigentümerstrategie fahren.

BÜROFLÄCHEN IN BETRIEBSLIEGENSCHAFTEN IM TREND. Es stellt sich die berechtigte Frage, inwiefern neu erstellte Liegenschaften mit Büroflächen die seit geraumer Zeit angespannte spezifische Marktsituation noch verschärfen. Haben sie den strukturellen Angebotsüberhang massgeblich erhöht? Eine vertiefte Analyse der 200 volumenstärksten Bauprojekte liefert die Antworten. Sie deckt rund 80% des fraglichen Bauvolumens in CHF ab. Dabei zeigt sich, dass fast die Hälfte dieses Bauvolumens auf die Segmente «Corporate Real Estate» und «Public Real Estate» entfällt, also Büroflächen, die seitens privater Unternehmen und von der öffentlichen Hand zur Eigennutzung realisiert werden. Ebenfalls ein erheblicher Anteil dieses Bauvolumens geht auf das Konto von gemischt genutzten Liegenschaften. Sie weisen oftmals massgebliche Anteile von Wohnungen oder Detailhandelsflächen auf.

Dass es sich bei zahlreichen der untersuchten Bauprojekte um Betriebs- oder Verwaltungsgebäude und nicht um frei vermietbare Büroflächen handelt, ist nicht zwingend mit einer Entwarnung gleichzusetzen. Bei der Wahl von Eigentums- statt Mietflächen oder durch deren Substitution entstehen keine Nachfrageimpulse – das Gegenteil trifft zu. Aus Investoren- und Entwicklersicht sind dagegen positive Anknüpfungspunkte auszumachen, denn die Realisierung von Büroflächen für die öffentliche Hand oder der Ersatzneubau zur Rückvermietung (Sale-and-Lease-Back) eröffnet interessante anlageseitige Optionen. Allerdings gilt es zu bedenken, dass insbesondere die öffentliche Hand in der Rolle als Bauherrin vom vorteilhaften Finanzierungsklima profitiert.

WEITERHIN FLAUE AUSLÄNDISCHE INVESTITIONSNEIGUNG. Für viele Anleger ist der Schweizer Franken derzeit eine sehr

begehrte Währung. Dasselbe gilt für Schweizer Immobilien; auch sie sind unter den Investoren zurzeit äusserst beliebt. Und weil bei den Geschäftsliegenschaften keine gesetzlichen Kaufbeschränkungen durch Personen aus dem Ausland in Kraft sind, böten sich Immobilieninvestments für ausländische Investoren geradezu an. Ein Blick in die Statistik der Schweizerischen Nationalbank (SNB) zeigt jedoch, dass ausländische Direktinvestitionen in die Schweiz nur selektiv stattfinden. So hielten sich im Jahr 2013 die Zu- und Abgänge von ausländischem Kapital im Wesentlichen die Waage.

Mit der Stärkung des Schweizer Francs seit 2010 hat der Anreiz für ausländische Investoren, hiesige Immobilien zu kaufen, zu halten oder zu verkaufen, kontinuierlich abgenommen. Zwar sind die Mieterträge – bedingt durch den Währungseffekt – angestiegen, aber ebenso die Kaufpreise der Geschäftsliegenschaften für Investoren insbesondere aus dem Euroraum. Selbst bei einer Währungsabsicherung hat der Schweizer Immobilienmarkt für sie vorerst an Attraktivität verloren. Der starke Franken bildet eine zusätzliche Markteintrittshürde. Umgekehrt hat sich für bereits in der Schweiz investierende ausländische Akteure ein Zeitfenster geöffnet, in welchem ein Prüfen von Devestitionen interessant geworden ist. Folglich ist auf absehbare Zeit damit zu rechnen, dass bei geplanten Käufen von Einzelliegenschaften oder Portfolios (insbesondere bei Marktwerten von unter 100 Mio. CHF) heimische Investoren vorerst unter sich bleiben. ●

Quelle: Immo-Monitoring 2015 / Band 2, Wüest & Partner AG.

swiss
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00

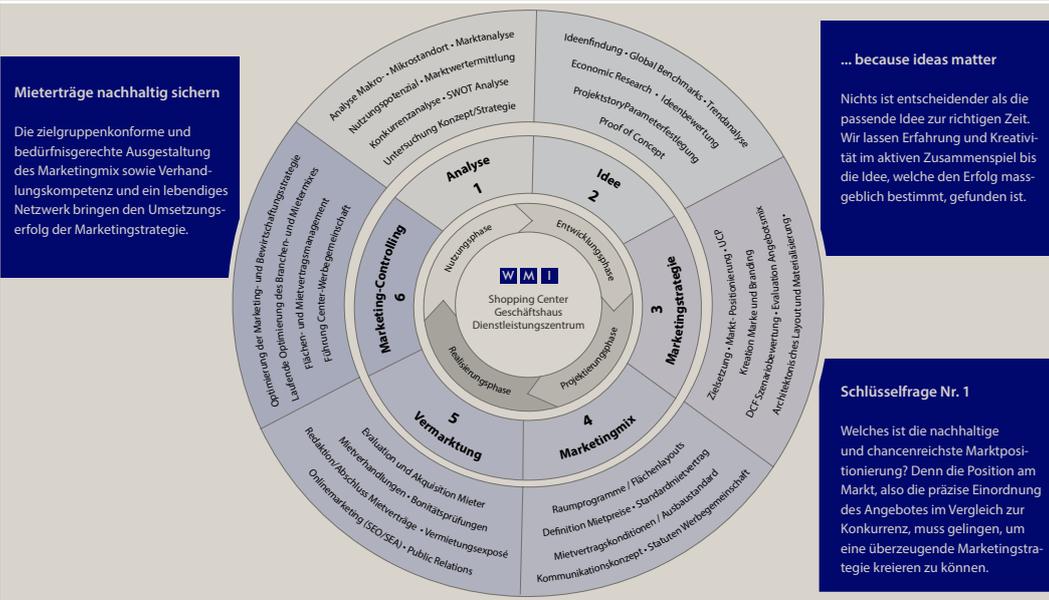


Turnaround für Shoppingcenter

Der Wandel des Detailhandels verstärkt den Druck auf ältere Shoppingcenter. In der Praxis wird oft versucht, die nötige Wettbewerbskraft mit Teilsanierungen oder Werbemassnahmen zu erreichen. Doch ohne klare Unternehmungsstrategie geht es nicht.

INTEGRALER MARKETINGPROZESS DER SECHS PHASEN

Quelle: WMI Real Estate Marketing AG



PETER ROLAND WITTMER* •

STRUKTURWANDEL UND HOHE WETTBEWERBSINTENSITÄT. Die Entwicklungsperspektiven des Detailhandels werden von der rasch wachsenden Marktdurchdringung des E-Commerce geprägt, dem boomenden Einkaufstourismus im grenznahen Ausland und der demografischen Bevölkerungs- und Mobilitätsentwicklung. Der Shoppingcentermarkt partizipiert mit immerhin rund 20 Mrd. CHF oder rund 20% am Detailhandelsumsatz der Schweiz. Die Shoppingcenter-Dichte in der Schweiz ist eine der höchsten in Europa (gemessen an der vermietbaren Verkaufsfläche pro Kopf der Wohnbevölkerung). Insgesamt sind in der Schweiz 182 Shoppingcenter (inklusive vier Bahnhofs- und einem Airportcenter) mit einer Verkaufsfläche von 5000 m² und mehr in Betrieb. Und eine beachtliche Anzahl Projekte sind derzeit im Bau oder in Planung und dies bei einem Spitzenwert von 1,6m² Verkaufsflächenbestand pro Kopf der Wohnbevölkerung (der europäische Mittelwert beträgt 1,1m²). Die Umsätze und Flächenproduktivität (Umsatz pro m²-Verkaufsfläche) des stationären Detailhandels zeigen im Zuge dieser Entwicklungen eine sinkende Tendenz bei gleichzeitigem Rückgang der Nachfrage nach Ladenlokalitäten.

INVESTOREN UND BANKEN MÜSSEN VORSICHTIGER SEIN. Nur wenn erkennbar ist, dass ein Shoppingcenter sein Einzugsgebiet dominieren oder eine nachhaltige Positionierung gegenüber der Konkurrenz nachgewiesen werden kann oder wenn kleinere stadtnahe Nachbarschaftszentren mit hohem Sortimentsanteil des täglichen Bedarfs primäre Nahversorgungsfunktion wahrnehmen und attraktive Wettbewerbsbedingungen vorherrschen, lassen sich Investoren und finanzierende Banken überzeugen. Damit ist der Finanzierungsspielraum bei Erneuerungsvorhaben für Eigentümer bestehender Einzelhandelsimmobilien enger geworden. Der anvisierte Return on Investment für die Planung- und Realisierung von Umbau- und Erneuerungsprojekten wird kritischeren Prüfungen standhalten müssen.

CHANCEN FÜR TURNAROUND NACHWEISEN. Nach Schätzung der WMI Real Estate Marketing AG besteht bei etwa 50 bis 70 kleineren bis mittelgrossen (7000 bis 15000m² Verkaufsfläche) Shoppingcentern, insbesondere aus den Bauperioden vor 1995, sehr grosser Investitionsbedarf. Für einige Shoppingcenter dürfte Existenzgefährdung vorliegen. Es empfiehlt sich für diese Anlagekategorie deshalb eine EKG-Analyse im Sinne eines Exis-

tenzrisiko-Checks durchzuführen. Die existenziellen Pfeiler Einzugsgebiet, Konkurrenz im Einzugsgebiet und Grösse des Centers stehen in einer Wechselwirkung zueinander. Können diese Faktoren nicht zu einer Basis-Wettbewerbsfähigkeit abgestimmt werden, droht das «Dead-Mall-Szenario», und es müssen Umnutzungsmöglichkeiten evaluiert werden. Bereits mit den Erkenntnissen dieses ersten, entscheidenden Analyseschrittes lassen sich Fehlinvestitionen bei partiellen Umbau- und Erneuerungsvorhaben verhindern. Können diese drei Eckpfeiler hingegen genügend Wettbewerbspotenzial nachweisen, ist die Basis für die Erarbeitung der Unternehmungs- und Marketingstrategie für eine nachhaltige Positionierung am Markt gelegt.

PROFESSIONELLE UNTERNEHMUNGSFÜHRUNG. Gefordert ist nichts weniger als professionelle Unternehmungsführung mit entsprechender Führungs-, Sozial- und Fachkompetenz, insbesondere dann, wenn das Shoppingcenter bereits in Schiefelage geraten ist und der Turnaround für eine nachhaltige Neupositionierung am Markt ansteht. Es müssen die Ansprüche von Investoren und Eigentümern auf eine nachhaltige Performance-Entwicklung und der Mieter auf hohe Kundenfrequenz,

hohes Umsatzpotenzial und angemessene Mietkonditionen sowie der Center-Kunden auf ein ganz besonderes, preiswertes Shopperlebnis erfüllt und unter einen Hut gebracht werden, was erheblich anspruchsvoller geworden ist. Wir empfehlen, diesen Führungsanspruch mit einem systemischen Bearbeitungsprozess aus ganzheitlicher Sicht sicherzustellen. Dafür ist eine Gliederung der Prozessphasen in Analyse, Ideen-Findung, Marketingstrategie, Marketingmix, Vermarktung und Marketing-Controlling hilfreich. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass empirisch erforscht, nur eine bedenklich tiefe Erfolgsquote von 10% für die Umsetzung von Konzepten und Strategien ausgewiesen wird.

Nach unseren Erfahrungen stechen zwei Hauptfaktoren für gutes Gelingen

heraus: Einerseits muss die hohe Erfolgchance der Umsetzbarkeit des Marketingkonzeptes für das Re-Development bzw. die Neupositionierung nachgewiesen werden. Andererseits muss das «feu sacré» entfacht werden, gepaart mit dem absoluten Willen zum Erfolg.

MARKTPositionierung MIT GUTEN CHANCEN

FINDEN. Die Beantwortung dieser strategischen Schlüsselfrage ist entscheidend, denn die Positionierung am Markt, also die präzise Einordnung des Dienstleistungs- und Detailhandelsangebotes im Vergleich zur Hauptkonkurrenz, muss gelingen, um eine überzeugende Marketingstrategie kreieren zu können. Es lohnt sich, Erfahrung und Kreativität so lange aktiv mit einander spielen zu lassen, bis die Idee, welche den Er-

folg massgeblich begründet, gefunden ist. «Because ideas matter», nichts ist entscheidender als die passende Idee zur richtigen Zeit. Gültig bleibt, dass ein attraktiver, standortkonformer Mieter- und Branchenmix, die Preiswertigkeit und die Beratungsqualität wesentlich zur Marktpositionierung beitragen. Die Einmietung von Detailhandelsunternehmen mit etabliertem E-Commerce-Kanal erhält künftig besonderes Gewicht.

Doch im Kampf um Marktanteile müssen weitere Differenzierungsmerkmale zur Konkurrenz geschaffen werden. Beispielsweise mit der Kombination von Convenience-Ideen und Cross-Channel-Konzepten: Die Differenzierungschancen liegen in der Ausgestaltung von Convenience-Ideen, also bei den Aspekten der Einkaufsbequemlichkeit. Damit

ANZEIGE



svit
VERLAG AG

SVIT Verlag
Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

Bestellerkompetenz im Facility Management – Strategie, Organisation, Prozesse

Autor: Dr. Stephan Bergamin, Herausgeber: SVIT FM Schweiz

Die Beschaffung von Leistungen und Ressourcen ist ein zentraler und unerlässlicher Erfolgsfaktor beim Bereitstellen und Betreiben von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Das Beschaffungswesen ist damit eine unabdingbare Kernkompetenz des erfolgreichen Immobilienmanagements.

Der Leitfaden «Bestellerkompetenz im Facility Management» leistet mit praxisnahen Konzepten, Anleitungen und zahlreichen Fallbeispielen einen Beitrag zum professionellen Beschaffungswesen auf strategischer und operativer Ebene – für Besteller von Leistungen im Facility Management für kommerziell genutzte Liegenschaften ebenso wie für öffentliche Gebäude.

SVIT Verlag AG, Zürich
Juni 2015
ISBN 978-3-9523544-4-5
143 Seiten, A5 broschiert
58 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)

Laufend neue Themen in der Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»
Bestellung: verlag@svit.ch, www.svit.ch/publikationen oder im Buchhandel

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 650 Millionen und mehr als 170'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION

sollen in erster Linie die Beschaffungskosten des Konsumenten gesenkt werden. Darunter fallen alle Massnahmen, welche dem Konsumenten den Einkauf erleichtern und angenehmer gestalten. Wichtig dabei ist, dass er Zeit- und Wegkosten spart. Die Einkaufsbequemlichkeit gliedert sich nach den Phasen des Einkaufsprozesses: Access Convenience (erreicht das Center rasch und bequem), Search Convenience (findet/wählt das Produkt rasch und bequem), Possession Convenience (erhält das Produkt rasch und in angenehmer Weise übergeben), Transaction Convenience (bequeme und rasche Abwicklung des Kaufabschlusses/Produkteumtausches). Mit der Cross-Channel-Konzeption lassen sich Convenience-Ideen wirkungsvoller

„Es lohnt sich, Erfahrung und Kreativität so lange aktiv miteinander spielen zu lassen, bis die Idee gefunden ist. Denn darauf baut die Strategie.“

umsetzen. Nahtlos gleiten Konsumenten während den Phasen eines Kaufprozesses auf verschiedenen Kanälen. Auch unsere eigenen Studien und Marktbeobachtungen bestätigen eine intensive, gewinnbringende Wechselwirkung zwischen den Verkaufskanälen und damit ein ausgeprägtes Cross-Channel-Verhalten. Digital-POS-Systeme verbinden die neuen Technologien mit dem stationären Handel. Kontaktstelle zum Konsumenten ist das Smartphone.

Aber auch mit dem Ambiente eines Marktplatzes lassen sich Differenzierungschancen wahrnehmen: Dem Zeitgeist und den Trends folgend, kann das Shoppingcenter Ort des «Socialising» und der Verschmelzung von realen und virtuellen Welten werden. Kreiert wird ein abwechslungsreicher Marktplatz. Im Zuge der Siedlungsentwicklung können

sich in Stadtregionen sogenannte Agglomerations-Sub-Cities und Stadtteile nebeneinander etablieren, was eine solche Leitidee auch für ein Shoppingcenter an mittelmässigen Lagen nährt und stützt. Gastlichkeit und Gastronomie werden mit einem steigenden Verkaufsflächenanteil vom 10 bis 20% in eine Schlüsselrolle geschoben. Konsumenten wollen auf «In-Store-Experience» nicht verzichten. Damit bleibt das Mall- und Ladendesign auch in Zukunft ein zentraler Erfolgsfaktor.

FLEXIBLERES ARCHITEKTONISCHES LAYOUT GEFORDERT. Gegenüber Neubauten stehen ältere Shoppingcenter mit bekannten Handicaps wie zu knappen Raumhöhen, zu kleinen Autoparkfeldern und einem zu engen Stützenraster unter Druck. Andererseits wird bei der Filialnetzplanung vieler Detailhandelsorganisationen im Zusammenhang mit der Entwicklung des E-Commerce mehr und mehr ein Absatzstellen-Typenmix in die Unternehmensstrategien eingebunden. So wird zwischen klassischen Ladenformaten, Show-Rooms, Flagship-Stores, Brand-Stores oder reinen Abholstationen unterschieden. Allein diese Entwicklung

kann erhebliche Eingriffe ins architektonische Layout, also in die Raumprogramme und Erschliessungen sowie die Logistik nach sich ziehen. Beispielsweise kann für verschiedene Sortimentsbereiche die Kombination von Laden und E-Commerce den Verkaufsflächenbedarf insgesamt senken, weil das präsentierte Warenangebot im Laden auf ein repräsentatives Spektrum reduziert wird. Das Verkaufspersonal im Laden präsentiert dem Kunden online zusätzliche Produkte. Damit wird das Sortiment im Laden virtuell quasi unbegrenzt erweitert. Andererseits führt die Forderung der Konsumenten nach sofortiger Verfügbarkeit der Produkte zu einem höheren Lagerflächenbedarf. Glückliche Fügung ist, wenn altersbedingter, aufgestauter Sanierungsbedarf auf den Zeitpunkt einer Gesamterneuerung fällt.

ERTRAGSSICHERUNG UND PERFORMANCE-ENTWICKLUNG WERDEN SCHWIERIGER. Letztlich bestimmen die Detailhandelsumsatz- bzw. Mietertragspotenziale die Performance-Entwicklung der Anlage. Die laufende und prognostizierte Umsatzverschiebung vom Laden zum Online-Kanal wird die Ertragsentwicklung vieler Einzelhandelsimmobilien ohne Zweifel zunehmend stärker tangieren. Wettbewerbs- und Margendruck, Kosten für die Etablierung und Betreuung eines komplexeren Online-Kanals und Schulungskosten für das Verkaufspersonal einerseits, sowie die Verschiebung der Verhandlungsmacht zum Mieter und potenziellen Mieter und ein Nachfragerückgang für Verkaufsflächen andererseits, werden Spuren im Mietzinsaufkommen hinterlassen. Neben der Mietdauer interessieren sich beide Parteien primär für den vertraglich vereinbarten Mindestmietzins, die Indexierung des Mietpreises und die Umsatzmiete. Die feste Mietdauer dürfte sich im Zuge der zunehmenden Marktdynamik generell weiter reduzieren. Zudem wird die Mieterseite versuchen Optionsrechte für Vertragsverlängerungen durchzusetzen. Wegen des Zusammenspiels der stationären Absatzstelle und dem Online-Kanal wird die Berechnung der Umsatzmiete für den Laden problematisch, was die Durchsetzbarkeit dieser wichtigen Vertragskomponente für den Vermieter erschweren wird. Darüber hinaus droht damit ein wichtiges Instrument für die Performance-Messung des Shoppingcenters wegzufallen. Traditionelle Mietvertragsmodalitäten werden teilweise aufgebrochen und durch flexiblere Vertragsmodelle ersetzt.

Die Anforderungen an Fachwissen, Erfahrung und Beziehungsnetze steigen für eine erfolgreiche Vermietung von Shoppingcenter stetig. Das erfolgreiche Vermietungsmanagement bleibt Königsdisziplin. ●



***PETER ROLAND WITTWER**
Der Autor ist Inhaber der WMI Real Estate Marketing AG in Bern. WMI ist spezialisiert auf Retail Real Estate und Real Estate Marketing.

Gebremster Mietwohnungsmarkt

Eigentümer deutscher Mietwohnungen werden ihre Renditeerwartungen überprüfen müssen. Der Gesetzgeber hat «regulierend» in den Markt eingegriffen und die «Mietpreisbremse» gezogen. Auch die Wohnungsmakler kommen nicht ungeschoren davon.



FRANK STEPHAN LASKE* •

WO GILT DIE MIETPREISBREMSE? Seit dem 01.06.2015 gibt es sie nun, die Mietpreisbremse, kontrovers diskutiert, überwiegend abgelehnt und dennoch eingeführt, um Wohnungsmärkte – und Wähler – zu beruhigen. Die Folgen können gravierend sein. Hier ein Überblick über die Neuregelungen: Wer in Deutschland Wohnungen neu vermietet, darf nicht mehr als 10% der ortsüblichen Vergleichsmiete verlangen. Doch nicht überall gilt die Mietpreisbremse und sie betrifft nicht alle Neuvermietungen.

Die Mietpreisbremse gilt nur in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt. Welche das sind, entscheiden die Bundesländer, 16 an der Zahl, jedes für sich. Getan haben dies bisher Berlin, Hamburg und Nordrhein-Westfalen. Berlin war am schnellsten. Dort gilt die Mietpreisbremse seit dem 01.06.2015, in Hamburg seit dem 01.07.2015, jeweils im gesamten Stadtgebiet. Ebenfalls seit dem 01.07.2015 gilt die Mietpreisbremse in 22 Kommunen Nordrhein-Westfalens, so beispielsweise in Düsseldorf und Köln.

Baden-Württemberg und Bayern arbeiten mit Hochdruck an den entsprechenden Verordnungen: In Baden-Württemberg ist im Spätsommer mit dem Inkrafttreten zu rechnen. Dort ist die Mietpreisbremse für 68 Städte und Gemeinden vorgesehen. Immerhin 144 Städte und Gemeinden ste-

hen auf der Liste des Freistaates Bayern, der bis Anfang August entscheiden wird. Schon jetzt steht fest, dass es nicht in allen Bundesländern Mietpreisbremsen geben wird, wobei auch diese Bundesländer genug Zeit haben, sich dies zu überlegen. Bis zum 31.12.2020 können Gebiete mit angespanntem Wohnungsmarkt bestimmt werden und das für maximal fünf Jahre. Auf Dauer sind Mietpreisbremsen also nicht angelegt. Und: Nach drei Jahren findet eine erste Überprüfung durch den Gesetzgeber statt.

„ Die Mietpreisbremse gilt nicht überall und in jedem Fall. Dennoch: Um Renditen richtig einschätzen zu können, werden zusätzliche Recherchen notwendig. »

FÜR WELCHE WOHNUNGEN GILT DIE MIETPREISBREMSE? Die Mietpreisbremse gilt nur für Bestandswohnungen, nicht für Neubauten und nicht für Wohnungen nach umfassender Modernisierung. Neubauten sind solche Wohnungen, die nach dem 01.10.2014 erstmals genutzt und vermietet werden. Für

diese können also auch in Zukunft Marktmieten verlangt werden.

Ausgenommen von der Mietpreisbremse sind ferner Wohnungen, die umfassend modernisiert wurden, wobei dies nur für die erste Vermietung nach Modernisierung gilt. Nach der Gesetzesbegründung muss die Modernisierung so umfangreich sein, dass eine Gleichstellung mit Neubauten gerechtfertigt erscheint. Davon könne man ausgehen, wenn die Investition etwa ein Drittel des für eine vergleichbare Neubauwohnung erforderlichen Aufwandes erreicht und die Wohnung in mehreren wesentlichen Bereichen (insbesondere Sanitär, Heizung, Fenster, Fussboden, Elektroinstallationen bzw. energetische Eigenschaften) verbessert wurde. Streit ist da vorprogrammiert.

Nun ein Beispiel: In einem zusehends angesagten Stadtteil einer deutschen Grossstadt wird eine Wohnung frei, die bisher für 5 EUR/m² (Kaltmiete) vermietet wurde. Mittlerweile werden in der Gegend für vergleichbare Wohnungen 8 EUR/m² gezahlt. Die Stadt, in der die Wohnung liegt, hat einen Mietspiegel, der für eine Wohnung in dieser Lage bei vergleichbarer Ausstattung eine Kaltmiete von 6 EUR/m² ausweist. Das Bundesland, in dem die Stadt liegt, hat das gesamte Stadtgebiet durch Rechtsverordnung für fünf Jahre zu einem Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt erklärt.

Vor dem 01.06.2015 hätte die Wohnung für 8 EUR/m² vermietet werden können,

nach Inkrafttreten der Mietpreisbremse nur noch für 6.60 EUR, immerhin 1.40 EUR/m² unter Marktpreis.

Ändern wir unser Beispiel ab: Die Wohnung war bereits für 7 EUR/m² vermietet. Hier greift der Bestandschutz. Eine vor Inkrafttreten der Mietpreisbremse zulässig vereinbarte Miete kann weiterverlangt werden, es

muss also nicht für weniger als bisher vermietet werden. Ein Trostpflaster!

Zu den Folgen: Wird gegen die Mietpreisbremse verstossen, muss der Eigentümer die Miete, soweit sie 110% der ortsüblichen Vergleichsmiete übersteigt, an den Mieter zurückzahlen, aber nur, wenn dieser

BESTELLERPRINZIP FÜR MAKLERPROVISIONEN

den Verstoß gegen die Mietpreisbremse rügt und die zu viel gezahlte Miete zurückverlangt. Auch kann nur die zu viel gezahlte Miete zurückverlangt werden, die nach der Rüge fällig geworden ist.

Nichts wird so heiss gegessen, wie es gekocht wird. Die Mietpreisbremse gilt nicht überall und in jedem Fall. Dennoch: Um Renditen richtig einschätzen zu können, werden zusätzliche Recherchen notwendig. Auch die Politik wird man zukünftig noch genauer beobachten müssen. Was vielleicht gut gemeint war, verunsichert Eigentümer, Investoren und Mieter gleichermaßen.



• FRANK STEPHAN LASKE

Der Autor arbeitet als Managementberater in Deutschland und in der Schweiz. frankstephanlaske.com.

• «Wer bestellt, der bezahlt.» Was wie ein allgemeiner Rechtsgrundsatz klingt, ist jetzt auch im Maklerrecht Pflicht, zumindest bei Wohnungen. Beauftragte der Eigentümer den Makler, zahlte die Courtage bisher in der Regel der Mieter,

nicht selten zähneknirschend. Seit dem 01.06.2015 ist damit in ganz Deutschland Schluss. Abweichende Vereinbarungen sind unwirksam. Es drohen hohe Bussgelder. Wer also jetzt einen Makler beauftragt, muss ihn auch bezahlen.

Auch mit Bearbeitungsgebühren lässt sich das nicht umgehen. Und der Verkauf von Einrichtungsgegenständen zu überhöhten Preisen war auch schon vorher unwirksam. Das Geld kann vom Mieter zurückverlangt werden, auch nach drei Jahren noch. Schwarze Schafe haben also schlechte Karten. Greift dann noch die Mietpreisbremse, sind auch Mieterhöhungen nur eingeschränkt möglich. Die Maklerbranche wird sich neuen Herausforderungen stellen müssen. Das Interesse der Kunden an neuen Vertriebsmodellen, insbesondere internetgestützten, steigt:

mietercasting.de
salzundbrot.com
faceyourbase.com
nachmieter.de
flatberlin.de
vermietster.de
ohne-makler.net
devepo.de
immomio.de
moovin.de
smmove.de
vermieterpro.de
rentkit.de

Die Branche ist gut beraten, sich da mal «durchzuklicken». Sie wird ihre Position in einem in Zukunft noch heisser umkämpften Markt neu justieren und ihr Angebot überdenken müssen. Und das ist ja auch gut so. •

ANZEIGE

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacarin, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG

eXtenso IT-Services AG

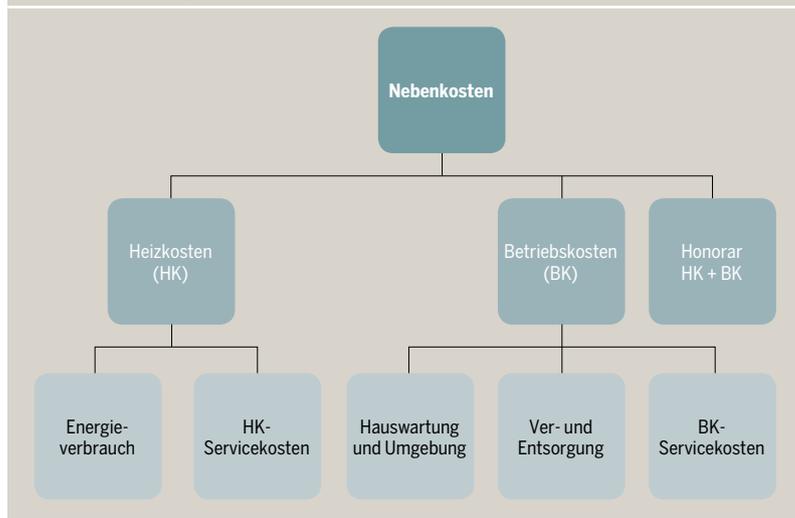
Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

Die Nebeldecke lichten

Die Schweiz ist ein Land von Mietern. Seit 1970 ist die Wohneigentumsquote zwar stetig gestiegen – 1970 lag sie bei 28,5%, 1990 bei 31,3%¹ und 2012 bei 37,2%². Unsere beiden Autoren beleuchten in einem zweiteiligen Beitrag die Rolle der Nebenkosten von Mietwohnungen.

AUFGLIEDERUNG DER NEBENKOSTEN

Quelle: pom+Consulting AG



HANS-URS BAUMANN & PETER STAUB* •
MIETEN KOSTET GELD. Nicht nur für Krankenkassen oder Steuern geben die Schweizer viel Geld aus, sondern auch für die Miete. Für eine Wohnung bezahlt man einerseits für den Gebrauch der Räume, andererseits für die notwendige Infrastruktur. Die Kosten für letzteres werden dem Mieter als Nebenkosten separat in Rechnung gestellt. Das Mietrecht geht grundsätzlich davon aus, dass Nebenkosten Teil des Mietzinses sind und durch diesen abgedeckt werden. Nebenkosten, die mit dem Nettomietzins abgegolten werden, haben einen administrativ hohen Aufwand, da jeder Kostenanstieg mit einem amtlichen Formular als Mietzinserhöhung angezeigt werden muss. Werden die Nebenkosten zusätzlich zum Nettomietzins verrechnet, ist dies im Mietvertrag zu vereinbaren und jede verrechenbare Nebenkostenposition aufzuführen.

Infolge steigender Preise ist der Anteil der Nebenkosten an der gesamten Mietbelastung seit den 1990er-Jahren grösser geworden. Der Anspruch, die Wirtschaftlichkeit der Nebenkosten zu verbessern, ist daher verständlich.

UNTERSCHIEDLICHE INTERESSEN VON EIGENTÜMERN UND MIETERN. Die Interessen von Eigentümern und Mietern in Bezug auf eine Immobilie sind unterschiedlich. Der Eigentümer als Anleger fokussiert eine gute Rendite und möchte seine Kosten vollumfänglich gedeckt haben. Ebenso strebt

„Die Wirtschaftlichkeit der Immobilienkosten muss verbessert werden. Als wichtige Voraussetzung ist mehr Transparenz bei den Nebenkosten notwendig.“

dieser eine lange Mietdauer und minimierte Ertragsausfälle an. Gleichzeitig ist ihm die Instandhaltung und -setzung wichtig, damit das Objekt den Mieterbedürfnissen entspricht und werterhalten bleibt. Der Mieter wiederum legt Wert auf eine günstige Miete und eine gut erhaltene Immobilie. Die Nebenkosten sollen stabil sein und möglichst viele Kosten durch den Eigentümer getragen werden. Das Interesse an einer verursachergerechten Nebenkostenabrechnung gewinnt somit an Bedeutung.

Die ungleichen Interessen führen zu unterschiedlichen Anforderungen und tragen Konfliktpotential in sich. Leistungs- und Kostentransparenz sowie eine professionelle Bewirtschaftung können die Situation entschärfen. Letztere vertritt den Eigentümer in treuhänderischer Funktion und handelt im Sinne des Mieters, indem er Leistungen günstig einkauft und die Nebenkostenabrechnung transparent gestaltet.

NEBENKOSTEN – WAS GEHÖRT DAZU? Was genau umfassen nun die Nebenkosten? Das Schweizer Mietrecht sowie die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) beschreiben und regeln die Nebenkosten nicht abschliessend. Sie hängen aber immer mit dem Gebrauch der Sache zusammen und fallen nur für Leistungen an, die vertraglich besonders vereinbart wurden. Die Nebenkosten umfassen in der gängigen Praxis die Heiz- und Betriebskosten. Seit der Revision des VMWG im Jahr 1996 dürfen auch Verwaltungskosten für die Erstellung der Nebenkostenabrechnungen verrechnet werden. Üblich sind Honoraransätze von 3 bis 5% der Nebenkosten. Nie zu den Nebenkosten gehören Reparaturen oder Erneuerungsarbeiten, auch wenn diese beispielsweise an der Heizung gemacht werden.

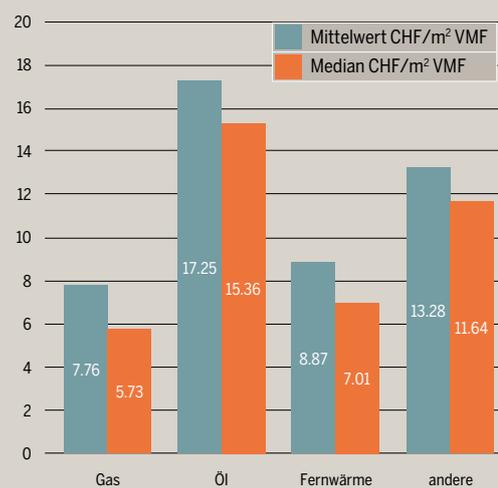
Zu den Heizkosten zählen nur jene Kosten, die durch den Betrieb der Heizungsan-

www.visualisierung.ch



AUFTEILUNG DER NEBENKOSTEN NACH HEIZUNGSTYP

VMF: vermietbare Fläche, Quelle: pom+Consulting AG



lage entstehen, wie Brennstoff- und Energiekosten, Elektrizität für Pumpen und Brenner oder die Reinigung der Anlage. Verzinsungen oder Abschreibungen auf der Anlage sind kein Bestandteil der Heizkosten. Das gleiche gilt für die Betriebskosten, die sich aus dem Gebrauch des Mietobjekts ergeben und Positionen wie die Hauswartung, Service-Abonnemente sowie Ver- und Entsorgungskosten (Strom, Wasser, Abwasser und Kehricht) beinhalten. Die Anschaffung eines Rasenmähers kann somit nicht auf den Mieter überwältigt werden, wohl aber die laufenden Kosten für seinen Betrieb.

VERMIETER BESTIMMT ABRECHNUNGSSYSTEM.

Abgerechnet werden die Nebenkosten auf vier unterschiedliche Arten: Akontozahlung, Pauschale, umfassender Mietzins und Direktzahlungen. Bestimmt wird die Abrechnungsart vom Vermieter. Der Vermieter hat grundsätzlich auch die Möglichkeit, die verschiedenen Abrechnungsarten zu kombinieren. Er muss dies allerdings im Mietvertrag klar definieren. Ein Beispiel: Die Kosten für den Haushalts-Strom werden häufig vom Mieter direkt an den Lieferanten überwiesen. Die Hauswartung hingegen kann aufgrund einer definierten Leistung und fixiertem Auftragspreis mit einer Pauschale abgegolten werden, während bei den Heizungs- und Warmwasserkosten sinnvollerweise Akontozahlungen vereinbart werden.

Bei Pauschalbeträgen sind sämtliche Nebenkosten abgegolten, unabhängig davon, ob die Aufwendungen des Vermieters höher waren. Die Pauschale basiert auf dem Durchschnitt der Werte von drei Jahren und muss die darin enthaltenen Nebenkosten aufführen. Ist sie nicht kostendeckend, darf der Vermieter keine Nachforderungen stellen. Er kann lediglich für die Zukunft eine Erhöhung ins Auge fassen.

Bei Akontozahlungen – in der Praxis die häufigste Art der Nebenkostenabrechnung – bezahlen die Mieter monatlich einen fixen Betrag im Voraus. Dieser wird jährlich mit den entstandenen Kosten verrechnet. Grundsätzlich sind die Akontozahlungen so festzulegen, dass sie möglichst den tatsächlichen Kosten entsprechen.

Beim umfassenden Mietzins sind alle Leistungen des Vermieters mit dem Mietzins abgegolten. Der Mieter muss folglich keine Nebenkosten bezahlen und hat kein Einsichtsrecht in Belege. Ein umfassender Mietzins ist dann sinnvoll, wenn sich die Kosten nur schwer einem Mietobjekt zurechnen lassen oder der Zeitaufwand für eine Abrechnung zu gross wäre.

Direktzahlungen liegen schliesslich vor, wenn Kosten, die nicht im Mietzins enthalten sind, direkt vom Mieter an den Lieferanten bezahlt werden.

VERGLEICHBARKEIT ALS HERAUSFORDERUNG.

Die Notwendigkeit, für mehr Transpa-

renz bei den Immobilienkosten zu sorgen, hat die Branche erkannt. Im Bereich der Nebenkosten existieren aber nur wenige Studien, die sich mit der Vergleichbarkeit von Kennzahlen beschäftigen. Die Herausforderungen sind beträchtlich: Die Rechtsgrundlage lässt vieles offen und führt in der Praxis zu unterschiedlichen Handhabungen. Zu erwähnen sind beispielsweise die regional unterschiedlichen Usancen beim Verwaltungshonorar sowie die Betriebskosten, die weder im Mietrecht noch in der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) durch ausführende Bestimmungen festgehalten sind. Hinzu kommen unterschiedlich Interessen bei Eigentümer und Mieter, die zu Intransparenz und – als Konsequenz – zu Schwierigkeiten sowohl bei der Datenbeschaffung als auch bei der Datenaufbereitung und -auswertung führen.

Ein erster wichtiger Schritt in Richtung Transparenz ist der Nebenkosten-Monitor von pom+Consulting AG. Aufbauend auf einer umfassenden Datenbank, die ständig wächst, liefert die Publikation Kennzahlen, die die Nebenkosten-Nebeldecke beträchtlich lichten. Die vorliegenden Ergebnisse stützen sich auf der Masterthesis «Potentiale und Grenzen der Vergleichbarkeit von Nebenkosten unter ökonomischen und juristischen Aspekten»³ ab, die auf den Daten des FM Monitors Nebenkosten basiert.

¹ Strukturhebung der eidgenössischen Volkszählung, Bundesamt für Statistik 2010

² Bau- und Wohnungswesen – die wichtigsten Zahlen, Bundesamt für Statistik 2012

³ Andrea Bär, Hans-Urs Baumann, Dominique Gatschet, Pascal Staub: Potentiale und Grenzen der Vergleichbarkeit von Nebenkosten unter ökonomischen und juristischen Aspekten, Masterthesis, Zürich, 2013



DR. PETER STAUB

Der Autor ist Geschäftsführer der Firma pom+Consulting AG.



HANS-URS BAUMANN

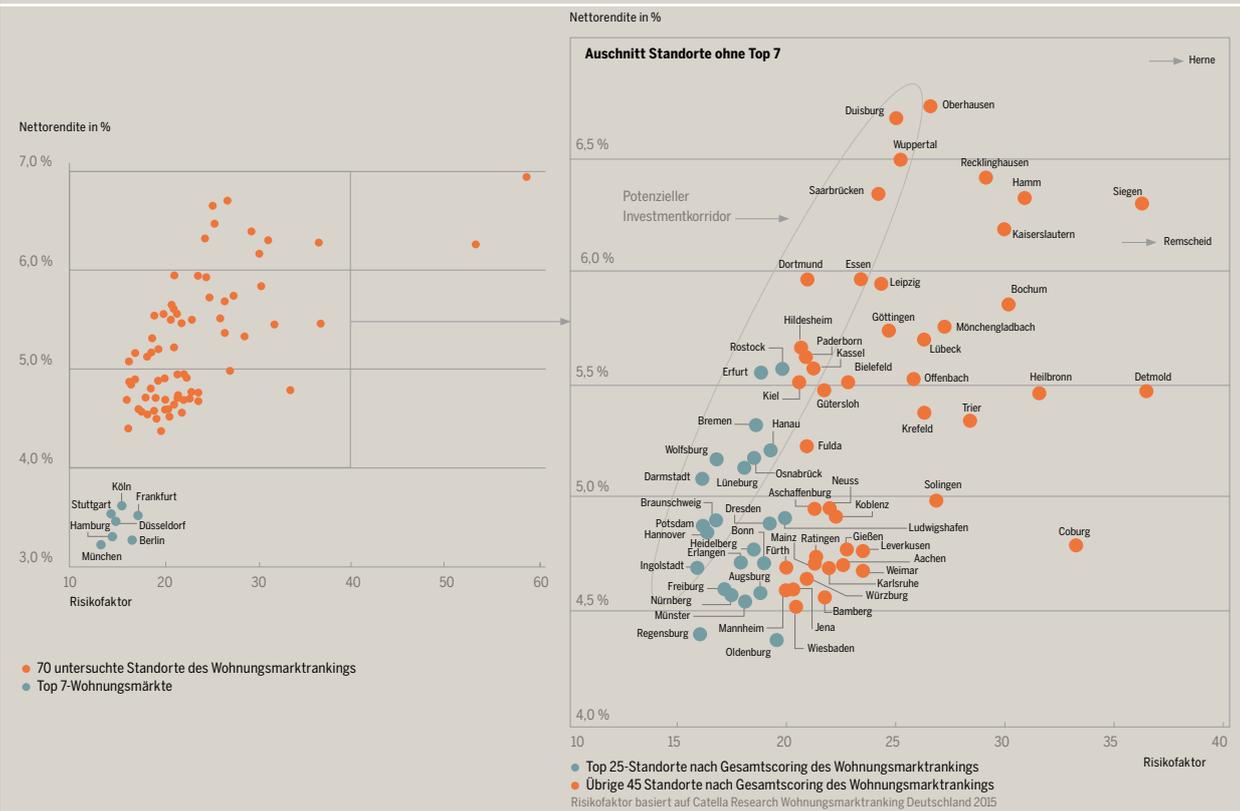
Der Autor ist Luzerner Kantonsbaumeister.

Deutsches Wohnungsranking

Catella, ein führender Financial Advisor und Asset Manager, hat 70 Standorte ausserhalb der deutschen Investmentzentren untersucht. Diese regionalen Wohnungsmärkte sind das aktuelle Anlagepotenzial für Investoren in Deutschland.

RENDITE- RISIKOPROFIL DER UNTERSUCHTEN WOHNUNGSMÄRKTE

Quelle: Catella Research



RED. ●

KAPITALSTROM ERREICHT REGIONALE WOHN-IMMOBILIENMÄRKTE. Dass die deutschen Wohnungsmärkte einen Boom erleben ist in der laufenden Berichterstattung und den Statements vieler Investoren sehr gut abgebildet. Doch Antworten auf die Frage «Wo weiter investieren?» werden kaum gegeben. Das hängt mit der deutschen Marktstruktur zusammen, die im Vergleich zum europäischen Ausland durch zwei Elemente charakterisiert ist:

- eine andere geografische Städtestruktur ohne dominantes Investmentzentrum und
- in der Summe mangelnder Markttransparenz

In Zeiten einer Globalisierung von Anle-

gergeldern treffen verschiedenste Anforderungsprofile stärker denn je auf lokale Gegebenheiten. Das «Wo investieren?» wird deshalb zur wichtigsten Frage bei der

„Aktuell ist der Hype um deutsche Wohnimmobilien stark geprägt durch wenige Alternativenanlagen.“

Allokation der Gelder. Gerade am Beispiel Deutschlands mit seiner polyzentralen Struktur fallen Allokationsentscheidungen oft schwer. Abseits der Wohnimmobilienmärkte, der sogenannten Top-7-Standorte in Deutschland, findet man bis auf eini-

ge Ausnahmen wenig Transparenz. Dies war die Motivation der Autoren von Catella Research für ein umfassendes Wohnstandort-Ranking. Die Top-7-Standorte wurden dabei bewusst ausgeklammert. Die Gemeinsamkeit der untersuchten Städte definiert sich dabei durch eine Einwohnerzahl von mindestens 50 000.

Diese Einwohnerzahl sehen die Verfasser als neuralgisch an, um auf einen fungiblen Markt zu schliessen, der die Angebots- und Nachfrageparameter berücksichtigt. In der Summe sind 70 Standorte ausserhalb der Investmentzentren Deutschlands in die vorliegende Untersuchung eingeflossen.

TOP-10-WOHNUNGSMÄRKTE IM PROFIL. Nach Erfassung und Gewichtung der sozioökonomische Daten, des Struktur- und Liquiditätsrisikos und des Standortpotenzials wurden die am besten positionierten Städte herausgestellt.

Ingolstadt, Regensburg und Erlangen schneiden im Teilscoreing «sozioökonomische Daten» sehr gut ab. Hauptursachen

Einzahlungsscheine A4

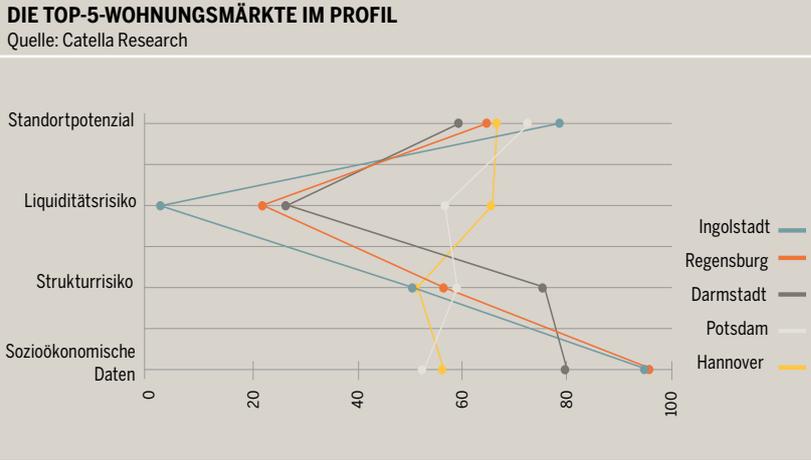
gerahmt/geboxt

Preis Hit



WOHNUNGSMARKTRANKING 2015 – DIE BESTPLATZIERTEN STANDORTE
Quelle: Catella Research

#	STADT	BUNDESLAND	Gesamtscoreing	Scoring Sozio-ökonomische Daten	Scoring Strukturrisiko	Scoring Liquiditätsrisiko	Scoring Standortpotenzial
1	Ingolstadt	Bayern	62,66	93,95	50,8	2,90	81,23
2	Regensburg	Bayern	62,02	94,31	55,4	21,74	65,72
3	Darmstadt	Hessen	61,76	79,89	74,6	28,99	60,22
4	Potsdam	Brandenburg	61,65	52,79	57,9	53,62	74,71
5	Hannover	Niedersachsen	60,91	57,39	50,4	65,22	66,96
6	Braunschweig	Niedersachsen	59,39	70,43	37,1	53,62	67,54
7	Wolfsburg	Niedersachsen	59,35	74,93	40,7	65,22	55,51
8	Freiburg im Breisgau	Baden-Württemberg	58,11	69,93	53,3	53,62	55,00
9	Nürnberg	Bayern	57,04	63,04	68,6	28,99	62,17
10	Erlangen	Bayern	55,67	81,88	56,3	2,90	66,74
11	Lüneburg	Niedersachsen	55,19	59,09	55,1	28,99	67,39
12	Münster	Nordrhein-Westfalen	55,08	79,20	47,7	2,90	71,88
13	Osnabrück	Niedersachsen	53,85	55,25	40,5	65,22	53,99
14	Bremen	Bremen	53,58	46,41	37,4	65,22	61,30
15	Augsburg	Bayern	53,03	66,09	49,1	21,74	63,84



sind bei allen genannten Städten die positive Einwohnerentwicklung zwischen 2000 und 2014 (Erlangen: +4,6%; Regensburg und Ingolstadt je ca. +10%), eine überdurchschnittlich hohe Kaufkraft sowie eine niedrige Arbeitslosenquote (zwischen 3,6% und 4,4%). In allen der in den Top 10 untersuchten Standorte war zwischen 2010 und 2013 eine positive Veränderung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu verzeichnen (+4,66% bis +18,08%).

Auch im Teilscoreing «Strukturrisiko» liegen bis auf Braunschweig und Wolfsburg alle Standorte der Top 10 über dem Durchschnitt von 41,3 Punkten. Wolfsburg hat vor allem Defizite beim Faktor Lage im Ballungszentrum und als Hochschul- und Universitätsstadt. Braunschweig zeichnet sich im Ranking durch eine niedrige Quote von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aus. Darmstadt ist im Teilscoreing «Strukturrisiko» der klare Gewinner. Die Stadt konnte vor allem durch ihre Lage im Ballungszentrum und als Hochschulstandort punkten. Im Teilscoreing des «Liquiditätsrisiko»

sikos» bzw. der «Marktliquidität» schneidet die Hälfte der Top-10-Städte eher unterdurchschnittlich ab. So weisen die Städte Hannover und Wolfsburg die beste Marktliquidität auf. Dort besteht ein ausreichendes Angebot für Wohnimmobilieninvestitionen. Aber auch Standorte wie Potsdam, Braunschweig und Freiburg bieten gute Möglichkeiten für Investoren mit Diversifikationsabsichten. Dagegen fällt die geringe Marktliquidität von Ingolstadt und Erlangen auf. In beiden Standorten besteht – trotz überdurchschnittlicher Werte in den anderen Teilscoreings – für Investoren ein hohes Risiko, kein ausreichendes Angebot für weitere Investitionen zu finden.

Alle in den Top 10 untersuchten Städte zeichnen sich durch ein im Vergleich zum Durchschnitt aller 70 untersuchten Wohnstandorte überdurchschnittlich hohes Standortpotenzial aus (Ø 47,71). Hauptgrund ist vor allem die prognostizierte Bevölkerungsentwicklung in den Städten bis 2030, was natürlich einen positiven Einfluss auf den Wohnimmobilienmarkt hat.

Klare Gewinner bei diesem Faktor sind Potsdam mit einem prognostizierten Bevölkerungsplus von 8,59% und Ingolstadt mit einem Zuwachs von 6,06%.

INVESTMENTOPPORTUNITÄTEN UND RENDITE-RISIKO-PROFIL. Der aus Investorensicht wichtige Faktor der Rendite wurde jedoch bewusst nicht in dieses Standortranking aufgenommen, da es vor allem die Qualität des Standortes und nicht die Performance von Wohninvestments darstellen soll. Klar erkennbar ist, dass die Wohnungsmärkte der Top-7-Standorte die wenigsten Risiken bergen. Das liegt unter anderem an der Marktliquidität und dem Standortpotenzial, das sich aus der Attraktivität der Städte ergibt. Doch die Attraktivität und Sicherheit dieser Standorte führen zu tieferen Renditen. Deshalb sollten renditefokussierte Investoren ihren Blick verstärkt auch auf B-Standorte richten. Die Autoren von Catella Research haben einen potenziellen Investmentkorridor mit ausgewählten Standorten herausgefiltert. So ist Erfurt beispielsweise Oldenburg vorzuziehen, obwohl beide Städte in etwa den gleichen Risikowert haben. Aber in Erfurt ist eine höhere Anfangsrendite möglich.

BASIS FÜR INVESTORENENTSCHEIDUNG. Die vorliegende Studie bildet eine Basis für Investorenentscheidungen. Doch dieses Anlagespektrum von 77 untersuchten Standorten stellt lediglich das maximale Angebot für Investoren am deutschen Markt dar. Und dieses Angebot wird bestimmt durch die Erwartungshaltung an die Verzinsung des eingesetzten Kapitals und das damit verbundene Risiko. Dieses Problem ist für jeden Investor immer gleich, denn er muss zwischen vielen Anlagealternativen seine individuelle finden. Aktuell ist der Hype um deutsche Wohnimmobilien stark geprägt durch wenige Alternativenanlagen. Vor diesem Hintergrund stellt die oftmals geäußerte Exitproblematik an kleineren Standorten kein Investitionshindernis per se dar. Diese vermeintlich mangelnde Fungibilität in Phasen des Marktabschwungs bildet sich in der aktuellen Analyse lehrbuchartig in den überdurchschnittlichen Renditen ab – und zwar deutschlandweit.

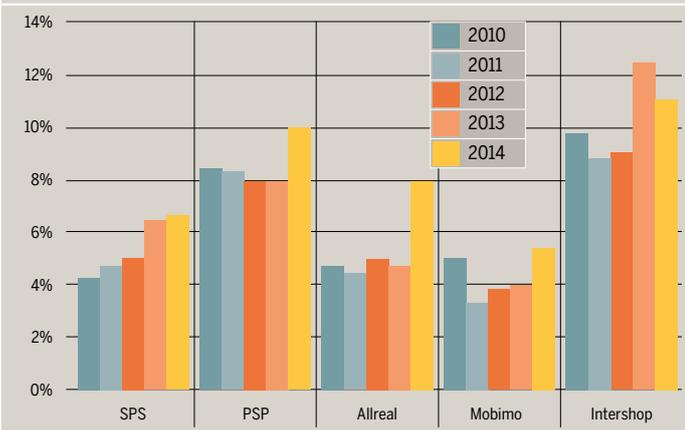
Quelle: Catella Research, Wohnungsmarktranking Deutschland 2015

Neue Geschäftsfelder finden

Die kotierten Schweizer Immobiliengesellschaften haben bislang von einem günstigen Marktumfeld für Immobilienanlagen profitiert. Doch das schwieriger gewordene Umfeld für Geschäftliegenschaften bedingt nun, dass sie neue Geschäftsfelder sondieren müssen.

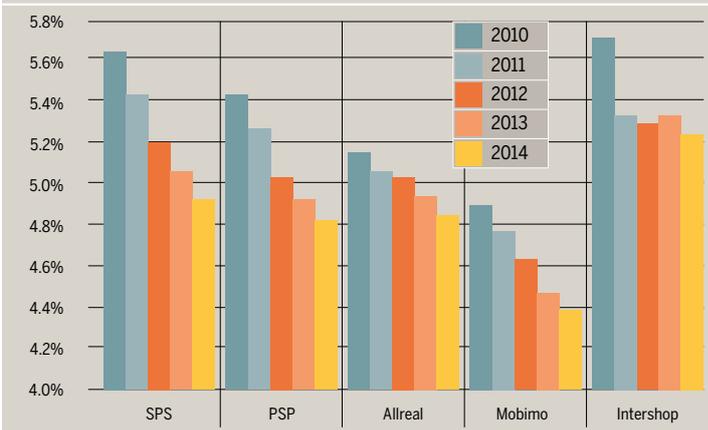
ENTWICKLUNG LEERSTÄNDE

Quelle: Jahresberichte und KPMG



ENTWICKLUNG DISKONTSÄTZE

Quelle: Jahresberichte und KPMG



ALFONSO TEDESCHI*

IMMOBILIENTITEL MIT HOHER VOLATILITÄT.

Die kotierten Immobiliengesellschaften zählten aus Sicht der Schweizer Investoren 2014 zu den attraktivsten Anlageklassen überhaupt. Im vergangenen Jahr hat der SXI Real Estate Share TR Index, der die Gesamtpformance der kotierten Immobiliengesellschaften abbildet, um fast 14% zugelegt. Die negative Performance aus dem Vorjahr (-7%) konnte mehr als kompensiert werden.

Der Hauptgrund für eine bescheidenere Wertentwicklung liegt in der angespannten Marktsituation

Im laufenden Jahr weisen die kotierten Immobilientitel eine hohe Volatilität auf. Im unmittelbaren Nachgang zur Aufhebung des Euro-Mindestkurses profitierten sie von den rückläufigen bzw. negativen Zinsen der zehnjährigen Bundesobligationen sowie von der allgemeinen Unsicherheit an den Finanzmärkten. Der defensive Charakter von Immobilienanlagen und die stabilen, weit über dem Niveau der Obligationenrenditen liegenden, Ausschüttungen haben zu einer regen Nachfrage nach kotierten Immobilientiteln geführt. Die Kurse der Immobiliengesellschaften haben

Anfang März ihren Höchststand (+14,8% seit Jahresbeginn) erreicht. Seither haben sie aber wieder Federn gelassen und lagen per Ende Juni lediglich noch mit 2% im Plus. Der Kursverlust seit dem Höchststand entspricht in etwa den durchschnittlichen Ausschüttungen der letzten vier Jahre. Den grössten Teil der Korrektur schreiben Marktbeobachter den jüngsten Entwicklungen im Zinsumfeld zu.

HERAUSFORDERNDES MARKTUMFELD FÜHRT ZU STEIGENDEN LEERSTÄNDEN.

Mit Ausnahme der Intershop Holding AG verzeichneten die grossen fünf Immobiliengesellschaften (Big Five) im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg der Leerstandsquote¹. Im Durchschnitt betrug die Leerstandsquote der Big Five 8,2%, was einer Erhöhung gegenüber dem Vorjahr um 1,1 Prozentpunkte entspricht. Damit hat sich der Trend zu steigenden Leerständen aus dem Vorjahr fortgesetzt. Diese Entwicklung reflektiert die aktuelle Situation auf dem kommerziellen Flächenmarkt, wo ein hohes Angebot neuer und bestehender Flächen auf eine eher bescheidene Nachfrage trifft. Das aktuelle Marktumfeld erfordert ein aktives Flächenmanagement. Vertragsverlängerungen mit bestehenden Mietern sind derzeit anspruchsvoll, weil die Mieter um ihre vorteilhafte Verhandlungsposition wissen. Angesichts der noch gut gefüllten Projektierungspipeline ist in den nächsten zwei bis drei Jahren keine Trendwende auf dem Büroflächenmarkt zu erwarten. Es darf davon ausgegangen werden, dass sich die Leerstände weiter akzentuieren.

BESCHIEDENERE AUFWERTUNGSGEWINNE. Bei den Big Five ist seit 2010 eine Tendenz zu sinkenden Netto-Objekttrenditen festzustellen. Die durchschnittliche Netto-Objekttrendite der grossen fünf Immobiliengesellschaften lag 2010 noch bei 5,1% und ist bis ins Jahr 2014 auf 4,5% gesunken. Diese Entwicklung lässt sich grösstenteils mit den Bewertungserfolgen der letzten Jahre erklären. In den letzten zwei Jahren führten aber auch Faktoren wie höhere Leerstände, Mietpreisanpassungen nach auslaufenden Verträgen sowie höhere Liegenschaftsaufwendungen zu tieferen Renditen.

Insgesamt ist die Wertentwicklung der Bestandsliegenschaften, die den grossen Immobiliengesellschaften gehören, auch 2014 positiv ausgefallen. Es lässt sich aber feststellen, dass die Neubewertungseffekte weitaus tiefer ausgefallen sind als im Vorjahr (Wertentwicklung 2014: 120 Mio CHF; Wertentwicklung 2013: 500 Mio. CHF). Dies kann nur teilweise damit erklärt werden, dass im Jahre 2013 aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 13² Sonderaufwertungen im Umfang von fast 100 Mio. CHF stattfanden. Der Hauptgrund für eine bescheidenere Wertentwicklung liegt in einer angespannteren Marktsituation für Geschäftsflächen. Dies hat zur Folge, dass die Leerstände zunehmen und die Marktmieten in den Bewertungen überprüft werden. Allerdings wurden diese negativen Werttreiber im letzten Geschäftsjahr durch tiefere Diskontsätze wettgemacht. Die durchschnittlichen Diskontsätze wurden 2014 wie auch 2013 um 10 Basispunkte gesenkt³. Die positive Wertänderung ist je-

doch im Vergleich zum Vorjahr insgesamt deutlich tiefer ausgefallen.

SONDIERUNG NEUER GESCHÄFTSFELDER. Die Big Five hatten per Ende 2014 Anlageimmobilien in Höhe von rund 22,1 Mrd. CHF im Eigentum. Im vergangenen Jahr veräusserten sie Liegenschaften mit einem Verkehrswert von rund 190 Mio. CHF und kauften Werte von rund 330 Mio. CHF zu. Im Vergleich zum Vorjahr ist sowohl ein tieferes Kauf- als auch Verkaufsvolumen (2013: 470 Mio. CHF bzw. 450 Mio. CHF) zu beobachten. Das tiefere Kaufvolumen ist auch auf die vorjährige Übernahme der Tertianumgruppe durch SPS zurückzuführen (Transaktionsvolumen rund 440 Mio. CHF; 13 Bestandsliegenschaften und ein Entwicklungsareal). Diese Transaktion hat einen Grossteil des Einkaufsvolumens auf sich vereint. Das sinkende Verkaufsvolumen

kann teilweise damit begründet werden, dass die Immobiliengesellschaften in den vergangenen Jahren bereits einen Grossteil ihrer strategischen Portfoliobereinigungen abgeschlossen haben. Das herausfordernde Marktumfeld bedingt, dass die Immobiliengesellschaften ihr bisheriges Geschäftsmodell hinterfragen und neue Geschäftsfelder sondieren. Dieser Trend wurde bereits im vorletzten Jahr durch die Akquisition der Tertianum Gruppe durch SPS und die Beteiligung der Intershop Holding an Corestate untermauert. In die gleiche Richtung geht die bevorstehende Lancierung einer Immobilienanlagestiftung durch die SPS. Die Stiftung richtet sich mit eigenen Produkten an Pensionskassen, die in ein diversifiziertes Portfolio aus Schweizer Wohnimmobilien – ergänzt durch Gewerbeimmobilien und Projekte – investieren wollen. Das

neue Geschäftsfeld soll für SPS stabile Asset Management-Gebühren abwerfen und zu einer Diversifikation des bestehenden Geschäftsmodells führen. ●

¹ Mietzinsausfälle (Minderertrag Leerstand und Inkassoverluste Mietzinsen) in % der Soll-Nettomietzinsen

² Bei Immobilien ist der Fair Value auf Basis der bestmöglichen Nutzung der Liegenschaft (highest and best use) zu ermitteln.

³ Die Diskontsätze sind aufgrund verschiedener Bewertungsmodelle nur sehr beschränkt untereinander vergleichbar. Vergleiche innerhalb des gleichen Portfolios eignen sich jedoch, um einen Teil der stattgefundenen Wertänderungen zu erklären. Im Jahr 2011 hat bei Intershop ein Bewerterwechsel stattgefunden. Angesichts der grossen Differenzen zwischen den Bewertungsmodellen ist ein Vergleich mit den späteren Diskontsätzen nicht zulässig.



***ALFONSO TEDESCHI**

Der Autor ist bei KPMG Real Estate für den Bereich Research zuständig.



**SCHADEN-
GEWITTER**

schuetzen-sie-ihr-haus.ch

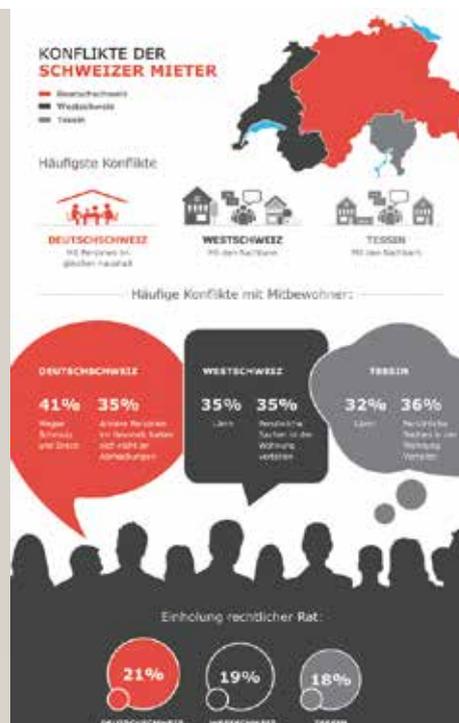
GVZ GEBÄUDEVERSICHERUNG
KANTON ZÜRICH

SICHERN & VERSICHERN

Bei Gewitter drohen neben intensiven Regenfällen auch heftige Sturmböen und Hagelschlag. Mit wenig Aufwand können Sie Ihr Haus vor Schäden bewahren. Erfahren Sie mehr unter www.schuetzen-sie-ihr-haus.ch

Social Media als Chance

Immobilienanbieter nutzen Social Media nur zaghaf. Homegate hat deshalb ein neues Tool eingeführt. Die Webseite wohnbarometer.homegate.ch bildet ab, was die Deutschschweizer rund ums Wohnen bewegt.



DANIEL BRUCKHOFF* • **WOHNBAROMETER NUTZT SOZIALE NETZWERKE.** Bisher haben sich im Immotalk-Forum Nutzer von Homegate gegenseitig über alle möglichen Immobilienfragen ausgetauscht. Getreu dem Motto: User helfen Usern. Die gefragtesten Themen sind Rechtsfragen, Renovationsratgeber, Immobilienfinanzierung oder Versicherun-

gen. So hat sich der Immotalk als digitale Anlaufstelle für Bau-, Miet- und Wohnfragen etabliert. Mit dem neuen Wohnbarometer geht Homegate jetzt einen Schritt weiter und ergänzt die Plattform Immotalk mit einem Daten-Livestream aus den sozialen Netzwerken. Täglich, aktuell und ganzjährig misst das Wohnbarometer die Befindlichkeit der Online-Community und zeigt unter wohnbarometer.homegate.ch, was sie rund um ihr Zuhause bewegt. Damit wird das Wohnbarometer auch für Immobilienverwaltungen zum gefragten Tool. Sie können sich nicht nur aktiv in die Diskussion einschalten, indem sie das Wohnbarometer beispielsweise in der Kommunikation via Twitter nutzen. Erstmals erhalten Ver-

» Was Schweizer in und um ihr Zuhause bewegt, teilen sie immer häufiger via Social Media mit.«

walter einen Einblick in das, was ihre Kunden rund ums Thema Wohnen bewegt. Denn das Wohnbarometer basiert sowohl auf Inhalten aus sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter und Instagram, als auch auf aktuellen Newsartikeln sowie dem Homegate-Immotalk. Die aus einer Kombination von verschiedenen Keywords

gewonnenen Inhalte konzentrieren sich dabei auf Geschichten aus der eigenen Wohnung oder dem Quartier.

PERSÖNLICHE EINBLICKE. Seit diesem Frühjahr misst das Wohnbarometer den Puls der Deutschschweizer. Seitdem kristallisieren sich zwei verschiedene Kommunikationsebenen heraus: Erstere ist primär

privater Natur und thematisiert das oftmals nicht konfliktfreie Zusammenleben mit den Nachbarn. Zweitere beinhaltet sachbezogene Wortmeldungen, die sich beispielsweise auf den Zustand der Wohnung oder die Beziehung zum Vermieter/Besitzer des Wohnobjekts beziehen. Neben den zwischenmenschlichen Konflik-

- RUBRIKENÜBERSICHT WOHNBAROMETER**
- Home:** In der Rubrik Home werden die Posts gezeigt, die aktuell am meisten Reaktionen auf Facebook und Twitter auslösen, die auf Twitter meistgeteilten Newsartikel zum Thema Wohnen sowie die am intensivsten diskutierten Beiträge im Immotalk von homegate.ch.
 - Themen:** Unter Themen werden die einzelnen Posts aus dem Web thematisch geordnet. Mittels Filter kann man diese einfach nach verschiedenen Kriterien miteinander vergleichen und recherchieren, welche Themen besonders virulent sind.
 - Statistiken:** Unter der Rubrik Statistiken findet eine Visualisierung der Entwicklungen statt. Auf welchen Kanälen wird am meisten geteilt? Nimmt die Diskussion an Intensität zu? Über wen – beispielsweise Mieter, Mitbewohner, Nachbar, Verwaltung – wird am meisten gesprochen?
 - Stream:** Im Stream kann man in den aktuellen Meldungen stöbern.
 - Geschichte:** Unter Deine Geschichte können die User eigene Posts für das Wohnbarometer einreichen.
 - Beobachtungen:** Die Rubrik Beobachtungen führt auf den Wohnbarometer-Blog, wo regelmässig Rückblicke, Einschätzungen und Kommentare zu den Daten sowie Insights publiziert werden.

ten sorgen insbesondere rechtliche Fragen für viel Diskussion in den Sozialen Medien.

VERWALTUNGEN STEHEN ABSEITS. Während sich die Mieter regen in den sozialen Netzwerken austauschen, nutzen die meisten Immobilienverwalter die Möglichkeit kaum. Ein Fehler, denn die Passivität kann negative Auswirkungen haben. So finden die Verwaltungen primär im Kontext von Klagen Erwähnung – beispielsweise wenn das Heisswasser wiederum ausfällt. Ein angekratztes Image ist ihnen somit gewiss. Und gerade in Foren, wo sich alles um den Erfahrungsaustausch dreht, werden Verwaltungen namentlich genannt. Diese verpassen mit ihrem Abseitsstehen nicht nur eine Chance, sich möglichst von ihrer besten Seite zu zeigen, sondern

auch, sich aktiv in aktuelle Diskussionen einzuschalten. Mit dem Wohnbarometer wird eine Gesprächsklammer geschaffen, die zur Abdeckung aller Wohnthemen dient. Möchte der User, dass seine Posts auf dem Wohnbarometer-Stream erscheinen, benutzt er auf Twitter und Instagram den Wohnbarometer. Damit bietet die Homegate AG weit mehr als Immobilienvermarktung, Immobilienfinanzierung und eine Marktplatzfunktion für die Wohnungssuche: Sie lässt Mieter und Vermieter – zumindest virtuell – näher zusammenrücken.

SAMMELSURIMUM AN THEMEN. Bereits jetzt bildet das Wohnbarometer ein Sammelsurium an Themen rund ums Wohnen ab. Umgesetzt hat Homegate das Wohnbarometer zusammen mit der Farner Consul-

ting AG. Daniel Jörg, Digital Strategist und Mitglied der Geschäftsleitung bei Farner, ist überzeugt: «Was Schweizer in und um ihr Zuhause bewegt, teilen sie immer häufiger auch via Social Media. Hört man diesen Stimmen zu, erhält man einen spannenden Einblick in die Alltagsgeschichten und -themen rund ums Zusammenleben in Schweizer Wohnungen, Häusern und Quartieren.» Generell gilt: Je länger das Wohnbarometer «on air» ist und laufend misst, desto spannender werden die Insights. Überzeugen Sie sich selbst unter wohnbarometer.homegate.ch. ●



***DANIEL BRUCKHOFF**

Der Autor ist Leiter Marketing, Mediensprecher sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei Homegate AG.

ANZEIGE

HWZ. Für Meister ihres Fachs.

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

MAS Real Estate Management

Infoanlass: Di, 8. September, 18 Uhr

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Stolpersteine bei Share Deals

Beim Verkauf von Anteilen an einer Immobiliengesellschaft ist bei einem «Share Deal» Vorsicht geboten. Um eine unvorhergesehene Belastung mittels Grundstückgewinnsteuern verhindern zu können, wird eine sorgfältige Planung dieser Transaktionen empfohlen.



SIMON MEIER*

RELEVANTE STEUERLICHE GRUNDLAGEN. Die Verfügungsmacht an Grundstücken im Eigentum von Gesellschaften kann mit einem Aktienverkauf «Share Deal» auf neue Aktionäre indirekt übertragen werden. Dabei bleibt das zivilrechtliche Eigentum am Grundstück unverändert bei der Gesellschaft, weshalb diese Transaktionen keiner öffentlichen Beurkundung bedürfen, die Grundbuchmutationen zur Folge hätten. Zivilrechtlich findet somit lediglich ein Eigentumswechsel an den Aktien der Immobiliengesellschaft – und nicht an der Immobilie i.e.S. – statt.

Grundsätzlich unterliegen alle wiederkehrenden und einmaligen Einkünfte, insbesondere solche aus Vermögensertrag, der Einkommenssteuer; vgl. Art. 7 Abs. 1 StHG.¹ Unter Absatz 4 lit. b dieses Artikels werden Kapitalgewinne auf beweglichem Privatvermögen – worunter privat gehaltene Beteiligungen an Immobiliengesell-

schaften i. d. R. fallen – hingegen als steuerfrei klassifiziert. Der Besteuerung mittels Grundstückgewinnsteuer unterliegen allerdings gemäss Art. 12 StHG neben den Veräusserungsgewinnen von direkt gehaltenen Grundstücken u. a. folgende beiden Transaktionsarten in Bezug auf den Share Deal:

1. Die Rechtsgeschäfte, die in Bezug auf die Verfügungsgewalt über ein Grundstück wirtschaftlich wie eine Veräusserung wirken (Abs. 2 lit. a).
2. Die Übertragung von Beteiligungsrechten des Privatvermögens des Steuerpflichtigen an Immobiliengesellschaften, soweit das kantonale Recht für diesen Fall eine Steuerpflicht vorsieht (Abs. 2 lit. d).

Das Bundesrecht schreibt somit vor, dass nicht nur die zivilrechtlichen, sondern vielmehr auch die wirtschaftlichen Handänderungen von Grundstücken für die Grundstückgewinnsteuer eine Relevanz aufweisen (siehe Erläuterungen hiernach).

Damit die Steuerpflicht aus den beiden vorgenannten Rechtsgeschäften überhaupt entstehen kann, muss die Gesellschaft als echte Immobiliengesellschaft eingestuft werden.

KLASSIFIKATIONSKRITERIEN DER «IMMOBILIENGESELLSCHAFT». Drei Ansatzpunkte führen gemäss Steuerrecht zur Qualifikation als «Immobiliengesellschaft». Die Aktivität und der statutarische oder tatsächliche Zweck der Unternehmung, die Umsatz- und Gewinnstruktur, sowie die Zusammensetzung der Bilanz.² Eine Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft gilt nach Lehre und Rechtsprechung dann als Immobiliengesellschaft, wenn die tatsächliche Tätigkeit ausschliesslich oder mindestens zur Hauptsache darin besteht, Grundstücke zu erwerben, zu verwalten, zu nutzen und zu veräussern. Massgebend sind somit in erster Linie nicht formelle Kriterien – wie etwa der im Handelsregister eingetragene oder sich aus den Statuten ergebende Gesellschaftszweck –, von Relevanz sind die tatsächlichen Verhältnisse im Zeitpunkt der Veräusserung. Dies ist nach Rechtsprechung gegeben, wenn eine der folgenden Bedingungen auf die Gesellschaft zutrifft:

3D VISUALISIERUNG für Profis **BLICKFANG** 

blickfang3d.com • mail@blickfang3d.com • Telefon: +41 (0)44 586 6682



1. Die Gesellschaft sich nach Statuten oder tatsächlich praktisch ausschliesslich mit Grundstücken oder Rechten an solchen befasst.
2. Der Rohertrag der Unternehmung praktisch ausschliesslich aus dem Ertrag aus unbeweglichen Vermögen besteht.
3. Die Vermögenswerte der Unternehmung praktisch ausschliesslich aus Grundstücken oder Rechten an solchen bestehen.³

WIRTSCHAFTLICHE HANDÄNDERUNG. Bei der steuerlichen Einschätzung eines Share Deals kommt das Tatbestandsmerkmal der «wirtschaftlichen Handänderung» als entscheidendes Kriterium zum Tragen; vgl. Art. 12 Abs. 2 StHG. Eine wirtschaftliche Handänderung liegt vor, wenn die Verfügungsgewalt über ein Grundstück nicht durch eine zivilrechtliche Übertragung des Eigentums am Grundstück erfolgt, sondern wenn wesentliche Teile der wirtschaftlichen Verfügungsgewalt über ein Grundstück vom bisherigen Verfügungsberechtigten auf einen Dritten übergehen.⁴ Unter diesem Tatbestand subsumieren einerseits die Veräusserung von Mehrheitsbeteiligungen an eine Immobiliengesellschaft resp. die Abgabe des beherrschenden Ein-

flusses an dieser Gesellschaft (z. B. Stimmenmehrheit infolge Stimmrechtsaktien). Andererseits fallen aufeinander abgestimmte Übertragungen der Verfügungsgewalt durch Veräusserung mehrerer Minderheitsbeteiligungen, die zusammen eine Mehrheitsbeteiligung ergeben, unter diesen Sachverhalt. Ferner löst auch der gestaffelte Verkauf von Beteiligungen steuerliche Konsequenzen aus, sobald im Rahmen dieser sequenziellen Transaktion der Veräusserer den Mehrheitsanteil an einer Immobiliengesellschaft verliert. Derartige Aktientransaktionen (Share Deals) klassifizieren steuerrechtlich gemäss Art. 12 Abs. 2 lit. 1 StHG als wirtschaftliche Handänderung. Der Fiskus behandelt den daraus entstandenen Gewinn bei der veräussernden Person, als ob der Grundbesitz veräussert wurde.

STEUERFOLGEN DES SHARE DEALS. Die zivilrechtliche Handänderung an einem Grundstück im Privatvermögen (sog. «Asset Deal») löst beim Veräusserer die Grundstückgewinnsteuer aus. Beim Share Deal in Bezug auf eine Immobiliengesellschaft kommt diese Besteuerung ebenfalls zum Tragen, sofern nach Steuerrecht die wirtschaftliche Handänderung vorliegt. Das Steuersubjekt und die Berechnungsweise dieser Steuer stimmen mit jenen des Asset Deals überein. Die Schwierigkeit besteht jedoch in der Festlegung des anteiligen Erwerbs- bzw. Verkaufspreises für die Immobilien aus dem Gesamtkaufpreis für die Anteilsrechte im Aktienerwerbs- resp. Aktienverkaufzeitpunkt. Der Preis ist mangels eines öffentlich beurkundeten Kaufpreises für jedes Grundstück zu ermitteln. Dabei werden zum Aktienpreis die übernommenen Schulden hinzugerechnet, die nicht liegenschaftlichen Werte dagegen abgezogen. Daraus ergibt sich der massgebliche Erlös für die Grundstücke.⁵ Die Steuerbelastung trägt der verkaufende Aktionär (Steuersubjekt) und nicht etwa die Gesellschaft. In gewissen Fallkonstellationen der wirtschaftlichen Handänderung erheben die Kantone Aargau, Luzern, St. Gallen und Waadt (alleamt im dualistischen System) die Grundstückgewinnsteuer sogar auf der Stufe juristische Person (Immobiliengesellschaft).

Der Grundstückgewinnsteuer können nur Beteiligungen des Privatvermögens unterliegen. Darunter fallen gemäss Aargauer Praxis auch wirtschaftliche Handänderungen an aargauischen Immobiliengesellschaften von ausserkantonalen Anteilseignern. Der Gewinn aus der Veräusserung eines Aktienpakets an einer Immobiliengesellschaft, welches Geschäftsvermögen darstellt, z. B. im Rahmen des gewerbmässigen Liegenschaftshandels, fällt unter die Einkommenssteuer.³

Ergänzend zur Grundstückgewinnsteuer kann die wirtschaftliche Handänderung je nach kantonaler Gesetzgebung die Handänderungssteuer auslösen. Im Gegensatz zur Grundstückgewinnsteuer tritt diese als reine Rechtsverkehrssteuer und damit als indirekte Steuer auf und wird in den meisten Kantonen beim Erwerber eingefordert.

SCHLUSSFOLGERUNG. Jede Aktientransaktion an Immobiliengesellschaften ist demnach sorgfältig zu planen und zu beurteilen, zumal die Kantone unterschiedliche steuerrechtliche Praxen anwenden. Sobald es sich um die Abgabe der Kontrolle an einer Immobiliengesellschaft handeln könnte, ist höchste Vorsicht geboten. Insbesondere öffnet ein Zusammenwirken mit anderen Aktionären bei Transaktionen oder der gestaffelte Verkauf einer Beteiligung der Grundstückgewinnsteuerbelastung Tür und Tor. Mittels frühzeitiger steuerrechtlicher Prüfung des Share Deals unter Einbezug eines Experten kann eine vorzeitige Klärung des Sachverhaltes mit der zuständigen Steuerbehörde wirksam sein und Klarheit schaffen. Diesem Gebot soll auch bei der Neugründung von Immobiliengesellschaften gefolgt werden, wenn Liegenschaften vom Privateigentum in eine neue juristische Person überführt werden. ●

¹ Bundesgesetz über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden

² Steuerverwaltung des Kantons Bern, Grundstückgewinn Merkblatt H ab 2012

³ Kommentar zum Aargauer Steuergesetz, Klöti-Weber/Siegrist/Weber, 2015

⁴ Kommentar zum Zürcher Steuergesetz; Richner/Frei/Kaufmann/Meuter, 2006

⁵ Going Public der Immobiliengesellschaft, Beilstein/Watter, 2000



***SIMON MEIER**

Der Autor ist Leiter Finanzen und Portfoliomanager bei der Markstein AG. Der Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagements an der Hochschule Luzern.

Neue Immobilienstrategie in Chur

Nach einem politischen Hürdenlauf ist das neue Churer Verwaltungszentrum Sinergia seit Jahresbeginn in der Projektphase. Das Bürogebäude ist das Herzstück der vor zehn Jahren eingeleiteten und an vier Aussenstandorten bereits umgesetzten neuen Immobilienstrategie des Kantons Graubünden.



Sinergia, das neue Verwaltungszentrum in Chur mit wenig spektakulärer, aber mehrfunktionaler Fassade.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....
NEUE IMMOBILIENSTRATEGIE DES KANTONS GRAUBÜNDEN. Die kantonale Verwaltung wurde vor zehn Jahren reorganisiert. Dies bedingte organisatorische Veränderungen. Nach einer umfassenden Analyse beschloss die Bündner Regierung im Jahr 2006, die vom Hochbauamt entwickelte, neue Immobilienstrategie umzusetzen. Inhaltliche Schwerpunkte sind das Zusammenfassen von einzelnen Verwaltungseinheiten in regionale Zentren mit Optimierung des Immobilienportfolios und der Büroraumnutzung in der Hauptstadt Chur. Dies schafft auch die Grundlage für wirkliche Synergieeffekte und Flexibilität, für eine bessere Zusammenarbeit und für einen grösseren Kundennutzen. Die Umsetzung der Strategie ermöglicht am Standort Chur mit dem neuen Verwaltungszentrum Sinergia eine nachhaltige Senkung der Raumkosten von jährlich 2 Mio. CHF.

Die heutige Situation ist für die Churer Kantonsverwaltung unbefriedigend. Die fünf Departemente sind auf 44 Standorte bzw. Liegenschaften verteilt. So kann die Verwaltung des Ferien- und Gebirgskantons nicht effizient und kostengerecht organisiert und betrieben werden. Der Verwaltungsneubau ist für die Bürger und Angestellten zentral gelegen und mit dem öffentlichen Verkehr gut erreichbar. Das neue Verwaltungszentrum liegt weniger als 300 Meter von der Haltestelle Chur West entfernt und hat direkt vor der Haustür eine

Bushaltestelle. Sinergia ist sozusagen auch in Gehdistanz zu den meisten Quartieren. So beträgt die Entfernung zum Hauptbahnhof und zur Altstadt bloss 1200 Meter. Das bislang noch unbebaute Grundstück nordwestlich des Kasernenareals im aufstrebenden Gebiet Chur West erwarb der Kanton vom Bund. Allerdings nahm das gesamte Bündner Volk den Baukredit von knapp 70 Mio. CHF am 11. März 2012 nur hauchdünn an, mit lediglich 38 Mehrstimmen.

ENGAGIERTER, PROFESSIONELLER BAUHERR. Dem relativ kurzfristigen Besprechungswunsch kommt die Bauherrschaft spontan nach. Der Autor besuchte eine der über 40

„Innerhalb von Chur können wir die Arbeitssituation verbessern und die Zusammenarbeit wird effizienter.“

AMARIO CAVIGIELLI, REGIERUNGSRAT DOMAT/EMS

Liegenschaften der kantonalen Verwaltung in Chur. Über einen unscheinbaren, schmalen Zugang mit Gartenanlage erreicht man das Hochbauamt: ein dreigeschossiges, schlichtes Gebäude, anfangs des letzten Jahrhunderts gebaut. Bis 1983 war dort die Bündner Frauenschule einquartiert, bis sie in das neue Schulhaus (heute PHGR) des heute etwas unterschätzten Architek-

ten Robert Obrist nach Chur-Nord umzog. Im seinem hellen Büro begrüsst Projektleiter Markus Zwyszig den Gast. Von den höchstens suboptimalen Räumen des heutigen Hochbauamtes sieht man auf der Ostseite direkt an den 80 Meter entfernten, bewaldeten Mittelberg – der östlichste Ausläufer der nördlichen Schanfigger Bergkette, auf der anderen Seite die Schulhausanlage des Quader Quartiers.

Nach einer kurzen Projekteinführung erläutert Markus Zwyszig die Grundidee und das Konzept der ersten Bauetappe für 400 Arbeitsplätze des neuen Verwaltungszentrums Sinergia: «Wichtig war für uns, die vorgegebene Philosophie mit den

Kernpunkten «13 Dienststellen zentral an einem Ort, Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen» unter einen Hut zu bringen, unter Berücksichtigung von Flexibilität, Nachhaltigkeit und Zukunftsgestaltung.» Das Konzept gründet auf einem integralen Nachhaltigkeitsansatz, der auf den drei Pfeilern Wirtschaftlichkeit, Ökologie und soziale Nachhaltigkeit ruht. Zur wirtschaftlichen Nachhaltigkeit des Sinergia-Projekts zählen flexible Raumstrukturen, konsequente Systemtrennung (Statik und Haustechnik) und Kosteneffizienz dank Wiederholungsfaktoren und Kombination mit vorfabrizierten Elementen. Zur ökologischen Nachhaltigkeit gehören minimaler Restwärmebedarf und gutes Innenraum-



So könnte eine Multi-Space-Büroraumeinheit im Sinergia aussehen.

klima und der Einsatz von regenerativen Energiequellen sowie eine Teilabdeckung des Strombedarfs durch eine Fotovoltaikanlage. Der Pfeiler soziale Nachhaltigkeit beinhaltet ein Gebäude mit hohem Identifikationsgehalt, Räume mit guter Aufenthaltsqualität, genügend Tageslicht und hohe Gestaltungsflexibilität.

KAMMARTIGE UND FUNKTIONALE GRUNDRISSEFORM. Entsprechend vielen in diesem Quartier vorherrschenden Gebäudetypologien kreierten die siegreichen Architekten Jungling und Hagmann einen Mix aus prismatischen, fünf- und sechsgeschossigen Baukörpern. Sie verlaufen kammartig entlang der Ringstrasse, der bedeutendsten Umfahrungs- und Durchgangsstrasse im Westteil der Stadt. Dazu Markus Zwyszig: «Mit diesen abgestuften Baukörpern und den optimal auf unser Konzept abgestimmten Grundrissen bilden Gebäudeform und Aussenräume bereits ein in sich geschlossenes

nes Ganzes, ohne eine zweite, später vorgesehene Baustufe einzuengen oder zu präjudizieren.» Mit der kammartigen Anordnung entstehen zwei geschützte Aussenbereiche: an der Ringstrasse ein Ort mit repräsentativem Hauptzugang und eine von Strassen- und Lärmimmissionen abgewandte, attraktive Aussenterrasse für die Gastronomie.

» Sinergia bedeutet ein Paradigmenwechsel in Büroraumstrukturen und Arbeitsweisen. Wir planen und bauen für die nächste Generation.«

MARKUS DÜNNER, KANTONSBAUMEISTER GRAUBÜNDEN

Vom Kernbereich des neuen Verwaltungszentrums wachsen sozusagen drei Arme heraus. Der nördliche und längste ist westwärts abgewinkelt. In diesen Grundrisseinheiten lassen sich autonom die Büros für die zum Teil recht unterschiedlichen Dienststellen und Ämter platzieren und einrichten. Die offenen Arbeitsplätze sind mit einer seitlich belichteten Erschliessungshalle mit dem Haupttreppenhaus verbunden. Im Bereich der öffentlichen Eingangshalle sind Empfangs-, Gastronomie- und verschiedene Besprechungsräume untergebracht. Und über alle Geschosse verteilt, befinden sich gemeinsam genutzte Raumzonen für Pausen, Besprechungen, Meetings sowie Wartebereiche für die Besucher. Damit keine Arbeitsräume von unterschiedlicher Qualität entstehen, wurde auf allseitig geschlossene Innenhöfe verzichtet.

INNERE ORGANISATION UND MULTI-SPACE-BÜROS. In allen Obergeschossen wird eine kleine und funktionale Begegnungszone zum Herzstück, das direkt mit den verti-

kalen Erschliessungszonen verbunden ist. Dazu gehören unterschiedlich grosse Sitzungszimmer, ein Pausenbereich und die Sanitärräume. Die rund sechs Meter breiten Büroflächen weisen somit eine relativ geringe Raumtiefe auf, was eine allseitige natürliche Belichtung gewährleistet. Sie sind als sogenannte zweibündige Anlage konzipiert. Das heisst: Für alle Büroräume

kann die volle Raumhöhe über die gesamte Grundrissbreite genutzt werden, was stimmige und gleichmässig belichtete Flächen- und Raumzellen erzeugt.

«Dies alles sind wichtige Bausteine, damit die Idee der Multi-Open-

Space-Büros auch funktioniert», erklärt Projektleiter Markus Zwyszig und erläutert anhand der Referatszusammenfassung einer Beratungs- und Consultingfirma die Rahmenbedingungen, Bausteine und Parameter für das gewählte Bürokonzept. Unter Berücksichtigung der verschiedenen Raumtypologien mit Flächenverbrauch, der Veränderungsprozesse nach der sogenannten Eingriffstiefe, des heutigen Arbeitsverhaltens und mit Einbezug der zukünftigen Entwicklung der Arbeitswelt ist die Wahl eindeutig auf die Art von Multi-Open-Space-Büros gefallen. Der Projektleiter ergänzt: «Auch, weil durch die verschiedenen funktionellen Zonen die Arbeitsqualität verbessert und gesteigert werden kann.» Der Baubeginn ist im Herbst 2016 geplant, der Bezug soll im Frühjahr 2019 erfolgen. ●



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

ANZEIGE



Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch

markstein

Bürokonzepte auf dem Prüfstand

Unternehmen oder Verwaltungen, die einen Bürobau planen, stehen vor der Frage: Welches Raumkonzept ist effizient und wirtschaftlich? Wesentliche Einflussfaktoren sind eine gute Mischung aus Investitions- und Betriebskosten sowie eine grosse Nutzungsvielfalt.



Beispiel eines modernen Bürokonzepts: Gebäude 2226 des Architekten Dietmar Eberle in Lustenau. Links Rückzugsraum, rechts Multi-Space-Büro (Foto links: be2226, Foto rechts: U. Schärer Söhne AG).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* •
NEUE ERKENNTNISSE ANALYSIEREN UND UMSETZEN. Heutige Bürobauten sollen nach den neuesten Erkenntnissen der Bürogestaltung konzipiert sein. Es müssen also Bedingungen und Umgebungen geschaffen werden, die den tätigen Personen eine gesundheitserhaltende Atmosphäre bieten. Und die zudem den Anforderungen von morgen gerecht werden. Gerade die Wahlmöglichkeit des Arbeitsortes ist nach bisherigen Erfahrungen nicht zu unterschätzen. Eine durchdachte Mischung aus normalen Büroarbeitsplätzen und Zusatznutzungen verlangt eine veränderte Auffassung von Arbeits- und Organisationsformen. Es herrscht heute bei fast allen Planern und Büroraumspezialisten die Meinung vor, dass dies nur möglichst offen konzipierte und damit multifunktional nutzbare Gebäude und Räume erfüllen können.

Im vergangenen Sommer haben die SBB ihren neuen Hauptsitz im Wankdorf-Quartier in Bern bezogen. Gebäude und Büroräume wurden nach neuesten Erkenntnissen der Bürogestaltung konzipiert. Die Leiterin Workplace Management Germaine Schädler war im Projekt für die Büroplanung und Zonenzuteilung zuständig und arbeitet selber auch am neuen Ort. Sie ist vom Ergebnis überzeugt: «Nach bald einem Jahr ist spürbar, dass die Mitarbeiter

die neuen Arbeitsumgebungen rege nutzen und die grosse Auswahl an verschiedenen Möglichkeiten zu schätzen gelernt haben. Das ganze Arbeitsumfeld mit verschiedenen Zonen, die durch Fokusräume unterbrochen sind, unterstützen und fördern ein gutes und offenes Arbeitsklima.»

„**Das Multi-Space-Büro soll neben dem Informationsaustausch zum Denken anregen und die Kreativität fördern.**»

OLIVIER FAVRE, PSYCHOLOGE MSC ZFH, ZUG

MULTI- UND OPEN-SPACE-KONZEPT. Was bedeutet Multi-/Open-Space eigentlich? Multi- oder Open-Space-Büroräume, also mehrfach offene Räume, sind eine genau definierte Form von Gruppen- oder Grossraumbüros. Im Gegensatz zu den oft verpönten Grossraumbüros zeichnen sich Multi-Space-Raumkonzepte dadurch aus, dass verschiedene Büro- und Arbeitsfunktionen im gleichen Raum getätigt werden können. Dieses Konzept stellt Kommunikation und Teamarbeit in einer möglichst angenehmen Umgebung ins Zentrum. Of-

fene Büroflächen sind in Arbeitsorte und Beschäftigungsflächen gegliedert, die eine breite Spanne an Tätigkeiten ermöglichen. Richtige Bürogestaltung nach dem Multi-Space-Prinzip bietet den Mitarbeitern mehr als nur einen Arbeitsplatz, nämlich ein ganzheitliches Arbeitsumfeld. Also

Arbeiten allein oder im Team, Kommunizieren, Nachdenken und nicht zu vergessen: Erholen!

Wirtschaftliche Tatsachen sprechen gegen althergebrachte Büro- und Verwaltungsbauten mit vielen Einzelbüros, obwohl diese in einer schweizweiten Studie (SBiB-Studie) des Seco aus dem Jahr 2010 von den Befragten am besten bewertet wurden. Gegen Einzelbüros sprechen viele Argumente und das Bedürfnis, flexibel auf wechselnde Arbeitsabläufe schnell reagieren zu können. Die Frage nach dem

besten Bürokonzept wird zurzeit von derjenigen überlagert, was denn ein heute geplantes Büro in den nächsten Jahren zu leisten vermag.

AUFSCHLUSSREICHE MASTERARBEIT. Olivier Favre hat sich 2011 in einer Masterarbeit zum Thema «Arbeitsraum und Individuum» an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften mit dem Multi-Space-Büro auseinandergesetzt. Er hat die Zusammenhänge von Organisation, Raum, Produktivität und Wohlbefinden der Büronutzer untersucht. Dazu interessierten ihn Fragen der Kommunikation, des Informationsaustausches und des sozialen Klimas. Nicht nur die Forschung, sondern ebenso Investoren und Bauherren interessieren sich immer mehr für die Auswirkungen der Umwelt auf Bindung, Kreativität und Kommunikation. Unbestritten ist: Multi-Space-Büros mit Begegnungszonen erleichtern und fördern formelle und informelle Kontakte. Bei modernen Büroraumkonzepten spielt für die Beschäftigten eine besondere Rolle, wie gross die eigenen Entscheidungsmöglichkeiten, also ihr Handlungsspielraum, ist. So ist es in Bezug auf äusserliche Einwirkungen und Belastungen wichtig, dass die Mitarbeiter Aspekte ihrer Büroarbeit der Umwelt anpassen können. Dadurch erhalten sie auch das Gefühl einer persönlichen Kontrolle. Dies ermöglicht zudem eine aktive Auseinandersetzung mit einer allfälligen Über- oder Unterbeschäftigung und trägt zum Ermitteln neuer Lösungen bei. Oder macht das Erle-

digen anspruchsvoller und schwieriger Arbeiten zu einem besseren oder günstigeren Zeitpunkt einfacher. Dementsprechend lassen sich häufig auftretende Reklamationen im Open- oder Multi-Space-Büro wie Ablenkung und Lärm verringern.

Zusammenfassend bestätigt Favres Masterarbeit, dass die Gestaltung von Büroräumen einen unmittelbaren Einfluss auf Produktivität, Arbeitszufriedenheit und Wohlbefinden hat. Ebenso, dass der Verlust von sozialer Privatheit, Ablenkungen durch Hintergrundgeräusche zu Konzentrationsstörungen führen. Das alles wirkt sich negativ auf Arbeitsleistung und Qualität aus. Es nicht erstaunlich, dass bis heute alle Büroformen, vom Zellenbüro über Gruppen- und Kombibüros bis zu non-territorialen Büros (kein fester Arbeitsplatz) gebaut werden. Bezogen auf die genannten Faktoren und Einflussparameter schneidet das Grossraumbüro in allen Untersuchungen am schlechtesten ab. Dennoch wird es in grösseren Unternehmen bis heute realisiert.

WECHSELWIRKUNG RAUM – MENSCH. Räume bewirken und erzeugen unterschiedliche Wirkungen auf den Menschen. Demgegenüber kann der Benutzer den Raum erleben, beeinflussen oder gar in Besitz nehmen. Das ergibt die Wirkung des Individuums auf den Raum. Verschiedene Umfragen bestätigen, dass das Multi-Space-Büro stark verunsichert. Teils wird es sogar als Bedrohung empfunden. Immer wieder scheinen Bedenken bezüglich

des nicht konzentrierten Arbeitens und zu wenig Privatsphäre auf. Positive Eindrücke beziehen sich hauptsächlich auf das moderne Design. Unbestritten bewirken offene Räume sehr starke Gefühle bei Betroffenen. Eine weitere interessante Frage ist, wie Hierarchie gehandhabt und gelebt wird. Bezeichnend dafür ist, dass es Betriebe und Organisationen mit Multi-Space-Büros gibt, die auch noch Einzelbüros haben oder Personen sich noch ein solches erkämpfen. Dabei tragen Multi- und Open-Space-Büros zur Verschlankung und Verflachung von Hierarchien bei.

Das Multi-Space-Konzept funktioniert nur, wenn es als sorgfältig durchdachter, und multifunktionaler Raum gestaltet ist. Zentral und entscheidend sind entsprechende Rückzugsräume in Arbeitsplatznähe. Zudem haben Vorbilder in Multi-Space-Büros eine wichtige Funktion. Sie können das Verhalten der anderen beeinflussen. Dazu gehört auch, dass sich Führungspersonen nicht in Zellenbüros zurückziehen oder gar dort verschanzen – oft unter Vorwänden wie heiklen Daten, grösserem Bedarf an Dokumentenablage oder Notwendigkeit von Ad-hoc-Sitzungen. Als Fazit lässt sich festhalten, dass noch viel Entwicklungs- und Verbesserungspotenzial besteht. ●



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

ANZEIGE

Der **Fachverband Immobilienbewertung VAS-AEC** lädt zum diesjährigen vas-SEMINAR 2015 ein.

Hans Bättig, Rechtsanwalt, referiert über

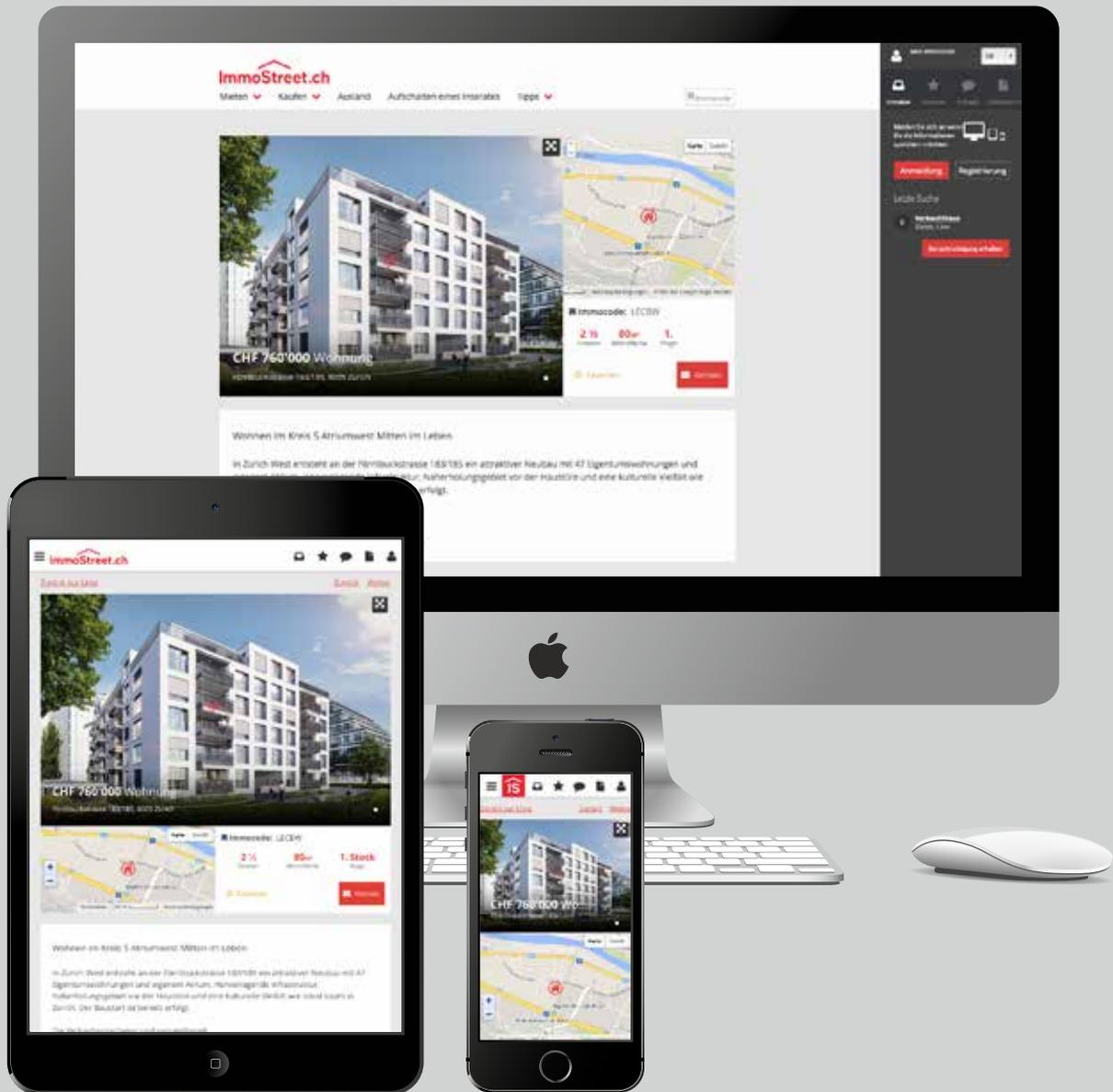
"Dichtung und Wahrheit: Wie Mietrechtler und Bewerter die reale Immobilienwelt abbilden."

Donnerstag, 3. September 2015, 14 Uhr, pzm Münsingen BE

Infos und online-Anmeldung unter www.vas-aec.ch/vas-seminar



In einem Jahr haben sich die Kontaktanfragen auf immostreet.ch verdoppelt. Profitieren Sie von unserem Erfolg!



Veröffentlichen Sie Ihre Inserate
auf www.immostreet.ch

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches
massgeschneidertes Angebot.
044 386 64 44 | info@immostreet.ch

ImmoStreet.ch
Für Sie auf der Suche

Blasen an verputzten Fassaden

Wenn sich an Fassaden Blasen bilden, ist dies oft eine Folge von schlecht abgedichteten Fensterbänken und ungenau verarbeiteten Isolationsplatten. In solchen Situationen sollten Eigentümer den Rat eines Spezialisten einholen.



Erkennbar ist eine Blase oberhalb der rechten Fensterecke.

SEVERIN WERNER* **BLASEN UND ABBLÄTTERNDER PUTZ.** Die Hauseigentümer wunderten sich, als ihnen eines Tages Blasen auf den Fassadenflächen auffielen. Die Blasen waren unterschiedlich gross und nur an bestimmten Stellen sichtbar. Zum Glück machten sie die Entdeckung innerhalb der zweijährigen Garantiefrist. Deshalb wurden in der Folge alle involvierten Parteien zu einer Besprechung aufgeboten. Da die Parteien in diesen Gesprächen keine eindeutige Ursache fanden, wurde zur Klärung ein unabhängiger Sachverständiger aufgeboten. So kam das Labor für Prüfung und Materialtechnologie LPM ins Spiel.

Bei der visuellen Begutachtung vor Ort konnte die Feststellung des Hauseigentümers bestätigt werden. Es waren tatsächlich unterschiedlich stark ausgeprägte Blasenbildungen an allen Seiten der Fassade zu sehen. Allerdings waren diese nicht regelmässig über die gesamte Fläche verteilt. Es zeigte sich einerseits, dass die Blasen bevorzugt unterhalb von Fenstersimsen oder Balkonplattenenden lokalisiert waren. Andererseits wurde eine verstärkte Konzentration der Blasen auf der Nordwestseite des Gebäudes festgestellt. Bei grösseren Blasen waren ausserdem Risse im Deckputz zu erkennen. Bei entsprechender Sonneneinstrahlung zeich-

neten sich zudem alle Fugen der Isolationsplatten an der Fassade ab. Ausserdem meldete der Hauseigentümer auch Abplatzungen des Gipsputzes auf der Innenseite der Küche.

AUFSCHNEIDEN IST DIE EINZIGE LÖSUNG. Mit einer visuellen Begutachtung konnten keine weiteren Erkenntnisse gewonnen werden. Daher wurde beschlossen, die Fassade an ausgewählten Stellen zu öffnen, um dort eine entsprechende Sondierung vorzunehmen. Da es die meisten Blasen, wie beschrieben, unterhalb der Fenstersimsecken gab, wurde dort ein grösseres Stück herausgeschnitten. Die Öffnung erlaubte es den Gutachtern gleichzeitig das Augenmerk auf weitere allenfalls vorhandene Mängel zu richten.

UNDICHTE ANSCHLÜSSE. Nach dem Entfernen des Deckputzes und der Isolation zeigten sich ausgeprägte Wasserspuren, ausgehend vom Anschluss der Fensterbank. Eine genauere Betrachtung der Anschlussausführung zeigte, dass die vom Schweizerischen Maler und Gipsverband SMGV vorgegebene, verdeckte Fuge seitlich am Fensterbankanschluss nicht ausgeführt worden war. Zudem war an einem Probestück ersichtlich, dass zwischen den einzelnen Isolationsplatten Grundputz klebte, der dort ausgehärtet war.

URSACHE SIND KONSTRUKTIONSMÄNGEL. Die Blasenbildungen entstanden durch starken Schlagregen, der überwiegend auf die Westfassade fiel. Dies führte zu Wassereintritten im Bereich der Fensterbankecken. Eine verdeckte Fuge, wie sie in den Merkblättern und Normen vorschrieben ist, sowie eine korrekt ausgeführte Abdichtung hätten den Wassereintritt mit grösster Wahrscheinlichkeit verhindern können. Die Ausblühungen und Abplatzungen auf der Innenseite der Küchenwand liessen sich ebenfalls durch die starke Durchfeuchtung der Hauswand, basierend auf diesen undichten Anschlüssen, erklären.

Das in die Aussenwärmedämmung eingetretene Wasser verdampfte bei starker Sonneneinstrahlung auf der Fassadenoberfläche. Das applizierte Putzsystem wies zwar die von ihm verlangten Wasserdampfdiffusionseigenschaften auf, aber für eine so hohe Diffusionsrate war es nicht ausgelegt. Der Wasserdampf führte schliesslich zu den Blasenbildungen. Die Isolationsplatten waren schon vor der Applikation des Grundputzes nicht satt gestossen, wie es die SIA-Norm 243 vorschreibt. Deshalb zeichneten sich die Plattenfugen an der Fassadenoberfläche ab.

RAT VOM SPEZIALISTEN HOLEN. Kosten- und Zeitdruck, ungenügend ausgebildete Handwerker oder fehlerhafte Planung und Bauüberwachung sind die häufigsten Ursachen solcher Mängel. Die meisten Bauherren werden irgendwann mit solchen Problemen konfrontiert und stehen vor der Frage, wie es weitergehen soll. Besonders für Einfamilienhausbesitzer ist es oft schwierig, die vertraglich festgelegten Garantiearbeiten durchzusetzen. Vielfach ist den Eigentümern unklar, welche Unternehmer für welche Schäden haften. Dafür fehlt ihnen meist das notwendige Fachwissen über gültige und einzuhaltende Normen. In solchen Situationen sollte jeder Hausbesitzer einen Spezialisten beiziehen. Im beschriebenen Fall konnte der Bauherr dank eines Spezialisten seine Garantieansprüche beim verantwortlichen Unternehmer durchsetzen und somit Kosten und Ärger sparen. ●



***SEVERIN WERNER**
Der Autor ist Bauschadenspezialist der LPM AG und Mitglied im Vorstand der IGBP (Interessengemeinschaft Bauschadenprävention).

Initiative für mehr Kompetenz

SVIT FM Schweiz hat am «Facility Management Day 2015» Anfang Juni ihre breit angelegte Initiative für mehr Bestellerkompetenz für FM-Leistungen lanciert. Mit Referaten und Praxisberichten unterstrich die Fachkammer ihre Bedeutung für Unternehmen und Institutionen.



Kammerpräsident Andreas Meister (oben) konnte rund 150 FM-Experten zum FM Day 2015 begrüßen.

IVO CATHOMEN •

BUCHAUFBE FÜR DEN LEITFADEN BESTELLER-KOMPETENZ. «Schlecht dokumentierte Immobilien bedeuten für den Eigentümer eine Wertminderung.» Peter Gallmann, Vizepräsident SVIT FM Schweiz, zeigte in seinem Referat anhand einer Facette des Facility Managements auf, welches Potenzial im Beschaffungsprozess steckt und wo dieser anzusetzen hat. Nämlich in der Datenbasis von Immobilien. Überhaupt ortet man bei der Fachkammer ein erhebliches Verbesserungspotenzial über das gesamte Beschaffungswesen von FM-Leistungen hinweg. Zum Leidwesen von Besteller und Leistungserbringer sind Anforderungen, Leistungsumfang, Servicelevel und Mengen heute noch vielerorts nicht hinreichend klar festgelegt. Die Kammer hatte diesem Mangel im vergangenen Jahr den Kampf angesagt und nun – am Facility Management Day 2015 – das erste handfeste Ergebnis der Initiative in Form eines praxisnahen Leitfadens präsentiert (siehe Infobox).

Kammerpräsident Dr. Andreas Meister konnte rund 150 Fachleute von Besteller- und Erbringerseite an der siebten Jahrestagung der Fachkammer vom 2. Juni 2015 in Horgen begrüßen. Vertreten waren auch die Partnerverbände aus Deutschland und Österreich unter anderem mit ihren Verbandspräsidenten, die ihrerseits auch gleich als Referenten bzw. Workshopleiter auftraten. Das zeigt, dass die Zusammenarbeit über Grenzen hinweg funktioniert und der Schuh auch im Ausland am gleichen Ort drückt.

„Das Projekt Bestellerkompetenz und das nun veröffentlichte Buch sind ein wichtiger Meilenstein für unsere Kammer.“

DR. ANDREAS MEISTER

rent bzw. Workshopleiter auftraten. Das zeigt, dass die Zusammenarbeit über Grenzen hinweg funktioniert und der Schuh auch im Ausland am gleichen Ort drückt.

Die Initiative zu mehr Bestellerkompetenz richtet sich an Immobilieneigentümer namentlich im Corporate-Bereich und deren Verantwortlichen für das Beschaffungswesen. François Chappuis, Verantwortlicher im Vorstand für das Projekt «Bestellerkompetenz», und Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter Swiss Real Estate Institute und Projektleiter, zeigten den Weg von der Vision bis zum jetzt vorliegenden Buch auf. Und sie liessen keinen Zweifel daran, dass es im gleichen Takt weitergeht. Für das zweite Halbjahr sind erste Fachseminare und firmenspezifische Schulungen vorgesehen. Sodann strebt man seitens der Kammer eine Kooperation zur weiteren Verbreitung mit den Partnerverbänden RealFM in Deutsch-

Weg von der Vision bis zum jetzt vorliegenden Buch auf. Und sie liessen keinen Zweifel daran, dass es im gleichen Takt weitergeht. Für das zweite Halbjahr sind erste Fachseminare und firmenspezifische Schulungen vorgesehen. Sodann strebt man seitens der Kammer eine Kooperation zur weiteren Verbreitung mit den Partnerverbänden RealFM in Deutsch-



Treffen der Verbandspräsidenten (unten Mitte): Thomas Knoepfle, realFM, Andreas Meister, SVIT FM Schweiz, und Kurt Helmut Mraz, FMA (v.l.n.r.).

land und FMA in Österreich an. Andreas Meister bezeichnete denn die Buchtaufe auch als wichtigen Meilenstein für das Projekt Bestellerkompetenz und die gesamte Kammer.

ERFRISCHENDER MIX AUS THEORIE UND PRAxis. Unter den Fachreferenten am FM Day 2015 widmete sich im Weiteren Dr. Stephan Kloess, KRE Kloess Real Estate, der Bedeutung des Corporate Real Estate Management und der Transparenz der Flächen und Kosten als Grundlage für die Entwicklung von Immobilien als Kostenblock hin zu strategischen Herausforderungen (siehe dazu das Interview auf Seite 4 dieser Ausgabe). Immobilienexperte Peter Gallmann allerdings als Grundlage für die Beschaffung.

Steffen Gürtler, Move Consultants, ging mit seinem Referat zur Eigentümer- und Betreiberverantwortung auf einen Aspekt mit unter Umständen grosser Tragweite ein. Demnach sind sich viele Eigentümer und Betreiber ihrer weitreichenden Haftung für Sach- und Perso-

nenschäden zu wenig bewusst – was sie im Schadensfall nicht von der Verantwortung entbindet.

Im erfrischenden Mix aus Theorie und Praxis zeigten Kurt Helmut Mraz, Leiter Real Estate Management des Flughafen Wien AG und Präsident FMA, die bisherige und weitere Entwicklung des Wiener Hub zu einer Airport-City und die Herausforderungen für die Immobilienbewirtschaftung auf. Valentin Müller, Leiter Immobilien, AMAG, erläuterte, wie sich das einstige «Baubüro» zu einem professionellen Corporate Real Estate Management mit den betrieblichen Liegenschaften und einem Portfolio von Renditeliegenschaften entwickelt hat – ein Lehrbeispiel für die Erschliessung des Potenzials in den unternehmens-eigenen Liegenschaften. ●

SVIT FM SCHWEIZ – NÄCHSTE TERMINE

- 22.10.15 Good Morning FM im Paul Scherer Institut, Villigen AG
- 06.04.16 Real Estate Symposium 2016 in Baden
- 31.05.16 Facility Management Day 2016 in Horgen

«BESTELLERKOMPETENZ IM FACILITY MANAGEMENT – STRATEGIE, ORGANISATION, PROZESSE» – BUCH UND SCHULUNG

Die Beschaffung von Leistungen und Ressourcen ist ein zentraler und unerlässlicher Erfolgsfaktor beim Bereitstellen und Betreiben von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Das Beschaffungswesen ist damit eine unabdingbare Kernkompetenz des erfolgreichen Immobilienmanagements.

Der am FM Day 2015 vorgestellte Leitfaden von Autor Dr. Stephan Bergamin und Herausgeber SVIT FM Schweiz leistet mit praxisnahen Konzepten, Anleitungen und zahlreichen Fallbeispielen einen Beitrag zum professionellen Beschaffungswesen auf strategischer und operativer Ebene – für Besteller von FM-Leistungen.

SVIT Verlag AG, Zürich, Juni 2015, ISBN 978-3-9523544-4-5, 143 Seiten, A5 broschiert, 58 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten). Bestellung über: www.svit.ch/svit-schweiz/publikationen.

Ab der zweiten Jahreshälfte 2015 bietet SVIT FM Schweiz in Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School Schulungen für Bestellerkompetenz von FM-Leistungen an. Die Kurse richten sich an Mitarbeiter und Kader von Unternehmen und öffentlichen Institutionen, die mit der Beschaffung betraut sind. Die Kurse können auch auf die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten angeboten werden.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM – SANIEREN – UND KEIN GELD!? 08. / 09.09.2015

INHALT

An diesem Workshop werden Sie in Gruppen an verschiedenen Aspekten von Sanierungen von Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften arbeiten.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Gebäudebeurteilung: Vorgehen und Hilfsmittel
- Problemstellung Gebäudesanierung: einzelne Gebäudeteile oder Gesamtheit
- Vorgehen aus Sicht des Architekten: Konzeption – Kosten
- Schnittstelle Bewirtschafter: Finanzierung (smöglichkeiten) – Zuständigkeit – Verantwortung
- Werkverträge: Haftungsfragen
- Vorbereitung der Versammlung: Information – Präsentation – Argumentation – Kommunikation

- Beschlussfassungen
- Führungstaktik für Versammlungen
- Erkennen von Konfliktpotenzial

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter von Stockwerkeigentum, die durch ein gezieltes Training richtiges Handeln durch einfache Prozesse und klare Strukturen steigern wollen.

REFERENTEN

- Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt, Buchautor, Rothenburg
- Hubert Bienz, mehrsicht.net, Rothenburg
- Oliver Sidler, Architekt, Rykart Architekten AG, Liebefeld, Frick

VERANSTALTUNGSORTE

- 08.09.2015: Marriott Hotel, 8006 Zürich
- 09.09.2015: Hotel Amaris, 4600 Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

920 CHF (SVIT-Mitglieder), 1109 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

SEMINAR

IMMOBILIEN UND STEUERN 30.09.2015

INHALT

Das Seminar beschäftigt sich schwerpunktmässig mit Grundstückgewinn-, Einkommens- und Gewinnsteuern. Es geht um Steuerfolgen bei Erwerb, Entwicklung, Nutzung und Veräusserung von Immobilien.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- subjektive Steuerpflicht: Steuerhoheit
- interkantonale Aspekte
- Steuerbefreiung
- Einkommens- und Vermögenssteuern, Gewinnsteuer
- Grundstückgewinn- und Handänderungssteuern

- indirekte Steuern
- Privat- oder Geschäftsvermögen
- Abzüge bei Aufwendungen
- Besteuerung von Veräusserungsgewinnen
- Liegenschaftshandel
- Steueraufschub insbesondere bei Ersatzbeschaffung von Wohneigentum
- besondere Veräusserungstatbestände

ZIELPUBLIKUM

In der Immobilienbranche tätige Personen, die mit Steuerfragen konfrontiert sind.

REFERENTEN

- Dr. iur. Silvia Hunziker, Richterin am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, Lehrbeauftragte
- Dr. iur. Roman J. Sieber, Rechtsanwalt, Meng Säuberli Rechtsanwälte, Zürich und Baden, Ersatzrichter

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Holiday Inn, 8050 Zürich Messe

ANZEIGE



Die SVIT Swiss Real Estate School

Lehrgang

Buchhaltungsspezialist Immobilien

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

Daten Mittwoch und Samstag, jeweils von 8.30 – 16.20 Uhr
ab 26.08. bis 16.12.2015

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

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

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



SWISS REAL ESTATE SCHOOL



TEILNAHMEGEBÜHR

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

WEITERE SEMINARTERMINE

- **Fit für Stockwerkeigentum**
08. / 09.09.15
- **Bauprojektmanagement**
20.10.15
- **Maklerrecht**
06.11.15
- **Gebäudeanalyse / -unterhalt**
11.11.15
- **Beschaffungsmarketing für Immobilien**
02.12.15

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 Swiss Real Estate School
Anmeldeformular

Seminare und Tagungen

- Fit für Stockwerkeigentum**
08.09.2015 Zürich
- Fit für Stockwerkeigentum**
09.09.2015 Olten
- Immobilien und Steuern**
30.09.2015

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

SVIT-Mitglied Ja Nein

Frau Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon Unterschrift



Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

☉ SACHBEARBEITERKURSE

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

SVIT Aargau

22.08.2015 – 07.11.2015
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT 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

20.10.2015 – 01.03.2016
Dienstag, 17.15 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zürich

10.09.2015 – 03.12.2015
Donnerstag, 09.00 – 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 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

22.10.2015 – 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

09.11.2015 – 07.12.2015
Montag, 14.30 – 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

Modul 2: 20.01.2016 – 02.03.2016

Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 09.03.2016
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 1: 11.08.2015 – 20.10.2015
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 2: 03.11.2015 – 15.12.2015

Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ticino

da settembre 2015
giovedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

Modul 2: 27.08.2015 – 05.11.2015
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

10.09.2015 – 10.12.2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Start: 22. August 2015
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr
KBZ St. Gallen

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

26.08.2015 – 30.09.2015
Examen: 28 octobre 2015
A 5 minutes de la gare de Lausanne

☉ SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

28.08.2015 – 11.12.2015
Examen: 18 décembre 2015
A 5 minutes de la gare de Lausanne

☉ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistent für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistent für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftenbuchhaltungsassistent
- Vermarktungsassistent
- Immobilienbewertungsassistent

LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

Für die Romandie

(Lehrgänge 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

(Prüfungen in französischer Sprache)
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 99
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

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau
Fabienne Bangerter
Bahnhofstrasse 55
5001 Aarau
T 062 836 20 82
F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT beider Basel
Aeschenvorstadt 55
Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80
F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36
F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Marcel Manser
IT3 St. Gallen AG
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen
T 071 226 09 20
F 071 226 09 29
marcel.manser@it-3.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangseleitung: Hans-Jörg Berger, Sekretariat:
Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8
7002 Chur
T 081 257 00 05
F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangseleitung/Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

ANZEIGE



«Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch


SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Gute Stimmung im Trafohaus

Dieses Jahr gab es einen Teilnehmerrekord an der Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung – die ungebremste Nachfrage nach Bewirtschaftern widerspiegelte sich bei den Anmeldungen zur Berufsprüfung.



Hanspeter Burkhalter: Kontinuierliche Weiterbildung wird in Zukunft immer wichtiger – der Fachausweis bietet hierfür eine gute Grundlage.

Strahlende Gesichter bei den fünf bestplatzierten Absolventen.

DANIEL SANDMEIER* •
BIG IS BEAUTIFUL. Noch nie in der Geschichte der BP Immobilienbewirtschaftung waren so viele Kandidaten zu einer Prüfung angetreten. Insgesamt haben 424 Personen aus allen Sprachregionen die Prüfung absolviert, was sich ebenfalls positiv auf die ausgestellten Fachausweise ausgewirkt hat – die Bestehensquote hingegen bewegt sich mit 68,6% weiterhin auf einem konstant hohen Niveau (Vorjahr 69,3%). Es handelt sich somit um 291 Personen (189 Frauen und 102 Männer), welche die Prüfung bestanden haben. Der Notendurchschnitt über alle Prüfungen in der Deutsch-

schweiz beträgt 4,2, in der Romandie 4,0 und im Tessin 4,4 (Tessin mit total vier Prüfungskandidaten).

» Erfolgsrezept Prüfung: Zehn Prozent Inspiration und neunzig Prozent Transpiration.«

HANSPETER BURKHALTER

Frei nach dem Motto «Big is beautiful» wurde die Prüfungsfeier in einem grösseren und festlicheren Rahmen abgehalten. Einer der im November 2014 neu eröffneten Eventsäle im Trafo Baden war für diesen Anlass genau der rich-

tige Ort. In der eleganten, zum Eventsaal umgebauten Industriehalle mit ihren markanten und geschmackvollen Kron-

leuchtern konnte die Feier in einem würdigen Ambiente durchgeführt werden. Der traditionelle Durchführungsort der Prüfungsfeier, das Schiff Rigi auf dem Zugersee, musste aus Kapazitätsgründen wieder verworfen werden.

UMSETZUNG IN DER PRAXIS. In der kompakten Begrüssungsrede beglückwünschte Hanspeter Burkhalter, Präsident der Prüfungskommission, die Absolventen zum bestandenen Abschluss. Er erwähnte, dass es ihn freue, dass heute Abend alle Gesichter viel entspannter und glücklicher aussähen als während der Durchführung der Prüfung.

In seiner Rede wies Hanspeter Burkhalter darauf hin, dass die Tätigkeit des Immobilienbewirtschafters eine der Kerntätigkeiten in der Immobilienbranche sei und ein hohes Mass an Fach- und Sozialkompetenz fordere. Er zeigte den Absolventen, dass dank



Es wird auf den bestandenen Abschluss angestossen – eine intensive Zeit ist Vergangenheit.

der Ausbildung das Rüstzeug für eine erfolgreiche Tätigkeit nun vorhanden sei, der wich-

gabe der Notenausweise bezeichnet werden. Hanspeter Burkhalter erwähnte bei die-

» Eine gute Rede sollte einen guten Anfang und ein gutes Ende haben und beide sollten möglichst nahe beieinander liegen.«

HANSPETER BURKHALTER

tigste Teil aber noch anstehende, nämlich die Umsetzung des Erlernten in der Praxis und schlussendlich, dass Theorie und Realität nicht immer deckungsgleich sein müssen.

Als Höhepunkt jeder Prüfungsfeier darf sicher die Über-

ser Gelegenheit, dass sich alle erfolgreichen Prüfungsabsolventen als Sieger betrachten dürfen, es aber wie jedes Jahr Spitzenabschlüsse gibt, welche die Prüfungskommission speziell auszeichnen möchte. Folgende Personen konnten sich

für das Siegerpodest qualifizieren:

- Sabrina Braunwalder, Note 5,3
- Monica Bieri-Bucher, 5,1
- Therese Beatrice Pfiffner, 5,1
- Céline Stoop, 5,1
- Christoph Riklin, 5,1

Die herausragenden Leistungen wurden durch die Prüfungskommission mit einem hochwertigen Kugelschreiber und einem Geschenkgutschein honoriert.

ERST DIE ARBEIT, DANN DAS VERGNÜGEN. Nach Überreichung der Notenausweise konnten die Absolventen mit ihren Be-

gleitpersonen während eines grosszügigen und auserlesenen Apéro riche nochmals auf ihren Erfolg anstossen und den Abend gemütlich ausklingen lassen.

Die Prüfungsfeier ist sicher der krönende Abschluss einer erfolgreichen Prüfung, sowohl für die Absolventen als auch für die Prüfungskommission. Dennoch ist es aber sprichwörtlich nur die Spitze des Eisberges, die sichtbar ist. Der nicht sichtbare Teil ist natürlich grösser und ebenso, wenn nicht sogar wichtiger. Es handelte sich hierbei für dieses Jahr um einen engagierten Expertenstamm von über 300 Personen, die mündliche Prüfungen abnahmen, Prüfungsaufgaben korrigierten und Prüflinge beaufsichtigten. Aber auch die Prüfungskommission trug in Zusammenarbeit mit dem Sekretariat ihren Teil zum erfolgreichen Gelingen bei, indem sie für korrekte Abläufe in der Organisation und in der Logistik sorgte.

Hanspeter Burkhalter bedankte sich nochmals bei den Prüfungskommissionsmitgliedern, dem Sekretariat, bei den Oberexperten sowie den anderen Experten – ohne ihr Engagement und sprichwörtliches Herzblut wäre die Durchführung eines Anlasses in dieser Dimension nicht möglich gewesen.

Nach der Prüfung ist vor der Prüfung – in diesem Sinne hat die Prüfungskommission bereits wieder mit der Planung für das Jahr 2016 begonnen. Die Kapazitäten werden auf jeden Fall ausgebaut, da gemäss Prognose für das nächste Jahr die Kandidatenzahlen ein weiteres Mal zunehmen werden. ●



DANIEL SANDMEIER
Der Autor ist Prüfungsssekretär bei der SFPKIW.

50%

**der Immobiliensuchen
erfolgen über mobile Geräte.**

Ist Ihre Website dafür bereit?

In einer immer mobileren Welt ist es unverzichtbar geworden, sich den neuen Anforderungen der Internetnutzer anzupassen. Durch eine responsive Website optimieren Sie Ihre Präsenz auf allen Geräten und erweitern Ihre Zielgruppe. Mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Webseiten stellt Portia den Immobilienagenturen die neusten technologischen Lösungen zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Website-Analyse. www.portia.ch – 021 321 77 07

Ab ans SVIT Festival

300 Minuten Unterhaltung und Vergnügen für Jung und Alt. Am SVIT Festival vom 22. August 2015 in St. Gallen rocken Schweizer Erfolgsmusiker die Bühne.



Hier können Sie sich online anmelden: www.svit-festival.ch.

RED. ● Stück mehr Alben. Sie erhielt Gold- und Platin-Discs in den USA und Kanada und tourte auf fünf Kontinenten. 2008 feierte die Urformation von Krokus ein Comeback – seit

MUSIK LIEGT IN DER LUFT. Weit über 1000 Teilnehmende brachten vor zwei Jahren die Eventhalle Basel zum Kochen. Das Mitgliederfest als Dankeschön für 80 Jahre SVIT Schweiz war von A bis Z ein voller Erfolg. Diesen Sommer veranstaltet der SVIT ein weiteres Festival in den Olma Messen St. Gallen. Im Zentrum des vergnüglichen Samstags stehen die Live-Konzerte von Krokus und Baschi.

KROKUS UND BASCHI. Seit fast 40 Jahren steht Krokus für hochwertigen, ehrlichen, handgemachten Power-Rock. Keine andere Schweizer Rockband verkaufte mit 14 Millionen

her verzeichnet die Band wieder Erfolge wie in ihren Anfangszeiten. Baschi ist der jüngste Schweizer Nummer-1-Künstler in der Geschichte der Schweizer Hitparade. Alle Veröffentlichungen zusam-

» In der Aussenhalle hat es zahlreiche Attraktionen für Grosse und Grössere.«

ATTRAKTIONEN FÜR GROSS UND KLEIN. In der überdeckten, wettersicheren Aussenhalle auf dem Olma-Gelände erwarten die Gäste die Kids World und zahlreiche Attraktionen für Grosse und Grössere, unter

mengenommen ist Baschi seit neun Jahren in den Charts – also so lange wie er als Musiker aktiv ist. Keine andere Schweizer Single war länger in den Charts als «Bring en hei».

anderem Formel1-Simulator – AeroTrim – Torwandschiessen – Bullriding – Fotobox. Im Gratis-Eintritt inkludiert sind eine Original Olma-Bratwurst samt Getränk. Darüber hinaus können sich die Teilnehmenden an verschiedenen Foodständen zu fairen Preisen verköstigen. Exklusiv teilnehmen können SVIT-Mitglieder und ihre Familienangehörigen, Mitarbeitende und Lernende von SVIT-Mitgliedsfirmen sowie Studierende der SVIT Swiss Real Estate School.

Das SVIT Festival dauert von 16 bis 21 Uhr. Bitte benützen Sie ausschliesslich die Online-Anmeldung: www.svit-festival.ch ●

Zu Gast im Golfpark Holzhäusern

Die 78. Generalversammlung der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz fand im Golfpark Holzhäusern in Risch ZG statt. Für Markus Spörri war es die erste Generalversammlung, die er für den SVIT Zentralschweiz organisieren durfte.



Präsident Christian Marbet (links) übergibt zusammen mit Kantonsrat Daniel Abt (rechts) eine Spende an den Geschäftsleiter zuwebe Antonio Gallego (Bildmitte).



Die Mitglieder finden sich zur Generalversammlung in der Golf-Indoor-Anlage ein.

ANDREAS BAUMANN* •

ERÖFFNUNG MIT SVIT-SONG. Die 78. Generalversammlung der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz fand im Golfpark Holzhäusern in Risch ZG statt. Für Markus Spörri war es die erste Generalversammlung, die er für den SVIT Zentralschweiz organisieren durfte. Insgesamt fanden sich rund 100 Mitglieder, Begleitpersonen und Gäste um 17 Uhr im Meeting-Point des Golfparks ein. 19 Mitglieder haben sich bereits vor der Türöffnung eingefunden, um einen Mini-Schnuppergolfkurs zu absolvieren. Trotz Regenwetter liesen sich die Teilnehmer vom Golfsport begeistern. Pünktlich um 17.45 Uhr wurde die Generalversammlung in der Golf-Indoor-Anlage mit dem SVIT-Song eröffnet.

DIE VERSAMMLUNG. Auf einem wetterfesten Golfrasen, der mit Fangnetzen eingezäunt war, eröffnete Präsident Chris-

tian Marbet die 78. Generalversammlung. Er begrüßte die anwesenden Verbandsmitglieder und ihre Begleitpersonen und freute sich, vom SVIT Schweiz die Geschäftsleitungsmitglieder Peter Krumenacher (Finanzen), Tayfun Celiker (Direktor) sowie von

» Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen.«

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

der Swiss Real Estate School AG Marcel Hug (Geschäftsführer) als Gäste willkommen zu heissen. Speziell begrüßte Christian Marbet den Kantonsrat Daniel Abt sowie den Gemeinderat Herrn Markus Scheidegger als Vertreter der Gemeinde Risch.

Zusammen mit der Einladung wurde der Jahresbericht des Präsidenten an alle Mitglieder zugestellt, sodass sich Christian Marbet auf eine kurze Zusammenfassung sowie einzelne Ergänzungen über die Aktivitäten im abgelaufenen Verbandsjahr be-

schränken konnte. Der Präsident blickte auf ein weiteres bewegtes Jahr im Immobilienmarkt zurück. «Die Tiefzinspolitik praktisch aller massgebenden Nationalbanken hat die Immobilien zur wohl gefragtesten Anlageform hochkatapultiert», stellte er mit Ge-

nutzung fest. Dennoch sei nicht alles Gold, was glänzt. Die mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses entstandenen Probleme für den Export und Tourismus könnten sich dämpfend auf die Beschäftigung, das Wirtschaftswachstum und auf die Konsumentenstimmung auswirken. Aufgrund der anhaltend hohen Wohnungsproduktion und der sinkenden Nachfrage nach Wohnraum sei auch mit tieferen Preisen zu rechnen, so Marbet. Dies stelle eine ernste Gefahr für die Immobilienwirtschaft dar. Marbet forderte die Anwesenden deshalb auf, sich in Zukunft noch vehementer gegen eine «Kappregulierung» des Marktes einzusetzen.

EIN- UND AUSTRITTE. Als Eckpfeiler des abgelaufenen Geschäftsjahres nannte Marbet – neben der Abschaffung der Liegenschaftssteuer im Kanton Luzern – den Business-



Präsident Christian Marbet gratuliert dem neuen Vorstandsmitglied Barbara Binggeli zur Wahl (Fotos: Apimedia AG und Andreas Baumann).

Lunch im Luxushotel Chedi in Andermatt, das Bildungsforum in der Swissporarena mit dem Vortrag von FCL-Trainer Markus Babbel sowie den Neujahrsapéro in der Jazz-Kantine Luzern. Die traktandierten Geschäfte wurden zügig und mit einstimmigen Beschlüssen abgewickelt.

Mario Pelli, Vorstandsmitglied Ressort Finanzen und Vizepräsident, trat nach fast zehnjähriger Vorstandstätigkeit von seinem Amt zurück, um sich der neuen Herausforderung als Lehrgangsleiter Immobilienbewirtschaftung mit eidg. Fachausweis zu stellen. Als Nachfolgerin wählte die Versammlung einstimmig Barbara Binggeli aus Horw. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben Catharina Fuchs, Luzern, Rudolf Kühne, Meggen sowie die Kibus-Immobilien GmbH, Ruswil, ihren Austritt aus der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz bekannt gegeben.

Neben zwei Firmenübertritten und -änderungen konnten erfreulicherweise folgende Unternehmen und Privatpersonen neu in die Mitgliederorganisation des SVIT Zentralschweiz aufgenommen werden: Altras Management AG, Inwil, Aureus Immobilien AG, Küssnacht an Rigi, Huwiler & Partner Treuhand AG, Cham, Redinvest Immobilien AG, Zug, Renfer Treuhand, Schenkön, STS Immobilien AG, Rotkreuz, W & B Immobilien AG, Horw sowie Thomas Koch, Rothenburg.

MEHR GEHÖR VERSCHAFFEN. Nachdem die traktandierten Geschäfte abgeschlossen waren, übergab Christian Marbet das Wort an das Geschäftsleitungsmitglied des SVIT Schweiz – Herrn Peter Krummenacher. Dieser sprach der Mitgliederorganisation sowie dem Vorstand seinen Dank für die tolle Zusammenarbeit aus. Er

begrüsste die Strategie, welche die Mitgliederorganisation SVIT Zentralschweiz verfolgt. Auch der SVIT Schweiz will sich vermehrt bei Politikern engagieren, sodass dem Verband bei Immobilien-Themen mehr Gehör verschafft wird. Im vergangenen Jahr lancierte der SVIT Schweiz den OWI-Index. Mit dieser jährlich erscheinenden wissenschaftlichen Studie soll die öffentliche Diskussion um die viel kritisierte Leerstandsquote stärker auf die Verfügbarkeit von Wohnungen gelenkt werden. Ab der nächsten Ausgabe wird die Stadt Luzern mit einbezogen, und demnächst soll auch Zug aufgenommen werden.

Der Kantonsrat Daniel Abt und der Gemeinderat Markus Scheidegger hielten beide eine kurze und unterhaltsame Rede, in welcher sie sich beim SVIT Zentralschweiz für die Durchführung der GV im Kanton Zug bedankten. Nach

dem offiziellen Teil der Generalversammlung präsentierte Sacha Fahrni, Architekt, die zukünftige Entwicklung des Golfpark Holzäusern. Einmal mehr bewies der SVIT Zentralschweiz auch seine soziale Ader. Christian Marbet überreichte Antonio Gallego, Geschäftsleiter der «zuwebe» einen Scheck im Wert von 1000 CHF. Die «zuwebe» ist eine führende Institution im Kanton Zug, die Menschen mit einer Beeinträchtigung begleitet. An verschiedenen Standorten im Kanton Zug arbeiten und wohnen mehr als 200 Menschen mit einer Beeinträchtigung, die von mehr als 180 Fachpersonen begleitet werden.

DER GEMÜTLICHE TEIL. Nach der Generalversammlung durften die Teilnehmer einen Apéro im Restaurant Au Premier einnehmen. Ab 20 Uhr fand das Dinner im Golfpark-Restaurant statt. Die Anwesenden wurden mit einem exzellenten Nachtessen (www.golfpark-holzhausern.ch) verwöhnt. Ein grosses Dankeschön gilt dem Organisator dieses Anlasses: Markus Spörri. Es ist ihm gelungen – mithilfe von Vorstandsmitglied Stefan Felber –, einen tollen, abwechslungsreichen Anlass zu präsentieren. In den Dank eingeschlossen sind selbstverständlich auch die Sponsoren – V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger + Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier AG und Homegate, die zum guten Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben. ●



ANDREAS BAUMANN
Der Autor arbeitet als Immobilien-Treuhänder bei der Redinvest Immobilien AG.

Swissness im «Dolder»

Am 19. Juni fand im Zürcher Hotel Dolder Grand das SVIT Plenum 2015 statt. 165 Delegierte der Mitgliederorganisationen versammelten sich im Festsaal des Hotels. Durch den Anlass, der dieses Jahr unter dem Motto Schweiz stand, führte der SRF-Korrespondent Urs Gredig.



RED. ●
VIelfalt der Schweiz. Sängerin Fabienne Louvez eröffnete die Delegiertenversammlung am SVIT Plenum 2015 mit der Schweizer Nationalhymne. Historische Figuren, Beflaggung, Bühnenbild: Das Thema des Plenums stand unmissverständlich unter dem Thema Schweiz. Moderator und Fernsehmann Urs Gredig spielte mit Augenzwinkern auf die Fifa-Delegiertenversammlung an, die unlängst in Zürich stattgefunden hatte. «Der Unterschied ist, dass im Vorfeld zur SVIT-Versammlung keine Delegierten verhaftet worden sind.»

Auf das Motto Schweiz angesprochen, erklärte SVIT-Präsident Urs Gribi den Leitgedanken des Plenums: «Wir wollen in diesem Jahr die Schönheit und Vielfalt unseres Landes, das wir im SVIT-Verband ja auch abbilden, in den Vordergrund rücken.» Passend dazu bekam jeder Delegierte für die Abstimmung eine Miniatur-Kuhglocke.

GESUNDE FINANZLAGE. Was ist seit der letzten Delegiertenversammlung 2013 besonders in Erinnerung geblieben? «Mich haben vor allem die Bandbreite der SVIT-Anlässe und der Ausbau unseres Bildungsangebots beeindruckt», fährt Gribi fort. «Und natürlich die vielen Mitglieder, die hinter jeder Veranstaltung stehen

» Mit der Strukturreform wird es einen CEO des SVIT-Verbands geben.»

ANDREAS INGOLD, VIZEPRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ

und die Immobilienwirtschaft voran bringen.»

Weiter ging es mit einem Show-Act der Quickchange Company, einer Theatergruppe, die Operetten im Taschenformat aufführt. Das extra für diesen Anlass inszenierte Stück hiess «Die Sache mit den Äpfeln». In 20 Minuten wurden die Höhepunkte der Schweizer Geschichte dargestellt.

Im Anschluss an das Intermezzo holte Gredig den SVIT-Finanzchef Peter Krummenacher auf die Bühne und fragte, mit welcher historischen Figur man ihn am besten vergleichen könne. «Na ja, der Winkelried würde ganz gut passen, weil ich auch Luzerner bin und wegen des Kampfes für die Finanzen»,

antwortete Krummenacher. Gredig bat den Finanzchef um einen Kommentar zu Zahlen aus dem Finanzbericht. 1,217 Mio. CHF – dies sind die Verbandsbeiträge des vergangenen Geschäftsjahres. Diese fielen wegen der erfreulichen Zunahme der Mitglieder höher aus als budgetiert.

207 841 CHF – auf diese Summe belief sich der Aufwand der Geschäftsstel-

le, welche die Belange des SVIT professionell und effizient unterstützt. 253 727 CHF – mit diesem Betrag wurde der Online-Wohnungsindex OWI lanciert und die Public Affairs ausgebaut. Ziel ist es, so Krummenacher, die Vertretung der Anliegen in Bundesbern zu verbessern. Teil dieses Betrags sind überdies Rückstellungen für geplante Umstrukturierungen, die mit dem Präsidiumswechsel 2017 anstehen. 80 702 CHF – diesen Gewinn wies der Verband schliesslich für das Langjahr 2013/14 aus. Der kumulierte Umsatz aller SVIT-Organisationen umfasste hohe 13,3 Mio. CHF.

GENEHMIGUNG DER JAHRESRECHNUNG. Anschliessend bat SVIT-Präsident Gribi um die lautstarke Stimmabgabe zur Jahresrechnung, zur beantragten Entlastung des Exekutivrates und zum Budget 2015. Die Delegierten folgten den Anträgen ohne «Gegengeläut».

Unter Varia bat der Präsident Stephan Wegelin, Mitglied der SVIT-Geschäfts-



leitung und Marketingverantwortlicher, auf die Bühne. Wegelin tritt nach zehn Jahren aus der Geschäftsleitung zurück. Gribi dankte ihm für seine Verdienste und überreichte ihm einen Blumenstrauss mit «Beilage». Urs Gribi und sein Nachfolger SVIT-Vizepräsident Andreas Ingold liessen zum Schluss den Blick in die Zukunft und auf die Strukturreform 2017 richten. Mit dieser Reform wird die strategische und operative Führung den Bedürfnissen einer stetig wachsenden Organisation angepasst. Es wird einen Verbands-CEO über alle Tätigkeitsbereiche des SVIT geben. Zum SVIT Plenum 2016 verriet Gribi so viel: «Das Plenum wird unter dem Motto «Online» stehen und am 23. Mai 2016 in Lausanne stattfinden. Der SVIT Romandie feiert im nächsten Jahr sein 10-jähriges Jubiläum.»

Das diesjährige SVIT Plenum nahm mit einem reichhaltigen Apéro und dem Galadinner im «Dolder Grand» seinen Fortgang. ●









Bündner Polizeigeschichten

Bevor es losging lud der Vorstand die Mitglieder zur Besichtigung des Polizeimuseums ein. An der 39. Generalversammlung des SVIT Graubünden wurden neben der Jahresrechnung auch die Unwägbarkeiten des neuen Raumplanungsgesetzes thematisiert.



Links: Ein Kriminalbeamter erklärt den SVIT-Mitgliedern, wie man Polizeieinsätze durchführt. Rechts: Polizeihelm mit Einschusslöchern.

MARCEL HUG*

Einblicke in den Polizeialltag.

Bevor der offizielle Teil der Generalversammlung abgehalten wurde, konnten die rund 30 anwesenden SVIT-Mitglieder das Museum der Kantonspolizei Graubünden besichtigen. Die Führung wurde durch einen sehr kompetenten Beamten der Kriminalpolizei gemacht. Zuerst wurde ein Film über die Polizeiarbeit gezeigt, welcher neben der Führung, sehr aufschlussreich und spannend war. Die Bündner Kantonspolizei besteht aus mehreren Spezialeinheiten: Taucher, Hundeführer oder Verhandlungsführer mit Spezialausbildung. Anschliessend, während des Museumsrundgangs, schilderte der Kriminalpolizist den Fall eines jungen Metzgers, der vor 15 Jahren mit seinem Sturmgewehr von einem Hochhaus in Chur wild um sich schoss und dabei zwei Polizeibeamte schwer verletzte. Beim Schusswechsel mit den Kriminalbeamten wurde er selber erschossen. Viele der Anwesenden konnten sich an diese Fall noch erinnern.

Im Anschluss war eine freie Besichtigung der Exponate aus der Graubündner Kriminalge-

schichte möglich. Die Objekte reichten von gefälschten Nummernschildern über Drogen aller Arten bis hin zu einem Koffer voller irakischer Dinar mit dem Konterfei von Saddam Hussein, der bei einer illegalen Devisentransaktion beschlagnahmt wurde. Die Kreativität der Täter war eindrücklich, insbesondere beim Herstellen von Autnummern oder Geldscheinen. Wohl dem Kanton, der eine gute Polizei hat.

Die Politik sollte darauf achten, dass die Interessen der Wirtschaft nicht vergessen gehen.»

CHRISTIAN FROSS, PRÄSIDENT DES SVIT GRAUBÜNDEN

Nach dem spannenden Museumsbesuch erfolgte die Verschiebung ins Hotel Chur West, wo noch vor der GV ein kleiner Apéro gereicht wurde und sich die Mitglieder angeregt unterhielten.

VERBAND STEHT AUF GESUNDEN FÜSSEN. Pünktlich um 18 Uhr eröffnete Christian Fross, der Präsident des SVIT Graubünden, die Generalversammlung und wies darauf hin, dass die

nächste GV eine Jubiläumsausgabe sein wird. Neben dem schriftlichen Jahresbericht, der durch den Präsidenten verlesen wurde, präsentierte der SVIT Graubünden die umfangreichen Aktivitäten des Verbandes im vergangenen Jahr. Der Präsident machte in seinem Rückblick deutlich, welche grosse Bedeutung die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen haben. Im Bündner-

land ist vor allem die Zweitwohnungsinitiative zu erwähnen, die nach wie vor zu einer grossen Rechtsunsicherheit führt. Auch das Raumplanungsgesetz und insbesondere die Umsetzung in den Kantonen bergen noch viele Unwägbarkeiten. Deshalb sollte die Politik darauf achten, dass die Interessen der Wirtschaft nicht vergessen gehen. Danach wurde das Wort an den Sekretär des Vorstandes Hans-Jörg Berger übergeben,

welcher kompetent durch die Jahresrechnung führte, die ein ausserordentlich positives Resultat ausweist. Der Verband steht finanziell und personell auf gesunden Füßen. Es konnten erfreulicherweise im Verbandsjahr zwei neue Mitglieder aufgenommen werden, von denen eines persönlich anwesend war. In einer Gedenkminute gedachte man zweier Ehrenmitglieder, die im Verbandsjahr leider verstorben sind. Wahlen standen in diesem Jahr keine an, es wurde aber darauf hingewiesen, dass die Amtszeitbeschränkung dazu führe, dass Christian Fross auf die nächste GV hin zurücktreten werde. An den Vorstandssitzungen wird neu Flavia Brechbühl teilnehmen, welche im Hinblick auf die nächste Generalversammlung den Vorstand ergänzen soll.

Der Präsident führte so zügig durch die Generalversammlung, dass unter Varia bereits nach einer halben Stunde dem Vertreter des SVIT Schweiz das Wort erteilt werden konnte. Dieser berichtete über die Aktivitäten des SVIT Schweiz in den Bereichen Politik, Events, Verlag und Schulung/Prüfungen in einem kleinen Rück- und Ausblick. Danach schloss Christian Fross die Generalversammlung und lud alle Anwesenden zum Nachtessen im Hotel ein. Bei angeregten Gesprächen, gutem Essen und Wein konnte auf das vergangene Verbandsjahr angestossen und der Blick in die Zukunft gerichtet werden. Am Anfang stand der Polizeieinsatz und am Ende die Polizeistunde. So schloss sich der Kreis der diesjährigen Generalversammlung des SVIT Graubünden.



***MARCEL HUG**
Der Autor ist Geschäftsführer der SVIT Swiss Real Estate School und Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT.

Vorsicht Altlasten!

Neben Altlasten im herkömmlichen Sinne treten Belastungen durch Schadstoffe im Gebäude oder in der Umwelt auf. Der Seminarworkshop der Schätzungsexperten-Kammer vermochte, dieses breite Thema aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten.



Praxisnahe Ausführungen bot auch Stephan Hirschi, PwC-Experte für Umweltrisiken.



Die Seminarteilnehmer lobten die Referenten mit Applaus.

CORINA ROEDEVEN-MEISTER* ●

GEFÄHRLICHE SUBSTANZEN. Gerade für die Schweiz sind Altlasten aufgrund der hohen Siedlungsdichte ein gravierendes Problem. Viele belastete Standorte liegen zudem in unmittelbarer Nähe zu empfindlichen Grundwasservorkommen. 60% der rund 38 000 belasteten Standorte sind Betriebsstandorte, die restlichen 40% Deponien oder Unfallstandorte. Ca. 7000 Standorte wurden auf ihren Überwachungs- oder Sanierungsbedarf hin beurteilt. Bei rund 4000 ist anzunehmen, dass sie Mensch oder Umwelt gefährden – also Altlasten sind und saniert werden müssen. Gemäss einer Schätzung werden die Kosten für die gesamte Altlasten-Bearbeitung auf ungefähr 5 Mrd. CHF zu stehen kommen.

KOMPLEXES THEMA. Altlasten haben eine vielfältige Bedeutung. Diese widerspiegelt sich im Programm des Seminarworkshops der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, der erstmals am 10. Juni stattfand. Referenten aus verschiedenen Bereichen beleuchteten das Thema und sorgten für an-

geregte Diskussionen. Altlasten im Boden, im Gebäude und in der Umwelt muss der Schätzungsexperte in die Bewertung einfließen lassen. Allerdings ist der Erhalt der notwendigen Informationen nicht immer einfach. In komplexeren Fällen ist der Beizug von Spezialisten notwendig. Einige davon hat Marco Piccoli, Vorstandsmitglied der SEK/SVIT, zu diesem Anlass nach Olten eingeladen.

SICHT DER BEHÖRDEN. Dr. Petra Ogermann, Fachstellenleiterin Altlasten im Amt für Umweltschutz und Energie, Liestal, informierte aus Sicht der Behörden über belastete Standorte im altlastenrechtlichen Sinne. Anschaulich zeigte sie mögliche Hilfs- und Informationsmittel für den Bewerter auf. Einem Grundstück oder einer Liegenschaft sieht man die Belastung mit Altlasten oft nicht an – umso bedeutender ist aus Sicht von Petra Ogermann die Konsultation des Katasters belasteter Standorte, das mittlerweile in allen Kantonen besteht. Beim Erwerb einer Liegenschaft allein auf den Kataster abzustellen, ist allerdings gefährlich, da der Kata-

ster der belasteten Standorte keinen Anspruch auf Vollständigkeit gewährt.

VORSICHT ALTBAUTEN. Die Belastung im Gebäude durch Asbest oder andere Fremdstoffe war Thema des nächsten Referats. Petra Schatz ist als Beraterin bei der Carbotech AG tätig. Das Unternehmen misst Schadstoffe in der Luft, plant und begleitet Sanierungen von schadstoffbelasteten Gebäuden und liefert den Kunden Entscheidungsgrundlagen in Form von Ökobilanzen oder Stoffflussanalysen. Die Ausführungen der Referentin zu Vorkommen und Schäden durch Schadstoffe waren eindrücklich. Für die Bewertung einer Liegenschaft sind sicherlich auch die Zahlen zu Untersuchungs- und Sanierungskosten wichtig. Petra Schatz warnte davor, dass im Prinzip jedes Gebäude, das vor 1990 erstellt wurde, Asbest gefährdet ist, und lieferte anschauliche Beispiele dazu. Obwohl PCB seit 1972 in der Schweiz verboten ist, findet man auch heute noch entsprechende Materialien, die zu aufwendigen und kostspieligen Sanierungen führen können.

ERSTAUNLICHE FÄLLE. Der nächste Referent ist Ressortleiter Raumluftqualität bei Eco-sens AG, einer Unternehmung, die sich ähnlich wie die Carbotech mit Altlasten und Gebäudeschadstoffen, aber auch mit Environmental Due Diligence und Umweltrecht beschäftigt. Heinz Rothweiler zeigte zahlreiche Ursachen für ein ungesundes Innenraumklima auf. Anhand praktischer Beispiele legte er den Weg von Schadenserkennung bis hin zur -behebung dar. Er legte den Teilnehmern nahe, in ihren Bewertungen unbedingt auf allfällige Störungen hinzuweisen. Nicht alle negativen Einflüsse liessen sich beseitigen, bestimmen jedoch den Wert einer Liegenschaft mit.

VERUNSICHERUNG BESEITIGT. PwC bearbeitet die Aspekte für Umweltrisiken bei Immobilien in einem kombinierten Team. Diesem Aspekt wurden sie auch im Seminar gerecht, indem Stephan Hirschi, Director Sustainability & Climate Change, sowie Marcel von der Assen, Senior Manager Real Estate Advisory, als Tandem über den Einfluss von Altlasten auf die Bewertung refe-

rierten. Marcel von der Assen erinnerte sich, wie Mitte der 1990er-Jahre der Altlasten-Verdachtsflächenkataster eingeführt wurde. Jeder noch so kleine Betrieb, der mit Schadstoffen zu tun hatte, wurde darin erfasst. Dies führte zu einer grossen Verunsicherung in der Immobilienbranche, verdächtige Objekte konnten kaum mehr verkauft werden. Inzwischen hat sich diese Situation verändert, auch belastete Objekte wechseln den Besitzer.

ERSTER EINDRUCK. Stephan Hirschi riet den Bewertern, Hin-

weise auf mögliche Belastungen eines Grundstücks bereits aufgrund visueller Eindrücke wahrzunehmen. Anhand zahlreicher praktischer Beispiele zeigte der Referent auf, wie komplex die Materie ist und wie wichtig genaue Angaben und Abklärungen für den Bewerter sind. Marcel von der Assen verwies auf die Schwierigkeit in der Bewertung, bei belasteten Grundstücken oder Objekten einen festen Betrag zur Sanierung abzuziehen.

VORSICHT BEI BEWERTUNG. Im letzten Referat ging Dr. Sibylle Schnyder, Fachanwältin SAV

Bau- und Immobilienrecht sowie Partnerin bei CMS von Erlach Poncet AG, auf die Haftung von Bewertern ein, wenn ihr Bewertungsgutachten Fehler enthält. Wie soll mit Altlasten umgegangen werden, damit sich der Bewerter keinem Risiko aussetzt? Wie bereits ihre Vorreferenten mahnte auch auch sie zur Vorsicht und empfahl den Beizug von Spezialisten.

SAVE THE DATE. Das Thema Einfluss von Altlasten auf Bewertungen wurde im Seminarworkshop durch die Referenten auf spannende und

praxisbezogene Art und Weise aufgearbeitet. Am Donnerstag 3. September 2015 bietet die Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT nochmals Gelegenheit, diesen Anlass zu besuchen. Er findet wiederum zentral gelegen an der FHNW in Olten statt. Details und Anmeldung unter www.svit.ch/sek/termine.html oder direkt bei Marco Piccoli unter der Nummer 061 336 30 62. ●



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

ANZEIGE

WebINKASSO
by Creditreform

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

Bisher gab es bei Verlustscheinen kein Verfallsdatum. Doch am 1. Januar 2017 tritt in der Schweiz die Verjährung von Verlustscheinen in Kraft. Alle Verlustscheine, die vor 1997 ausgestellt wurden, verlieren damit jeglichen Wert, bei allen späteren Verlustscheinen beträgt die Verjährungsfrist 20 Jahre. Wir zeigen Ihnen, wie Sie vermeiden können, dass sich Ihre Forderungen in Luft auflösen. Besuchen Sie uns auf www.verlustscheinverjaehrung.ch oder kontaktieren Sie uns für ein persönliches Gespräch. Wir freuen uns auf Sie.



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Immobilienfinanzierung im Alter

Die Eigentumsfinanzierung im Alter wird immer mehr zum Spannungsfeld. Sinkende Margen im Hypothekengeschäft und staatliche Regulierungen sind die Gründe dafür. Adrian Wenger, VZ Vermögenszentrum Zürich, hat in einem Vortrag Lösungen aufgezeigt.



Referent Adrian Wenger überzeugte mit einem spannenden Referat vor interessierten Mitgliedern und Sponsoren vom SVIT Solothurn.

JOSEPH WEIBEL* •

STEIGENDE LEBENSERWARTUNG.

Hans Peter Merz, Präsident SVIT Solothurn, konnte in Olten rund 30 Mitglieder und Sponsoren zu einem spannenden Vortrag begrüßen. Referent Adrian Wenger, Leiter Key Clients Hypotheken im VZ Vermögenszentrum, vermochte mit eindrücklichen Zahlen und Fakten auf die zunehmende Problematik bei der Finanzierung von Wohneigentum im Alter hinzuweisen, aber auch Lösungsvorschläge auf den Tisch zu legen.

Was sind die Fakten? Auf der einen Seite steigt die Lebenserwartung weiter an. Frauen werden im Schnitt knapp 90 und Männer 85. Von den über 60-Jährigen leben weniger als 10% in einem Haushalt mit drei oder mehr Personen. 50% der über 60-Jährigen leben in einem Zwei-Personen-Haushalt, 40% in einem Ein-Personen-Haushalt. Von den über 80-Jährigen lebt jeder Fünfte in einem Alters- oder Pflegeheim. Fast jeder zweite Eigenheimbesitzer über 60 Jahre empfindet sein Eigenheim als zu gross. «Und trotzdem hängen ältere Wohneigentümer an ihren eigenen vier Wänden», sagt Adrian Wen-

ger. Das ganze Vermögen wurde in Wohneigentum investiert. Obwohl die hohe Lebenserwartung Planrechnungen ans Limit bringt, ist ein Verkauf der Immobilie keine Option. Die Gründe dafür sind ein möglicher Prestigeverlust und höhere Zinsen (Miete). Ältere Wohneigentümer möchten zudem ihr Haus im Familienbesitz halten.

HÖHERE RISIKEN – NEUEINSCHÄTZUNG.

Diesen Argumenten gegenüber stehen Fakten: Sinkende Margen im Hypothekengeschäft, höhere Risiken (Immobilienblase) und Regulierungsmassnahmen vom Staat machen dem Kreditgeber das Leben zunehmend schwerer. «Er muss höhere Eigenkapitalquoten fordern und sich zunehmend auf rentable Kunden konzentrieren.» Das bekommt natürlich der ältere Wohneigentümer zu spüren. Insbesondere dann, wenn beispielsweise ein grösserer Renovationsstau anstehe oder die Liegenschaft zu hoch belehnt sei. In diesem Fall würde die Bank die Forderung für eine Reduktion der Hypothek aufgrund einer Neueinschätzung der Immobilie geltend machen.

VERSCHIEDENE WOHNFORMEN.

Adrian Wenger zeigte mögliche Lösungen auf, die bei einer unmittelbaren Forderung des Kreditgebers offenstünden. «Für den Verkauf sprechen einige Argumente», so Wenger. «Der Aufwand ist künftig geringer und die Wohnkosten sind tiefer.» Vor allem aber würden flüssige Mittel frei, und allenfalls könne sogar einen Gewinn realisiert werden. «Der Nachteil: Das Eigenheim bleibt nicht in der Familie.» So bliebe dem Hausbesitzer denn auch die Lösung, die Liegenschaft zu vermieten.

Die Immobilie bleibe so zwar in der Familie, und es entstehe ein Mietertrag als Einnahmequelle. «Zurückbleiben aber auch der Aufwand für die Vermietung und der Unterhalt der Liegenschaft», warnt Wenger. Erschwerend käme hinzu, dass die Hypothekenvorgabe für Renditeobjekte erschwert seien. Als dritte Variante nennt Fachmann Adrian Wenger die Schenkung. Damit wäre ein Wohn- oder Nutznießungsrecht denkbar und das Eigenheim bleibe in der Familie. «Allerdings werden dadurch keine liquiden Mittel frei, und es besteht auch keine Verfügungsgehalt über die Liegenschaft (Vermögensteil).»

TRAGBARKEIT IST DAS MASS ALLER DINGE.

Gegen Wohneigentum im Alter spreche eigentlich nichts, so Adrian Wenger. Bei klassischen Finanzierungsmodellen sei aber die Tragbarkeit das Mass aller Dinge. Er verdeutlicht das mit einem eindrucksvollen Beispiel. Bei einem Wert der Immobilie von 1,5 Mio. CHF, die mit nur 500 000 CHF belehnt ist, muss mit Wohnkosten von 40 000 CHF gerechnet werden, also mit einem erforderlichen Einkommen von 120 000 CHF. Wer die Re-

geln der Tragbarkeit erfüllen wolle, müsse entweder über ein hohes Renteneinkommen oder über beachtliches (freies) Vermögen verfügen. Eine lange Zeit galt in einem solchen Fall auch die Hypothekenaufstockung als mögliche Lösung. Die genannte Liegenschaft ist lediglich mit rund einem Drittel belehnt. Trotzdem verweigert der Kreditgeber die Aufstockung, weil die Tragbarkeit nicht gegeben ist. Eine Möglichkeit die Wohnkosten zu senken ist, dass man den Wert der Immobilie reduziert. Senkt man den Wert der Liegenschaft auf 750 000 CHF, fällt keine Amortisation mehr an. Die Wohnkosten belaufen sich nun auf 32 500 CHF, und das erforderliche Einkommen muss im genannten Beispiel nur noch 97 500 CHF betragen.

IMMOBILIENRENTE ALS LÖSUNG?

Adrian Wenger nannte in seinem Vortrag eine Lösung, die bisher nur von wenigen Kreditgebern angeboten wird: die Immobilienrente. Sie ist im angelsächsischen Raum schon sehr verbreitet und heisst auch: Reverse Mortgage (Umkehrhypothek). Und so funktioniert's: Die Hypothek auf das fast oder ganz abbezahlte Eigenheim wird erneut aufgestockt. Mit dem neuen Kapital werden alle Hypothekenzinsen für die nächsten 10 bis 15 Jahre im Voraus bezahlt, mit dem restlichen Kapital werden die Lebenshaltungskosten bestritten. Wichtig dabei ist, dass man auch Geld für die Unterhaltskosten auf die Seite legt. Die Immobilienrente wird unter anderem auch vom Vermögenszentrum angeboten. •

***JOSEPH WEIBEL**
Der Autor ist Mitglied des Vorstandes des SVIT Solothurn und zuständig für die PR und Kommunikation.

Klein, aber fein

Die Diplomfeier der Immobilienbewerter fand dieses Jahr im Restaurant Belvoirpark in Zürich statt. Die Bestehensquote ist gegenüber dem letzten Jahr von 69,6% auf 60,3% leicht gesunken.



Belvoirpar Zürich: Trotz Regenwetter ein gediegenes Ambiente für die Prüfungsfeier (links). Hans Rudolf Hecht mit den prämierten Absolventen (Mitte). Hans Rudolf Hecht: Das duale Bildungssystem der Schweiz bietet vielseitige Weiterbildungsmöglichkeiten (rechts).

DANIEL SANDMEIER •
QUOTE LEICHT GESUNKEN. Dieses Jahr wurde die Berufsprüfung der Immobilienbewertung nur in der Deutschschweiz durchgeführt. Demzufolge waren auch nur 58 Kandidaten zur Prüfung angetreten. Die diesjährige Prüfung war wieder eine klassische Männerdomäne, da die Frauen erneut in der Minderzahl waren (16 Teilnehmerinnen). Im Vergleich zum Vorjahr ist die Bestehensquote von 69,6% auf 60,3% gesunken. Mitverantwortlich für die diesjährige Quote war sicher auch das Prüfungsfach Immobilienbewertung, wo die Kandidaten ihr Fachwissen über einen ganzen Tag unter Beweis stellen mussten. Auf Grund der Länge sowie der Gewichtung war dieses Fach die Knacknuss der diesjährigen Prüfung.

Die Prüfungsfeier ist sicher der krönende Abschluss einer spannenden, aber auch intensiven Ausbildungszeit. Dieser Tatsache Rechnung tragend, wurde die Feier dieses Mal an einem speziellen Ort durchgeführt, nämlich im Restaurant Belvoirpark in Zürich. Die Parkanlage des Restau-

rants wäre eine eindruckliche Kulisse für die Übergabe der Notenausweise gewesen, hätte nur das Wetter mitgespielt. Auf Grund wiederkehrender Regenfälle wurde die Feier schlussendlich in einem der eleganten und stilvollen Räume durchgeführt, was der Feier aber nicht abträglich war.

In der Begrüssungsrede beglückwünschte Hans Rudolf Hecht, Präsident der Prüfungskommission, die Anwesenden zu ihrem Erfolg. Er betonte, dass die Absolventen in der glücklichen Lage seien, dass Handwerk des Bewerter auf Stufe einer Berufsprüfung zu erlernen. Das sei im Vergleich zu vielen europäischen Ländern ein Vorteil, wo dies nur mit einem Hochschulstudium möglich ist. Im Weiteren erwähnte er, dass das duale Bildungssystem der Schweiz sich geradezu anbiete, kontinuierlich in die eigene Weiterbildung zu investieren.

Wie jedes Jahr wurden die herausragenden Leistungen von der Prüfungskommission speziell honoriert. Die Prämierten erhielten einen gravierten Kugelschreiber sowie einen Gutschein. Folgende

Personen konnten die Geschenke sowie den Notenausweis entgegennehmen:

- Patricia Stierli, Note 5.3 Villmergen AG,
- Peter Bütler, Note 5.1 Kallern AG
- Michael Kessler, Note 5.1 Basel BS
- Jan Vollenweider, Note 5.1 Neerach ZH
- Christian Marty, Note 5.0 Jona SG.

DANK AN DIE EXPERTEN. Ebenfalls durfte Hans Rudolf Hecht 30 weiteren Personen den Notenausweis überreichen. Somit haben 9 Absolventinnen und 26 Absolventen die Prüfung bestanden. Beim darauffolgenden Apéro riche konnten sich die Absolventen und die Gäste kulinarisch verwöhnen lassen sowie bei angeregten Gesprächen eine ereignisreiche Zeit Revue passieren lassen.

Eine Prüfungsfeier kann man sicher mit der Premiere eines Theaterstücks vergleichen. Den Schauspielern und einem engagierten Mitarbeiterstab wird nach einer erfolgreichen Aufführung, die auf

einer guten Vorbereitung basiert, die entsprechende Ehre gezollt.

Bezogen auf die Berufsprüfung handelte es sich um die Kandidaten sowie die Experten. Vor allem die Experten leisteten einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Prüfung. Sie schrieben die Prüfungsteile, nahmen die mündlichen Prüfungen ab und korrigierten die schriftlichen Prüfungsunterlagen. Für die Betreuung von 58 Kandidaten waren dieses Jahr total 88 Experten im Einsatz.

Bei dieser Gelegenheit bedankte sich Hans Rudolf Hecht nochmals bei den Experten für ihren engagierten Einsatz. Ebenfalls geht ein Dankeschön an die Mitglieder der Prüfungskommission, die in Zusammenarbeit mit dem Sekretariat den ganzen Anlass organisiert haben und somit für die reibungslose Durchführung verantwortlich waren. Im nächsten Jahr wird die Berufsprüfung, an der die Westschweiz wieder teilnehmen wird, wieder im nationalen Rahmen durchgeführt. Die Vorbereitungen hierfür sind bereits im Gang. ●

Weishaupt Ölbrennwertkessel jetzt ab 12 kW

Die Öl-Brennwerttechnik erlaubt den besonders sparsamen und umweltschonenden Umgang mit dem Brennstoff Öl. Im Weishaupt Öl-Brennwertkessel Thermo Condens WTC-OB wandelt ein zweistufiger purflam®-Blaubrenner das Heizöl in Wärme um. Dabei werden alle relevanten Emissionsvorschriften nicht nur eingehalten sondern weit unterschritten.

Aufgrund kompakter Abmessungen ist das Gerät besonders platzsparend. Durch das spezielle Abgas-Luft-System ist es nicht zwingend an einen Heizungskeller gebunden. Zudem ist der Montageaufwand gering, da wesentliche Funktionskomponenten der Hydraulik bereits integriert sind und alles werkseitig auf Funktion und Dichtheit geprüft wurde. Hoher Komfort: dank der integrierten Geräuschdämpferkombination für Abgas und Ansaugluft ist der Betrieb sehr leise.

Neu: Weishaupt erweitert den Leistungsbereich der bodenstehenden Öl-Brennwertsysteme nach unten. Der neue Öl-Brennwertkessel WTC-OB18 ist mit einer Grundleistung von 12 kW besonders für Gebäude mit kleinerem Wärmebedarf geeignet. Der Brenner arbeitet zweistufig. Eine neu entwickelte Mischeinrichtung ermöglicht die Absenkung der Brennerleistung bei voller Betriebssicherheit. Der Wärmetauscher ist speziell für die kleinere Brennerleistung konzipiert worden. Durch die geringere Bauhöhe kann der neue Kessel mit einem untenliegenden Speicher ausgestattet werden – bei vollem Bedienungskomfort.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Aus einer starken Position in die Zukunft Sigotron Schweiz AG und mse Arcus AG gründen Entwicklergemeinschaft

Fislisbach / St. Gallen. – Die beiden Software-Unternehmen Sigotron in Fislisbach und mse Arcus in St. Gallen, beides langjährige und erfahrene Player im Markt der Immobilienwirtschaft, haben im Juni 2015 eine strategische Partnerschaft beschlossen und eine Entwicklergemeinschaft gegründet. Damit stellen sich die beiden Unternehmen aus einer starken Position den Herausforderungen der digitalen Transformation, welche die ganze Wirtschaft – und damit auch die Immobilienwirtschaft – heute und in Zukunft neu definieren wird.

Hinter den Begriffen «disruptive Technologien», «Cloudlösungen» und «SaaS» stecken neue, zeit- und ortsunabhängige Lösungsansätze für Prozesse und Verwaltungsabläufe. Es stecken aber vor allem auch Zukunftschancen und Möglichkeiten dahinter. Sigotron und mse Arcus gestalten diese Zukunft schon heute mit: Kernpunkt der Partnerschaft der beiden Firmen ist

die Entwicklung einer revolutionären und flexiblen Software-Lösung für die Immobilienwirtschaft. Sigotron und mse Arcus sind überzeugt, mit der Entwicklergemeinschaft sicherzustellen, dass die Immobilienbewirtschaftler in jedem Fall gut gerüstet und fit für die Zukunft sind.

Mehr über die revolutionäre Lösung und die Zukunft der Immobilienwirtschaft erfahren Sie am Präsentations-Event am 3. September 2015 – merken Sie sich schon einmal das Datum vor!

WEITERE INFORMATIONEN:



SIGOTRON Schweiz AG
 Mitteldorfstrasse 22
 CH-5442 Fislisbach

Tel. +41 56 484 85 85
 Fax. +41 56 484 85 86
 www.immovation4nav.ch



46. Bauen & Modernisieren – 3. bis 6. September 2015 – Messe Zürich

Modernisieren hat Zukunft

Die Messe Bauen & Modernisieren wird vom 3. bis 6. September in Zürich zur Inspirationsquelle für das eigene Zuhause. Rund 600 Aussteller zeigen Neuheiten und Trends für Küche, Bad, Wohnen, Garten und das Eigenheim. Mit dem Leitspruch «Modernisieren hat Zukunft» steht die Gebäudeerneuerung zuoberst.

Modernisieren kostet Geld. Doch lassen sich Investitionen von langer Hand planen und sind auf mehrere Jahre verteilt für jeden Hausbesitzer tragbar. Neues Wissen zum Thema Wertsteigerung am Haus liefert die älteste Baumesse in Zürich mit ihrem 360°-Produkte- und Angebotspektrum.

Bauherren-Workshop und Forum Architektur. Beispielhaft erläutern spezialisierte Fachberater der IG Passivhaus an Bauherren-Workshops, wieviel Haustechnik ein Passivhaus braucht, wie man ohne fossile Brennstoffe wohnt oder Altbauten clever dämmt. Am neuen Forum Architektur unter dem Patronat des Bundesamts für Energie und EnergieSchweiz referieren Fachleute zur Bau- und Siedlungsentwicklung. Gesetzt sind zudem 50 Fachvorträge und die neutrale Vortragsreihe zur Gebäudeerneuerung.

Vom Spaghettistuhl bis zur schönsten Küche der Schweiz. Der HEV Schweiz feiert als Messepatronatspartner und führender Interessenverband für das Wohneigentum sein 100-Jahr-Jubiläum. Auch ist der Branchenverband Küche Schweiz mit dem Besuchervoting zum Swiss Kitchen Award dabei. Unter 16 nominierten Küchenkonzepten

in zwei Kategorien hat man die Qual der Wahl. Das Verwöhnprogramm rund um Wasser und Erholung wird in den Bereichen Création Bad und Badewelten erlebbar, einschliesslich Sauna, Whirlpool und Schwimmbad. Alles über eine der grössten Oberflächen im Wohnraum bringt der Sonderbereich Boden zu Tage, können doch Ambiente, Farbakzente und Stil über den Bodenbelag gesteuert werden. Schweizer Ofenbauer und der Verband feu suisse informieren auf der Plattform «WohnraumFeuer» über Techniken und Planungsschritte rund um das flackernde Feuer. In der Sonderschau Designklassiker geht es um die gute Form. Modularis AG macht den berühmten «Spaghetti-Stuhl» sowie Exponate junger Handwerker in der Prototypenschau «Schweizer Möbel» den Besuchern zugänglich. Zu Hause arbeiten ist populär. So präsentiert Haworth Schweiz AG Bürostuhl-Attraktionen, motorisierte Tischsysteme, gibt Ergonomieberatung und lädt in der exklusiven Ruhekapsel CalmSpace zum Power-Schläpfchen ein. Einbrüchen vorbeugen ist das Ziel des Vereins für Sicherheitsinformationen und der Stadtpolizei Zürich, welche neue Produkte zur Fenster- und Türsicherung vorstellen und Vorträge halten. Auch 2015 erwartet das Publikum eine an Themen vollbepackte Bauen & Modernisieren.

WEITERE INFORMATIONEN

Bauen & Modernisieren und Eigenheim-Messe Schweiz
3. – 6. September 2015, Messe Zürich
Täglich 10.00 – 18.00 Uhr
www.bauen-modernisieren.ch



Bauen & Modernisieren – älteste Baumesse der Schweiz

Mit der «Altbau-Modernisierung» hatte Hans Biland 1969 den Grundstein zur heutigen «Bauen & Modernisieren» gelegt. Sie ist die älteste Schweizer Baumesse, die jährlich im Frühherbst in der Messe Zürich stattfindet. Organisiert vom innovations- und traditionsbewussten Familienunternehmen ZT Fachmessen AG und unter dem Patronat des HEV Schweiz, zählt die Baumesse, wo man schaut, bevor man baut, rund 600 Aussteller und 35 000 Besucher.

ZT Fachmessen AG – ein Familienunternehmen

Die ZT Fachmessen AG ist ein Familienunternehmen in dritter Generation und einer der grössten privaten Messeveranstalter der Schweiz. Die 9 Fach- und Publikumsmessen an den Standorten Bern, Luzern, Zürich und Wettingen mit über 2000 Ausstellern ziehen jährlich rund 180 000 Besucher an. Der seit 2000 unter der Leitung von André und Marco Biland geführte Familienbetrieb mit heute 23 Mitarbeitenden hat sich in 45 Jahren auf die Organisation von Baumessen für Hauseigentümer, Bauherren und Architekten spezialisiert.

Wohnen im Alter – sicher zu Hause

► **In wenigen Jahren ist mehr als ein Drittel der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt.**

Nach einer Studie befassen sich 80 Prozent der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Situation und der Frage: wo und wie werde ich im Alter wohnen? Und rund 90 Prozent entscheiden sich dann, im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, eine kleinere Wohnung oder sogar das Altersheim in Betracht gezogen haben. Für den Schweizer Gerontologen Felix Bohn (wohnen-imalter.ch) ist die Entscheidung nachvollziehbar, dass Wohnen zu Hause immer noch die beste Alternative darstellt. Vertraute Umgebung, soziales Umfeld, Nachbarn und Freunde, das eigene Haus, notfalls Spitex-Dienste im nahen Umfeld sind Hauptargumente für den Verbleib im eigenen Heim.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bfu und Suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1 000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die Suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «Mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden.» Ärzte raten jedoch, Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lift zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren

sollten täglich 400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen, und auch das Tempo beim Treppensteigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis, immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf.

Das Institut Treppensicherheit empfiehlt im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffsicher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA-Normen schreiben an jeder Treppe ab fünf Stufen – egal ob innen oder aussen – zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen lt. Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab zwei Stufen. Was für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zu Hause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. Am besten aus handwarmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus, denn der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbstständig in Ihrem Haus verbleiben können. Infos dazu geben auch die Fachbroschüren der bfu und Suva oder treppensicherheit.ch.



Wunderschöner Handlauf im Garten mit ausreichender Beleuchtung für die Stufen.

Als Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

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



Ein Handlauf an der Wandseite gibt mehr Sicherheit für Jung und Alt.



Beidseitiger Handlauf auch bei wenigen Stufen vor dem Hauseingang

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

...ich komme immer!



**- 0848 852 856 -
 schweizweit**

ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

Werterhalt durch offene Rohre

▶ **BAUMPFLEGE**

baumART 
 Pflege und Diagnose
 für den Baum

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

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

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

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik
 Pünten 4
 8602 Wangen
 Tel. 0848 848 828
 info@airmaxswiss.ch
 www.airmaxswiss.ch



D. Weiss AG Wassertechnik
 Im Dreispitz 2
 8152 Glattbrugg
 Tel. 043 299 09 33
 Fax 043 399 09 63
 info@heizungswasser.ch
 www.heizungswasser.ch
 www.girojet.ch



Innensanieren statt herausreisen

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



**...von den Erfindern der Rohrinnen-
 sanierung im Gebäude**

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

▶ **HAUSTECHNIK**



DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
 Kaminsysteme, Kalkschutzgeräte,
 Wassererwärmer

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**



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

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

▶ **IMMOBILIENMARKT**



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

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

X homegate.ch
 Das Immobilienportal

**Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch**

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

**IMMO
 SCOUT 24**

**Ihre erste Adresse für eine
 langfristige Partnerschaft**

Scout24 Schweiz AG
 ImmoScout24
 Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
 Tel.: 031 744 21 11
 info@immoscout24.ch



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSFTWARE



Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



Effektives Immobilien-Management

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



Erweitert Ihre Leistung.

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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



REM – Der Standard für professionelle Immobilienbewirtschaftung

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



Software für Facility Management und Liegenschaftenverwaltung
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjectFM

InterDialog Software AG

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



mse Arcus AG

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



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

i_mmob 8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

BERN . KREUZLINGEN . FOUNEX
www.immob8-5.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 Rohrirennsanierung 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 Rohrirennsanierungen 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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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_Magglingen 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

▶ 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

Produkte	Dienstleistungen
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung



- Wasserschadensanierungen
- Bauaustrocknungen
- Isolations-trocknungen
- Mikrowellen-Trocknung
- **24 Std. Notservice**

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

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE



Sichere Handläufe innen und aussen



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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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



MY SAUNA AND SPA

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

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



Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:
Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Mitglieder-Service & Marketing: Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik:
Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

Drucksachenversand: Michelle Widmer, 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

11.09.15 Sitzung
20./21.11.15 Klausur

SVIT Festival

22.08.15 St. Gallen

Swiss Real Estate Campus

18.-20.10.15 Pontresina

Swiss Real Estate Forum

21.-23.01.16 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

20.08.15 Partnerfirmenanlass
24.09.15 46. Generalversammlung

Basel

21.08.15 12 Uhr Leerstandserhebung, Hotel Radisson Blu, Basel
04.12.15 Niggi-Näggi, Schloss Bottmingen

Bern

10.09.15 Generalversammlung
04.-05.11. SVIT Bern Immobilienstage

Graubünden

29.09.15 Herbstversammlung

Ostschweiz

25.08.15 Sommerveranstaltung
Nov. 15 Kaderanlass
11.01.16 Neujahrsapéro
02.05.16 Generalversammlung

Romandie

03.09.15 Déjeuner des membres
01.10.15 Déjeuner des membres
05.11.15 Déjeuner des membres
03.12.15 Déjeuner des membres

Solothurn

10.09.15 SVIT Day: TCS-Verkehrssicherheitszentrum Derendingen
19.11.15 Bänzenjass/Fondueplausch

Zentralschweiz

05.-08.11. Zebi 2015
07.01.16 Neujahrsapéro
20.05.16 Generalversammlung

Zürich

03.09.15 Stehlunch
24.09.15 Herbstevent
03.10.15 Stehlunch
05.11.15 Stehlunch
27.11.15 Jahresabschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.09.15 KUB FOCUS, Metropol, Zürich, Thema: Innovation im Bauprozess
10.11.15 40. Lunchgespräch, Thema: Aussenwärmendämmung

Schweizerische Schätzungs-expertenkammer SEK

03.09.15 Einfluss von Altlasten auf Bewertungen
17.09.15 Valuation Congress 2015 KK Thun
24.09.15 Erfa Bern/Solothurn
30.09.15 Assessment, Bern
20.10.15 Erfa Basel
28.10.15 Erfa Basel

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.10.15 Generalversammlung, Bern

SVIT FM Schweiz

23.09.15 Generalversammlung
22.10.15 Good Morning FM 2015
10.11.15 Kompetenz-Check

Fachkammer STWE SVIT

08.09.15 Fit für Stockwerkeigentum
09.09.15 Fit für Stockwerkeigentum
12.11.15 Herbstanlass Basel



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

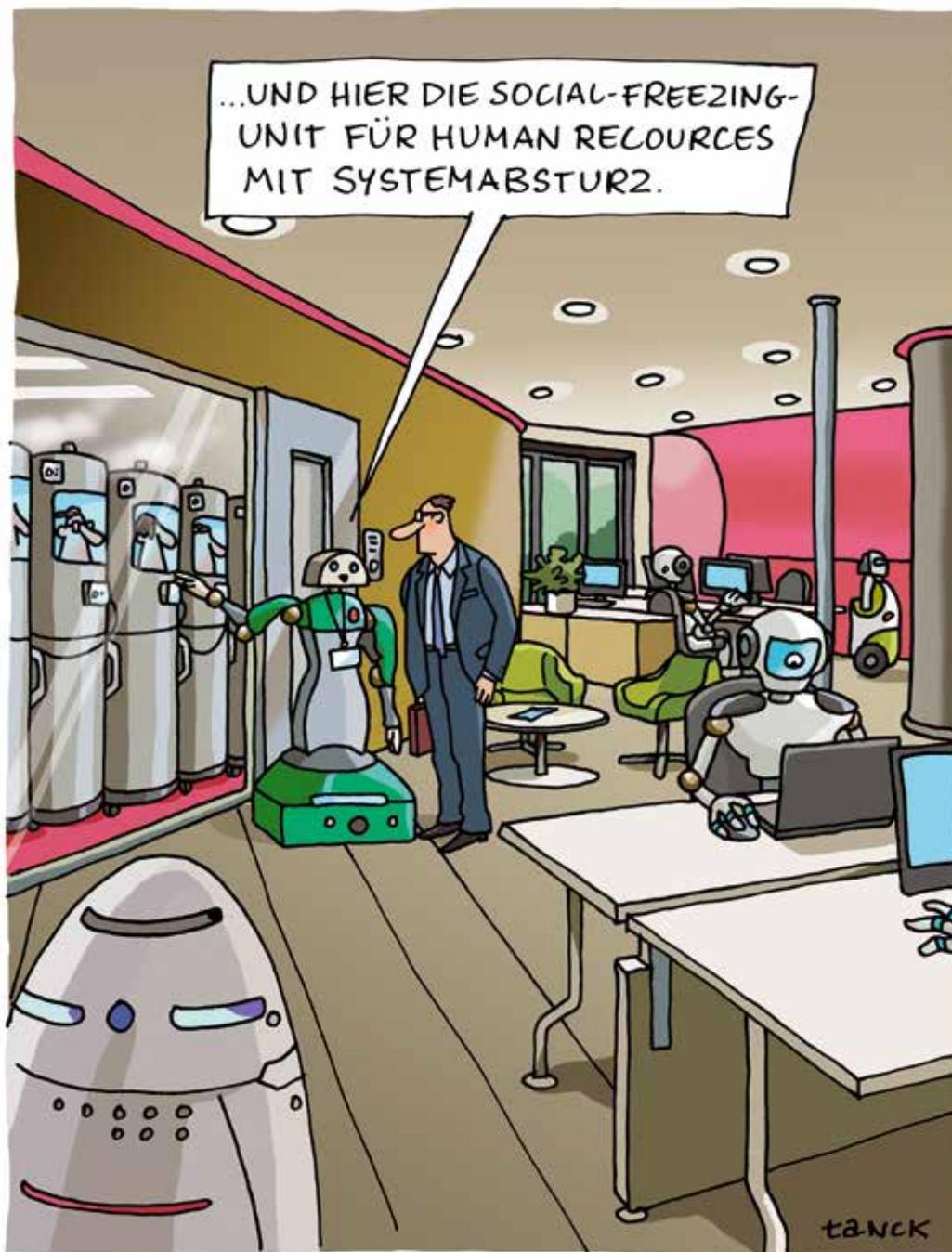
REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)
Simon Hubacher, Dietmar Knopf,
Mirjam Michel Dreier

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.



Kultur- und Kongresszentrum Thun
Donnerstag 17. September 2015

Valuation Congress 2015

Tagungsthema

Wert und Preis

Der Unterschied zwischen Wert und Preis (Dr. Kaspar Fierz)

Wie ist der aktuelle Markt (Felix Thurnheer MRICS, ImmoCompass AG, Zürich)

Werte im Preisfindungsprozess (Marco Uehlinger, Markstein AG, Baden)

Entspricht der Marktwert dem Preis (Ralf Jäger MRICS, ABB, Baden)

Erfahrungen aus dem Ausland (Daniel Tochtermann, Credit Suisse AG, Zürich)

Warum der Preis doch der Wert ist (Marie Seiler MRICS, PwC, Basel)

Tagungsmoderation (Hans Rudolf Hecht)

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

Information | Anmeldung: www.sek-svit.ch | sek-svit@svit.ch

Jahreskongress der Immobilienbewertung

Mit Unterstützung von



Veranstalter





VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

www.swissinteractive.ch

 **SWISSINTERACTIVE**
the visual company