

immobilia



BAUWIRTSCHAFT
INTERVIEW MIT SBV-PRÄSIDENT WERNER MESSMER
SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Ja zur Zweitwohnungsinitiative – ein Schlag für die Bauwirtschaft... 10
IMMOBILIENRECHT. Tücken des Mieterbaus 30
BAU & HAUS. «SIA-Effizienzpfad Energie» bringt Licht in den Label-Dschungel 41

DIE SCHWEIZ – EIN GROSSES BALLEMBERG?



URS GRIBI
«Ein Teil ist Fan von Franz Weber – weshalb auch immer, mir bleibt es unverständlich.»

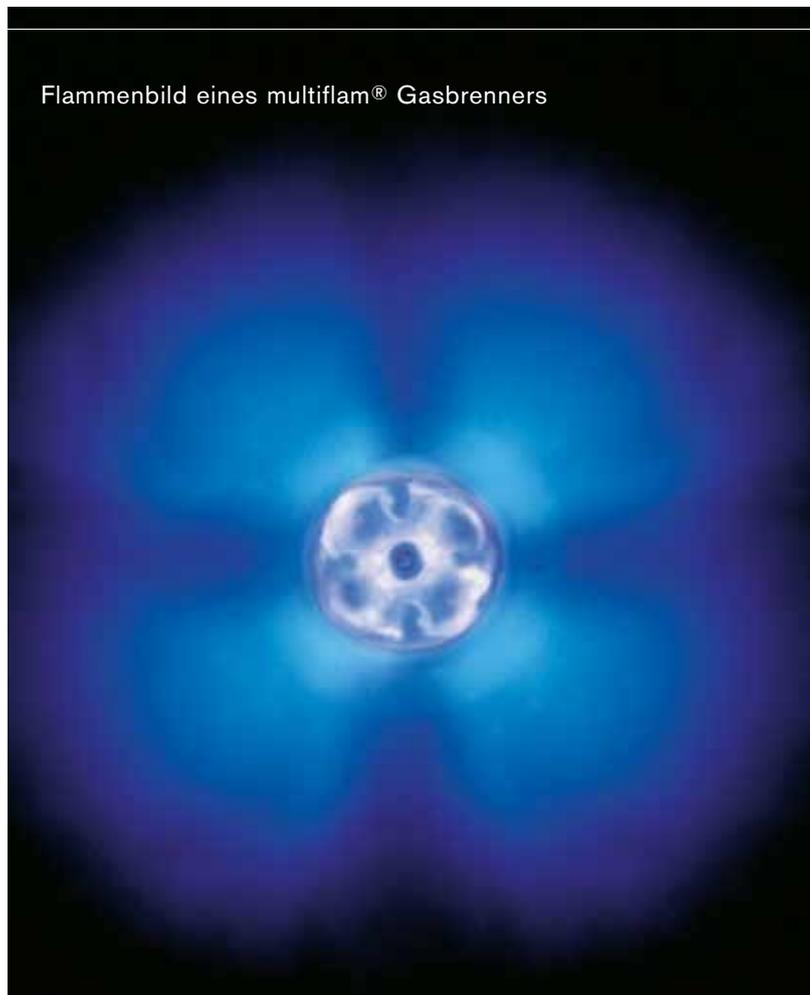
• Die Überraschung war perfekt: Das Stimmvolk sagte Ja zur Zweitwohnungsinitiative. Äusserst knapp zwar und nur dank den kaum betroffenen Mittellandkantonen. Aber wegreden lässt sich das unheilvolle Verdikt trotzdem nicht.

Nicht wenige, die der Initiative zustimmten, rieben sich nach dem vermeintlichen Erfolg die Augen und staunten selber, dass die Vorlage durchkam. Dank einer Kumulation von Eigeninteressen hat es am Ende gereicht: Ein Teil der Zustimmenden wollte den Berglern einen Denktzettel verpassen. Ein Teil ist Fan von Franz Weber – weshalb auch immer, mir bleibt es unverständlich. Ein Teil hat schon eine Ferienwohnung und freut sich über die mögliche Preissteigerung. Ein letzter Teil wird sich nie eine Zweitwohnung leisten können. Bei ihnen regierte der Neid das Abstimmungsverhalten.

Das Resultat vom 11. März ist ein Warnschuss für jene, die bisher das Potenzial der Landschaftsinitiative – respektive als Gegenvorschlag die vom Parlament unterstützten Zwangsmassnahmen in der Raumplanung – unterschätzt haben. Ein zwanzig Jahre dauerndes Bauzonen-Motorium wäre für die Schweizer Wirtschaft fatal. Dann verkommt unser Land endgültig zu einem grossen Ballenberg.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Die Bauwirtschaft prägt das Gesicht der Schweiz (Foto: Sihlcity, Nadja Frey, Ex-Press).

FOKUS

04 DER BAUMEISTER-MEISTER

Werner Messmer, Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes, plädiert im grossen Immobilia-Interview für Qualität vor Preis.

IMMOBILIENPOLITIK

10 «JA ZUR ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE IST EIN SCHLAG»

Christian Foss, Präsident SVIT Graubünden, machte eine erste Einschätzung für die Immobilien- und Bauwirtschaft.

11 EINE OBLIGATORISCHE ERDBEBENVERSICHERUNG?

Eine Motion verlangt vom Bundesrat gegen dessen Willen die Ausarbeitung einer gesetzlichen Grundlage mit Einheitsprämie.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 ZURÜCKHALTUNG PRÄGT DEN MARKT

Am Markt für Verkaufsflächen gehören kleine Flächen zu den Verlierern des Strukturwandels und der zurückliegenden Flächenexpansion.

16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Swiss Prime Site steigerte den Reingewinn im Geschäftsjahr 2011 um 51,1% – allerdings mehrheitlich wegen Neubewertungen.

25 ANHALTENDE DYNAMIK IM WOHNUNGSBAU

Mit 45 750 neu erstellten Wohnungen wurde im vergangenen Jahr ein Rekord verzeichnet.

26 BONITÄT: DAS POSITIVE BILD TÄUSCHT

Creditreform gewährt erstmals einen Blick in seinen Datenfundus. Es ist auch für die Immobilienbranche sehr aufschlussreich.

29 DAS ZINSUMFELD NUTZEN

Wer das Risiko steigender Zinsen ausschalten will, schliesst jetzt Festhypotheken mit besonders langen Laufzeiten ab.

IMMOBILIENRECHT

30 JUS-NEWS: TÜCKEN DES MIETERBAUS

Bauliche Änderungen des Mietobjektes durch den Mieter haben bei der Geschäftsraummiete an Bedeutung gewonnen. Sie bergen aber für die Vertragsparteien Risiken.

MANAGEMENT

34 NEUE BRANCHENLÖSUNG

Die Partner Aandarta und Abacus präsentieren die neue Immobilienbewirtschaftungslösung Abalmmo. Die Resonanz ist positiv.

BAU & HAUS

36 GIFFELI IM BESTEN LICHT

Wie das Beispiel einer Bäckerei-Conditorei zeigt, senkt LED nicht nur den Stromverbrauch sondern hat auch andere Vorteile.

38 EINE EMPORE AUS HOLZ

Das Buch «Holzbau – mehrgeschossig» zeigt die Vielfalt dieser innovativen Bauweise.

41 LICHT IM LABEL-DSCHUNGEL

Das neue Merkblatt «SIA-Effizienzpfad Energie» soll Licht in das Durcheinander aus Energie-Labels und Normen bringen.

44 ANZAHL FRISST EFFIZIENZ

Trotz energieeffizienterer Haushaltsgeräte nimmt der Energieverbrauch zu. Die Auswertung einer Umfrage zeigt die Gründe.

IMMOBILIENBERUF

46 FACETTENREICHES REAL ESTATE SYMPOSIUM

Das Thema Energiezukunft mit sieben hochstehenden Fachreferaten lockte 170 Besucher nach Baden an das Symposium der SVIT-Fachkammern.

49 PRÜFUNGSAUSSCHREIBUNGEN

50 SEMINARE UND TAGUNGEN

51 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

58 GENERALVERSAMMLUNG SVIT SOLOTHURN

Einem überaus erfolgreichen 2011 folgt in diesem Jahr das 40-Jahre-Jubiläum.

60 SVIT OSTSCHWEIZ: IMMOBILIEN-VISIONEN

An der Immobilien-Vision Ostschweiz waren Schutzmassnahmen gegen Naturgefahren das zentrale Thema.

61 GENERALVERSAMMLUNG SVIT GRAUBÜNDEN

Nebst den ordentlichen Geschäften wurde über die Annahme der Zweitwohnungsinitiative unter den Mitgliedern diskutiert.

MARKTPLATZ

53 STELLENINSERATE

62 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLEN REGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETZT

78 IMPRESSUM

• **ZITIERT**



Fortimo kann auf eine Pipeline von bereits vertraglich angebotenen Projekten blicken, welche die Erstellung von mehr als 1800 Wohneinheiten zulässt, dies mit einem Zeithorizont von vier Jahren.»

REMO BIENZ

Verwaltungsratspräsident
Fortimo Group AG

DER BAUMEISTER- MEISTER

Im Interview erklärt Werner Messmer, Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes, warum Qualität am Bau wieder mehr als der Preis zählen muss.



IVO CATHOMEN* •

„Der Bau floriert. 2011 hat der Sektor 5,4% mehr Umsatz erzielt. Der Hochbau boomt, und die Auftragsbücher sind voll. Also alles im grünen Bereich in der Bauwirtschaft?“

„Ich spreche lieber von einer guten Auslastung als von einem Bauboom. Einen Boom haben wir darum nicht, weil sich unser Anteil am Bruttoinlandprodukt (BIP) seit gut zehn Jahren konstant bei etwa 10 bis 10,5% bewegt. Wir sind also mit der Gesamtwirtschaft gewachsen. Diese hat in den letzten vier bis fünf Jahren 400 000 Arbeitsplätze geschaffen. Davon haben der Büro-, Industrie- und vor allem der Wohnungsbau profitiert.“

„Ist die Bauwirtschaft also auch ein Gradmesser für die Verfassung der Gesamtwirtschaft?“

„Der Bauwirtschaft geht es dann gut, wenn die Gesamtwirtschaft floriert, wenn Unternehmen und die öffentliche Hand investieren und wenn die Konsumentenstimmung positiv ist. Das sind unsere Vorläuferindikatoren. Besonders jetzt, mit dem Druck der Frankenstärke auf die Exportwirtschaft, kommt uns entgegen, dass der überwiegend staatlich initiierte Infrastrukturbau sehr konstant ist.“

„Konjunkturförderungsprogramme setzen regelmässig beim Bau an.“

ANZEIGE

Trockag

Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Ist die Bauwirtschaft auch ein Multiplikator für die Wirtschaft?

–Der Staat hat praktisch nur die Möglichkeit, Impulse über Infrastrukturprojekte zu geben. Demgegenüber hat er auf die Exportwirtschaft keinerlei Einfluss. Ich mag mich aber nicht erinnern, dass ein Förderprogramm jemals einen Nutzen für die Konjunktur gebracht hätte und kann dies auch belegen. Ich stehe solchen Ansinnen darum kritisch gegenüber.

–Das war das politische Statement – wie sieht es realwirtschaftlich für die Bauwirtschaft aus?

–Politiker sollten nicht immer gleich nach staatlichen Förderprogrammen rufen. Ich habe – ausgerechnet als Vertreter der Bauwirtschaft – im Parlament im Zuge der Diskussion über die jüngste Frankenstärke darauf hingewiesen, dass die Bauwirtschaft gut ausgelastet ist und kein Förderprogramm benötigt.

–In der Bauwirtschaft laufen nicht alle Bereiche gleich gut. Hoch- und Tiefbau sind die Zugpferde. Der Industriebau schwächelt. Sind das übliche Schwankungen, oder gibt es einen strukturellen Hintergrund?

–Tief- und Infrastrukturbau waren in den letzten Jahren die stabilen Eckpfeiler der Bauwirtschaft – also jene Bereiche, die stark vom Staat beeinflusst sind. Etwa 75% des betreffenden Umsatzes entfallen auf die öffentliche Hand. Die Finanzen von Bund, Kantonen und Gemeinden sind im Lot. Im Hochbau ist das Verhältnis zwischen privaten und öffentlichen Auftraggebern umgekehrt. Wir haben jüngst eine Abflachung im Infrastrukturbau festgestellt, im Tiefbau sehen wir bereits gewisse Lücken entstehen. Damit übernimmt der weiterhin starke Wohnungsbau die Führungsfunktion. Dessen Nachfrage ist

nach wie vor sehr gut – jedoch mit sich akzentuierenden regionalen Unterschieden.

–Die Baupreise sind so hoch wie noch nie. Die Margen tief. Wo liegt das Problem?



• BIOGRAPHIE

Werner Messmer (*1945) ist Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbands. Er gehörte von 1999 bis 2011 für die FDP des Kantons Thurgau dem Nationalrat an. Werner Messmer absolvierte eine Lehre als Bauzeichner und eine weitere als Maurer. Danach liess er sich zum Polier weiterbilden und machte die Bauführerschule zum eidgenössisch diplomierten Baumeister. Die Leitung des Bauunternehmens Messmer AG Hoch- und Tiefbau in Sulgen TG übergab er mit dem Einzug ins Parlament an die nächste Generation. ●

» Die Bauwirtschaft der Gebirgskantone wird durch den Ausgang der Zweitwohnungsinitiative zerstört.«

–Es ist in erster Linie ein strukturelles Problem. Wir haben zu viele Anbieter auf dem Markt, denn die Einstiegsschwellen sind sehr niedrig. Wir verzeichnen darum sehr viele Konkurse, aber auch sehr viele Gründungen.

–Dann müssten die Preise aber nicht steigen...

–Wenn die Preise steigen, heisst das nicht, dass die Gewinne wachsen. Die Ursachen für die steigenden Baupreise sind in den Materialkosten zu suchen. Mit der Verteuerung der Rohstoffe wie Stahl oder Erdöl werden beispielsweise die Armierungen

oder Kunststoffprodukte teurer. Damit verdient der Bauunternehmer aber nicht mehr. Wir sind der Gewinnsituation in der Branche in einer Umfrage nachgegangen. Die Erhebung über zwei Jahre zeigt,

dass rund ein Fünftel unserer Unternehmen einen Verlust von mehr als 2% verbuchen muss. 40% schliessen zwischen –2% und +2% ab, und nur ein Drittel verdient unter dem Strich mehr als 2%.

–Fördert der Verband den Strukturwandel oder nehmen Sie die Entwicklung beobachtend zur Kenntnis?

–Wir haben schon sehr vieles versucht und neigen gelegentlich dazu zu resignieren. Ein Vorstoss war, eine sogenannte Präqualifikation einzuführen. Das heisst, Unternehmen müssen belegen, dass sie ihre Steuern rechtzeitig zahlen, die Sozialabgaben korrekt abrechnen und dass sie sich an den Gesamtarbeitsvertrag halten. Nur mit der entsprechenden Qualifikation können sie sich für öffentliche Aufträge bewerben. Das gilt in einigen Kantonen für öffentliche Aufträge, aber natürlich nicht für den privaten Bau.

–Es heisst, es gibt

schwarze Schafe.

–Wir sind natürlich auch keine Branche mit lupenrein weisser Weste. Wegen der tiefen Eintrittsschwelle drücken Unternehmen, die der Qualität wenig Beachtung schenken, auf die Preise. Sie gehen zwar häufig wieder in Konkurs, haben aber während ihrer Zeit am Markt den Preisdruck verstärkt.

–Warum lassen sich die Baumeister im Wettbewerb auf den Preis reduzieren?

–Leider stützen viele Bauherren ihren Entscheid vor allem auf den Preis ab. Ich mache den Bauherren deshalb keinen Vorwurf,

ANZEIGE

WERTE
optimieren

Marti Renovations AG
integral – kompetent – kreativ
Tel. +41 (0)31 998 73 30
www.martiag.ch/renovationen

aber ihren Beratern – den Architekten, Ingenieuren und Generalunternehmen. Eigentlich sollten sie die Ärzte des Bauherrn sein und den guten Argumenten für mehr Qualität grössere Bedeutung beimessen. Das erleben wir aber leider viel zu selten.

–Der Trend mit Devisierung und Ausschreibungsverfahren hat diese Entwicklung noch verstärkt.

–Ich erlebe aus eigener Erfahrung, dass uns Planer mit einer Dumpingofferte konfrontieren und von uns erwarten, dass wir zum gleich tiefen Preis unsere gewohnte Qualität bieten. Die Frage nach Rabatten ist allgegenwärtig. Das ist ruinös. Es ist heute ein Volkssport, immer und überall nach dem tiefsten Preis zu suchen. Wer einen höheren Preis zahlt, gilt als dumm und zu wenig hart in der Verhandlung.

–Wie kann man einem Bauherrn die Bedeutung der Qualität besser vermitteln?

–Ich empfehle, einen Blick auf die Baustellen zu werfen. Wer eine Unordnung hat, kann nicht von sich behaupten, der Qualität die nötige Beachtung zu schenken. Schauen Sie auch, wie die Mitarbeiter miteinander umgehen: Wird ruhig gearbeitet oder wird geschimpft und geflucht? Ein weiteres Indiz für Qualität sind

Referenzobjekte – aber nicht die neuen, sondern die zehn- und zwanzigjährigen. Am Anfang sieht jedes Bauwerk perfekt aus, die Schäden zeigen sich erst später, vielleicht sogar erst nach Ablauf der Garantzeit. Häuser, die erst ein halbes Jahr alt sind, sind keine Referenz.

„Die Baumeister werden mit Dumpingofferten konfrontiert und zu Rabatten gezwungen. Das ist ruinös.“

–Kann der Preisdruck nicht durch grössere Effizienz aufgefangen werden?

–Wir arbeiten alle mit den gleichen Produkten, Hilfsmitteln und Methoden. Wir können uns nicht durch innovative Ablaufgedanken unterscheiden wie beispielsweise in der Industrie. Es muss unser Ziel sein, fehlerfrei, ohne Korrekturen und Garantiarbeiten zu bauen. Das sind die grossen Kostenfaktoren. Wo mit Ordnung, Sauberkeit und Ruhe gearbeitet wird, ist die Leistung und Qualität besser.

–Ist Grösse im Einkauf ein Thema?

–Klar, die grössten Unternehmen kaufen deutlich günstiger ein. Sie konzentrieren

sich aber auch auf die grössten Projekte. Unsere Erhebung zeigt dagegen, dass Unternehmen mit weniger als 25 Mitarbeitenden am besten verdienen. Am einträglichsten ist die Kundenarbeit. Grösse ist kein Garant für Profitabilität.

–Die Bauwirtschaft hat zuletzt mit dem revidierten Landesmantelvertrag von sich reden gemacht. Für den Abschluss mussten die Baumeister Konzessionen eingehen. Sind diese verkraftbar?

–Für die Baumeister fällt die Bilanz der Verhandlungen positiv aus. Dass wir nun doch so plötzlich zu einem Abschluss gefunden haben, hängt mit der Bereitschaft der Gewerkschaften zusammen, auf Maximalforderungen zu verzichten und auf eine Revision des alten Mantelvertrags mit wenigen Korrekturen einzuliegen. Wir haben unsere Kernanliegen durchgebracht. Der Geltungsbereich wurde um Bereiche verringert, die sich zu eigenständigen Wirtschaftszweigen entwickelt haben, wie beispielsweise die Sand- und Kiesgewinnung, der Transport, die industrielle Herstellung von Baumaterialien sowie Deponien und Recycling. Unser zweites Anliegen, das wir durchgebracht haben, ist die Flexibilisierung der Abgangslöhne von Lehrlingen und Attest-

ANZEIGE



Robert Hauri FRICS
CEO

Valentin Müller MRICS
Head Investment Consulting

Projektanalyse, Netzwerke, Bewertung, Renditeerwartung, Portfolio-Analyse, Projektentwicklung, Due Diligence, Bewertung, Investorenkontakte, Nettoerträge, Szenario-Analysen, Asset-Strategien, Benchmarking, Cushman & Wakefield, Akquisition, Konjunktur, Marktanalyse, Vermarktung, Mietwertschätzungen, Sale & Lease Back

**Wir kennen Ihre Prioritäten.
Investment Consulting**



SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities. **SPG Intercity Zurich:** Zollikerstrasse 141, P.O. Box, CH-8032 Zürich, Phone +41 (0)44 388 58 48. **SPG Intercity Geneva:** Route de Frontenex 41A, CH-1207 Genève, Phone +41 (0)22 707 46 00. **SPG Intercity Basel:** Rennweg 40, P.O. Box, CH-4020 Basel, Phone +41 (0)61 317 67 80



ZURICH | GENEVA | BASEL

Ausgebildeten. Demgegenüber konnten wir den Gewerkschaften Zugeständnisse machen, die verkraftbar sind: Angestellte haben ab dem 55. Altersjahr eine längere Kündigungsfrist. Und Mitarbeiter sind vor Kündigungen aufgrund einer Gewerkschaftsfunktion geschützt, was sie gemäss Obligationenrecht ohnehin sind. Das dritte Entgegenkommen betrifft den Nettolohn im Krankheitsfall. Dieser soll künftig nicht mehr gekürzt werden können. Es war aus meiner Sicht Zeit, auf dieses Anliegen der Gewerkschaften einzugehen. Gesamthaft hat es sich gelohnt, sich auf einige Kernthemen zu konzentrieren. Die Sozialpartner werden gegen Ende Jahr wieder zusammensitzen.

Die Gewerkschaften monieren im Zusammenhang mit den bilateralen Verträgen ein Lohndumping. Wie gross ist das Problem aus Sicht der Bauwirtschaft?

Die bilateralen Verträge und namentlich die Personenfreizügigkeit sind eine unerlässliche Grundlage für die Wirtschaftsentwicklung der Schweiz. Von den erwähnten 400 000 Arbeitsplätzen konnte rund die Hälfte mit Schweizer Arbeitnehmern besetzt werden. Wir unsererseits konnten das Wachstum am Bau nur dank der Personenfreizügigkeit bewältigen, die es uns ermöglichte, Mitarbeiter aus Ländern unseres Kulturkreises zu rekrutieren. Aber wo Sonne ist, gibt es natürlich auch Schatten: Die Versuchung besteht, die Regeln zu umgehen. Das Ausbaugewerbe ist davon eher betroffen als das Bauhauptgewerbe, wo ein quasi natürlicher Distanzenschutz herrscht: Je grösser die Distanz, desto weniger rentiert der Transport. Eine Ausnahme ist die Akkordarbeit beim Eisenlegen. Dieses Problem wollen wir angehen.

Wie hoch ist die Fieberkurve bezüglich Lohndumping im Vergleich zur EU?

Bei der Einführung der Personenfreizügigkeit haben wir nicht die gleichen Fehler wie Deutschland gemacht. Wir haben von Anfang an auf flankierende Massnahmen gepocht. Diese waren bei den bürgerlichen Parteien zwar sehr umstritten. Ich habe mich im Nationalrat aber sehr dafür eingesetzt. Die Herausforderung ist es, die flankierenden Massnahmen durchzusetzen. Dazu wären einerseits flächendeckende Kontrollen nötig. Andererseits

wollen wir aber auch keinen Polizeistaat. **Gleichzeitig geniesst Ihre Branche durch die flankierenden Massnahmen auch einen gewissen Schutz vor dem internationalen Wettbewerb...**

Ja, aber es ist ein zulässiger Schutz. Es gilt der Grundsatz, dass alle gleich behandelt werden müssen. Und wir verlangen von ausländischen Anbietern nicht mehr und nicht weniger als von den einheimischen.

Die zweite Aktualität ist für Sie weniger erfreulich: Die Baumeister klagen über den Ausgang der Zweitwohnungsinitiative. Ist das Ergebnis nicht auch teilweise durch die enorme Bautätigkeit in den Tourismusgebieten verursacht?

Die Bauwirtschaft ist nicht der Auslöser der Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte, aber zugegebenermassen der Nutzniesser. Die Regionen müssen sich aber den Vorwurf gefallen lassen, dass

Eingabe müssen Landverhandlungen, Projektierungen, Machbarkeitsstudien und Gespräche mit potenziellen Käufern stattgefunden haben. Jetzt, die neuen Baugesuche bereits nach dem neuen Recht behandeln zu wollen, bringt verständlicherweise viele auf die Palme.

Kommen wir zur Verbandspolitik: Der Baumeisterverband umfasst einen heterogenen Wirtschaftssektor. Wie bringt man die Interessen unter einen Hut?

Das ist tatsächlich eine der grössten Herausforderungen. Unser Verband umfasst Unternehmen unterschiedlichster Grösse. 98% unserer Firmen beschäftigen weniger als 250 Personen, 88% weniger als 50 Personen. Überdies haben wir Mentalitätsunterschiede zwischen den Landesteilen. In der Romandie ist der Einfluss der Gewerkschaften wesentlich grösser als in der Deutschschweiz. Das wichtigste verbindende Element ist die Erkenntnis, dass wir einen Gesamtarbeitsvertrag



» Qualität muss wieder mehr zählen als der Preis.«

Problem zu spät angegangen zu sein – Stichwort kalte Betten. Jetzt haben wir leider die schlechteste aller Lösungen, nämlich eine zentralistische Bundeslösung, bei der alle nach dem gleichen Schlüssel operieren müssen. Insgesamt sind in der Baubranche in den Tourismuskantonen rund 10 000 Arbeitsplätze gefährdet. Das ist einschneidend, verfügen die Gebirgsregionen doch kaum über Industrie- und abgesehen vom Tourismus über keine Dienstleistungsarbeitsplätze. Man hat zu spät realisiert, wie gefährlich die Initiative ist.

Stein des Anstosses war aber sicher auch die Äusserung von Bundesrätin Doris Leuthard, dass alle Baugesuche, die nach dem Abstimmungstermin eingereicht werden, sistiert werden sollen.

Das war unklug und unüberlegt. Das kommt einem Baustopp gleich. Das Einreichen eines Baugesuchs bildet den Abschluss eines langen Prozesses. Für die

benötigen. Hätten wir ihn nicht, würden sich die Anbieter auf dem Buckel der Arbeitnehmer über die Löhne bekämpfen. Weitere Verbandsaufgaben sind die gemeinsame Aus- und Weiterbildung für sämtliche Kaderbereiche und unsere Sozialinstitution.

Was sind die heissen Eisen des Verbandes?

Die grösste Herausforderung der nächsten Jahre ist die Sozialpartnerschaft. Wir denken derzeit über ein Modell der Sozialpartnerschaft nach, in der die Unia nicht mehr die Hauptrolle spielen kann. Das Gegeneinander der Sozialpartner, wie es sich entwickelt hat, akzeptieren wir nicht mehr. Wir haben nichts dagegen, dass in der Sache hart gekämpft und um Kompromisse gerungen wird. Aber die Zeit ist vorbei, in der wir uns von der Unia regelmässig diffamieren lassen. Es geht um das Klima in der Sozialpartnerschaft.

–Und wie sind die Perspektiven?

–Die Baumeister werden Jahr für Jahr an den Pranger gestellt. Man findet keinen anderen Wirtschaftsbereich, in dem die Lohnverhandlungen so sehr in der Öffentlichkeit ausgetragen werden wie im Bau. So kann es nicht weiter gehen. Über den bisherigen Weg werden wir immer seltener Lösungen finden. Unsere Abschlussbereitschaft hängt künftig auch davon ab, wie man mit uns umgeht.

–Ein vertragsloser Zustand ist aber auch nicht im Interesse der Baumeister.

–Wir haben im letzten Jahr alles unternommen, den laufenden Vertrag zu verlängern. Konkret haben wir dies seit Anfang September immer wieder ausdrücklich vorgeschlagen. Ich spüre aber die Bereitschaft unserer Unternehmen,

falls notwendig, auch eine gewisse Zeit in einem vertragslosen Zustand zu leben. Ich fühle mich im Ansinnen über eine neue Sozialpartnerschaft bestärkt wie noch nie zuvor.

–Sprechen wir zum Schluss noch über Ihre Wünsche an die Bauherrschaft und an die Immobilienwirtschaft.

–Eines der Hauptprobleme ist, dass man von uns Baumeistern erwartet, immer Zeit zu haben. Man will, dass der Baumeister gleich am nächsten Tag den Auftrag in Angriff nimmt. Das verunmöglicht eine seriöse Planung, hat Auswirkung auf die Rendite und auf die Qualität. Es ist bitter nötig, dem Baumeister Zeit zum Planen zu geben. Wir erwarten zweitens wieder eine bessere Baubegleitung durch die Planerseite. Unser Gegenüber versteht immer

weniger vom Bau. Es reicht nicht, einen Bauzeichner auf den Bau zu schicken. Es braucht langjährige Erfahrung. Unsere Poliere durchlaufen eine lange Ausbildung und müssen Erfahrung mitbringen, bevor sie ein komplexeres Projekt übernehmen können. Die Vertreter des Bauherrn verfügen dagegen über keine Bauschule und keine Bauführerausbildung. So kann das nicht funktionieren. Drittens fordern wir, dass die Bauherren der Qualität wieder mehr Beachtung schenken. Gute Qualität muss mehr zählen als der reine Preis. ●



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

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

**Master of Advanced Studies (MAS)
Real Estate Management**

Informationsabend
Mittwoch, 18. April 2012, 18.00 Uhr

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

«Es droht ein Totalabsturz»

Der Bündner SVIT-Präsident Christian Fross nimmt nach dem Ja zur Zweitwohnungsinitiative im Interview Stellung zu den Folgen für die Immobilien- und Bauwirtschaft.

SIMON HUBACHER*

– Hatten Sie mit diesem Ergebnis für die Zweitwohnungsinitiative gerechnet?

– Dass es beim Volk knapp werden könnte, davon bin ich ausgegangen, weil der Zweitwohnungsbau doch in verschiedenen Kreisen sehr umstritten ist. Dass aber das Ständemehr so deutlich für die Initiative war, damit hätte ich niemals gerechnet. Nachdem die Umsetzung der ganzen Initiative viele Fragen aufwirft, bin ich schon sehr überrascht, dass die Ständeräte nicht eine grössere Verantwortung übernommen haben. Vielerorts war der Zweitwohnungsbau ja ohnehin schon massiv eingeschränkt, und weitere Massnahmen standen via Raumplanung in der Pipeline. Dass die Ständeräte diesem Umstand nicht mehr Rechnung getragen haben, ist für mich unverständlich.

– Was war Ihre persönliche Reaktion, als Sie vom Resultat erfuhren?

– Wir leben in einer Demokratie, und so bleibt nichts anderes übrig, als zu akzeptieren, wie das Volk entschieden hat. Was mich bedrückt ist, dass in diesem Fall das Volk vermutlich nicht in jedem Detail gewusst hat, was passieren wird. Ich habe aber die Hoffnung, dass die Initianten und die Politik eine Umsetzung der Initiative herbeiführen, die den betroffenen Branchen eine vernünftige Gesundschumpfung ermöglichen. Ansonsten droht ein Totalabsturz, vor allem in der Baubranche. Das wäre fatal.

– Das Abstimmungsergebnis ist sicher Branchenthema Nr. 1 in Graubünden. Wie lautet der Tenor?

– Wie schon gesagt, wenn ein abruptes Ende kommt, dann droht leider ein Totalabsturz. Stellen Sie sich vor, Sie führten in Graubünden eine Bauunternehmung mit zwanzig bis fünfzig Mitarbeitern und wissen nicht, ob sie in wenigen Wochen überhaupt noch Arbeit haben. Denn der Hauptmarkt ist und war der Zweitwoh-

nungsbau. Der Markt für Erstwohnungen war viel zu schwach, sodass die Nachfrage viel zu klein war. Auch in Zukunft gehe ich nicht davon aus, dass nun plötzlich Bauland gekauft wird und Erstwohnungen erstellt werden.

– Wie wird sich die 20-Prozent-Grenze in der Praxis auswirken?

– Es wäre schön, wenn man das genau wüsste. Aber leider ist es ja offenbar so, dass all diese Fragen völlig ungeklärt



weise eine Wohnung zu einem hohen Marktpreis gekauft und vermietet sie an eine Person, die Wohnsitz im betreffenden Ferienort hat. Wenn eine solche Wohnung automatisch zu einer Erstwohnung erklärt würde, dann kommt dies einer materiellen Enteignung gleich, weil dieser Eigentümer den damals bezahlten Preis auf dem Markt für Einheimische nicht mehr realisieren können wird. Sollte dies so umgesetzt werden,

„Es ist zu hoffen, dass sich Initianten und Politik auf eine vernünftige und tragbare Lösung einigen.“

Christian Fross ist Gründer und Geschäftsführer sowie Verwaltungsratspräsident der Fross Immobilien Management AG in Davos und Klosters. Er ist Master MAS in Real Estate Management und eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder.

sind und verschiedene Horrorszenarien kursieren. Fest steht aus meiner Sicht, dass in den populären Regionen keine neuen Zweitwohnungen mehr gebaut werden dürfen, weil in den meisten Fällen der Zweitwohnungsbestand bereits heute deutlich über 50% liegt. Brutal wäre, wenn alle Wohnungen, die heute durch Einheimische bewohnt werden, automatisch zu Erstwohnungen erklärt würden. Ein Unterländer hat beispiels-

dann sprechen wir vom Horrorszenario, weil dann sehr viele Leute sehr viel Geld bzw. Marktwert verlieren würden.

– Was sagen Sie dazu, dass die 20-Prozent-Grenze gemäss Bundesrätin Doris Leuthard schon für nach dem 11. März 2012 eingereichte Baugesuche gelten soll?

– Das wäre meines Erachtens für die Baubranche nur sehr schwer zu verkraften. Und Eigentümer bzw. Investoren, die im letzten Jahr für teures Geld noch Bauland gekauft haben, um ein Neubauprojekt zu realisieren, hätten dies ebenfalls sehr schwer zu verdauen. Wenn auf Bauland, welches zum hohen Marktwert gekauft wurde, nur noch Wohnungen für Einheimische gebaut werden dürften, stehen schwere Zeiten bevor. Die Preisunterschiede zwischen Erst- und Zweitwohnung sind markant.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

– Rechnen Sie jetzt mit einem Preisanstieg bei den Zweitwohnungen?

–Bei den reinen Zweitwohnung ganz sicher. Vielleicht nicht gerade direkt, aber in den nächsten Jahren ist bestimmt mit Preissteigerungen zu rechnen. Der Markt wird massiv verknappt und dann kann aus meiner Sicht nur eines geschehen: ein Preisanstieg. Ich gehe davon aus, dass mittelfristig auch die Mietpreise steigen dürften, denn wenn jemand keine Ferienwohnung mehr kaufen kann, dann will er eventuell etwas mieten. Ich kann mir beim besten Willen nicht vorstellen, dass Gäste, die im Winter oder auch im Sommer fast jedes Wochenende in den Bergen verbringen, plötzlich Hotelzimmer buchen. Das wäre schlichtweg unbezahlbar. Was häufig vergessen wird, ist nämlich, dass die Zweitwohnungen gar nicht so viele kalte Betten aufweisen, wie immer gesagt wird. Selbstverständlich gibt es leider immer auch negative Beispiele. Aber es gibt sehr viele Zweitwohnungsbesitzer, die – über das ganze Jahr hinaus gesehen – viele Wochen oder sogar den ganzen Winter in den Bergen verbringen. Vermutlich wird es leider so sein, dass sich die nächste Generation dieser Gäste bei uns keine Wohnungen mehr leisten kann. Stellen Sie sich vor, man würde beispielweise an der Goldküste festlegen, man dürfe per sofort nichts mehr bauen. Es entstünde ein massiver Druck auf die bestehenden Liegenschaften. Ob das gesund ist, bezweifle ich.

– Sehen Sie im Abstimmungsergebnis auch Chancen für die (Bündner) Immobilienbranche?

–Solange nicht klar ist, was nun genau als Zweitwohnung gilt, kann diese Frage nicht beantwortet werden. Wie erwähnt, hoffe ich, dass sich die Initianten und die Politik der grossen Verantwortung bewusst sind und eine tragbare Lösung umsetzen werden. Immerhin war der Ausgang des Volksentscheides sehr knapp. Aus diesem Grund sollte man eine für beide Lager vernünftige und tragbare Lösung umsetzen. •

SCHWEIZ

INITIATIVE GEGEN GEWERKSCHAFTS-MONOPOL

Nicht-Gewerkschaftsmitglieder sollen bei der Festlegung von Arbeitsbedingungen gleichviel Gehör erhalten wie Gewerkschaftsmitglieder. Dies fordert Ständerat This Jenny in einer parlamentarischen Initiative. In seinem Vorstoss verlangt er, dass der Bundesrat für die Allgemeinverbindlicherklärung Gewerkschaftsmitglieder nicht stärker gewichten darf als Arbeitnehmende, die sich per Einzelunterschrift an einem GAV beteiligen. Damit könnte auch

eine kleinere Arbeitnehmerorganisation einschliesslich genügend Einzelunterschriften die nötige Mehrheit für eine Allgemeinverbindlicherklärung erreichen. Das würde den Wettbewerb unter den Gewerkschaften fördern. Der Schweizerische Baumeisterverband unterstützt diese Forderung.



ANZEIGE

Voll im Trend: Heizen mit erneuerbaren Energien.



www.tarag.ch

Sich und Ihrer Familie ein warmes Zuhause gönnen und gleichzeitig Ressourcen schonen? Natürlich, sagen wir Heizungsprofis. Moderne Heizungstechnik mit erneuerbaren Energien ist umwelt- und budgetfreundlich und somit der Weg der Zukunft.

Rufen Sie uns an: 061 711 33 55.



TARAG AG
Moderne Heizungstechnik
 Öl • Gas • Solar • Wärmepumpe • Fotovoltaik • Tank



***SIMON HUBACHER**

Der ehemalige Journalist arbeitet heute als Kommunikationsberater. Er ist redaktioneller Mitarbeiter der Immobilien.

www.aandarta.ch



Aandarta
WE DESIGN IT FOR REAL ESTATE



Einfach und effizient durch Ihre täglichen Prozesse

Abalmmo – Ihre Software für die Immobilienbewirtschaftung ist **die** modulare Gesamtlösung. Von Aandarta AG und ABACUS Research AG in enger Zusammenarbeit mit renommierten Spezialisten aus der Immobilienbranche entwickelt.

Arbeiten Sie, wann Sie wollen und wo Sie wollen – dank Internetfähigkeit verfügen Sie jederzeit über einen ortsunabhängigen Zugriff auf alle Ihre Daten und Informationen.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Arbeit enorm vereinfachen können. Ab sofort steht Abalmmo zur Verfügung – die zukunftsweisende Software, die Ihre Geschäftsprozesse in einer Anwendung zusammenfasst. Sie wünschen eine unverbindliche Beratung? Gerne! Telefon 043 205 13 13.

ABALMMO
abacus business software

OBLIGATORISCHE ERDBEBENVERSICHERUNG FÜR DIE SCHWEIZ

Die Schweiz soll eine obligatorische Erdbebenversicherung erhalten. Nach dem Ständerat hat auch der Nationalrat einer entsprechenden Motion zugestimmt. Gegen seinen Willen muss der Bundesrat eine gesetzliche Grundlage mit Einheitsprämien ausarbeiten. Auch die Mehrheit der vorbereitenden Kommission war der Meinung, dass eine obligatorische Versicherung mit einheitlichen Prämien nicht notwendig sei. Einzig der Kanton Zürich kennt eine obligatorische Erdbebenversicherung. Die Versicherungsdeckung beträgt 1 Mrd. CHF. Im Pool der Erdbebendeckung der 18 kantonalen Gebäudeversicherungen sind freiwillige Leistungen im Falle eines Erdbebens von 2 Mrd. CHF abgesichert. Die privaten Versicherer stellen 200 Mio. CHF bereit. Ein grosses Beben hat heute in der Schweiz gemäss Experten ein Schadenspotenzial von etwa 60 bis 120 Mrd. CHF. Schon heute ist es möglich, eine Versicherung gegen Erdbebenschäden abzuschliessen. Die Prämien sind aber sehr hoch.



PARLAMENT GEGEN HEV-INITIATIVE

Der Ständerat hat wie der Nationalrat in der Schluss-

abstimmung die HEV-Initiative «Sicheres Wohnen im Alter» zur Ablehnung empfohlen. Der HEV Schweiz ist über die Ablehnung seiner Initiative enttäuscht. Die Eigenmietwertbesteuerung, die einzig bei selbstgenutztem Wohneigentum angewendet wird, führe zu schwerwiegenden Missständen im heutigen Recht. Der HEV Schweiz hält weiterhin an seiner Initiative fest.



KANTONE MIT FALSCHEN ZAHLEN GEGEN DAS BAUSPAREN

Die Finanzdirektorenkonferenz der Kantone hat Ende März bekanntgegeben, dass sie die Bausparinitiative des HEV Schweiz ablehne. Dies mit der Begründung, dass mit dem Bausparen Reiche auf Kosten des Gemeinwesens profitieren würden und der Bund jährliche Steuerausfälle in der Höhe von 70 Mio. CHF und die Kantone solche von jährlich 250 Mio. CHF verkraften müssten. Der HEV Schweiz erachtet die genannten Zahlen als zu hoch und stellt die Berechnungen der Finanzdirektoren in Frage.

ZWEITWOHNUNGSBAU KAUM MEHR MÖGLICH

Mit der Annahme der Zweitwohnungsinitiative ist es in Zukunft in kaum einer touristischen Gemeinde mehr möglich, Zweitwohnungen

zu bauen. Die Umsetzung der Initiative wird einerseits grosse Auswirkungen für die betroffenen Immobilienmärkte mit sich bringen, andererseits ist in entsprechenden Regionen mit Beschäftigungsrückgängen in der Baubranche und nahen Branchen zu rechnen. Gemäss Schätzungen der Credit Suisse sind mehr als 550 Gemeinden davon betroffen. Dazu gehören praktisch alle touristischen Gemeinden in den Alpen. Dieser Baustopp wird nicht von kurzer Dauer sein. Verfügen die klassischen touristischen Destinationen heute im Durchschnitt doch bereits über einen Zweitwohnungsanteil von teilweise über 50%.



Der Zweitwohnungsanteil liegt in praktisch allen touristischen Gemeinden bereits über 20%.

ZWEITWOHNUNGEN: KLÄRUNG OFFENER FRAGEN

Mit der Annahme der Zweitwohnungsinitiative hat sich das Volk für eine Beschränkung des Zweitwohnungsbaus ausgesprochen. Das Raumplanungsgesetz muss nun entsprechend angepasst werden. Um die damit verbundenen Fragen zu klären, setzt Bundesrätin Doris Leuthard eine Arbeitsgruppe ein. Diese steht unter der Leitung des Bundesamts für Raumentwicklung (ARE), das

auch erste Leitlinien erarbeitet hat, an denen sich Kantone und Gemeinden orientieren können.

ZÜRICH

KANTONS RAT GEGEN HEV-INITIATIVE

Der Zürcher Kantonsrat will nichts wissen von einer deutlichen Senkung der Grundstückgewinnsteuer. Er erklärte eine Initiative des Zürcher Hauseigentümerverbandes (HEV) für teilweise ungültig. Die geforderte Senkung der Grundstückgewinnsteuer verstösst gemäss einem Gutachten sowohl gegen die Bundesverfassung als auch gegen das Steuerharmonisierungsgesetz. Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK) empfiehlt dem Kantonsrat deshalb, den ersten Teil der Initiative für ungültig zu erklären. Eine partielle Steuerbefreiung von Altbesitzern sei nicht zulässig. Die WAK schlägt dem Parlament vor, den gültigen Teil der Initiative ebenfalls abzulehnen und stattdessen den von ihr erarbeiteten Gegenvorschlag anzunehmen. Auch er sieht eine Senkung der Grundstückgewinnsteuer durch die Erhöhung des Besitzdauerabattes vor, jedoch eine moderatere. Das Parlament wird in einigen Wochen in der zweiten Lesung über den Gegenvorschlag abstimmen.

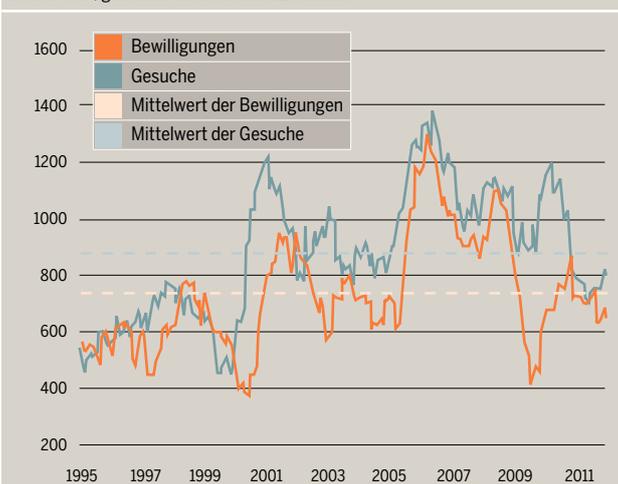


Zurückhaltung prägt den Markt

Konstante Leerstände und sinkende Angebotsquoten deuten am Markt für Verkaufsflächen nach einer Phase der Konsolidierung auf eine stabile Entwicklung hin. Der Trend sinkender Mietpreise macht die kleinen Flächen zu den Verlierern des Strukturwandels.

BAUBEWILLIGUNGEN UND -GESUCHE FÜR VERKAUFSFLÄCHEN

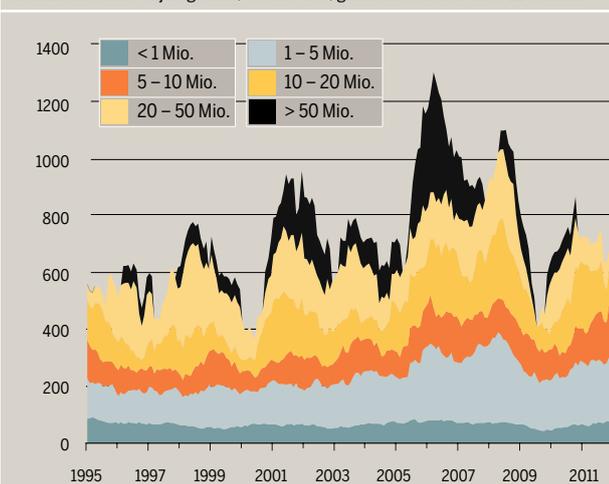
In Mio. CHF, gleitende Summe über 12 Monate



Quelle: Baublatt, Credit Suisse Economic Research

BAUBEWILLIGUNGEN NACH PROJEKTGRÖSSE

Neubauten nach Projektgrösse, in Mio. CHF, gleitende Summe über 12 Monate



Quelle: Baublatt, Credit Suisse Economic Research



RED. ●

ABGESCHLOSSENE FLÄCHENEXPANSION. In den vergangenen zwei Jahren ist in Bezug auf die erwartete Ausweitung von Verkaufsflächen wieder Normalität eingetreten. Nachdem sich die Baugesuche und -bewilligungen aufgrund der Finanzkrise im Jahr 2009 noch gegenläufig entwickelt haben, bewegen sie sich nun wieder einigermaßen synchron auf einem Niveau unterhalb der langjährigen Mittelwerte. Die Phase der Flächenexpansion dürfte damit vorerst abgeschlossen sein. Dazu werden auch die sinkenden Flächenumsätze beigetragen haben, wie sie beispielsweise von den grossen Retailern Coop und Migros für das vergangene Jahr gemeldet wurden.

ZYKLISCHER VERLAUF. Einen zusätzlichen Hinweis auf einer Normalisierung liefert auch die sinkende Zahl von Bewilligungen für Grossprojekte mit einem Bauvolumen von mehr als 50 Mio. CHF. Die Entwicklung seit 1995 zeigt, dass die Bewilligungstätigkeit einem zyklischen Verlauf folgt: In Zeiten konjunktureller Unsicherheiten – wie beispielsweise während der jüngsten Krise im Jahr 2009 oder nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 – wurde phasenweise kein einziges Grossprojekt bewilligt. Dies kann auf Rückzüge, Planungsänderungen oder

sonstige Verzögerungen seitens Investoren oder Bauherren zurückgeführt werden. Aktuell ist wieder eine Zurückhaltung bei der Projektierung festzustellen. Während die Baubewilligungen von kleinen bis mittelgrossen Verkaufsflächen von unter 20 Mio. CHF stabil sind, bleiben Bewilligungen für Grossprojekte praktisch ganz aus. Seit Ende 2009 wurde kein Grossprojekt mehr bewilligt. Im Bereich von 20 bis 50 Mio. CHF lassen sich die bewilligten Vorhaben an einer Hand abzählen. Sie bewegen sich alle am unteren Rand der Investitionsbandbreite.

Die wichtigsten Vertreter des Detailhandels zeigen sich anlässlich einer Befragung im Herbst 2011 gewohnt optimistisch. Mehr als die Hälfte der Handelsvertreter beabsichtigt, die Verkaufsfläche innert Jahresfrist durch Aus-, Um- oder Neubauten zu erweitern, und zwar im Mittel um 5,4%. Damit kann mit einer weiteren Expansion gerechnet werden, die sich allerdings weniger bei den Einkaufszentren als vielmehr bei den neuen Discountern und den aus dem Boden spriessenden Fachmärkten abspielen dürfte.

STABILE ENTWICKLUNG BEI LEERSTÄNDEN.

Während die leerstehenden Wohnungen in der Schweiz flächendeckend erfasst werden, sind die Leerstände von Ver-

kaufsflächen nur für wenige Städte und Kantone bekannt. In den erfassten fünf Kantonen (BL, BS, GE, NE, VD) und drei Städten (Zürich, Bern, Lausanne) standen per 1. Juni 2011 rund 71 000 m² Verkaufsfläche leer, was gegenüber dem Vorjahr einer leichten Erhöhung um 2500 m² beziehungsweise 3,7% gleichkommt. Das Volumen der leerstehenden Verkaufsfläche veränderte sich in den vergangenen drei Jahren nur geringfügig und hat sich auf einem im langjährigen Vergleich tiefen Niveau stabilisiert (Mittelwert 2001–2011: 77 000 m²).

TOP-LAGEN ALS AUSNAHME.

Nach einer kurzen Erholung schwächten sich im letzten Jahr die Angebotsmieten wieder ab und durchbrachen Mitte des Jahres die Grenze von 240 CHF/m², die im Jahr 2009 der Untergrenze darstellte. Im 4. Quartal 2011 kam die Medianmiete für Verkaufsflächen exakt bei diesen 240 CHF/m² zu liegen, was innert Jahresfrist einem Minus von 5% entspricht. Das negative Preiswachstum in den vergangenen Quartalen ist kaum auf die Entwicklung an Top-Lagen in der Innenstadt zurückzuführen. Solche Verkaufsflächen werden nur selten öffentlich ausgeschrieben und sind somit in den Angebotsmieten nicht enthalten. Die Nachfrage nach Top-Lagen, die trotz kühlem



Konsumklima und mageren Umsätzen keine Ermüdungserscheinungen kennt, sorgt für eine anhaltend robuste Mietpreisentwicklung bei den Spitzenstandorten.

KLEINE VERKAUFSFLÄCHEN FÜR SINKENDES MIETZINSNIVEAU VERANTWORTLICH. Bei einer Aufteilung des inserierten Verkaufsangebots in zwei Flächenkategorien ist ein deutlicher Unterschied zwischen den Preispfaden auszumachen. Grundsätzlich bewegen sich die Angebotsmieten bei den kleineren Verkaufsflächen über den Angebotsmieten der übrigen Flächen (grösser als 90 m²). Dieser Preisunterschied verkleinerte sich allerdings in den vergangenen Jahren, weil sich die Angebotsmieten der grösseren Flächen sehr stabil entwickelten. Der Trend sinkender Angebotsmieten ist demnach auf die kleineren Verkaufsflächen zurückzuführen.

Im Verkaufsflächenmarkt läuft seit Jahren ein Ausscheidungsrennen ab – forciert durch die Flächenexpansion seit der Jahrtausendwende, die 2005 nochmals eine Stufe zündete. Auf der Verliererseite standen und stehen die kleinflächigen Angebote, die kontinuierlich Terrain einbüssten und meist nur über eine Neupositionierung als Convenience-Angebot mit längeren Öffnungszeiten oder im Verbund mit anderen Geschäften an guten Einkaufsstandorten überleben konnten. Das langsame Ausscheiden der kleinen Flächen im Zuge der Nachfrageverschiebung hin zu grösseren Formaten lässt die Flächenexpansion in einem etwas anderen Licht erscheinen, vollzog sich diese doch im Zuge einer markanten Strukturereinigung bei den kleineren Flächen. ●

Quelle: Credit Suisse, Swiss Issues Immobilien 2012



Rohrinnensanierung NeoVac «AquaSan»

Unsere Sanierung von Trinkwasserleitungen erfolgt von der Reinigung bis zur Beschichtung im geschlossenen System, Böden und Mauern bleiben unversehrt. Die schonende Behandlung mittels Druck-Verfahren spart Zeit und vor allem Kosten! Mehr über die Leistungen der NeoVac AquaSan AG unter **+41 (0)41 449 44 40** oder www.neovac.ch.

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



IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK **NeoVac**

UNTERNEHMEN

SPS MIT MARKANTER GEWINNSTEIGERUNG

Swiss Prime Site (SPS) steigerte den Reingewinn im Geschäftsjahr 2011 um 51,1% auf 355,1 Mio. CHF. Die Zunahme um 120,1 Mio. CHF resultierte primär aus dem Neubewertungseffekt von 104,2 Mio. CHF (im Vorjahr: 63,4 Mio. CHF). Dazu trugen vor allem der Prime Tower und die anderen Gebäude auf dem Maag-Areal in Zürich bei. Der EBIT lag mit 592,1 Mio. CHF um 44,0% über dem Vorjahr. Der Net Asset Value nach la-

tenten Steuern betrug am 31. Dezember 2011 63.34 CHF (+5,3%). Für 2012 rechnet SPS angesichts des schwierigeren Wirtschaftsumfelds mit einer leicht höheren Ertragsausfallrate von 5,0 bis 5,5% sowie mit EBIT- und Reingewinnzahlen, die vor Neubewertungseffekten mindestens auf dem Niveau von 2011 liegen.



«GANZ NAH ZUM KUNDEN»

Rhombus Partner Immobilien AG eröffnet am Paradeplatz, in der Waaggasse 5, eine neue Anlaufstelle für persönliche Immobilienberatung. Der Geschäftsleiter Heiner Plüer erfüllt sich damit den lange gehegten Wunsch, «an allerbesten City-Lage ein kleines, feines Kompetenzzentrum für Immobilieninteressierte zu schaffen». Er sieht die Anbindung an den Paradeplatz sowie die kundenfreundlichen Öffnungszeiten als grosse Chancen.

angestrebte Wachstum gesund finanzieren und alle strategischen Optionen für eine erfolgreiche Zukunft der Gruppe offen halten zu können. Der Verwaltungsrat der Fortimo-Gruppe rechnet für das Geschäftsjahr 2012 mit einem deutlich höheren operativen Ergebnis als in den Vorjahren.

IMPLENIA AUF ERFOLGSKURS

Der Implenia-Konzern blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück. Den konsolidierten Umsatz steigerte Implenia im Geschäftsjahr 2011 um 5,6% auf 2,52 Mrd. CHF. Der EBITDA nahm um 24,8% auf 140,5 Mio. CHF zu, das operative Ergebnis erhöhte sich um 20,6% auf 93,7 Mio. CHF, und das Konzernergebnis stieg um 17,0% auf 61,4 Mio. CHF. Der Auftragsbestand auf Konzernebene konnte auf dem hohen Niveau des Vorjahres gehalten werden. Die Verwaltungsräte Toni Wicki und Philippe Zoelly haben sich entschieden, sich an der Generalversammlung vom 4. April 2012 nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung zu stellen.

ERFREULICHES GESCHÄFTSJAHR FÜR FORTIMO

Die Immobilienentwicklerin Fortimo Group AG erwirtschaftet 2011 einen konsolidierten Reingewinn von 20,1 Mio. CHF. Sie verfügt über Eigenkapital von 84,3 Mio. CHF und eine Eigenkapitalquote von 42%. Zudem besitzt sie bilanzierte Entwicklungsliegenschaften im Wert von 161,8 Mio. CHF, dies entspricht einer Zunahme um 36%. Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung eine genehmigte Kapitalerhöhung von maximal 300 000 Namenaktien à nominal 1 CHF je Aktie. Diese vorsorgliche Massnahme soll der Gesellschaft den nötigen Freiraum schaffen, um das

NAB MIT ERFREULICHEM JAHRESERGEBNIS 2011

Mit einem Reingewinn von 121,4 Mio. CHF verbesserte die Neue Aargauer Bank (NAB) das Vorjahresergebnis um 5,4%. Dieses erfreuliche Jahresergebnis erzielte die NAB trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und einer einmaligen Sonderzahlung in die Pensionskasse von 6,9 Mio. CHF. Auf der Ertragsseite



ANZEIGE



Informationsanlass am 27. April 2012
Weiterbildungsangebote

Master of Advanced Studies (MAS)
Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)
Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

FHS St. Gallen, Weiterbildungszentrum Technik, Tellstrasse 2, CH-9001 St. Gallen,
Telefon +41 71 226 12 04, wbte@fhsg.ch



FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

blieben der Zinserfolg mit 266,1 Mio. CHF und das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft mit 62,7 Mio. CHF praktisch auf Vorjahresniveau, während der Handelserfolg mit 29,7 Mio. CHF deutlich gesteigert werden konnte. Dank der hohen Kostendisziplin blieb der Geschäftsaufwand stabil, der ohne die Sonderzahlung in die Pensionskasse um 3,3% tiefer ausgefallen wäre. Das Hypothekarvolumen wuchs um 657,7 Mio. CHF (+3,9%) auf neu 17,5 Mrd. CHF. Damit verteidigte die NAB erfolgreich ihre starke Stellung als Marktleaderin im Aargau.



Peter Bühlmann, Präsident der Geschäftsleitung der NAB.

INTERSHOP REDUZIERT LEER- STANDSQUOTE

Die Ziele der Intershop Holding AG blieben auch im Berichtsjahr unverändert: Reduktion der Leerstandsquote, Realisierung erarbeiteter Mehrwerte durch Verkäufe entwickelter Liegenschaften und Akquisition neuer Liegenschaften mit Mehrwertpotenzial. Erneut konnten bezüglich der ersten beiden Vorgaben Erfolge erzielt werden. Die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften wurde um einen

Prozentpunkt auf 8,8% vermindert. Aus dem Verkauf von Immobilien und Stockwerkeinheiten resultierte ein Vorsteuergewinn von 11,1 Mio. CHF. Intershop verzichtete komplett auf Zukäufe, da keines der geprüften Angebote das erwartete Preis-Leistungs-Verhältnis aufwies. Am Bilanzstichtag umfasste das Portfolio 66 Liegenschaften inklusive Entwicklungsliegenschaften und Landparzellen. Der Marktwert der Liegenschaften ist im Berichtsjahr, nach Abzug der getätigten Investitionen, um 8,2 Mio. CHF gestiegen. Wie erwartet bildete sich der Liegenschaftsertrag leicht um 0,6% auf 83,9 Mio. CHF zurück, da durch Verkäufe entfallene Erträge nur teilweise mittels Leerstandabbau kompensiert werden konnten. Der Liegenschaftsaufwand blieb nahezu stabil bei 9,6 Mio. CHF. Das Verhältnis von Liegenschaftsaufwand zu -ertrag beträgt 11,5%. Die Nettorendite des Renditeportfolios beläuft sich auf 5,9% (Vorjahr 6,0%). Die Eigenkapitalquote lag am Ende des Berichtsjahres bei 43,7%.

CLIENTIS IM HYPO- THEKENFIEBER

Die 20 Schweizer Regionalbanken unter dem Clientis-Dach haben ihren Gewinn im Jahr 2011 um 14% auf 60,3 Mio. CHF erhöht. Die in ländlichen Gebieten der Deutschschweiz und der Romandie verankerten Banken beziffern ihre Kundenausleihungen per Ende Jahr auf 586 Mio. CHF, ein um 4,6% höherer Wert als 2010. Das ist das zweithöchste Wachstum seit der Bildung der Gruppe vor acht Jahren. Die



**Werden Sie fit
und kompetent bei
Tür und Tor!**

Hörmann Hauswartschulung

**22. Mai 2012
bei Hörmann Schweiz AG
in Oensingen**

Lernen Sie die neusten Entwicklungen und Produkte im Bereich Tür und Tor kennen und verstärken Sie Ihre Kompetenz für Wartung und Reparaturen von Schliesssystemen!

Anmeldung und Auskunft unter
www.hoermann.ch

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe



Mehr Infos unter:

www.hoermann.ch

0848 HOERMANN / 0848 463 762, info@hoermann.ch

www.immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24

**ImmoScout24 –
Sponsoringpartner Rose d'Or**
6.–10. Mai 2012

Gewinnen Sie 2 Tickets

für das Rose d'Or Festival 2012 für eines der folgenden Programme:

**Music Night
mit Alain Clark**
Montag,
7. Mai 2012

Comedy Night
Mittwoch,
9. Mai 2012

Awards Ceremony
Donnerstag,
10. Mai 2012

Teilnahme und weitere Infos unter:
www.immoscout24.ch/roedor
Teilnahmeschluss: 30. April 2012

ROSE  D'OR
GLOBAL ENTERTAINMENT TELEVISION FESTIVAL

Banken erwirtschafteten zusammen einen Ertrag von 243 Mio. CHF, das sind 0,9% mehr als im Vorjahr. Die mit Abstand wichtigste Einnahmequelle, das Zinsgeschäft, verzeichnete ein Wachstum von 0,4% auf 199 Mio. CHF Ertrag. Das Hindernis der Tiefstzinsen machten die Banken dabei mit grösserem Volumen wett. Das eigentliche Kerngeschäft der Clientis Banken sind die Hypotheken. Wegen des tiefen Zinsniveaus waren vor allem mittel- und langfristige Laufzeiten gefragt. Der Anteil der Festhypotheken an den Hypothekenfinanzierungen stieg von 71 auf 76%.



Hans-Ulrich Stucki, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Clientis-Bankengruppe.

SCHWEIZ

NEUER MANTELVERTRAG AM BAU

Die Verhandlungsdelegationen des Schweizerischen Baumeisterverbandes und der Gewerkschaften Unia und Syna haben sich am 9. März 2012 auf einen neuen Landesmantelvertrag (LMV) für das Bauhauptgewerbe geeinigt, der am 1. April in Kraft treten und bis Ende 2015 gelten soll. Auch die Gewerkschaft Unia unterstützt diesen LMV. Ende März haben die Delegierten

des Schweizerischen Baumeisterverbandes an einer ausserordentlichen Delegiertenversammlung und auch die Delegierten der Gewerkschaft Syna dem neuen Vertrag ebenfalls zugestimmt.

SCHWEIZER WIRTSCHAFT HÄLT SICH GUT

Das reale Bruttoinlandprodukt der Schweiz (BIP) hat im 4. Quartal 2011 gegenüber dem 3. Quartal um 0,1% zugenommen. Positive Wachstumsimpulse gingen von den Bruttoanlageinvestitionen, vom privaten Konsum und von der Handelsbilanz mit Waren aus. Produktionsseitig trug der die Dienstleistungsbranchen Kreditgewerbe, Versicherungen, Immobilien, Informatik sowie Forschung und Entwicklung umfassende Sektor positiv zum Wachstum bei, wogegen die Wertschöpfung in der Industrie zurückging. Verglichen mit dem 4. Quartal 2010 resultierte ein BIP-Wachstum um 1,3%. Die Expertengruppe des Bundes rechnet für 2012 mit einem verhaltenen BIP-Wachstum von 0,8%, das sich 2013 weiter festigen dürfte (+1,8%). Bei der Arbeitslosigkeit könnte eine positive Trendwende allerdings noch bis ins nächste Jahr hinein auf sich warten lassen.

STEIGENDE ANGEBOTSMIETEN

Im Februar 2012 steigen die Schweizer Angebotsmieten um 0,4%. Im Vergleich zum Februar 2011 resultiert ein Anstieg von 1,7%. Der Homegate-Index «Schweiz» steht neu bei 119,4 Punkten. Im Februar 2012 verteuern sich die Mieten in der Region

Zürich um 0,5%. In der Region Bern wird ein Rückgang von 0,7% verzeichnet, während in der Region Basel ein geringer Anstieg von 0,1% gemessen wurde. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten in Zürich um 2,6%, in Bern um 0,2%, und in Basel konnte ein Rückgang um 0,8% festgestellt werden. Schweizweit konnte mit 0,3% ein leichter Anstieg bei den kleinen Wohnungen verzeichnet werden, während die Mieten der alten Wohnungen um 0,5% teurer wurden. Grosse Wohnungen verteuerten sich um 0,4%.

MARKTEINFÜHRUNG QUALITÄTSLABEL HOLZBAU PLUS

Die Sozialpartner im Holzbau gehen neue Wege und haben das Qualitätslabel Holzbau Plus entwickelt und eingeführt. Das Qualitätslabel Holzbau Plus zeichnet Holzbaubetriebe für eine partnerschaftliche Unternehmenskultur und Personalführung aus. Das Label wird von den Sozialpartnern des Gesamtarbeitsvertrages Holzbau (GAV) vergeben und ist somit in seiner Ausprägung einmalig.

ANZEIGE

FINANZIEREN ZU TOP-KONDITIONEN
Baukredite und Hypotheken ab 1% Zins

www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947

Profis bringen ihre Speisen mit Dampf und Hitze in Bestform.



Das können Sie jetzt auch.

Genau wie die Geräte, die wir für die weltbesten Restaurants entwickelt haben, kombiniert der neue Kombi backofen Profi Steam die Dampfgar- und Heizfunktion, um den natürlichen Geschmack und die typische Konsistenz der Nahrungsmittel zu bewahren.

www.electrolux.ch

*Der neue Kombi backofen Profi Steam.
Entwickelt für Profis, adaptiert für Sie.*



Swissline – hergestellt in der Schweiz



Thinking of you
Electrolux

PROJEKTE

ERNEUERUNG NEUMARKT IN ST.GALLEN

Für 50 Mio. CHF werden die drei Geschäftshäuser Neumarkt 3, 4 und 5 in Etappen modernisiert und erhalten eine Glasfassade. Alle Verkaufsgeschäfte und Büros werden auf den neuesten Stand gebracht. Während des Umbaus bleiben sämtliche Läden offen. Läuft alles nach Plan, kann der rundum erneuerte Neumarkt im Frühling 2013 Eröffnung feiern.



Der Neumarkt in St. Gallen erhält eine neue, zeitgemässe Fassade.

BAUSTART FÜR DAS LETZTE RICHTI-PROJEKT

Für das letzte von sieben Projekten auf dem Richti-Areal in Wallisellen ist der Baubeginn erfolgt. Bis Sommer 2014 wird das Wohnhaus Favrehof mit 118 Mietwohnungen erstellt. Auf dem Richti-Areal realisiert Allreal seit März 2010 ein Quartier mit Miet- und Eigentumswohnungen für rund 1200 Bewohner und mit über 3000 Arbeitsplätzen. Das seit April 2007 vollumfänglich im Besitz von Allreal befindliche Grundstück hat eine Fläche von total 72 000 m². Die sechs sechsgeschossigen Blockrandbauten und das Bürohochhaus im neuen Quartier werden im Minergie-Standard realisiert. Zudem ist das Richti-Areal die schweizweit erste Arealüberbauung, welche die Ziele aus

der Vision der 2000-Watt-Gesellschaft erreicht.



Favrehof: 118 Mietwohnungen sowie Gewerbeflächen im Erdgeschoss.

NEUE WOHNUNGEN IN ALTNAU

In Altnau TG haben mit dem Spatenstich Mitte März die Bauarbeiten für vier Mehrfamilienhäuser mit Eigentums- und Mietwohnungen begonnen. Das Baukonsortium Zeppelinring investiert 11,5 Mio. CHF. Im Konsortium haben sich die drei regionalen Unternehmen Felber + Partner Architekten AG in Tägerwil, Fleischmann Immobilien AG in Weinfeld und Frei & Partner Unternehmensberatung AG in Tägerwil zusammengeschlossen. Die 20 Wohnungen sind ab Frühjahr 2013 bezugsbereit.



Offizieller Spatenstich mit den neuen Eigentümern.

KONZESSION FÜR TRAM ÜBER ZÜRCHER HARDBRÜCKE

Der Bundesrat hat die Eisenbahn-Infrastruktur-Konzession der Verkehrsbetriebe Zürich (VBZ) auf die neue Verbindung über die Hardbrücke ausgedehnt. Damit

kann bis 2016 eine neue Tramverbindung im Westen der Stadt Zürich zwischen dem Hardplatz, der heutigen Endhaltestelle der Tramlinie 8, und den Gleisen des Trams Zürich-West an der Kreuzung Pflingstweid-/Hardstrasse gebaut werden. Die Kosten für die neue Strecke werden auf gut 100 Mio. CHF geschätzt.

NEUER EIGENTÜMER FÜR THERME VALS

Die Valser haben den Therme-Komplex an den Immobilienunternehmer Remo Stoffel verkauft. Das Nachsehen hatte der Architekt und Schöpfer der Therme, Peter Zumthor. Stoffels Aktiengesellschaft Stoffelpart bezahlt der Gemeinde für Therme und Hotel 7,8 Mio. CHF. Sie hat sich verpflichtet, rund 50 Mio. CHF zu investieren, das Hotel zu renovieren und ein weiteres Objekt mit 70 Zimmern zu bauen. Weiter will der Immobilienunternehmer eine 12 Mio. CHF teure Mehrzweckhalle bauen und die Hälfte der Kosten übernehmen. Stoffel wäre auf Wunsch der Val-

ser bereit, die Therme in eine Stiftung der Gemeinde zu überführen und nur das Nutzungsrecht zu beanspruchen.

CITY-PARK SURSEE IN MINERGIE A

Im Citypark in Sursee entstehen in den nächsten Monaten insgesamt vier Mehrfamilienhäuser. Die Investorin St.Georg-Immobilien AG, Sursee, suchte in den letzten Jahren aktiv nach einem Grundstück in Sursee. Die drei Citypark-Häuser des Architekturbüros Scheitlin Syfrig & Partner AG werden als reine Holzbauten durch den Holzbauer Renggli AG angelegt und im Minergie-A-Standard ausgeführt – die ersten im Kanton Luzern. Die Wohnungen sind ab Sommer 2013 bezugsbereit.



(c) Renggli AG

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



VERANSTALTUNGEN

ETH FORUM WOHNUNGSBAU 2012

Das ETH Wohnforum - ETH CASE führt am 20. April 2012 die achte internationale Fachtagung durch. Folgende Schwerpunktthemen werden von den Referenten beleuchtet und anschliessend durch den Moderator mit dem Publikum diskutiert: Lebenszyklus und graue Energie, Auswirkung der gesellschaftlichen und demografischen Veränderung auf den Wohnungsbau, Zonenpläne unter Beschuss, Durchmischung von Funktionen. Details unter www.wohnforum.arch.ethz.ch.

BAUPHYSIK IM HOLZBAU



Am 3. Mai 2012 findet an der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau (BFH-AHB) in Biel der 6. Holzbautag Biel für Baufachleute statt. Die Veranstaltung befasst sich mit dem Thema Bauphysik und gibt einen Überblick über den aktuellen Stand der Technik mit Schwerpunkt sommerlicher Wärmeschutz und Raumklima. Die Berichte aus der Forschung und Entwicklung werden durch Referate aus der Praxis ergänzt, die sich in erster Linie Themen der Sanierung widmen. Dem Thema Schallschutz gilt ein besonderes Augenmerk: Präsentiert werden unter anderem erste Resultate und Erkenntnisse aus dem Leichtbauprüfstand an der Empa. Infos unter: www.ahb.bfh.ch/ahb/de/Schule/Veranstaltungen/WB_Holzbautag_2012.

INTERNATIONAL

HYPO REAL ESTATE MIT GEWINN

Der verstaatlichte Immobilienfinanzierer Hypo Real Estate (HRE) hat erstmals nach seiner Rettung ein Geschäftsjahr mit Gewinn abgeschlossen. Für 2011 weist der Konzern, dessen Kernstück inzwischen als pbb Deutsche Pfandbriefbank am Markt firmiert, einen Gewinn vor Steuern von 257 Mio. EUR aus. Im Vorjahr war noch ein Verlust von 859 Mio. EUR entstanden. Die Rückkehr in die Gewinnzone verdankt die HRE der Gründung ihrer «Bad Bank», in die sie im Herbst 2010 Altlasten in Höhe von 173 Mrd. EUR ausgelagert hat. Für 2012 rechnet der Vorstand mit einem Vorstuegewinn von 100 bis 140 Mio. EUR. Nun will die HRE dem Bund die Milliardeneinlage zurückzahlen. Bis zum Jahr 2015 solle der staatliche Bankenrettungsfonds Soffin eine stille Einlage in Höhe von 1 Mrd. EUR zurückerhalten. Weiteres Geld soll durch die Privatisierung des Konzerns an den Bund zurückfliessen. Insgesamt hat die Bank rund 7,5 Mrd. EUR Kapitalhilfen vom Bund erhalten, von denen nach der Gründung der «Bad Bank» derzeit noch rund 6,5 Mrd. EUR im Konzern stecken. Die EU hat die Reprivatisierung bis zum Jahr 2015 zur Auflage für die Milliardenhilfen gemacht.



Manuela Better, Vorsitzende des Vorstands der HRE.



Jetzt erst recht!

Die Schweizer Bauherrschaft vertraut den anerkannten Solarprofis® von Swissolar. Mit grossem Fachwissen realisieren Planer und Installateure Solar-Stromanlagen in jeder Grösse auf Alt- und Neubauten. 25 m² Solarzellen sichern den Strombedarf einer Familie während mindestens 30 Jahren. Nehmen auch Sie Teil an der Zukunft mit erneuerbarer Stromversorgung.

Die vollständige Liste der Solarprofis® in Ihrer Nähe sowie neutrale Informationen zu Strom von der Sonne erhalten Sie auf www.swissolar.ch oder per Telefon 084 800 01 04.

DEUTSCHE IMMOBILIENFONDS IN BEDRÄNGNIS

Die Krise der offenen Immobilienfonds in Deutschland fordert ihr achtens und bislang grösstes Opfer: Der knapp 4 Mrd. EUR schwere Fonds KanAm Grundinvest wird aufgelöst. Alle 51 Objekte werden verkauft. Der Erlös soll in Etappen an die rund 100 000 Anleger ausgezahlt werden. Das kann aber bis zu fünf Jahre dauern. Die Liquidation ist ein schlechtes Vorzeichen für die ebenfalls eingefrorenen Fonds SEB ImmoInvest und CS Euroreal. Beide sind jeweils rund 6 Mrd. EUR schwer. Wie beim KanAm Grundinvest läuft auch für die Immobilienfonds der SEB und der Credit Suisse im Mai die vom Gesetzgeber maximal erlaubte Schliessungsfrist von zwei Jahren aus.



IMMOBILIENBRANCHE DROHT KREDITKLEMME

Weil sich europäische Banken aus der Vergabe von Immobilienkrediten zurückziehen, droht dem Sektor eine Kreditklemme. Das ergab eine Studie des internationalen Immobilienberaters Cushman & Wakefield. In den nächsten drei Jahren müssen gewerbliche Immobilienkredite mit einem Volumen von mehr als 500 Mrd. EUR refinanziert werden. Ursache für den Rückzug der Banken aus der Immobilienfinanzierung sind

die regulatorischen Vorgaben von Basel III sowie die Anforderungen der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) an die harte Kernkapitalquote. Zudem könnte sich die ab 2018 verbindlich geltende Verschuldungsgrenze (Leverage Ratio) künftig auf die Neukreditvergabe auswirken. Mit ihr will der Gesetzgeber Banken vor einer übermässigen Verschuldung bewahren.

EIGENES HAUS MIETEN

Hoch verschuldete Eigenheimbesitzer in den USA können künftig unter Umständen Mieter ihres Hauses oder ihrer Wohnung werden. Die Bank of America hat ein Pilotprogramm für säumige Kreditnehmer gestartet. Diese überschreiben ihr Haus der Bank. Im Gegenzug bleiben sie als Mieter darin wohnen und zahlen eine Miete nicht über dem ortsüblichen Niveau und weniger als die bisherigen Ratenzahlungen. Das Pilotprojekt startet zunächst in den von der Immobilienkrise besonders betroffenen Bundesstaaten Nevada und Arizona sowie im Staat New York. Die Teilnehmer des Vorhabens werden von der Bank ausgewählt. Immobilienbesitzer können sich nicht selbst dafür bewerben. Voraussetzung ist, dass die Schuldner mindestens 60 Tage in Zahlungsverzug sind und alle anderen Alternativen ausgeschöpft haben.



Quorum

Software

I M M O B I L I A R E
 I M M O B I L I E R
 I M M O B I L I E

.net

Software
 Stowe
 Verwaltung
 DMS
 Portfolio
 Makler
 Internet

www.quorumsoftware.ch



MIT 20 KOMMT IHRE BODENHEIZUNG INS PROBLEMALTER.

Ab 20 Jahren beginnt für Bodenheizungen ein kritischer Lebensabschnitt: es kann zu Störungen, Lecks und Wasseraustritten kommen. Wenn Sie nicht rechtzeitig etwas tun, riskieren Sie eine monatelange Baustelle im Haus und verlieren viel Geld. Nicht mit uns: Wir analysieren die Situation mit wissenschaftlichen Methoden. Wenn nötig, sanieren wir. Von innen. Ohne bauliche Massnahmen. Leise, schonend, schnell und günstig. Mit unserem einzigartigen, weltweit patentierten und bewährten System. Alles andere ist Kinderkram.



SANIEREN STATT ERSETZEN.

GRATIS-INFOLINE: 0800 48 00 48
WWW.HAT-SYSTEM.CH

Anhaltende Dynamik

Der Wohnungsbau wartete im vierten Quartal 2011 mit neuen Höchstzahlen auf. Je nach Gemeindegrösse ist die Anzahl neu erstellter, im Bau befindlicher oder baubewilligter Wohnungen jedoch unterschiedlich gross.



Der Wohnungsbau läuft unter Volllast (Foto: Yunioshi/photocase.com).

RED. ●

ZUNAHME NEU ERSTELLTER WOHNUNGEN.

Über das gesamte Jahr 2011 wurden 45 750 Wohnungen neu erstellt, was einem Plus von 11,5% gegenüber dem Jahr 2010 entspricht. Zunahmen waren in den Gemeindegrössen mit mehr als 2000 Einwohnern zu beobachten, derweil in den Gemeinden mit weniger als 2001 Einwohnern ein Rückgang feststellbar war. In den Agglomerationen der fünf grössten Städte fiel die Jahresbilanz besonders positiv aus (+26%). Im Jahr 2011 zählte einzig die Agglomeration Genf gegenüber dem Vorjahr weniger neu erstellte Woh-

nungen (-10%). Ende Dezember 2011 befanden sich 67 750 Wohnungen im Bau, was einem Anstieg im Jahresvergleich um 2% entspricht. Die Zunahme beruht auf den Gemeindegrössen mit bis zu 2000 Einwohnern (+27%) und jenen mit mehr als 10 000 Einwohnern (+1%). Demgegenüber waren in den beiden mittleren Gemeindegrössen weniger Wohnungen im Bau.

STILLSTAND IN DEN AGGLOMERATIONEN.

In den Agglomerationen der fünf grössten Städte blieb die Zahl der im Bau befindlichen Wohnungen innert Jahresfrist mit

24 640 Einheiten beinahe unverändert (+0,6%). Eine Zunahme zeigte sich in den Agglomerationen Genf und Basel, wo die im Bau befindlichen Wohnungen um 30% resp. um 3,5% anstiegen. Rückläufige Zahlen waren hingegen in den Agglomerationen Bern, Lausanne und Zürich festzustellen. In den Agglomerationen der fünf grössten Städte wurden im Vergleich zum Vorjahresquartal 8% mehr Baubewilligungen für Wohnungen erteilt. Die Anzahl baubewilligter Wohnungen nahm um 290 auf 3990 Einheiten zu. Während die Agglomerationen Bern (+62%) und Zürich (+34%) steigende Zahlen zu den baubewilligten Wohnungen meldeten, verzeichneten die Agglomerationen Genf, Basel und Lausanne Rückgänge.

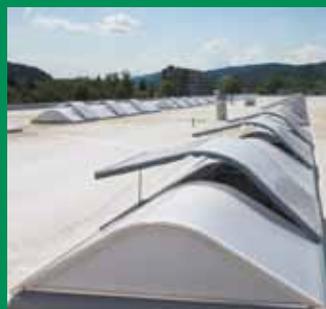
MEHR BAUBEWILLIGTE WOHNUNGEN. Über das gesamte Jahr 2011 betrug der Zuwachs der baubewilligten Wohnungen in der Schweiz 15%. Dies entspricht total 57 200 Wohneinheiten, die neu baubewilligt wurden. Einzig in den Gemeindegrössen mit 5001 bis 10 000 Einwohnern nahm die Zahl der baubewilligten Wohnungen innert Jahresfrist ab (-13%). In den Agglomerationen der fünf grössten Städte fiel die Jahresbilanz mit einem Plus von 18% noch höher aus. Einzig die Agglomeration Basel verzeichnete einen Rückgang der baubewilligten Wohnungen gegenüber dem Vorjahr (-10%).

Quelle: Bundesamt für Statistik

ANZEIGE



ISBA AG • 4222 Zwingen
T +41 61 761 33 44 • www.isba.ch



Das positive Bild täuscht

Der Schweizerische Verband Creditreform machte im März erstmals sein exklusives Datenmaterial publik. Der «Creditreform Report 2012» gibt detailliert Auskunft über die Ausfallrisiken nach Branchen. Die Analyse ist auch für die Immobilienbranche sehr aufschlussreich.

AUSFÄLLE NACH BRANCHEN					
Quelle: Creditreform					
Codes	Titel 2008	Grösse	Branchenrisiko		
			2009	2010	2011
L 0	GRUNDSTÜCKS- UND WOHNUNGSWESEN	G	-2	-2	-2
L 68	Grundstücks- und Wohnungswesen	G	-2	-2	-2
L 681	Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen	G	-1	-1	-1
L 682	Vermietung, Verpachtung von eigenen oder geleasteten Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen	G	-2	-3	-2
L 682001	Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Grundstücken	K	-1	-2	3
L 682002	Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Gebäuden und Wohnungen	G	-3	-3	-3
L 683	Vermittlung und Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte	G	-2	-2	-1
L 6831	Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte	G	-1	0	1
L 6832	Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte	G	-2	-3	-2

RAOUL EGELI* ●

TIEFE ZAHLUNGSMORAL. Kenntnisse über die Bonität werden immer wichtiger. 10% der Firmen kommen ihren Zahlungsverpflichtungen zu spät oder gar nicht nach. Mehr als 60 000 Firmen weisen negative Zahlungsvermerke auf. Und in über 95% der Konkursverfahren gehen die Gläubiger leer aus. Zudem muss der Gläubiger hierzulande Geld vorschliessen, um überhaupt ein Betreibungsverfahren in Gang zu setzen. Und jeder weitere rechtliche Schritt kostet zusätzlich. Diese erschreckenden Fakten erklären, weshalb immer mehr Firmen auf Prävention setzen. Mittlerweile sind über 12 000 Schweizer Unternehmen Mitglied bei Creditreform. Sie haben damit Zugriff auf die grösste und modernste Bonitätsdatenbank der Schweiz. Die Qualität der Informationen, ob über Firmen oder Privatpersonen, ist dank der jahrzehntelangen Erfahrung und dem hohen personellen Aufwand auf einem sehr hohen Niveau. Der Bonitätsindex, das unbeauftragte Rating der Creditreform, gibt zuverlässig Auskunft über das Ausfallri-

siko. Zu den besonderen Stärken gehört die Abbildung wirtschaftlicher Verflechtungen, und zwar nicht nur aktuell, sondern über lange Zeiträume hinweg. Neu am «Creditreform Report 2012» ist der hohe Detaillierungsgrad. Analysiert wurde nicht nur das Ausfallrisiko in den verschiedenen Branchen, sondern – und das ist einmalig für die Schweiz – das Risiko in den einzelnen Untergruppen (Klassen). So ist beispielsweise das Ausfallrisiko im Tiefbau viel geringer als im übrigen Baugewerbe. Die detaillierte Auswertung bietet Unternehmen eine gute Grundlage, um umsichtig handeln zu können.

SCHWIERIGE ANALYSE. Vergleicht man das Grundstücks- und Wohnungswesen mit den anderen Branchen, so fällt auf, dass das Ausfallrisiko relativ tief ist. Was die Grösse anbelangt, so liegt die Immobilienbranche mit einem Anteil von 6,41% an sechster Stelle, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Zahl der beschäftigten Personen im Grundstücks- und Wohnungswesen sehr klein ist.

Die Detailauswertung ergab weiter, dass im Jahr 2011 im Vergleich zu den zwei Vorjahren das Ausfallrisiko nur bei der Klasse «Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte» zugenommen hat. Das hohe Ausfallrisiko bei der Klasse «Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Grundstücken» muss dagegen relativiert werden, da es sich um eine sehr kleine Branche handelt und einzelne Ausfälle sich sofort statistisch niederschlagen.

Auf den ersten Blick ergibt sich also ein fast rundweg positives Bild. Doch dieser erste Eindruck ist mit Vorsicht zu geniessen. Denn im Bereich des Grundstücks- und Wohnungswesens gibt es reine Immobiliengesellschaften, aber auch viele Firmen, die Dienstleistungen gegenüber Dritten anbieten. Aufgrund der Brancheneinteilung durch das Bundesamt für Statistik ist es nicht möglich, zwischen diesen beiden Sparten zu unterscheiden. Weil nun das Ausfallrisiko von Firmen, die eine Dienstleistung gegenüber Dritten erbringen, deutlich höher ist als beim Rest der Branche, reicht es nicht aus, das Grundstücks- und Wohnungswesen isoliert zu betrachten. Vielmehr müssen auch die Risiken der involvierten Geschäftspartner bekannt sein. Und hier spielt das Baugewerbe mit Abstand die wichtigste Rolle. Immobilienfirmen fungieren oft als Vermittler für die eigenen Kunden.

BAUGEWERBE ALS WICHTIGER PLAYER. Bekanntlich weist das Baugewerbe ein relativ hohes Branchenrisiko auf. Es befindet sich nach der Branche «Gastgewerbe/Beherbergung und Gastronomie» in der zweitschlechtesten Risikoklasse. Das Baugewerbe ist mit einem Anteil von 8,68% die dritt wichtigste Branche. Für die Bewertung des tatsächlichen Ausfallrisikos ist es entscheidend, dass man das

ANZEIGE

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		






Abschneiden der einzelnen Untergruppen innerhalb des Baugewerbes kennt. Denn die Unterschiede sind sehr markant.

So weist der Tiefbau ein geringes Branchenrisiko auf, der Hochbau dagegen ein sehr hohes (Risikoklasse 3). Erhöht man den Detaillierungsgrad noch weiter, dann ergibt sich ein noch differenzierteres Bild. Das tiefste Ausfallrisiko findet sich bei der Untergruppe «Dachdeckerei / Zimmerei». Hoch ist das Risiko eines Ausfalls dagegen in den Untergruppen «Bauinstallation» und «Fussboden-/Fliesen-/Plattenleger». Immobilienfirmen können von dieser detaillierten Auswertung des Baugewerbes profitieren, wenn es um die Einschätzung ihrer individuellen Risiken geht.

FAZIT. Neben den bekannten Risiken bei den Kunden müssen in der Immobilien-

branche auch Risiken bei den Geschäftspartnern, beispielsweise den Zulieferern, im Auge behalten werden. Was nützt eine Garantieleistung, wenn über diese Firma der Konkurs eröffnet wird? Oder was für ein Risiko trägt der Auftraggeber eines Bauvorhabens, wenn der Lieferant aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten beim Material spart oder eine mindere Qualität verwendet? In solchen Fragen kann ein differenziertes Bild der Ausfallrisiken eine wichtige Rolle spielen, um das eigene Engagement realistisch einzuschätzen.

Natürlich sind für eine Gesamtbeurteilung noch andere Faktoren wichtig. So kann beispielsweise eine gut etablierte Firma eher Rückschläge verkraften als ein junges Unternehmen. Ebenso spielen Kenntnisse über die Zugehörigkeit zu einem Berufsverband, Zertifizierun-

gen, Referenzen usw. auch eine wichtige Rolle bei der Risikobeurteilung. Auf jeden Fall gilt aber, dass Firmen, die in komplexen Geschäftsfeldern aktiv sind – dazu zählt die Immobilienbranche –, nicht bei der Prävention sparen sollten. Betreuungsauskünfte sind heutzutage keine ausreichende Entscheidungshilfe. Creditreform empfiehlt individuelle Lösungen, etwa risikoangepasste Bonitätsauskünfte für die Initialprüfung eines neuen Geschäftspartners sowie Monitoring-Dienstleistungen für die Dauer der Zusammenarbeit. ●



***RAOUL EGELI**

Der Autor ist Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform. raoul.egeli@creditreform.ch, www.creditreform.ch

ANZEIGE



ABAIMMO
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

 **ABACUS**
business software

24. - 26. Juni 2012

Kongresszentrum Rondo - Pontresina

www.summercampus.ch



Dominik Neidhart

Das Intensivseminar- Event für Immobilienfachleute



Dr. Marco Freiherr
von Münchhausen

Recht - Steuern - Erwerb -
Internetmarketing - Motivation -
MegaMemory - Kommunikation



Gregor Staub



Sanjay Sauldie

SVIT SUMMER CAMPUS

PONTRESINA

Jetzt anmelden!



Hypotheken 30 Jahre fest

Die aktuelle Zinskonstellation bietet Eigentümern die Möglichkeit, sich bei der hypothekarischen Finanzierung über besonders lange Laufzeiten abzusichern. Damit wird das Risiko steigender Zinsen ausgeschaltet.

MAXIMILIAN MÜLKE*

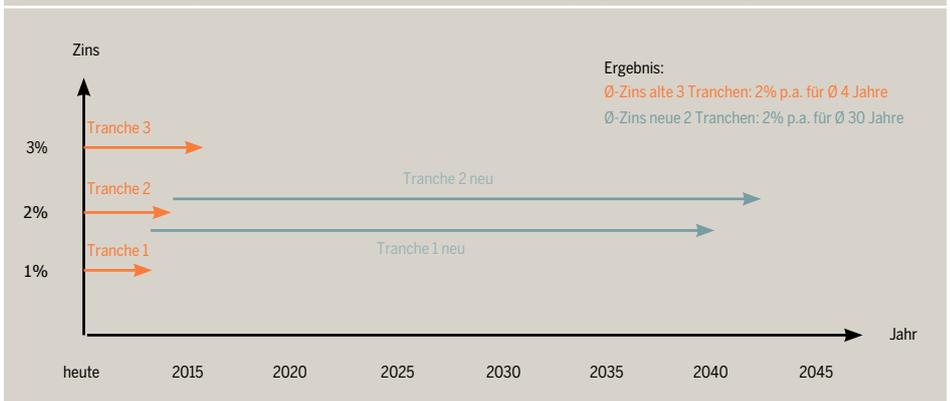
ALLZEITLIEF. Der Libor ist derzeit die in Mode geratene Form einer Hypothekendarfinanzierung. Internetsätze von 1,30% p.a. bzw. optimierte Zinssätze von bis zu 0,50% p.a. locken viele Immobilieneigentümer. Die Attraktivität ist gross – hat es derart tiefe Zinssätze in den letzten Jahrzehnten doch noch nie gegeben. Im Gegenteil, man erinnert sich noch an zweistellige Zinssätze anfangs der 1980er- und 1990er-Jahre zurück. Liegenschaftsbesitzer, die diese Zeit miterlebt haben, zahlen heute teils mehr als 80 000 CHF weniger Zinsaufwand pro Jahr und 1 Mio. CHF Hypothek als damals.

Was viele Privatpersonen oder auch Immobiliengesellschaften allerdings weniger beachten, ist das mit dem Libor einhergehende Risiko. Einerseits ist die Libor-Hypothek die letzten Jahre zwar im Schnitt immer die günstigste Form der Hypothekendarfinanzierung gewesen, andererseits beinhaltet sie aber auch das grösste Zinsänderungsrisiko. Glaubt man beispielsweise an das Szenario, dass die Liquiditätsausweitung der Nationalbank irgendwann zu Inflation führt und spätestens dann auch der Leitzins angepasst wird, wären Szenarien wie Ende 1970er- bzw. 1980er-Jahre denkbar, in denen der 3-Monate-Libor von 1979 bis 1981 von 0,01% auf 10,74% p.a. respektive von 1988 bis 1990 von 1,38% auf 9,69% p.a. stieg.

BESONDERE ZINSKONSTELLATION. Längerfristig orientierte Immobilieneigentümer nehmen daher, mindestens für einen Teil der Hypothekendarfinanzierung, sehr lange Laufzeiten in Kauf. Dabei sind 5- und 10-jährige Hypotheken natürlich ebenfalls günstig. Besonders attraktiv sind allerdings Laufzeiten von über 15 Jahren. Der Grund lag und liegt in der Inversität bzw. Flachheit der Zinskurve in den langen Laufzeiten begründet. Im Tiefpunkt, im Januar 2012, lag der 30-jährige Swap bzw. der den 30-jährigen Hypotheken zugrunde gelegte Refinanzierungssatz bei 1,19% bzw. 1,33% p.a. Der 15-jährige Swapsatz lag am gleichen Tag bei 1,17% bzw. 1,34% p.a. Damit konnten viele Kunden lang laufende Hypotheken, bei denen zu obigem Satz noch ein kundenspezifischer Aufpreis addiert werden muss, zu weit unter 2,0% abschliessen – sowohl bei 15- als auch bei 30-jährigen Hypothe-

NUTZUNG DES DERZEITIGEN ZINSNIVEAUS FÜR DIE ZUKUNFT

Rechenbeispiel Ablösung bestehender Hypotheken durch Vorabschluss 30-jähriger Zinsabsicherungen



Drei bestehende Hypotheken werden sukzessive durch zwei Tranchen mit 30-jähriger Laufzeit abgelöst.

ken. Wie bei den rekordtiefen Libor-Kurzfrist-Zinssätzen, ist dies eine bisher einzigartige Situation.

Das heisst aber nicht, dass das eine oder das andere gewählt werden muss. Immobilieneigentümer, die an weiterhin sehr tiefe Kurzfristzinsen glauben, sollten vom kurzfristigen Libor (mit Zinsrisiko) profitieren. Wenn sie allerdings nicht wissen, wann die Zinsen wieder steigen, oder «genau zu wissen» bzw. vermuten glauben, wann ein Anstieg bzw. eine Rückkehr auf Durchschnittswerte zu verzeichnen sein wird, besteht die Möglichkeit, auf diesen Zeitpunkt hin die Zinsen abzusichern. Zusätzlich zur Libor-Finanzierung wird heute eine 30-jährige Zinsabsicherung abgeschlossen, die aber zum Beispiel erst in zwei bis drei Jahren anläuft. So sind Zinssätze von weit unter 1% p.a. im Libor realistisch und im Anschluss eine Absicherung zum Beispiel von 2015 bis 2045 zu 2,2% p.a. (inkl. Bankmarge) möglich.

AUSSTIEG PRÜFEN. Kunden, die noch in bestehenden Festhypotheken stecken, sind zwar nicht ganz so flexibel, können jedoch teilweise ebenfalls profitieren. Es lohnt sich, Penalty-Zahlungen genau zu untersuchen. Diese können oft umgangen oder minimiert werden. So sind beispielsweise Strukturen denkbar, in denen man per heute, das aktuell günstige Zinsniveau nutzend, bereits die Folgeabsicherung fixiert. Hat man zum Beispiel eine Festhypothek, die noch bis 2015 zu 3,2% läuft, könnte bereits heute eine Folgehypothek zu 2,2% auf dreissig Jahre abgeschlossen werden (inkl. sogenanntem Forward-Zuschlag). Mit der-

artigen Finanzierungsstrukturen können langfristig optimale Renditen gesichert und das optimale Zinsrisiko abgebildet werden.



***DR. MAXIMILIAN MÜLKE**

Der Autor ist Managing Director bei pro resource – Finanzierungsoptima – in Zürich. Die Firma agiert als spezialisierter unabhängiger Berater und Vermittler von Immobilienfinanzierungen und Zinsabsicherungen i.d.R. ab 2 Mio. CHF.



CAS Bestellerkompetenz

– Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 14. Kurs für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen

Zielorientierte Prozessführung | Professionelle Leitung eines Teams | Vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung | Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz

23 Kurstage ab 21.9.2012 bis 21.6.2013
40 ReferentInnen | berufsbegleitend

Start am 21.9.2012 | Anmeldeschluss 24.8.2012
Informationen www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung

Tücken des Mieterbaus

Bauliche Änderungen des Mietobjektes durch den Mieter haben bei der Geschäftsräum- miete an Bedeutung gewonnen. Sie bergen aber für die Vertragsparteien Risiken, die es abzuwägen gilt und vom Vermieter vertraglich möglichst klein gehalten werden müssen.

RAOUL FUTTERLIEB* ●

DIE GESETZLICHE REGELUNG. Nach Art. 253 OR charakterisiert sich die Miete dadurch, dass der Vermieter dem Mieter eine Sache zum Gebrauch überlässt gegen Bezahlung eines Mietzinses. Gegenstand des Mietverhältnisses ist die Mietsache, und zwar in dem Zustand, wie er von den Parteien als vertragskonform vereinbart wird. Damit ist auch gesagt, dass der Mieter die Mietsache grundsätzlich nicht verändern kann. Dementsprechend ist sie bei Mietende im gleichen Zustand zurückzugeben wie sie sich – abgesehen von der Abnutzung durch den vertragsgemässen Gebrauch – zu Mietbeginn befand.

Gerade bei der Miete von Wohn- und Geschäftsräumen kann allerdings ein Bedürfnis nach Veränderung bestehen. Der Mieter eines Einfamilienhauses möchte eine Sauna oder ein zusätzliches WC einbauen, der Büromieter aus Repräsentationsgründen den textilen Boden durch ein Parkett ersetzen, eine andere Raumeinteilung realisieren, Leitungen in den Boden legen, die Schaufensterfront erneuern oder eine Klimaanlage einbauen. Diesem Bedürfnis trägt das Gesetz mit Art. 260a OR Rechnung. Danach kann der Mieter Erneuerungen oder Änderungen der Mietsache (nachstehend der Einfachheit halber als «Mieterbau» bezeichnet) vornehmen, sofern der Vermieter schriftlich zugestimmt hat. Ohne schriftliche Zustimmung des Vermieters bleibt es beim Verbot, die Mietsache zu ändern. Die Gesetzesbestimmung regelt auch die Folgen des vermiete- rseits bewilligten Mieterbaus. Der Mieter ist zu dessen Rückgängigmachung und damit zur Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes nur verpflichtet, wenn dies schriftlich vereinbart wird. Andernfalls hat er Anspruch auf eine Entschädigung, sofern diese nicht schriftlich wegbedungen wird und die Mietsache durch die Veränderung einen erheblichen Mehrwert darstellt.

Eine Sonderstellung nimmt die sogenannte Rohbaumiete ein, die in der Regel meist bei der Geschäftsräum- miete vorkommt. Bei dieser vereinbaren die Parteien, dass der Vermieter die Mietsache im nicht oder nicht voll ausgebauten Zustand überlässt und der Mieter den Um- oder Ausbau vornimmt oder vollendet. Dabei wird die Mietsache erst durch den Mieterbau nach den individuellen Bedürfnissen des Mieters ausgestaltet, weshalb ihre



Der Büroausbau erfolgt häufig nach den Vorstellungen des Mieters – und auch auf dessen Kosten.

Veränderung geradezu vorausgesetzt wird. Deshalb ist der Vermieter dem Grundsatz nach verpflichtet, den Mieterbau zu gestatten. Der Art. 260a OR passt nur beschränkt auf die Rohbaumiete.

VERTRAGLICHER REGULINGSBEDARF. Die gesetzliche Regelung des Mieterbaus in Art. 260a OR stellt ein Minimum an Regeln auf. Zudem ist die dort vorgesehene Entschädigung des Mieters bei Mietende von Lehre und Rechtsprechung als dispositives Recht erkannt worden, weshalb die Parteien Anderes oder Zusätzliches gültig vereinbaren können. Die mit dem Mieterbau einhergehenden Risiken, namentlich finanzieller Natur, rufen nach einer detaillierten vertraglichen Regelung. Dies gilt unabhängig davon, ob der Mieterbau von allem Anfang an im Mietvertrag vereinbart oder aber während des Mietverhältnisses in einem Nachtrag geregelt wird. In jedem Falle aber ist dringend davon abzuraten, mündliche Vereinbarungen zu treffen – unbesehen davon, dass die Zustimmung zum Mieterbau und die allenfalls vereinbarte Rückbaupflicht von Gesetzes wegen schriftlich erfolgen müssen.

DIE SCHRIFTLICHE ZUSTIMMUNG. Bei jedem Mieterbau und selbst bei der Rohbaumiete, bei der dieser als systemimmanent vorausgesetzt wird, sollte die schriftliche Zustimmung des Vermieters Ausgestaltung und Ausmass der Ausbauarbeiten möglichst präzise umfassen, es dem Mieter zur

Pflicht machen, die Statik des Gebäudes, die sonstige Bausubstanz und allenfalls eine bestimmte äussere Erscheinung nicht zu beeinträchtigen. Will etwa der Einfamilienhausmieter eine Sauna einbauen, so ist er zu verpflichten, dem hierfür erforderlichen Bedarf an zusätzlicher Strom- und Heizenergie dergestalt Rechnung zu tragen, dass die diesbezüglichen Anlagen nicht überfordert werden. Dasselbe gilt, wenn der Geschäftsräummieter zusätzliche sanitäre Anlagen oder eine Klimatisierung einbauen will. Voraussetzung der Zustimmung sollte weiter sein, dass der Mieter eine verbindliche Kostenschätzung und den Nachweis der Finanzierung zur Verfügung stellt sowie gegebenenfalls die finanziellen Risiken des Vermieters sicherstellt. Zu Letzterem weiter unten. Ein Mieterbau wird schliesslich regelmässig nur dann bewilligt werden, wenn die Mindestdauer des Mietverhältnisses es dem Mieter nach vernünftigen Abschreibungsparametern gestattet, seine Investition abzuschreiben.

KOSTEN UND UNTERHALT DES MIETERBAUS. Festzulegen ist, wer die Kosten des Mieterbaus trägt. Ist es wie in aller Regel allein der Mieter, so muss auch vereinbart werden, dass er die Folgekosten und die mit dem Betrieb des Mieterbaus einhergehenden Kosten trägt, wie etwa höhere Energiekosten bis hin zu höheren Prämien der Gebäudeversicherung, und er auch zum Unterhalt verpflichtet ist. Beteiligt sich der Vermieter an den Kosten des Mieter-

baus, so ist zu vereinbaren, ob es sich dabei um einen Investitionsbeitrag im Sinne eines Darlehens handelt und wie dieses zurückzahlen ist oder aber, ob die vom Vermieter getragenen Kosten über den Mietzins abgewälzt werden. Im zweiten Falle kann es sinnvoll sein, mietrechtlichen Rat einzuholen, weil diese Art von Mietzinsbestimmung heikel ist. Auch ist vorzusehen, was gilt, wenn das Mietverhältnis früher zu Ende geht als vereinbart aus Gründen, die vom Mieter zu verantworten sind.

RÜCKBAU. Der Vermieter kann es zur Bedingung für die Erteilung der schriftlichen Zustimmung machen, dass der Mieter sich schriftlich verpflichtet, bei Mietende den Mieterbau auf eigene Kosten zu entfernen und damit den ursprünglichen Zustand wiederherzustellen. Dies ist stets der Fall, wenn der Mieterbau aus Sicht des Ver-

mieters nicht zu einer Verbesserung der Mietsache führt wie etwa bei der Entfernung einer Zwischenwand, was eine Neuvermietung eher erschweren könnte. Regelmässig wird der Rückbau durch den Mieter im Falle der Rohbaumiete verlangt, weil der Vermieter frei sein will, nach Beendigung des Mietverhältnisses einen neuen Mieter unter Vertrag zu nehmen, der einen eigenen Ausbau wünscht. Selbstverständlich zulässig ist eine Beschränkung der Rückbaupflicht auf einen bestimmten Teil des Mieterbaus. Wird vom Mieter der Mieterbau des Vormieters übernommen, so ist Vorsicht am Platz. Im Vertrag muss festgelegt werden, ob der Ausbau mitvermietet oder vom Mieter auf seinen Wunsch übernommen wird mit der Konsequenz, dass er als eigener Mieterbau gilt und von der Rückbau- und Unterhaltspflicht umfasst wird.

ÜBERNAHME DES MIETERBAUS DURCH DEN VERMIETER. Alternativ oder im Sinne eines Wahlrechtes des Vermieters kann vereinbart werden, dass dieser bei Mietende einen (von ihm noch zu bezeichnenden) Teil oder den ganzen Mieterbau übernimmt. Diesfalls muss klargestellt sein, dass der Mieter nicht berechtigt ist, den vom Vermieter übernommenen Mieterbau zu entfernen. Ob die Übernahme entschädigungslos oder gegen Entschädigung erfolgen soll, ist der Parteidisposition überlassen. Ebenfalls frei sind die Parteien festzulegen, wie die Entschädigung bemessen wird. Denkbar ist ein bestimmter Betrag unter der Voraussetzung, dass sich der Mieterbau in einem ordentlichen Zustand befindet, allenfalls mit dem Zeitablauf degressiv abgestuft, entsprechend einem Abschreibungsparameter. Denkbar ist auch deren Festlegung durch Expertise oder eventuell durch ein

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Moderne und umfassende Immobiliensoftware: Einfachere Verwaltung und weniger Aufwand für mehr als 3000 Kunden. Hausdata und RIMO R4. Seit 1992.

Weitere Infos auf:
www.extenso.ch
Telefon 044 808 71 11

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

Fazit Modell T, anno 1932 die modernste Rechenmaschine – ideal für Heiz- Nebenkostenabrechnungen und erst noch stromunabhängig. Würde heute noch funktionieren, aber mit unserer modernen Software gewinnen Sie mehr Vertrauen.

Schiedsgutachten für den Fall, dass sich die Parteien nicht einvernehmlich einigen können. Dabei kann vorgeschrieben werden, welche Kriterien bei der Bemessung zu beachten sind.

FINANZIELLE ABSICHERUNG DES VERMIETERS. Mit der Zustimmung zum Mieterbau nimmt der Vermieter je nach der Zahlungskraft des Mieters erhebliche Risiken auf sich. Verkracht sich der Mieter mit den Handwerkern oder geht ihm das Geld aus, so habe diese das Recht, für ihre Bauforderung auf dem Grundstück des Vermieters ein Bauhandwerkerpfandrecht eintragen zu lassen. In den meisten Fällen sind die Voraussetzungen der Art. 837 und 839 ZGB erfüllt (Zustimmung des Grundeigentümers, die nicht schriftlich erfolgt sein muss, Lieferung von Material oder Arbeit, Einhaltung

der mit der kürzlichen Gesetzesrevision auf vier Monate ausgedehnten Eintragungsfrist ab Arbeitsvollendung).

Werden im anschliessenden Prozess die Forderung des Bauhandwerkers oder der Materiallieferanten und das Pfandrecht zuerkannt, vom Mieter aber weiterhin nicht bezahlt, so bleibt dem Vermieter/Grundeigentümer nichts anderes übrig, als es selbst zu tun. Ein weiteres Risiko besteht darin, dass der Mieterbau nicht vollendet und in den Mieträumlichkeiten eine «Bau ruine» hinterlassen wird.

Schliesslich kann es vorkommen, dass der Mieter seine Rückbauverpflichtung aus finanziellen Gründen nicht erfüllen kann. Im Idealfalle lassen sich diese Risiken durch entsprechende, vom Mieter gelieferte Bankgarantien absichern. Ist er dazu nicht gewillt oder in der Lage und soll ihm

trotzdem der Mieterbau bewilligt werden, so ist zumindest vertraglich vorzusehen, dass die veranschlagten Kosten für die Realisierung des Bauvorhabens auf ein Sperrkonto einbezahlt werden, aus dem nur von der Bauleitung signierte Rechnungen bezahlt werden dürfen. In den meisten Fällen genügt dies, um das Risiko von Bauhandwerkerpfandrechten und von «Bauruinen» zu minimieren. Für die Sicherstellung der Rückbaukosten kann vertraglich vorgesehen werden, dass der Mieter monatlich eine zu vereinbarende Summe auf ein Rückbausperkonto überweist. ●



***DR. IUR. RAOUL FUTTERLIEB**
Der Autor ist Rechtsanwalt in Zürich, Mitverfasser des SVIT-Kommentars und Redaktor von «MietRecht Aktuell».

ANZEIGE

Rostwasser? Wasserleitungen sanieren statt ersetzen

Lining Tech AG – Dank über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 15'000 sanierten Wohnungen Branchenleader für Rohr-Innen-sanierung von Trinkwasserleitungen.

Rostwasser und Druckabfall in der Wasserleitung?



Derart verrostete Rohre sind keine Seltenheit. Die dicke Rostschicht bewirkt eine Rohrverengung und einen damit verbundenen Druckabfall sowie Rostwasser. Höchste Zeit für eine Sanierung!

Die über 15'000-fach bewährte Innensanierung von Trinkwasserleitungen bietet sich als perfekte Lösung an. Geeignet für den Einsatz bei verschiedensten Rohrmaterialien wie Eisen, Kupfer, Guss usw. mit Innendurchmesser ab 10 bis 125 mm.

- **Tiefere Kosten und kürzere Sanierungsdauer**
- **Absolut keine bauliche Umtriebe**
- **Top-Qualität + Langzeit-Erfahrung**

Lining Tech saniert pro Jahr über 1'000 Wohnungen. Tausende zufriedener Kunden bestätigen eine problemlose und kostengünstige Sanierung ihrer von Rost und Ablagerungen verengten Trinkwasserleitungen durch Lining Tech, verbunden mit einer spürbaren Verbesserung der Wasserqualität.



Mitarbeitende der Lining Tech AG, Freienbach SZ

Fotos: Peter Bruggmann

Lining Tech AG – die Nr. 1 für Rohr-Innen-sanierung von Trinkwasserleitungen

Lining Tech AG verfügt als eines der ersten Rohrsanierungs-Unternehmen der Schweiz über das Umweltzertifikat gem. ISO-Norm 14001.

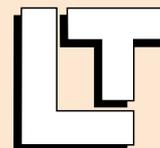


Eine Sanierung der Leitungen durch die Lining Tech AG ist 3x günstiger sowie 10x schneller als eine Neu-Installation – und ausserdem umweltfreundlich.

Kein Aufspitzen von Wänden und Böden.

Günstig. Sauber. Schnell.

...und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient!



Lining Tech AG

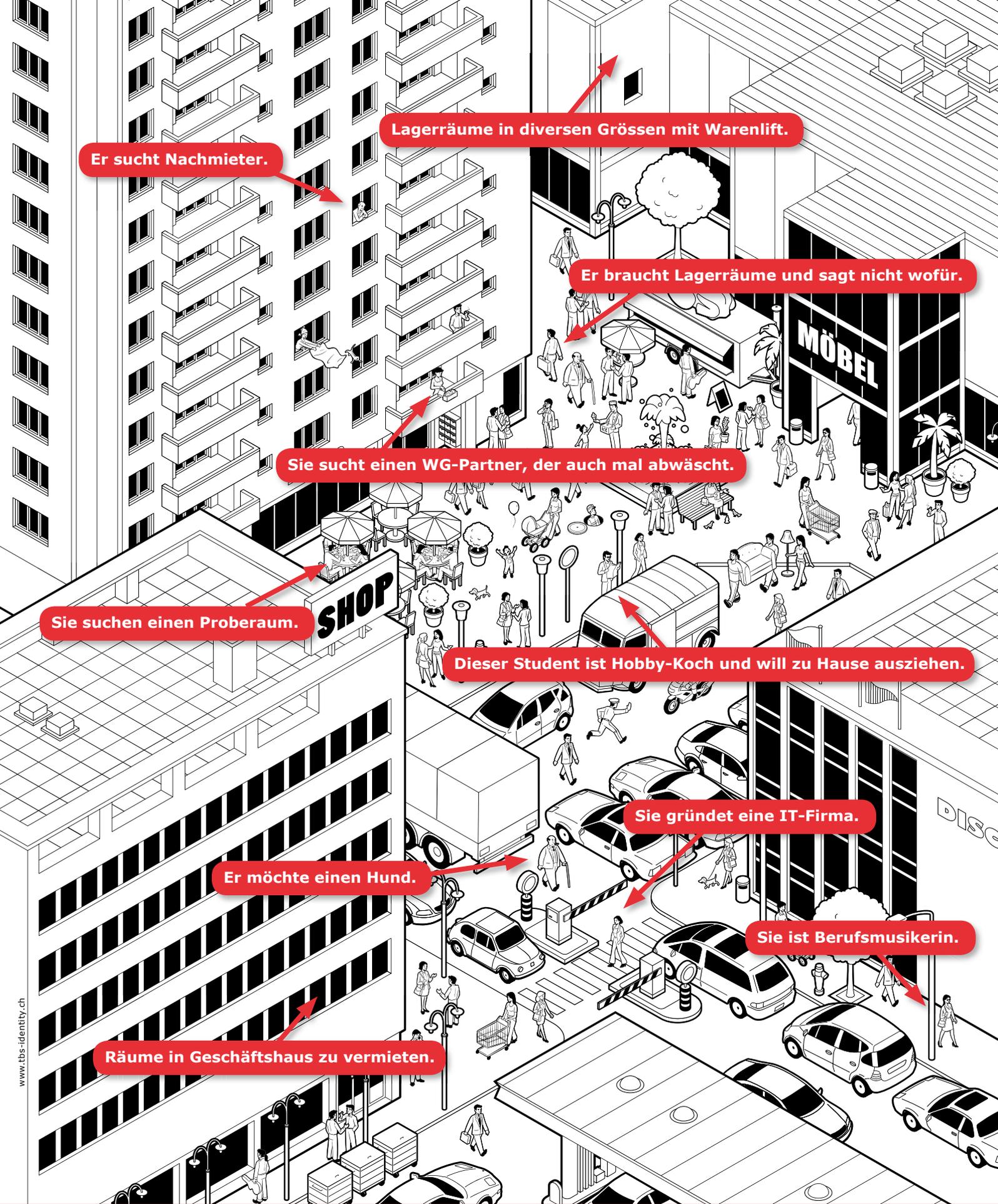
8807 Freienbach SZ

Telefon 044 787 51 51

Aargau, Basel, Bern:
Tel. 062 891 69 86

Wallis: Tel. 027 948 44 00
Tessin: Tel. 091 859 26 64

www.liningtech.ch



Er sucht Nachmieter.

Lagerräume in diversen Grössen mit Warenlift.

Er braucht Lagerräume und sagt nicht wofür.

Sie sucht einen WG-Partner, der auch mal abwäscht.

Sie suchen einen Proberaum.

Dieser Student ist Hobby-Koch und will zu Hause ausziehen.

Er möchte einen Hund.

Sie gründet eine IT-Firma.

Sie ist Berufsmusikerin.

Räume in Geschäftshaus zu vermieten.

Einfach finden.

Ihre Immobilie lässt sich mit der Vermarktungsplattform myhomegate.ch einfacher vermieten oder verkaufen. Testen Sie jetzt das führende Schweizer Immobilienportal! Tel. 0848 100 200, www.myhomegate.ch

X homegate.ch
Das Immobilienportal

[facebook.com/homegate.ch](https://www.facebook.com/homegate.ch)

«AbaImmo wird neuer Standard»

Die Partner Aandarta und Abacus präsentieren nach dreijähriger Entwicklungsarbeit und intensiven Praxistests die neue Immobilienbewirtschaftungslösung «AbaImmo». Die Resonanz ist positiv.



IVO CATHOMEN •

LANGE ERWARTETE LANCIERUNG. Nach rund dreijähriger Entwicklungszeit und intensiver Testphase mit Pilotanwendern hat der Systemanbieter Aandarta Anfang April die Abacus-Branchenlösung «AbaImmo» offiziell lanciert. Nach dem Verkauf der Schweizer Aareon-Tochter, der Anbieterin der Branchenlösung Rimo R4, im Jahr 2008 hatte ein Teil der Kadermitglieder mit Aandarta ein eigenes Unternehmen gegründet und sich nach einem Partner für die Entwicklung einer neuen Branchenlösung umgesehen. Carmine De Masi erinnert sich: «Für uns war die Zusammenarbeit mit Abacus naheliegend, blickten wir doch bereits auf eine mehrjährige Zusammenarbeit zurück.» Zudem stehen Abacus-Module bereits bei vielen KMU in der Schweiz im Rechnungswesen und in der Lohnbuchhaltung im Einsatz. Bei Abacus fanden

die Spezialisten für Immobilien-Softwarelösungen offene Ohren.

AbaImmo stösst am Markt für Immobilienbewirtschaftung bei kleinen bis hin zu grösseren Unternehmen auf lebhaftes Interesse und rege Nachfrage, wie De Masi bestätigt. «Wir sind bis Ende

„Eine Vielzahl der Prozesse in der Immobilienwirtschaft können standardisiert und in einer intelligenten Softwarelösung abgebildet werden.“

CARMINE DE MASI, AANDARTA AG

Jahr damit beschäftigt, die bereits vorliegenden Aufträge umzusetzen.» Dabei handelt es sich um Ablösungen unterschiedlichster Systeme. Aandarta wird

den Support von Rimo R4, das bisherige Stammgeschäft in der jungen Unternehmensgeschichte, zwar vorerst weiterführen. Aber der Fokus liegt künftig auf AbaImmo, weiteren Abacus-Modulen und Officeatwork, einer Anwendung für das Dokumenten-Handling, das vor allem bei grösseren Immobilienbewirtschaftern eingesetzt wird und Branchen-anwendung mit Microsoft Office verknüpft.

FOKUS AUF STANDARDPROZESSE. Um die Nachfrage bewältigen zu können, hat Aandarta einen Partner an Bord geholt. Acept Business Software, ein Unternehmen mit Sitz in Effretikon ZH, wird bei Immobilienbewirtschaftern, die neben AbaImmo weitere Business-Module von Abacus nutzen möchten, für die Einführung verantwortlich zeichnen. Damit kann sich Aandarta gemäss De Masi auf die Immobilienkomponente und die Gesamtkoordination konzentrieren.

In der nahtlosen Integration von AbaImmo in die Systemwelt von Abacus sieht De Masi einen wesentlichen Vorteil. Module wie Leistungs- und Projektabrechnung, Finanzbuchhaltung und Lohnbuchhaltung bilden praktisch alle Prozesse in der Immobilienbewirtschaftung umfassend ab.

Die Prozesse des einzelnen Unternehmens müssen dabei nicht an die Softwarelösung angepasst werden. Aber De Masi ist gleichwohl überzeugt, dass es sich lohnt, mit der Einführung einer neuen Branchenlösung die eigenen Prozesse zu überdenken. AbaImmo unterstützt standardmässig gewisse Abläufe, die Aandarta aus der langjährigen Erfahrung mit Bewirtschaftern aller Grössen immer wieder angefordert hat und welche die Entwickler für «Best Practice» halten. «Selbstverständlich können diese Abläufe aber individuell angepasst werden.»

Die Rückmeldungen aus der eigens initiierten Erfahrungsgruppe der Beta-Tester sind durchwegs positiv. Anregungen haben die Entwickler laufend in die nun vorliegende Branchenlösung einfließen lassen.

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



Der Entscheid für eine bestimmte Lösung hängt von den Zielen des Unternehmens ab.»

● **«Abalmmo» wird am Markt einen neuen Standard setzen, geben sich die Projektpartner Abacus und Aandarata selbstsicher. Immobilien hat sich mit Carmine De Masi, Delegierter des Verwaltungsrates Aandarta, über die Lancierung von Abalmmo und die Entwicklung des Marktes für Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft unterhalten.**

Wer sind aufgrund des Kundeninteresses die typischen künftigen Nutzer von Abalmmo?

Das ganze Spektrum der Immobilienbewirtschaftung ab 250 Objekten. Die Struktur der Immobilienwirtschaft deckt sich weitgehend mit der Grösse der Kunden von Abacus. Das Unternehmen zählt über 35 000 KMU zu seinen Kunden. **Der Markt für Immobilien-Branchenlösungen in der Schweiz ist beschränkt. Wie schätzen Sie das Marktpotenzial von Abalmmo ein?**

Es herrscht ein Verdrängungswettbewerb. Verlierer sind Anbieter, welche die Bedürfnisse nicht mehr vollumfäng-

lich abdecken können. Die allgemeine Entwicklung geht hin zu Weblösungen und Internet, zu Mobilität und Flexibilität. Wir spüren ausserdem eine Nachfrage nach einer Stärkung des Berichtswesens.

Kommt damit eine Strukturbereinigung auf den Markt für Branchenlösungen zu?

Ja, die Strukturen werden sich verändern. Marktanteile werden umgeschichtet. Gleichzeitig ist das Interesse für neue Lösungen auf Seiten der Immobilienbewirtschaftler derzeit sehr gross. Das Echo auf

unsere Lancierung zeigt, dass ein Problemdruck besteht.

Es gibt also einen aufgestauten Erneuerungsbedarf?

Dies ist ein Grund. Viele Firmen haben zugewartet. Ein anderer Grund ist der Generationenwechsel in der Bewirtschaftung. Softwarehäuser, die nicht in neue Anwendungen investieren können, werden zunehmend Mühe bekunden.

Wo steht man in der Immobilienwirtschaft hinsichtlich webbasierten Lösungen?

Die Vorteile von web-

basierten Lösungen überwiegen hinsichtlich Sicherheit und Infrastrukturkosten. Diese Überzeugung beginnt sich auch in der Immobilienwirtschaft mehr und mehr durchzusetzen. Grosse Unternehmen haben ihre Daten längst ausgelagert. **Immobilienbewirtschaftler klagen über tiefe Margen. Kann hier die IT einen Beitrag leisten?**

Auf jeden Fall. Standardprozesse können leichter bewältigt werden. Ausserdem können die Bewirtschaftler den Eigentümern mehr Leis-

tung für den gleichen Preis bieten, ohne mehr Ressourcen zu binden.

Wie ist Ihr weiterer Fahrplan für Abalmmo?

Am 1. April war quasi die Stunde null. Bis Ende Jahr wollen wir alle nun vorliegenden Aufträge abwickeln. Wir haben die angenehme Herausforderung, dass wir dringende neue Mitarbeiter benötigen. Auch mussten wir potenzielle Kunden vertrösten. ●

ANZEIGE



SIBIRGroup

SIBIR

Willkommen in der Welt der SIBIRGroup!

Tauchen Sie ein in die Welt des modernen Waschrums - Sei es in einem extravaganen, farbenfrohen Design oder eher im klassischen, traditionellen Stil, unsere energieeffizienten Geräte für den Waschräum mit modernster Technologie, vereinfachen das Leben.

Gipfeli im besten Licht

In der Bäckerei-Conditorei Fleischli in Niederglatt lassen LED-Spots und -Strahler das Sortiment im besten Licht erscheinen. Die Umrüstung senkt nicht nur den Stromverbrauch massiv. Es gibt auch noch andere Vorteile.



Nachher: Sehr gute Farbwiedergabe mit LED. Vorher (kleines Bild oben): grosse Wärmezeugung durch Halogenbeleuchtung – René Fleischli dazu: «Das häufige Wechseln der Halogenlampen war ärgerlich und ging ins Geld.» (Fotos: Frank Schwarzbach und Stefan Gasser).

ARMIN BRAUNWALDER* •

MUSTERBETRIEB IM BEREICH BELEUCHTUNG. Mit dem Förderprogramm «Stromeffizienz im Unternehmen» unterstützen die Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) Projekte, die Stromeinsparungen von mindestens 15% bringen. Mit der Bäckerei-Conditorei Fleischli in Niederglatt fand sich ein Gewerbebetrieb, der im Bereich Beleuchtung zu einem Musterbeispiel geworden ist.

Aus dem vor 25 Jahren eröffneten Kleinbetrieb ist mittlerweile ein KMU mit acht Filialen und 250 Mitarbeitenden geworden. Sie setzen täglich die Firmenphilosophie des Gründerpaars Elsbeth und René Fleischli um. Kundenfreundlichkeit, Frische und Qualität dank Rohstoffen aus der Region und innovative Produkte gehören ebenso zu den obersten Leitlinien wie die Verantwortung des Unternehmens gegenüber dem Personal, dessen Zufriedenheit und Motivation.

«NIEDERVOLT» WECKT FALSCHER ERWARTUNG. Dass nun Café und Verkaufsgeschäft am Hauptsitz in Niederglatt durch Licht emittierende Dioden (LED) beleuchtet werden, passt ins Bild eines Unterneh-

mens, das ökologische und soziale Verantwortung wahrnimmt. Auslöser für den innovativen Schritt waren die EKZ. Sie suchten für die Lancierung ihres neuen Förderprogramms ein Pilotprojekt. Gemeinsam mit dem Lichtexperten Stefan Gasser von der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.) wurde eine Beleuchtungsanalyse durchgeführt.

» Bei der Qualität der LED-Leuchtmittel gibt es noch sehr grosse Unterschiede.«

GERMAN LAUBER

Auf 188 Quadratmetern zählte Gasser 87 Niedervolt-Halogenlampen und 45 Halogen-Strahler. Er stellte zudem fest, dass im Café-Bereich trotz sehr guter Tageslichtverhältnisse die Beleuchtung während den Öffnungszeiten ständig brannte – 4342 Stunden pro Jahr. Das ist durchaus typisch für Betriebe mit regem Publikumsverkehr wie Boutiquen, Restaurants oder Coiffeursalons. «Halogenlampen sind bezüglich Stromverbrauch nicht viel besser

als Glühlampen», erklärt Gasser. Hinzu komme, dass die Bezeichnung «Niedervolt-Halogenlampen» eine falsche Erwartung wecke. «Niedrig ist deren Stromverbrauch überhaupt nicht», unterstreicht der Experte. Dieser Tatsache seien sich viele Anwender nicht bewusst.

FREIER AUSSTELLEN DANK LED. Elsbeth und René Fleischli sahen sich also mit Gassers Befund konfrontiert. Er schlug eine Gesamterneuerung mit drei Massnahmen vor: Ersatz aller Niedervolt-Halogenlampen durch LED-Spots, Ersatz aller Halogen- durch LED-Strahler und den Einbau einer Tageslichtregelung für den Bereich des Cafés.

Elsbeth Fleischli erging es so wie vielen, die von der LED-Technologie noch nicht überzeugt sind. «Ich hatte Bedenken, dass die LED-Beleuchtung zu dunkel, zu bläulich oder zu matt erscheint», erinnert sie sich. Auch René Fleischli hatte eine gewisse Skepsis, wie er unumwunden zugibt. Dennoch wagte man den Schritt zur Gesamterneuerung. Dafür gab es schliesslich gute Gründe. Ein wichtiges Argument war die hohe Einsparung beim Stromverbrauch. Und durch die wesent-



LED-BELEUCHTUNG BÄCKEREI-CONDITOREI FLEISCHLI

	Vorher: Halogen	Nachher: LED
Anzahl Lampen	87 à 50 W	87 à 7 W*
Anzahl Strahler	41 à 35 W 4 à 150 W	--- 48 à 27 W**
Installierte Leistung	6728 Watt	1905 Watt
Spezifische Leistung	35 W/m ²	10 W/m ²
Energieverbrauch	29213 kWh/a	7253 kWh/a
Energiekennzahl	155 kWh/m ²	38 kWh/m ²
Betriebskosten	7182 CHF/a***	1088 CHF/a
Investition total	-	33000 CHF
Förderbeitrag EKZ	-	13938 CHF
Amortisation	-	5,4 Jahre****

* Philips Master-Line
 ** Zumtobel Cardan R1
 *** Stromkosten (15 Rp./kWh),
 Ersatzlampen Halogen
 (160 Stk./Jahr à 5 CHF),
 Ersatzlampen Strahler
 (20 Stk./Jahr à 100 CHF)
 **** Bei Anrechnung Förder-
 beitrag: 3.1 Jahre

lich längere Lebensdauer der LED-Spots und -strahler reduzieren sich die Unterhaltskosten. «Die ewigen Lampenwechsel bei der Halogen-Beleuchtung haben mich mit der Zeit geärgert», erklärt René Fleischli. Das sei auch ins Geld gegangen. Hinzu kam ein spezifischer Vorteil der

LED-Beleuchtung. Weil im Lichtstrahl keine Wärme erzeugt wird, gibt es beim Ausstellen von temperaturempfindlichen Waren wie Patisserie oder Produkten aus Schokolade mehr Flexibilität. Unter der Halogenbeleuchtung mit ihrer grossen Wärmeabstrahlung mussten diese Produkte möglichst weit weg platziert werden, um Schäden zu vermeiden. Durch die grosse Abwärme gab es noch ein weiteres Problem. «Im Sommer mussten wir den Laden runterkühlen», erklärt René Fleischli. Ein wesentlicher Faktor für die Gesamterneuerung war zudem der Förderbeitrag der EKZ.

NATÜRLICHE FARBEN – 75% WENIGER STROM.

Das Ergebnis der LED-Umrüstung ist eindrücklich. Der Stromverbrauch sinkt im Verbund mit der Tageslichtsteuerung um 75%. Übers Jahr gerechnet, sind das rund 22 000 Kilowattstunden, was etwa dem Verbrauch von fünf typischen Vierperson-Haushalten entspricht. Einbussen bei der Lichtqualität gibt es nicht: Die Beleuchtungsstärke stimmt, Brote und Patisserie in den Auslagen erscheinen in natürlichen Farben.

Elsbeth Fleischlis Skepsis ist verflogen. Sie sagt heute: «Die Beleuchtung ist sehr gut und genauso schön wie vorher.» Auch German Lauber, Projektleiter des neuen EKZ-Förderprogramms Stromeffizienz im Unternehmen, freut sich über das gelungene Pilotprojekt. «Brillan-

tes Licht bei tieferen Betriebskosten – Stromeffizienz lohnt sich auf jeden Fall», bringt es Lauber auf den Punkt.

In der Beleuchtungstechnik finde durch die LED-Technologie eine eigentliche Revolution statt. «Bei der Qualität der LED-Leuchtmittel gibt es aber noch sehr grosse Unterschiede», weiss German Lauber.

Dank der kompetenten Beratung durch den Lichtexperten Stefan Gasser seien die richtigen Leuchtmittel gefunden worden. Mit dem Resultat des Projektes ist German Lauber sehr zufrieden: Die Bäckerei-Conditorei Fleischli sei durch die musterhafte Umrüstung für die EKZ zu einem Vorzeiprojekt geworden. Gerade für die Beratung von EKZ-Kunden sei das sehr wertvoll. «Der Mensch glaubt bekanntlich nur, was er sieht», sagt Lauber mit einem Lächeln.

INFOS

Die besten LED für Gewerbe und Haushalt:
www.toplicht.ch und www.topten.ch

EKZ Förderprogramm:
www.ekz.ch/kmu-foerderprogramm



*ARMIN BRAUNWALDER

Der Journalist BR, Braunwalder Energie-Kommunikation, Erstfeld, ist Projektleiter Öffentlichkeitsarbeit bei der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.), www.energieeffizienz.ch, braunwalder@energie-kommunikation.ch

ANZEIGE



ABAIMMO
 abacus business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis



Tel. +41 44 738 50 70, info@fidevision.ch, www.fidevision.ch

Leichte Wohnempore in Holz

Das Buch «Holzbau – mehrgeschossig» des Faktor Verlags dokumentiert die Rückkehr des Holzbaus in die Stadt. Neben einem Einblick in die aktuelle Diskussion zeigen ausgewählte Beispiele die Vielfalt der innovativen Bauweise. Eines daraus ist der Wylerpark in Bern.



Die insgesamt 39 Wohneinheiten (1½-, 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen) weisen 60 bis 135 m² BGF auf. Bis auf die Nasszellen ist der Grundriss frei unterteilbar (Fotos: Alexander Gempeler, Bern).

PAUL KNÜSEL* •

POTENZIAL URBANER SIEDLUNGSFLÄCHE. Mit baulicher Verdichtung und der Neuentwicklung ehemaliger Industrieflächen wird derzeit das Potenzial der urbanen Siedlungsfläche ausgelotet. Dadurch konnten auch die Berner Wohnquartiere Breitenrain und Lorraine in den letzten Jahren weiterwachsen. Das Objekt Wylerpark ist 2005 aus einem zweiteiligen Architekturwettbewerb für ein neues Dienstleistungsgebäude und für einen im Zonenplan vorgeschriebenen Anteil Wohnungen hervorgegangen. Das Besondere am realisierten Projekt ist, dass es beide Teile des Wettbewerbes in einem einzigen Gebäude vereint und die bereits vorhandene Freifläche als Park der Öffentlichkeit zur Verfügung stellt. Die Ausweitung des Wohnraums fand im Wylerfeld sogar in luftiger Höhe statt: Auf dem Standort

eines ehemaligen Getränkelagers ist ein zweistöckiger Büroneubau erstellt worden, darüber wurde eine bewohnbare Empore im Leichtbauprinzip aufgesetzt. Der dreistöckige Holzkubus umfasst 39 Wohneinheiten, darunter hauptsächlich 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen. Von hier aus bietet sich dank erhöhter Lage ein imponierender Blick über die Dächer der Stadt Bern. Die Wohnterrasse Wylerpark ist aber nicht isoliert, sondern vielmehr als arrondierendes und vernetzendes Element in der Lorraine gedacht: Das Areal zwischen Wohnquartier und Bahndamm, das zuvor für den Güterumschlag genutzt worden war, wurde offen belassen und in einen parkähnlichen Aussenraum umgestaltet. Das gemischt genutzte Gebäude erfüllt den Standard Minergie, und der interne Schallschutz in der Wohnempore erreicht die erhöhten Anforderungen

nach SIA 181. Bemerkenswert kurz verlief die Realisierungszeit: Während die Ausführung des zweistöckigen Bürobaus ab 2005 in Angriff genommen worden war, wurde der rund 25 000 m³ grosse Holzkubus nachträglich realisiert, in weniger als anderthalb Jahren geplant, gebaut – und im Sommer 2008 zeitgleich schlüsselfertig übergeben.

ÜBERGANG ZUM INDUSTRIEGÜRTEL. Der Berner Architekt Rolf Mühlethaler hat das hybride Gebäude im Rahmen eines Architekturwettbewerbs entworfen und den Zuschlag zur Ausführung von den SBB als damaliger Grundeigentümerin erhalten. Grossmassstäblich ist es ein Riegel, der den Übergang zwischen dem lebendigen Wohnquartier und dem weiterhin bestehenden Industriegürtel am Bahndamm entlang markiert. Die zweischichtige Ge-

staltung und der aufgesetzte Leichtbau weichen den städtebaulichen Kontrast an dieser Schnittstelle jedoch auf. Die Holzkonstruktion ist über das Podest gezogen; das raumgreifende Vordach ragt dadurch ins Wohnquartier hinein. Obwohl für den darunterliegenden Bürosockel Teile der ehemaligen massiven Lagerhalle weiterverwendet werden, ist sein Ausdruck ebenfalls dezent: Die Hauptfassade besteht vor allem aus Glas, wobei schlanke Betonsäulen die rippenförmige Tragstruktur für die Holzkonstruktion bilden.

Die meisten Wohnungen erstrecken sich über die ganze Gebäudetiefe und werden dadurch von zwei Seiten natürlich belichtet. Die innenliegenden Studios, jeweils drei pro Etage, sind um den kompakten, vertikalen Erschliessungskern gelegt und profitieren daher ebenso

von möglichst viel Lichteinfall. Erschlossen sind die einzelnen Wohneinheiten auf allen drei Geschossen zusätzlich über grosszügige Laubengänge, die mit Schiebewänden in private und öffentliche Bereiche unterteilt werden können und die an der rückwärtigen Seite liegen. Von hier aus sichtbar ist ein grosser Vorplatz – das abwechslungsreich begrünte Dach über dem Bürobau, womit visuell und lärmtechnisch Abstand zum stark frequentierten Bahnkorridor geschaffen wird.

MASSIVER SOCKEL. Der baustatischen Logik folgend ist der zweistöckige Sockel massiv ausgeführt, während die Wohndecken im Leichtbauprinzip komplett aus Fichtenholz erstellt wurden. Horizontale Stahlträger liegen auf dem massiven Sockel auf und tragen die Lasten direkt ab.

AUFSTOCKUNG WYLERPARK, BERN

- Baujahr 2008
- Anzahl Geschosse: 3 (nur Wohnkomplex)
- Anzahl Nutzungseinheiten: 39 Wohnungen
- Bauherrschaft: SBB Immobilien, Livermore Investments AG
- Architektur: Rolf Mühlethaler Architekt BSA SIA, Bern
- Projektmanagement: Helbling Beratung + Bauplanung, Bern
- TU Dienstleistung: Unirenova, Bern
- TU Wohnen: Baumag, Bern
- Bauingenieur: Tschopp Ingenieure GmbH, Bern
- Holzbauingenieur: HRB Ingenieurbüro für Holzbau GmbH, Thun
- Holzbau: Boss Holzbau, Thun; Hector Egger Holzbau, Langenthal; Mosimann Holzbau, Köniz
- Energieplanung: IKP AG, Münchenbuchsee; Basler & Hofmann AG, Zürich
- Bauphysiker: Zeuglin Bauberatungen AG, Münsingen

ANZEIGE

Kosten: Der langfristig günstige Energieträger. **Effizienz:** Dank Brennwertechnik tiefere CO₂-Emissionen. **Umwelt:** Mit Ökoheizöl schwefelarm extrem niedrige Schadstoffemissionen; ideal in Kombination mit Solarenergie. **Versorgung:** Auf Jahrzehnte gesichert; dank Lagerung im eigenen Tank hohe Unabhängigkeit. **Unter dem Strich ist Heizen mit ÖL die richtige Lösung.** Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder www.heizoel.ch

HEIZEN MIT ÖL

«Wir haben es von allen Seiten betrachtet. Und heizen mit Öl.»





Das gesamte Gebäude erfüllt den Minergie-Standard und die erhöhten Anforderung des Schallschutzes. Speziell zu erwähnen die Planungs- und Bauzeit für das Gebäude: Planungsstart Januar 2007 – Wohnungsbezug Mai 2008.

Gemeinsam ist den beiden Lagen allerdings der grosse Anteil an Vorfabrikation und deren äusserste Präzision. Die Rippen und das Vordach aus Beton, welche die Plattform für den dreigeschossigen Wohnkubus bilden, sind ebenso industriell gefertigt wie die Holzrahmen- und Holzkastenelemente im oberen bewohnten Teil. Konstruktiv sind die Balkone, die Laubengänge und der Wohnbereich voneinander getrennt. In vier Monaten waren die einzelnen Module des dreigeschossigen Holzkubus jedoch vor Ort fertig zusammengesetzt; zur selben Zeit wurde im Sockelgeschoss teilweise bereits gearbeitet.

Das rückwärtige Laubenganggerüst ist eigenständig abgestützt, die Böden bestehen aus Brettstapelelementen, die unter anderem mit Gussasphalt überzogen sind. Im Wohnbereich sind die Böden analog, aber mit einem Anhydrit-Unterlagsboden und zusätzlich einer Trittschalldämmplatte (2 cm) versehen. Bei den Balkonböden

handelt es sich um gehobelte Lärchenroste. Zementgebundene Spanplatten an Fassade und Balkonen gewährleisten derweil den notwendigen Brand- und Witterungsschutz.

ENERGIEEFFIZIENZ

Geschossfläche (SIA 416)	5288 m ²
Gebäudevolumen (SIA 416)	16 977 m ³
Energiebezugsfläche AE	5200 m ²
Gebäudehüllziffer Ath/AE	1,04
Anteil Fenster und Türen an der Gebäudehüllfläche:	33%
Heizwärmebedarf Q _{h,li}	48,6 kWh/m ²
Objektwert Heizwärmebedarf	Q _{h,korr} 41,4 kWh/m ²

U-WERTE BAUTEILE

Dach	0,15 W/m ² K
Wand	0,20 W/m ² K
Boden gegen aussen	0,15 W/m ² K
Fenster (inkl. Rahmen)	1,10 W/m ² K



***PAUL KNÜSEL**
Der Autor ist dipl. Umweltnaturwissenschaftler ETH und Journalist BR bei Faktor Journalisten, Zürich.

«HOLZBAU – MEHRGESCHOSSIG»



Cover des Buchs aus der Schriftenreihe Nachhaltigkeit des Faktor Verlags.

● **Lag der Marktanteil des Holzbaus im Segment Mehrfamilienhaus in den 1990er-Jahren in der Schweiz praktisch bei null, erreichte er 2009 bereits 4,9%.**

Möglich gemacht haben dies die neue Landschaftsvorschriften, die deutlich besser auf Holz abgestimmt sind: Unter bestimmten Voraussetzungen können seit 2005 Holzbauten bis sechs Geschosse und Holzfasaden bis acht Geschosse erstellt werden. Damit ist der mehrgeschossige Holzbau in der Schweiz ohne Sonderregelungen Realität geworden und eröffnet dem Bauen mit Holz bedeutende Marktsegmente, insbesondere bei Wohnsiedlungen und Bürobauten.

«Holzbau – mehrgeschossig» schafft einen Überblick zu den in der Schweiz in den letzten Jahren realisierten Bauten aus dem nachwachsenden Baustoff Holz mit mehr als drei Geschossen: Zwölf architektonisch überzeugende Objekte zeigen die Vielfalt der bereits erstellten Gebäude. Das Spektrum reicht vom klassischen Mehrfamilienhaus über Wohnsiedlungen, Verwaltungs- oder Bürogebäude bis zum Schulhaus und Hotel. Dass die Mehrheit der Objekte dabei die Kriterien einer besonders ener-

gieffizienten Bauweise erfüllt, ist kein Zufall. Denn die Holzbauweise bildet für das nachhaltige Gebäude der Zukunft aufgrund der Eigenschaften des nachwachsenden Rohstoffs eine solide Basis. Weitere Vorteile sind die vergleichsweise schnelle Bauweise und die hohen Dämmwerte trotz schlanker Konstruktionen. Die Publikation bietet überdies einen Einblick in die aktuelle Diskussion um Kosten, Machbarkeit und Visionen der mehrgeschossigen Holzbauweise. Sie nennt die Fakten, welche potenzielle Bauherrschaften überzeugen können, mit Holz zu bauen, und zeigt die wichtigsten Konstruktionen der innovativen Bauweise. Damit richtet sich «Holzbau – mehrgeschossig» gleichermaßen an interessierte Investoren, Bauherrschaften und Baufachleute.

Holzbau – mehrgeschossig: Schriftenreihe Nachhaltigkeit Faktor Verlag, Zürich, 2012; 140 Seiten gebunden, vierfarbig illustriert; mit zahlreichen Abbildungen und Plänen. Mit einem Beitrag von Dietrich Untertrifaller. Herausgegeben mit Unterstützung des Aktionsplans Holz des Bundesamtes für Umwelt BAFU sowie der Lignum. ISBN: 978-3-905711-14-1, Preis: 58 CHF. ●

Licht im Label-Dschungel

Obwohl die Notwendigkeit eines sparsamen Energieeinsatzes unbestritten ist, harzt es mit dem Umsetzen. Vielmehr entstand in den letzten Jahren ein Gerangel um Energie-Labels und Etiketten. Dem soll nun das neue Merkblatt «SIA-Effizienzpfad Energie» entgegenwirken.



Neue Impulse für Raumkonzepte, Energiemanagement und Materialien: Das geplante Forschungshaus NEST auf dem Empa-Gelände in Dübendorf (Grafiken: Empa / Gramazio & Kohler).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

ENERGIE UND WOHLSTAND. Genügend Energie ist Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung und den Wohlstand. Für die Volkswirtschaft ist Energie eine wichtige strategische Ressource. Deren Verfügbarkeit und Preis bestimmen und beeinflussen die Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit eines Landes im Wettbewerb. Seit der industriellen Revolution im 19. Jahrhundert haben Energiefragen die Menschen stets beschäftigt und nach gravierenden Ereignissen in Atem gehalten. Aus politischer und wirtschaftlicher Sicht stehen heute drei Schlüsselfragen an: 1. Was bewirkt ein verändertes Energieangebot für Wirtschaft und Gesellschaft? 2. Welche langfristigen Auswirkungen haben eine restriktive Klimapolitik und ein Ausstieg aus der Kernenergie? 3. Welche Rahmenbedingungen sind für die Neugestaltung der Energiewirtschaft notwendig?

Diese zurzeit heiss diskutierte Fragen sind vermutlich noch gar nicht abschliessend und verbindlich zu beantworten. Aber bevor ausgewählte Energiefragen im Bauwesen behandelt, Minergie und der neue SIA-Energie-Effizienzpfad aus

Autoren- und Expertensicht betrachtet werden, zuerst eine kurze Anschauung zum Begriff und Thema Energie. Der Begriff Energie wurde 1852 vom schottischen Physiker William Rankine im heutigen Sinne in die Physik eingeführt. Die physikalische Einheit dazu ist das Joule (J) – auch für Arbeit und Wärmemenge. Es hat die Kalorie als Energieeinheit abgelöst. Nach wie vor misst man Energie aber auch mit Kilowattstunden (kWh). Und bereits 1859 bohrte Edwin Drake in Pennsylvania (USA) erstmals erfolgreich nach Erdöl und Gas. Zwei billige und leicht nutzbare Energiequellen.

ERDÖL LÖSTE NUR SCHEINBAR DIE KOHLE AB.

Trotz seiner Vorteile gegenüber der Kohle wie höhere Energiedichte, saubere Verbrennung, vielseitige Verwendbarkeit und leichter Transport dauerte es nochmals fast fünfzig Jahre bis Erdöl seinen weltweiten, industriellen Siegeszug antrat. Interessant ist auch die Zusammensetzung, Betrachtung und Entwicklung des Weltenergieverbrauchs in den letzten 110 Jahren. Seit 1900 stieg dieser um das Zwanzigfache und seit Ende des 2. Weltkrieges

um das Siebenfache. Die Anteile der drei Hauptenergieträger Erdöl, Gas und Kohle betragen heute noch immer fünf Sechstel, also über 83% der gesamten Energiemenge. Dabei sind die Anteile von Öl und Kohle mit 36 und 34% fast gleich gross und machen 70% innerhalb der drei grössten Energiegebilde aus. Zum Vergleich: Energie aus Wasserkraft und Atomenergie betragen 2010 «nur» rund 5 und 6% der 2010 weltweit genutzten Gesamtenergiemenge.

Somit ist also kaum überraschend, dass starke Preisanstiege der drei Hauptenergieträger gravierende Auswirkungen auf die Wirtschaft haben. Bereits die ersten realen Preissteigerungen und Nachfragesprünge zu Beginn der modernen Ölförderung um 1900 waren mit den neuzeitlichen Ölkrisen vergleichbar. Der Jom-Kippur-Krieg zwischen Ägypten, Syrien und Israel im Oktober 1973 löste die erste Ölkrise der Neuzeit aus. Die Organisation der Erdöl exportierenden Länder (OPEC) drosselte bewusst die Fördermengen um 5%, und der Ölpreis stieg dadurch um 70%. Die Islamische Revolution im Iran von anfangs 1979 löste die zweite Ölkrise

«Energiespar-Labels für Bauten umfassen nur einen Teil des Energieverbrauchs und der Nachhaltigkeit.»

ADRIAN ALTENBURGER, PRÄSIDENT SIA-ENERGIEKOMMISSION

aus. Daraufhin begann man in den hochentwickelten Ländern – endlich – nach Alternativen in der Energieversorgung zu suchen, um die Abhängigkeit vom immer noch billigen Erdöl zu verkleinern.

HINTERHER HINKENDE ENERGIEPOLITIK. Erst im Jahre 1990 wurde die zukünftige Energiepolitik in der Bundesverfassung mit einem Energieartikel verankert. Bund und Kantone setzen sich im Rahmen ihrer Zuständigkeiten für eine ausreichende, breit gefächerte, sichere, wirtschaftliche und umweltverträgliche Energieversorgung sowie für einen sparsamen und rationellen Energieverbrauch ein. Ein solch umfassender und allgemeiner Anforderungskatalog setzt nicht nur die Messlatte hoch, sondern hat in den vergangenen zwanzig Jahren auch gezeigt, wie schwierig es ist, Lösungen zu finden, die allen Ansprüchen gerecht werden.

Mit dem Energieartikel entstand 1990 auch das auf sechs Jahre befristete «Aktionsprogramm Bau und Energie». Es setzte sich aus den drei Impulsprogrammen

» Die 2000-Watt-Gesellschaft ist eine Utopie, und solches gehört nicht in die Gemeindeordnung.»

ORLANDO WYSS, KANTONS RAT, DÜBENDORF

IP Bau, RAVEL und PACER zusammen. Das Impulsprogramm Bau setzte Schwerpunkte zur Erhaltung und Erneuerung der Bauten und gliederte sich in die drei Fachbereiche Hochbau, Tiefbau und Umfeld. RAVEL befasste sich mit der rationellen Verwendung von Elektrizität und PACER sollte die erneuerbare Energie fördern und Möglichkeiten zu einer verbesserten und verstärkten Nutzung aufzeigen – alles bis heute topaktuelle Themen. Schon damals wollte man die Ziele durch gezielte Aus- und Weiterbildung, mit Kursen, Veranstaltungen und Publikationen erreichen. Die grösste und nachhaltigste Wirkung hat zweifellos das Impulsprogramm Bau gehabt. Leider blieben die Erfolge von RAVEL und PACER unter den (hohen) Erwartungen. Erst die Erdbeben-

und Atomkatastrophe von Fukushima vor einem Jahr rückte die Ziele der beiden Strom und Energie relevanten Impulsprogramme so richtig ins allgemeine Bewusstsein – sogar bei den Energie- und Stromproduzenten.

HAT MINERGIE SCHON AUSGEDIENT? Als direkte Folge des vom Bund vor 22 Jahren angeschobenen Aktionsprogramms tauchte der Begriff Minergie ungefähr Mitte der 1990er-Jahre erstmals auf. Das Konzept entwickelten zwei Zürcher, zusammen mit der Energiefachstelle des Kantons Zürich. Schon 1995 wurden im Kanton Zürich die ersten Häuser nach Minergie-Standard zertifiziert, und drei Jahre später folgte die Gründung des Vereins Minergie – eine private Organisation. Innerhalb weniger Jahre erreichte der Verein eine landesweite Akzeptanz. Umweltzertifikate für Gebäude gehören heute zum Standard oder zum guten Ton.

Während das Minergie-Label vor allem im Wohnungsbau präsent ist, werben immer mehr internationale Zertifikate um Geschäftsimmobiliën. Die Übersicht geht verloren, und ein direkter Systemvergleich ist nicht möglich. Mit der wachsenden Zahl der ausländischen Bewertungssysteme ist die Sache unübersichtlich geworden. Aber auch an der Minergie-Etikette scheiden sich die Geister – trotz der hohen Akzeptanz am Markt. Kritisches ist auch von Hochschulen zu vernehmen: «Minergie bildet das nachhaltige Bauen nur teilweise ab», so Professor Holger Wallbaum vom Institut für nachhaltiges Bauen an der ETH Zürich. Einen grossen und wesentlichen Mangel sieht er beim ersten Schweizer Gebäude-label, weil soziokulturelle und ökonomische Aspekte wie die Lebenszykluskosten fehlen.

Interessantes war auch an einer Chefbeschäftigten-Tagung in Luzern vom vergangenen Herbst zu vernehmen, an der 50 Kantonsarchitekten und Stadtbaumeister aus der ganzen Schweiz teilnahmen, leider aber kein Vertreter des Vereins Minergie. Zum Thema «Architektur trotz Energieeffizienz» waren sich nach der Po-

diumsdiskussion (fast) alle in drei Punkten einig. 1. Minergie hat ausgedient. Label und Standard haben zwar viel geleistet, sind unbestritten Vorreiter. Sie sind aber heute nicht mehr Allheilmittel. Der St. Galler Kantonsbaumeister Werner Binotto überraschte mit der Feststellung, dass die ersten Minergie-Bauten wohl 10 bis 15 Jahre früher als angenommen zu sanieren seien. Zudem: Häuser aus den 1980er-Jahren hielten länger und bräuchten weniger Energie. 2. Die Energieversorgung eines Gebäudes mittels komplex gesteuerter Photovoltaik, Wärmepumpe und Erdspeicher – Fachjargon «Zero-Emissions-LowEx» – ist auch nicht das Gelbe vom Ei. Nur Technik allein, könne die Energieproblematik nicht lösen, so der Tenor. Das Null-Energie-Haus gäbe es nicht, denn die gesamte Betriebsenergie eines Gebäudes, etwa für das Raumklima und Warmwasser, sei in einer Gesamtbetrachtung viel weniger relevant, als stets behauptet und dargestellt werde. 3. Der SIA-Energiepfad als Werkzeug, um Vorgaben und Ziel einer 2000-Watt-Gesellschaft vielleicht einmal doch noch zu erreichen, wurde allseits gelobt. Werner Binotto selbstkritisch: «Den Architekten traut man nicht mehr zu, dass sie das Thema beherrschen.» Im Saal des Hotels Schweizerhof in der Leuchtenstadt nickten sie schweigend, die Architekten und Chefbeschäftigten. Wie weiter? Mit möglichst wenig komplizierter Technik, so die viel vertretene Meinung. Und mit einer engen Zusammenarbeit von Architekt und Gebäude- und Klimaplaner.

SIA-ENERGIE-EFFIZIENZPFAD SOLL WEG AUFZEIGEN. Vorgaben und Ziel der so genannten 2000-Watt-Gesellschaft für eine nachhaltige Lebensform sind für viele Immobilienbesitzer zu abstrakt, zu kompliziert und utopisch – besonders im Gebäudebereich. Das hat auch der Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) erkannt und publiziert mit der Dokumentation «SIA-Effizienzpfad Energie» ein wegweisendes Hilfsmittel. Das SIA-Energieleitbild Bau von 2009 fordert, dass der Gebäudepark Schweiz auf ein nachhaltiges (Energie-)Fundament zu stellen und mit der Ressource Energie sparsam und intelligent umzugehen sei. Aufgrund der Entwicklung hat der SIA kürzlich ein neues Merkblatt «SIA-Effizienzpfad Ener-

SIA-EFFIZIENZPFAD ENERGIE: GESAMT-ENERGETISCHE BETRACHTUNG

gie» veröffentlicht. Wie schon die erwähnte Vorgängerdokumentation aus dem Jahre 2006 basiert das neue Dokument auf einer gesamtenergetischen Betrachtung.

Neben der Berücksichtigung der Betriebsenergie von Bauten gewichtet das Merkblatt auch die so genannte «Graue Energie», also diejenige Energie, die für die Baustoffe und für das Erstellen eines Bauwerks erforderlich ist sowie die bei den Gebäuden standortabhängige Mobilität. Weiter enthält das SIA-Merkblatt Zielwerte zu den Treibhausgasemissionen. Letzteres ist eine entscheidende Neuerung. Mit dem neuen Hilfs- und Leitmittel SIA-Effizienzpfad Energie können Mängel der meisten Energiespar-Label weitgehend korrigiert werden. Das sieht auch Experte und Präsident der SIA-Energiekommission Adrian Altenburger so und postuliert, dass dies zusammen mit der Optimierung der Gebäudesysteme der bessere und effektivere Weg ist, um den Energieverbrauch nachhaltig zu senken.



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



Kraftwerk B, Bennau (Foto: Grab Architekten AG, Altendorf.

• **Das neue Merkblatt «SIA-Effizienzpfad Energie» liegt vor. Erste Pionierbauten zeigen, dass die Berücksichtigung der Bereiche graue Energie und standortabhängige Mobilität zusätzlich zur Betriebsenergie zu eher mehr als zu weniger Planungsspielraum führen.**

Im Sommer 2011 hat der SIA das Merkblatt «SIA-Effizienzpfad Energie» veröffentlicht. Wie schon die Vorgängerdokumentation

aus dem Jahr 2006 basiert das Merkblatt auf einer gesamtenergetischen Betrachtung. Neben der gängigen Berücksichtigung der Betriebsenergie von Bauten gewichtet das Merkblatt auch die «Graue Energie», d.h. die Energie, die für die Erstellung eines Bauwerks benötigt wird, sowie die gebäudestandortabhängige Mobilität. Als entscheidende Neuerung enthält das Merkblatt überdies Zielwerte zu den Treibhausgasemissionen

in allen drei Bereichen. Der SIA-Effizienzpfad gilt für Neubauten sowie für Umbauten und Sanierungen. Da bei Neubauten der Bereich Erstellung bei den Treibhausgasemissionen dominant ist, geht die Tendenz in Richtung treibhausgasfreier Betrieb. Umbauten dagegen profitieren bei der gesamtenergetischen Betrachtung vom deutlich kleineren Aufwand an Primärenergie und von den geringeren Emissionen bei der Erstellung. Der Spielraum für den Energieaufwand und die Emissionen im Betrieb ist somit in diesem – aktuell weitaus wichtigeren – Bereich deutlich grösser. Die Lancierung des Merkblatts SIA 2040 startet mit einer aussergewöhnlichen Ausgangslage: Bis heute sind bereits mehrere Bauten dokumentiert, welche die Zielwerte des SIA-Effizienzpfades erfüllen. Die Vielfalt an Pionierbauten zeigt, dass der Einbezug der Bereiche Erstellung und Mobilität neben der klassischen

Betriebsenergie zu eher mehr als zu weniger Planungsspielraum führt. Die realisierten Beispiele bestätigen überdies die Vermutung, dass die wichtigsten Entscheide bereits in der Vorprojektphase gefällt werden müssen. In Ergänzung zum SIA-Effizienzpfad Energie wurde daher eine einfache Rechenhilfe erarbeitet, die erste Abschätzungen ermöglicht. •

Merkblatt SIA 2040, SIA-Effizienzpfad Energie: enthält Definitionen und Berechnungsmethoden sowie Ziel- und Richtwerte für die Gebäudekategorien Wohnen, Büro und Schulen; erhältlich auf Deutsch und Französisch, 28 Seiten, A4, broschiert, 90 CHF. Rechenhilfe 2040: für die Phasen Vorstudie/Vorprojekt. Das Excel-basierte Tool erlaubt eine erste Abschätzung der nicht erneuerbaren Primärenergie und der Treibhausgasemissionen in den Bereichen Erstellung, Betrieb und Mobilität und vergleicht die Projektwerte mit den Zielwerten des SIA-Effizienzpfades. Download gegen eine Gebühr von 100 CHF unter www.energytools.ch.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement



Erweitern Sie Ihr Know-How und Ihre Karrierechancen!

- Immobilieninvestments gewinnbringend führen
- Immobilien optimal nutzen
- Projekte erfolgreich entwickeln

Nächster Studienstart: 12. September 2012

Info-Veranstaltungen: 24. April 2012, 17.45 Uhr, Hochschule Luzern – Wirtschaft
31. Mai 2012, 17.45 Uhr, Au Premier, Zürich

Weitere Informationen: www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

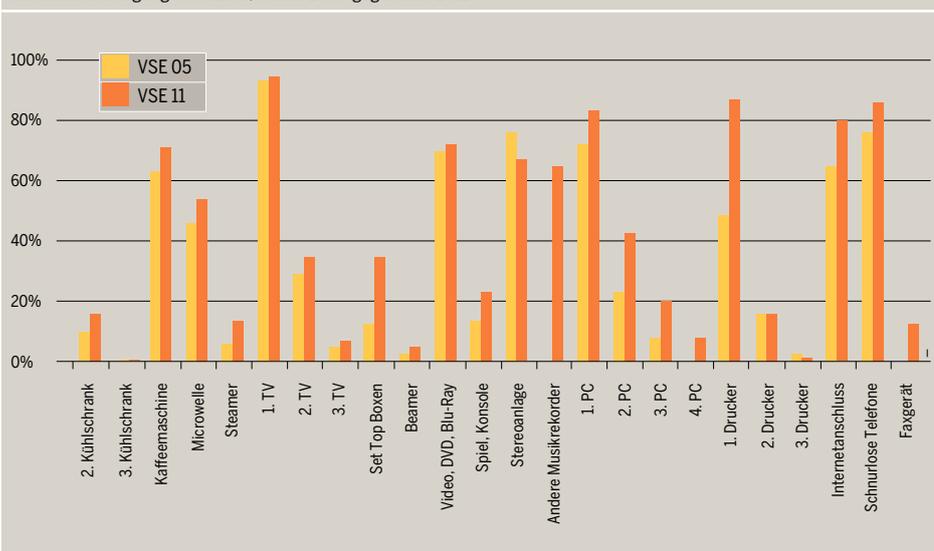
FH Zentralschweiz

Anzahl frisst Effizienz

Haushaltgeräte werden immer energieeffizienter. In den Energiestatistiken widerspiegelt sich dies kaum. Eine Umfrage des Verbands Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen zeigt die Gründe dafür auf.

IMMER MEHR HAUSHALTE VERFÜGEN ÜBER ZWEIT- UND DRITTGERÄTE

Gerätedurchdringung in Prozent; Studie 2005 gegenüber 2011



Nicht nur die Ausstattung mit klassischen Haushaltgeräten – vor allem Geschirrspüler legten nochmals zu – wird besser, auch die übrigen Geräte halten gleich mehrfach Einzug.

RED. ●

EFFIZIENTER, ABER MEHR. Waschmaschinen, Tumbler, Geschirrspüler – sie sind aus dem Alltag Schweizer Haushalte nicht mehr wegzudenken. Wie die Umfrage des Verbands Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen (VSE) im Winter 2011 bei 1200 repräsentativen Haushalten zeigt, gibt sich hierzulande jedoch kaum mehr ein Haushalt mit nur einem dieser Geräte zufrieden, sondern verfügt gleich über mehrere Kühlschränke, TV-Geräte, Computer usw. So erstaunt es nicht, dass trotz energieeffizienteren Geräten der Stromverbrauch pro Haushalt zwischen den Jahren 1990 und 2010 um 36% zunahm.

Verbraucht ein Zweipersonen-Haushalt in einer Wohnung jährlich rund 2639 kWh, ein Dreipersonen-Haushalt 3152 kWh, so liegt der Verbrauch von Haushalten in Einfamilienhäusern wesentlich höher. Bei zwei Personen werden 5005 kWh/Jahr verbraucht, bei drei oder mehr Personen mind. 7164 kWh/Jahr.

WENIGER WÄSCHETROCKNER. Betrachtet man die Gerätedurchdringung, zeigt sich je nach Gerät eine unterschiedliche Entwicklung. Die Geräte im Bereich Kühlen und Kochen zeigen ein Wachstum um 6%. Beim Kühlschrank (100%

der Befragten haben einen) und bei den Gefriertruhen/-schränken (58%) sind die Veränderungen der Gerätedurchdringung gegenüber den Umfragen 1991 und 2005 nur geringfügig. Bei

Blu-ray sowie Stereoanlage und andere Musikabspielgeräte sind weit verbreitet (72%). Der Anteil an Haushalten mit mindestens einem PC ist auf 83% geklettert (+11%). Beim zweiten (43%) und

» Strom wird gespart, wo für die einzelne Person keine Komforteinbusse resultiert.«

VERBAND SCHWEIZERISCHER ELEKTRIZITÄTSUNTERNEHMEN

der Waschmaschine ist die Verbreitung mit jener von 2005 vergleichbar (96%), während diejenige von Tumbler und Raumluftentfeuchter leicht von 69% auf 62% gesunken ist. Die Durchdringung mit Geschirrspülern stieg seit 2005 von 65% auf 76% an. Eine umgekehrte Tendenz zeigt sich dagegen bei Luftbefeuchtern (16%) und Öfen (21%).

Hohe Durchdringungsraten treten auch in den Bereichen Unterhaltung und Informatik auf. Fast jeder Haushalt (94%) verfügt über mindestens einen Fernseher, 35% der Haushalte haben mehr als ein Gerät. Video, DVD und

dritten (20%) Computer ist die Durchdringung zudem gestiegen (+20% bzw. +12%). Sehr hohe Durchdringungsraten sind ebenso beim ersten Drucker (87%), Internetanschluss (80%) und bei schnurlosen Telefonen (86%) festzustellen.

STROMSPARVERHALTEN AUF GUTEM WEG. Die Zusammensetzung der Leuchtmittel hat sich, aufgrund des Glühlampen-Verbots, zwischen 2005 und 2011 stark verändert. Während 2005 noch 53% der Haushalte Glühlampen nutzten, sank der Anteil bis 2011 auf 32%. Der Anteil der Strom-

sparlampen stieg in derselben Zeit von 6% auf 21%, der LED-Anteil an Leuchtmitteln beträgt bereits 7%.

Bereits heute schalten 89% der Benutzer die Kaffeemaschine nach Gebrauch ab. Nur 3% der Kaffeemaschinen bleiben im Bereitschafts- und 8% gehen in den automatischen Standby-Modus. 55% der Benutzer schalten den Fernseher nach Gebrauch aus. Computer und Laptop trennen 64% der Benutzer nach Gebrauch vom Netz.

ROLLE DER NACHFRAGEFLEXIBILISIERUNG.

Der wachsende Anteil an schwieriger prognostizierbarer Stromerzeugung aus neuen erneuerbaren Energien wie Wind und Sonne stellt neue Herausforderun-

gen an das Stromversorgungssystem. Es wird anspruchsvoller, den Tagesverlauf der Nachfrage mit jenem der Produktion in Übereinstimmung zu bringen. Der Ausgleich der Schwankungen kann zum Beispiel über Regelleistung auf Seite der Produzenten oder über die Flexibilisierung der Stromnachfrage erfolgen. Privathaushalte können durch eigenes Verhalten zur Flexibilisierung vor allem im Zeitbereich bis zu zwei Stunden beitragen. Beim Heizen (Wärmepumpen) und in der Kühlung (Kühlschrank und Gefrieren) liegt das grösste Potenzial zur Verschiebung bei bis zu vier Stunden – dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Potenziale in Zukunft durch weitere Effizienzanstrengungen wie zum Beispiel durch

Sanierung der Gebäudehülle oder durch die seit langem angewendete Rundsteuerung eingeschränkt werden. Anwendungen wie Home Entertainment oder PC erlauben nur kurze Zeitverschiebungen.

NEUAUSRICHTUNG DER STROMZUKUNFT.

Die aktuelle Diskussion um alternative Stromenergien stellt die Schweiz vor grosse Herausforderungen. VSE-Präsident Kurt Rohrbach wies anlässlich des 6. Schweizerischen Stromkongresses darauf hin, dass es eine der zahlreichen Sofortmassnahmen zur Realisierung der Energiestrategie 2050 sei, die Verfahren für den Ausbau sämtlicher erneuerbarer Energien sowie der Netze zu vereinfachen und zu straffen. ●

ANZEIGE



Geniessen Sie
die schönen Momente -
alles Andere dürfen Sie
uns überlassen.

Aktuell Boiler-Reinigung
waltermeier.com/boilerreinigung

WALTER MEIER MACHT DEN
UNTERSCHIED – SEIT 1937
75 JAHRE

WIR MACHEN DEN
UNTERSCHIED

WÄRME / KLIMA / SERVICE

**walter
meier**

Die richtigen Dinge tun

Mit 48% am Energieverbrauch hat der Gebäudepark Schweiz überragende Bedeutung für die atomfreie Energiezukunft. Mit der Verringerung des Verbrauchs wird es aber nicht zu machen sein, finden die Referenten am Real Estate Symposium der SVIT-Fachkammern.



Co-Gastgeber und Moderator Andreas Meister konnte in der Trafo-Halle 170 Gäste begrüßen.

IVO CATHOMEN •

«ZERO EMISSION UND NACHHALTIGKEIT SIND FALSCH ANSÄTZE.»

Nach Überzeugung von Michael Braungart, Mitbegründer des Cradle-to-Cradle-Konzeptes und Professor an der Erasmus Universität, kann es nicht darum gehen, schlechte Dinge etwas weniger schlecht zu tun. «Darin haben wir eine unglaubliche Effizienz erlangt.» Den bestehenden Immobilienpark zum Beispiel mit viel grauer Energie zu ertüchtigen, löst die anstehenden Probleme nicht. Ebenso wenig könne es das Ziel sein, die Emission von Treibhausgasen auf null zu reduzieren. Gebäude könnten hinsichtlich Energie, Treibhausgasen, Artenvielfalt und Ernährung vielmehr einen positiven Beitrag leisten.

Der deutsche Chemiker war einer von insgesamt sieben Referenten am Real Estate Symposium, zu dem die vier Fachkammern des SVIT – SEK, SVIT FM Schweiz, SMK und KUB – am 13. März nach Baden eingeladen hatten. Über 170 Besucherinnen und Besucher folgten dieser Einla-

dung. Die monothematische Ausrichtung des Anlasses und die ausgewiesenen Spezialisten auf der Bühne sorgten für eine intensive, fundierte und facettenreiche Auseinandersetzung mit einem ausgewählten, brisanten Thema – in diesem Jahr mit der Energiezukunft.

«Der Gebäudepark muss besser heute als morgen von den fossilen Energieträgern unabhängig werden», zeigte sich Fabrizio Noembrini vom Energy Science Center der ETH Zürich überzeugt. Elektrizität aus erneuerbaren Quellen wird damit zum Rückgrat des künftigen Energiesystems. Erdölprodukte sollen – wenn überhaupt – der Sicherung der Mobilität dienen. «Zero Carbon» für die Wärmeproduktion – «Low Carbon» für die Mobilität, nennt dies Noembrini. Heute ist der Gebäudepark für 48% des Energieverbrauchs verantwortlich, davon sind 68% fossilen Ursprungs.

Doch angesichts des geplanten Atomausstiegs stellt sich mit diesem Ziel ein neues Problem: Wie kann die Versorgung

mit elektrischer Energie langfristig sichergestellt werden, ohne für die Stromproduktion auf nicht erneuerbare Energieträger wie Gas oder Kohle zurückzugreifen? Die Senkung des Energieverbrauchs ist nur die halbe Miete, denn ohne alternative Quellen wird die Stromversorgungslücke nicht zu schliessen sein. Der Pfad geht also über die Senkung des Energieverbrauchs hinaus, wie ihn Baunormen und Labels aufzeichnen. Gebäude müssen zu Netto-Produzenten von Energie werden, sogenannte «Energie plus Gebäude».

Was aber in der Theorie einleuchtend und im Einzelfall realisierbar erscheint, ist mit Bezug auf den gesamten Gebäudepark utopisch. Für die Abweichung zwischen Ist und Soll sind die Bestandesliegenschaften verantwortlich. Dass hier den ökonomisch und ökologisch sinnvollen Sparmassnahmen Grenzen gesetzt sind – und dass diese heute teilweise überschritten werden – ist nach Meinung der Referenten ebenfalls unbestritten. Noembrini skizziert darum die Idee einer quar-

tier- oder gemeindeweiten Betrachtung. Die Bilanz von Energie konsumierenden Gebäuden könnte über Energie-Hubs mit «Energie plus Gebäuden» ausgeglichen werden.

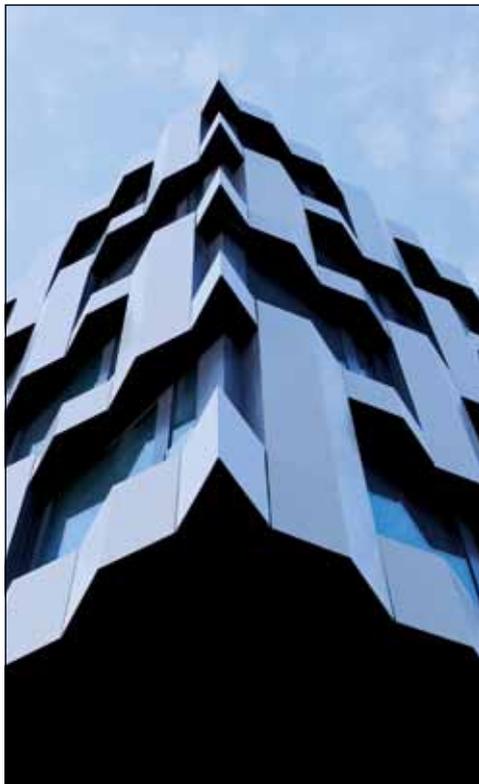
EMISSIONEN SIND DIE GRÖßERE HERAUSFORDERUNG. Neue Wege in der Planung und Realisierung von Immobilien schlug auch Balz Halter, Verwaltungsratspräsident Halter Unternehmungen, ein. Mit dem Beispiel der Entwicklung und Überbauung der Industriebrache Limmatfeld in Dietikon ZH stützte er seine These, dass die eigentlich Herausforderung weniger im Energieverbrauch als vielmehr in den Emissionen liege. Das grösste Potenzial, die Emissionen zu senken, liege unbestritten in der Phase der Immobilienentwicklung, während im Bau und

im darauf folgenden Betrieb nur noch ein geringer Einfluss ausgeübt werden könne, aber genau dann der grösste Anteil der Emissionen anfalle. Reduktionsmöglichkeiten sieht Halter in der Siedlungsplanung, in der Gebäudetechnik, im Planungs-, Bau- und Betriebsprozess sowie in der Beleuchtung und den elektrischen Geräten. Allerdings würden nur Lösungen im grossen Stil angewendet, die auch ökonomisch überzeugten. Hierzu fehle es weitgehend an der Kostentransparenz. Einen weiteren Mangel sieht Balz Halter in der fehlenden durchgängigen Planung. Planer- und Bauleistungsverträge honorierten Innovationen nicht. Alle Beteiligten dächten in Gewerken und vernachlässigten eine übergeordnete Systembetrachtung.

Zum Beitrag von Gebäudelabels zur Energiebilanz waren am Symposium kritische Stimmen zu vernehmen. Sie leisteten zwar einen wichtigen Beitrag zur Förderung des Bewusstseins, böten aber noch keine Gewähr für einen sinnvollen Umgang mit Energie und schlossen sogar bestimmte wichtige Bereiche aus – wie etwa die Betriebsphase beim Minergie-Label. Labels dürften nicht zur Religion werden, sagte Balz Halter. Es zählte das Systemverständnis und noch immer der gesunde Menschenverstand.

ANDERER BLICKWINKEL. Die Organisatoren des Symposiums spannten den Themenbogen jeweils bewusst weit und erlaubten damit Impulse aus entfernteren Disziplinen. So zeigte beispielsweise der Geschäftsführer der Stiftung Landschafts-

ANZEIGE



Energieeffizienz-Fachtagungen. Im ewz-Kundenzentrum in Zürich.

Besuchen Sie unsere Fachtagungen zum Thema Energieeffizienz in den Monaten Mai und Juni 2012. An verschiedenen Veranstaltungen erfahren Sie alles rund um die Energie in und an Gebäuden sowie über die Sicherheit im Bezug auf Asbest.

Die Referate richten sich an verschiedene Berufsgruppen sowie private und institutionelle Immobilienbesitzer.

Ort: ewz-Kundenzentrum, Beatenplatz 2, 8001 Zürich
Daten: Mai /Juni 2012
Anmeldung: www.ewz.ch

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

In der ewz-Wechselausstellung steht das begehbare Suva Asbesthaus. Finden Sie heraus, wie Sie bei Sanierungen Asbest erkennen und richtig damit umgehen.

ewz-Kundenzentrum
Beatenplatz 2
8001 Zürich
Telefon 058 319 47 01
kundenzentrum@ewz.ch

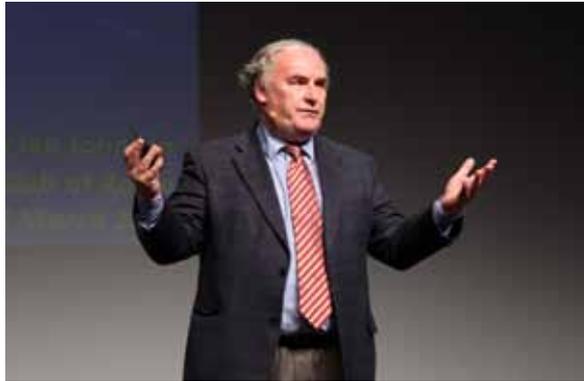
ewz
Die Energie

suvapro
Sicher arbeiten



» Es ist an der Zeit, nicht nur einfach «weniger schlecht» zu sein.«

MICHAEL BRAUNGART



Im Uhrzeigersinn von oben links: Andreas Meister, Fabrizio Noembrini, Balz Halter, Raimund Rodewald, Dominique Reber, Hansjürg Leibundgut. Im Zentrum: Ian Johnson (Fotos: Ivo Cathomen).

schutz Schweiz die Grenzen der dezentralen Produktion von erneuerbarer Energie aus Wasser und Wind auf. Aus der Perspektive des Landschaftsschutzes sind vor allem diese dezentralen Anlagen mit Konfliktpotenzial behaftet und der Widerstand darum vorprogrammiert. Einen Ausweg sieht er in den lokalen, sorgfältig ins Ortsbild integrierten Photovoltaikanlagen, die durch Fördermassnahmen und Pflichten in den Bauordnungen gefördert und gefordert werden könnten.

Eine weitere, globale Perspektive mit einem Ausblick in die Energiezukunft präsentierte Ian Johnson, Generalsekretär des Club of Rome. Die wachsende Erdbevölkerung und deren steigender Lebensstandard sind nach seiner Ansicht die wichtigsten Ursachen für das globale ökologische Ungleichgewicht. Johnson sieht die zentralen Herausforderungen in der Verteilung von Ressourcen, Lebensmitteln und Wasser, in der Klimaveränderung und in der Ener-

gieversorgung. Vor allem in den Nicht-OECD-Staaten wird der Energiekonsum angesichts des überproportional steigenden Wohlstandes massiv zunehmen. Gedeckt wird dieser massgeblich aus nicht erneuerbaren Quellen, was sich wiederum in der Klimaentwicklung niederschlägt. ●

Alle Referate sind unter www.svit.ch/svit-fm-schweiz abrufbar.

Prüfungs-Ausschreibungen

Ausschreibung



Annuncio

2. Repetitionsprüfung BP Stufe Basiskompetenz 2012

Im März und Juni werden die Repetitionsprüfungen Berufsprüfung Stufe Basiskompetenz durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Prüfungsdatum: 19./20. Juni 2012
Prüfungsort: Zürich
Prüfungsgebühr: Fr. 1'000.–
Anmeldeschluss: 27. April 2012

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage www.sfpk.ch herunter geladen werden.

Esame di riparazione dell'Esame professionale competenze di base 2012

Nei mesi marzo e giugno si terranno gli esami di riparazione dell'Esame professionale competenze di base. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 9 febbraio 2007.

Data dell'esame: 19/20 giugno 2012
Luogo dell'esame: Zurigo
Tassa d'esame: Fr. 1'000.–
Termine d'iscrizione: 27 aprile 2012

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: www.sfpk.ch

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

Sekretariat SFPKIW | c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich
 Tel. 044 434 78 93 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail info@sfpk.ch



ANZEIGE

CAMPOS. BEVOR IHRE IMMO'S ROT SEHEN.



CAMPOS bietet alle Werkzeuge für starkes CAFM.
 *z.B. Flächenmanagement: Kostenstellen- und Mieterbelegung, Arbeitsplatzauslastungen etc. werden visuell messbar.



CAMPOS macht Immo's transparent. CAMPOS zeigt Mankos, Risiken, Chancen, Potenziale. Dank CAMPOS ist starkes CAFM einfach machbar und klar messbar. Für Facility Manager, Nutzer, Investoren und Eigentümer.
Der Standard für CAFM –
www.campos.ch

CAMPOS
 MACHT IMMO'S MOBIL. 

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINAR ZIVILPROZESSORDNUNG (ZPO) 23.5.2012

Seit der Einführung der neuen Zivilprozessordnung (ZPO) vor einem Jahr konnten Schlichtungsbehörden, Anwälte und deren Klienten einige Erfahrungen sammeln. Diese möchten die drei Referenten an diesem Seminar mit Ihnen teilen.

PROGRAMM

- Aufbau der ZPO
- Die neuen Verfahren im Überblick
- Übergangsrecht
- Neuerungen im Schlichtungsverfahren
- Ablauf der Schlichtungsverhandlung
- «Urteilsvorschlag»: Optimaler Zeitpunkt, wenn überhaupt
- Termine, Fristen und Kosten
- Ausweisung des Mieters
- Kompetenzattraktion ade!
- Erfahrungen und böse Überraschungen aus Zürich
- Neuerungen im gerichtlichen Verfahren
- Kein Platz für prozesstaktische Spielereien
- Instruktionsverhandlung als unbekanntes Wesen
- Klageänderung/Widerklage
- Optimale Vorbereitung auf Schlichtungsverhandlung
- Kampf den Verzögerungen!

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung, Eigentümer und Eigentümervertreter. Weitere interessierte Personen sind herzlich willkommen.

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner, Zürich
- Patrick Winter, Hauptverantwortlicher Schlichtungsbehörde Meilen

DATUM/ZEIT

Mittwoch, 23. Mai 2012
08.30 - 17.00 Uhr

ORT

Hotel Arte, Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeplan auf Seite 52.

SEMINAIRE SE JOUER DES CONTRAINTES 29.05.2012

Un développeur immobilier doit souvent traverser une véritable jungle administrative et politique pour faire aboutir son projet. La parfaite maîtrise des lois, procédures et règlements constitue donc pour lui un must. Avec deux éminents professeurs d'université, nous synthétisons dans ce séminaire les connaissances de base en matière d'aménagement du territoire et nous passons en revue les droits populaires susceptibles de ralentir, voire de faire capoter, un projet immobilier. L'après-midi, nous donnons la parole à celui qui a introduit, avec succès, le modèle de la coopérative d'habitation en Suisse romande. Et nous revenons sur un cas d'école : le développement de la ville de Zurich ces 25 dernières années, avec la construction d'un nombre de logements à faire pâlir d'envie les Genevois et les Lausannois. La journée sera ouverte par Mark Muller qui reviendra sur son expérience de responsable genevois des constructions et de l'urbanisme.

PROGRAMMES

- Enseignements tirés de la gouvernance publique par Mark Muller, Ancien président du Conseil d'Etat GE
- Comprendre et respecter les grands principes de l'aménagement du territoire par François Bellanger, Etude Ming Halpérin Burger & Inaudi
- Oppositions et recours: conditions et limites par Benoît Bovay, Etude CBWM & Associés
- Les règles du jeu d'un modèle qui a le vent en poupe: les coopératives mixtes par Philippe Diesbach, Coopérative Cité-Derrière
- Zurich Success Story: densifier la ville avec et pour les habitants par Anna Schindler, Stadtentwicklung Zurich

PUBLIC CIBLE

Promoteurs immobiliers, investisseurs, architectes, spécialistes de l'immobilier employés par des administrations ou des institutions publiques, experts immobiliers, propriétaires privés et institutionnels, économistes, banquiers et tous les professionnels de l'immobilier qui s'intéressent à la promotion immobilière.

DATE

29 mai 2012, 8h15 – 16h00

LIEU

Beau-Rivage Palace, Lausanne

PRIX DU SÉMINAIRE

550 CHF (+TVA)
350 CHF (+TVA) pour les membres du SVIT Romandie
Sont compris : présentations des conférenciers sous format électronique, accueil café-croissants, pause café et repas de midi.

INSCRIPTION

Les inscriptions aux séminaires de la SVIT School se font désormais exclusivement sur www.svit-school.ch

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

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

ANZEIGE

www.immoexpobasel.ch



IMMOEXPO BASEL 2012

Messe für Immobilien,
Wohnfinanzierung,
Bau und Renovation

27.-29. April

Messe Basel Halle 4.1

Fr 14–20 Uhr, Sa/So 10–17 Uhr – Gratis Kinderhort am Sonntag

Basler Zeitung

homegate.ch
Das Immobilienportal

Gewerbeverband
Basel-Stadt

BASILISK
SO TONT'S LABE

rebasel
RENTAL, ESTATE, HOTEL

HEV
Basel-Stadt

svit
BEIDER BASEL

UBS

Medienpartner

Patronat

Hauptsponsor

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 als Vorbereitung für weitergehende Lehrgänge. 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

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
11.08.2012 – 20.10.2012
9x Samstag 08.00 – 11.35 Uhr und
7x Dienstag 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 27.10.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT beider Basel
02.05.2012 – 12.09.2012 (ausgebucht)
jeweils Mittwochmorgen
08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 19.09.2012
NSH Bildungszentrum Basel
Elisabethenanlage 9, Basel

SVIT Bern
14.05.2012 – 27.08.2012
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern
sowie
29.10.2012 – 21.01.2013
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
14.08.2012 (Start)
Dienstag und Donnerstag
18.00 – 20.30 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT Zürich
27.08.2012 – 03.12.2012
Montag 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
25.08.2012 – 10.11.2012
10x Samstag 08.00 – 11.35 Uhr und
6x Dienstag 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 17.11.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern
19.03.2012 – 16.06.2012
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Zürich
30.08.2012 – 13.12.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT beider Basel
17.10.2012 – 21.11.2012
jeweils Mittwochmorgen
08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 28.11.2012
NSH Bildungszentrum Basel
Elisabethenanlage 9, Basel

SVIT Bern
26.04.2012 – 21.06.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern
18.10.2012 – 29.11.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
12.06.2012 – 10.07.2012
Dienstag und Donnerstag
18.00 – 21.15 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT Ticino
22.03.2012 – 14.06.2012
Giovedì 18.00 – 20.30
Bellinzona

SVIT Zürich
01.11.2012 – 29.11.2012
Donnerstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
Modul 2: 24.10.2012 – 05.12.2012
7x Mittwoch von 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 12.12.2012,
Berufsschule Lenzburg

SVIT beider Basel
Modul 1: 05.12.2012 – 23.01.2013
Modul 2: 30.01.2013 – 13.03.2013
jeweils Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 20.03.2013
NSH Bildungszentrum Basel
Elisabethenanlage 9, Basel

SVIT Bern
Modul 1: 14.08.2012 – 23.10.2012
Modul 2: 30.10.2012 – 11.12.2012
jeweils Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
Modul 1 und 2: 27.03.2012 – 14.06.2012
Dienstag und Donnerstag
18.00 – 20.30 Uhr, Akademie St. Gallen

SVIT Zentralschweiz
Modul 2: März 2012 – April 2012
Dienstag- und Donnerstagabend
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
Modul 2: 24.05.2012 – 12.07.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB5 IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Bern
04.09.2012 – 06.12.2012
Dienstag und Donnerstag
18.00 – 20.30 Uhr, Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
18.8.2012 – 15.12.2012
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT Zürich
21.08.2012 – 20.11.2012
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

☐ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie
29.08.2012 – 03.10.2012
Mercredi 8h30 – 17h15
Examen: lundi 29.10.2012
A 5 minutes de la gare de Lausanne

☐ 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

☐ SRES BILDUNGSZENTRUM

SVIT SRES koordiniert alle Ausbildungen auf der Stufe Fachausweis und führt den Lehrgang für den Immobilien-Treuhänder durch. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Seminare und Tagungen für die gesamte Immobilienwirtschaft sowie die Koordination der Sachbearbeiterkurse SVIT.

NACHDIPLOMSTUDIUM MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT (MREM)

Jährlicher Beginn im Herbst, durchgeführt durch Hochschule für Wirtschaft Zürich HWZ (www.fh-hwz.ch)

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien- Treuhänder/-in (HFP)

In Zürich ab März 2012
In Ticino da settembre 2012

Lehrgänge Fachausweise 2012

Prüfungsordnung 2007:

- Vertiefung Bewirtschaftung:
an 7 Standorten (je 1x auf Italienisch und Französisch)
 - Vertiefung Bewertung: in Zürich
 - Vertiefung Vermarktung: in Zürich
 - Vertiefung Entwicklung: in Zürich
- Prüfungsordnung 2012:
- Lehrgänge Bewirtschaftung an 6 Standorten (1x auf Italienisch)
 - Lehrgang Bewertung in Bern und Zürich
 - Lehrgang Vermarktung in Bern und Zürich

SVIT Swiss Real Estate School AG

Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98
Fax 044 434 78 99
www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)
Karin Joergensen Joye
Voie du Chariot 3
1003 Lausanne
Tel. 021 560 55 21
karin.joergensen@svit-school.ch

In Ticino

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen 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, Andrea Hausmann, 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, Innere Margarethenstrasse 2, 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

Regionale Prüfungs- direktion Region Bern

H.P. Burkhalter + Partner AG,
Könizstrasse 161, 3097 Bern-Liebefeld
T 031 379 00 00, F 031 379 00 01
hp.burkhalter@burkhalter-immo.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Urs Kindler, Postfach 98,
8590 Romanshorn
T 071 460 08 46, F 071 460 08 45
regionostschweiz@svit-sres.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in
französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Karin Joergensen Joye
Voie du Chariot 3, 1003 Lausanne
T 021 560 55 21
karin.joergensen@svit-school.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösung/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 / GRAUBÜNDEN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, GR, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:

SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich, Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
F 044 200 37 99, svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Sekretariat D/I: STS AG
Leitung: Frances Höhne (OKGT)
T 043 333 36 65, F 043 333 36 67,
info@okgt.ch, www.okgt.ch

ANZEIGE

Schimmelpilz oder Raumgift ?
Ihr Spezialist für eine professionelle
und nachhaltige Sanierung!



SPR Schweiz

Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

- Top ausgebildete Mitglieder
- Sehr hohe Fachkompetenz der Mitglieder
- Neuste Technologie
- Stark vernetzt

Weitere Infos unter www.sprschweiz.ch

ANMELDEALON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Tagesseminar Zivilprozessordnung (ZPO)
am 23.5.2012

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift



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

STADT BADEN

Die Stadt Baden ist ein bedeutender Wirtschafts-, Kultur- und Bildungsstandort mit überregionaler Ausstrahlung. Zurzeit beschäftigt sie zirka 300 Mitarbeitende in der zeitgemäss geführten Stadtverwaltung. Das umfangreiche Immobilien-Portfeuille wird durch die Abteilung Liegenschaften bewirtschaftet. Sie erfüllt damit eine sehr anspruchsvolle Aufgabe im Dienste der Allgemeinheit.

Wir suchen per 1. September 2012 einen zusätzlichen

Hauswart / Metro Shop Baden (100%)

Aufgabengebiet

- Überwachung und Wartung der technischen Anlagen
- Unterhalt und Reinigung der Liegenschaften
- Kleinere Reparaturarbeiten an Gebäuden und Anlagen
- Zusammenarbeit mit Mietern
- Ausführen von Kundendienstleistungen
- Organisation und Mithilfe bei besonderen Anlässen

Anforderungen

- Abgeschlossene handwerkliche Berufslehre
- Selbstständige, zuverlässige und exakte Arbeitsweise
- Deutsche Sprache in Wort und Schrift und gute Umgangsformen
- Organisationstalent und Sinn für Teamarbeit
- Flexible und unregelmässige Arbeitszeit
- Fahrausweis Kategorie B

Wenn Sie gerne in einem kleinen Team mitwirken und im täglichen Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden mit Ihrer offenen und umgänglichen Art zu einem ausgeprägten Dienstleistungsservice beitragen möchten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Weitere Auskünfte erteilt Ihnen gerne Herr Renato Good, Abteilung Liegenschaften, Tel. 056 200 82 82.

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte bis Freitag, 20. April 2012 an die Stadt Baden, Stabs- und Personaldienste, Kirchplatz 7, 5401 Baden oder per E-Mail: personalstelle@baden.ag.ch.

Baden ist.



Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

für Kader und kaufmännische Stellen in den Bereichen Immobilien,
Finanzen und Dienstleistungen. Unsere Stärke liegt in der Kompetenz und
persönlichen Beratung.

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Talacker 42 8001 Zürich

Spörri Personalberatung AG

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

Dank gesamtheitlichem Projektmanagement zum Erfolg

Die Markstein AG ist ein dynamisches Unternehmen in der Immobilienbranche. Wir erbringen Dienstleistungen im gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft. Nutzen und Erfolg für den Kunden stehen im Zentrum unseres Denkens und Wirkens. Überdurchschnittliche Resultate sind der Ausweis für unser Engagement.

Zur Ergänzung unseres Projektmanagementteams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit als

Projektleiter/in Bauherr

(Architekt/in, o.ä.)

Das dürfen Sie im Alltag erwarten:

- Sie beraten, unterstützen und vertreten die Bauherrschaft in unterschiedlichen Phasen des Planungs- und Bauprozesses von der Entwicklung einer Bauherrenstrategie bis zur Garantieabnahme.
- Sie erstellen Grundlagen, welche der Bauherrschaft das Füllen von Entscheidungen ermöglicht.
- Sie treiben Projekte aktiv voran und schaffen optimale Voraussetzungen für das Einhalten von Qualität, Kosten und Terminen.
- Sie erarbeiten Markt- und Standortbeurteilungen, analysieren Projekte und erstellen die dazu erforderlichen Wirtschaftlichkeitsrechnungen.

Dadurch zeichnen Sie sich aus:

- Sie sind es gewohnt, in komplexen, interdisziplinären Zusammenhängen zu denken.
- Sie übernehmen gerne Verantwortung und behalten auch in hektischen Zeiten die Übersicht.
- Sie sind kommunikativ, offen, kunden- und leistungsorientiert.
- Sie arbeiten gerne in Teams, auch wenn diese aus unterschiedlichsten Persönlichkeiten zusammengesetzt sind.
- Sie besitzen einen höheren Abschluss in der Baubranche. Eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung ist von Vorteil.
- Sie verfügen über Erfahrungen im Immobilien-Projektmanagement.

Wenn Sie also auf der Suche nach einer höchst abwechslungsreichen Aufgabe mit einem grossen Mass an Selbständigkeit sind, dann warten auf Sie viele attraktive Projekte in der gesamten Deutschschweiz. In Ihrer Arbeit können Sie auf die Unterstützung eines erfahrenen Projektleiterteams und auf beste Infrastruktur zählen.

Manuel Wiederkehr (jobs@markstein.ch oder 079 609 91 04) freut sich auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Foto.

Markstein AG
Manuel Wiederkehr
Stadtturmstrasse 10
Postfach
5401 Baden
www.markstein.ch



Kontaktieren Sie unsere Homepage **www.wetzel.ch** für aktuelle Dauerstellen

Für unsere renommierten Kunden in Zürich und Umgebung suchen wir erfahrene Immobilienprofis mit oder ohne entsprechende Weiterbildung

- Immobilien-SachbearbeiterIn
- Immobilien-BewirtschafterIn
- TeamleiterIn Immobilienbewirtschaftung
- LiegenschaftenbuchhalterIn
- Immobilien-TreuhänderIn
- Immobilien-VerkäuferIn

Für weitere Informationen rufen Sie Frau Monika Wetzel an oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder per Mail an monika.wetzel@wetzel.ch zu. Diskretion ist selbstverständlich.

Wetzel Personalberatung AG • Theaterstrasse 2 • 8001 Zürich • Telefon 044 262 48 42



Immobilien-Treuhänderin oder Architektin gesucht

Der Vorstand einer mittelgrossen, kirchlich unabhängigen NPO, mit 125-jähriger Tradition im Engagement für Frauen und Kinder, sucht **Vorstandskollegin** für die strategische Führung der Liegenschaftsverwaltung und der «Siedlung Brahmshof» (zeitgemässe Wohn- und Lebensform mit 70 Wohnungen, Seminarräumen, usw., Nähe Albisriederplatz).

Sie kennen sich aus im subventionierten und freitragenden Wohnungsbau und sind mit Neubauten, Sanierungen und mit Finanzierungsfragen solcher Projekte vertraut. Sie arbeiten gern mit Frauen zusammen, sind teamorientiert, haben Vorstands-, Behörden- oder NPO-Erfahrung.

Sie wohnen in der Stadt oder im Kanton Zürich und können monatlich zwischen 10 und 20 Stunden für den Verein einsetzen (Sitzungen, Führungsaufgaben, Vorstandsanlässe).

Sie erwartet ein interessantes Ehrenamt mit Entschädigung und Weiterbildungsmöglichkeiten. Mehr Infos: www.vefz.ch

Ihre Bewerbung per Mail schicken Sie bitte an **efz**-Präsidentin Margarita Müller: margarita.mueller@hispeed.ch.



LUZERN

Unsere Immobilien werden sorgfältig betreut

und nachhaltig bewirtschaftet. Persönliches Engagement und eine zielgerichtete, systematische Arbeitsweise sind unser Garant für die langfristige Werterhaltung der Bausubstanzen. Sie sind Immobilien-Bewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis (oder ähnlicher Ausbildung) und langjähriger Erfahrung. Als

Immobilien-Bewirtschafter/in (100%)

in der **Dienststelle Immobilien** sind Sie verantwortlich für die optimale Bewirtschaftung unserer Mietobjekte. Sie sind Ansprechpartner/in für die Mieterschaft und koordinieren die erforderlichen Instandhaltungsmassnahmen. Mehr Informationen: www.stellen.lu.ch oder im Kantonsblatt vom 7.04.2012.

www.stellen.lu.ch

Erfolg erleben?

Wenn Sie nebst der Freude an Verkaufserfolgen auch viel unternehmerische Energie und ein ausgeprägtes partnerschaftliches Denken mitbringen, dann könnten Sie unser neues Teammitglied in der Immobilienvermarktung werden.

Immobilienvermarkter/-in

Das wird Ihnen bei uns Freude bereiten:

- Intensiver Kontakt mit Verkäufern und Käufern von Eigenheimen sowie mit Erstmietern
- Ansprache von potenziellen Auftraggebern sowie Aufbau und Unterhalt des eigenen Netzwerkes
- Entwicklung und Umsetzung von Vermarktungsstrategien
- Preisbestimmung von Eigenheimobjekten
- Kundenbetreuung von der Besichtigung bis zum Vertragsabschluss
- Der Rückhalt eines hoch motivierten Teams

Das sind Ihre Erfolgsmerkmale:

- Sie versprühen Energie und richten sich an Chancen aus
- Sie verfügen über ein hoch ausgeprägtes Kommunikationsgeschick
- Sie setzen sich Ziele, verfolgen und erreichen diese
- Zeitliche Flexibilität ist für Sie selbstverständlich
- Einige Jahre Berufserfahrung im Immobilienbereich (Vermarktung oder Erstvermietung) sind bereits in Ihrem Rucksack
- Weiterbildung als Immobilientreuhänder von Vorteil

In uns werden Sie einen Arbeitgeber finden, der konsequent danach strebt, Überdurchschnittliches zu leisten. Um diesem Anspruch zu genügen, bauen wir auf ein starkes Team, das in jeder Beziehung getragen ist von partnerschaftlichem Denken und Handeln.

Herr Manuel Wiederkehr (jobs@markstein.ch / Mobile 079 609 91 04) freut sich, Ihre Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per Post zu erhalten.

Markstein AG
Manuel Wiederkehr
Stadtturmstrasse 10
CH-5401 Baden
www.markstein.ch





Erfolg besteht darin, dass Sie Ihre Stärke präzise ins Ziel bringen.

Die Anforderungen an das Immobilienmanagement steigen stetig. Vertiefte Kenntnisse und umfassende Kompetenzen sind unerlässlich. Deshalb sind gut ausgebildete und erfahrene Profis sehr gesucht.

Mit massgeschneiderten Lösungen und persönlicher Beratung gelingt es uns, ausgewiesene Immobilienfachleute erfolgreich mit Unternehmen zu verbinden.

Dank unserem breiten Netzwerk und unseren guten Marktkenntnissen, verfügen wir über interessante Positionen im gesamten Immobilienmanagement.

Im Auftrag unserer Mandanten (Investoren, Drittdienstleistungen, institutionelle Anleger) suchen wir erfahrene

Immobilienfachleute w/m

Wir beraten Sie kompetent und unverbindlich über Ihre beruflichen Möglichkeiten und unterbreiten Ihnen interessante Vorschläge für den nächsten Schritt in Ihrer beruflichen Karriere (ganze D-Schweiz).

Wir freuen uns auf Ihren Anruf und sichern Ihnen volle Diskretion zu.



Kohlberg & Partner GmbH, Löwenstrasse 30, 8001 Zürich
Phone 043 888 70 88, Fax 043 888 70 89,
E-Mail chkoehberg@kohlberg.ch, www.kohlberg.ch

Chance für Immobilienfachmann

Wer möchte eine seriöse Immobilienfirma in der Ostschweiz als

GESCHÄFTSFÜHRER

leiten, betreuen und weiterentwickeln?

Sie sind verantwortlich für eine nachhaltige Bewirtschaftung eines kontinuierlich gewachsenen Immobilien Bestandes und haben Erfahrung im Baufach und/oder in der Buchhaltung. Sie sind offen, initiativ, haben Freude an guter Teamarbeit und verhandeln geschickt.

Wenn Sie den nötigen Unternehmergeist mitbringen, dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an folgende Adresse:

Treviso Treuhand AG, z. Hd. Herr Peter Leuzinger,
Postfach 447, 9015 St. Gallen.

→ Wir garantieren absolut diskrete Behandlung Ihrer Bewerbung.

Mit 39 Jahren im Spital

Der SVIT Solothurn blickt an seiner 39. Generalversammlung vom 27. März 2012 im «Alten Spital» in Solothurn auf ein hervorragendes Verbandsjahr 2011 zurück, dank gutem Abschneiden am SVIT Plenum 2011 in Solothurn.



Apéro und Begrüssung im «Alten Spital» von Solothurn (links), aufmerksamer Vorstand SVIT Solothurn während der GV 2012.

THOMAS KASAHARA* ●

GENERALVERSAMMLUNG IM SPITAL.

Der Schein trügt. Eine Generalversammlung – bereits im 39. Verbandsjahr – im Spital weckt falsche Assoziationen: Der SVIT Solothurn ist kerngesund. Zudem handelt es sich beim aus Ansteckungsgründen als «Siechenhaus» ursprünglich auf der anderen Aareseite ausserhalb von Solothurn erbauten «Alten Spital» heute um ein Kultur- und Kongresszentrum. Dies in historischem Gebäude mit viel Charme, bei dem die architektonische Verschmelzung von historischen und modernen Elementen eindrücklich gelungen ist. Auch waren die Solothurner im ursprünglichen Spital privilegiert: Das Anrecht jedes Patienten auf einen Liter Wein pro Tag liess Sorgen und Schmerzen vergessen, gab Kraft und trug zur Genesung bei. Noch heute gibt es nach Blutspende einen halben Liter Roten.

APÉRO RASCH. «18.30 Uhr Eintreffen der Gäste zum Apéro» und «18.50 Uhr Begrüssung»

prangt auf der Einladung. Der von V-Zug gesponserte Apéro ist zügig und flüssig.

PRÄSENZMARKIERT. Präsidentin Myriam Huber begrüsst die Teilnehmenden in Multitasking-Manier: «Bitte auch auf der Präsenzliste eintragen.» Die Liste der Entschuldigungen ist angesichts einer Teilnehmerquote von über 49% aller Mitglieder eine Kurzeinlage. Die GV nimmt die statutarische Eindrittel-Hürde problemlos. Stimmzähler Beat Schmid ist unterfordert: Sämtliche Traktanden werden einstimmig genehmigt.

AKTIV STABIL. Die Präsidentin setzt auch im vierten Amtsjahr auf Qualität: «SVIT-Mitglieder sind auf Grund ihrer Kompetenzen gesuchte Fachleute und können mit ihren Dienstleistungen Erfolge vorweisen. Wichtig jedoch ist, dass wir SVIT-Mitglieder uns selbst und unsere Mitarbeitenden weiterbilden. Unsere Immobilienkompetenz darf nicht nur in Zeitungsartikeln und Inseraten angepriesen

werden, sondern muss sich im täglichen Einsatz für unsere Kunden beweisen.» Huber stellt fest, dass trotz international bewegtem 2011 der Immobilienmarkt in der Schweiz praktisch unberührt ist: «Der Schweizer Immobilienmarkt ist stabil.»

RUNDE SACHE. Huber kann auf ein abwechslungsreiches 2011 zurückblicken. So war der SVIT Solothurn im Frühling als Kompetenzpartner an Eigenheimmesse und SoCasa in Solothurn vertreten. Weitere Akzente setzten Frühstücks-GV am 14. April 2011 in Kestenholz und Herbstanlass zum neuen Bildungskonzept SVIT Schweiz im Herbst 2011. Abgerundet wurde das Ganze mit Bänzenjass und Fondueplausch Ende 2011. Huber freut sich: «Mit Ihrer Teilnahme an Veranstaltungen, Aktivitäten und Diskussionen unterstützen Sie den Verband in der Umsetzung seiner Ziele. Wir sind bestrebt, ein aktiver Berufsverband zu bleiben und in unserer Region als wichti-

ger Partner in der Immobilienwirtschaft wahrgenommen zu werden.»

FÖRDERLICH. Besonderer Dank geht an die Fördermitglieder des SVIT Solothurn, die mit ihrem finanziellen Beitrag die Jahresrechnung entlasten und mit persönlicher Teilnahme an Verbandsanlässen Gelegenheit zu interessanten Gesprächen über ihr fachliches Gebiet und darüber hinaus bieten: Es sind dies Bernasconi.ch, Brunner Polybau, Credit Suisse, Electrolux, Elektro Fürst, Erne AG Bauunternehmung, homegate.ch, Immoscout24, Jomos Brandschutz, Regiobank Solothurn, Saudan Roger, Stofer Wohn Collection, V-Zug und Wincasa.

ZWEISCHNEIDIG. Auch für Kassier Michael Frieder ist 2011 erfreulich, doch Erfolg verpflichtet: «Der SVIT Solothurn hat statt budgetiertem Verlust einen riesengrossen Gewinn realisiert. Kehrseite der Medaille war, dass der Verband eine Steuerer-



Nachspiel im Gewölbekeller: Die Teilnehmenden werden in gemütlichem Rahmen kulinarisch und bei gutem Tropfen «spitalreif» verwöhnt.

klärung einreichen musste, da die Reingewinngrenze von 5000 CHF deutlich überschritten wurde. Die definitive Steuerveranlagung hat ergeben, dass die Rückstellung für das Jubiläum bis spätestens 31. Dezember 2012 verwendet oder erfolgswirksam aufzulösen ist.»

SVIT BUDGET. Einzige Augenfälligkeit ist Budgetposition «Anlässe inkl. Jubiläum» und die erfolgswirksame Auflösung von Rückstellungen. Die anderen Positionen des Budgets bewegen sich gemäss Frieder im Vorjahresbereich. Eine Klausel «bestehende Partner» hindert derzeit, neue Partner aufzunehmen.

DREAM TEAM. Die GV wählt den Siebnervorstand unisono wieder. Das bewährte Team besteht aus Myriam Huber (Präsidentin), Erich Brand (Vize-Präsident), Urs Grütter (politische Themen), Sepp Weibel (Presse), Michael Frieder (Kassier), Petra Marti (Sekretariat) und Hans Peter Merz (Programm-

chef). Neuer Revisor wird Peter Lüscher, weiterhin unterstützt durch den Stv. Revisor Michael Mägli. Die wenigen Mitgliederaustritte sind altersbedingt – eine Thematik, der sich der SVIT Solothurn vermehrt annehmen wird.

Zum 40-Jahre-Jubiläumsanlass SVIT-Day gibt sich Programmchef Peter Merz bedeckt. «Wir werden auf der Aare sein, ich verrate nicht viel. Bitte ermuntern Sie Ihre SVIT-Kollegen teilzunehmen. Ich verspreche: Es wird ein unvergessliches Erlebnis.»

Die Präsidentin doppelt nach: «Schreiben Sie sich das Jubiläumsdatum 7. September 2012 hinter beide Ohren.»

HÖCHSTNOTE. Urs Gribi, Präsident SVIT Schweiz, dankt dem SVIT Solothurn für die hervorragende Organisation und Gestaltung des SVIT-Plenums 2011: «Diese Hauptveranstaltung des Dachverbandes durfte im vergangenen Jahr in Solothurn ein wunderbares Programm genießen. Es war eine der besten Veranstaltungen und ein sehr

positiv in Erinnerung bleibendes Plenum.»

MUT UND NUTZEN. Gribi freut sich auch über die Erfolge der dem SVIT Schweiz assoziierten Firmen, insbesondere über die SVIT Swiss Real Estate School. Er erinnert an seine Immobilien-Treuhänder-Ausbildung: «1992 verzeichneten wir rund 180 Teilnehmende und waren hoch defizitär.» Heute –dank erneuter – Reform sind im aktuellen Lehrgang wieder über 70 Teilnehmende in bereits drei Klassen aktiv, eine positive Entwicklung. «Es braucht Mut, nochmals durchzugreifen und eine weitere Reform zu machen,

aber es sieht gut aus und zahlt sich aus.» Gribi zeigt die eindrückliche Dachverband-Palette auf: «Sie können vom breiten Angebot profitieren. Unser Ziel ist es, Ihnen an der Basis den grösstmöglichen Benefit zu bieten.» ●



*THOMAS KASAHARA
Redaktor Immobilien



Weiterbildung Immobilienmanagement

- > Sachbearbeiter/-innenkurse SVIT
- > Immobilienbewerter/-in eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in eidg. Diplom

i Nächste Infoveranstaltung

Montag, 30. April 2012, 18.00 Uhr, Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

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



Schweizerischer Verband der
Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Immobilien- und Bildungskompetenz

Grundeigentum gegen Naturgefahren schützen

Ende Jahr verfügt der Kanton St.Gallen über flächendeckende Naturgefahrenkarten. Mit entsprechendem Objektschutz können Gefahren reduziert werden. Die Gefahrenkarten Naturkatastrophen waren Thema der 12. Immobilien-Vision Ostschweiz.



Links: Dr. Hubert Meusbürger als Leiter Naturgefahren im Tiefbauamt des Kantons St.Gallen stellt die Gefahrenkarten vor. Mitte: Karpeter Trunz führte zum 12. und letztenmal die Immobilien-Vision Ostschweiz als Präsident des Hauseigentümergebietes Kanton St.Gallen durch. Rechts: Daniela Lager moderierte die spannende Diskussion.

MITG. Die Auswirkungen von Naturgefahren auf das Grundeigentum war Thema an der 12. Immobilien-Vision Ostschweiz des HEV Kanton St.Gallen und des SVIT Ostschweiz. Der Kanton St.Gallen hat für 1,5 Mio. CHF Naturgefahrenkarten erstellt, die 2012 flächendeckend vervollständigt worden sind und auf Parzellenschärfe unter www.geoportal.ch jederzeit und von jedermann abrufbar sind.

Wie Dr. Hubert Meusbürger, Leiter Naturgefahren und Talsperren im Tiefbauamt des Kantons St.Gallen, ausführte, hat sich die Schadenzunahme und das Schadenpotenzial in den letzten Jahren stark erhöht, und allein im Jahr 2005 waren schweizweit Schäden von 9 Mrd. CHF zu decken. Die Naturgefahrenkarten geben Auskunft über Hochwasser, Lawinen oder Rutschungen, nicht aber über Erdbebengefahren. Die jährlichen Schäden durch Hochwasser betragen durchschnittlich 400 Mio. CHF und fordern 3 bis 4 Todesopfer, bei Lawinen 40. Mio. CHF und 20 Menschenleben.

Mit der Gefahrenkarte wird der Halbwertszeit des Vergessens entgegengewirkt. Die Gefahrenkarten sind in rote, blaue und gelbe Gefahrenzonen eingeteilt, wo entweder gar nicht mehr oder nur unter strengen Auflagen und Massnahmen gebaut werden darf.

HOCHWASSER WEESEN ENTSPRACH GEFAHRENKARTE.

In einer Diskussionsrunde führte der Gemeindepräsident von Weesen Mario Fedi aus, dass das Hochwasser im 2005 der Gefahrenkarte entsprochen habe. Nach den verheerenden Überschwemmungen in 1999 wurde der Flybach für ein 100-jähriges Hochwasser verbaut, doch das 300-jährige Hochwasser überschwemmte die ganze Gemeinde.

Fedi lobte das kulante Verhalten der Gebäudeversicherungsanstalt, bedauerte aber, dass keine Rechtsmittel vorhanden seien, flächendeckende Schutzmassnahmen durchzusetzen.

OBJEKTSCHUTZ MUSS NICHT TEUER SEIN. Laut Christoph Bernet, Fachanwalt Bau und Im-

mobilienrecht, fehlt im Kanton St. Gallen die Rechtsgrundlage für Bauverbote in gewissen Zonen. Die Baugesetzrevision soll einen projekt- und objektbezogenen Gesetzesartikel erhalten. Renato Resegatti als Direktor der Gebäudeversicherungsanstalt empfahl, die objektbezogenen Massnahmen zum Schutz vor Naturgefahren unbedingt umzusetzen. Sie seien meist nicht teuer und mit kleinen Eingriffen durchzusetzen. Zudem schaffe die Gebäudeversicherungsanstalt entsprechende Anreize. Weiter betonte er, dass Eigentümer, die entsprechende Anordnungen verwehrt, im Schadenfall mit Leistungskürzungen rechnen müssten.

ERDBEBENGEFAHREN UNTERSCHÄTZT.

Dr. Dieter Wepf, Experte für Erdbebeningenieurwesen, betonte, dass die Erdbebengefahr unterschätzt wird. In der Schweiz sind 90% der Häuser noch nicht bezüglich ihrer Erdbebensicherheit erfasst. Eine solche kann bei Neubauten mit Mehrinvestitionen von 1 bis 3% der üblichen Baukosten erzielt werden. Auf

eidgenössischer Ebene sind Vorstösse für eine eidgenössische Erdbebenversicherung überwiesen worden.

ERKANNT GEFAHREN NICHT IGNORIEREN.

«Erkannte Gefahren sind halbe Gefahren», führte Karpeter Trunz, Präsident des HEV Kanton St.Gallen, aus, allerdings nur, wenn auch entsprechender Objektschutz betrieben werde. Er rief die Hauseigentümer auf, sich solidarisch zu zeigen und entsprechende Massnahmen umzusetzen. Hier gelte es, mit gesundem Menschenverstand Aufwand und Ertrag abzuschätzen. ●

WOHNBAUTEN WACHSEN STÄRKER ALS BEVÖLKERUNG

Der Bedarf an neuen Wohnungen anhand des Bevölkerungswachstums im Kanton St.Gallen: lag bei 1800 Wohnungen, gebaut wurden aber: 2442 Wohnungen. Laut Benedikt Rusch, Präsident des SVIT Ostschweiz, besteht aber in der Ostschweiz noch keine Immobilien-Überhitzungsgefahr. Tiefe Zinsen, die demografische Entwicklung und Zuwanderungen führen weiterhin zu reger Bautätigkeit, nicht zuletzt auch aus Mangel an attraktiven Alternativanlagen. Dazu trage auch der Umstand bei, dass heute 37% aller Haushalte von nur einer Person bewohnt werden, führte Benedikt Rusch an der Immobilien-Vision Ostschweiz aus. Durchschnittlich leben noch 2,18 Personen in einem Haushalt in der Schweiz.

Besuch in Heidis Heimat

Am 20. März 2012 wurde die Generalversammlung des SVIT Graubünden in den historischen Gemäuer des Schloss Brandis in Maienfeld durchgeführt.

PATRIC SEILER* ●

HITZIGE DISKUSSION. Ein paar Tage nach der Annahme der Zweitwohnungsinitiative trifft sich die Mitgliederorganisation SVIT Graubünden in der Bündner Herrschaft zur Generalversammlung. Die Anwesenden werden in der Brandisstube des im 13. Jahrhundert erbauten Schlosses empfangen. Speziell werden die Vertreter des SVIT Schweiz, der Präsident Urs Gribi, begleitet vom Geschäftsführer Tayfun Celiker, willkommen geheissen.

Der Präsident Christian Fross verliest den Jahresbericht 2011 und nimmt Bezug auf die aktuellen Themen der Abstimmung und deren Auswirkungen. Nebst der grossen Teilnahme an der diesjährigen Generalversammlung ist es er-

freulich, dass auch die Anlässe im vergangenen Geschäftsjahr 2011 stets beliebt und zahlreich besucht waren. In guter Erinnerung geblieben sind der Herbstanlass, gesponsert von der Firma Schubiger AG, sowie auch der Neujahrsapéro mit dem diesjährigen Referat der Firma HAT-Systeme über die Sanierung von Heiz- und Wasserleitungen.

Im Ausblick auf die nächsten Termine wird speziell der Freitag, 18. Oktober 2013, erwähnt, an dem die Durchführung des SVIT Plenums 2013 im nahe gelegenen Hotelresort Quellenhof Bad Ragaz stattfinden wird. Die Präsidenten und Vizepräsidenten der Mitgliederorganisationen SVIT Ostschweiz und Graubünden sind bereits an den Vorbereitungs-

arbeiten und haben die ersten Besprechungen durchgeführt. Aufgrund der Nähe würde der Präsident eine zahlreiche Teilnahme der Bündner begrüßen.

Immer erfreulich sind Neuzugänge. Dieses Jahr konnte das Hochbauamt des Kantons Graubünden, vertreten durch Stefan Müller, aufgenommen werden.

Die Jahresrechnung ist ausführlich vom Kassier Hans-Jörg Berger erläutert worden. Er weist speziell darauf hin, dass die Durchführung der Weiterbildungskurse aufgrund der Zahl der Interessenten momentan nur in einem 2-Jahre-Rhythmus kostendeckend durchgeführt werden können.

GRUSSWORT. Urs Gribi begrüsst die Mitglieder und bedauert

die einschneidenden Auswirkungen der angenommenen Initiative, speziell in den Berg- und Tourismusregionen wie hier im Bündnerland. Er informiert über das grosse Angebot des SVIT Schweiz und über die verschiedenen Anlässe wie Plenum, Campus, Summit usw. Die rege Diskussion über das politische Engagement sowie über die Marke SVIT wird im Apéro fortgesetzt. Anschliessend begab man sich in die gemütliche Turmstube des Restaurants Schloss Brandis, wo man sich kulinarisch verwöhnen liess. ●

www.schlossbrandis.ch

***PATRIC SEILER**
Der Autor ist Vizepräsident des SVIT Graubünden.

ANZEIGE

Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

W&W Immo Informatik AG ist die führende Softwareanbieterin im Immobilienbewirtschaftungsmarkt und bietet mit Rimo R4 und ImmoTop zwei starke Branchenlösungen unter einem Dach. Die Produkte werden von eigenen Softwareingenieuren am Hauptsitz in Affoltern am Albis weiterentwickelt und laufend neuen Marktgegebenheiten angepasst. Unsere Beraterinnen und Berater verfügen über Berufserfahrung in Ihrem Kerngeschäft und begleiten Sie umfassend und mit viel Fachkompetenz bei der Wahl und Einführung der für Sie passenden Softwarelösung.

Mehr über unser Unternehmen und die Stärken von Rimo R4 und ImmoTop finden Sie unter www.wwimmo.ch. Oder rufen Sie uns einfach an. Wir sind in Affoltern am Albis oder in unseren Regionalbüros Bern und St. Gallen für Sie da.

W&W IMMO INFORMATIK AG

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
8910 Affoltern am Albis (ZH)
+41 44 762 23 23
+41 44 762 23 99

www.wwimmo.ch
info@wwimmo.ch

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

► Zertifikatslehrgang für Projekt- leitung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und effizienten Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren und Immobilienbesitzer und -verwalter.

Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte effizient und gesamtheitlich zu leiten. Gleichzeitig werden sie

sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft und der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit dreizehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 40 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der KursteilnehmerInnen ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und

wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs findet vom 21. September 2012 bis am 21. Juni 2013 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 24. August 2012.

► WEITERE INFORMATIONEN:

www.archbau.zhaw.ch/weiterbildung
oder Eric Labhard
Tel. 044 790 33 11
eric.labhard@bluewin.ch

ESCOLino® Raumluft-Wäschetrockner – Ein Schweizer Qualitätsprodukt

► Die Raumluft-Wäschetrockner sind eine energiesparende und wäscheschonende Alternative, zu herkömmlichen Wäschetrocknern. Mit einer Energieersparnis von bis zu 50% gegenüber herkömmlichen Abluft- oder Kondensattrocknern, sind die ESCOLino® Raumluft-Wäschetrockner besonders umweltfreundlich.

Die in der Energieeffizienzklasse A1 klassifizierten Geräte sind optimal für eine natürliche, schnelle und knitterfreie Trocknung der Wäsche, ohne Trockenreibung. Erhältlich in verschiedenen Grössen, für unterschiedliche Wäschelast, sind die Geräte perfekt geeignet für Trockenräume in Ein- oder Mehrfamilienhäusern. Die Wäsche trocknet damit bei jedem Wetter ebenso schonend und zügig wie im Freien, an einem perfekten, trockenen, leicht windigen Tag.

Als besonders praktischen Nebeneffekt, können die ESCOLino® Raumluft-Wäschetrockner auch im Bereich der Raumfeuchtung eingesetzt werden. Die Bausubstanz bleibt vor Feuchtigkeitsschäden geschützt und beugt so der Entstehung von Schimmelpilzen und muffigen Gerüchen vor.

► WEITERE INFORMATIONEN:

www.sibirgroup.ch



Im April 2012 lanciert Bauknecht die BlackLine

Exklusiv und elegant – BlackLine by Bauknecht

► **Pünktlich zum 60-Jahre-Jubiläum bringt Bauknecht eine Gerätelinie auf den Markt, die neue Massstäbe setzt. Die Geräte der BlackLine verbinden einzigartiges Design mit innovativer Technologie und hoher Qualität. Als Jubiläumsaktion schenkt Bauknecht allen Kunden, die vier Küchengeräte (mindestens zwei davon aus der BlackLine-Serie) kaufen, eine schwarze KitchenAid Artisan KSM 150 im Wert von CHF 899.– (Aktion gültig bis 31.12.2012).**

Speziell zum 60-Jahre-Jubiläum entwickelte Bauknecht die BlackLine, die exklusive Gerätelinie in Schwarz. Mit den schwarz verspiegelten Glasfronten der neuen BlackLine-Geräte liefert Bauknecht die perfekte Ergänzung für alle kompromisslosen Wohnideen und modernen Wohnkonzepte. Die neue BlackLine steht in Sachen Design und Technologie für das, was Bauknecht wichtig ist: innovative Lösungen, die alltagstauglich sind.

EXKLUSIVES DESIGN. Die neue BlackLine setzt auf exklusives Design: Schwarz wirkt edel und stillvoll – vor allem in der Küche. Die verspiegelten Gläser der neuen BlackLine, ursprünglich für die Architektur entwickelt, verstärken den edlen Charakter der Küchengeräte. Das Design der BlackLine bietet einzigartige Gestaltungsmöglichkeiten: Je nach Blickwinkel zeigen die Glasfronten unterschiedliche Optiken, was der Gerätelinie ein hochwertiges Aussehen verleiht.

Die einheitlich gestalteten Einbaugeräte wirken dank den versenkbaren Knöpfen und formschönen Edelstahlgriffen schlicht und elegant. Auch wurden die Bedienblenden deutlich schmaler gestaltet wie üblich, was die Eleganz der Gerätelinie weiter unterstreicht. Mit der BlackLine setzt Bauknecht ungewohnte Akzente und hat die passende Antwort für die aktuelle und zeitlose Küche von heute, morgen und übermorgen.

INNOVATIVE TECHNOLOGIE. Die Geräte der neuen BlackLine von Bauknecht stehen für innovative und alltagstaugliche Technologien. Trotz vieler Funktionen ist die intelligente ProCook-Steuerung der BlackLine-Geräte angenehm benutzerfreundlich. Das hilfreiche Schwarz-Weiss-Display führt durch alle Funktionen und hilft, die Geräte optimal zu nutzen und einfach zu bedienen.

Die Automatikprogramme mit Rezepten sorgen für ein einfaches Kochen, Backen und Dampfgaren. So empfiehlt die ProCook-Steuerung beispielsweise, welches Blech für ein bestimmtes Gericht zu nutzen und auf welche Ebene es zu schieben ist. Zudem können Spezialfunktionen wie Auftauen, Desinfizieren, Gehenlassen und Joghurt auf Knopfdruck ausgelöst werden.

Die Glasfronten hat Bauknecht mit dem deutschen Technologiekonzern SCHOTT entwickelt. SCHOTT SeeClear® ist ein hochwertiges Sicherheitsglas, das besonders stoss- und temperaturbeständig ist und sich damit optimal für die Küche eignet. Mit der professionellen Technik der BlackLine-Geräte machen backen, braten, dampfgaren und kochen noch mehr Spass.

Die BlackLine umfasst einen Kombi-Steamer, einen Mikrowellen-Kompakt-Backofen, einen Backofen sowie ein Induktions-Kochfeld und eine Wandhaube mit Randabsaugung. Sämtliche Geräte der BlackLine sehen einzeln genauso gut aus wie kombiniert und ergänzen sich ideal. Im Handel erhältlich ist die BlackLine ab 1. April 2012.

BAUKNECHT MACHT GESCHENKE.

Bauknecht schenkt allen Endkonsumenten eine schwarze KitchenAid Artisan KSM 150 im Wert von CHF 899.– beim Kauf von vier Küchengeräten (mind. zwei davon aus der BlackLine-Serie). Aktion gültig bis 31.12.2012. Mehr Informationen auf www.bauknecht.ch

60 JAHRE BAUKNECHT SCHWEIZ.

Bauknecht Schweiz, mit Hauptsitz in Lenzburg, wurde 1952 gegründet. Seit 1991 gehört Bauknecht zum Whirlpool-Konzern, dem weltweit grössten Anbieter von Haushaltgeräten. 2012 feiert das Unternehmen sein 60-jähriges Bestehen in der Schweiz. Bauknecht beschäftigt heute rund 200 Mitarbeitende und vertreibt Haushaltgeräte rund um die Themen Kochen, Backen, Spülen, Waschen, Trocknen, Kühlen und Gefrieren. Weitere Informationen finden Sie unter www.bauknecht.ch.

WHIRLPOOL EUROPE. Whirlpool Europe ist eine Tochtergesellschaft der Whirlpool Corporation. Whirlpool Europe beschäftigt über 14'000 Mitarbeitende und ist mit Vertriebsorganisationen in allen europäischen Ländern, sowie mit aktuell zehn Fertigungsstätten in Frankreich, Deutschland, Italien, Polen, der Slowakei und Schweden vertreten. Whirlpool ist die meist verkaufte Haushaltgeräte-Marke in Europa. Die Marke Bauknecht gehört zum europäischen Portfolio von Whirlpool und wird im deutschsprachigen Raum, in Benelux und Skandinavien vertrieben. Der Hauptsitz von Whirlpool Europe befindet sich in Comerio (Italien).

► WEITERE INFORMATIONEN:

www.whirlpoolcorp.com
www.facebook.com/bauknechtschweiz



Die neue BlackLine setzt auf exklusives Design: Schwarz wirkt edel und stillvoll – vor allem in der Küche.



Mit den schwarz verspiegelten Glasfronten der neuen BlackLine-Geräte liefert Bauknecht die perfekte Ergänzung für alle kompromisslosen Wohnideen und modernen Wohnkonzepte.

Warum der neue Mähroboter R40Li das Feriengefühl im Garten verlängert

Ab in den Liegestuhl – auch nach den Ferien

► Soeben lag man noch am Strand und hörte das Meer rauschen. Doch kaum zu Hause angekommen, holt einen der Alltag ganz schnell ein – die Erholung ist dahin. «Nach der Ankunft sollte man seine Ferien nicht abrupt enden lassen, sondern versuchen, die Ferienstimmung noch etwas zu konservieren, zum Beispiel mit einem ausgiebigen Frühstück im Garten», rät Stella Cornelius-Koch, Medizin-Journalistin und Autorin des Ratgebers «Ich bin dann mal entspannt»*. «Wer seinen Garten bewusst mit allen Sinnen wahrnimmt, wird im wahrsten Sinne des Wortes geerdet. Dank der unaufdringlichen Farben und natürlichen Geräusche fühlen wir uns wunderbar entspannt», so Cornelius-Koch. Um Stress nach der Ankunft zu vermeiden, hilft es auch, anfallende Arbeiten in Haus und Garten sinnvoll aufzuteilen oder – noch besser – an einen Roboter zu delegieren. Der neue Mähroboter von Gardena kümmert sich selbstständig um einen topgepflegten Rasen. So ist der grüne Teppich schon gemäht, wenn man aus den Ferien kommt.

MÜSSIGANG DANK MÄHROBOTER. Gerade in den Sommermonaten wächst der Rasen rasant und hat regelmässiges Mähen bitter nötig. Laut einer repräsentativen Umfrage von TNS Emnid hat jedoch nahezu jeder zweite Gartenbesitzer aus dem Nachbarland Deutschland partout keine Lust aufs Rasenmähen**. Auch die meisten Schweizer schieben das Rasenmähen gerne lange vor sich her. «Stress und Stresserleben sind sehr individuell. Erledigt man gleich nach den Ferien lästige Pflichten, ist Frust vorprogrammiert.

Konzentrieren Sie sich also lieber auf Gartenarbeiten, die Ihnen Spass machen», erklärt Cornelius-Koch. Dieser

Vorsatz gelingt am besten, wenn der Gartenbesitzer das Rasenmähen dem Gardena Mähroboter R40Li überlässt. Der akkubetriebene Helfer erledigt die Grünpflege ganz von alleine. Drei kleine rasiermesserscharfe Klingen sorgen stets für akkurat geschnittenes Grün. Dabei bleibt der Mähroboter angenehm leise. Diebstahlschutz mit PIN-Code und Alarmauslösung schützen vor Langfingern, wenn «Herrchen» ausser Haus ist. Der Mähroboter arbeitet nach dem Zufallsprinzip, damit keine störenden Fahrspuren entstehen. Die sehr feinen Grasspitzen bleiben einfach liegen und dienen dem Grün gleichzeitig als nahrhafter Mulch. Der kontinuierliche Grasschnitt wirkt sich zudem positiv auf Moos und Unkraut aus: es verschwindet allmählich. So kommt allein beim Anblick des Rasens Ferienstimmung auf!

WIE FUNKTIONIERT DAS ERHOLSAME WUNDER? Vor der ersten Inbetriebnahme wird ein Begrenzungskabel in die Erde verlegt. Wie der Zaun für ein grasendes Tier markiert das Kabel das Arbeitsfeld des Mähroboters. Stösst er auf einen Baum oder ein anderes Hindernis, berührt er dieses sanft, ändert seine Richtung und kehrt um. Empfindliche Hindernisse oder Gegenstände lassen sich schützen, indem man eine Schleife des Kabels darum verlegt. Mithilfe des grossen Tastenfeldes und des übersichtlichen Displays bestimmt der Gartenbesitzer beliebig die Arbeitszeiten des fleissigen Helfers: Soll er am Sonntag Pause machen oder zur Kaffeezeit mähen, weil die neugierige Verwandtschaft zu Besuch ist? Ein Knopfdruck genügt. Benötigt der Mähroboter neue Energie, findet er selbstständig zurück zur Ladestation. Keine Sorge, die nächste Stromrechnung bleibt moderat, denn der Energieverbrauch ist so gering wie der einer 10 Watt Glühbirne. Übrigens: Mit dem Gardena

Sprinklersystem sowie dem Bewässerungscomputer lässt sich der Rasen ohne Zutun mit Wasser versorgen – praktisch wie von Zauberhand. Gleich online unter www.gardena.ch mit der Planungshilfe MY GARDEN für Gardena Bewässerungsanlagen ausprobieren und fertig ist das «Rundum-Sorglos-Paket» für alle, die im Garten vor allem entspannen wollen.

* Stella Cornelius-Koch: «Ich bin dann mal entspannt», Trias, 2009, ISBN 9783830435761

** An der telefonischen Umfrage nahmen 1.047 Gartenbesitzer in Deutschland teil.

► WEITERE INFORMATIONEN:
www.gardena.ch



Einfach zum Programmieren



Gardena Mähroboter R40Li

MÄHROBOTER R40LI CHF 1990.–

BESONDERES

Mäht von ganz alleine nach dem Zufallsprinzip, findet selbstständig an die Ladestation zurück und lädt automatisch wieder auf.

Spezielles Schneidwerk für ständiges aber schonendes Abschneiden der Grashalme. Rasenschnitt verbleibt auf dem Rasen als natürlicher Dünger (Mulchfunktion).

Einfache Installation und zuverlässiger Betrieb.

Ein Begrenzungskabel definiert das Arbeitsfeld.

Grosses Tastenfeld und Display für einfache Programmierung der Mähzeiten (Tageszeiten und Wochentage).

Arbeitet leise mit leistungsstarkem und pflegeleichtem Lithium-Ionen-Accu.

Hohe Sicherheit durch hochsensible Kollisions-, Hebe- und Neigesensoren. Auch bei Regen einsetzbar.

Die Schnitthöhe lässt sich einfach über einen Drehknopf individuell einstellen.

Diebstahlschutz durch PIN-Code und Alarmfunktion.

Komplett mit Ladestation, Niedervolt-Stromkabel, 150 m Begrenzungskabel, 200 Haken, 3 Ersatzmesser, 5 Verbinder und 5 Anschlussklemmen.

Empfohlen für Rasenflächen bis max. 400 m².

Immobilien-Informationen auf Knopfdruck

► **Strukturierte und transparente Immobilienverwaltung übers Web – übersichtlich und jederzeit über den Browser abrufbar. Die Web-Lösung CAMPOS stellt Zahlen und Fakten grafisch dar und erlaubt so neue Erkenntnisse und Optimierungsmöglichkeiten.**

Mit Benutzername und Passwort betreten Immobilien-Bewirtschafter von jedem beliebigen Internetzugang die Web-Lösung CAMPOS. Diese stellt alle Informationen über die Immobilien und deren Bewirtschaftung zentral und übersichtlich zur Verfügung. Fragen zur Bewirtschaftung werden hier rasch beantwortet. Wie steht es um Leerstände? Wer mietet welche Fläche zu welchem Preis? Wie sind die Flächen nach den gängigen Normen SIA und DIN zugeteilt? Welche Flächen müssen wie gereinigt werden?

CAMPOS weiss, dass Menschen die meisten Informationen visuell aufnehmen und stellt deshalb die Flächen- und Nutzungsarten, Leerstände oder Mietflächen farblich auf Grundrissplänen dar. Mit wenigen Klicks kommt man von der Bildschirmpräsentation zur Excelauswertung mit exakten Zahlen, zu aussagekräftigen Tabellen, Diagrammen, Datenblätter und schönen Plänen.

LEERSTÄNDE MINIMIEREN. CAMPOS zeigt schonungslos die aktuelle Vermietungssituation – vermietete Flächen werden auf den Grundrissen farblich dargestellt. Leerstände und genutzte – aber nicht verrechnete Nebenräume sind so auf einen Blick über mehrere Geschosse und Liegenschaften sofort erkennbar. Um Leerstände gering zu halten, macht CAMPOS die Vermietungssituation der kommenden Monate und Jahren sichtbar. Die Web-Lösung bietet aber auch die Möglichkeit, auf den Plänen Variantenvorschläge für verschiedene Mietsituationen zu erstellen – zum Beispiel um visuell mit verschiedenen Farb-Codes einen optimalen Mieter-Mix zu erreichen. Erstklassige und aussagekräftige PDF-Dokumentationen helfen bei der Vermie-

tung. Saubere Grundrisspläne mit Fotos und umfangreichen Informationen für die künftigen Mieter werden in CAMPOS mit wenigen Klicks generiert.

MIETVERTRÄGE UND NEBENKOSTEN. Die Räume sind mit den dazugehörigen Mietverträgen verknüpft und die Flächen mit den genauen Quadratmeterangaben können über eine Schnittstelle mit einer Drittlösung ausgetauscht werden. Es lassen sich Nebenkosten präzise den Nutz- und Zuschlagsflächen zuordnen und die jährliche Abrechnung ist leicht nachvollziehbar. CAMPOS liefert auch Informationen über das Tagesgeschäft hinaus – für strategische Entscheidungen ein standortübergreifendes Reporting mit vielfältigen Berichten oder sogar Benchmarks mit ähnlichen Objekten, die zeigen, ob der Mietpreis marktgerecht ist.

TECHNISCHE BEWIRTSCHAFTUNG. Nicht enttäuscht wird, wer von der Lösung noch mehr erwartet. Sogar Fluchtwegpläne sind schnell erstellt und die Aussenflächen für die Unterhaltsarbeiten können mit wenigen Klicks dargestellt und geplant werden. Auf den gleichen Grundrissen kann mit Symbolen eine umfangreiche Anlagen- und Instandhaltungslösung aufgebaut werden. Wartungen werden vorausschauend geplant und für die anfallenden Unterhaltsarbeiten erinnert CAMPOS die Zuständigen rechtzeitig.

Die Symbole werden aus der Themenbibliothek ausgewählt und an der entsprechenden Stelle auf den Grundrissplänen platziert. Ob Anlagen und Türzylinder, Bürogeräte und Feuerlöscher, Möbel oder Kunstwerke – die Symbole werden nach Bedarf mit beliebig vielen Wartungs- und Unterhaltsinformationen, Fotos, Notizen, Verträgen, Terminen und Erinnerungen verknüpft. Durch verschiedene Ebenen können sie themenbezogen ein- und ausgeblendet und auch ausgewertet werden.

MEHRNUTZEN DANK INTERNET. Da CAMPOS über das Web genutzt wird, erübrigt sich ein IT-Projekt zur Einführung neuer

Hard- und Software, zum ändern fallen auch keine aufwändigen Installationen an den Arbeitsstationen der Benutzer an. So kann innert kürzester Zeit von den umfassenden Möglichkeiten des Systems profitiert werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ICFM AG
Birmensdorferstrasse 87
8902 Urdorf
www.campos.ch
www.icfm.ch, info@icfm.ch
Tel. +41 (0)43 344 12 40



Flächenmanagement jetzt auch auf PDF's oder gescannten Papierplänen: Mit etwas Eigenleistung können Flächen selbständig erfasst und nach verschiedenen Kriterien ausgewertet und optimal bewirtschaftet werden.



CAMPOS unterstützt Sie bei der strukturierten Verwaltung von Immobiliendaten und Plänen, beim Minimieren der Leerstände, einer präzisen Nebenkostenabrechnung oder der Visualisierung der Gebäudesicherheit.

Software für Ihre Immobilien – aber nicht nur

► **Seit bereits 25 Jahren entwickelt und vertreibt die Firma SIGOTRON Schweiz AG innovative Software-Gesamtlösungen für den Immobilienmarkt. Seit Anfang dieses Jahres ist SIGOTRON offizieller Vertriebspartner der ABACUS Research AG aus der Ostschweiz, dem Schweizer ERP Marktführer**

Mit der eigenentwickelten und bewährten Immobilienbewirtschaftungs-Software ImmoVISION Pro ist SIGOTRON bereits seit 25 Jahren in der Schweiz, Deutschland und Österreich auf dem Markt erfolgreich vertreten. Dieses Produkt wird weiterhin angeboten und unterstützt. Der bestehende Kundenstamm erstreckt sich über verschiedenste Branchen-Segmente wie Immobilienverwaltungen, Treuhand-Unternehmen, Baugenossenschaften wie auch Banken, Spitäler, Pensionskassen und weitere Segmente. Als zweites Standbein hat sich die SIGOTRON per Anfang dieses Jahres zu einer Vertriebspartnerschaft der ABACUS Research AG entschieden und vertreibt somit die breite Business Software-Palette des schweizerischen Marktführers von Business Softwarelösungen. SIGOTRON setzt in ihrer Produktstrategie auf die neu lancierte ABACUS Branchenlösung Abalmmo, welche mit ihrer modernen Technik und zukunftsorientierten Plattform überzeugt. Die langjährige Projekterfahrung von SIGOTRON im Bereich der Software-Einführung, mit Schwergewicht Immobilienbewirtschaftung,

ist eine optimale Grundlage zur erfolgreichen Projekt-Umsetzung der neuen Software Abalmmo und den diversen anderen Software-Applikationen der ABACUS Research AG.

WARUM WIRD ABALMMO DEN KUNDEN ÜBERRASCHEN? «Abalmmo ist eine der innovativsten Immobilienbewirtschaftungs-Software auf dem Schweizer Markt. Die moderne und zukunftsgerichtete Technik überzeugt und setzt komplett neue Massstäbe», erläutert Urs Maurer, CEO der SIGOTRON Schweiz AG.

Die Software-Technik ist die Basis für ein erfolgreiches und zukunftsorientiertes Unternehmen. Die IT-Welt ist in einem stetigen Wandel, manche Errungenschaften sind von Bedeutung andere wiederum nicht. Trotzdem ist es wichtig sich neuen Veränderungen anzupassen. Abalmmo wird fortlaufend weiterentwickelt und den neusten Ansprüchen angepasst. Ein Thema das zur Zeit in aller Munde ist und auch eine der wichtigsten Veränderungen in der Branche darstellen wird, ist Cloud-Computing sprich eine webbasierte Lösung, welche über mobile Geräte (z. B. iPad und anderen Tablet PC) jederzeit Zugriff auf die Daten ermöglicht. Abalmmo erfüllt heute schon alle Anforderungen um als Cloud-Lösung eingesetzt werden zu können. Eine weitere wichtige Erneuerung ist das durchgängig individualisierbare Reporting. Neu gibt es die Möglichkeit Datenwürfel, genannt Cubes, zu erstellen, die gleich-

zeitig mehrere unterschiedliche Sichten auf ein Objekt bieten. Die Seiten des Cubes sind völlig frei gestaltbar und können zudem beliebige Informationen aus jeder Software-Applikation zu unterschiedlichsten Objekten enthalten. Eines der wichtigsten Kriterien zum Entscheid der SIGOTRON zum ABACUS-Vertriebspartner ist die Beständigkeit der Firma ABACUS und ihrer Business Software Produkte.



Die Seiten des Cubes lassen sich mit verschiedenen Informationen zu Grafiken oder Listen aufbereiten.

DIE STÄRKSTE PARTNERSCHAFT AUF DEM MARKT. Erfahrung und Know-how sind die besten Argumente für eine gute Beratung und eine erfolgreiche Implementation. Aus diesem Grund haben sich SIGOTRON und OBT AG entschlossen eine strategische Partnerschaft einzugehen. OBT hat schon seit über 30 Jahren Erfahrung in der IT-Branche und bald 80 Jahre Erfahrung im Finanzwesen als Treuhand- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen.

Zudem waren sie vor 25 Jahren der erste Vertriebspartner von ABACUS. Als Goldpartner vertreibt OBT die gesamte ABACUS Produktpalette und bringt somit grosses Know-how mit. Sie beschäftigt rund 270 Mitarbeitende an zwölf Standorten, 30 davon alleine als ABACUS-Spezialisten. Zudem betreibt OBT ein eigenes Rechenzentrum und deckt auch den Bereich Outsourcing/Cloud-Computing optimal ab. Mit dieser strategischen Partnerschaft ist eine kundennahe und optimale Betreuung sowie Abdeckung aller Informatik-Bedürfnisse des Immobilien-Marktes garantiert. 25 Jahre Erfahrung mit ABACUS Business Software seitens OBT und nochmals 25 Jahre Erfahrung im Bereich von Immobilienbewirtschaftungs-Software der SIGOTRON ergeben die stärkste Partnerschaft für die gesamte Branche.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

SIGOTRON Schweiz AG
Täferstrasse 28
5405 Dättwil
Tel. +41 56 484 85 85
Fax +41 56 484 85 86
info@sigotron.com
www.sigotron.com



ANZEIGE



«Ein Ass im Ärmel!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Wunschobjekt finden: zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit jedem Gerät

► Bereits heute surfen über 2 Mio. Schweizerinnen und Schweizer neben dem gewöhnlichen PC auch über sogenannte Small Screen Devices sowie rund 300 Tausend Schweizer über Tablets/eBook-Reader. Damit ist die Zahl der Surfer, die Smartphones & Co. nutzen, in nur einem Jahr über 50% gewachsen (Quelle: Net-Matrix). So verwundert es nicht, dass auch das Thema Immobiliensuche seinen mobilen Weg schon längst gefunden hat.

Text: Annika Redlich*

homegate.ch gilt als Pionier auf dem Gebiet der mobilen Technologien für die Immobiliensuche. Bereits im August 2009 lancierte sie die erste iPhone-App in der Schweiz. Auch brachte sie die erste Applikation für Android-Geräte in diesem Bereich auf den Schweizer Markt. Das Angebot wurde mit einer speziellen Immobilien-App fürs iPad im September 2011 weiter ausgebaut. Dieses Engagement macht deutlich: das grösste Schweizer Immobilienportal setzt voll und ganz auf die Weiterentwicklung der mobilen Wohnungssuche.

IPHONE. Die kostenlose Applikation bietet Zugang zu aktuell fast 80 000 Inseraten und macht die Immobiliensuche in Ihrer unmittelbaren Umgebung via GPS möglich. Sie sind beispielsweise in Ihrem Lieblingsquartier und wollten hier schon immer einmal wohnen? Mit der App können Sie sofort alle umliegenden freien Wohnungen sehen und die Suche auf Ihre persönlichen Bedürfnisse einschränken. Da die Kontaktdaten des Vermieters direkt angezeigt werden, können Sie sich auch spontan nach einem Besichtigungstermin erkundigen. Beides kann direkt in Ihrem Adressbuch gespeichert werden. Ausserdem besitzt die App eine Weiterleitungsfunktion, so können interessante Objekte per E-Mail an den Partner oder Bekannte weitergeschickt werden. Sie suchen Büro- oder Gewerbeflächen? Auch diese finden Sie mit der Applikation. Wie auch auf dem Desktop-PC, können Sie in der App ein Suchabo einrichten oder sich interessante Objekte auf Ihre persönliche Merkliste setzen. Damit geht Ihnen Ihr Wunschobjekt nicht mehr verloren.

ÜBERBLICK FUNKTIONEN.

- Einfache Handhabung mittels Fingerslider
- Zugriff auf über 53 000 Inserate
- Bilderkarussell für einen schnellen Überblick des Objekts
- Merkliste und Suchabo wie auf dem Desktop-PC
- Direktes Anrufen von Kontakten aus dem Inserat heraus
- Umkreis-Suche mittels GPS
- Shake-it Funktion: Schütteln Sie Ihr iPhone um Luxusobjekte zu finden.
- Umzugskisten bestellen
- Liste mit Umzugsfirmen und Reinigungsfirmen in Ihrer Region
- Für alle Fälle: Notfallnummern sowie weitere nützliche Kontaktdaten
- Einsetzbar auf allen gängigen iPhones sowie auch auf dem iPod Touch
- Verfügbar auf Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch

Seit Anfang 2011 bietet homegate.ch ihren Firmenkunden die Möglichkeit, eine personalisierte App mit eigenem Firmenlogo sowie den eigenen Inseraten zu erstellen. Dadurch können die Immobilienfirmen von den Erfahrungen sowie der erprobten Technologie der homegate.ch-App profitieren. Diese White-Label-Technologie im mobilen Immobilienbereich macht homegate.ch hier sogar zu einem Vorreiter in ganz Europa.

IPAD. Die iPad-App unterscheidet sich von ihrer iPhone-Schwester vor allem durch die grosse, interaktive Landkarte. Mit einem Doppelklick in Ihre Wohnregion sehen Sie sofort alle Inserate. Sie können sich aber auch über Ihren aktuellen Standort lokalisieren lassen. Die speziell für das iPad angepasste Fotogalerie ermöglicht jederzeit ein bequemes Browsen durch die Objektbilder. So können Sie die Objektbilder genauestens betrachten. Weiterhin enthalten sind alle bewährten homegate.ch-Features wie das mobile Suchabo oder die Merkliste. Android und andere Smartphones Die Android App verfügt über viele Funktionen, welche die iPhone App so beliebt gemacht haben. Wer kein iPhone, iPad oder ein Android-Gerät besitzt, der kann ebenfalls von der praktischen mobilen Immobilien-Suche profitieren.

Die mobile-optimierte Seite von homegate.ch kann von allen internet-fähigen Handys genutzt werden. Der Inhalt ist auf das Wesentliche reduziert, was kurze Ladezeiten garantiert. Zugang über <http://mobile.homegate.ch>.

Für den Produktmanager Mobile bei homegate.ch, David Schrag, hat der User von heute bereits immer weniger Zeit. So wird auch die Suche nach einer Wohnung, einem Haus oder einer gewerblichen Räumlichkeit immer mehr von unterwegs aus erledigt. «Bereits jetzt kommen schon knapp 15% unseres Traffics über den mobilen Kanal, unsere iPhone App

wurde im 2011 bereits 60 000mal heruntergeladen. Bei rund 1.5 Mio. iPhones in der Schweiz, müssen wir uns in der mobilen Welt ständig weiterentwickeln.»

*Annika Redlich ist Redakteurin des Immobilienportals homegate.ch. www.homegate.ch

► WEITERE INFORMATIONEN:
homegate AG
www.homegate.ch

X homegate.ch
Das Immobilienportal



OSALIS.CH - Software im Wandel der Zeit

► **Im heutigen Geschäftsleben sind unterstützende Hilfsmittel aus dem Informatikbereich nicht mehr wegdenken. Von einem modernen Dienstleister erwartet man heute längst nicht mehr nur qualitativ hochwertige Arbeit und Termintreue. Aufgrund von stets wachsenden Ansprüchen in verschiedenen Lebensbereichen hat auch im Dienstleistungssektor die Prämisse «höher, schneller, weiter» nicht Halt gemacht.**

Vor gut dreissig Jahren war das Mobiltelefon noch unerschwinglich im Preis, mobil waren nur die Autos, in welchen die Telefonanlagen installiert waren. Natürlich konnte man diese Telefongeräte tragen, aber Hand aufs Herz: sie waren nicht handlich.

Zehn Jahre später wurden die Geräte kleiner und massentauglich. Und: das mobile Telefonieren wurde bedeutend günstiger. Heute benutzen mehr als die Hälfte aller Nutzer ihr «Telefon» nicht mehr nur zum Telefonieren (wenn überhaupt noch), es ist vielmehr ein mobiles Informationsgerät mit breitgefächerten Einsatzmöglichkeiten. Kaum ein geschäftlich genutztes Smartphone kommt heute ohne E-Mail und damit einhergehendem Internet aus. Diese Anbindung an das www und die Mobilität der Geräte ermöglicht jedem Nutzer jederzeit mit allem und jedem in Verbindung zu sein. Unser Telefon dient heute auch als Wecker, Navigationsgerät oder elektronisches Buch ebenso wie als Schatzsucher (Geocaching) und Steuerungsgerät für unterschiedlichste Systeme. Der Nachteil davon (wenn man diesen dann so wahrnehmen will): das «Allzeit-erreichbar-und-bereit-Sein» ist zu einer völlig selbstverständlichen Erwartungshaltung geworden.

Interne Mitteilungen einer Firma erfolgen heute per E-Mail und werden allen Mitarbeitern somit direkt und zeitnah aufs Handy weitergeleitet, egal wo sich diese Personen gerade aufhalten. Das ist grundsätzlich gut für unseren Wald

(Papierverbrauch), es weckt aber wieder die Erwartung, dass eine Reaktion morgen möglicherweise nicht früh genug sein könnte. Weitere Beispiele für die rasante Entwicklung in den letzten dreissig Jahren findet man auch noch bei Autos (z.B. Navigationssysteme) und Fernsehgeräten. An diesen Beispielen der Entwicklung möchten wir unsere Fortschritte im Bereich Softwareapplikationen vergleichen.

Inwieweit haben die Softwareverwaltungsprogramme für Liegenschaftsverwaltungen in der Schweiz in den letzten Jahren mit den rasanten Fortschritten Schritt gehalten? Ist auch hier eine deutliche Entwicklung erkennbar?

HIER EINE KURZÜBERSICHT AUS UNSERER SICHT: Seit ebenfalls etwa dreissig Jahren werden in diesem Bereich EDV-Programme auf Dialog-Systemen genutzt. In diesem Markt treten eine Hand voll Softwarehersteller in der Schweiz auf, welche über die letzten Jahre ihr Produkt den Anforderungen der Immobilien-Dienstleister angepasst haben. Glücklicherweise sind wir von grösseren Änderungen auf der technischen und/oder gesetzlichen Ebene verschont geblieben. Stellvertretend als aktuelles Beispiel: Die Schnittstelle für die Registerharmonisierung im Jahre 2011 war zwar eine grössere Übung (welche nicht in allen Belangen optimal umgesetzt wurde, insbesondere auf der organisatorischen Seite) aber aus dem Gesichtspunkt der Informatik war dies keine grosse Herausforderung. Man darf also heute davon ausgehen, dass die aktuellen Softwareapplikationen in diesem Geschäftsfeld mit den nötigen Bordmitteln ausgestattet sind um eine Unterstützung für die geforderten Abläufe und Aufträge gemäss der zugrunde liegenden Programmphilosophie zu bieten. Diese Entwicklung von massentauglichen Softwareapplikationen ist vergleichbar mit der Entwicklung der heutigen massentauglichen mobilen Telefonie. Sie soll einfach zu bedienen, jederzeit verfügbar und unkompliziert zu bestellen sein.

Einen grossen Schritt in diese Richtung macht nun die Firma TSAB Thurnherr SA in Bern. Seit ungefähr zwei Jahren ist es hier standardmässig möglich, aus dem Datenbestand einer Liegenschaftsverwaltung relevante Datensätze bei Bedarf und über gesicherte Protokolle auf mobilen Endgeräten abzufragen und zu nutzen. Somit kommt das Büro nun tatsächlich in die Westentasche des Verwalters und zwar ohne, dass diese Daten mehrfach gepflegt werden müssen. Sie werden aus dem Datenbestand der Applikation ausgelesen und können jederzeit von überall abgefragt werden ohne die Datensicherheit oder den Datenschutz zu gefährden.

Wussten Sie, dass seit letztem Jahr eine Abrechnungssoftware existiert, welche sich an private Hausbesitzer oder Kleinverwaltungen richtet und ausschliesslich im Internet genutzt wird. Diese Software unterstützt die Erstellung der Abrechnungen. Das Besondere dabei: dieses Abrechnungstool kann nur über das Internet genutzt werden (modernes Schlagwort: cloud-computing). Es verlangt somit keine Investition in Hardware oder Betriebssystem sondern wird direkt im Browser (Chrome, Internet Explorer, Firefox, Safari, Opera und wie sie alle heissen) genutzt. Der Benutzer hat die Möglichkeit von überall auf seine Daten zugreifen zu können und diese zu bearbeiten. Die einzige Voraussetzung ist ein Internetzugang und die entsprechenden Zugangsinformationen.

Was aber bis heute für Jedermann noch gefehlt hatte, ist eine preislich erschwingliche Verwaltungssoftware, welche umfassend die Anforderungen der Liegenschaftsverwaltung abdeckt und trotzdem einfach zu bedienen ist.

Wir freuen uns und sind stolz darauf, Ihnen hier und heute ein neues Konzept und das Programm «OSALIS» vorstellen zu dürfen. Es vereint die umfassenden Erwartungen an eine Applikation im Bereich Liegenschaftsverwaltung mit dem preissensitiven Gespür einer

Kleinfirma. Ebenso wird dem Umstand Rechnung getragen, dass sich ein kleines Unternehmen nicht auf Gedeih und Verderb an ein Softwarehaus binden will, nur weil die strukturelle und finanzielle Abhängigkeit keine andere Möglichkeit zulässt.

Die tiefen Investitionskosten, gepaart mit einer einfachen Handhabung bedeuten für den Benutzer auf jeden Fall ein Gewinn. Die Applikation kann kostenlos und unverbindlich aus dem Internet herunter geladen und installiert werden. Auf diese Weise kann sich jede interessierte Person ein eigenes Bild von den Möglichkeiten des Programms und der Art und Weise der Bedienung machen. Die einmaligen Anschaffungskosten sind moderat und werden nicht an eine Mindestlaufzeit oder andere, wiederkehrende Kosten gekoppelt. Die Grösse der zu verwaltenden Objekte ist variabel und grundsätzlich frei wählbar. Sie kann jederzeit unkompliziert ausgebaut werden.

Für den Einstieg in dieses Programm gibt es selbstverständlich eine ausführliche Beschreibung der Funktionen und der Handhabung. Bei weitergehenden Fragen zum Programm und/oder der entsprechenden Abläufe stehen Ihnen ausgewiesene Fachleute aus der Informatik- und der Immobilienbranche zur Seite. Ebenfalls sind regionale Tageskurse in Planung, welche Ihnen einen einfachen und begleiteten Einstieg in dieses Programm ermöglicht.

Wir laden Sie ein, unsere Applikation zu testen und auszuprobieren. Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Software-Philosophie (gesuchtes) Neuland betreten und freuen uns über Ihr Feedback.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

www.osalis.ch
www.immob8.ch
www.b-its.ch

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

► Die neue Software Abalmmo ist eine modulare Gesamtlösung für die Immobilienbewirtschaftung. Sie wird von den ABACUS-Programmierern gemeinsam mit renommierten Spezialisten aus der Immobilienbranche entwickelt. Sie ist auf dem neusten Stand der Software-Programmtechnik und bietet dank der Internet-Fähigkeit auch die Möglichkeiten der ortsunabhängigen Nutzung und des dezentralen Zugriffs auf alle Abalmmo-Daten. Das Immobilien-Management ist auf Modulen aufgebaut, welche die betriebswirtschaftliche Software von ABACUS optimal ergänzen.

Abalmmo ist von kleinen bis grossen Immobilienverwaltungen flexibel einsetzbar. Die Preise der Software richten sich nach der Anzahl der zu verwaltenden Objekte. Da es sich um eine integrierte Gesamtlösung handelt, ist sie in der Lage, sämtliche branchenspezifischen Bedürfnisse abzudecken.

Die Anforderungen an eine moderne Software für die Immobilienbewirtschaftung sind vielfältig. Das dürfen Sie von der ABACUS Immobiliensoftware Abalmmo erwarten:

- Mandatsübergreifende zentrale Stammdaten für Mieter und Lieferanten

- Automatische Erstellung von Pendenzen / Frei definierbare Abrechnungsebenen
- Mehrere Verwaltungen mit eigenen Honoraren / Anbindung an diverse Medienmarktplätze
- Alle relevanten Daten auf Zeitachse / Mehrere Erneuerungsfonds pro STWEG
- Konsolidierung pro Eigentümer / Transparente Abrechnung
- Rechnungslegung und Mehrwertsteuerabrechnung pro Eigentümer
- Elektronische Dossiers pro Objekt für die Verwaltung sämtlicher Verträge, Lieferanten und Mieterrechnungen, Korrespondenz und anderer Dokumente
- Volltextindexierte Datenbank und Suchmaschine für das sofortige Auffinden von Informationen
- Nahtlose Integration der Immobiliensoftware mit den Finanzanwendungen und damit keine Mehrfacherfassungen von Daten

Für Sie einen Mehrwert zu schaffen, ist unser Ziel. Unsere Spezialisten mit langjährigem Branchen Know-how garantieren auch in Ihrem Betrieb eine reibungslose und termingerechte Einführung. Wünschen Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch, dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

«Abalmmo ist eine moderne Softwarelösung, die sich den heutigen Anforderungen an eine effiziente Bewirtschaftung anpassen lässt. Zuverlässigkeit und Sicherheit sind in der Abalmmo-Lösung ebenso gewährleistet wie eine einfache Handhabung in den täglichen Arbeitsprozessen.»

► WEITERE INFORMATIONEN:
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch
www.fidevision.ch



Guido Morger,
Geschäftsführer fidevision ag



ANZEIGE

Der Vorsprung von heute für die Standards von morgen

Als Schweizer Familienunternehmen profiliert sich 4B seit über vier Generationen als führender Anbieter von hochwertigen Fenstern aus Holz-Aluminium.

Die Leaderrolle verdankt 4B in erster Linie dem Streben nach Perfektion, der Leidenschaft für innovative Produkte, der Kundennähe und dem kompromisslosen Qualitätsdenken. All diese Werte bilden das Fundament für Lösungen, die höchsten Ansprüchen genügen – sowohl für Wohn- als auch Geschäftsgebäude. Sämtliche Fenster von 4B erfüllen die Minergie-Standards.



4B
an der Ron 7
CH-6281 Hochdorf
Tel 041 914 50 50
Fax 041 914 55 55
www.4-b.ch

Sichtbar weiter

Die multiflam® Technologie vereint Flexibilität mit niedrigsten Emissionswerten Die Brenner für Feuerungsanlagen bis 18 MW

► Der Weishaupt monarch® Brenner WM 10 multiflam® ermöglicht die Einhaltung besonders niedriger Emissionswerte bei grossen Feuerungsanlagen ohne aufwändige Zusatzeinrichtungen. Das digitale Feuerungsmanagement garantiert optimale Verbrennungswerte, macht den Betrieb komfortabel und sicher. Weishaupt multiflam® Brenner haben seit Jahren die vielfältigsten Anforderungen und Anwendungen erfüllt.

WM 10 multiflam® im Leistungsbereich von 125 – 900 kW sind in zwei Ausführungen erhältlich, gleitend-zweistufig oder modulierend für Gas, oder zweistufig mit Zündstufe für Öl. Dadurch ergeben sich vielfältige Regelungsmöglichkeiten, welche die Brenner universell einsetzbar machen. Beide Ausführungen garantieren ein weiches, problemloses Startverhalten und eine hohe Betriebssicherheit.

DIGITALES FEUERUNGSMANAGEMENT. Weishaupt multiflam® Brenner sind serienmässig mit elektronischem Verbund und digitalem Feuerungsmanagement ausgestattet. Moderne Verbrennungstechniken erfordern eine präzise und stets reproduzierbare Dosierung von Brennstoff und Verbrennungsluft.

Eine eingebaute Schnittstelle ermöglicht die Weitergabe aller notwendigen Informationen und Steuerbefehle an übergeordnete Leitsysteme. Auf Wunsch kann über Modem auch eine Telefonverbindung für die Fernwirkung, Fernüberwachung und Ferndiagnose installiert werden.

EINFACHE BEDIENUNG. Die Einstellung der Brennerfunktionen erfolgt über eine Anzeige- und Bedieneinheit. Sie ist mit dem Feuerungsmanager über ein Bus-System verbunden. Für den Fall, dass Daten von Brennern und Heizsystemen mit einer SPS-Steuerung ausgetauscht werden oder der Brenner in Gebäudeleittechnik-Anlagen eingebunden wird, stehen über das E-Gate oder Mod-Gate verschiedene Bus-Systeme zur Verfügung. Für die Steuerungs- und Managementebene bietet Weishaupt mit ProGraf NT ein zeitgemässes und auf alle Anforderungen anpassbares Software-Produkt an.

ZUKUNFTSWEISENDE GEBLÄSETECHNIK. Die speziell entwickelte Luftführung sowie die Luftklappensteuerung sorgen für eine kompakte, strömungsgünstige Bauweise und geringe Betriebsgeräusche. Die Luftklappensteuerung sorgt für ein hohes Mass an Linearität über den gesamten Leistungsbereich und in Kombination mit der serienmässigen Ansaugergeräuschdämpfung für einen leisen Betrieb.

ANWENDUNGSBEISPIELE

WARMWASSER UND WÄRME FÜR WOHNHÄUSER. In Wettingen (AG) musste bei in den Jahren 1963 bis 1970 erstellten

Wohnhäusern die Wärmeversorgung und die Warmwasseraufbereitung erneuert werden. Zwei Weishaupt multiflam® Brenner mit modulierender Betriebsweise sorgen in jedem Leistungspunkt für einen wirtschaftlichen und lufthygienisch optimalen Betrieb. Die NOx-Werte liegen über den gesamten Regelbereich von jeweils 300 bis 1200 kW für beide Brenner zwischen 80-102 mg/Nm³. Die Abgasverluste konnten dank dem Rekuperator bei Abgastemperaturen zwischen 42 °C und 57 °C auf Minimalwerte von 1,1 bis 1,6% reduziert werden.

HEISSWASSER UND WÄRME FÜR DAS TRIEMLI-SPITAL. Das Zürcher Stadtspital Triemli ist vorwiegend für die Bevölkerung links der Limmat gedacht. Das städtische Einzugsgebiet umfasst rund 172 000, der weitere Umkreis gegen 360 000 Personen. Im 1970 eröffneten Triemli setzen sich täglich rund 22 000 Angestellte für das Wohl der Patienten ein. Mit über 260 Patientenzimmern und über 560 Betten, bietet das Spital ein breites medizinisches Angebot mit modernster Diagnostik und Therapie. Nach bedeutenden feuerungstechnischen Betriebsstörungen in den Jahren 2002/2003 in der Energiezentrale, beschloss das städtische Amt für Hochbauten, die damals erst 10 Jahre alten Brenner durch eine neue, zuverlässige und energieeffiziente Feuerungstechnologie zu ersetzen.

2005 wurde der Umbau begonnen. Zuerst wurde ein Wärmetauscher zwischen HW- und WW-Netz eingebaut, um die Versorgung durchgehend zu gewährleisten. In einer nächsten Etappe wurden die drei Warmwasser-Kessel stillgelegt und die Brenner sowie das Steuerungstableau demontiert. Anschliessend wurden die beiden bestehenden Brenner nacheinander ersetzt.

In der modernisierten Warmwasserzentrale sind neu drei Weishaupt-multiflam®-Zweistoffbrenner RGL50/2-A3LN, mit Feuerungsmanager W-FM 200, inklusive O2-Regelung, Motorendzahlregelung und mod-bus-Kommunikation an den bestehenden Ygnis-Kesseln mit einer feuerungstechnischen Gesamtleistung von 9900 Kilowatt im Einsatz.

In der Heisswasserzentrale wurden zusätzlich zwei Brenner RGL40/2-A 3LN mit Feuerungsmanager W-FM 200, inklusive O2-Regelung, Motorendzahlregelung und mod-bus-Kommunikation mit je 2100 Kilowatt eingesetzt. Dank der von Weishaupt entwickelten und patentierten multiflam®-Technologie zur Schadstoffreduktion erreichen die Brenner sogar bei der Heisswassererzeugung (Mediumtemperatur 165 °C) die von der Stadt Zürich geforderten Stickoxid-Grenzwerte von 80 mg/kWh bei Erdgas und 120 mg/kWh bei Heizöl EL. Die Anlage läuft störungsfrei und dank der hochmodernen multiflam®-Zweistoff-



Das Triemli-Spital Zürich hat einen sehr hohen (abgesicherten) Bedarf von Warmwasser und Heisswasser bei rund 567 Patientenbetten.



Sanierung Triemli: Heisswasserzentrale mit zwei multiflam®-Zweistoffbrennern RGL40/2-A 3LN mit Feuerungsmanager. Links im Bild die übergeordnete Leittechnik, die mit dem WH-Feuerungsmanager verbunden ist.



AFG Arena: Es galt, die Anforderungen der Rasenheizung des offenen Fussballfeldes mit den geschlossenen Ladenflächen eines Einkaufszentrums mit Läden und Restaurants sowie eines Freizeit- und Unterhaltungszentrums zu vereinen. Für die Wärmeerzeugung mit fossilen Brennstoffen wurden ein Weishaupt Zweistoffbrenner multiflam® RGL 50/1-B 3LN und ein Gasbrenner multiflam® G7/1-D LN eingesetzt.

Feuerungstechnologie mit Feuerungsmanagement wurde eine signifikante Energieeinsparung erreicht.

WÄRME FÜR STADION UND SHOPPING-ARENA IN ST. GALLEN. 2008 wurde das neue Fussballstadion von St. Gallen, die AFG-Arena eröffnet. Von Anfang an war geplant, dass für die Wärmeversorgung und Warmwasseraufbereitung mindestens 30 Prozent der zu erzeugenden Wärme mit erneuerbaren Energien und anfallender Abwärme erzeugt werden sollen.

Unter diesen Vorgaben stellt die Versorgung eines solchen Komplexes mit Wärme hohe Anforderungen an die Technik. Einerseits wegen der Ansprüche an Energieeffizienz, aber auch wegen der unterschiedlichen Bedürfnisse und Nutzungen des Centers. Es galt, die Anforderungen der Rasenheizung des offenen Fussball-

feldes mit den geschlossenen Ladenflächen eines Einkaufszentrums mit Läden und Restaurants sowie eines Freizeit- und Unterhaltungszentrums zu vereinen.

Für die Wärmeerzeugung mit fossilen Brennstoffen wurden ein Weishaupt Zweistoffbrenner multiflam® RGL 50/1-B 3LN und ein Gasbrenner multiflam® G7/1-D LN eingesetzt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Telefon 044 749 29 29
Telefax 044 749 29 30
Mail: info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch
www.meteocentrale.ch

«Warum ausgerechnet hier?»

Vorschläge für Standortareale für die Oberflächenanlage

► **Für den Bau und Betrieb eines geologischen Tiefenlagers für radioaktive Abfälle braucht es eine Oberflächenanlage. Bei der Platzierung und Gestaltung dieser Anlage kann die betroffene Region im Rahmen der Partizipation massgebend mitwirken.**

Zentraler Bestandteil der Oberflächeninfrastruktur eines geologischen Tiefenlagers ist die Oberflächenanlage, wo die Abfälle angeliefert und für die Einlagerung vorbereitet werden. In der zweiten Etappe des Standortwahlverfahrens für Tiefenlager gilt es unter anderem festzulegen, wo diese Oberflächenanlage stehen könnte und wie sie allfällig erschlossen und in die Landschaft eingebettet werden kann. Dabei ist die Meinung von Bevölkerung und Behörden gefragt.

Als Diskussionsgrundlage hat die Nagra am 20. Januar in jeder Standortregion mögliche Areale vorgeschlagen. Bei deren Erarbeitung ist sie von folgenden übergeordneten Zielen ausgegangen: Sicherheit und technische Machbarkeit, Raum- und Umweltverträglichkeit sowie lokale Eingliederung der Anlage in die Region. Weiter soll das Standortareal vom bestehenden Verkehrsnetz (Strasse, Schiene) aus gut erreichbar sein. Es muss genügend Platz für die Oberflächenanlage und für temporäre Bau einrichtungen bieten. Der Zugang zum Tiefenlager per Tunnel und/oder Schacht muss möglich sein. Selbstverständlich müssen alle gesetzlichen Vorgaben – zum Beispiel bezüglich Naturschutz und Grundwasser – eingehalten werden. Die Querung von Grundwasserschutzzonen ist ausgeschlossen. Genauso werden

Areale gemieden, bei denen grössere Siedlungen in geringer Tiefe unterquert werden müssten.

Bevölkerung und Behörden können zu den Vorschlägen Stellung nehmen und eigene Varianten für Standortareale einbringen. Diese werden geprüft und berücksichtigt, sofern sie bezüglich Sicherheit umsetzbar und mit vertretbarem Aufwand realisierbar sind. Ziel ist, sich zusammen mit den Regionen bis etwa Ende 2012 in jeder Standortregion auf mindestens ein Areal für die weitere Bearbeitung zu einigen.

Unsere Gesellschaft kann radioaktive Abfälle sicher entsorgen, ohne Menschen heute oder in Zukunft übermässig zu belasten. In den nächsten Jahren entscheidet die Schweiz über Standorte

für Tiefenlager. Interessierte können sich vor allem in der aktuellen Etappe 2 aktiv in diesen Prozess einbringen. Sich zu engagieren und informieren lohnt sich.

Eine kostenlose Broschüre zum Thema «standortareale für die oberflächenanlage von tiefenlagern» mit detaillierten Informationen über die Vorschläge ist auf www.nagra.ch (Rubrik «Download/Bestellung») verfügbar. Sie kann auch direkt unter der Telefonnummer 056 437 11 11 bestellt werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

nagra .



So etwa könnte eine Oberflächenanlage zu einem Tiefenlager für hochaktive Abfälle aussehen. Grafik: maaars, Zürich

BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

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

- Einzelabonnement CHF 65.10
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 47.15

Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____

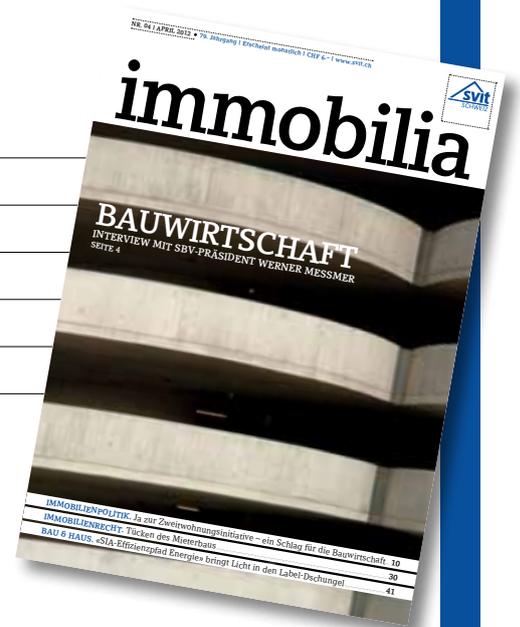
Name / Vorname _____

Strasse / PF _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 65.10
- weitere Adressen: CHF 28.20

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Ort _____

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Ort _____

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Ort _____

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

RohrMax AG – Amurtiger sind wunderschön – und stark vom Aussterben bedroht.

RohrMax tigert in den Zoo Zürich...

► **Luva heisst der Schützling von RohrMax, sie ist ein Amurtiger-Mädchen. Zusammen mit den Eltern Coto und Elena sowie zwei Geschwistern ist sie ein Hoffnungsträger im Europäischen Erhaltungszuchtprogramm (EEP).**

WICHTIGES ZOO-ENGAGEMENT. Unternehmen können durch eine Tierpatenschaft helfen, den Erhalt bedrohter Tiere zu unterstützen. Der Amurtiger ist mit einer Länge von bis zu vier Metern die grösste Katze der Welt. Von diesen majestätischen Tieren leben gerade noch ein paar Hundert in freier Wildbahn.

GROSSE KATZE MIT UNGEWISSE ZUKUNFT. Der Amurtiger (auch Sibirischer Tiger genannt) lebt in der Grenzregion China-Russland. Die Tigerart ist benannt nach dem Amur, dem Grenzfluss zwischen den beiden Ländern. Im Winter herrschen in der Region Temperaturen von bis zu minus 45° Celsius. Der Winterpelz des Amurtigers ist deshalb besonders dicht. Das Brusthaar wird bis 10 cm lang. Als Grosskatze steht er an der Spitze der Nahrungspyramide; er hat quasi keine natürlichen Feinde – leider steht er aber auch ganz oben, was das Interesse des Menschen an ihm betrifft.

Die grösste Bedrohung für die Tiger ist der Verlust des Lebensraumes (Holzschlag, Zersiedelung, grossflächige Landwirtschaft, Raubbau an der Landschaft); zudem Wilderei und illegaler Handel. Gejagt werden die Tiger wegen ihres Fells und verschiedener Körperteile. Die grosse Nachfrage nach Tigerknochen in der traditionellen asiatischen Medizin macht die Wilderei nach wie vor zu einem finanziell lukrativen Geschäft. Andererseits darf die Hoffnung nicht aufgegeben werden, dass Schutzprogramme und internationale Zusammenarbeit die Tiger vor dem Aussterben retten können.

EINZIGARTIGE NATUR BEWAHREN. Mit der Tierpatenschaft für Luva, die im Mai 2011 im Zoo Zürich zur Welt kam, trägt RohrMax seinen kleinen Beitrag bei zum Tigerschutz. Luvas Anblick spricht für sich, was der Welt mit der Ausrottung dieser grossartigen Tiere verloren ginge.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
RohrMax AG
Rohrreinigung
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsreinigung
24h-Service 0848 852 856
info@rohrmax.ch
www.rohrmax.ch



Amurtiger-Mädchen Luva im Aussengehege des Zoo Zürich – RohrMax hat die Tierpatenschaft für Luva übernommen (Foto: Zoo Zürich, Karsten Blum).

ANZEIGE

IHR WASSER – UNSERE AUFGABE



Rostwasser?

Die in älteren Liegenschaften verwendeten Wasserleitungen aus Eisen- und Kupferwerkstoffen können, je nach Wasserzusammensetzung, über die Jahre angegriffen werden. Wer rechtzeitig handelt, kann die in vielen Fällen nur oberflächlich angegriffenen Leitungen nachhaltig wirksam schützen und so den Werterhalt der gesamten Liegenschaft positiv unterstützen.

Fragen Sie unsere Fachleute.

Weiches, kristallklares Trinkwasser

FILADOS-Wasserenthärter und Feinfilter für die Haustechnik schützen vor Verkalkungsschäden in Kalt- und Warmwassersystemen, Armaturen, Boilern, WC-Spülungen, Waschmaschinen, Geschirrspülern, Heizungs- und Lüftungsanlagen, und vielen weiteren Anwendungen. Zudem wird die Energieeffizienz der Wassererwärmung gesteigert, da die Wärmeübertragung ungehindert erfolgt.

Enthartetes Wasser schont Ihre Haut und Haare. Es führt zu einem angenehmen Wohlbefinden.

filados®

Wasseraufbereitung

FILADOS AG 4133 Pratteln Tel. 061 466 40 40

www.filados.ch

A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

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

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

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

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



▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE

ELEKTRON
 Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG
 Riedhofstrasse 11
 8804 Au ZH
 Telefon 044 781 04 64
 Telefax 044 781 02 02
 www.elektron.ch, bicont@elektron.ch

▶ BAUMPFLERGE

baumART
 Pflege und Diagnose für den Baum

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

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

▶ BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
 Bauimmissionsüberwachung



Rissaufnahmen
 Nivellements
 Schadenexpertisen
 Erschütterungsmessungen
 Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG
 Bauimmissionsüberwachung
 St. Karlstrasse 12
 6000 Luzern 7
 Tel. 041 249 93 93
 Fax. 041 249 93 94
 mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

▶ BODENBELÄGE

normals KUBNY AG




a1-INDUSTRIEBÖDEN AG
 Dorfstrasse 27
 8037 Zürich
 Tel: 044 272 34 00
 office@a1-industrieboeden.ch
 www.a1-industrieboeden.ch
 www.werkstatt11.ch

WERKSTATT
 Räume geniessen

a1-INDUSTRIEBÖDEN AG
 Dorfstrasse 27
 8037 Zürich
 Tel: 044 272 34 00
 office@a1-industrieboeden.ch
 www.a1-industrieboeden.ch
 www.werkstatt11.ch

fugenlose Boden- und Wandbeläge

▶ DACHFENSTER

VELUX®

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

▶ FENSTER UND TÜREN

WERU AG
 Zweigniederlassung Schweiz
 Langenthalstrasse 68
 CH-4912 Aarwangen

Telefon: 062 922 85 20
 Fax: 062 922 95 56

E-Mail: schweiz@weru.ch
 Homepage: www.weru.ch

▶ FUSSBODENHEIZUNG / INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN

HAT SYSTEM™



...von den Erfindern der Rohrsanierung im Gebäude

HAT-TECH AG
 Wolleraustrasse 41
 8807 Freienbach (SZ)
 Tel.: 044 786 79 00
 Fax: 044 786 79 10
 info@hat-system.com
 www.hat-system.com

▶ HAUSHALTGERÄTE / ELEKTROSERVICE

ELEKTRO FÜRST



FÜRST HÄGENDORF AG
 Haushaltgeräte, Elektroservice
 Eigasse 3
 4614 Hägendorf
 Tel. 062 216 27 27
 Fax 062 216 47 15
 hægendorf@fuerst-elektro.ch
 www.fuerst-elektro.ch

▶ HAUSTECHNIK

domotec



DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets, Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme, Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer
 Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00
 www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
 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

home.ch
 Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninserationen in der Schweiz

home.ch
 konradstrasse 12
 8005 Zürich
 tel. 058 262 72 09
 www.home.ch
 info@home.ch
 facebook.com/home.ch

homegate.ch
 Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

homegate.ch
 Webereistrasse 68
 8134 Adliswil
 Tel. 0848 100 200
 service@homegate.ch

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM

revis
 Real Estate Value Information 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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE

MOR Informatik AG



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

Quorum Software



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



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



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

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



Eine klare Vision...

TSAB Thurnherr SA

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



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

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

Entdecken Sie
die Software auf

www.osalis.ch



▷ **INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrsanierung
im Gebäude

NÄF TECH AG
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
Tel: +41 44 287 80 00
Fax: +41 44 287 80 09
info@anrosan.com
www.anrosan.com

▷ **LEITUNGSSANIERUNG**



KNECHT ROHRSANIERUNGEN AG
Suhrerstrasse 24
5036 Oberentfelden
Tel. 062 865 66 77
Fax 062 865 66 75
info@knecht-rohrsanieung.ch
www.knecht-rohrsanieung.ch



LINING-TECH AG
Seestrasse 205
8807 Freienbach
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.liningtech.ch

▷ **LICHT-, SONNEN- UND
WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE**

RENOVA ROLL
es klappt rafft rollt

RENOVA ROLL
Stationsstrasse 48d
8833 Samstagern
Tel. 044 787 30 50
Fax 044 787 30 59
info@renova-roll.ch
www.renova-roll.ch

▷ **LÜFTUNGSGERÄTE**



ANSON AG ZÜRICH
Ventilatoren (mit WRG), Abzugshauben,
Klimageräte, Luftvorhänge, Luftreiniger,
Heizlüfter, Be-/Entfeuchter für EFH, MFH,
Büros, Grossbauten, Bau und Industrie

Friesenbergstr. 108
8055 Zürich
Tel. 044 461 11 11
Fax 044 461 11 30
info@anson.ch
www.anson.ch

▷ **LÜFTUNGSHYGIENE**



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg
Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70
www.reby.ch
info@reby.ch

▷ **OELTANKANZEIGE**

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▷ **RENOVATIONSFENSTER**



**Innovative Fenster- und Haustür-
systeme aus Holz-Aluminium, Fassaden
und trendige Badmöbel**

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

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

▷ **ROHRSANIERUNG**



PROMOTEC GMBH
Sonnenweg 14, Postfach
4153 Reinach
Tel. 061 713 06 38
Fax 061 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

▷ **SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG**



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

▷ **SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG**



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

▷ **SICHERHEITSTECHNIK**



SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
Breitenstrasse 11
CH-8852 Altendorf

Tel. +41 (0)55-4 51 07 07
Fax +41 (0)55-4 51 07 01
dom.schweiz
@dom-sicherheitstechnik.ch
www.dom-sicherheitstechnik.ch

▷ **SPIELPLATZGERÄTE**



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



HINNEN Spielplatzgeräte AG
Spielgeräte & Parkmobiliar
Industriest. 8, Pf 45
6055 Alpnach Dorf

Tel. 041 672 91 11
Fax 041 672 91 10
www.bimbo.ch



Oeko-Handels AG
Spielgeräte & Parkmobiliar

Riedmühlestrasse 23
CH-8545 Rickenbach Sulz
Tel. +41 (0)52 337 08 55
Fax +41 (0)52 337 08 65
info@oeko-handels.ch
www.oeko-handels.ch

▶ **WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



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

Diefikon	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
www.trockkag.ch



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

▶ **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

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



ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern
und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

Die Inkasso-Produkte und Dienstleistungen der Creditreform-Gesellschaften helfen, offene Forderungen schnell zu realisieren. Die Vermeidung von Mietzinsausfällen und eine höhere Liquidität sind die positiven Folgen.

+ 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

www.creditreform.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



ADRESSEN

GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, eidg. dipl. IT, gribi theurillat, Sperrstrasse 42, Postfach, 4005 Basel
ugribi@gribitheurillat.ch

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

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

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

Ressort Mitgliederservice & Marketing: Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik: Andreas Dürr, Staiger, Schwald & Partner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@ssplaw.ch
Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel
T 058 387 95 00
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, Innere Margarethenstr. 2, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Präsident: Thomas Graf, Worbstrasse 142, Postfach 60, 3073 Gümliigen, 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 Zoller, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Voie du Chariot 3, 1003 Lausanne, T 021 560 55 21, info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Petra Marti, Krebsstrasse 4, 4566 Kriegstetten
T 032 675 70 25, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@welimmo.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Bolzern & Partner, Luzern
T 041 410 05 55

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, www.zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Puls 5, Giessereistr. 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 82, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGSEXPERTEN- KAMMER SEK

Sekretariat: Irene Rommel, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 00, sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Marco Uehlinger, Markstein AG, Postfach, 5401 Baden, T 056 221 62 10, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Postfach 4027, 4002 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

26./26.04. Klausur
27.06.12 Sitzung
30.08.12 Sitzung
26.10.12 Sitzung
08.01.13 Sitzung

SVIT-Campus

24.-26.06. Pontresina

SVIT-Plenum

26.10.12 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

12.04.12 SVIT Frühstück
30.05.12 Golfanlass
06.06.12 Mitgliederanlass
30.08.12 Partnerfirmen-Anlass
20.09.12 Generalversammlung
08.11.12 SVIT Frühstück

Basel

27.-29.04. ImmoExpo Basel
05.06.12 Generalversammlung
18.-20.10. Basler Berufsmesse
7.12.12 Niggi-Näggi

Bern

21.06.12 Frühjahresanlass
13.09.12 Generalversammlung
07.-08.11. SVIT Bern Immobilienstage
Lenk

Graubünden

-

Ostschweiz

25.04.12 Generalversammlung

Romandie

23.05.12 Assemblée générale, Lausanne

Solothurn

23.05.12 Referat mit Lunch, Olten
22.06.12 ImmoDriveCup
07.09.12 SVIT-Day, Solothurn
21.11.12 Bänzejass, Niederbuchsiten

Ticino

24.05.12 Assemblea annuale, Bellinzona
02.04.12 Seminario «Diritto locativo», Manno

Zentralschweiz

11.05.12 Generalversammlung
26.10.12 SVIT-Plenum in Luzern

Zürich

12.04.12 Stehlunch, Zürich
21.-22.04. SVIT-Immobilienmesse 2012, Zürich-Oerlikon
03.05.12 Stehlunch, Zürich
10.05.12 Generalversammlung

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.05.12 Lunchgespräch
«Au Premier», Zürich

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

19.04.12 Erfa-Veranstaltung, Basel, 14.00 Uhr, BKB, Güterstr. 127
25.04.12 Erfa-Veranstaltung, Zürich, 09.15 Uhr, «Au Premier»
02.05.12 Aufnahme-Assessment, Bern
04.05.12 Generalversammlung Pratteln BL
09.05.12 Erfa-Veranstaltung Ostschweiz, St.Gallen
30.05.12 Seminar «Instrumente zur Bemessung der Nachhaltigkeit von Immobilien», Zürich
12.06.12 Valuation Congress 2012, Jahreskongress der Immobilienbewertung, KKZ Thun
18.10.12 Erfa-Veranstaltung, Basel, 14.00 Uhr, BKB, Güterstr. 127
31.10.12 Aufnahme-Assessment

Schweizerische Maklerkammer SMK

26.04.12 Fördermitgliederanlass, Neuhausen am Rheinfluss
24.05.12 Frühjahrsanlass «Andermatt Swiss Alps»
26.09.12 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

15.05.12 Facility Management Day, Horgen
05.06.12 Meet FM, Zürich
07.08.12 Meet FM, Zürich
26.09.12 Generalversammlung
02.10.12 Meet FM, Zürich
04.12.12 Meet FM, Zürich



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3476 (WEMF)
Gedruckte Auflage: 4000

HERAUSGEBER
SVIT Schweiz
Tayfun Celiker, Direktor
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)
Simon Hubacher
Thomas Kasahara
Mirjam Michel Dreier
Corina Roeleven-Meister

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

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Marc Allmendinger
Martina Pichler

INSERATEVERWALTUNG UND -VERKAUF
Wincons AG
Fischingerstrasse 66
Postfach
8370 Sirnach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



TANCK



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

Mietzinsausfälle vermeiden

Mehr Sicherheit bei Vermietung
von Immobilien



Verlassen Sie sich nicht alleine auf selbsteingebrachte Betreuungsauskünfte, denn diese vermitteln ein unvollständiges Bild und täuschen eine falsche Sicherheit vor. Der speziell für die Immobilienbranche entwickelte **MIETER-CHECK®** unterstützt Ihre Mieterauswahl mit wertvollen Zusatzinformationen.

Sie erhalten Zugriff auf:

- ▶ Vollständiges Personen- und Firmenverzeichnis
- ▶ Grösster Bonitätsdaten- und Betreuungsauskunftspool
- ▶ Umfassende Schuldner- und Umzugshistorie
- ▶ Bonitätsdaten über Mieter auch aus dem Ausland

**Validierte Mieterangaben
effizient und zeitsparend**

Deltavista AG – Riesbachstrasse 61 • 8008 Zürich
Tel. 044 913 50 58 • Fax 044 913 50 51 • www.deltavista.ch • info.ch@crif.ch



ABAIMMO
business software

**25 JAHRE PROJEKTERFAHRUNG IN DER IMMOBILIEN-
SOFTWARE BRANCHE TREFFEN AUF MODERNSTE
BUSINESS SOFTWARE TECHNIK!**

**ABAIMMO – IHRE SOFTWARE ZUR OPTIMALEN
BEWIRTSCHAFTUNG VON IMMOBILIEN!**

WWW.SIGOTRON.COM

STRATEGISCHER PARTNER

OBT

SIGOTRON



agenturamflughafen.com

Damit Ihnen alles etwas leichter fällt

Wasserschadentrocknung
Leckortung
Schimmelpilzbeseitigung
Bautrocknung/-heizung
Zelt-/Hallenklimatisierung
Wäschetrocknung
Luftentfeuchtung
Adsorptionstrocknung
Klimatisierung
Wärmepumpenheizung
Luftreinigung
Luftbefeuchtung
Warmluftheizung

Als Dienstleister aus Begeisterung haben wir stets ein Ziel: unseren Kunden Arbeit abzunehmen. Deshalb ist Krüger der ideale Partner für Eigenheimbesitzer oder Vermieter. Secomat – so heissen unsere beliebten Wäschetrockner. Doch wir kümmern uns natürlich nicht nur um Wäsche. Hat sich ein Schimmelpilz breitgemacht? Herrscht schlechtes Klima wegen überperfekter Raumabdichtung? Oder schwirren Pollen und Partikel durch die Luft? Dann schaffen wir mit unseren Geräten Abhilfe. Ist plötzlich ein Wasserschaden aufgetreten? Oder die Heizung ausgefallen? Dann kommen wir sofort. Und selbst wenn Sie auf eine Wärmepumpenheizung umsteigen wollen, sind wir Ihr Partner. **Krüger macht mehr – seit 1931.**

Krüger + Co. AG, 9113 Degersheim
 Telefon 0848 370 370, info@krueger.ch, www.krueger.ch

KRÜGER

Niederlassungen in: Dielsdorf, Forel, Frauenfeld, Gisikon, Gordola, Grellingen, Lamone, Meyrin, Münsingen, Oberriet, Rothrist, Samedan, Schaffhausen, Steg, Wangen, Zizers