

immobilia



FOKUS. Facility Management: Zertifizierung von Objektmanagern.....	04
IMMOBILIENPOLITIK. Umstrittene Formularpflicht.....	10
IMMOBILIENRECHT. Neuerungen im Sachen- und Bodenrecht.....	34

HAUPTSACHE REGULIERT



URS GRIBI
«Auch der Bundesrat meint, er müsse in den Immobilienmarkt eingreifen.»

• Die Schweizerische Nationalbank (SNB) lässt keine Gelegenheit aus, die Gefahr einer platzenden Immobilienblase heraufzubeschwören. Und sie lässt prompt Taten folgen, wie die angekündigte Erhöhung des Kapitalpuffers für Banken zeigt. Die Bankiervereinigung wiederum will die Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen verschärfen. Die Folge dürften steigende Hypothekenzinsen und damit künstlich hochgetriebene Wohnkosten sein. Aus Sicht des SVIT Schweiz müssen bei allen Massnahmen die möglichen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen miteinbezogen und entsprechend gewichtet werden.

Kritische Stimmen wie der frühere UBS-Chefökonom Klaus Wellershoff meinen, dass ohne die aktuelle Währungspolitik der SNB Massnahmen wie die Erhöhung des Kapitalpuffers gar nicht nötig wären. Denn durch den Euro-Mindestkurs könne die SNB nicht einfach an der Zinsschraube drehen. Der Kapitalpuffer sei deshalb eines der wenigen Instrumente, um den Immobilienmarkt zu steuern. Dass die Blasengefahr gemäss Immoport der ETH Zürich rückgängig ist, scheint dabei zweitrangig. Reguliert wird trotzdem.

Auch der Bundesrat meint, er müsse in den Immobilienmarkt eingreifen. Er will in der ganzen Schweiz die Formularpflicht bei Mieterwechseln einführen. Transparenz zu schaffen, sei das Ziel, begründet Bundesbern. Eine Anleitung zu – unnötigen – Streitfällen ist das, sagen wir als Branchenverband. Wer in den Markt eingreift, muss wissen, was er tut. Ob das tatsächlich immer der Fall ist, darf angesichts der beiden aktuellen Beispiele angezweifelt werden.

Ihr Urs Gribi •

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



Die Kunst der leisen Kraft.

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

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch, www.meteocentrale.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Stefan Dürig, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Post Immobilien Management und Services AG (Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «OBJEKTMANAGER SIND MÖGLICHMACHER»
Stefan Dürig, Post IMS, über die Entwicklung der Post-Tochter, Bestellerkompetenz und zertifizierte Objektmanager.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 UMSTRITTENE FORMULARPFLICHT**
Der Bundesrat will in der ganzen Schweiz die Formularpflicht einführen. Der Nutzen ist fraglich, unnötige Streitfälle sind programmiert.
- 11 KURZMELDUNGEN**
- 12 BEZUG VON VORSORGEGELDERN**
Eine Studie im Auftrag des BWO zeigt, wer die Mittel der 2. und 3. Säule zum Erwerb von Wohneigentum bezieht.
- 14 ERHÖHUNG DES EIGENKAPITALPUFFERS**
Die Nationalbank zieht die Schraube am Hypothekenmarkt weiter an. Neue Restriktionen der Banken werden folgen.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 17 RICHTUNGSWECHSEL AM IMMOBILIENMARKT ZÜRICH**
Vermietern von kommerziellen Flächen stehen härtere Zeiten bevor. Gemäss Marktbericht von Kuoni Mueller & Partner kommt der Absatz von Wohneigentum im Raum Zürich ins Stocken.
- 18 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 24 DIE RELEVANZ DES FM-PLANERS**
Planungs- und baubegleitendes FM schafft die Voraussetzungen, damit Bewirtschaftung und Betrieb eines Gebäudes optimal vorbereitet und die wirtschaftlichen und nutzungsspezifischen Ziele erreicht werden.
- 26 EIN FALL FÜR DEN ENERGIETREUHÄNDER**
«Wie viel Energie verbraucht mein Portfolio?» Diese häufige Frage von Immobilieneigentümern kann der Energietreuhänder beantworten.
- 28 EISBERGE FRÜHZEITIG ERKENNEN**
Unzufriedene Nutzer, nicht marktfähige Betriebskosten und hohe Personalfuktuation bei den Dienstleistungspartnern – die Ursachen dafür sind oft nicht leicht zu erkennen.
- 30 AUFGESCHOBENE ANGEBOTSLAWINE IM BÜROMARKT**
Viele freie Flächen werden derzeit nicht am Markt angeboten. Zusammen mit Projekten in der Pipeline baut sich ein Überangebot auf.
- 32 KONSERVATIVE IMMOBILIENAKTIEN SIND GEFRAGT**
Schweizer Immobilienaktien haben ein schwaches Jahr hinter sich. Gesellschaften mit konservativer Finanzierung haben gemäss Ökonomen der UBS das grösste Potenzial.

IMMOBILIENRECHT

34 2013 IM SACHEN- UND BODENRECHT
Prof. Dr. Roland Pfäffli fasst das vergangene Jahr zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerscheinungen der Fachliteratur.

IMMOBILIENMANAGEMENT

40 AUSLAUFMODELL FAMILIENNACHFOLGE?
Zahlen zeigen: Es wird in Zukunft offenbar nicht einfacher, einen Firmennachfolger aus der Familie zu rekrutieren. Einige Probleme sind aber hausgemacht.

BAU & HAUS

- 42 MEDIATION AM BAU – KONFLIKTE BEREINIGEN**
Experten der Fachgruppe Baumediation wollen belastenden, kosten- und zeitintensiven Konflikten entgegenwirken.
- 44 REINIGUNG KOMPETENT BESCHAFFEN**
Ein Planungsrad für die Gestaltung von Reinigungsdienstleistungen verhilft zu nachhaltigeren, erfolgreichen Lösungen und einer Differenzierung des Standardproduktes Reinigung.

IMMOBILIENBERUF

- 47 ERSTES LUNCHGESPRÄCH DER KUB**
Buchautor Oliver Kriebus stiess mit seinen Erkenntnissen und Empfehlungen über Baumängel auf offene Ohren.
- 49 PRÜFUNGSAUSSCHREIBUNGEN**
- 50 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 51 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

MARKTPLATZ

- 53 STELLENINSERATE**
- 55 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 62 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 65 ADRESSEN & TERMINE**
- 66 ZUGUTERLETZT**
- 66 IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



„Diese Transaktion ist enorm wichtig für Ringier. Es ist uns damit gelungen, im digitalen Kleinanzeigenmarkt Schweiz – also Stellen, Immobilien und Automobile – unsere bedeutende Stellung stark auszubauen.“

MARC WALDER

CEO Ringier AG, zur Übernahme alle Anteile an der Scout24 Schweiz durch die Ringier Digital AG.

«OBJEKTMANAGER SIND MÖGLICHMACHER»



Stefan Dürig, Geschäftsleitungsvorsitzender der Post Immobilien Management und Services AG, im Gespräch mit Immobilia über die Entwicklung der Post-Tochter, über Bestellerkompetenz und zertifizierte Objektmanager.

IVO CATHOMEN* ●

– Sie sind seit Juli 2013 Geschäftsleiter der Post Immobilien Management & Services AG und kommen vom Bereich Logistik und Nachhaltigkeit bei Postfinance und von der Gebäudetechnik her. Wo sind die Gemeinsamkeiten, wo die Unterschiede?

– An der Schnittstelle zwischen dem Kerngeschäft einerseits sowie InfraPost und Immobilien Post andererseits gab es vielfältige Berührungspunkte. Heute und in meiner bisherigen Tätigkeit dreht sich alles um Räume, Objekte und Dienstleistungen – früher aus Bestellersicht, heute aus Providerperspektive.

– Postfinance ist ein dynamischer, stark wachsender Finanzdienstleister.

Immobilien sind im Vergleich statisch.

– Die Kultur ist unterschiedlich. PostFinance ist – auch bedingt durch den Wandel zur Bank – jung und dynamisch. Angesichts des Wachstums gab es ständig zu wenig Arbeitsflächen für neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei InfraPost und Immobilien Post habe ich diese Dynamik anfänglich vermisst. Langsam beginnt es aber zu drehen.

– Was ist der Grund für den Wandel?

– Der wichtigste Schritt war die Vereinigung von InfraPost und Immobilien Post. Seit Anfang Jahr treten wir gegenüber

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne säht!

- **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  



unseren internen und externen Kunden als Post Immobilien Management und Services AG (IMS) auf. Wir haben überdies die Immobilienstrategie, die sich von der Konzernstrategie ableiten lässt, von Grund auf und mit Blick auf die neuen Geschäftsmodelle überarbeitet. Darin sind klare Vorgaben und Grundsätze für das Portfolio- und Baumanagement sowie unsere Providertätigkeit festgehalten. Parallel dazu haben wir eine gemeinsame Vision erarbeitet und überprüfen nun im letzten Schritt unsere Unternehmenswerte.

–Sie haben von der Kunden- auf die Anbieterseite gewechselt. Haben Sie das Verständnis für die Besteller in Ihre jetzige Tätigkeit mitgebracht?

–Ich war immer ein kritischer und anspruchsvoller Kunde. Auf Kundenseite, bei PostFinance, konnte es nie rasch genug gehen. Termine waren ein Dauerthema. Aus der Erfahrung habe ich die Sensibilität für jeden einzelnen Kunden und seine Bedürfnisse mit ins Unternehmen gebracht.

–Ist Post IMS dynamischer und marktorientierter geworden?

–Marktorientiert insofern, als wir viele neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen konnten, die ihre Markterfahrungen ins Unternehmen einbringen.

» Das Zertifikat des Objektmanagers hat Signalwirkung.«

Dies führt spürbar zu einer Dynamisierung und zu einer proaktiven dienstleistungsorientierten Haltung. Wir bieten bestimmte Facility-Management-Services bereits heute Dritten zu Marktbedingungen an, führen diverse Aufträge für Dritte aus und messen uns laufend am Markt. So sehen wir, in welchen Geschäftsfeldern wir bereits heute besser sind, aber auch wo wir noch Potenzial haben.

–Erfüllen Sie heute alle Ansprüche, die Sie früher an Post Immobilien und Infrapost gestellt haben?

–Nein, leider noch nicht in allen Bereichen.

–Was gibt es noch zu tun?

–Wir haben viele über lange Jahre gewachsene Strukturen und Prozesse, die hinterfragt werden müssen. Dies braucht Zeit. Ein grosses Thema auf der Agenda ist unsere IT-Infrastruktur. Wir müssen überdies neue Kompetenzen aufbauen. Es wäre also vermessen zu sagen, dass alles

perfekt ist. Aber wir wissen, wo wir in den nächsten Monaten und Jahren ansetzen müssen, um die Kundenbedürfnissen noch besser zu befriedigen. Unsere neue Strategie unterstützt uns dabei.

–Können Sie Beispiele nennen?

–Neben der IT beschäftigen wir uns intensiv mit dem Arbeitsplatz der Zukunft. Am neuen Hauptsitz der Post in Bern wollen wir neue Arbeitswelten umsetzen.



zen, um den Konzern so als attraktive Arbeitgeberin zu positionieren.

– Was sehen Sie als Kernaufgabe von Post IMS?

– Wir sind im Spagat mit unseren renditeorientierten Immobilienportfolios und unserem marktorientierten Leistungsangebot als Provider. Es ist eine Herausforderung, beiden Ansprüchen gerecht zu werden.

– Inwiefern ist Post IMS gegenüber dem Konzern den Marktkräften ausgesetzt?

– Wir orientieren uns gegenüber unseren internen und externen Kunden an Marktpreisen. Auch unsere internen Kunden

vergleichen uns immer mit dem Markt. Gleichzeitig pflegen wir konzernweite Grundsätze, zum Beispiel hinsichtlich unserer sozialen Verantwortung gegenüber unseren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern. Hier weichen wir natürlich in gewissen Bereichen vom Markt ab.

– Wie lässt sich die Eigentümersicht unter einem Dach vereinbaren?

– Es ging uns bei der Vereinigung von Post Immobilien und InfraPost zur Post IMS grundsätzlich darum, unsere Kunden noch besser zu betreuen. Gleichzeitig müssen wir die unterschiedlichen Rollen als Ei-

gentümer und Provider auch unter einem Dach leben können. Dann können wir die langjährige Kompetenz effizient nutzen.

– Sie erbringen Dienstleistungen gegenüber «ausgewählten Dritten».

Wie ist das zu verstehen?

– Wir beteiligen uns nicht an jeder Ausschreibung für Facility Management und Services. Wir machen dort mit, wo wir freie Kapazitäten auslasten oder Mengenvorteile erzielen können. Gleichzeitig lernen wir dazu. Wir streben aber kein starkes Wachstum auf dem Drittmarkt an. Aber am Ende des Tages muss jedes Mandat rentieren.

ANZEIGE



HERSBERGER EXPERTS
REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

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

Regional verwurzelt – überregional tätig

Das Expertenbüro für die Bewertung von Spezial-Immobilien*

*u.a. Handels-, Gewerbe-, Industrie-, Touristik-, Gesundheitsimmobilien, öffentliche Bauten



BIOGRAPHIE
STEFAN DÜRIG

(*1968) ist Master of Advanced Studies in Real Estate und dipl. oek. GSBA. Bis 2013 war er bei Post-Finance als Leiter Logistik und Nachhaltigkeit für die infrastrukturellen Anlagen, Einrichtungen und Dienstleistungen und damit unter anderem auch für die Anmietung von Geschäftsflächen verantwortlich. Davor war er in leitender Funktion in der Gebäudetechnik tätig. Seit Juli 2013 führt er die Post-Konzerntochter Post Immobilien Management und Services AG, die seit dem 1. Januar 2014 das gesamte Dienstleistungsspektrum vom Portfolio-, Baumanagement bis zu den Facility Services unter einem Dach vereint (früher Immobilien Post und Infra-Post AG) •

–Welche Erfahrungen haben Sie bereits gemacht?

–Die Rückmeldungen sind durchwegs gut – von Kunden- wie auch von Mitarbeiterseite. Wir lernen aber auch für unsere internen Prozesse dazu – zum Beispiel durch die Anwendung von FM-Applikationen unserer Kunden.

–Sie haben IT als ein Schwerpunktthema der Entwicklung erwähnt. Was streben Sie an?

–Wir haben eine gewachsene, Post-spezifische IT-Landschaft mit zahlreichen Eigenentwicklungen. Mit einem Zeithorizont 2018 wollen wir weitgehend State-of-the-Art-Software einführen, wie sie heute für den Markt entwickelt werden. Das hat Kostengründe, gleichzeitig wollen wir Abhängigkeiten verringern.

–Heisst eine neue IT-Lösungen auch, dass Sie Geschäftsprozesse überdenken?

–Das machen wir laufend. Ausgehend von unserem Rollenmodell werden wir unser

neues IT-System aufbauen. Ein Ziel ist es, die Komplexität unserer Systemlandschaft zu verringern und die Zahl der Applikationen deutlich abzubauen.

–Die FM-Branche fordert mehr Bestellerkompetenz. Wo klemmt es?

–Die Bestellerkompetenz ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Bedürfnisse müssen intern sorgfältig abgeklärt und aufbereitet werden. Nur so können wir als Provider zum Beispiel neue Standorte nach den Kundenbedürfnissen und ohne nachträgliche Anpassungen termingerecht und kosteneffizient zur Verfügung stellen. Die Bedeutung klarer Projektbeschriebe und Vorgaben kann nicht oft genug betont werden.

–Auf der andern Seite haben Sie sich persönlich für die Zertifizierung des Objektmanagers stark gemacht. Was bringt dies dem Unternehmen?

–Es braucht hohe Kompetenz auf beiden Seiten. Auf der Providerseite ist es der Objektmanager. Er ist eine wichtige Drehscheibe und vermittelt zwischen den Be-

dürfnissen der Nachfrager und Anbieter. Bisher gab es einen solchen Kompetenznachweis nicht.

–Was versprechen Sie sich davon?

–Der Arbeitsmarkt wird transparenter. Wenn wir einen zertifizierten Objektmanager suchen, wissen beide, wovon wir sprechen. Wir haben eigene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der ersten Zertifizierung teilnehmen lassen. Durch die Erkenntnis aus dem Kompetenz-Check profitieren wir auch als Unternehmen.

–Wo gibt es über die Branche hinweg Ausbildungsbedarf?

–Ein solches Feld ist möglicherweise der Bereich Sozialkompetenz. Der Objektmanager muss mit den verschiedensten Menschen auf Augenhöhe umgehen können. Ausserdem ist er ständig im Sandwich zwischen Anbieter und Nachfragern. In Deutschland spricht man darum gerne vom «Möglichmacher».

–Wie muss sich die Zertifizierung noch entwickeln?

–Es gibt keine statischen Zertifizierungssysteme. Die Profile und Themen müssen laufend überarbeitet werden. Und es müssen vor allem noch mehr Berufsleute für die Zertifizierung gewonnen werden. Hier sind die Unternehmen gefordert. Realistischerweise braucht jede neue Weiterbildung rund zehn Jahre, um sich zu etablieren.

–Braucht es diese Kompetenz nicht auch auf Bestellerseite?

–Besteller wollen möglichst immer alles sofort. Es braucht auf Kundenseite vor allem die Disziplin, Projekte klar zu definieren. Das ist das A und O, bedeutet aber Knochenarbeit. Das sind die Instrumente, um die Bestellerkompetenz abzurufen. •

INFOS ZUM «COM – CERTIFIED OBJECT MANAGER»

«Steigende Kosten für Betrieb, Unterhalt und Energieversorgung von Immobilien zwingen zu einer stetigen Professionalisierung im Gebäudemanagement.»

Termine für die kommenden Kompetenz-Checks:
Donnerstag 3. April 2014 und Dienstag 11. November 2014, jeweils in Zürich

Auskunft: online: www.kammer-fm.ch oder per Mail: kammer-fm@svit.ch oder per Telefon 061 377 95 00



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

PROJEKT #9



AbalImmo-Lösung
für René Kobel Immobilien
Verwaltung, Zürich,
umgesetzt und
implementiert von
Aandarta

« Kompetente Leute, überzeugendes Produkt,
professionelle Umsetzung – das Gesamtpaket
«Aandarta» stimmt einfach. »

René Kobel, Geschäftsführer, René Kobel Immobilien Verwaltung, Zürich

Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management

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

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

Intelligent massgeschneidert.

Mehr zu
PROJEKT #9
aandarta.ch




Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABALIMMO
abacus business software

Umstrittene Änderung

Der Bundesrat will in der ganzen Schweiz die Formularpflicht einführen. Der Nutzen ist fraglich, unnötige Streitfälle sind programmiert. Im Parlament hat das Ansinnen wohl wenig Chancen.



Offenes Ohr für Mieteranliegen: Bundesrat Johann Schneider-Ammann.

SIMON HUBACHER* Meist steht Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann Forderungen der Mieterverbände skeptisch gegenüber. Jetzt hat er als Resultat des wohnungspolitischen Dialogs von Bund, Kantonen und Städten ein altes Anliegen aufgenommen und schickt es in die Vernehmlassung. Das Obligationenrecht (OR) soll dahingehend geändert werden, wonach künftig in der ganzen Schweiz bei einem Mieterwechsel der bisherige Mietzins bekannt gegeben und allfällige Mietzins erhöhungen begründet werden müssen. Mit einer besseren Transparenz auf dem Mietwohnungsmarkt «ist eine preisdämpfende Wirkung zu erwarten, ohne dass die Rechte der Vermietenden tan-

giert werden», schreibt der Bundesrat. Den Beleg für diese Begründung bleibt Schneider-Ammanns Departement allerdings schuldig. Denn statistische Erhebungen zu der behaupteten Folge gibt es nicht, obwohl die Formularpflicht in sechs Kantonen seit längerem und seit November letzten Jahres auch im Kanton Zürich gilt. «Statistisch ist das kaum zu erhärten», sagt selbst Michael Töngi, Generalsekretär des Schweizer Mieterverbands, im «Tages-Anzeiger». Die Preisentwicklung werde von enorm vielen Faktoren beeinflusst.

Ob die Formularpflicht nach der Vernehmlassung die Beratungen im Parlament überleben wird, darf angezweifelt werden. Schneider-Ammanns eigene

Partei, die FDP, kündigt Widerstand an: Das Mietrecht sei «genügend ausgebaut», der bundesrätliche Vorschlag führe zu «mehr und teuren Rechtsstreitigkeiten». Die SVP sieht durch die «Staatseingriffe in den Wohnungsmarkt» die Eigentumsfreiheit verletzt. Die Parteien liegen damit auf der Linie des Hauseigentümerverbands: Die «neuen Formalismen» würden lediglich die Mietverhältnisse weiter verkomplizieren. Mit Skepsis hat selbst die CVP reagiert.

Auch für Andreas Dürr, als GL-Mitglied beim SVIT Schweiz für Recht und Politik zuständig, ist die geplante Formularpflicht «eine Anleitung zum Streitfall». Damit werde keine einzige Wohnung mehr gebaut, dafür mehr Bürokratie geschaffen – und letztlich der Mieterfrieden gefährdet. Mit einer längeren Stellungnahme hat auch der SVIT Zentralschweiz auf die Pläne des Bundesrates reagiert: «Die Mieter haben bereits heute (gesetzlich im OR verankert) die Möglichkeit, Auskunft über den Mietzins des Vormieters zu verlangen. (...) Den Bürgern und Bürgerinnen wird jetzt indirekt suggeriert, der Mieter hätte dann plötzlich neu das Recht den Anfangsmietzins anzufechten. Dieses Recht bestand schon immer, ebenso das Recht auf Auskunft über den alten Mietzins. Daran ändert das Formular überhaupt nichts.»

WEITERE STAATLICHE EINGRIFFE IN SICHT

Der Bundesrat belässt es nicht nur bei der Formularpflicht. Er will im Weiteren klären, unter welchen Bedingungen den Gemeinden ein Vorkaufsrecht zugunsten des preisgünstigen oder gemeinnützigen Wohnungsbaus eingeräumt werden kann und wie nicht mehr benötigte Grundstücke des Bundes und bundesnaher Betriebe vermehrt demselben Zweck zugeführt werden könnten. Zudem hat er den bereits im Mai 2013 erteilten Auftrag bestätigt, wonach zu prüfen ist, wie der preisgünstige Wohnungsbau über das Raumplanungsgesetz des Bundes gefördert werden kann.

Per 1. Juli 2014 tritt zudem in Kraft, dass bezogene Fördermittel, namentlich im Zusammenhang mit energetischen Verbesserungen, in Form eines Abzugs bei den Mietzins erhöhungen an die Mietenden weiterzugeben und im Formular für die Mitteilung von Mietzins erhöhungen anzuzeigen sind. «Diese Änderungen folgen der geltenden Rechtsprechung und erhöhen zudem die Transparenz im Mietwesen», schreibt der Bund.

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



*SIMON HUBACHER

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

SCHWEIZ

MASSNAHMEN GEGEN ÜBERHITZUNG

Der Bundesrat geht weiter gegen ein übermässiges Wachstum auf den Immobilien- und Hypothekarmärkten vor. Er hat dem Antrag der Nationalbank stattgegeben, den antizyklischen Kapitalpuffer zu erhöhen. Demnach werden die Banken ab dem 30. Juni 2014 verpflichtet, die Eigenmittel für Wohnbauhypotheken von 1 auf 2% zu erhöhen. Komplementär dazu finden derzeit Gespräche zwischen EFD, FINMA, SNB und der

Branche statt, um die Selbstregulierungsrichtlinien zu verstärken. Der Bundesrat unterstützt diese Bestrebungen.

Siehe auch Beitrag auf den nächsten Seiten.

EVALUATIONSBERICHT ZUM SCHNEESPORTZENTRUM

Die Evaluation der Bewerbungen für ein nationales Schneesportzentrum ist abgeschlossen. Bundesrat Ueli Maurer und die Projektleitung haben die Bewerber über den technischen Bericht und das weitere Vorgehen informiert. Im Evaluationsbericht wird die

Eignung der neun Standorte in Bezug auf die definierten Anforderungen für ein nationales Schneesportzentrum bewertet. Am besten hat dabei Lenzerheide abgeschnitten. Die Bewerber haben nun einen Monat Zeit, allfällige offene Fragen zum Evaluationsbericht der Projektleitung zu unterbreiten.

NEUE MASSNAHMEN GEGEN EISENBAHN-LÄRM

Im vergangenen Herbst hat das Parlament zusätzliche Massnahmen beschlossen,

um die Bevölkerung noch besser vor Eisenbahnlärm zu schützen. Der Bundesrat hat die entsprechenden Gesetzesänderungen per 1. März 2014 in Kraft gesetzt. Die wichtigste Massnahme im neuen Lärmschutzpaket ist die Einführung neuer Lärmgrenzwerte für Güterwagen. Mit diesen werden ab 2020 Fahrten mit besonders Lärm verursachenden Güterwagen auf dem Schweizer Bahnnetz faktisch verboten. Die Revision schafft zudem die Voraussetzungen für den Einsatz von Lärm begrenzenden Massnahmen an der Schiene.

ANZEIGE



Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

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

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

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

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen
Scheibenackerstrasse 2

www.all-consulting.ch
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für



Bezug von Vorsorgegeldern

Im Rahmen des Freizügigkeitsgesetzes können Mittel der 2. und 3. Säule zum Zweck des Erwerbs von Wohneigentum eingesetzt werden. Eine Studie im Auftrag des BWO zeigt, wer diese Mittel bezieht.



Wohneigentum stiftet Identität (Foto: boing / photocase.com).

RED. ● **WOHNHEIGENTUMSFÖRDERUNG.** Seit 1972 ist der Bund verfassungsmässig verpflichtet, Wohneigentum zu fördern. Durch die Wohneigentumsförderung soll der Erwerb von Wohneigentum einer breiten und hauptsächlich auch jungen Bevölkerung mit Familie zugänglich gemacht werden. Ein Förderungsinstrument sieht vor, Vorsorgegelder für die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum zu verwenden. Als Vorsorgegelder gelten sowohl Mittel der 2. Säule als auch solche der Säule 3a. Gelder aus der Säule 3a können seit 1990 und solche aus der 2. Säule seit 1995 für die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum eingesetzt werden.

Seit dem 1. Juli 2012 ist die neue Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung betreffend Mindestanforderungen bei der Hypothekendarfinanzierung in Kraft. Die neuen Richtlinien sehen vor, dass mindestens 10% der

eingebrachten Eigenmittel nicht aus dem Guthaben der 2. Säule stammen dürfen, also überflüssige Mittel der Erwerber aufgewendet werden müssen («harte Eigenmittel»).

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern hat im Zeitraum zwischen Dezember 2011 und Januar 2012 zusammen mit Wirtschaftspartnern eine Umfrage bezüglich der Finanzierung von Wohneigentum bei Eigenheimbesitzern durchgeführt – also noch bevor die Selbstregulierung der Banken in Kraft trat. Die Studienergebnisse erfassen somit auch jene Bezüger, die danach die härteren Kriterien nicht mehr erfüllt hätten.

EINFLUSS DER SELBSTREGULIERUNG. Von den befragten Wohneigentumsbesitzern gaben 58% an, Vorsorgegelder für die Finanzierung von Wohneigentum verwendet zu haben. 76% haben dabei die 2. Säule beansprucht. Davon sind 83%

in Form eines Vorbezugs getätigt worden. Daraus ergibt sich, dass geschätzte 36% aller Eigenheime mit vorbezogenen Geldern aus der 2. Säule finanziert wurden. Von diesen 36% haben wiederum rund 85% die Vorbezüge für den Erwerb des Wohneigentums beansprucht. Davon haben 39% weniger als 10% harte Eigenmittel für das Wohneigentum eingebracht und würden damit die neue Mindestanforderung bezüglich des Eigenkapitals nicht mehr erfüllen. Auf die gesamte Anzahl aller Hypothekarkredite und dem Hypothekarvolumen machen diese Finanzierungen einen Anteil von jeweils 12% aus.¹

WER BEANSPRUCHT VORSORGEGELDER? Die meisten Vorsorgegelder werden vom Hauptverdiener beansprucht. Deshalb wird der Bezug häufiger von Männern getätigt. Werden allerdings die Geschlechter getrennt analysiert, ist die Quote der Inanspruchnahme bei den Frauen leicht

höher als bei den Männern. Nutzer der Wohneigentumsförderung (WEF) erwerben das Wohnobjekt später als Nicht-WEF-Beansprucher. Meistens sind die WEF-Beansprucher beim Kauf des Wohneigentums zwischen 35 und 44 Jahre alt. Relativ gesehen, profitieren jedoch eher ältere Personen, d. h. Personen über 44 Jahre, von der Wohneigentumsförderung.

Über Wohneigentum verfügen am häufigsten Personen mit einem Hochschulabschluss. Überdurchschnittlich ist dagegen der Anteil der WEF-Beansprucher bei Personen mit Berufsbildung auf Sekundarstufe II. Bezüglich der beruflichen Stellung profitieren Arbeitnehmer mit Vorgesetztenfunktion am meisten von der WEF, und bezüglich des ausgeübten Berufs sind es hauptsächlich Handwerker und Personen mit verwandten Berufen.

Die meisten Wohneigentumsbesitzer sind verheiratet. WEF-Gelder beanspruchen jedoch aus relativer Sicht hauptsächlich geschiedene oder gerichtlich getrennte Personen. Allerdings muss hier beachtet werden, dass dies die Situation im Zeitraum der Datenerhebung darstellt. Die meisten Personen leben in einer (Ehe-)Partnerschaft mit Kindern, gefolgt von (Ehe-)Partnerschaften ohne Kinder. Dies widerspiegelt ebenfalls die Situation beim Kauf des Wohneigentums. Dabei setzen, relativ zu ihrer Häufigkeit, hauptsächlich die (Ehe-)Paare mit Kindern WEF-Gelder ein.

Finanziell sind die WEF-Beansprucher gegenüber den Nicht-WEF-Beanspruchern sowohl beim Kauf des Wohneigentums wie auch später schlechter gestellt. Das Durchschnittseinkommen des Hauptverdieners sowie das Haushaltseinkommen liegen bei WEF-Beanspruchern signifikant tiefer.

STRUKTURIERUNG DER FINANZIERUNG. WEF-Beansprucher belehnen ihr Wohneigentum im Durchschnitt wie auch im Median signifikant höher als Nicht-WEF-Beansprucher. WEF-Beansprucher, die Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum vorbeziehen, haben jedoch eine signifikant tiefere Belehnung als die übrigen WEF-Beansprucher. Im Durchschnitt führt ein höherer Vorbezug aus der 2. Säule für den Kauf von Wohneigentum auch zu einer höheren Eigenkapitalquote der WEF-Vorbezügler.

Betreffend der Hypothekarkosten im Verhältnis zum Einkommen des Hauptverdieners (Tragbarkeit I) wie auch im Verhältnis zum Haushaltseinkommen (Tragbarkeit II) stehen WEF-Beansprucher schlechter da als Nicht-WEF-Beansprucher. Ihre Hypothekarbelastung ist signifikant höher. Der Anteil der WEF-Beansprucher ist zudem auch innerhalb der höheren Belehnungsklassen höher als in den tieferen. 28% der WEF-Beansprucher verfügen weiter über eine Hypothek mit Sonderkonditionen und profitieren von einer Vorzugsverzinsung. Beim Ablauf einer solchen Hypothek entfallen die Vorzugszinsen, was möglicherweise zu höheren Refinanzierungskosten führt. Allerdings sind diesem Risiko auch Nicht-WEF-Beansprucher ausgesetzt. 31% dieser Personen verfügen über Hypotheken mit Sonderkonditionen.

BEDEUTUNG DER ZUSÄTZLICHEN FINANZIERUNGSQUELLEN. Zusätzliche Finanzierungsquellen spielen bei der Finanzierung von Wohneigentum eine wichtige Rolle. So verwenden 33% aller WEF-Beansprucher Erbschaften, Erbvorbezüge oder Schenkungen und/oder Darlehen von Verwandten und Bekannten. Bei den Nicht-WEF-Beanspruchern sind es 43%. Dabei greifen Erstere häufiger auf Darlehen und Letztere häufiger auf Erbschaften, Erbvorbezüge oder Schenkungen zurück. WEF-Gelder scheinen teilweise ein Substitut für Erbschaften, Erbvorbezüge und Schenkungen bei der Finanzierung von Wohneigentum zu sein.

Einem erhöhten finanziellen Risiko sind hauptsächlich jene Personen ausgesetzt, die zusätzlich zu WEF-Geldern sowohl Erbschaften als auch Darlehen eingesetzt haben. Der Anteil dieser Personen ist mit 3% aller WEF-Beansprucher jedoch gering. Allerdings stehen diese 3% der WEF-Beansprucher hinsichtlich der Eigenkapitalquote im Vergleich zu den anderen Personen eher besser da. Jedoch ist ihre Tragbarkeit I und II deutlich schlechter als bei den anderen Personen. ●

Quelle: Bundesamt für Wohnungswesen (Hrsg.): «Nutzung von Vorsorgegeldern zur Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum – eine deskriptive Analyse». Studie von Prof. Dr. Yvonne Seiler Zimmermann, Hochschule Luzern, 2013.

¹ Yvonne Seiler Zimmermann: «Auswirkungen der neuen Eigenmittel-Mindestanforderung auf den Hypothekemarkt». In: Die Volkswirtschaft, 10/2012, 28–30.

«NICHT KREDITWÜRDIG»



IVO CATHOMEN
«Die Nationalbank lässt keine Gelegenheit aus, den Markt für Wohneigentum schlecht zu reden.»

● Hört man sich am Immobilienmarkt um, so sind die Auswirkungen der strengeren Eigenmittelanforderungen für den Kauf von Wohneigentum deutlich spürbar. Demnach müssen Interessenten ihren Wunsch nach einem Eigenheim immer häufiger zurückstellen, weil sie die Mindestanforderungen nach harten Eigenmitteln oder weil ihre Einkünfte die Amortisationsbedingungen nicht erfüllen. Nun legen Nationalbank und Bankbranche noch einen drauf (siehe Beitrag auf der folgenden Seite). Im Zentrum der Selbstregulierung der Banken stand ursprünglich die Beschränkung der Verwendung von Mitteln aus der Vorsorge. Nun sollen mit zusätzlichen Eigenmitteln – man spricht bereits von 30% statt wie bisher 20% – weitere potenzielle Käufer ferngehalten werden. Kommt hinzu, dass die Amortisation bis zum Zeitpunkt der Pensionierung erhöht werden soll. Wer über 50 Jahre alt ist und nach einer Hypothek fragt, weiss ein Lied davon zu singen. Dabei ist nicht von der Hand zu weisen, dass sich die Anlage in selbstgenutztes Wohneigentum als Instrument der Vorsorge historisch gesehen bewährt hat. Mit der in der Verfassung verankerten Förderung des Wohneigentums ist es also nicht mehr weit her. Steigen die Zinssätze für Hypotheken dereinst wieder, könnte die Bremswirkung zu heftig ausfallen. Die von der Nationalbank befürchtete harte Landung am Wohneigentumsmarkt wäre dann eine selbsterfüllende Prophezeiung. Die verbal produzierte Verunsicherung ist bereits auf allen Seiten spürbar. ●

Erhöhung des Eigenkapitalpuffers

Der Bundesrat hat Ende Januar dem Antrag der Nationalbank stattgegeben, den antizyklischen Kapitalpuffer zu erhöhen. Danach werden die Banken ab dem 30. Juni 2014 verpflichtet, die Eigenmittel für Wohnbauhypotheken von 1 auf 2% zu verdoppeln.

IVO CATHOMEN •

BUNDESRAT UND SNB AUF DER BREMSE. Auf Antrag der Schweizerischen Nationalbank kann der Bundesrat gestützt auf die Eigenmittelverordnung (ERV) die Banken dazu verpflichten, zusätzliche Eigenmittel in Form eines antizyklischen Kapitalpuffers zu halten. An seiner Sitzung vom 22. Januar hat der Bundesrat nun entschieden, den Kapitalpuffer gemäss Antrag der Nationalbank von 1 auf 2% zu erhöhen.

Die Nationalbank ist zum Schluss gekommen, dass die Erhöhung notwendig ist. Die Aktivierung des Kapitalpuffers im Februar 2013 und die anderen, schrittweise bis Anfang 2013 in Kraft getretenen Massnahmen zur Reduktion der Risiken auf dem Schweizer Hypothekar- und Immobilienmarkt konnten zwar die Widerstandskraft betroffener Banken stärken, schreibt der Bundesrat in einer Medienmitteilung. Im derzeitigen Niedrigzinsumfeld führte aber die anhaltend starke Zunahme der Hypothekarkredite und der Immobilienpreise für Wohnliegenschaften dazu, dass sich die Ungleichgewichte weiter verstärkt haben. Diese Ungleichgewichte stellen ein erhebliches Risiko für die stabile Entwicklung der Volkswirtschaft und damit auch für die Stabilität des Bankensektors dar. Die Nationalbank hat deshalb beantragt, dass die Banken ab dem 30. Juni 2014 verpflichtet werden, zusätzliche anrechenbare Eigenmittel in der Höhe von 2% ihrer risikogewichteten Positionen zu halten, bei denen eine Wohnliegenschaft im Inland als Grundpfand fungiert. Der erhöhte Kapitalpuffer zielt weiterhin nur auf Hypothekarkredite für Wohnliegenschaften ab. Andere Kredite, insbesondere solche an Unternehmen, sind von der Massnahme nicht betroffen.

Vorrangiges Ziel des Puffers ist es, die Gesamtwirtschaft und den Bankensektor gegenüber den Risiken eines übermässigen Kreditwachstums widerstandsfähiger zu machen. Die Erhöhung soll aber auch dazu beitragen, den Anstieg der Hypotheken und Immobilienpreise zu dämpfen. Verschiedene Indikatoren unterstreichen die Notwendigkeit dieser Massnahme, schreibt der Bundesrat weiter.

VON BEOBACHTERN BESTRITTEN. Die Verschuldung durch Hypothekarkredite ist



Der Zugang zum Hypothekenmarkt bleibt immer häufiger verwehrt (Foto: photocase.com).

im vergangenen Jahr weiter gestiegen und hat im Verhältnis zu den Einkommen ein besorgniserregendes Niveau erreicht, begründet die Regierung den Schritt. Auch die Wohnliegenschaftspreise sind in einem Ausmass gestiegen, das sich nicht allein durch Faktoren wie Bevölkerungsentwicklung oder Einkommensanstieg begründen lässt. Das Verhältnis zwischen den Preisen für Wohnliegenschaften und den Mieten hat mittlerweile ein Mass erreicht, das letztmals während des Immobilienbooms Ende der 1980er-Jahre erreicht worden war. Auch gibt es nach wie vor Anzeichen für eine hohe Risikobereitschaft seitens der Banken bei der Vergabe von Wohnhypotheken.

Diese Einschätzung steht im Kontrast zur tatsächlichen Entwicklung der Preisindikatoren. Bereits seit Mitte des vergangenen Jahres zeichnet sich am Markt für Wohneigentum eine Verlangsamung der Preissteigerung ab. In gewissen Segmenten und Regionen, namentlich im obersten Bereich und in verschiedenen Hotspots hat gar eine Umkehrtendenz eingesetzt oder es zeichnet sich eine solche ab.

Auf Seiten der Immobilienwirtschaft weist man auf einen zusätzlichen Effekt der Massnahme des Bundesrates hin. Die Erhöhung des Kapitalpuffers führt zu einer künstlichen Verteuerung von Hypotheken und damit zu einer Erhöhung der Wohnkosten am Eigentums-, aber auch am Mietwohnungsmarkt. Skeptisch zeigt

sich auch die Bankiervereinigung. Der Verband ist überzeugt, dass der Kapitalpuffer kein zielführendes Mittel zur Steuerung der Immobilienpreise ist – namentlich, weil er viel zu breit wirkt. Tatsächlich trifft die Massnahme nicht gezielt die überhitzten Marktsegmente, sondern die Kreditnehmer unabhängig ihrer Kreditfähigkeit und des Grundpfandes (siehe dazu den Kommentar auf der vorangehenden Seite). Entsprechend kritisch schätzen die Bankiers die gesamtwirtschaftliche Auswirkung ein.

Die Bankiervereinigung weist weiter darauf hin, dass ihre Mitglieder vor über einem Jahr Hand zu dämpfenden Massnahmen geboten haben. Man hätte nun der Selbstregulierung mehr Zeit einräumen sollen, um ihre Wirkungen auf den Immobilien- und Hypothekarmarkt voll entfalten zu können. Bundesrat und Nationalbank sehen das aber anders: Komplementär zur Erhöhung des Kapitalpuffers finden derzeit Gespräche zwischen Bund, Nationalbank und Branche statt, um die Selbstregulierungsrichtlinien zu verschärfen. Konkret verlangt die Finma künftig eine höhere Amortisation der Hypothek und eine genauere Definition für die Vergabekriterien Marktwert, Einkommen und Eigenmittel.

Ob Nationalbank und Bund dereinst ihre Massnahmen rechtzeitig zurücknehmen, wenn der Markt unzweifelhaft gedreht hat, bleibt abzuwarten. •



Kommen Sie mit:
Auf direktem Weg zu
Ihren Zielgruppen.

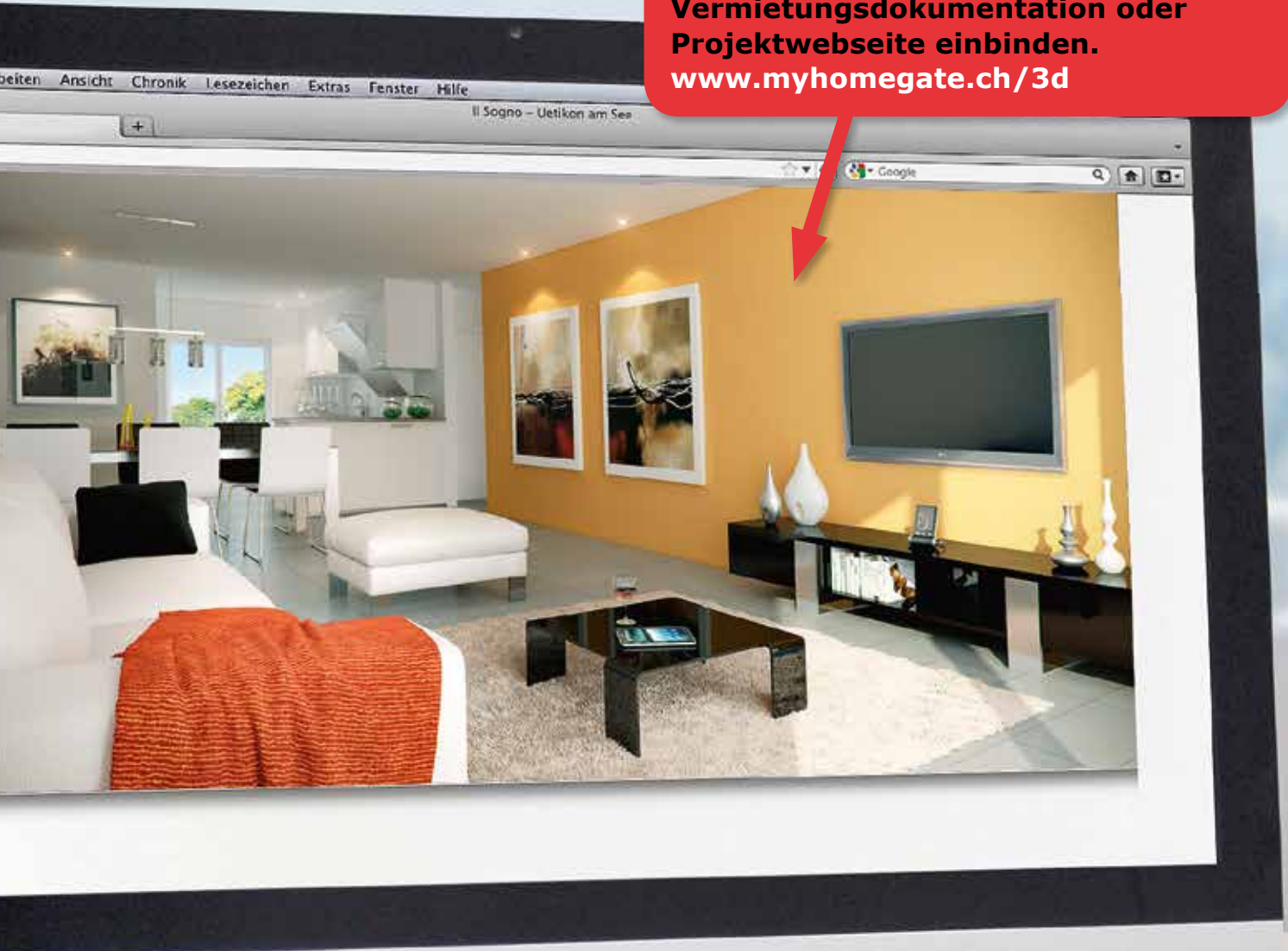
aclado ist für **Geschäftsimmobilien** massgeschneidert.
Inserieren Sie auf der innovativen Online-Plattform
und sichern Sie sich eine maximale Wirkung.



Geschäftsimmobilien wie z.B. Büros, Gewerbe- oder Retailflächen zu vermieten, ist anspruchsvoll. Wünschen Sie sich als Besitzer oder Vermarkter eine spezialisierte Online-Plattform? Dann prüfen Sie **aclado.ch**! Unser Portal ist kompromisslos auf Geschäftsimmobilien ausgerichtet, von den Suchkriterien, über die Analysetools bis zur Abbildung von Teilflächen und zu aktuellen Schnittstellen (**REM**, **IDX 3.01**, **REMCAT**, **FlowFact**, **Rimo R4** und **weitere auf Anfrage**), und natürlich auch für Tablets und Smartphones optimiert!

aclado.ch – wir bringen Sie effizient, präzise und kostengünstig mit Mietinteressenten zusammen.

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



3D Visualisierungen
Attraktive Einblicke in
Ihre Immobilie.

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Richtungswechsel in Sicht

Das angebrochene Jahr wird Vermietern von kommerziellen Flächen mehr abverlangen. Gemäss Marktbericht von Kuoni Mueller & Partner kommt auch der Absatz von Wohneigentum im Raum Zürich ins Stocken.



Projekte wie Greencity (Bild) oder Zollfreilager werden in absehbarer Zeit viel Wohnraum auf den Zürcher Markt bringen.

RED. ●

BERUHIGUNG. Der Investmentmarkt für kommerzielle Liegenschaften und Wohnobjekte hat sich im Jahr 2013 beruhigt: Fanden im 1. Halbjahr noch prestigeträchtige Transaktionen zu attraktiven Preisen statt, so ist das 2. Semester merklich verhaltener verlaufen. Vor allem der Verkauf zweitklassiger Objekte gestaltet sich anspruchsvoller. Die Risiken periphere Lage, unzureichender Unterhalt, Aufwand für Revitalisierungen und Restlaufzeiten von Mietverträgen werden höher gewichtet. Renditeobjekte im Wohnbereich sind nicht mehr alle gleich gut verkäuflich, und im Bereich der Gewerbeobjekte sind vorrangig voll vermietete Häuser an guten Lagen gefragt. Auffällig ist, wie die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern stärker divergieren.

NEUE PROJEKTE UND CHANCEN. Der Büroflächenmarkt entwickelt sich unterschiedlich: Zeitgemässe Neubauten an zentraler Lage wie beispielsweise die «Europaallee» am Zürich Hauptbahnhof treffen nach wie vor auf grosses Marktinteresse. Aufgrund der guten Flächeneffizienz ist der Flächenverbrauch in diesen Gebäuden deutlich tiefer. Anderswo findet ein Verdrängungswettbewerb statt: die Eigentümer von Bestandsobjekten in Zürich West oder Zürich Nord sind gefor-

dert, grössere Vorinvestitionen zu tätigen, um ihre Objekte weiterhin erfolgreich vermieten zu können. Mit den zusätzlich im Bau befindlichen Flächen können Mieter aus einem grösseren Angebot wählen.

Nach den Standortverlagerungen der Grossbanken wurden im Central Business District (CBD) von Zürich einige Flächen frei. Inzwischen haben auch andere Unternehmen ihre Büros aus dem Zentrum in neuere, effizientere Liegenschaften am Stadtrand verlegt. Im Jahr 2013 ist das Flächenangebot im CBD und den angrenzenden Quartieren deutlich gestiegen. Die Nachfrage nach solchen Flächen ist allerdings weiterhin robust. Das Überangebot hat kaum zu einer Preiskorrektur geführt, allerdings werden bei Vertragsabschluss attraktive Angebotspakete erwartet. Viele Unternehmen prüfen die Möglichkeit eines Standortwechsels, wenn sie bei gleichen Konditionen ihre aktuelle Situation verbessern können.

Interessant gestaltet sich die Entwicklung neuer Standorte, wie beispielsweise entlang der Achse Zürich Süd. An der Sihl mit der Sihltalbahn und der Verkehrsachse bis zum Uetlibergtunnel sind in den letzten zehn Jahren hochkarätige Projekte entstanden wie das Hürlimann-Areal, Sihlcity und aktuell der Sihlbogen. In Zürich Manegg entsteht mit «Greencity» ein neuer Stadtteil zum Arbeiten und Wohnen

mit total ca. 165 000 m² Büroflächen und Wohnraum.

SPÜRBARE KRÄFTEVERSCHIEBUNGEN AM WOHNMARKT.

Die Goldgräberstimmung am Schweizer Markt für Wohnliegenschaften verflüchtigt sich. Inzwischen wirken sich verschiedene Kräfte mehr oder weniger stark auf die Verkaufspreise für Stockwerkeigentum und Einfamilienhäuser aus. An erster Stelle ist das grosse Angebot an neuen Eigentumswohnungen zu nennen. So ist insbesondere an beiden Zürcher Seeufem eine massive Zunahme an angebotenen Wohnungen und Einfamilienhäusern festzustellen, wie sie schon seit längerem nicht mehr beobachtet wurde. Im übrigen Kantonsgebiet zeugen zahlreiche Baugespanne und Baukräne gleichsam von einer unverändert regen Bautätigkeit. So stösst die Aufnahmefähigkeit des Marktes inzwischen an Grenzen. Die Zuwanderung hat sich verlangsamt, und gleichzeitig stehen die Banken aufgrund der von der Finanzmarktaufsicht verschärferten Vorschriften bei der Gewährung von Hypothekarkrediten stärker auf die Bremse. Die Käufer befinden sich heute in einer stärkeren Position als vor zwei Jahren.

ZUNEHMENDER KÄUFERMARKT.

Wer sich als Verkäufer oder Immobilienentwickler in diesem rauerem – aber noch nicht ungemütlichen – Umfeld bewähren will, muss sein Angebot massgeschneidert gestalten. So sind extravagant grosse Luxuswohnungen und Anwesen zurzeit schwieriger abzusetzen und finden ohne Preisnachlässe oft kaum Käufer. Der Preistrend zeigt hier nach unten. Kleinere, lagegerechte Wohnungen für den Mittelstand mit einem angemessenen Innenausbau sind derzeit dafür en vogue und finden unverändert Abnehmer, sofern der Verkaufspreis konkurrenzfähig und die Immobilie verkehrstechnisch auch noch gut erschlossen ist. Die Wohnungsanbieter werden auch in den nächsten zwei Jahren vermehrt kleinere und demzufolge günstigere Wohnungen planen und bauen. Bei gleichbleibender Bautätigkeit wird jedoch auch in diesem Segment ein steigender Preisdruck zu beobachten sein. ●

Quelle: Kuoni Mueller & Partner: «Der kommerzielle Immobilienmarkt 2014» und «Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2014».

PERSONEN

**NEUER RELATIONS-
VERANTWORTLICHER
BEI SVIT SCHWEIZ**

Simon Hubacher (49) übernimmt ab 1. März beim SVIT Schweiz neu die Verantwortung für den Bereich Relations (Veranstaltungen, Kommunikation, Politmonitoring). Hubacher ist ausgebildeter Journalist und arbeitete während 15 Jahren bei diversen nationalen Medientiteln als Reporter und in leitenden Funktionen. 2002 wechselte er als Berater in die Kommunikationsbranche. Seit 2005 unterstützt er freiberuflich den SVIT Schweiz in Kommunikations- und Politikfragen sowie bei der Eventorganisation.

**NEUER LEITER
RESEARCH BEI JLL**

Martin Bernhard (34) hat am 1. Januar 2014 die Führung des Bereichs Research bei Jones Lang LaSalle (JLL) in der Schweiz übernommen. Der diplomierte Volkswirtschaftler und Chartered Financial Analyst war bisher

verantwortlich für die globale Immobilienresearch eines grossen Finanzdienstleisters und bringt Erfahrung in der Analyse von Immobilienmärkten und deren Einflussfaktoren mit.

**MARKSTEIN AG
VERSTÄRKT VER-
KAUFSTEAM BADEN**

Per 1. März 2014 wird Karin Hochuli die Leitung des Bereichs Verkauf und Erstvermietung in Baden übernehmen. Sie verfügt über eine Weiterbildung zur Immobilienvermarkterin sowie über mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbranche.



**STABÜBERGABE
BEI RHOMBUS**

Im Sinne einer frühzeitigen Nachfolgeregelung wird Heiner Plüer, langjähriger Vorsitzender der Geschäftsleitung der Rhombus Partner Immobilien AG, per 31. März 2014 die operative Leitung abgeben. Als Delegierter des Verwaltungsrates wird er Rhombus seine grosse Erfahrung weiterhin zur Verfügung stellen. Die freiwerdende Position übernimmt Patrick Rieffel, der seit anderthalb Jahren als Leiter Eigenheime und Mitglied der Geschäftsleitung im Unternehmen tätig ist. Er wird per 1. April 2014 als CEO die operative Führung übernehmen. Bis auf Weiteres wird er die Leitung des Bereichs Eigenheime beibehalten. Gleichzeitig beteiligt er sich am Unternehmen und ergänzt die bisherigen Partner Christa Bindella, Daniel Plüer und Heiner Plüer. Ebenfalls nimmt er Einsitz im Verwaltungsrat der Firma.

VR-Präsident bei Mibag Property Managers AG und als Leiter Business Development bei Bouygues Energies & Services Schweiz tätig. Nach rund 40-jähriger Tätigkeit in führenden Positionen bei Immobilieninvestoren und Dienstleistern gibt er seine Fachkompetenz und sein Netzwerk an Kunden in strategischer und konzeptioneller Expertise sowie in Projektbegleitungen weiter. Peter Gallmann ist ausserdem Partner bei SeestattExperts und Vize-Präsident der FM Kammer SVIT.



**NEUER REGIONAL DIRECTOR
BASEL BEI ISS**

Roger Birrer hat bei ISS Facility Services per 1. Februar 2014 die Verantwortung für die Region Basel übernommen. Er wird die starke regionale Verankerung des Unternehmens festigen und zum Ausbau des Geschäfts in der Region beitragen. Roger Birrer tritt die Nachfolge von Christian Mutschler an, der ausserhalb des Unternehmens eine neue Herausforderung annimmt.



Heiner Plüer, links, und Patrick Rieffel.

**PETER GALLMANN
GRÜNDET EIGENES
UNTERNEHMEN**

Anfang Februar hat Peter Gallmann mit seinem neu gegründeten Unternehmen Immexpert die Geschäftstätigkeit als selbständiger Immobilienexperte aufgenommen. Zuletzt war er als

ANZEIGE

POM+ ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG



Simon Caspar verstärkt seit Januar 2014 das bisher vierköpfige Gremium der Geschäftsleitung von pom+ Consulting AG. Er zeichnet in dieser Funktion für den Bereich «Markt und Daten» verantwortlich. Simon Caspar ist seit rund acht Jahren für pom+ tätig. Er ergänzt die Geschäftsleitung, der seit der Gründung vor 18 Jahren Giuseppe Bilotta, Martin Cremosnik und Dr. Peter Staub (Vorsitzender) sowie seit 2012 Stéphane Maye angehören. Zum neuen Partner wurde Remo Poretti ernannt. Er leitet seit 1. Januar 2014 neu als Partner den Bereich Property Management. Tanja Pohle unterstützt per sofort als Senior Consultant das Team von pom+ im Bereich Property Management. Evelyn Maurer leitet neu den Bereich Business Support bei pom+.

SESSELRÜCKEN BEI BAUKNECHT

Eric Freienstein, seit November 2008 Vorsitzender der Geschäftsführung der Bauknecht AG in Lenzburg, hat sich entschieden, das Unternehmen zu verlassen, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Seine Nachfolge übernimmt mit sofortiger Wirkung Stephan

Gieseck, seit 2004 Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiter Vertrieb Schweiz der Regent Lighting, Basel.




VERÄNDERUNGEN BEI IMPLLENIA

René Zahnd, bisheriger Leiter des Geschäftsbereichs Buildings, hat per 1. Februar neu die Leitung des Geschäftsbereichs Modernisation & Development übernommen. Reimer Siegert, der die Einheit bisher geleitet hatte, verlässt das Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen. Die Leitung des Geschäftsbereichs Buildings übernimmt neu der bis dato stellvertretende Leiter der Einheit Stephan Wüstemann. Er nimmt damit neu auch im Group Executive Board von Implenia Einsitz.

PROJEKTE

NEUES DORF IN MELS

In den nächsten sechs bis acht Jahren soll das Areal der alten Textilfabrik Stoffel in Mels in einen innovativen und attraktiven Wohnstandort übergeführt werden. Die Grundeigentümerin Alte Textilfabrik Stoffel AG – ein Joint-Venture der Stadtbauentwicklungs AG und der Azinova AG – will ein durchmischtes Dorf im Dorf Mels entstehen lassen. Geplant sind rund 170 Eigentumswohnungen. Ergänzend sind

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

Gewerbeflächen und öffentliche Nutzungen vorgesehen. Das Investitionsvolumen beträgt circa 100 Mio. CHF. Den kürzlich abgeschlossenen Studienauftrag für die Umnutzung der alten Fabrikbauten und ergänzenden Neubauten hat das Zürcher Büro Meier Hug Architekten AG gewonnen.



NEUES WOHNBAU-PROJEKT VON IMMOFONDS

Der Immofonds realisiert in Adlikon bei Regensdorf eine Wohnüberbauung mit einem Anlagevolumen von rund 40 Mio. CHF. Die geplanten 66 Wohnungen sollen im Herbst 2015 bezugsbereit sein. Mehr als 40% des Immobilienbestandes des Immofonds liegen im Kanton Zürich und davon der grösste Teil im Grossraum Zürich.

EUROPA-HAUPTSITZ IM AARGAU

Der IT-Dienstleister Green.ch verdoppelt in Lupfig für

über 30 Mio. CHF die Fläche seines Rechenzentrums. Weil der Technologiekonzern ABB einen Grossteil seiner IT-Infrastruktur nach Lupfig verlegen wird, ist der Ausbau des im März 2011 eröffneten Rechenzentrums zwei Jahre früher als geplant an die Hand genommen worden. Eröffnet werden soll der neue Trakt im Oktober dieses Jahres. Daneben vorgesehen ist für gegen 20 Mio. CHF ein neues, sechsstöckiges Bürogebäude mit dem Namen «Innovation Tower». Ursprünglich war der Bezug des Innovation Tower im Jahr 2014 vorgesehen, mittlerweile ist die Rede von Frühling 2015. Für den Innovation Tower wurde kürzlich ein überarbeitetes Baugesuch eingereicht.

NEUER NAME FÜR OBWALDNER IMMOBILIENUNTERNEHMEN



Frutt Lodge, eines der Grossprojekte von Eberli Sarnen.

Nach über 35-jähriger Partnerschaft zwischen der City Immobilien Management AG und Eberli Sarnen tritt das Immobilienunternehmen mit Sitz in Hergiswil seit 1. Januar 2014 neu unter der gemeinsamen Marke Eberli Sarnen auf. Aus der City Immobilien Management AG wurde neu die Eberli Immobilien AG. Mit dem Namenswechsel von City Immobilien Management AG zu Eberli Immobilien AG per 1. Januar 2014 deckt Eberli Sarnen nun mit den Unternehmensbereichen Entwicklung, Generalunternehmung, Bau und Immobilien den ganzen Lebenszyklus von Immobilien ab.

IAZI FÜHLT DEN PULS

IAZI hat im Januar dieses Jahres erstmals den Temperature Index veröffentlicht. Er basiert auf den fünf Subindikatoren Tragbarkeit, Verschuldung, Preis-Miet-Verhältnis, Verwundbarkeit und Preisentwicklung. Er wird voraussichtlich einmal jährlich berechnet. Die fünf Subindikatoren können zudem in höherer Frequenz und nach Regionen gegliedert kalkuliert werden. Der IAZI Temperature Index fokussiert sich auf die Bedürfnisse von Risikomanagern der Kantonal- und Regionalbanken und liefert Privatinvestoren und einer breiteren Öffentlichkeit eine alternative

ANZEIGE

Das Techem Funksystem – bitte nicht stören.



Mit dem Techem Funksystem bleiben Sie ungestört – und die Bewohner Ihrer Objekte auch. Die überzeugenden Vorteile des millionenfach bewährten Systems:

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

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



techem

UNTERNEHMUNGEN

SPG INTERCITY VERMITTELT HAUPTSITZ

SPG Intercity Zurich AG, das Immobiliendienstleistungsunternehmen für kommerzielle Liegenschaften der Intercity Group, hat für Pöry Schweiz AG erfolgreich einen neuen Hauptsitz vermittelt. Das Beratungs- und Engineering-Unternehmen zieht im Zuge einer Reorganisation zwei bisherige Niederlassungen im Raum Zürich am neuen Standort in Zürich-Altstetten zusammen. Dieser bietet Raum für die derzeit 350 Mitarbeiter und umfasst einschliesslich strategischer Reserven rund 6000 m² Bürofläche. Das effiziente und moderne Layout der Büroflächen ermöglicht es Pöry Schweiz AG, interne Prozesse zu optimieren und rund 30% der bisher genutzten Flächen einzusparen.

Betrachtungsweise für die Immobilienmärkte.

HOMEGATE ERFOLGREICH IM 2013



Hat gut lachen: CEO Heinz M. Schwyter

Homegate.ch hat 2013 die Marktführerschaft weiter ausgebaut. Laut aktuellen Erhebungen von NET-Metrix konnte das Immobilienportal 2013 einen Anstieg auf über 64 Mio. Visits verzeichnen. Die wichtigste Messgrösse, die «Unique Visitors», stieg um über 13%. Neben der weiteren Optimierung der Angebote für unterwegs stiegen die Zugriffe auf das Portal via Smartphones oder Tablets sowie die Nutzung der App um rund 37%. Daneben hat Homegate weitere Meilensteine im Ausbau seines Angebots erreicht, beispielsweise die Lancierung der ersten selbständig verwaltbaren Online-Hypothek in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank sowie die Lancierung der ersten Versicherung zur Mietzinsabsicherung zusammen mit Nationale Suisse.

IMMOSKY AG EXPANDIERT NACH ÖSTERREICH

ImmoSky AG mit Hauptsitz in Dübendorf weitet seine Dienste mit einem neuen Standort in Wien aus. Zusätzlich sind weitere Standorte in Österreich geplant. Bis Ende 2014 wird Immo-

Sky AG im Nachbarland ein Team von Spezialisten im Immobilienverkauf aufgebaut haben. Der Immobilienvermittler hat eigene Zweigstellen und Franchisepartner an verschiedenen Standorten in der Schweiz, in Deutschland und in Frankreich. ImmoSky AG beschäftigt mehr als 200 Mitarbeiter und erreichte im 2013 ein Verkaufsvolumen von 750 Mio. EUR.

RINGIER DIGITAL AG ÜBERNIMMT SCOUT24 SCHWEIZ

Die Ringier Digital AG übernimmt alle Anteile der der Scout24 International Management AG in Baar (neu: Classifieds Business Beteiligungs- und Verwaltungs AG). Damit ist sie neu Alleinaktionärin der Schweizer Classified-Marktplätze wie AutoScout24, MotoScout24 oder ImmoScout24. Durch die Übernahme stärkt Ringier die schnell wachsende Digitalsparte. Die Scout24 Schweiz Holding hat ihren Hauptsitz in Flamatt (FR) und gehört bereits seit Ende 2007 zu 49,9% zum international tätigen Medienunternehmen Ringier. Mit dieser Investition unterstreicht Ringier die Absicht, das Classified-Geschäft als wichtiges Standbein der Digitalstrategie weiter auszubauen.

SCHWEIZ

GRÜNDUNG VON WIPSWISS

Am 23. Januar hat Wipswiss, die Vereinigung «Women in Property Switzerland Association» zur Gründungsveranstaltung eingeladen. Wipswiss vernetzt Frauen der Schweizer Immobilienwirtschaft. Die Vereinigung be-

zweckt die Förderung der Mitglieder in den Bereichen Karriereentwicklung, Weiterbildung und Zugang zu Führungspositionen.

DEUTLICHER PREISANSTIEG ZUM JAHRESENDE

Nachdem die Preise für Wohneigentum im Frühjahr und Sommer gemäss Fahrländer Partner seitwärts tendierten, legten die Eigentumswohnungen im 4. Quartal 2013 landesweit um 3% zu, die Einfamilienhäuser mit rund 2% etwas weniger deutlich. Ausnahme ist das gehobene Wohnungssegment, bei dem erstmals seit drei Quartalen ein Preisrück-

gang zu beobachten ist. Im Vergleich zum Vorjahresquartal sind grosse Wohnungen an Toplagen dennoch rund 10% teurer geworden. Im mittleren Segment sind die Preise für Wohnungen in der Südschweiz (+14,5%) und in der Ostschweiz (+10,0%) im Vergleich zum Vorjahresquartal am stärksten gestiegen.



Starker Preisanstieg im Tessin.

ANZEIGE

Das STUDIUM für LEADER im STEUERWESEN.

wissenschaftlich fundiert
fallbezogen
transferorientiert

- MAS FH in Taxation /LL.M. Taxation
- MAS FH in Mehrwertsteuer /VAT/LL.M. VAT
- DAS/CAS FH in Taxation
- DAS/CAS FH in Mehrwertsteuer

Die Studiengänge starten jeweils im Frühling.

Besuchen Sie unsere Informationsanlässe:
www.kalaidos-fh.ch/sist

SIST
Schweizerisches Institut
für Steuerlehre

ISIS
Institut für
Schweiz. und Int. Steuerrecht

Schweizerisches Institut für
Steuerlehre
Kalaidos Fachhochschule Wirtschaft AG
8050 Zürich, Telefon 044 200 19 19
info@kalaidos-fh.ch, www.sist-tax.ch

**Kalaidos
Fachhochschule
Schweiz**

Die Hochschule für Berufstätige.

SCHWEIZ BLEIBT ATTRAKTIV FÜR INVESTMENTS



Gemäss dem Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt von Ernst & Young Schweiz bleibt die Schweiz 2014 als Immobilienstandort interessant, büsst jedoch im Vergleich zum Vorjahr wie auch zum europäischen Ausland leicht an Attraktivität ein. 80% der Umfrageteilnehmer betrachten die Schweiz weiterhin als attraktiven oder sehr attraktiven Ort für Immobilieninvestitionen – im vergangenen Jahr waren es 92%. Die Angst vor einer anziehenden Inflation treibt gemäss 60% der Befragten zwar weiterhin die Immobiliennachfrage an, allerdings wesentlich weniger als im letzten Jahr. Alle Befragten sehen abweichende Preisvorstellungen zwischen Käufern und Verkäufern als grösstes Hindernis für Transaktionen. Ein weiteres Transaktionshemmnis stellt die Höhe des erforderlichen Eigenkapitals dar.

RAIFFEISEN LANCIERT IMMOBILIENFONDS

Der neue «Raiffeisen Futura Immo Fonds» investiert in der ganzen Schweiz in bestehende Häuser und in Neubauprojekte. Sein Hauptaugenmerk liegt auf Wohnliegenschaften. Deren An-

teil am Fondsvermögen soll mindestens 60% erreichen. Bei der Suche nach interessanten Objekten arbeitet Raiffeisen mit dem Zürcher Immobilienspezialisten Verit Investment zusammen. Die im Fonds enthaltenen Liegenschaften sollen sich durch Energieeffizienz, wiederverwertbare Materialien sowie Nutzungsflexibilität und -qualität auszeichnen. Am Ende wird für jede Liegenschaft des Raiffeisen Futura Immo Fonds ein Nachhaltigkeitsrating durch die unabhängige Ratingagentur Inrate erstellt.

ZWEI HOTSPOTS IM WOHNHEIGENTUM



Die Entwicklung der «SWX IAZI Preisindizes für Immobilien» weist zwei Regionen aus, die gemessen an der Jahresteuierung als Hotspots bezeichnet werden können. Die eine ist die Romandie mit den Kantonen Freiburg, Neuchâtel, Waadt und Wallis, die andere die Innerschweiz mit Luzern, Schwyz und Zug. Der Kanton Genf ist bei den Einfamilienhäusern nicht mehr als Hotspot zu betrachten (Verteuerung auf Jahresbasis: 2,0%), wohl aber bei den Etagenwohnungen (7,2%). Bei den Eigentumswohnungen weisen auch die Kantone Graubünden und Zürich weiterhin eine überdurchschnittliche Preissteigerung auf.

INTERNATIONAL

SUBVENTIONIERTER HYPOTHEKEN SIND GEFRAGT

Das im Oktober ausgeweitete Subventionsprogramm der britischen Regierung ist ein grosser Erfolg. 750 Familien sind im Dezember in ihr neues, mit staatlicher Kreditgarantie erworbenes Heim eingezogen. Insgesamt 6000 haben in den letzten drei Monaten ein Kaufangebot mit einem Kreditvolumen von insgesamt 1 Mrd. GBP eingereicht. Das Subventionsprogramm, das den Kauf von Eigenheimen mit einem Eigenkapital von lediglich 5% ermöglicht, indem der Staat die Hypothek für 15% der Kaufsumme garantiert, dürfte zur unerwartet kräftigen Konjunkturerholung Grossbritanniens beigetragen haben. Nach vier Jahren mit stagnierenden oder leicht sinkenden Hauspreisen hat das letzte Jahr wieder Preissteigerungen von je nach Schätzungen 5% bis 8% gebracht. Viele Ökonomen warnen allerdings vor einer neuen Blasenökonomie, die wieder in sich zusammenfallen könnte.

ENGEL & VÖLKERSGRUPPE AUF ERFOLGSKURS

Die Engel & Völkers-Gruppe hat weltweit im Geschäftsjahr 2013 ihren Markencourtagumsatz um 18,2% auf 327,4 Mio. CHF (2012: 276,9 Mio. CHF) erhöht. Vor allem das Wachstum der Gruppe auf den internationalen Märkten hat zu diesem Umsatzergebnis beigetragen. In den 37 Ländern ausserhalb des Hauptsitzes Deutschlands stieg der Markencourtagumsatz überproportional

um 28,3% auf 124,8 Mio. CHF (97,2 Mio. CHF). Auch der Wohnimmobilienbereich in der Schweiz trug zum guten Ergebnis bei. Die mehr als 40 Wohnimmobilien-Shops in der Schweiz erhöhten ihren Umsatz um 10% auf 28 Mio. CHF. Für das laufende Jahr 2014 erwartet Engel & Völkers weiteres, kräftiges Wachstum. Besondere Wachstumsimpulse plant Engel & Völkers durch die Umsetzung weiterer Metropolitan Market Centers in Grossstädten wie Madrid, New York, London, Dubai und Moskau.



Christian Völkers, Vorstandsvorsitzender der Engel & Völkers AG (Foto Engel & Völkers).

REGIONALE IMMOBILIENPREIS-HAUSSE IN DEUTSCHLAND

Das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) sieht Hinweise auf Immobilienpreisübertreibungen in einigen Regionen Deutschlands. Vor allem auf dem Stuttgarter Wohnungsmarkt gebe es deutliche Anzeichen eines «explosiven Preisprozesses». Doch auch bei Wohnhäusern und Wohnungen in den Regionen Bonn, Braunschweig, München und Berlin gebe es Hinweise auf überzeichnende Preisentwicklungen. Insgesamt handle es sich jedoch um Einzelfälle, betonten die Wissenschaftler. Auch wenn die Preise für

Wohnimmobilien in den vergangenen Jahren in vielen Regionen deutlich gestiegen seien, gebe es derzeit keine Anzeichen für eine deutschlandweite Immobilienpreisblase.

NEUER PREISINDEX FÜR WOHNIMMOBILIEN IN ÖSTERREICH

Die starken Preisanstiege für Wohnimmobilien in Österreich und insbesondere in Wien haben die Frage nach dem Vorliegen einer Preisüberhebung aufgeworfen. Der neue Fundamentalpreisindikator für Wohnimmobilien der Österreichischen Nationalbank zeigt für Wien eine zunehmende Überbewertung, die im 4. Quartal 2013 bei 21% lag. Für Österreich hingegen deutet der Indikator auf eine Unterbewertung (-8%) hin. Österreich weist seit 2007 starke Preisanstiege bei Wohnimmobilien auf. Zwischen Anfang 2007 und Mitte 2013 sind die Preise mit einem Plus von 39% im Euroraumvergleich am stärksten gestiegen.

ANNINGTON KLÄRT



Auf Basis einer Analyse des Gebäudebestands hat die Deutsche Energie-Agentur (Dena) eine Sanierungsstrategie für das Immobilienportfolio der Deutschen Annington erarbeitet, die darstellt, wie das börsennotierte Woh-

nungsunternehmen möglichst viele Gebäude in seinem Bestand wirtschaftlich sanieren kann. Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass die Primärenergieeinsparung bis 2050 bei 70% liegt. Somit würden die Energieziele der Bundesregierung annähernd erreicht. Der Sanierungsfahrplan bezieht sich auf mehr als 20 000 Gebäude mit etwa 150 000 Wohnungen im Bestand der Deutschen Annington. Zielsetzung der Untersuchung war die energetische Sanierung des kompletten Bestands bis zum Jahr 2050. Gleichzeitig sollte die Bezahlbarkeit der Mieten gewährleistet werden. Die Kosten für die geplanten Effizienzmassnahmen würden sich auf insgesamt 2,8 Mrd. EUR belaufen.

ERSTER GLOBALER STANDARD FÜR IMMOBILIENFLÄCHEN

Die International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC) hat eine öffentliche Konsultation zum ersten globalen Bemessungsstandard für Immobilien lanciert und einen Stiftungsrat gewählt. Für die dreimonatige Konsultation, die vom 13. Januar bis am 21. März 2014 dauert, lädt die IPMSC Fachleute und Stakeholders aus dem Immobiliensektor ein, ihre Erfahrung in der Finalisierung des neuen Standards einzubringen. Der neue Standard, der durch das IPMSC Standards Setting Committee ge-

setzt wurde, ist weltweit der erste seiner Art. Er schafft eine gemeinsame Sprache für die Bemessung von Büroflächen in verschiedenen internationalen Märkten.

WOHNEIGENTUM BLEIBT ERSCHWINGLICH

Selbst genutztes Wohneigentum ist in Deutschland gemäss einer Erhebung des Immobilienverbands Deutschland IVD wegen gestiegener Zinsen nicht mehr ganz so erschwinglich wie Ende 2012. In keiner anderen deutschen Grossstadt sind Eigenheime so be-

zahlbar wie in Dresden. Ein durchschnittlicher Haushalt muss rund 20% seines Einkommens zur Finanzierung der eigenen vier Wände ausgeben. Ähnlich günstig sind Immobilien in Berlin, Leipzig, Hannover und Hamburg. Am teuersten bleibt München, wo die Menschen im Schnitt fast die Hälfte (47%) ihres verfügbaren Einkommens einplanen müssen, wenn sie ein Eigenheim finanzieren wollen. In Frankfurt am Main (36%), Stuttgart (35%) und Düsseldorf (35%) müssen Käufer ebenfalls relativ hohe Einkommensanteile für Wohneigentum aufbringen.

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

Einer für alles

Reparatur & Verkauf aller Marken
für Küche und Waschraum.

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

Partner für Küche und Waschraum

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

Relevanz des FM-Planers

Mit dem planungs- und baubegleitenden FM werden die Voraussetzungen geschaffen, damit Bewirtschaftung und Betrieb eines Gebäudes im Planungs- und Realisierungsprozess optimal vorbereitet und die wirtschaftlichen und nutzungsspezifischen Ziele erreicht werden.



In Gewerbe- und Infrastrukturgebäuden ist der Effekt der FM-Planung auf die Betriebskosten besonders ausgeprägt (Foto: brainsheed / photocase.com).

IRÈNE MEIERHOFER*

FM-PLANER IM BAUPROJEKT. Der Einbezug von Überlegungen zu Betrieb und Bewirtschaftung von Immobilien während der Bauplanung bringt sowohl den Investoren als auch den Nutzern Vorteile. Die integrale Sicht über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie kann durch den FM-Planer bereits in der Planungsphase sichergestellt werden und unterstützt die Nutzungsqualität von Bauwerken.

Durch den FM-Planer wird die Sicht des Spezialisten für die Bewirtschaftung in das Bauprojekt eingebracht, mit dem Ziel ein Bauwerk zu erhalten, das in der langen Phase der Nutzung die unterschiedlichen Ansprüche optimal erfüllt. Gleichzeitig wird ein nahtloser Übergang von der Erstellungs- in die Nutzungsphase gewährleistet.

Es hat sich gezeigt, dass durch den Einbezug eines FM-Planers im Planungsprozess die Anforderungen an den Betrieb und die Bewirtschaftung frühzeitig eingebracht werden und hohe Kosten für spätere Umplanungen oder sogar zusätzliche bauliche Massnahmen verhindert sowie langfristig

erhöhte Nutzungskosten vermieden werden können. Der FM-Planer verfolgt grundsätzlich zwei Ziele:

- ein aus Sicht des Betriebes und der Bewirtschaftung optimiertes Bauwerk und
- bereits zu Beginn der Nutzung optimierte Betriebs- und Bewirtschaftungsprozesse und damit auch niedrigere und optimierte Bewirtschaftungskosten.

Damit der FM-Planer diese Ziele im Rahmen des planungs- und baubegleitenden FM erreichen kann, ist seine Einbindung in ein Bauprojekt frühzeitig zu klären.

VOM GROBEN INS FEINE. Das planungs- und baubegleitende FM erfolgt vom Groben ins Feine. Parallel zum Bauprozess nach SIA 112 erfolgt die Bearbeitung der für die Bewirtschaftung relevanten Themen. Die Themen ergeben sich aus dem begleitend zu erstellenden Betriebsführungskonzept. Daraus leiten sich auch die Vorgaben und Anforderungen für die Optimierung des Bauwerks aus Sicht Bewirtschaftung ab. Durch die phasenweise Detaillierung der Themen

und der Bearbeitungstiefe wird sichergestellt, dass die Themen rechtzeitig und mit angemessenem Aufwand bearbeitet werden. In der strategischen Phase sind beispielsweise Tätigkeiten wie die Bedürfnisprüfung aus Sicht der Bewirtschaftung vorzunehmen, die Sicht der Bewirtschaftung in die Ziele und Rahmenbedingungen des Projektes einfließen zu lassen und in die Erkenntnisse aufgrund von Erfahrungen aus der Bewirtschaftung in den Lösungsstrategien einzubringen.

In der Projektierung werden für alle Entscheide und Festlegungen die Auswirkungen auf die Bewirtschaftung transparent dargestellt und dem Bauherrn mitgeteilt, das Bauprojekt in Bezug auf die Lebenszykluskosten schrittweise optimiert und durch klare Vorgaben im Zusammenhang mit der Daten- und Dokumentenstruktur die Grundlage für eine einfache Übernahme der Informationen aus dem Bau in den Betrieb garantiert.

Parallel zur Realisierung wird die Betriebsorganisation aufgebaut, Leistungen für die Bewirtschaftung ausgeschrieben, die Inbetriebnahme und Abnahme mit den integralen Tests im Detail geplant und ausgeführt sowie das Betriebsführungskonzept schrittweise fertiggestellt. Zusätzlich überprüft der FM-Planer jeweils die Einhaltung der in der Planungsphase definierten Anforderungen aus Sicht der Bewirtschaftung.

DAS BETRIEBSFÜHRUNGSKONZEPT ALS PLANUNGSINSTRUMENT. Parallel zur Optimierung des Bauwerks erfolgt die Planung der künftigen Bewirtschaftung. Diese kann auf der Grundlage des Prozess-/Leistungsmodells im Facility Management (ProLeMo) oder der Norm «SN EN 15221-4 Taxonomie, Klassifikation und Strukturen im Facility Management» aufgebaut werden. Die für die Nutzungsphase relevanten Prozesse und Leistungen werden definiert und die Verantwortlichkeit pro Prozess den involvierten Rollen (Eigentümer, Mieter/Nutzer,

ANZEIGE



PRAXIS-LEITFADEN



● **Seit Januar 2014 stehen den Bauherren und den Leistungserbringern ein Praxisleitfaden zur Empfehlung SIA 113 Planungs- und baubegleitendes FM zur Verfügung.**

Der Praxisleitfaden nimmt die Vorgaben der Empfehlung SIA 113 «FM-gerechte Bauplanung und Realisierung» auf und gibt konkrete Anleitungen, wie die Aufgaben in der Praxis umgesetzt werden können. Bauherren werden durch den Praxisleitfaden bei der Bestellung der Leistungen zum planungs- und baubegleitenden Facility Management/FM-Planer unterstützt. Die Leistungserbringer erhalten eine Anwendungshilfe mit Hilfsmitteln und Beispielen als Grundlage für die Leistungserbringung.

Mit der Empfehlung SIA 113 wurde die Rolle eines FM-Planers im Bauprozess im Jahre 2010 erstmals festgelegt. Die Empfehlung SIA 113 beschreibt die Aufgaben eines planungs- und baubegleitenden Facility Managements (pbFM) ent-

lang der Phasen gemäss Ordnung SIA 112 «Leistungsmodell». Damit werden die Voraussetzungen geschaffen, dass die Bewirtschaftung und der Betrieb eines Gebäudes optimal im Planungs- und Realisierungsprozess vorbereitet werden.

Die IFMA Schweiz hat mit 26 Projektpartnern einen Praxisleitfaden für die Empfehlung SIA 113 FM-gerechte Bauplanung und Realisierung erarbeitet. Der Praxisleitfaden hat zum Ziel, die Anwendung der Empfehlung SIA 113 in der Verbreitung und Umsetzung zu unterstützen. Bauherren werden durch den Praxisleitfaden bei der Bestellung der Leistungen zum planungs- und baubegleitenden Facility Management unterstützt. Die Leistungserbringer erhalten eine Anwendungshilfe mit Hilfsmitteln und Beispielen als Grundlage für die Leistungserbringung. ●

Zu bestellen bei:
CRB
Steinstrasse 21, Postfach
8036 Zürich

Bewirtschafter) zugeteilt. Der FM-Planer berücksichtigt dabei nicht nur die Bedürfnisse des Eigentümers, sondern auch die der Nutzer. Dabei ist eine intensive Abstimmung mit der Betriebsplanung des Nutzers erforderlich.

» Der Einbezug eines FM-Planers hilft, langfristig erhöhte Nutzungskosten zu vermeiden.«

Die aktive und nachhaltige Bewirtschaftung bedingt eine vertiefte Betrachtung und klare Abgrenzung der zukünftigen Rollen, eine klare Beschreibung der Schnittstellen sowie eine klare Formulierung der einzelnen Leistungen. Auf diesen Grundlagen lässt sich der zu erwartende Ressourcen- und Personalbedarf ableiten. In einem weiteren Schritt erfolgen die Entwicklung der Aufbau- und Ablauforganisation der Bewirtschaftung, die Ausschreibung der für die Bewirtschaftung erforderlichen Leistungen sowie die Erstellung weiterer für die Bewirtschaftung notwendiger Dokumentation.

PLANUNGSENTSCHEIDE AUF BASIS DER LEBENSZYKLUSKOSTEN. Der zukünftige Personal- und Ressourcenbedarf steht in direkter Abhängigkeit zur Wahl der technischen Anlagen, der Materialisierung, der Bauweise usw. Der FM-Planer fordert jeweils im Rahmen des «planungs- und baubegleitenden FM», die Investitionsentscheidungen immer unter Berücksichtigung der Lebenszykluskosten zu tätigen. Wie bereits allgemein erkannt, ist die Beeinflussbarkeit der Lebenszykluskosten in den frühen Planungsphasen eines Bauprojektes am grössten. Eine Kostenanalyse über den Lebenszyklus einer Immobilie vermeidet eine einseitige Senkung der Investitionskosten

und fördert eine nachhaltige Optimierung der Bewirtschaftungskosten.

Das Tool «Lebenszykluskosten-Ermittlung von Immobilien» der IFMA Schweiz ermöglicht die Berechnung der Lebenszykluskosten in den Phasen strategische Planung, Vorstudien und Projektierung. Der methodische Ansatz über phasengerechte Eingabegrössen erlaubt es, vergleichbare Ergebnisse auch bei unterschiedlichen Informationsstufen in den jeweiligen Phasen zu erhalten und, wo möglich, entsprechende Optimierungen vorzunehmen.

EINSATZ FM-PLANER IM ERMESSEN DES BAUHERRN. Ob ein FM-Planer einbezogen wird, liegt hauptsächlich im Ermessen des Bauherrn. Je komplexer das Bauprojekt und je Vielfältiger die Nutzung sind, desto relevanter wird die Rolle eines FM-Planers.

Ist die zukünftige Bewirtschaftungsorganisation bekannt, besteht die Möglichkeit, den FM-Planer aus dieser Organisation zu bestimmen. Ist die zukünftige Bewirtschaftungsorganisation noch zu definieren, gibt es einige FM-Berater auf dem Markt, welche die Rolle des FM-Planers wahrnehmen können. Das Aufgaben- und Leistungsspektrum sowie das Rollenverständnis des FM-Planers sind bei Projektbeginn jeweils eindeutig zu klären. Damit der FM-Planer seine Rolle effektiv wahrnehmen kann, muss auch seine Position in der Bauprojektorganisation überlegt sein. Vielfach bewährt hat sich eine direkte Beauftragung durch den Bauherrn und die unmittelbare Einbindung in die Bauprojektorganisation unter der Leitung des Projektleiters Bauherr bzw. Bauherrenvertreters.



***IRÈNE MEIERHOFER**

Die Autorin ist Senior Consultant bei Intep, Delegierte FM-Kammer SVIT und Projektpartnerin IFMA pbFM-Leitfaden.

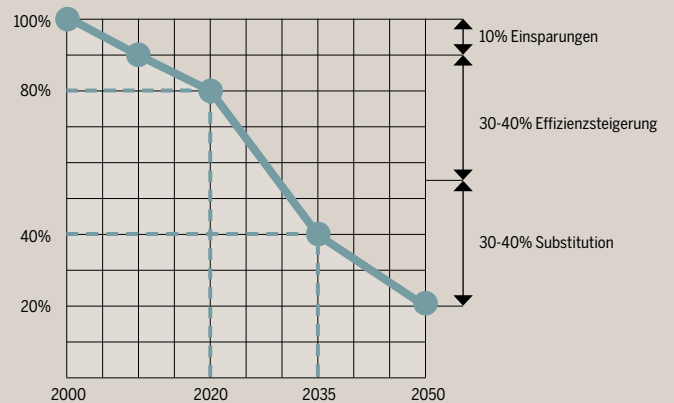
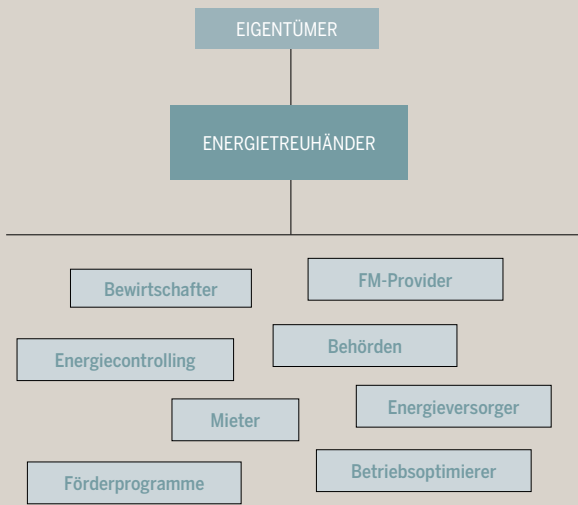
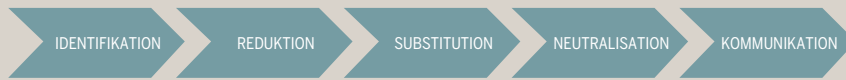


Ein Fall für den Energietreuhänder

Immobilien Eigentümer machen sich Gedanken über den Energieverbrauch ihrer Liegenschaften und stellen die Frage: «Wie viel Energie verbraucht mein Portfolio?» Oft fehlen Informationen über Verbräuche und CO₂-Emissionen. Hier setzt der Energietreuhänder an.

IM SPANNUNGSFELD VON ENERGIE UND NACHHALTIGKEIT

Prozess, Struktur und Zielsetzung des Energiemanagements



*) Schematische Darstellung eines CO₂-Absenkpads, Darstellung in Anlehnung an Energiestrategie 2050 des Bundes: CO₂-Absenkeziel bis 2020: -20%, bis 2035: -60%, bis 2050: -80%

Oben links: Prozess des Energie- und CO₂-Managements; unten links: Einbindung des Energietreuhänders; rechts: schematische Darstellung eines CO₂-Absenkpads.

DANIEL KREBS*
KNOW-HOW UND DATEN FEHLEN. Die im Rahmen der Energiewende lancierten Diskussionen zu Atomausstieg, erneuerbare Energien, Energiestrategie und CO₂-Abgaben machen auch vor der Immobilienbranche keinen Halt. Immer häufiger interessieren sich Aktionäre und Mieter für den Energieverbrauch von Liegenschaften und den damit verbundenen CO₂-Emissionen. Erstaunlich ist dies keineswegs, denn rund 50% des Energieverbrauchs in der Schweiz resultiert aus dem bestehenden Gebäudepark.

Vielen Eigentümern fehlen das fachliche Know-how und die personellen Ressourcen, um sich professionell mit den Themen Energie- und CO₂-Management auseinanderzusetzen. Eine zielführende

Lösung bietet der Beizug eines Energietreuhänders. Ähnlich wie ein Bautreuhänder nimmt der Energietreuhänder dem Eigentümer Aufgaben ab und sorgt für deren reibungslose Umsetzung. Er koordiniert die Verbrauchserfassung für das Energie-Monitoring, stellt Benchmarks zusammen, nimmt periodische Auswertungen vor und verfasst kundenspezifische Berichte. Bei Bedarf kann der Energietreuhänder auch das Energiepooling – das ist der zentrale Energieeinkauf in Form von Rahmenverträgen oder Sammelbestellungen – übernehmen.

ENERGIE-MONITORING ALS GRUNDLAGE. Grundlage für die Verbrauchserfassung bilden im einfachsten Fall die jeweiligen Rechnungen der Energielieferanten. Sie

informieren über den Energieverbrauch während einer bestimmten Periode. Die Angaben werden in einer Energiebuchhaltung erfasst und in Form eines Vergleichs mit dem Vorjahresverbrauch einer Liegenschaft oder eines Portfolios ausgewertet. Können die einzelnen Rechnungen nicht erfasst werden oder ist dies zu aufwendig, können für die Energiebuchhaltung auch periodische, manuell abgelesene Energieverbrauchsdaten verwendet werden. Der Organisationsaufwand ist erheblich.

Einfacher ist die automatische Verbrauchsdatenerfassung. Dabei müssen keine Rechnungen ausgewertet oder Handablesungen vorgenommen werden. Die erforderlichen Daten werden z. B. über das Internet an ein zentrales System

ANZEIGE



übermittelt. Bei grossen Liegenschaften können die Daten dem Gebäudeleitsystem (GLT) entnommen werden. Liegenschaften, die über kein GLT verfügen, müssen einiges nachholen: Zähler sind umzurüsten und neue Verkabelungen zu installieren. Zudem braucht es einen Sender, beispielsweise einen PC oder eine Meterbox mit Internetanschluss.

» Der bestehende Gebäudepark ist für rund 50% des Energieverbrauchs in der Schweiz verantwortlich.«

Eine einfachere Art der automatisierten Verbrauchsdatenerfassung ist eine auf Telemetrie basierende Echtzeit-Überwachungslösung. Die Energieverbräuche werden anhand der Durchflussmengen ermittelt. Der Ölverbrauch beispielsweise wird durch einen Pegelstandsmesser erfasst und die Daten per Funk übertragen. Die Investitionskosten für ein durchschnittliches Mehrfamilienhaus belaufen sich bei der automatischen Verbrauchserfassung auf wenige Hundert Franken, bei der konventionellen Messausstattung ist hingegen mit einigen Tausend Franken zu rechnen.

STRATEGISCHES DENKEN ERFORDERLICH. Um die Energiestrategie des Bundes zu erfüllen, müssen die heutigen CO₂-Emissionen drastisch gesenkt werden. An diesem Punkt kommt das sogenannte CO₂-Management zum Zug, das der Energietreuhänder vollumfänglich dem Immobilienbesitzer abnehmen kann.

Ein umfassendes CO₂-Management beginnt mit einer Bestandsaufnahme. Die Liegenschaften des Portfolios werden analysiert (Identifikation) und Massnahmen zur Verringerung der CO₂-Emissionen ausgearbeitet (Reduktion). Unnötige Verbräuche werden z.B. durch eine bessere Einstellung der Haustechnik oder durch Sanierungen, die den künftigen Wärmebedarf reduzieren, vermieden. Der nächste Schritt ist die Substitution, bei der fossile Energieträger durch erneuerbare Energien ersetzt werden – Stich-

word Heizungersatz. Die Neutralisation, die Klimazertifikate für die verbleibenden CO₂-Emissionen vorsieht, ist beim durchschnittlichen Immobilienbesitzer eher selten ein Thema. Selbstverständlich setzt ein umfassendes CO₂-Management auch ein hohes Kommunikationspotenzial voraus: Strategische Entscheide wollen kommuniziert sein, um das Verständnis abzuholen. Zudem liegt stets ein Pluspunkt fürs Image drin.

Um den optimalen Zeitpunkt für Sanierungsmassnahmen oder für den Heizungersatz herauszufinden bzw. miteinander abzustimmen, ist eine seriös durchgeführte, strategische Mehrjahresplanung über viele Jahre erforderlich. Nur so kann sichergestellt werden, dass keine Anlagen zu früh oder zu spät ersetzt werden. Auch hier unterstützt der Energietreuhänder den Eigentümer.

●



***DANIEL KREBS**

Der Autor ist dipl. Bauingenieur FH und Senior Consultant bei pom+ Consulting AG.

ERFOLGREICHES ENERGIE-MANAGEMENT



Energiemanagement: Der Aufwand richtet sich nach dem Sparpotenzial.

● **Immobilienfachleute wollen die Energie, die eine Liegenschaft, eine Überbauung oder ein Portfolio verbraucht, managen. Aber welches Energiemanagement (EnM) eignet sich für wen?**

vom Normverbrauch schnell ins Gewicht. Bei kleineren Liegenschaften kann aber auch ein EnM in Form einer manuellen Energiebuchhaltung genügen.

Anbei einige Tipps, wie Sie nicht den Überblick verlieren:

1. Strategisch denken: Eine Hauruckaktion, bei der möglichst viele Liegenschaften auf einmal einem EnM unterzogen werden sollen, bringt oft nicht viel. Denken Sie strategisch und setzen Sie Prioritäten. Welches sind die wichtigen Objekte? Wo erzielt man die grösste Hebelwirkung?

2. Einfach halten: Nicht jede Liegenschaft benötigt eine online-basierte Echtzeitmessung. Bei (sehr) grossen Liegenschaften lohnt sich der Aufwand, fallen doch Abweichungen

3. Auf Kommunikation setzen: EnM alleine spart noch keine Energie. Die Schwachstellen im System müssen gefunden werden: grosse Verbraucher, unnötige Betriebszeiten, ineffiziente Anlagen. Sehr wirksam ist die Sensibilisierung der Nutzer. Geben Sie daher einfache Tipps zum Energiesparen. Die positiven Effekte werden nicht lange auf sich warten lassen. ●

Einfach vielseitig. Ein Servicepartner für alle Marken.

Lifthersteller gibt es viele. Liftytpe noch viel mehr. Wenn es aber um den richtigen Partner für den Unterhalt und die Modernisierung Ihres Aufzugs geht, fällt die Entscheidung leicht. AS Aufzüge entstand einst aus dem Zusammenschluss namhafter Hersteller. Darin

gründet unsere Multimarken-Kompetenz und macht uns zum erfahrenen Servicepartner für alle Marken.

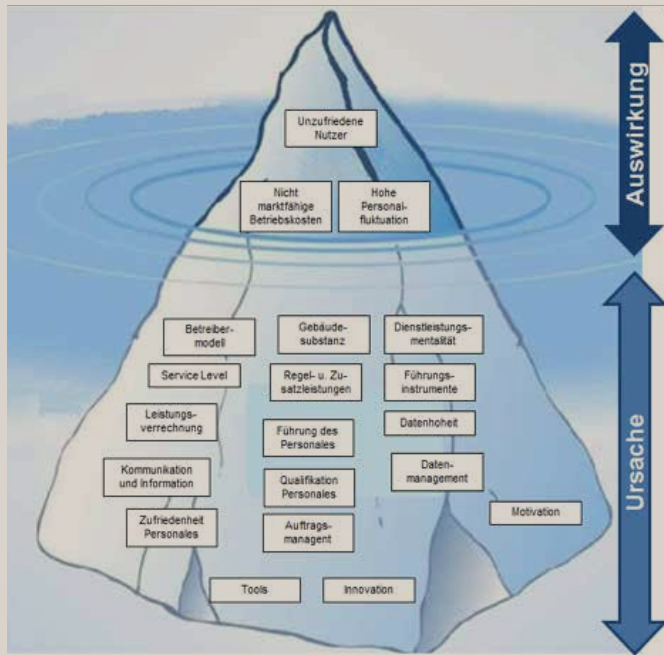


Erfahren Sie mehr über unsere Vielseitigkeit: www.lift.ch/vielseitig2

Eisberge frühzeitig erkennen

Unzufriedene Nutzer, nicht marktfähige Betriebskosten und hohe Personalfuktuation bei den Dienstleistungspartnern sind nur die Spitze eines Eisberges, die Ursachen dafür sind oft nicht leicht zu erkennen.

DER EISBERG IM IMMOBILIENMANAGEMENT
Auswirkung und deren Ursachen



Der Eigentümer bzw. der Eigentümerversorger sieht die Auswirkungen oberhalb der Wasseroberfläche. Die eigentlichen Ursachen, die zu den Auswirkungen führen, verbergen sich unterhalb der Wasseroberfläche. Da sich der grösste Teil eines Eisberges unter der Wasseroberfläche befindet, werden die Ursachen oft zu spät erkannt. Ein Gegensteuern ist dann kaum mehr möglich. Dann kann es zu Ertragsausfällen durch Mietvertragskündigungen, zu nicht marktfähigen Betriebskosten sowie zu Schäden an Leben, Eigentum und Umwelt kommen. Dies kann das Image eines Eigentümers stark negativ beeinflussen, was es zu vermeiden gilt.

fluktuation bei unserem Dienstleistungspartner oft nur die Spitze des Eisberges darstellen.

Deshalb ist es notwendig, die Kundenzufriedenheit, die immobilienbezogenen Produkte (Umweltmanagement, Werterhalt, funktionierendes Gebäude, funktionierendes Grundstück), die Service Level Agreements, die Prozesskennzahlen und die Key-Performance-Indikatoren der Dienstleistungspartner periodisch zu bewerten und nachzuzustieren.

IMMOBILIENBEZOGENES QUALITÄTSCONTROLLING. Als Vorgehen für die Bewertung und Nachjustierung empfehlen wir ein immobilienbezogenes Qualitätscontrolling unter Einbezug des Eigentümers, der Nutzer, der Eigentümerversorger und der Dienstleistungspartner. Dieses Qualitätscontrolling besteht aus vier Modulen, welche integral oder selektiv angewendet werden können.

- **Modul 1 – Analyse der Zufriedenheit der Nutzer.** Dieses Modul beinhaltet die Analyse der gesammelten Erfahrungen mit den vereinbarten immobilienbezogenen Produkten, der wahrgenommenen Qualität und den Dienstleistungspartnern des Eigentümers. Ziel dieser Analyse ist es, die bisher gesammelten Erfahrungen und Problemstellungen vom Nutzer aufzunehmen und Massnahmen zur Verbesserung zu erarbeiten.
- **Modul 2 – Analyse der Wahrnehmung der Eigentümerversorger und dem Eigentümer.** Über die Methode «Interview» werden die Erfahrungen in Bezug auf das vereinbarte Betreibermodell und die Service Level Agreements aufgenommen. Die ermittelten Key-Performance-Indikatoren der Dienstleistungspartner werden analysiert und auf Abweichungen bewertet. Ziel des Moduls ist es, auf der Basis der Ergebnisse die Verbesserungspotentiale aufzuzeigen und umzusetzen.
- **Modul 3 – Bewertung des Dienstleistungspartners vor Ort.** Gemeinsam mit dem Eigentümerversorger oder dem Eigentümer werden die Bereiche und Anlagen für die Stichprobenkontrolle definiert (Stichprobenumfang). Dabei gibt es keine festen Regeln, wie um-

STEFFEN GÜRTLER* • **SPANNUNGSFELD DES IMMOBILIENMANAGEMENTS.** Ein Eigentümer von Immobilien ist heute dafür verantwortlich, dass von seinen Immobilien keine Gefährdung für Leben, Eigentum und Umwelt ausgeht. Dabei hat der Eigentümer die örtliche und sachliche Verantwortung für den Betrieb. Die Nutzer erwarten vom Eigentümer der Immobilie die bestmögliche Unterstützung ihrer Kernprozesse zu marktfähigen Preisen. Der Eigentümer beauftragt Dienstleistungspartner, welchen ihren EBIT mit Facility Services für Immobilien generieren, mit der Erbringung von definierten immobilienbezogenen Teilprozessen. Dies geschieht unabhängig davon, ob der Eigentümer ein Real Estate Management, ein Facility Management oder ein Public Real Estate Management betreibt.

Als strategische Berater im Immobilienmanagement wissen wir, dass ein Spannungsfeld durch die unterschiedlichen Ziele der Akteure (der Eigentümer, der Eigentümerversorger, Dienstleistungspartner und der Nutzer) im Immobilienbetrieb besteht.

Dieses Spannungsfeld kann nicht beseitigt, aber bewertet und entschärft werden.

Als Eigentümer oder Eigentümerversorger sind Sie gut beraten, wenn Sie periodisch die Anforderungen der Nutzer bewerten und die Performance der Dienstleistungspartner überprüfen. Dabei gilt es folgende Fragen zu beantworten: Sind unsere Kunden zufrieden? Haben wir die Überwachung von Risiken bezüglich unserer Immobilie eindeutig definiert und delegiert? Haben wir in unseren Service Level Agreements die Leistungen bedarfsgerecht definiert und die praktikablen Kriterien für die Messung der Leistungsgüte festgelegt? Erhalten wir von unseren Dienstleistungspartnern die vereinbarten Leistungen in der festgelegten Qualität? Bekommen wir die Leistungen, die wir bezahlen? Entsteht durch die erbrachten Leistungen ein Risiko für mich als Eigentümer oder die Nutzer? Stärken unsere Dienstleistungspartner unser Image?

Unsere Erfahrungen zeigen, dass eine entstandene Nutzerunzufriedenheit, hohe Betriebskosten oder eine hohe Personal-

QUALITÄTS- BEWERTUNG DES PROVIDERS

● **Ein Unternehmen verfügt für sein Kerngeschäft über eigene und angemietete Liegenschaften. Den Nutzern werden in den Liegenschaften organisationsbezogene Facility Services bereitgestellt. Ein Objektmanagement steuert die Services.**

Für die Erbringung der Prozesse im Objektmanagement und den Facility Services wurde ein Provider beauftragt. Dieser wird über den Mandatsleiter des Auftraggebers geführt. Der Vertrag mit dem Provider basiert auf Service Level Agreements. Pro Service Level wurden Erfüllungsgrad und Methode zu dessen Ermittlung definiert.

Eine Qualitätsbewertung brachte folgende Erkenntnisse:

- Alle Nutzervertreter nehmen die Performance des Providers als gut wahr, da er die Aufträge schnell abwickelt. Die mit dem Provider vereinbarten Service Level waren dem Nutzer nicht bekannt.
- Die Mandatsleiter nehmen die Performance des Providers als gut wahr, da es wenige Reklamationen der Nutzer gibt. Die Service Level

und die definierten Erfüllungsgrade waren nur teilweise bekannt.

- Vor-Ort-Stichproben zeigten, dass...
- der Provider jeden Auftrag des Nutzers sofort erledigte, was zu höheren Instandsetzungskosten sowie Ressourcenengpässen führte.
- bei 70% der Stichproben vom Provider kein transparentes Auftragsmanagement umgesetzt wurde.
- bei 80% der Stichproben die Anforderungen an die Dokumentation der Leistung (Protokolle, Betriebsbuch usw.) vom Provider nicht realisiert wurde.
- bei 80% der verrechneten Zusatzleistungen die Auftragsdokumentation nicht plausibel mit der Rechnungslegung des Providers war.

Die Qualitätsbewertung zeigt, dass wahrgenommene Zufriedenheit der Nutzer und der Mandatsleitung durch subjektive Kriterien bestimmt wird. Durch die Interviews und die Stichproben wurde die Qualität und detailliert bewertet. Dadurch konnten die Risiken für den Auftraggeber aufgedeckt und Massnahmen zur gezielten Verbesserung eingeleitet werden. ●

fangreich die Stichprobe sein sollte. Fest steht nur, dass der Stichprobenfehler mit der Grösse einer «Zufallsstichprobe» abnimmt. In der Praxis bestimmen meistens sachliche, personelle, zeitliche und finanzielle Restriktionen den Stichprobenumfang. Für jede der festgelegten Stichproben werden die Leistungsqualität, die Leistungstransparenz, das Auftragsmanagement (von der Auftragsannahme bis zur Verrechnung), die Leistungsdokumentation und die Umsetzung der delegierten Verantwortung für den Betrieb bewertet. Die mit dem Stichprobenumfang ermittelten Aussagen stellen eine Tendenz dar, aus der die Massnahmen für das zukünftige Qualitätsmanagement abgeleitet werden können. Durch ein Interview mit dem Objektmanagement des Dienstleistungspartners vor Ort werden die mit den Service Level Agreements gesammelten Erfahrungen und Verbesserungen aufgenommen.

Ziel dieses Moduls ist es, die Performance des Dienstleistungspartners zu plausibilisieren, Risiken für den Eigentümer zu erkennen und Massnahmen zur Verbesserung vorzuschlagen

- **Modul 4 – Auswertung der Ergebnisse und Umsetzung der Potentiale.** Eine gemeinsame Auswertung der Ergebnisse mit dem Eigentümer, dem Eigentümervertreter und dem Dienstleistungspartner stärkt die Transparenz und das gegenseitige Vertrauen.

Jeder Teilnehmer kann zu den erzielten Ergebnissen Stellung nehmen. Die zur Verbesserung beschlossenen Massnahmen werden im Qualitätsreport protokolliert und deren Umsetzung im Rahmen der periodischen Qualitätsgespräche gesteuert.

FAZIT. Unzufriedene Nutzer, nicht marktfähige Betriebskosten oder die hohe Personalfuktuation beim Dienstleistungspartner stellen oft nur die Spitze des Eisberges dar. Oft liegen die Ursachen für diese Auswirkungen unterhalb der Wasseroberfläche und sind vielfältig. Durch eine periodische Qualitätsbewertung werden die Ursachen frühzeitig erkannt und Imageschäden für den Eigentümer vermieden. Es gibt viele Wege und Möglichkeiten der Qualitätsbewertung. Damit es für Sie der einfachste Weg wird, unterstützen wir Sie mit unserem modular aufgebauten Qualitätscontrolling.

Das Qualitätscontrolling ist für uns nicht nur Kontrolle, sondern bildet die Basis für ein gutes und partnerschaftliches Miteinander zwischen dem Eigentümer, dem Eigentümervertreter und dem Dienstleistungspartner. Damit stellen wir sicher, dass Ihr Immobilienmanagement ein Erfolg wird.



*STEFFEN GÜRTLER

Der Autor leitet den Bereich FM Beratung und ist Mitglied der Geschäftsleitung. Move Consultants AG, Basel. www.movecons.ch

ANZEIGE

Wir machen Immobilien, Infrastrukturen und Organisationen fit!

Wer sich mit dem Benchmark vergleicht – punktet!

FM MONITOR 2013

- Grösster Schweizer FM-Benchmarkingpool
- Aktuelle Flächen- und Kostenkennzahlen zu verschiedenen Objekttypen
- Top 10 Trends im FM-Markt

www.fmmonitor.ch



pm+

Wer seine Immobilien-Kennzahlen kennt – gewinnt!

FM MONITOR 2014

OBJEKTEINGABE UND FM-MARKTUMFRAGE BIS 30. APRIL 2014

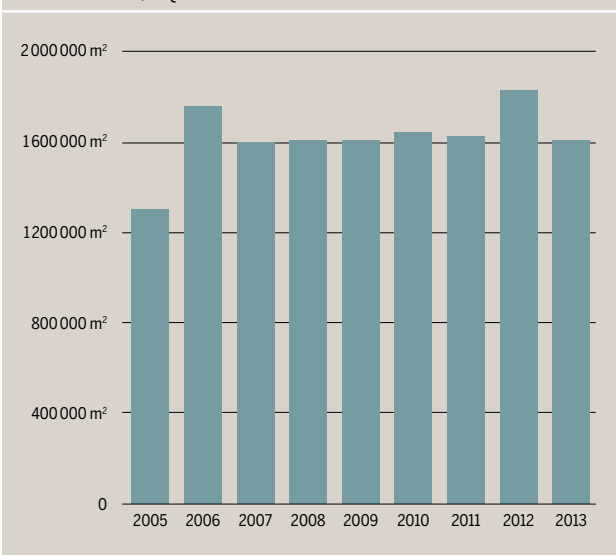
Jetzt teilnehmen und sich ein Gratisexemplar sichern.

Aufgeschobene Angebotslawine?

Die Angebotsquote auf dem Büromarkt ist 2013 gesunken. Viele freie Flächen werden derzeit nicht am Markt angeboten. Zusammen mit der prall gefüllten Projektpipeline baut sich ein Überangebot auf.

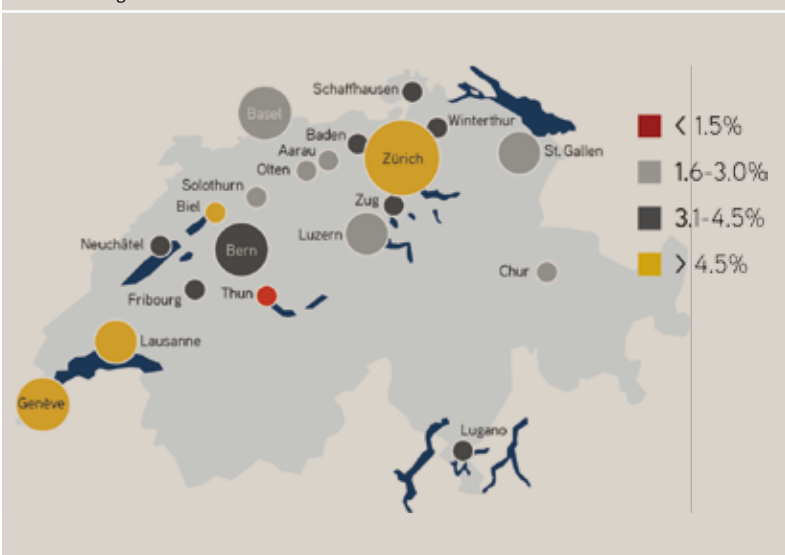
ANGEBOTSFLÄCHEN 2005 – 2013

Gesamte Schweiz, in Quadratmetern



ANGEBOTSQUOTE AGGLOMERATIONEN 2013

In Prozent der gesamten Bürofläche



Rechts: Die grossen Agglomerationen weisen eine überdurchschnittliche Angebotsquote auf.

AMELIE STIELAU*

WENIGER FLÄCHEN AUF DEM MARKT. Das innerhalb von sechs Monaten verfügbare Angebot an Büroflächen in den 20 grössten Agglomerationen der Schweiz ist 2013 gegenüber dem Vorjahr um 214 000 m² auf insgesamt 1 608 000 m² gesunken. Dies entspricht einer Angebotsquote von 4,1%. Das Angebotsniveau befindet sich damit etwa auf demselben Stand wie 2011 und deutlich tiefer als 2012 mit 4,7%. Der durchschnittliche Mietpreis für Büroflächen blieb im Vergleich zum Vorjahr mit 258 CHF pro Quadratmeter und Jahr (netto) konstant.

Die erwartete Angebotsausweitung war 2013 nur in wenigen Gebieten feststellbar. Im Gesamtmarkt überwogen die Kräfte, die zur Abnahme des Büroflächenangebots führten. Die Ursache ist, dass gerade in den Innenstädten viele leer gewordene Büroflächen zurzeit nicht auf dem Markt sind, weil sie neu positioniert und/oder renoviert werden.

UNTERNEHMEN SCHEUEN LANGFRISTIGE STANDORTENTSCHEIDE. 2013 war am Markt deutlich spürbar, dass zahlreiche Firmen eher kurzfristig agieren und längerfristig ausgerichtete Standortentscheidungen scheuen. Vertragsabschlüsse für Büroflächen, die erst in zwei oder mehr Jahren bezugsbereit sein werden, sind rar. Die

notwendigen Ankermieter für grosse Projektentwicklungen zu binden, ist deshalb momentan eine Herausforderung. Kleinere oder gemischt genutzte Projekte sind im Vorteil, da ihre Vorvermietungsquote schneller erreichbar ist oder das Projekt auch über andere Nutzungen ausgelöst werden kann.

STABILE SITUATION IN ZÜRICH DOWNTOWN. Der Rückgang des verfügbaren Flächenangebots machte sich auch im Wirt-

tät der verfügbaren Büroflächen im CBD ist weiterhin ausserordentlich gut, sodass die Mieten das hohe Niveau halten konnten.

BESTÄNDIGE NACHFRAGE IN BASEL UND BERN. Im Wirtschaftsraum Basel ist das Büroflächenangebot 2013 ebenfalls geschrumpft – von 157 000 m² auf aktuell 119 000 m². Nach wie vor treiben die grossen Pharmaunternehmen die Nachfrage an. So mietete Roche im Peter-Meri-

„Manche Neubauprojekte werden zeitlich verschoben, weil sie die notwendige Vorvermietungsquote bisher noch nicht erreicht haben.“

schaftsraum Zürich bemerkbar. Ende 2013 belief es sich auf 734 000 m² – das sind 123 000 m² weniger als im Vorjahr. Deutliche Abnahmen waren in den Marktgebieten Zug, Zürcher Oberland und Baden zu verzeichnen. Das Angebot im Zürcher Central Business District (CBD) bewegte sich mit einem leichten Anstieg um 4000 m² auf 99 000 m² sehr nahe beim Vorjahresniveau. Die Quali-

an-Haus weitere Büroflächen an und plant eine neue Produktionsanlage am Standort Kleinbasel. Zusätzlich treten Firmen aus den Bereichen Finanz und Treuhand sowie die öffentliche Hand als nachfragestarke Interessenten in Erscheinung.

Für Nachfrager von Flächen mit mehr als 1000 m² ist das Angebot in der Stadt Basel bescheiden. Mangels Bautätigkeit werden zurzeit auf dem städtischen Bü-

romarkt nur wenige grosse Büroflächen angeboten. Grossnutzer, die keine Eigenentwicklungen beabsichtigen, weichen deshalb meist in die umliegenden Regionen aus, um ihre Flächenbedürfnisse zu decken. Vor allem die Regionen Ost und Süd profitieren von diesem Trend.

VIEL BEWEGUNG AM MARKT. Die angebotene Bürofläche ging im Wirtschaftsraum Bern im Vergleich zum Vorjahr um rund 21 000 m² auf 100 000 m² zurück. Die stärksten Abnahmen waren im Stadtgebiet Bern und in der Region Ittigen/Zollikofen festzustellen. In Bern gehören die Bundesstellen und -betriebe sowie öffentlichkeitsnahe Institutionen mit zu den grössten Nachfragern auf dem heimischen Büromarkt.

Momentan ist viel Bewegung auf dem Markt. Grosse Umzüge stehen den SBB, der Post und der Swisscom bevor. Die SBB werden 2014 ihre neuen Büroflächen im Projekt Girasole im Marktgebiet Wankdorf in Betrieb nehmen. Bis Ende des Jahres bezieht zudem die SBB-Finanzabteilung etappenweise ihr bereits eingeweihtes Domizil im Gebäude Poststrasse 6 beim Bahnhof Ostermündigen. Die Post wird ihren neuen Hauptsitz im Neubau in Wankdorf beziehen, und

die Swisscom kann ihren neuen Businesspark in Ittigen einweihen.

Für Anfang des Jahres ist der Baustart für das Projekt Twist Again in Wankdorf vorgesehen. Mieterin im Neubau wird neben der Krankenversicherung KPT auch die zuständige Projektentwicklerin und Totalunternehmung Losinger Marazzi AG sein. Die Versicherung schloss im Dezember 2013 einen Mietvertrag über die Hälfte des Gebäudes ab.

AUSGEWEIFETES ANGEBOT IN GENÈVE. In Genève ist die Angebotsfläche im Gegensatz zu den meisten Deutschschweizer Märkten gestiegen – von 138 000 m² auf 194 000 m². Mit 4,5% lag die Angebotsquote Ende 2013 damit auf derselben Höhe wie im Wirtschaftsraum Zürich. Mehr als die Hälfte der Angebotszunahme fiel in der Stadt Genève selbst an, hauptsächlich bedingt durch Strukturänderungen im Private-Banking-Sektor und eine nachlassende Nachfrage der internationalen Organisationen. Die Mietpreise bewegten sich dadurch leicht nach unten. Sie sind jedoch im landesweiten Vergleich immer noch am höchsten.

Colliers erwartet, dass sich der Wegzug der Unternehmen aus dem Genèver Stadtzentrum ähnlich wie in Bern ver-

stärken wird. Profitieren werden neuere Arbeitsplätzonen am Stadtrand und beim Flughafen.

MARKT FÜR IMMOBILIENINVESTITIONEN. Der Nachfrageüberhang nach attraktiven Anlagemöglichkeiten prägte den Markt 2013 genauso wie im Vorjahr. Die hohe Kauf- und Zahlungsbereitschaft von Anlegern bewegt Immobilieneigentümer weiterhin zum Versuch, ihre Portfolios zu bereinigen und sich von Risikopositionen zu trennen. Viele der auf den Markt gelangten Objekte entsprechen jedoch nicht den käuferseitig geforderten Qualitätsanforderungen. Typische Mängel solcher Liegenschaften sind ein substanzieller Nachholbedarf bei Unterhalt und Renovation, auslaufende Mietverträge, Leerstände und schlechte Lageeigenschaften. Diese Faktoren spiegeln sich jeweils in der zu erwartenden Rendite wider. Ein schneller und einfacher Deal ist vor diesem Hintergrund auf dem Markt aktuell die Ausnahme. ●



***AMELIE STIELAU**

Die dipl. Geographin ist seit 2011 bei Colliers International Zürich AG im Bereich Research & Market Analysis tätig.
amelie.stielau@colliers.ch

ANZEIGE

i_mmob8.5
e_w_w_o_r_d

Software für die Verwaltung
von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools
Technical tools
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz



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

www.b-its.ch

Suisse Romande



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

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland



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

www.tsab.ch

Konservativ ist gefragt

Schweizer Immobilienaktien haben 2013 die schlechteste Kursentwicklung relativ zum Gesamtaktienmarkt seit der Jahrtausendwende erlebt. Gesellschaften mit konservativer Finanzierung haben gemäss Ökonomen der UBS das grösste Potenzial.



Immobilien aus dem Portfolio der grössten Immobiliengesellschaft SPS: Peter-Merian-Strasse 80, Basel, und Center La Praille, Carouge (Fotos: SPS).

RED. ●
SIGNIFIKANTE ZINSENSITIVITÄT. Dem jahrelang andauernden Rückenwind der Immobilienaktien geht die Puste aus: Die Zinssenkungen sind ausgereizt. Diese haben zu immer tieferen Fremdkapitalkosten und steigenden Immobilienpreisen geführt. Letztere stiegen einerseits aufgrund fallender Renditen auf Alternativenanlagen. Andererseits führten erwartete künftige Mieteinnahmen wegen immer tieferer Diskontierungssätze zu immer höheren Immobilienwerten. Dieser Zinsverkettungstrend dreht sich nun langsam in die andere Richtung. Wie sind Schweizer Immobilienaktiengesellschaften auf diese Zinstrendänderung vorbereitet?

In der Bilanz eines Immobilienunternehmens stehen grundsätzlich langfristige Aktiven kurzfristigen Passiven gegenüber, was zu Refinanzierungs- und Zinsänderungsrisiken führt. Die Duration der Portfolioliegenschaften liegt im Durchschnitt bei rund 20 Jahren. Dies be-

deutet, dass eine Erhöhung beziehungsweise Senkung des Diskontsatzes (zum Beispiel aufgrund einer Zinsänderung) von 1% den Wert der Liegenschaft um 20% reduzieren beziehungsweise erhöhen würde, unter der Annahme, dass alle anderen Faktoren (wie Mieteinnahmen) konstant bleiben. Eine tiefere Bewertung der Liegenschaften würde sich in einem entsprechend tieferen Eigenkapital niederschlagen. Dieser auf den ersten Blick massive Einfluss auf das Eigenkapital kann aber durch Anpassungen der Mieten und eine langfristige Fremdfinanzierung stark reduziert werden.

ZUMEIST SOLIDE FINANZIERUNG. Die Immobilienunternehmen weisen zurzeit Eigenkapitalquoten von 23 bis 64% aus und Verschuldungsgrade auf dem Immobilienportfolio («loan-to-value») von 30 bis 66%. Während die meisten Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote und einem Verschuldungsgrad von 40 bis 50% na-

he beieinander liegen, stechen PSP Swiss Property und Zug Estates mit tiefem Verschuldungsgrad und hoher Eigenkapitalquote hervor.

Börsennotierte Immobilienunternehmen greifen auf unterschiedliche Finanzierungsinstrumente zurück, mehrheitlich auf die klassische Finanzierung mittels Hypotheken (64 bis 100%). Doch es gibt Ausnahmen: So verzichtet PSP auf Hypotheken und finanziert sich mit ungesicherten Krediten. Bei den meisten Firmen kommen zudem Anleihen, Wandelanleihen und Zinsswaps zur Anwendung. Gängig ist auch die kurzfristige Finanzierung kombiniert mit einer langfristigen Absicherung mittels Swaps. Aber auch hier gibt es unterschiedliche Ansätze: SPS setzt auf Festhypotheken und verzichtet auf Swaps. Die Unternehmen (ausser Züblin, wegen ihrer Anlagen im Ausland) finanzieren sich zurzeit mit durchschnittlichen Zinsen von 1,9 bis 2,9%. Die durchschnittliche Zinsbindungsdauer variiert von 3,3 bis zu 10 Jahren; Zug Estates und Mobimo weisen speziell lange durchschnittliche Restlaufzeiten aus. Im vergangenen Jahr waren die Refinanzierungsbedingungen nach wie vor günstig, was sich in einer weiteren Reduktion der Zinskosten bemerkbar machte.

www.visualisierung.ch

WICHTIGSTE KENNZAHLEN BÖRSENNOTIERTER SCHWEIZER IMMOBILIENAKTIENGESELLSCHAFTEN

Quelle: Firmenangaben zum 1. Halbjahr 2013, UBS Real Estate Focus

	SPS	PSP	Flughafen Zürich	Allreal	Mobimo	Interschop	Zug Estates	Wartreck	Züblin
Marktkapitalisierung (CHF Mio.)	4460	3842	3215	2142	1252	751	380	254	126
Anlageportfolio (CHF Mio.)	8876	6181	n.v.	3159	2442	1242	826	516	1065
Fremdkapital (CHF Mio.)	4277	1948	1323	1563	1129	547	250	272	700
Eigenkapitalquote (%)	42	57	51	46	46	43	64	39	23
Loan-to-value (%)	48	30	n.v.	41	41	44	30	53	66
Durchschnittlicher Zinssatz (%)	2,4	1,9	n.v.	2,0	2,8	2,7	2,6	2,9	4,4
Restlaufzeit (Jahre)	4,2	3,3	n.v.	3,6	9,1	6,6	10,0	8,4	3,6
Anleihen (%)	15	32	89	20	0	15	0	8	0
Bankschulden/Hypotheken (%)	85	68*	11	80	100	85	100	92	100
Nettorendite (%)	4,3	3,9	n.v.	4,9	4,7	6,0	3,9	4,7	5,2
Spread zu Zinskosten (%)	1,9	2,1	n.v.	2,9	1,9	3,3	1,3	1,8	0,9

Loan-to-value = Fremdkapital im Verhältnis zum Verkehrswert des Immobilienportfolios
n.v. = nicht verfügbar; * nur ungesicherte Bankschulden

Quellen: Firmenangaben zum ersten Halbjahr 2013, UBS

Der Vergleich der UBS zeigt deutliche Unterschiede in der Finanzierungsstruktur.

«AUTOMATISCHER» SCHUTZ GEGEN INFLATION UND ZINSANSTIEGE. Die Mehrheit der Unternehmen fokussiert sich auf Geschäftsliegenschaften. Mietverträge von Geschäftsliegenschaften sind grösstenteils an die Entwicklung der Konsumentenpreise ge-

» Im vergangenen Jahr konnten sich die über-
teuerten Kurse der börsen-
notierten Immobilien
etwas normalisieren.»

DANIEL KALT, CLAUDIO SAPUTELLI, UBS

bunden und bieten daher einen gewissen Schutz gegen Inflation und Zinserhöhungen. Aus Bewertungssicht funktioniert der Schutz bei einem Zinsanstieg unter der Annahme, dass die Inflation entsprechend der Zinsänderung ansteigt und somit höhere Mieten den Effekt des höheren Diskontsatzes kompensieren. Im Szenario einer realen Zinserhöhung wäre dies nicht der Fall. Aus Cashflow-Sicht ändert sich bei einer Zinsänderung kurzfristig wenig aufgrund des geringen Anteils an variablen Zinsen.

Auch Wohnliegenschaftsmieten verfügen durch die Anbindung an den Referenzzinssatz über einen Schutz gegen nominale Zinsänderungen. Im Vergleich zu den Konsumentenpreisen reagiert der Referenzzinssatz aufgrund seiner Verzögerung zwar etwas träge, was seine Schutzwirkung vermindert. Doch bei Mieterwechsel können Mieten unabhängig von einer realen oder nominalen Zinsänderung an die Marktsituation angepasst werden, was den Schutz wiederum steigert.

DIE PROAKTIVSTEN IMMOBILIENAKTIENGESELLSCHAFTEN BEVORZUGT. Die Analysten der UBS erachten Immobilienfirmen als signifikant zinsensitiv. Die meisten börsennotierten Immobiliengesellschaften können aber eine robuste Finanzierung ausweisen und dürften daher eine mittelfristige Zinswende gut meistern. UBS empfiehlt Immobilienaktien, die solide Bilanzen vorweisen können, signifikante Portfoliooptimierungen vornehmen und risikoarme Wachstumsprojekte besitzen. Die konservativsten Bilanzpassiven bieten Zug Estates und PSP; klar am anderen Ende des Spektrums liegt Züblin.

Quelle: «Immobilienaktien – Bilanzpassiven treten ins Rampenlicht». In: «UBS Real Estate Focus», Januar 2014.

Individuelle Angebote
für Ihre **Onlinepräsenz**

www.allod.ch



www.dreispietz-koeniz.ch



www.jungfraublickallee.ch



www.salix-effretikon.ch



IMMOTOOLS
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

BUSINESSIMAGES
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

IMMOCAM
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

IMMOSERVER
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20
immo-vermarktung.ch

2013 im Sachen- und Bodenrecht

Prof. Dr. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2013 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerscheinungen der Fachliteratur.



Die Tourismusregionen standen auch 2013 im Fokus der Gesetzgebung: im Bild Davos (Foto: matty999 / photocase.com).

PROF. DR. JUR. ROLAND PFÄFFLI* •

I. GESETZGEBUNG

1. Zweitwohnungen

Die Verordnung über Zweitwohnungen (SR 702), als Ausführungsverordnung zum Artikel 75b BV, wurde mit Wirkung ab 15. Mai 2013 bzw. 15. November 2013 zweimal geändert.¹ Diese Verordnung gilt für Gemeinden, in denen der Anteil von Zweitwohnungen am gesamten Bestand der Wohnungen mehr als 20% beträgt. Am 27. Juni 2013 hat der Bundesrat das Vernehmlassungsverfahren zu den Entwürfen des Ausführungsgesetzes über Zweitwohnungen und der Verordnung eröffnet. Die Vernehmlassungsfrist ist am 20. Oktober 2013 abgelaufen. Anfang 2014 wird dem Parlament die Botschaft für das Gesetz unterbreitet.

Am 22. Mai 2013 hat sich das Bundesgericht in drei Urteilen mit den Auswirkungen der Verfassungsänderung befasst. Das Bundesgericht stellte fest, dass die Bestimmung von Art. 75b Abs. 1 BV seit dem Inkrafttreten am 11. März 2012 anwendbar ist. Konkret bedeutet dies, dass Baubewilligungen für Zweitwohnungen, die zwischen dem 11. März 2012 und dem 31. Dezember 2012 in den betroffenen Gemeinden erstinstanzlich erteilt wurden, anfechtbar sind. Ab dem 1. Januar 2013 erteilte Baubewilligungen sind nichtig (Art. 197 Ziffer 9 Abs. 2 BV). Baubewilligungen, die vor dem 11.

März 2012 erstinstanzlich erteilt wurden, fallen nicht unter die neuen Verfassungsbestimmungen und bleiben gültig, unabhängig vom Zeitpunkt, in dem sie rechtskräftig geworden sind.²

Zudem wurde das Verbandsbeschwerderecht für die Umweltschutzorganisation Helvetia Nostra, ein Tochterverein der Fondation Franz Weber, im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Verfassungsänderung bejaht, und zwar gestützt auf Art. 12 des Bundesgesetzes über den Natur- und Heimatschutz (SR 451).³

Zum Ganzen wird auf die Ausführun-

setzung über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG; SR 211.412.41; Lex Koller) zuhanden des Parlaments verabschiedet.⁶

Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Nationalrats hat am 6. November 2012 eine Motion eingereicht, wonach diese Vorlage abzuschreiben, d.h., dass auf die Aufhebung der Lex Koller zu verzichten sei. Sowohl im Nationalrat (3.12.2012) wie auch im Ständerat (14.3.2013) wurde die Motion angenommen. Der Bundesrat hat am 13. November 2013 eine Zusatzbotschaft

» Der Nationalrat hat eine parlamentarische Initiative abgelehnt, die eine zwingende Publikation von Handänderungen an Grundstücken inklusive Preisangabe verlangte.«

gen von Christopher Tillmann «Zweitwohnungen in der Schweiz: Bundesgericht weist den Weg»⁴ und von Bernhard Waldmann «Das Bundesgericht hat gesprochen – erste Leiturteile zur Zweitwohnungsinitiative»⁵ verwiesen.

2. Ausländerbestimmungen: Lex Koller

Der Bundesrat hat am 4. Juli 2007 eine Botschaft zur Aufhebung des Bundesge-

setzes über den Verzicht auf die Aufhebung der Lex Koller verabschiedet.

Am 27. September 2013 hat Nationalrätin Jacqueline Badran (ZH) zwei Motionen eingereicht zur Verschärfung der Lex Koller. Einerseits sollen betrieblich genutzte Immobilien wieder unter die Bewilligungspflicht der Lex Koller fallen (Motion Nr. 13.3975) und andererseits soll die Privilegierung des Er-



werbs von Anteilen an Immobilienfonds und börsenkotierten Immobiliengesellschaften aufgehoben werden (Motion Nr. 13.3976).

3. Raumplanungsgesetz

Am 3. März 2013 hat das Schweizer Volk in einer Referendumsabstimmung eine Änderung des Raumplanungsgesetzes beschlossen.⁷ Es geht dabei darum, dass die Kantone nur noch Bauzonenreserven für 15 Jahre festlegen dürfen, wobei überdimensionierte Bauzonen zu reduzieren sind (neuArt. 15 Abs. 1

und 2 RPG). Zudem wurde festgehalten, dass mindestens 20% der Wertsteigerung abgeschöpft werden soll, welche ein Grundstück nach seiner Einzonung erfährt (neuArt. 5 Abs. 1bis RPG). Diese Gesetzesänderung bewirkt eine Anpassung der Raumplanungsverordnung. Ein entsprechender Verordnungsentwurf wurde vom Bundesrat ausgearbeitet (Vernehmlassungsfrist: 30. November 2013).

Am 22. März 2013 hat das eidgenössische Parlament weitere Änderungen beim Bundesgesetz über die Raumplanung be-

schlossen.⁸ Es geht dabei um die Erleichterung bei der Haltung von Sport- und Freizeitpferden in der Landwirtschaftszone. Neu wird nicht mehr zwischen der Haltung eigener und fremder Pferde unterschieden. Auch im Bereich der hobby-mässigen Pferdehaltung wurden verschiedene Erleichterungen beschlossen, welche auch der übrigen Hobbytierhaltung zugute kommen.

Der Bundesrat wird die beiden Gesetzesänderungen im gegebenen Zeitpunkt in Kraft setzen.⁹

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



4. Transparenz auf dem Grundstücksmarkt

Der Nationalrat hat eine parlamentarische Initiative der sozialdemokratischen Fraktion abgelehnt. Es ging dabei um die zwingende Publikation von Handänderungen an Grundstücken inkl. Preisangabe.¹⁰

Seit dem 1. Januar 2005 ist die Bestimmung von Art. 970a ZGB massgebend, wonach die Kantone die Veröffentlichung des Grundstückserwerbs vorsehen können, wobei auch die Gegenleistung veröffentlicht werden kann (Ausnahmen, bei welchen die Gegenleistung nicht publiziert werden darf: Erbteilung, Erbvorbezug, Ehevertrag oder güterrechtliche Auseinandersetzung). Bis Ende 2004 war gemäss aArt. 970a Abs. 1 ZGB vorgeschrieben, dass die Kantone den Erwerb des Eigentums an Grundstücken zwingend veröffentlichen.

5. Landwirtschaft

Im Rahmen der Weiterentwicklung der Agrarpolitik in den Jahren 2014 bis 2017 wurde das Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) und das Bundesgesetz über die landwirtschaftliche Pacht (LPG) geändert.¹¹ Die Änderung ist am 1. Januar 2014 in Kraft getreten.¹²

Neuerdings gilt die Belastungsgrenze (Art. 73 BGBB) nicht mehr für die kleinen landwirtschaftlichen Grundstücke von weniger als 15 Aren Rebland oder 25 Aren anderem Land, die nicht zu einem landwirtschaftlichen Gewerbe gehören. Dies geht aus der Neufassung von Art. 3 Abs. 4 BGBB hervor. Im Weiteren sind neu die für längere Dauer zugepachteten Grundstücke auch zu berücksichtigen bei der Beurteilung, ob Eigentum an einem landwirtschaftlichen Gewerbe vorliegt (Neufassung von Art. 7 Abs. 4bis BGBB). Auch wurde die kantonale Minimalgrösse für ein landwirtschaftliches Gewerbe herabgesetzt (Neufassung von Art. 5 lit. a BGBB).

II. RECHTSPRECHUNG

1. Stockwerkeigentum: Änderung der Benutzung

Gemäss Art. 712a Abs. 2 ZGB hat jeder Stockwerkeigentümer das Recht, seinen Anteil ausschliesslich zu benutzen und innen auszubauen. Dieses Benutzungsrecht kann im Begründungsakt, im Reglement, in der Hausordnung oder in einem Beschluss der Stockwerk-

eigentümergeinschaft eingeschränkt werden. Bei einer Änderung der Benutzungsart ist für den Beschluss das doppelte Mehr notwendig, d.h. die Zustimmung der Mehrheit aller Miteigentümer (Stockwerkeigentümer), die zugleich den grösseren Teil der Sache (Wertquoten) vertritt (Art. 712g Abs. 1 ZGB in Verbindung mit Art. 647b Abs. 1 ZGB), während bei einer Zweckänderung grundsätzlich die Zustimmung aller Stockwerkeigentümer erforderlich ist (Art. 712g Abs. 1 ZGB in Verbindung mit Art. 648 Abs. 2 ZGB).

Die Einschränkung, wonach in den Räumlichkeiten des Stockwerkeigentums jegliche im Zusammenhang mit der Kinderbetreuung stehende Tätigkeit ausgeschlossen ist, stellt keine Zweckänderung dar, sondern eine Än-

dersammlung der Stockwerkeigentümer nicht zustande, so kann jeder Stockwerkeigentümer die Ernennung des Verwalters durch das Gericht verlangen (Art. 712q Abs. 1 ZGB).

Der Verwalter kann sowohl ein Stockwerkeigentümer als auch ein Dritter sein. Der Verwalter ist ein ausführendes Organ der Stockwerkeigentümergeinschaft (Art. 712s ZGB) und vertritt diese nach aussen (Art. 712t ZGB). Für die richterliche Ernennung kommen die gleichen Kriterien zum Tragen, wie sie für die richterliche Absetzung des Verwalters gelten. Hingegen finden die Befangenheitsregelungen keine Anwendung. Somit kann auch ein Verwandter bzw. ein Verschwägerter eines Stockwerkeigentümers vom Gericht als Verwalter bezeichnet werden (Urteil Nr.

» Dem Dienstbarkeitsbelasteten ist grundsätzlich diejenige Mehrbelastung zumutbar, die auf eine objektive Veränderung der Verhältnisse zurückgeht und nicht auf willentlicher Änderung der bisherigen Zweckbestimmung beruht.«

derung der Benutzungsart. Für einen solchen Beschluss genügt das doppelte Mehr hinsichtlich der Abstimmung, was im betreffenden Gerichtsfall erfüllt war (Urteil Nr. 5A_352/2012 des Bundesgerichts vom 27.11.2012 = BGE 139 III 1 = Praxis 2013 Nr. 104 = «SemJud» 2013 I, S. 277 = David Hill in «ius.focus» 2013 Heft 2, S. 4).

Liegt jedoch eine Zweckänderung vor (z.B. Umbau von Wohnungen in Hotelzimmer), ist die Zustimmung aller Miteigentümer (Stockwerkeigentümer) notwendig (Art. 712g Abs. 1 ZGB in Verbindung mit Art. 648 Abs. 2 ZGB), sofern diese nicht einstimmig eine andere Ordnung vereinbart haben (Urteil Nr. 5A_632/2011 und Nr. 5A_648/2011 des Bundesgerichts vom 8.11.2011 = ZBGR 2013 S. 39 = Jörg Schmid/Jonas Rüegg in «Baurecht» 2012, S. 66).

2. Stockwerkeigentum: Verwalter

Kommt beim Stockwerkeigentum die Bestellung eines Verwalters durch die

5A_795/2012 des Bundesgerichts vom 21.2.2013 = Marina Schai in «ius.focus» 2013 Heft 4, S. 4).

3. Dienstbarkeit (Plan)

Sofern sich die Ausübung einer Dienstbarkeit auf einen Teil des Grundstücks beschränkt und die örtliche Lage im Rechtsgrundausweis (Dienstbarkeitsvertrag) nicht genügend bestimmbar umschrieben ist, ist dem Grundbuchamt ein Auszug aus dem «Plan für das Grundbuch» einzureichen (Art. 732 Abs. 2 ZGB).

Gemäss Art. 7 Abs. 1 der Verordnung über die amtliche Vermessung (VAV; SR 211.432.2) ist der «Plan für das Grundbuch» ein aus den Daten der amtlichen Vermessung erstellter analoger oder digitaler graphischer Auszug, der als Bestandteil des Grundbuchs die Liegenschaften sowie die flächenmässig ausgeschiedenen selbständigen und dauernden Rechte und Bergwerke abgrenzt; ihm kommen die Rechtswirkun-

NEU- ERSCHEINUNGEN ZUM SACHEN- UND BODENRECHT

gen von Eintragungen im Grundbuch zu.

Im konkreten Fall aus dem Kanton Luzern wurde dem Grundbuchamt für die Errichtung eines Näherbaurechts ein Architektenplan als Grundlage eingereicht. Es stellte sich die Frage, ob dieser Architektenplan den Anforderungen von Art. 732 Abs. 2 ZGB genügt. Der Grundbuchverwalter verneinte diese Frage und hat deshalb den Antrag abgewiesen. Er stützte sich auf das Informationsschreiben der «Leitung Gruppe Grundbuch» des Kantons Luzern vom 16.12.2011, wonach neben dem Plan des Geometers (Format A4 oder A3) auch ein Ausdruck aus dem Internet «GRAVIS» und «Geoportal» (beide gestützt auf die Daten des Geometers) als «Plan für das Grundbuch» gelten.

Das Bundesgericht hat die Abweisung des Grundbuchamtes bestätigt und festgehalten, dass ein privat erstellter Plan, wie beispielsweise ein Architektenplan, den Anforderungen von Art. 732 Abs. 2 ZGB nicht genügt (Urteil Nr. 5A_593/2012 des Bundesgerichts vom 1.11.2012 = BGE 138 III 742 = ZBGR 2013, S. 276 mit redaktioneller Bemerkung von Jürg Schmid, S. 280 = «SemJud» 2013 I, S. 551 = David Hill in «ius.focus» 2013 Heft 1, S. 3 = Roland Pfäffli/Mascha Santschi Kallay, in «Geomatik Schweiz» 2013, S. 114 = Roland Pfäffli/Mascha Santschi Kallay in «cadastre» Nr. 11, April 2013, S. 14 = Jörg Schmid/Jonas Rüegg in «Baurecht» 2013, S. 130 = Christina Schmid-Tschirren in «WebLaw», digitaler Rechtsprechungs-Kommentar, «Was ist ein «Plan für das Grundbuch im Sinne von Art. 732 Abs. 2 ZGB?», publiziert am 24.7.2013).

Wichtig ist, dass es sich beim «Plan für das Grundbuch» um einen aktuellen Plan des Nachführungsgeometers handelt (im Original oder elektronisch ausgedruckt aus den Daten des Geometers) mit sichtbaren Grundstücksgrenzen und Grundstücknummern. Die Einzeichnung der Dienstbarkeit in diesem Plan muss nicht zwingend vom Nachführungsgeometer vorgenommen werden. Es handelt sich bei dieser Einzeichnung um Angaben, welche nicht im Vermessungswerk eingetragen werden. Die geometrisch eindeutige Darstellung der Dienstbarkeit durch die Parteien genügt (Art. 70 Abs. 3 GBV).

4. Dienstbarkeit: Auslegung eines Fahrwegrechts

Im Jahre 1952 wurde im Grundbuch ein «Fahrwegrecht für den normalen Haus-, Guts- und Waldgebrauch» als Dienstbarkeit eingetragen. Im Laufe der Jahre entstand eine Vielzahl von Baugrundstücken, die mit Wohn- und Ferienhäusern überbaut wurden. Im Jahr 2010 kam es im Zusammenhang mit einem beabsichtigten Bau eines Einfamilienhauses zum Streit. Es stellte sich die Frage, ob die erwähnte Dienstbarkeit, welche seinerzeit zu Wohnzwecken im landwirtschaftlichen Raum errichtet wurde, vom Eigentümer des geplanten Neubaus ausgeübt werden kann.

Im Rahmen der Auslegung kommt das Bundesgericht zum Schluss, dass der Wohnzweck bereits von Beginn an bestanden hat. Ein Fahrwegrecht für den «normalen» Gebrauch umfasst alle Zu- und Wegfahrten, die sich aus dem Zweck des Fahrwegrechts ergeben, beschränkt die Fahrtätigkeit aber auf ein gewöhnliches übliches Ausmass. Deshalb darf der Weg im vorliegenden Fall zu Wohnzwecken mit Personenwagen beliebig befahren werden.

Bei der vorliegenden ungemessenen Dienstbarkeit ist dem Dienstbarkeitsbelasteten grundsätzlich diejenige Mehrbelastung zumutbar, die auf eine objektive Veränderung der Verhältnisse, wie etwa die Entwicklung der Technik, zurückgeht und nicht auf willentlicher Änderung der bisherigen Zweckbestimmung beruht und welche die zweckentsprechende Benützung des belasteten Grundstücks nicht behindert oder wesentlich mehr als bisher einschränkt.

Wird bei einer ungemessenen Dienstbarkeit das berechtigte Grundstück stärker benutzt, ohne dass dessen Zweckbestimmung geändert wird, ist die dadurch bewirkte Steigerung der Inanspruchnahme des belasteten Grundstücks zulässig (Urteil Nr. 5A_602/2012 und Nr. 5A_625/2012 des Bundesgerichts vom 21.12.2012 = «Zeitschrift für Gesetzgebung und Rechtsprechung in Graubünden», ZGRG 2013, S. 165 = Muriel Binder in «ius.focus» 2013, Heft 2, S. 3 = Jörg Schmid/Darija Beeler-Suta in «Baurecht» 2013, S. 125).

Es verstösst allerdings nicht gegen objektive Rechtsnormen, eine Dienstbarkeit bereits bei deren Einräumung

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

David Dürr, Zürcher Kommentar, Das Grundpfandrecht, Art. 805–823 ZGB, Zürich/Basel/Genf 2013; Andrea Ermotti, La banque face à l'hypothèque légale des artisans et entrepreneurs – crédit de construction et surveillance du chantier, Zürich/Basel/Genf 2012; Urs Fasel, Grundbuchverordnung (GBV) vom 23. September 2011, Kommentar, 2. Auflage, Basel 2013; Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2012, Bern 2013; Cyril Galland, Le contenu des servitudes foncières, Zürich/Basel/Genf 2013; Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2012, Bern 2013; Guiseppa Ottimofiore, Le droit de propriété, un droit fondamental entre inclusion et exclusion, Zürich/Basel/Genf 2012; Monika Pfaffinger/Pierre-Yves Marro, Tafeln zum Sachenrecht, 2. Auflage, Bern 2013; Anton K. Schnyder (Hrsg.), Ausgewählte Schriften von Alfred Koller, Zürich/St. Gallen 2013;

Tagungsbände: Commissione ticinese per la formazione permanente dei giuristi, Cartella ipotecaria registrata e altre modifiche sulla disciplina dei diritti reali, Basel 2013; Schweizerischer Notarenverband, Aktuelle Themen zur Notariatspraxis (2. Schweizerischer Notarenkongress), Muri bei Bern 2013; Roland Norer/Bernhard Rüttsche (Hrsg.), Rechtliche Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative, Bern 2013; Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2013, Bern 2013; Stephan Wolf (Hrsg.), Landwirtschaftliches Bodenrecht – eine

Standortbestimmung aus der Sicht des Praktikers nach 20 Jahren BGGB, Bern 2013.

Festschrift zum 65. Geburtstag von Paul-Henri Steinauer, Une empreinte sur le Code civil, Bern 2013.

Ruth Arnet, «Form folgt Funktion», Zur Bedeutung der öffentlichen Beurkundung im Immobiliarsachenrecht, ZBJV 2013 S. 391 ff.; David Dürr, Sachenrecht, in: Andreas Furrer (Hrsg.), Aktuelle Anwaltspraxis 2013, Bern 2013, S. 363 ff.; Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2011, ZBJV 2013 S. 331 ff.; Dieter Zobl/Stefan Kramer, Treuhänderische Verwaltung und Übertragung von Registerschuldbriefen, ZBGR 2013 S. 217 ff.

Die Fachvorträge der Schweizerischen Grundbuchverwalter-Tagung 2012 sind im Heft 6/2012 (S. 357 ff. und S. 372 ff.) bzw. im Heft 1/2013 (S. 1 ff.) der ZBGR enthalten: Hermann Schmid, Erwachsenenschutz aus dem Blickwinkel der Grundbuchführung – ein Überblick; Roland Pfäffli, Teilrevision des Sachenrechts: Erste Erfahrungen; Patrick Reimann, 3D-Objekte und 3D-Eigentumskataster.

Ein Literaturspiegel (2009 bis 2012) zum Sachenrecht von Bettina Hürlimann-Kaup findet sich in der ZSR 2013, I. Halbband, S. 109 ff. Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2013, zusammengestellt aus über 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2013 S. 149 bis 205). ●

für wechselnde, in Zukunft steigende Bedürfnisse des berechtigten Grundstücks vorzusehen (vgl. dazu den «Rosenlauer»-Entscheid: BGE 87 I 311 = Praxis 1961 Nr. 155 = ZBGR 1964 S. 119 = MBVR 1962 S. 165; vgl. dazu den vorinstanzlichen Entscheid des Regierungsrats des Kantons Bern vom 7.2.1961 = MBVR 1961, S. 475).

5. Dienstbarkeit: Auslegung eines Fuss- und Fahrwegrechts

Im Grundbuch ist ein unbeschränktes Fuss- und Fahrwegrecht als Dienstbarkeit eingetragen. Die Bezeichnung «unbeschränkt» bedeutet nicht, dass das Wegrecht ein nach allen Richtungen und auch gegenüber allfälligen zukünftigen Mehrbelastungen geschütztes, absolut unbeschränktes Recht ist. Mit der Wendung «unbeschränkt» wird aber zum Ausdruck gebracht, dass ein Recht nicht auf bestimmte einzelne Zwecke beschränkt oder mit einer besonderen Leistungspflicht verbunden ist. Dass ein

„Nicht jedes in der Landwirtschaftszone gelegene Grundstück ist dem Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) unterstellt.“

Wegrecht seinerzeit zur landwirtschaftlichen Bewirtschaftung des berechtigten Grundstücks begründet wurde, macht die heutige Benutzung des Wegrechts zu Wohnzwecken deshalb nicht unzulässig.

Im vorliegenden Fall ist von einer Fahrbahnbreite von 2,30 Metern auszugehen. Ein Zaun darf nicht unmittelbar an die Fahrbahngrenze aufgestellt werden. Entlang der Fahrbahnbreite muss auf beiden Seiten ein Randstreifen (Bankett) von je 20 cm freigehalten werden (Urteil Nr. 5A_66/2013 des Bundesgerichts vom 29.8.2013 = Julia Tolstova in «ius.focus» 2013 Heft 11, S. 5).

Hinsichtlich dieses Wegrechts wurde bereits ein Verfahren wegen Besitzesstörung durch den Zaun, welcher entlang des Wegrechts errichtet wurde, durchgeführt (Urteil Nr. 5A_59/2010 des Bundesgerichts vom 22.3.2010).

6. Dienstbarkeit: Notleitung

Gemäss Art. 691 Abs. 1 ZGB ist jeder Grundeigentümer verpflichtet, die Durchleitung von Röhren und Leitungen zur Versorgung und Entsorgung gegen volle Entschädigung zu gestatten, wenn ein anderes Grundstück sonst nicht oder nur mit unverhältnismässigen Kosten erschlossen werden kann.

Die Vorinstanz (Obergericht des Kantons Thurgau) hatte einen Wasseranschluss für die bestimmungsgemässe Nutzung einer Wald- oder Jagdhütte als Luxus und als nicht erforderlich betrachtet. Das Bundesgericht hat im Rahmen einer Verfassungsbeschwerde diese Betrachtungsweise als nicht willkürlich bezeichnet. Das Durchleitungsrecht für Wasser wurde somit als Notleitung nicht gewährt (Urteil Nr. 5A_362/2012 des Bundesgerichts vom 27.9.2012).

7. Dienstbarkeit: Überbaurecht für Solaranlage

Die an einem Hang gelegenen drei Grundstücke sind mit einem Terrassen-

haus überbaut, das in drei aneinandergelagerte Häuser unterteilt ist. Da die Häuser bzw. die jeweiligen Wohngeschosse und das Dach die Grenzen der einzelnen Grundstücke überragen, wurde zugunsten und zulasten der drei Grundstücke je ein Überbaurecht als Dienstbarkeit errichtet.

Sofern auf diesem Dach eine Fotovoltaikanlage installiert wird, ist dies im konkreten Fall im Rahmen der Dienstbarkeit zulässig. Es handelt sich um flache Solarplatten, die auf dem Dach angebracht worden sind, welche die Charakteristik des Daches nicht wesentlich verändern und keinen beachtenswerten Nachteil für die Dienstbarkeitsbelasteten bedeuten. Die Solarmodule wurden dachparallel angebracht, und zwar in einem Abstand von wenigen Zentimetern von den Dachziegeln.

Eine sich derart an das Dach anschmiegende Fotovoltaikanlage, die mit der Dacheindeckung gleichsam eine Einheit bildet und sich nicht merklich als zusätzliche Aufbaute vom Dach abhebt, kann als zulässige Dachgestaltung anerkannt werden, die vom Überbaurecht umfasst wird und deshalb von den Dienstbarkeitsbelasteten zu dulden ist (Urteil Nr. 5A_245/2012 des Bundesgerichts vom 13.9.2012 = BGE 138 III 650 = Marina Schai in «ius.focus» 2012 Heft 12, S. 4 = Jörg Schmid/Marlène Bernardi in «Baurecht» 2013, S. 127 = David Dürr in «Aktuelle Anwaltspraxis» 2013, S. 379 = Marc Wolfer/Christoph Kägi in «Weblaw Push-Service Entscheide», «Installation einer Photovoltaik-Anlage auf einem im Überbaurecht erstellten Dach», publiziert am 23.11.2012).

8. Verfügungsbeschränkung (Grundbuchberichtigung)

Für die Wiedereintragung einer von Amtes wegen (Fristablauf) gelöschten Vormerkung einer Verfügungsbeschränkung (Art. 960 Abs. 1 Ziffer 1 ZGB) ist eine Grundbuchberichtigungsklage (Art. 975 ZGB) einzureichen. Darin muss bewiesen werden, dass die Verfügungsbeschränkung wegen ungerechtfertigter Löschung im Grundbuch wieder vorzumerken sei (Urteil Nr. 5A_194/2013 des Bundesgerichts vom 21.6.2013 = «Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozessrecht», SZP 2013, S. 398). Im vorliegenden Fall ging es um die Sicherung eines nicht im Grundbuch vorgemerkten Vorkaufsrechts, wobei die Vormerkung der Verfügungsbeschränkung analog der Klagefrist zeitlich limitiert wurde. Nach Ablauf der unbenutzten Klagefrist wurde die Vormerkung im Grundbuch gelöscht.

9. Landwirtschaftliches Bodenrecht: Geltungsbereich

Nicht jedes in der Landwirtschaftszone gelegene Grundstück ist dem Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) unterstellt. Wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind, ist es möglich, dass eine Ausnahme vom Anwendungsbereich des BGBB vorliegt. Diese Voraussetzungen sind: Die nicht landwirtschaftliche Nutzung des Grundstücks muss bereits lange Zeit andau-

ern (wobei das Bundesgericht diese Dauer nicht festgelegt hat), was auch in absehbarer Zeit der Fall sein muss. Zudem wird vorausgesetzt, dass allfällige Bauten auf dem Grundstück gemäss der Raumplanungsgesetzgebung legal errichtet wurden. Im konkreten Fall waren diese Voraussetzungen erfüllt, sodass das fragliche Grundstück im Kanton Genf nicht dem BGGB unterstellt wurde (Urteil Nr. 2C_1208/2012 des Bundesgerichts vom 17.7.2013 = BGE 139 III 327 = Bernhard Eymann in «ius.focus» 2013 Heft 9, S. 5).

10. Landwirtschaftliches Bodenrecht: Erwerbsbewilligung

Wer ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück erwerben will, braucht dazu grundsätzlich eine Bewilligung (Art. 61 Abs. 1 BGGB). Eine einem Vor-

kaufberechtigten erteilte Erwerbsbewilligung kann vom Veräusserer eines landwirtschaftlichen Grundstücks nicht angefochten werden. Die Legitimation richtet sich nach Art. 83 Abs. 3 BGGB (Urteil Nr. 2C_964/2012 vom 10.6.2013 = Tobias Rebmann in «ius.focus» 2013 Heft 7, S. 4).

Aus der «Schweizerischen Juristen-Zeitung» (SJZ) vom 1. Februar 2014 (Heft 3) mit freundlicher Genehmigung des Autors und der Redaktion der SJZ.

¹ Vgl. AS 2013 S. 1257 bzw. S. 3549.

² Vgl. BGE 139 II 243 und BGE 139 II 263.

³ Vgl. BGE 139 II 271.

⁴ Vgl. Anwaltsrevue 2013 S. 437 ff.

⁵ Vgl. Baurecht 2013 S. 233 ff.

⁶ Vgl. Bundesblatt 2007 S. 5743.

⁷ Vgl. Bundesblatt 2012 S. 5987 und Bundesblatt 2013 S. 3129.

⁸ Vgl. Bundesblatt 2013 S. 2475.

⁹ Vgl. dazu auch Isabelle Häner in SJZ 2013 S. 468 f.

¹⁰ Vgl. Amtliches Bulletin Nationalrat vom 5.3.2013; Juris in Jusletter vom 11.3.2013.

¹¹ Vgl. Bundesblatt 2013 S. 2519.

¹² Vgl. AS 2013 S. 3863.



*PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI

Der Autor ist Notar, Grundbuchverwalter von Thun sowie Titularprofessor an der Universität Freiburg. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Blickensderfer No. 6, 1893. Mobile Schreibmaschine, seltene Ausführung, ein echtes Leichtgewicht, für die Eigentümerabrechnung unabdingbar. Heute viel handlicher mit unserer professionellen Software, und die sieht man nicht selten.

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.

Auslaufmodell Familiennachfolge?

Vor 20 Jahren wurden 70% der Unternehmen familienintern weitergegeben. Vor fünf Jahren waren es 50%, und heute sind es noch 40%. Es wird in Zukunft nicht einfacher, einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin aus der Familie zu rekrutieren.



Die Familiennachfolge ist anspruchsvoll – nicht nur für den Sohn oder die Tochter, sondern auch für den Vater (Foto: hannesther / photocase.com).

ROLF DÜGGELIN* ●

PSYCHOLOGISCHE FAKTOREN. Ein Unternehmenswert lässt sich berechnen. Der schlussendlich vereinbarte Kaufpreis ist das Resultat von Verhandlungen. Irgendwo trifft man sich, und im Idealfall wird ein Kompromissresultat alle Parteien befriedigen. Für diese Berechnung braucht es einen Betriebswirtschaftler. Den Treuhänder kennt man in der Regel bereits als denjenigen, der die Buchhaltung oder die Jahresabschlüsse erstellt und der oftmals auch gleichzeitig der langjährige Steuerberater ist. Ein Jurist soll das Vertragswerk aus dem Blickwinkel des Rechts überprüfen.

Jedes Nachfolgeregelungs-Vertragswerk mitsamt Finanzierungsform soll so abgefasst sein, dass spätere Interpretationsunterschiede vermieden werden. Es wird vereinbart, ob und wie Darlehen gegeben und zurückgeführt werden, wie lange dafür Zinsen zu bezahlen sind.

Viel komplizierter, aber nicht weniger entscheidend bezüglich erfolgreicher Nachhaltigkeit einer innerfamiliären Geschäftsübergabe, sind psychologische Momente. Im Vordergrund steht dabei

das zwischenmenschliche Verhältnis vom Verkäufer und Käufer des Familienunternehmens. Im KMU-Bereich sind dies oft Vater und Sohn (oder Tochter). Wenn das Vertrauensverhältnis zwischen Vater und Sohn nicht die notwendige Vertrauensbasis aufweist, wird die innerfamiliäre Geschäftsübergabe problematisch. Da nützen die längsten Verträge nicht viel. Konflikte sind vorprogrammiert.

„Es gibt sowohl Nachkommen wie auch Väter, die für eine Geschäftsübergabe ungeeignet sind.“

EIGNUNG VON PATRON UND NACHKOMME. Es gibt zweifellos Nachkommen, die für eine Geschäftsübernahme ungeeignet sind. Es gibt aber auch Väter, die für eine Geschäftsübergabe ungeeignet sind. Wenn ein Sohn willens ist und über die charakterlichen Fähigkeiten verfügt,

den elterlichen Betrieb zu übernehmen, wenn er sich weiterbildet, sich für die Firma einsetzt und einen seriösen Lebenswandel führt, sind die wichtigsten Voraussetzungen gegeben, die Firma erfolgreich weiterzuführen.

Es gibt Väter mit patriarchalischen Neigungen, die davon ausgehen, dass es niemand besser kann als sie selber. Schwierige Voraussetzungen für den Sohn. Wenn das innerfamiliäre Ver-

trauensverhältnis grundsätzlich nicht ausgebildet ist, fehlt es auch in einer Übergabesituation. Der Vater wird vertragliche Regelungen einbauen, die die Kompetenzen des Sohnes schmälern und die sein weiteres Eingreifen legitimieren, begründet mit dem lobenswer-

ten Vorwand, Schlimmes zu verhindern. Tatsächlich fehlt es aber am Vertrauen und an der Fähigkeit loszulassen.

» Mediatoren können Brücken in einer zerfahrenen Situation bauen.«

EIN FALL FÜR DEN MEDIATOR. Kann ein Nachkomme mit dieser Hypothek Erfolg haben? Für den Sohn oder die Tochter wird es unter diesen Bedingungen schwierig, das Unternehmen mit Elan zu führen. Nebst dem täglichen harten Kampf an

der Front wird er ständig gegen den Vater kämpfen müssen, der ihm im Nacken sitzt. Das wirkt zermürbend, er wird ent-

mutigt, demotiviert, und in der Folge fehlen ihm die Kräfte für das Wesentliche im Business. Manchmal muss ein Nachkomme deutlich aussprechen, dass er unter solchen Bedingungen die Firma nicht übernehmen will – allen Unkenrufen der gesamten

Verwandschaft und des Familienfriedens zum Trotz. Es gibt für fähige Leute genügend Jobs auf dem Markt. Auch das Gründen einer eigenen Unternehmung ist eine Option. In zerfahrenen Situationen bauen Vermittler und Mediatoren

Brücken mit dem Ziel, einvernehmliche, gut umsetzbare und nachhaltige Lösungen zu erarbeiten. In jedem Vertragswerk einer Geschäftsübergabe müssen auch die menschlichen Fakten mitberücksichtigt werden. Alle Beteiligten, Vater, Sohn bzw. Tochter und Mutter, müssen aus Überzeugung Ja sagen können zum grossen Lebensschritt Nachfolgeregelung – dem Seelenfrieden zuliebe. ●



*ROLF DÜGGELIN

Der Autor ist Handwerksmeister, dipl. Betriebsberater SIU und Mediator FHNW, mit Sitz in Scherz AG. www.dueggelin.ch

ANZEIGE

Sauberkeit liegt in unserer Natur.

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



Merker – das ist Kompetenz für Waschautomaten, Wäschetrockner und Geschirrspüler.

- Unsere Top-Modelle mit **Energie-Label A+++** und **aus hochwertiger CH Produktion**
- Hervorragende Schalldämmung und somit **Eignung für Minergiebauten** (SIA 181 Zertifikat)
- Noch mehr Sparpotential mit optionalem **Warm- und Regenwasseranschluss**

Merker AG | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch

Merker 
forever

Konflikte bereinigen

Konflikte sind eine grosse Belastung für das Bau- und Immobilienwesen: kostenintensiv, zeitintensiv und belastend für Geschäftsbeziehungen. Dem wollen die Experten der Fachgruppe Baumediation entgegenwirken.



Wo geplant, gebaut und gewohnt wird entstehen immer wieder Fälle für den Baumediator (Foto: Ernst Hoch www.ifoto.ch).

RED. ● **VIelfÄLTIGE URsACHEN.** Im Bau- und Immobilienbereich gehören Themen wie Baumängel, Kostenüberschreitungen, Ruhestörungen im nachbarschaftlichen Zusammenleben, Spannungen zwischen Vermietern und Mietern sowie unterschiedliche Auslegungen von Gesetzen und Richtlinien zur Tagesordnung. Solche Konflikte können, insbesondere wenn sie vor Gericht enden, rasch zu beträchtlichen Verzögerungen von Projekten und hohen Folgekosten führen. Zudem belasten sie wichtige Beziehungen langfristig.

KONFLIKTBEARBEITUNG MIT EXPERTEN. Wer in einem Bau- oder Immobilienstreit Kosten und Verzögerungen minimieren will, erhält bei der Fachgruppe Baumediation des Schweizer Dachverbandes für Mediation SDM (www.baumediationsdm.ch) Hilfe. Ihre Konfliktextperten sind ausgebildete Mediatoren und als erfahrene Architekten, Ingenieure, Baujuristen, Immobili-

lientreuhänder oder Projektleiter mit dem Bau- und Immobilienwesen eng verbunden. Sie wissen, wie drohende Konflikte präventiv vermieden und eskalierte Konflikte nachhaltig gelöst werden können. Ihre Dienstleistungen zur Konfliktlösung und -prävention bieten sie institutionellen und privaten Bauherrschaften, Unternehmen sowie Planenden und Behörden an.

„Nicht alle Mediationen führen zu einer Lösung, dennoch liegt die Erfolgsquote im öffentlichen Bereich bei 74%.“

KRISTINA KRÖGER

KOMPETENZZENTRUM. Die Fachgruppe ist ein im Schweizer Bau- und Immobilienwesen einzigartiges Kompetenzzentrum. Seine Mitglieder bieten Einzelbera-

tungen zum Umgang mit Konfliktfällen, Gruppenschulungen und auch klassische Mediationen bei scheinbar unlösbaren Konflikten an. Die Fachgruppe will Exponenten der Bau- und Immobilienbranche, aber auch Behörden, für die Vorteile und Chancen eines vorausschauenden, konstruktiven Umgangs mit Konflikten sensibilisieren. Die Prävention wird durch den Aufbau einer angemessenen Kommunikation zwischen den Vertragsparteien wie auch durch die Aufnahme einer Mediationsklausel ins Vertragswerk (z. B. Verträge des SIA) gefördert. Mediation statt Gerichtsverfahren

GÜNSTIGE ALTERNATIVE. Mediation ist als Konflikt- und Problemlösungsmethode eine Alternative zum Gerichtsverfahren. Die Mediatorin oder der Mediator unterstützt die Parteien und schafft einen vertrauensvollen Rahmen zur Erarbeitung einer einvernehmlichen und nachhaltigen Lösung. In dafür geeigneten Fäl-

len erweist sich die Mediation im Vergleich zu Gerichtsverfahren als deutlich schneller und kostengünstiger. Ein weiterer Vorteil der Mediation liegt darin, dass die Beziehung zwischen den Konfliktparteien nicht unterbrochen, sondern gestärkt wird.

FACHGRUPPE BAUMEDIATION

Die Fachgruppe Baumediation SDM (Schweizer Dachverband Mediation), gegründet als Verein im Dezember 2012, unterstützt Institutionen, Unternehmen sowie Privatpersonen in den Bereichen Bau und Immobilien präventiv und bei allen zu erwartenden Konflikten. Unsere Fachspezialisten sind ausgewiesene Mediatoren mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Wirtschaft, Planung, Bau, Immobilien, öffentlicher Raum, Umwelt, Verkehrsinfrastruktur sowie in der Gesetzgebung. Aktuell gehören dem Verein knapp 20 Aktivmitglieder aus der deutschen und französischen Schweiz an. www.baumediation-sdm.ch.

DENKMALPFLEGE



Umbau eines denkmalgeschützten Hauses (Foto: Kristina Kröger).

• **Denkmalpflegerische Entscheide führen regelmässig zu Streitigkeiten. Hier kann Mediation zu einer Einigung beitragen.**

Die Mediation beginnt sich als kooperatives

Konfliktlösungsverfahren in der Denkmalpflege zunehmend zu etablieren. Sind sich Gemeinde/ Stadt und Hausbesitzer über Notwendigkeit einer Unterschutzstellung einer Liegenschaft oder bei der Vereinbarung des

Schutzvertrags uneinig oder gar zerstritten, bietet die Mediation eine kostengünstige und zeitsparende Alternative zum Rekurs. Auch bei Unterschutzstellungsabsichten seitens der städtischen oder kantonalen Denkmalpflege von grossen Baugruppen oder Siedlungen bietet sich die Mediation als proaktives Konfliktlösungsverfahren an.

Bei kleineren Prozessen reichen zwei bis drei Sitzungen aus, um eine solche Lösung herbeizuführen und schriftlich zu vereinbaren. Das ist im Vergleich zu Rekursver-

fahren, die schnell 10 000 CHF kosten können, kostengünstig. Nicht alle Mediationen führen zu einer Lösung, dennoch liegt die Erfolgsquote der Mediation im öffentlichen Bereich bei 74%. Mit der Forderung der Bevölkerung nach mehr Transparenz und besserer Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen und mit dem Wunsch nach Partizipation dürfte die Mediation in Zukunft im öffentlichen Bereich und in der Denkmalpflege an Bedeutung gewinnen. •

Quelle: Kristina Kröger, www.vestigia.ch

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

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

Informationsabend

Donnerstag, 6. März 2014, 18.00 Uhr



Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Reinigung kompetent beschaffen

Bewirtschafter stehen unter Kosten- und Erfolgsdruck. Das hier vorgestellte Planungsrad für die Gestaltung von Reinigungsdienstleistungen vereinfacht das Realisieren von nachhaltig erfolgreichen Lösungen und eine Differenzierung des Standardproduktes Reinigung.

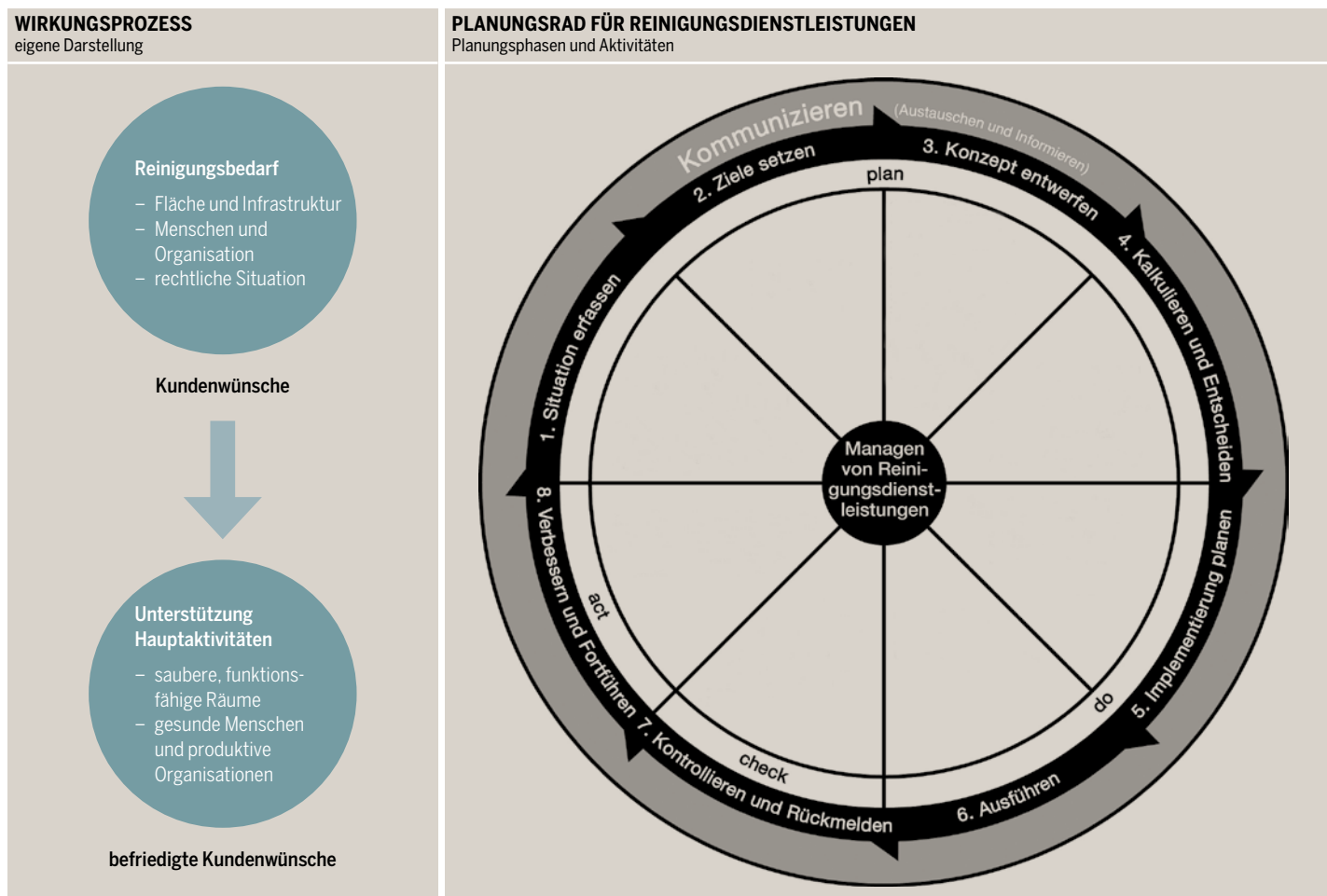


Abb. 1 (links): Anstoss und Wirkung von Reinigungsdienstleistungen; Abb. 2: Management von Reinigungsdienstleistungen.

IRINA PERICIN HÄFLIGER* • **MARGENDRUCK UND KURZE LAUFZEITEN.** Facility-Service-Dienstleister klagen über Leistungsabbau, Sparaufträge, sinkende Margen und (zu) kurze Vertragszeiten bei Reinigungsdienstleistungen. Wisag, der zweitgrösste Reinigungsdienstleister in Deutschland, stellt zum Beispiel im Nachhaltigkeitsradar 2012 als eine der zentralen Erkenntnisse fest, dass der Kostendruck zugenommen hat.¹ Im Special der «Handelszeitung» zum Thema Facility Services vom Dezember 2013 wird Andrea Pistilli, Leiter Marketing und Verkauf des drittgrössten Schweizer Reinigungsdienstleisters Honegger AG, zitiert: «Die Branche kämpft vermehrt um ihren Stellenwert. Vor allem dort, wo die Reinigung für den Wertschöpfungsprozess nicht massgebend ist, sind Firmen aufgrund der Globalisierung und des ent-

sprechenden Preisdrucks immer weniger bereit, Geld dafür auszugeben. Deswegen hat sich in den letzten Jahren die Abwärtsspirale bezüglich der Reinigungsleistungen verstärkt. Verträge, die in der Vergangenheit ohne Endtermin abgeschlossen wurden, sind heute oft befristet, um Verhandlungsspielräume seitens der Auftraggeber offenzulassen.» Wüest & Partner konstatieren aus der Sicht der Immobilienbranche, dass der meist stabile Geschäftsflächenmarkt auch unter Druck geraten wird.²

COMMODITY-FALLE. Reinigungsdienstleistungen sind per Definition Dienstleistungen und damit intangibel (unberührbar) und vergänglich. Reinigung ist bei der Nutzung von Gebäuden ein fortlaufend erforderlicher Prozess. Dies ergibt sich aus der fehlenden Lagerbarkeit und

der beständigen Zirkulation von Schmutz (= Materie am falschen Ort). Durch die kontinuierlich notwendige Wiederholung der Reinigungsdienstleistung, die Standardisierung und die geschilderten Marktentwicklungen wird die Unterhalts- und Glasreinigung³ immer mehr zu einem Commodity-Produkt. Prof. Dr. Daniel Markgraf schreibt im Gabler Wirtschaftslexikon, dass Standardprodukte über eine generell vereinbarte Mindestqualität verfügen.⁴ Änderungen am Produkt konzentrieren sich auf Mengen, Preise und Zeiten. Bei Standardprodukten stufen die Kunden die Produkte verschiedener Anbieter als gleichwertig ein, sie sind also austauschbar.⁵ Oft kommt es in der professionellen Immobilienbewirtschaftung nicht mehr darauf an, wer, wie und mit welchem Ergebnis reinigt, sondern wie oft und vor allem zu welchen Stunden-

verrechnungssätzen gereinigt wird. Das führt nicht nur in der Reinigungsbranche zu einem intensiven Preis- und Konkurrenzkampf. Weiter erzeugt diese Situation kaum langfristige Kundenbeziehungen und -zufriedenheit auf der einen Seite und begeisterte Dienstleister auf der anderen Seite.

Um hier eine Differenzierungslogik und mehr wirtschaftlichen Erfolg für alle Beteiligten zu realisieren, braucht es eine systematische und intensive Auseinandersetzung mit der Gebäudereinigung.

» Für mehr wirtschaftlichen Erfolg braucht es eine systematische und intensive Auseinandersetzung mit der Gebäudereinigung.«

Was ist Reinigung, was sind mögliche Ziele, die mit der Reinigung erreicht werden sollen, und wie können diese Ziele durch den Beschaffungsprozess umgesetzt werden? Gesteuert werden kann dieser Prozess von Nachfrager- und/oder Anbieterseite. Hier interessiert nachfolgend die Auftraggeberoptik.

SCHLÜSSELELEMENTE BESCHAFFUNG. Stark vereinfacht gesagt, geht es bei der Be-

schaffung von Reinigungsdienstleistungen darum, die situationsbezogenen Kundenbedürfnisse in die Dienstleistungsgestaltung einzubringen und durch gezielte Planungs- und Ausführungsvorgaben zu befriedigen (siehe Abbildung 1).

Durch eine aktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit des Auftraggebers mit dem Auftragnehmer kann damit Mehrwert geschaffen werden. Markus Asch⁶, betont in seinen Beiträgen im Rahmen von Gebäudereinigungskon-

gressen immer wieder die Wichtigkeit der Zusammenarbeit zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber – wie z. B. 2013 im Rahmen der CMS in Berlin: «Zusammenarbeit ist der Schlüssel zum Wachstum.»⁷

QUALITÄTSSICHERUNG VON REINIGUNGSDIENSTLEISTUNGEN. Mit der Ausgestaltung der Reinigungsdienstleistung nimmt eine Unternehmung unbewusst Einfluss

auf die Nutzer einer Immobilie. Messbar ist der Einfluss korrekter und situationsgerechter Reinigung bisher nur teilweise. Ergebnisse von Mitarbeiter- und Kundenbefragungen, von optischen und hygienischen Qualitätschecks oder finanzielle Reports zeigen einzelne Elemente in Bezug auf den Erfolg einer Reinigungsdienstleistung auf. Mängel wie unzureichende oder unsachgemässe Reinigung, Unordnung oder «schlechte» Luft hingegen werden erfahrungsgemäss wahrgenommen, aber nicht systematisch erfasst. Hier setzt ein Beschwerdemanagementsystem an, bei dem Rückmeldungen systematisch dokumentiert und ausgewertet werden können.

Folgen mangelnder oder unsachgemässer Reinigung können eine Wertminderung für die Liegenschaften bedeuten. Demzufolge enthält ein Qualitätssicherungskonzept mehrere Dimensionen und bezieht neben der Ergebnisqualität auch die Struktur- und Prozessqualität mit ein. Es gibt viele Softwarelösungen (monofunktionale oder in CAFM-Systeme integrierte Module), die das Monitoring der optischen Qualität abdecken. Für ein umfassendes Qualitätsmanagement müssen hingegen eigene Konzepte entwickelt werden.

REINIGUNGSDIENSTLEISTUNGEN IN IHRER GESAMTHEIT ERFASSEN. Die Entwicklung

ANZEIGE

bonainvest Investieren in Wohnen mit Dienstleistungen

Die Immobiliengesellschaft **bonainvest** engagiert sich im Zukunftsmarkt Wohnen mit Dienstleistungen.

bonainvest ist Marktführerin bei Entwicklung und Bau von gehobem, hindernisfreiem Wohnraum mit Services nach bonacasa-Standard.



bonacasa steht für ein 7 x 24 Stunden Sicherheitskonzept und ein umfassendes Dienstleistungsangebot für Privat- und Geschäftskunden.

bonacasa hilft Ihnen Ihr Leben einfacher, angenehmer und sicherer zu gestalten.

vivre avec services

bonacasa

bonainvest Holding AG | Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn
T +41 (0)32 625 95 95 | info@bonainvest.ch | www.bonainvest.ch | www.bonacasa.ch

von Reinigungskonzepten sollte durchaus einer Logik folgen. Das Planungsrad kann dabei durch den Prozess führen (siehe Abbildung 2). Als Erstes werden die Ausgangslage und Ziele für die Reinigung geklärt:

- Welche Flächen sind zu reinigen und wurden sie korrekt erfasst?

all der oben erwähnten Fragen können individuelle, kostenoptimierte und innovative Lösungen entstehen. In diesem Sinne lohnt es sich, für eine kompetente Beschaffung von Reinigungsdienstleistungen Fachpersonal wie z. B. Facility Manager oder Gebäudereiniger zu beschäftigen bzw. mit ihnen zusammenzu-

„ Es geht bei der Beschaffung von Reinigungsdienstleistungen darum, die situationsbezogenen Kundenbedürfnisse in die Dienstleistungsgestaltung einzubringen. »

- Wie intensiv ist die Nutzung der Flächen?
- Welche Anforderungen stellen Eigentümer, Mieter und Betreiber an die Reinigung?
- Wie sind die baulichen Voraussetzungen, die Nutzungsbedingungen?
- Welches Niveau ist für die Reinigung gefragt, sind verschiedene Niveaus nötig/möglich?
- Wie kann die Leistung spezifiziert werden?
- Soll die Leistung tätigkeits- oder ergebnisorientiert beschrieben werden?
- Werden besondere Anforderungen an die Reinigungskräfte gestellt?
- Gibt es Sperrzeiten für die Reinigung?
- Wie soll die Reinigungsleistung kontrolliert werden?

Hauptergebnis dieser vorbereitenden, steuernden Phase sind ein Raumverzeichnis, ein Leistungsverzeichnis, eine Auflistung objektbezogener Anforderungen an die Reinigungsdienstleistung sowie ein Erfolgs- und Qualitätsmesskonzept.

Als Nächstes müssen die Bedingungen für die Zusammenarbeit, die Zahlungsmodalitäten (vorschüssig, nachschüssig; pauschal oder nach Regie) die Implementierung inkl. Gebäudezustandserfassung und die Auflösung der Zusammenarbeit geklärt werden.

AUSSCHREIBUNG UND VERTRAGSABSCHLUSS. Durch eine individuelle Beantwortung

arbeiten, erfahrene Berater zu engagieren oder sich das Wissen selber durch Weiterbildung, Austausch und Fachliteratur anzueignen.

- 1 www.facility.wisag.de/facility/presse/pressemitteilungen/nachrichtenarchiv/nachrichtenarchiv-einzelsicht/article/wisag-nachhaltigkeitsradar-2012-der-kostendruck-nimmt-zu.html (Abrufdatum 28.01.2014)
- 2 Wüest & Partner (2012): Immo Monitoring 2012 I 2, Verlag W&P, Zürich
- 3 Kurzbeschreibung der Reinigungsarten: Bei der Unterhaltsreinigung wird vereinfacht ausgedrückt, periodisch wiederkehrend, in der Regel täglich oder wöchentlich, Schmutz entfernt sowie Sauberkeit und Ordnung hergestellt. Bei der Glasreinigung werden Glasflächen innen sowie Fenster und bei Bedarf Rahmen gereinigt. Bei der Grundreinigung werden Bodenbeläge und vertikale Oberflächen / Einrichtungen gründlich gereinigt und gepflegt.
- 4 wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/123604/standardprodukte-v4.html (Abrufdatum 28.01.2014)
- 5 www.harvardbusinessmanager.de/heft/artikel/a-689728.html (Abrufdatum 28.01.2014)
- 6 Stellvertretender Vorsitzender Geschäftsführung Kärcher, Vorsitzender des Vorstandes EUnited Cleaning, Vorsitzender des Vorstandes Fachverband Reinigungssysteme im VDMA, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. Deutschland
- 7 Asch zitiert in: 1. CMS-Kongress in Berlin, Reinigungsmarkt 9, 2013, S. 22

***IRINA PERICIN HÄFLIGER**
 Die Autorin ist als Dozentin und Beraterin für Reinigungs- und Textilmanagement am Institut für Facility Management der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) tätig. Sie ist dipl. Betriebsökonomin FH in Facility Management und hat einen Abschluss als Executive Master of Facility Management.
irina.pericin@zhaw.ch



REINIGUNGSMANAGEMENT



• Wie wird Sauberkeit wahrgenommen und definiert? Was braucht es, damit wir uns in einem Gebäude wohlfühlen und produktiv sein können? Auf diese und weitere Fragen gibt die Autorin in ihrem Buch Antworten.

Das neu erschienene Buch «Reinigungsmanagement, Handbuch für das Gestalten von Reinigungsdienstleistungen» von Irina Pericin Häfliger vereint kompakt Hintergrundwissen und viele praxisorientierte Instrumente und Checklisten für die Vergabe und das Management der Gebäudereinigung. Es ist ein ideales Hilfsmittel für Auftraggeber von Reinigungsdienstleistern wie auch Facility Managern und Gebäudereiniger. Erstmals steht bei einem Reinigungsfachbuch die Planung und Organisation im Vordergrund. Das Buch behandelt das Thema Reinigungsdienstleistungen auf eine umfassende Art und Weise: vom Thema Sauberkeit über Serviceorientie-

rung, Kostenberechnung, reinigungsfreundliche Bauplanung, Nachhaltigkeit bis hin zu rechtlichen Fragen. Das Grundverständnis von Reinigungsdienstleistungen wird ebenso angesprochen wie die Planung und Umsetzung von Reinigungskonzepten, der Personaleinsatz und die Kostenkontrolle. Die Autorin Irina Pericin Häfliger vom Institut für Facility Management an der ZHAW in Wädenswil verknüpft in ihrem Handbuch betriebswirtschaftliches Wissen mit praktischem Fachwissen der Gebäudereinigung. Im Praxisteil präsentiert sie Hilfen für Reinigungsunternehmen an Hand eines eigenen Managementmodells. Beispiele wie ein Prozessplan für die Implementierung, Branchendaten oder Leistungswerte für Büroräume, Schulen und weitere Gebäudetypen vermitteln den Praxisbezug. Das Buch ist für Lehre und Praxis erstellt und enthält je ein umfangreiches Quellen- und Stichwortverzeichnis. •

«REINIGUNGSMANAGEMENT – HANDBUCH FÜR DAS GESTALTEN VON REINIGUNGSDIENSTLEISTUNGEN»
 Irina Pericin Häfliger, Verlag Neuer Merkur GmbH, 2013, 66.90 CHF, ISBN 978-3-937346-90-8
 In der Schweiz über den Buchhandel erhältlich.

Schäden, Mängel und Lunch

Baumängel waren das Thema des ersten Lunchgesprächs der KUB im neuen Jahr. Buchautor Oliver Kriebus stiess mit seinen Erkenntnissen und Empfehlungen auf offene Ohren.



Links: Baumängel in Milliardenhöhe? (Foto: birdys / photocase.com), rechts: Oliver Kriebus.

RETO WESTERMANN*

PROBLEMBEREICH SCHNITTSTELLE. Mängel gehören zum täglichen Brot für Planer, Bauleiter und Handwerker auf dem Bau. Wie viele ungewollte Baumängel es pro Jahr gibt, kann nur geschätzt werden, ebenso die daraus resultierenden Kosten. Mit seiner Doktorarbeit hat Oliver Kriebus Licht ins Dunkel gebracht. Die Erkenntnisse wurden unterdessen in Zusammenarbeit mit Sacha Menz im Buch «Mängel im Hochbau» zusammengefasst. Die wichtigsten Ergebnisse hat Kriebus am 14. Januar im Rahmen der Lunchgespräche der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB (siehe Box) in Zürich einem Fachpublikum vorgestellt.

Basis seiner Untersuchungen bildeten Protokolle mit insgesamt 10 000 Mängeln sowie 505 Gutachten. Ergänzt wurden sie durch 107 Interviews mit Beteiligten aus allen Baubereichen. Der Hauptanteil der Mängel, erklärte Kriebus, fänden sich an der Gebäudehülle, also an der Aussenwand, bei Fenstern und Balkonen oder Terrassen, im Dachbereich und dort, wo Gebäude und Erdreich zusammen kommen. «Auf Balkonen und Terrassen beispielsweise sind Terrassentüren neuralgische Punkte». Die Schadensbilder, die er zu sehen bekam, waren oftmals dieselben: unzureichende Gefälle, mangelhafte Abdichtungen und zu wenig hohe Anschlüs-

se. All das wäre eigentlich nicht nötig: «Würden die bekannten Normen eingehalten, gäbe es diese Mängel nicht», brachte es Kriebus auf den Punkt.

» Die Rolle der Auftraggeber bei Mängeln wird oft unterschätzt.«

OLIVER KRIEBUS, KUB-VORSTANDSMITGLIED

UNTERSCHÄTZTE AUFTRAGGEBER. Seine Auswertungen räumen aber auch mit Vorurteilen auf: So wurde in den Interviews oft natürlicher Verschleiss, Materialfehler und die Nutzung als Gründe für Mängel genannt. Doch die Analyse der Gutachten zeigte, dass dies nur in gerade 6% der Fälle zutrifft. Hauptursache von Mängeln, so Kriebus, sei vielmehr der Mensch – auf ihn gehen 87% der Schadensfälle zurück. Verantwortlich sind nicht nur Handwerker, sondern auch Planer und Bauleiter. Fehlende Fachkompetenz, verspätete Entscheide, Termin- und Kostendruck, Planungsfehler, unpräzise Ausschreibungen und fehlende Vergabegespräche stellten sich unter anderem als tiefere Ursachen heraus. Doch auch die Auftraggeber müssten sich ihrer Verantwortung be-

wusst werden, sagte Kriebus: «Ihre Rolle bei Mängeln wird oft unterschätzt.» So gehen zum Beispiel Mängel aufgrund zu spät gefällter Entscheide oft auf die Kappe der Auftraggeber, ebenso unpräzise Ausschreibungen.

TEURE MÄNGEL. Fachmann Kriebus gab deshalb ein gutes Dutzend Empfehlungen ab, die helfen sollen, Baumängel zu verhindern: eine klare Definition der Bedürfnisse beispielsweise, ein Entscheidungsprogramm, eine saubere Kosten- und Terminkontrolle oder das Einfordern von Abnahmeprotokollen. Punkte, die bei den anwesenden Bauherrenberatern Kopfnicken auslösten, müssen sie doch genau darauf immer wieder bestehen. Würden die Punkte befolgt, könnte viel Geld gespart werden: Denn gemäss Hochrechnung von Oliver Kriebus dürfte die Schadenssumme durch Baumängel jährlich bis zu 1,6 Mrd. CHF ausmachen. Eine Summe, die in der Diskussion mit dem Referenten als eher zu hoch eingeschätzt wurde. Doch, egal, wie gross die Kosten wirklich sind, Oliver Kriebus rennt mit seinem Buch offene Türen ein, das zeigte die angeregten Gespräche beim anschliessenden Lunch: Fast jeder der Anwesenden Baufachleute wusste aus der täglichen Arbeit von Fehlern und Mängeln auf den Baustellen zu berichten. ●

Buchtip: «Mängel im Hochbau», ca. 50 CHF, zu beziehen im Buchhandel oder beim Baumeisterverband.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit fünf Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater viermal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Ergänzt wird das Programm einmal pro Jahr durch einen eineinhalbstündigen Workshop, der ebenfalls über Mittag stattfindet. Die nächsten Termine:

04.03.2014 (Workshop)

13.05.2014 (Referat)

08.07.2014 (Referat)

11.11.2014 (Referat)

Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

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

SCHULTHESS Waschmaschinen

Die richtige Wahl bei Neubau und Renovationen



- Einfache Bedienung in 17 Sprachen
- Langlebigkeit made in Switzerland
- prePaid-Card-System: 100%ige Kostentransparenz auf dem Display
- Energy-Label A+++
- Dichtes Servicenetz in der ganzen Schweiz, 7 Tage/24h für Sie da: Tel. 0844 888 222

Besuchen Sie uns an der
Hauswartmesse in Münchwilen
vom 14.03.2014, in der Zelthalle



SCHULTHESS

Wäschepflege mit Kompetenz

www.schulthess.ch

Prüfungsausschreibungen

Ausschreibung

Höhere Fachprüfung Immobilientreuhand 2014

Im August 2014 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilientreuhänderinnen und Immobilientreuhänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

Prüfungsdatum:	19. – 21. August 2014 (schriftlicher Teil) 25. – 29. August 2014 (mündlicher Teil)
Prüfungsort:	Zürich und Kloten ZH
Prüfungsgebühr:	CHF 3'700.–
Anmeldeschluss:	Freitag, 14. März 2014 (Poststempel)

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

Neu erfolgt die Anmeldung via Online-Registration:

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

Publication

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/ administrateur de biens immobiliers 2014

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2014. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

Dates:	19 – 21 août 2014 (partie écrite) 25 – 29 août 2014 (partie orale)
Lieu de l'examen:	Lausanne
Taxe d'examen:	CHF 3'700.–
Clôture des inscriptions:	Vendredi 14 mars 2014 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet :

Nouveau: inscription en ligne:

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/administration-de-biens-immobiliers.html>

Pubblicazione

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2014

Nel mese di agosto 2014 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012.

Date dell'esame:	19 – 21 agosto 2014 (scritto) 25 – 29 agosto 2014 (orale)
Luogo dell'esame:	Monte Ceneri
Tassa d'esame:	CHF 3'700.–
Termine d'iscrizione:	Venerdì 14 marzo 2014 (timbro postale)

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

<http://www.sfpk.ch/it/esami/fiduciario-immobiliare.html>

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

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



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**SEMINAR
ERFOLGREICH IMMOBILIEN
VERMARKTEN**

10.04.2014

Solides, aktuelles Vermarktungswissen ist besonders für Immobilienvermarkter ein Muss, aber nicht nur; Immobilienbewirtschafter, Unternehmer, Berater oder generell Immobiliendienstleister brauchen grundlegende Kenntnisse in Immobilienmarketing. Dieses Seminar bringt Sie auf den neuesten Stand und verbindet Theorie und Praxis in ausgewogener Weise!

PROGRAMM

- Immobilienhandel heute
- Immobilienmarkt
- Duales Marketing im Immobilienmarkt
- Beschaffungsmarketing im Detail
- Absatzmarketing im Detail
- Rhetorik, Präsentations- und Verkaufstechnik
- Aktuelle Trends und Herausforderungen, aufgezeigt an Fallbeispielen

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Vermarktung und dem Handel beschäftigen oder sich dafür interessieren. Ein Grundverständnis für die Immobilienvermarktung wird vorausgesetzt. Eigene Erfahrungen als Vermarkter/-in erleichtern den Einstieg, sind aber nicht Voraussetzung.

REFERENT

- Stephan Wegelin, Stephan Wegelin AG, Marketing & Communication, Winterthur

DATUM

Donnerstag, 10. April 2014
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel, Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

**SEMINAR
IMMOBILIEN UND STEUERN**

24.04.2014

Steuerfolgen bei Erwerb, Entwicklung, Nutzung und Veräusserung von Immobilien identifizieren und abschätzen; Problemfelder frühzeitig erkennen und bestmöglich bewältigen.

Das Seminar beschäftigt sich schwerpunktmässig mit Grundstückgewinn-, Einkommens- und Gewinnsteuern; die Mehrwertsteuer wird weitgehend ausgeklammert (Gegenstand eines separaten SVIT-Seminars). In Fallbeispielen und Gerichtsentscheiden werden die Mechanismen, Möglichkeiten und Grenzen für Steueroptimierungen bei Immobilien aufgezeigt.

INHALT

- Überblick über die immobilienrelevanten Steuern
- subjektive Steuerpflicht: Steuerhoheit, interkantonale Aspekte, Steuerbefreiung
- Erwerb der Liegenschaft: zivilrechtliche und wirtschaftliche Handänderungen, Erfassung von Veräusserungsgewinnen
- Grundstückgewinnsteuer, Einkommens-/Gewinnsteuer usw. (monistisches/dualistisches System)
- Nutzung der Liegenschaft: Privat- oder Geschäftsvermögen, Art der Nutzung: Eigen- oder Fremdnutzung, Gewinnungskosten, Schuldzinsenabzug, interkantonale Aspekte
- Verkauf der Liegenschaft: Besteuerung von Veräusserungsgewinnen, Liegenschaftshandel, Steueraufschub
- Besondere Veräusserungstatbestände: Unternehmensumstrukturierung, Erbgang, Scheidung, Stockwerkeigentum, Teilverkauf, Begründung eines Baurechts, Tausch

ZIELPUBLIKUM

In der Immobilienbranche tätige Personen, die mit Steuerfragen konfrontiert sein können.

REFERENTEN

- Dr. iur. Silvia Hunziker, Richterin am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, Lehrbeauftragte der Universität Zürich

- Dr. iur. Roman J. Sieber, Rechtsanwalt, Meng Säuberli Rechtsanwälte, Zürich/Baden, Ersatzrichter Steuerrekursgericht des Kantons Zürich

DATUM

Donnerstag, 24. April 2014
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Hotel Holiday Inn, Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

**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.

ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Erfolgreich Immobilien vermarkten
10.04.2014

Seminar: Immobilien und Steuern
24.04.2014

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

► SACHBEARBEITERKURSE

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT (SB1)

SVIT Aargau

01.03.2014 – 17.05.2014
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

16.08.2014 – 08.11.2014

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

SVIT Basel

30.04.2014 – 10.09.2014
Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung 17.09.2014
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

12.05.2014 – 25.08.2014
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Start 19.08.2014
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr, Akademie St.Gallen

SVIT Ticino

Ottobre 2014 – marzo 2015
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

24.03.2014 – 07.07.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr

18.08.2014 – 17.11.2014

Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Aargau

23.08.2014 – 29.11.2014
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

17.03.2014 – 21.06.2014
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ticino

settembre 2014 – gennaio 2015
Martedì, ore 17.00 – 20.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

18.08.2014 – 08.12.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT (SB3)

SVIT Aargau

30.10.2014 – 18.12.2014
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Dienstag, 25.11.14
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

24.09.2014 – 12.11.2014
Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung 19.11.2014
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

01.05.2014 – 26.06.2014
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Start 05.06.2014
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr, Akademie St.Gallen

SVIT Ticino

Ottobre – novembre 2014
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

07.04.2014 – 23.06.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

LIEGENSCHAFTSBUCH-HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

22.10.2014 – 10.12.2014
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

Modul 1: 26.11.2014 – 14.01.2015
(ohne Prüfung)
Modul 2: 21.01.2015 – 04.03.2015
(Prüfung: 11.03.2015)
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 2: 27.03.2014 – 20.05.2014
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 1: ab 25.03.2014
Dienstag und Donnerstag
Modul 2: ab 06.05.2014,
Dienstag und Donnerstag

SVIT Ticino

Febbraio – giugno 2014
Lunedì, ore 17.30 – 20.45
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

Modul 2: 07.05.2014 – 02.07.2014
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr
Modul 1: 19.08.2014 – 04.11.2014
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

02.09.2014 – 04.12.2014
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Start 23.08.14, samstags,
08.30 – 12.30 Uhr, Akademie St.Gallen

SVIT Zürich

20.08.2014 – 05.11.2014
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr und
6x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

02.09.2014 – 08.10.2014
Mercredi 08h30 – 17h15
Examen: 5 novembre 2014
A 5 minutes de la gare de Lausanne

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

SVIT Swiss Real Estate School AG

www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)
Karin Joergensen Joye
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

In Ticino

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

► REGIONALE 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.

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH / 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



Universität
Zürich ^{UZH}

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildungen Urban & Real Estate Management

Master of Advanced Studies in Real Estate (18 Monate, berufsbegleitend)

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstöße für ambitionierte Fach- und Führungskräfte der Immobilienbranche.

Module: Ökonomie, Recht, Architektur, Finance, Operatives und Strategisches Immobilienmanagement

Beginn: 2. März 2015, Anmeldeschluss: 31. Januar 2015

Informationsabend
MAS in Real Estate

29. April 2014

Kompaktkurse

- Urban Psychology – Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt, 4 Tage, Februar/März 2014
- Grundlagen der Immobilienbewertung, 4 Tage, Mai 2014
- Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, 6 Tage, Juni/Juli 2014
- Urban Management – angewandte Raumökonomie, 6 Tage, August/September 2014
- Indirekte Immobilienanlagen, 4 Tage, Oktober/November 2014

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



the mark of
property
professionalism
worldwide



Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung

Projektleiter/Projektleiterin

Dank dem grossen Erfolg mit der neuen Immobilien-Managementlösung Abalmmo suchen wir Sie für die Erweiterung unseres Teams. Teilzeitanstellung möglich.

- ▶ Sie haben Erfahrung im Immobilienbereich (Liegenschaftsverwaltung oder Liegenschaftsbuchhaltung)
- ▶ Sie haben Anwendererfahrungen mit Rimo R4, ImmoTop oder ABACUS
- ▶ Sie sind IT versiert und suchen den Wechsel in die Informatikbranche
- ▶ Als Basis bringen Sie eine abgeschlossene KV-Lehre, sowie eine Zusatzausbildungen aus der Immobilienbranche mit
- ▶ Sie schätzen moderne Hilfsmittel und flexible Arbeitszeiten inkl. der Möglichkeit, auch von zuhause aus zu arbeiten.
- ▶ Wir erwarten Lern- und Leistungsbereitschaft, angenehme Umgangsformen und die Fähigkeit, auf Bedürfnisse und Anliegen unserer Kunden einzugehen.
- ▶ Wir bieten eine vielseitige, ausbaufähige Stelle, ein leistungsbezogenes Salär sowie Weiterbildungsmöglichkeiten.

Interessiert? Senden Sie uns Ihre Bewerbung oder wenden Sie sich an Guido Morger, 044 738 50 70, Guido.Morger@fidevision.ch

fidevision ag
Eichwatt 5
8105 Watt-Regensdorf
www.fidevision.ch



HÖHERE FACHSCHULE für Anlagenunterhalt und Bewirtschaftung

Berufsbegleitende Ausbildung

Für Hauswarte mit Praxis als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung:

Hauswarte mit eidg. Fachausweis

Schulbeginn **April 2014**

Schulorte **Bern | Chur | Luzern | Olten | Pfäffikon SZ | Zürich**

Zusätzlich bieten wir an:

- **Eidg. Fachbewilligung für die Desinfektion des Badewassers**
- **Eidg. Fachbewilligung zum Ausbringen von Pflanzenschutzmitteln**
- **Anschlussbewilligung von Elektroinstallationen im Niederspannungsbereich (NIV 15)**
- **Brandschutzkurs für Hauswarte**

Kursinformationen erhalten Sie beim Schulsekretariat:

Anmeldung und Auskunft: **Sekretariat HFS** | Telefon 055 444 30 36

Täferenstrasse 16 | 5405 Dättwil www.hfs-weiterbildung.ch | info@hfs-weiterbildung.ch

dynamisch



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

flexibel

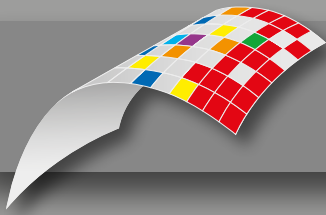


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

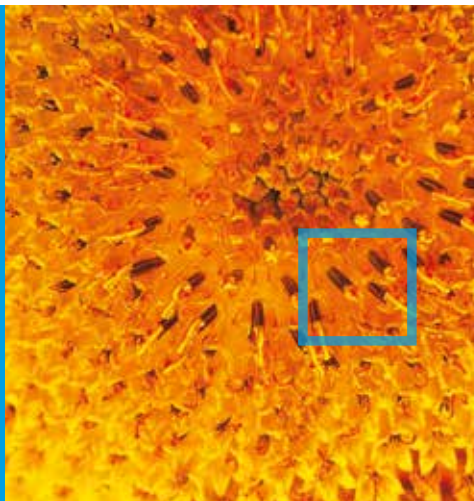
E-Druck AG PrePress & Print

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Weiches Wasser mit mehr Sicherheit und Qualität KalkMaster – das Abo gegen Kalk

► **Hartes Wasser mit einem hohen Kalkgehalt ist für die Wasserversorgung ein Risiko. Weiches Wasser bringt einen Komfort und Lebensqualität, der sich in der Schweiz immer mehr durchsetzt. Auf was müssen Hausbesitzer achten? Wie lassen sich Anschaffungskosten, Unterhalt und Sicherheit bei der Wasserqualität optimieren?**

In weiten Teilen der Schweiz haben wir einen hohen bis sehr hohen Kalkgehalt im Wasser. Dieses harte Wasser richtet bei allen Installationen einen erheblichen Schaden an. Zudem fühlt sich weiches Wasser am Körper, in den Haaren und an der Wäsche einfach viel besser an. Für immer mehr Eigenheimbesitzer gehört weiches Wasser bereits zum modernen «Lifestyle». Gleichzeitig gewinnen sie mehr Zeit für Freizeitaktivitäten und unterstützen die Werterhaltung ihrer Liegenschaft. Doch manche Hausbesitzer wünschen sich zwar diesen Komfort durch weiches Wasser, scheuen aber die Investition und den Aufwand für die Anschaffung einer Anlage. Atlis beschreitet deshalb mit dem «KalkMaster Abo» neue Wege.

WELCHE VORTEILE HAT WEICHES WASSER?

Die Erfahrung zeigt: Wer das Gefühl von wirklich weichem Wasser einmal erlebt hat, will dieses nicht mehr missen. Weiches Wasser verbessert auch den Geschmack von Kaffee und Tee, verwöhnt uns beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche.

WARUM ENTHÄRTUNG GELD SPART?

Mit durch Ionenaustausch enthärtetem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel eingespart. Mit einer Enthärtungsanlage können viele teure Sanierungen vermieden werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. In einem durchschnittlichen von hartem Wasser betroffenen



Mit der platzsparenden Enthärtungsanlage KM1 von Atlis wird das «KalkMaster Abo» auch bei geringem Platzangebot attraktiv.

Schweizer Haushalt lassen sich durch weiches Wasser über tausend Franken pro Jahr sparen.

WIE FUNKTIONIERT DAS ABO? Die regelmässige Wartung ist für die Enthärtungsanlage so wichtig wie bei einem Auto. Deshalb bietet Atlis schon seit über 15 Jahren Benutzermodelle an, mit welchen sämtliche Dienstleistungen und die jährliche Wartung abgedeckt sind. Nun stellt das Unternehmen mit dem «KalkMaster Abo» eine Lösung vor, welche bei geringen Kosten eine höchst zuverlässige Weichwasserversorgung garantiert. Nehmen bei gekauften Anlagen die Störungen im Laufe der Jahre immer mehr zu, wird dies beim KalkMaster-Konzept unterbunden. Beim «KalkMaster-Abo» profitiert der Kunde von einer regelmässigen technischen Erneuerung der Anlage, die im Abopreis enthalten ist: Kleinanlagen für Einfamilienhäuser und kleinere Mehrfamilienhäuser werden alle 5 Jahre durch neuwertige Geräte ausgetauscht. Verschleissbedingte Gerätestörungen werden minimiert. Der Kunde erhält die höchstmögliche Zuverlässigkeit dank einer stets neuwertigen Anlage. Sollte trotzdem eine Störung auftreten, wird das Gerät umgehend ausgetauscht. Bei grösseren Anlagen für Stockwerkeigentümergeinschaften werden mehrere Kontrollbesuche pro Jahr durchgeführt, um die Sicherheit gegenüber einer gekauften Anlage mit jährlicher Wartung nochmals zu erhöhen.

WANN IST EIN KALKMASTER-ABO EMPFEHLENSWERT?

Allen Enthärtungsanlagen gemeinsam ist, dass ein Gerät längerfristig immer nur so gut funktioniert, wie es gewartet wird. Die Qualität des Wassers kann nur bei einer regelmässigen Kontrolle garantiert werden. Kaum ein Mensch würde bei seinem Auto auf den Service verzichten, jedoch gibt es erstaunlicherweise immer wieder Anbieter und Kunden, welche den Unterhalt der Enthärtungsanlage vernachlässigen. Dabei ist eine jährliche Wartung durch geschultes Fachpersonal vom SVGW (Schweizerischer Verband des Gas- und Wasserfachs) vorgeschrieben. Eigentlich logisch, denn es handelt sich ja um Anlagen, welche das Trinkwasser - also unser wichtigstes Lebensmittel - behandeln. Bei der Wartung weniger Geld ausgeben zu wollen, ist somit definitiv am falschen Ort gespart!

Je härter das Wasser ist, desto mehr Sinn macht eine Enthärtungsanlage. Mit dem kostenlos erhältlichen «Atlis-Minilabor» kann der Härtegrad jedes Wassers rasch bestimmt und anhand einer Skala einfach festgestellt werden, ob ein «KalkMaster Abo» sinnvoll ist.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Atlis AG
Pumpwerkstrasse 25, 8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41
www.atlis.ch, info@atlis.ch

Einsparpotenzial mit Weichwasser

(EFH mit 4 Personen, Rohwasserhärte 30°TH, Resthärte 8 – 12°TH)

Wo Sie sparen	Bereich	CHF pro Jahr	Bemerkungen
	Service & Entkalkung Boiler	70,-	Boilerentkalkung ohne Enthärter ca. alle 3 Jahre CHF 300,-, mit Enthärter alle 8-10 Jahre.
	Service & Reparaturen Waschmaschine	30,-	In 10 Jahren ca. CHF 300,- Einsparung möglich.
	Service & Unterhalt an Armaturen, Ersatzteile	50,-	Unterhalt für Sanitärarmaturen in 3 Jahren ca. CHF 200,- mit Weichwasser nur 25% der Kosten.
	Wasch- & Reinigungsmittelverbrauch, Weichspüler, Waschzusätze	300,-	Kosten pro Monat ca. Fr. 50,- bzw. CHF 600,-/Jahr, mit Weichwasser nur die Hälfte der Kosten.
	Seife, Dusch- & Badmittel, Shampoo, Körperpflegeprodukte	250,-	ca. CHF 500,- im Jahr, mit Weichwasser nur die Hälfte der Kosten.
	Werterhalt der Wäsche	250,-	Die Nutzungsdauer verlängert sich von 10 auf 20 Jahre, bei einem Wert der Wäsche von CHF 5.000,-.
	Energieverbrauch durch Kalkablagerungen	100,-	Heizkosten für Brauchwasser CHF 500,- durch 3 mm Kalkschicht ca. 20% höherer Energieverbrauch.
Einsparung total pro Jahr ohne Arbeit		CHF 1.050,-*	
	Reinigung & Pflege von Sanitärarmaturen, Küche & Bad	390,-	Arbeitszeitsparung ca. 1/2 Stunde pro Woche, bei CHF 30,-/h.
Einsparung total pro Jahr inkl. Arbeit		CHF 1.440,-*	<small>*Die Preisunterschiede basieren auf dem durchschnittlichen Energieverbrauch.</small>

Mit weichem Wasser sparen Schweizer Haushalte viel Geld: Meistens mehr als das «KalkMaster Abo» kostet.



Bereits 1 mm Kalkbelag bedeutet 10% mehr Energieverbrauch bei der Wassererwärmung. Ein «KalkMaster Abo» reduziert die Energiekosten nachhaltig.



Der Reinigungsaufwand für Armaturen, Duschkabinen und Wandfliesen wird mit weichem Wasser massiv gesenkt.

IMMOSTREET.CH – Das erste multimediale Immobilienportal

► **Heutzutage sind die Internetnutzer zunehmend mobiler. 2013 wurden 25% der Besuche auf ImmoStreet mit einem mobilen Gerät getätigt. Das Team von ImmoStreet hat aus diesem Grund, das Immobilienportal vollständig neu konzipiert. Ab Januar präsentiert ImmoStreet dem Publikum die neue Website.**

INTUITIV, BENUTZERFREUNDLICH UND 100% MOBIL – TYPISCHE MERKMALE VON IMMOSTREET. Die Immobiliensuche wird heute nicht nur auf einem PC durchgeführt, sondern auch mit Smartphone und Tablet. Mit ständig fordernden Internetnutzern, ist es nötig eine ansprechende Nutzeroberfläche zu

bieten. Die neue ImmoStreet Website passt sich automatisch an die jeweilige Bildschirmgröße an.

Des Weiteren haben die ImmoStreet-Experten Ihr ganzes Knowhow in die mobile Anwendung und Optimierung einfließen lassen, um auf kleinen Displays schneller zu interagieren. Die neuen Funktionen sind so aufgebaut, dass der Nutzer intuitive durch den gesamten Suchprozess geführt wird.

EIN REVOLUTIONÄRES BENUTZERKONTO. Dank dem neu geschalteten Benutzerkonto, das jederzeit zugänglich ist, kann der Nutzer seine Favoriten-suche und E-Mail Anfragen über das

Smartphone, Tablet oder Computer steuern. Dank Facebook und Google+ Login, kann das Benutzerkonto mit einem Mausklick erstellt werden. Nach jedem Besuch wird der User automatisch erkannt, um ein erneutes Login zu vermeiden. Auf einen Blick hat der User eine Übersicht seiner neuen Rechercheresultate, Immobilienfavoriten und Terminanfragen.

EIN VEREINFACHTES SUCHMODUL. Mit der schnellen und effizienten Suchmaschine wird Zeit gespart. Die Anzahl Such-Klicks wird reduziert.

SMARTLISTS MIT ÜBERRASCHUNGEN. Die interaktive Ergebnisliste bietet folgen-

de neue Funktionen an: Voransicht, Anzeige der Inseratendetails ohne die Detailseite abrufen zu müssen – der User kann die Immobilie direkt von der Liste mit einem Mausklick zu den Favoriten hinzufügen oder als Kontakt aufnehmen.

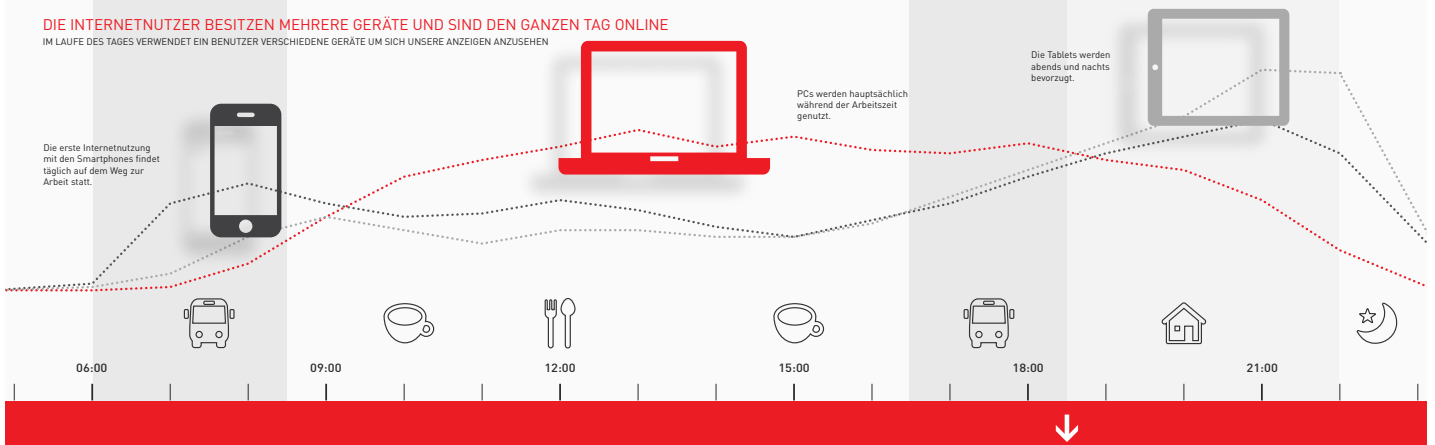
► **WEITERE INFORMATIONEN**

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



DIE INTERNETNUTZER BESITZEN MEHRERE GERÄTE UND SIND DEN GANZEN TAG ONLINE

IM LAUFE DES TAGES VERWENDET EIN BENUTZER VERSCHIEDENE GERÄTE UM SICH UNSERE ANZEIGEN ANZUSEHEN



Erweitern Sie Ihre Perspektive mit dem internationalen Markt

ImmoStreet.ch hat das erste Mal und exklusiv eine neue Lösung für die Publikation von Immobilienanzeigen im November 2013 lanciert. Mit EdenHome wird es möglich, Inserate auf ein Netzwerk von 36 Immobilienportalen in 27 Ländern zu veröffentlichen. Mit einem Klick können die Agenturen nun Millionen von potenziellen Kunden weltweit erreichen.

Mit einer 12%-Steigerung auf den Wert der internationalen Transaktionen in einem Jahr ist die Konklusion offensichtlich: die Anzahl der Objekte, die von ausländischen Käufern erworben wird, steigt heutzutage ständig.

Des Weiteren sind die ausländischen Käufer zuverlässige Kunden: 62% von ihnen bezahlen bar. Ihr Suchverhält-

nis ist sehr interessant. 50% nutzen die Internetportale in ihrem Heimatland, um ihre ausländische Immobilie zu finden. Allerdings sind die schweizerischen Agenturen oft mit zahlreichen Hindernissen konfrontiert, wenn es kommt, ihre Anzeige auf fremden Portalen zu veröffentlichen: Sprachbarriere, Unkenntnis der lokalen Akteure, administrative Zwänge, Zeitmangel, masslosen Kosten... eine unendliche Liste von Probleme, die leider meistens die Agenturen entmutigen.

EdenHome hat eine revolutionäre Lösung entwickelt, die die internationale Veröffentlichung von Immobilienanzeigen radikal vereinfacht.

WIE FUNKTIONIERT EDENHOME?
EdenHome hat einen einmaligen Preis

für die Verbreitung ihrer Objekte auf die führenden Immobilienportalen in 27 Ländern verhandelt. Dank der Erfahrung und Jahren von Forschung und Entwicklung bietet die Firma mit Schweizer Sitz eine exklusive automatische Übersetzungsmaschine an, um die Immobilienanzeigen in 8 Sprachen zu verbreiten.

Die Objekte werden nur einmal auf einer einfachen und automatisierten Verwaltungsschnittstelle erfasst. Die Agenturen können die Veröffentlichungen, die Übersetzungen und die Statistiken mit einem Klick kontrollieren. Dank der internationalen Verbreitung locken die Agenturen nicht nur neue, kräftige Kunden an, sondern auch neue Aufträge.

SIE PROFITIEREN ZUSÄTZLICH!

Zusätzlich zu einem attraktiven Angebot bietet EdenHome auch die Möglichkeit an, von speziellen Konditionen mit ImmoStreet.ch zu profitieren.

WEITERE INFORMATIONEN

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



IHRE VORTEILE

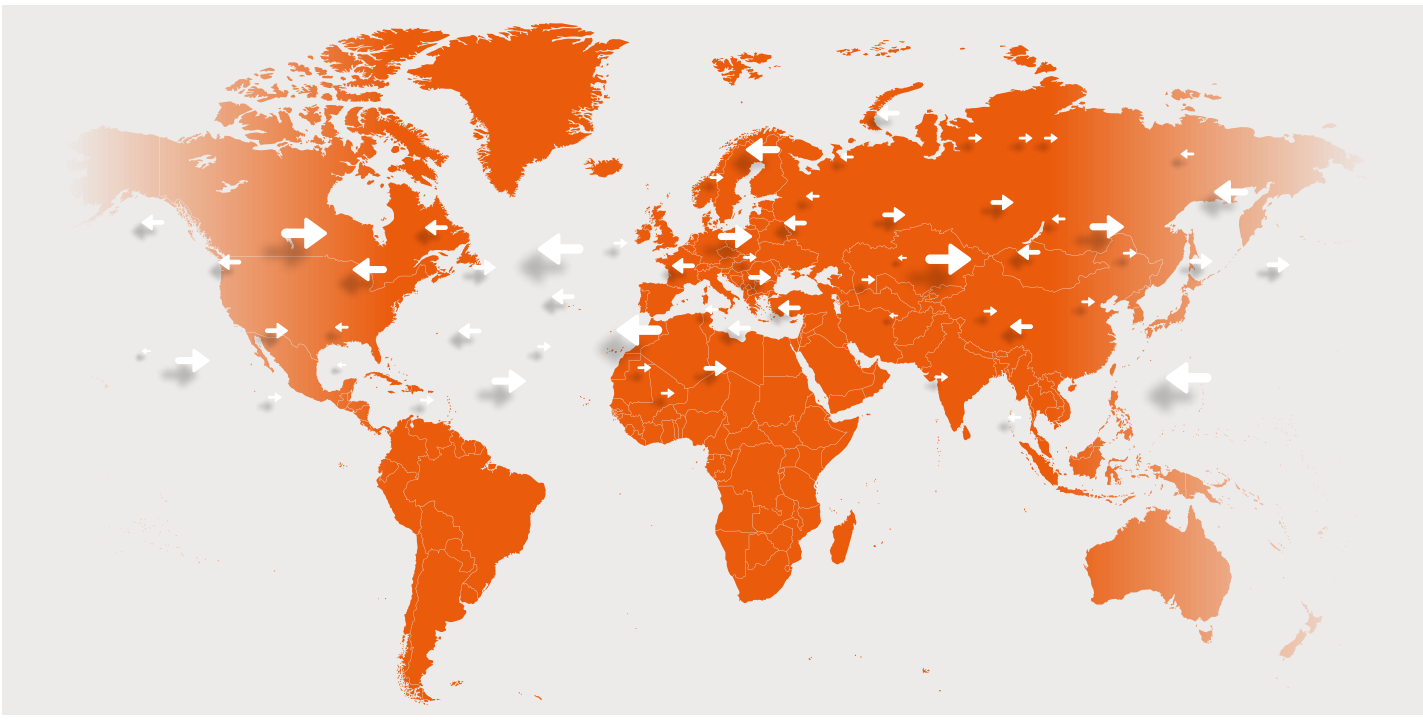
- Sie haben einen Ansprechpartner
- Sie gewinnen Zeit
- Sie sparen Geld, dank unseres unschlagbaren Preises
- Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit um ein Vielfaches
- Sie locken neue, kaufkräftige Kunden an
- Sie erhalten neue Aufträge, dank der internationalen Verbreitung
- Sie gewinnen an Glaubwürdigkeit und Bekanntheit
- Sie erhalten das Label «Mitglied des EdenHome Netzwerks»

UNSERE VERPFLICHTUNGEN

- Wir wählen in jedem Land die besten Portale aus
- Wir garantieren für die Qualität der Übersetzung der Anzeigen
- Wir bieten Einfachheit und Flexibilität bei der Verwaltung Ihrer Anzeigen
- Wir geben unsere Mengenrabatte, die wir dank unserer internationalen Verhandlungsstärke erhalten, an Sie weiter
- Wir teilen unser internationales Know-how mit Ihnen
- Wir verpflichten uns, unser Netzwerk aus Partnerportalen weiter auszubauen

Warum EdenHome?

- Automatische Übersetzung Ihrer Anzeigen in den Partnerportalen
- Veröffentlichung Ihrer Anzeigen in den führenden Portalen des jeweiligen Landes
- Einmalige Erfassung der Objekte für Mehrfach-Verbreitung mit einem Klick
- «All inclusive»-Angebot für die Veröffentlichung in allen Portalen
- Möglichkeit, einem Netzwerk von tausenden von Fachleuten beizutreten



Sanierungen von Anlagen mit Brüstungsgeräten

► Aus früheren Zeiten gibt es in der Schweiz Hunderte von Anlagen mit Induktions-, respektive Brüstungsgeräten. Was tun, wenn eine Sanierung, ein Ersatz fällig wird?

Durrer-Technik AG führt im Sortiment verschiedene Ausführungen moderner Brüstungsgeräte wie beispielsweise Induktionsgeräte für Mischlüftung gemäss nachfolgendem Beispiel.

Werden Fassaden mit einer Brüstung eingesetzt, bietet Durrer-Technik eine hervorragende Möglichkeit, mit Induktionsgeräten die anfallenden Kühl- und Heizlasten abzuführen. Aufgrund der geringen Bauhöhe von 450 mm inkl. Luftdurchlass, sind diese besonders auch für Sanierungen geeignet, bei denen beengte Platzverhältnisse vorliegen. Bei Neubauten können durch die geringe Bauhöhe niedrige Brüstungshöhen realisiert werden, wobei ein Teil des Induktionsgerätes auch im Doppelboden versenkt werden kann.

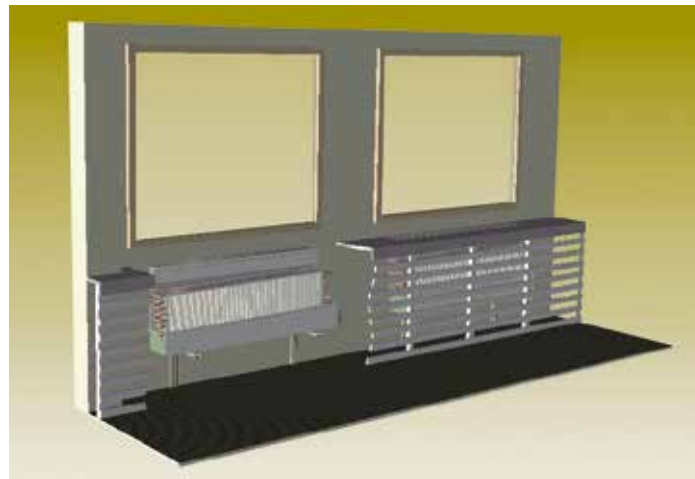
Das Induktionsgerät für Mischlüftung gehört zur Gruppe der Luft-/Wassersysteme, bei denen aus hygienischen Gründen der erforderliche Aussenluft-Volumenstrom zentral aufbereitet und die Kühl- bzw. Heizlast mit einem Wassersystem auf 4-Leiter Basis abgeführt wird. Diese Kombination ist wesentlich wirtschaftlicher als ein rein luftbasiertes System.

► WEITERE INFORMATIONEN

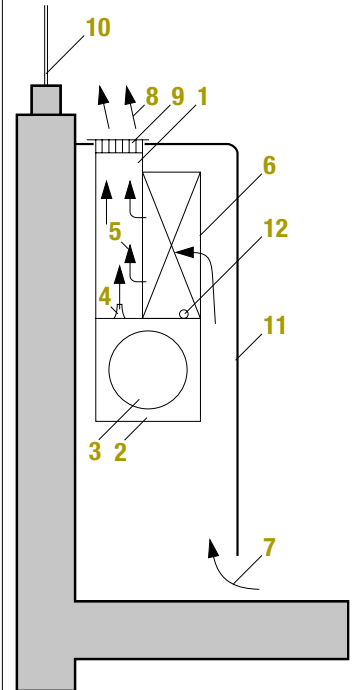
Durrer-Technik AG
6043 Adligenswil
041 375 00 11
info@durrer-technik.ch
www.durrer-technik.ch



Induktionsgerät für Mischlüftung, stehend in der Brüstung, im Kühl- und Heizbetrieb



Induktionsgerät für Mischlüftung, stehend in der Brüstung



Aufbau und Funktion des Induktionsgerätes für Mischlüftung, stehend in der Brüstung, im Kühl- und Heizbetrieb.

- 1 Gehäuse
- 2 Primärluftanschluss
- 3 Primärluftverteilung
- 4 Düsen
- 5 Induktionsbereich
- 6 Wärmeaustauscher
- 7 Sekundärluft
- 8 Zuluft
- 9 Lamellenluftdurchlass
- 10 Fassade, bzw. Verglasung
- 11 Brüstungsverkleidung
- 12 Kondensatablauf



Induktionsgeräte für Mischlüftung

10jähriges Firmenjubiläum D. Reichmuth GmbH Hauswartungen Für Sie als Hauswart unterwegs



Seit bald 20 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2013 bereits das 10jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs.

Als Hauswart fühlen ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen

sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit dem firmeneigenen Schneepflug. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken. Deshalb möchte ich schon bald meine Verantwortung im Bereich der

Lehrlingsausbildung wahrnehmen und in meinem Betrieb einen Lehrling zum Betriebspraktiker und anschliessend zum Eidg. Dipl. Hauswart ausbilden.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

WEITERE INFORMATIONEN

D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Rennweg 3
8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch



«W&W nimmt Veränderungen auf und lässt sie zeitgerecht in die Produkte einfließen.»

Markus Grimm Abteilungsleiter Immobilienbewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



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

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

Licht ist nicht gleich Licht

► **Der Gärtner Beat Suter ist von der neuen Technologie der Leuchtstoffröhren «Update-light» fasziniert. Das Produkt verspricht Energie umweltfreundlich einzusetzen. Suter will es fördern und weltweit bekannt machen.**

ALTNAU. «Unser Produkt erhöht die Lebensqualität», sagt Beat Suter. Umweltbewusst und kostengünstig sind nur einige Punkte, warum der Unternehmer der Gartenbaufirma von den neuen Leuchtstoffröhren «Update-light» überzeugt ist. Er vertreibt nebst seinem eigentlichen Unternehmen die Leuchtstoffröhren seit bald einem Jahr. Mehr durch Zufall kam Suter mit Eddy Weggenmann in Kontakt. Dieser sah hinter der stagnierten Entwicklung der Fluoreszenz-Röhren mehr und forcierte diese auf eigene Faust. Suter ist von der Helligkeit der Röhren fasziniert. Er rüstete seine Lagerhalle und im privaten Bereich um. «Wo gearbeitet wird, braucht es gutes Licht», sagt der zweifache Familienvater und beschreibt das Produkt als einfach in der Handhabung. Durch ein neues Klicksystem kann mit einem 230-Voltanschluss überall Licht montiert werden. «Dank ihrem formschönen Design sind die Leuchten auch im Wohnbereich geeignet», sagt Suter. Der Haupteinsatzbereich liegt momentan noch bei Firmen wie Produktionsstätten, Werk- und Lagerhallen.

WEITERENTWICKLUNG DER BISHERIGEN LEUCHTSTOFFRÖHRE. Beat Suter hält ein Messgerät unter verschiedene Lichtquellen. Damit kann er die unterschiedlichen Lichtstärken messen. Dies mag für Spezialisten interessant sein. Für

einen Laien zählen im ersten Moment andere Qualitäten. Nach dem Knopfdruck am Schalter blinkt das Licht nicht erst, sondern es wird wie bei der Glühbirne direkt hell. Suter beschreibt das System mit der neuen Technologie als gutdurchdacht. Diese ist eine Weiterentwicklung der bisherigen «Neonröhren», die in Fachsprache T5 genannt wird. Die «Primera tube», wie er die Leuchtstoffröhren nennt, sind in den handelsüblichen Längen erhältlich.

MIT «UPDATE-LIGHT» WELTWEIT FUSS FASSEN. Beat Suter will das Produkt «Update-light» nicht nur in der Schweiz bekannter machen. Weltweit soll diese Entwicklung Fuss fassen. Dafür entwickelte er ein eigenes Marketingkonzept. «Wir haben durch viele Diskussionen eine langfristige Strategie ausgearbeitet», sagt Suter. Damit er seine zwei Firmen nebeneinander führen kann, ist er auf Unterstützung angewiesen. In der Gartenbaubranche, die er seit 18 Jahren führt, kann er auf sein vierköpfiges Team sowie seine Ehefrau Claudia zählen. «Koordination und Organisation ist das A und O», sagt Suter und betont wie wichtig ihm die Zusammenarbeit mit den Kunden ist. Auch für sein Zweitbusiness ist er ein Team aus Spezialisten am Aufbau.

LEUCHTEN IN UNTERSCHIEDLICHEN GROSSBETRIEBEN IN DER OSTSCHWEIZ. Eine sinnvolle Alternative in Betrieben findet Andreas Koch vom Kompetenz-Zentrum Erneuerbarer Energiesysteme (Keest) die Produkte von «Update-light». «Der Kanton unterstützt Beleuchtungserneuerungen und spricht nach Abklärungen Förderbeiträge aus», sagt der Geschäftsführer. Die Firma konnte ihre

Produkte bereits in unterschiedlichen Grossbetrieben in der Ostschweiz installieren.

NAMENSGEBUNG SOLL INTERNATIONAL VERTRETBAR SEIN. Die Namensgebung für Firma und Produkt waren für Suter eine besondere Herausforderung. «Es lagen viele Ideen auf dem Tisch», sagt der 48jährige. Er stellte sich die Frage, was löst der Name beim Betrachter für Assoziationen aus und wie wirkt er? «Update-light» ist jungfräulich - der Name zudem auch international vertretbar und mit dem Zusatz «Primera tube» unterstreichen wir die Einzigartigkeit», sagt Suter vollem Elan. Bis zu 60 Prozent an Energie könne mit der Leuchtstoffröhre eingespart werden. Suter spricht von einer längerfristigen Investition. Die Leuchtstoffröhren sind wohl bei der Umstellung und in der Anschaffung im ersten Augenblick teurer als die herkömmlichen T5. Im Unterhalt zeigen sie sich bedeutend günstiger. Die Umrüstung auf «Primera

tube» sollte ein Elektriker durchführen. Auch findet Suter eine erste Instruktion durch den Fachmann sinnvoll. Sicherheit ist ihm ein wichtiges Anliegen. Diese sind mit dem Eidgenössischen Starkstrominspektorat ESTI abgesprochen. «Mit dem Anbringen der Hinweismarkierungen an den Leuchtmittel ist eine einfache Handhabung gewährleistet», sagt Suter. Er will nicht nur aus Überzeugung ein gutes Produkt verkaufen, sondern damit ein bestehendes Produkt optimiert auf dem Markt verbreiten, und auf kostengünstige und umweltfreundliche Art die Orte erhellt, bei denen angenehmes, helles Licht gefragt ist.

► WEITERE INFORMATIONEN

update-light GmbH
Scherzingerstr. 30
Postfach 5
8595 Altnau
Telefon +41 (0)71 511 29 31
info@update-light.ch
www.update-light.ch



Splitwärmepumpen zum Heizen und Kühlen (bis zu 15 kW)

▶ **Mit den Weishaupt Splitwärmepumpen steht ein zukunftsfähiges und kostengünstiges Heizsystem zur Verfügung, das darüber hinaus noch im Sommer für angenehme Kühle sorgt.**

Splitwärmepumpen trennen die Komponenten in ein Aussen- und ein Innengerät (Hydraulikeinheit) auf. Das Aussengerät beinhaltet den Verdampfer und Verdichter. Im Innengerät (Hydraulikeinheit) befindet sich der Verflüssiger.

Als reines Heizsystem oder als Anlage zum Heizen und Kühlen eignen sich Weishaupt Splitwärmepumpen sowohl für den Neubau als auch für die Modernisierung. Das Aussengerät lässt sich platzsparend vor der Aussenwand platzieren oder kann mit einer Konsole direkt an die Wand montiert werden. Es ist mit einem Verdampfer ausgestattet, der die Temperatur der Umgebungsluft an das Arbeitsmedium abgibt. Der Doppel-Rollkolbenverdichter hebt das Temperaturniveau an und das Arbeitsmedium wird über eine Kältemittelleitung an das Innengerät übergeben.

Das Innengerät (Hydraulikeinheit) ist für die Verteilung der Wärme an die Heizung oder zur Trinkwassererwärmung zuständig. Im kompakten

Wandgehäuse sind der Verflüssiger, die Hydraulik sowie die Regelung platzsparend untergebracht.

Die Trennung in ein Aussen- und Innengerät bietet Vorteile:

- Der Aufwand für die Erschliessung der Wärmequelle Luft ist gering
- kleine Wanddurchbrüche durch kleine Leitungsquerschnitte
- durch den geringen Platzbedarf ist der Aufstellungsort sehr flexibel wählbar
- Wandmontage mit Konsole möglich



Schnittbild des 11 kW-Aussengerätes

Weishaupt Splitwärmepumpen eignen sich auch für die Kühlung in den heissen Sommermonaten. Im Kühlbetrieb wird das Funktionsprinzip umgekehrt. Die Splitwärmepumpe ist dabei in Betrieb und entzieht die Wärme des Innenraums über die Fussboden- oder Wandheizung. Der Kühlbetrieb ist von 0 bis + 46 °C möglich.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN**

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



Die 7 kW Splitwärmepumpe mit Aussen- und Innengerät (Hydraulikeinheit)



Weiterbildungen auf Hochschulniveau

Master of Advanced Studies (MAS):

Real Estate Management (Immobilienökonomie) in Portfoliomanagement oder in Valuation

Zertifikatslehrgänge (CAS):

Immobilienanalyse | Immobilienbewertung | Immobilienentwicklung | Immobilienmanagement

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen an unserem nächsten **Infoanlass vom Freitag, 14. März 2014, 18 Uhr.** Details und Anmeldung unter www.fhsg.ch/infoanlass oder rufen Sie uns an +41 71 226 12 50

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

A-I

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf verstopft?

24h Notfallservice
 0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit
 24h-Service 0848 852 856

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



BAUMPFLÉGE

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.baumpflége-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

DACHFENSTER



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

ELEKTROKONTROLLEN



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

FOTOVOLTAIK



ELEKTRO-FÜRST HOLDING AG
 Fürst Solar – Fotovoltaik-Anlagen
 aus einer Hand.
 Kostenlose und unverbindliche
 Machbarkeitsstudien.
 4614 Hägendorf
 Tel. 062 216 27 27
 admin@fuerst-elektro.ch
 www.fuerst-elektro.ch

FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN



Innensanieren statt herausreißen

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



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

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

HAUSHALTGERÄTE /
 ELEKTROSERVICE



ELEKTRO-FÜRST HOLDING AG
 Haushaltgeräte / Elektroservice
 4614 Hägendorf / 4654 Lostorf
 6260 Reiden / 3172 Niederwangen
 Tel. 062 216 27 27
 admin@fuerst-elektro.ch
 www.fuerst-elektro.ch

HAUSTECHNIK



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

HAUSWARTUNGEN



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

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

IMMOBILIENMARKT



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

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



Ihr Partner für Immobilieninsertionen
 in der Schweiz

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



Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

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

IMMOBILIENPORTFOLIO-
 ANALYSE SYSTEM



Software für das Immobilien-
 und Risikomanagement

WB INFORMATIK AG
 Schaffhauserstrasse 96
 8222 Beringen
 Tel. +41 (0)52 620 12 22
 www.wb-informatik.ch

I-L

IMMOBILIENSFTWARE



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



Effektives Immobilien-Management

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



Integrationspartner für Immobilien-

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

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



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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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

**REM – Der Standard für
professionelle Immobilien-
bewirtschaftung**

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

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

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

www.OSALIS.ch
Your property management guide

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

Entdecken Sie
die Software auf
www.osalis.ch



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

i_mmob8.5
Eine klare Vision...

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



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die
Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE



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

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

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen
von Trinkwasserleitungen

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

LICHT-, SONNEN- UND
WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



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

L-Z

▶ 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

▶ PARKMOBILIAR



Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel. +41 44 222 22 66
Fax. +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

▶ RENOVATIONSFENSTER



Innovative Fenster- und Haustürsysteme aus Holz-Aluminium, Fassaden und trendige Badmöbel

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

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

▶ ROHRSANIERUNG



PROMOTEC SERVICE GMBH
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

__GTSM_Maggingen AG__
Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch



HINNEN Spielplatzgeräte AG
Spielgeräte & Parkmobiliar
Indus.riestr. 9, P. 7/5
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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



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

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

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE



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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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



MY SAUNA AND SPA

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

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

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

Peter Krummenacher, 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 Mitglieder-Service & Marketing:

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

Ressort Recht & Politik:

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 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, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05, 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@w-i.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTENKAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

20.05.14 Zürich
27.08.14 Zürich
13.-15.11.14 Klausur

SVIT-Immobilien Forum

15.-17.01.15 Pontresina

SVIT-Campus

19.-21.10.14 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

-

Basel

13.05.14 Generalversammlung, Hotel Les Trois Rois, Basel
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

Bern

20.03.14 InfoMeet Anlass (für Bewirtschafter)
15.05.14 InfoMeet Anlass (für Bewirtschafter und Vermarkter)
19.06.14 Frühlingsanlass SVIT Bern
11.09.14 Generalversammlung

Graubünden

27.03.14 Generalversammlung Intercontinental Davos

Ostschweiz

21.-23.03. Immo Messe Schweiz, Olma-Halle 9, St. Gallen
21.03.14 Immobilien-Vision Ostschweiz, Olma-Halle 9.2
12.05.14 Generalversammlung

Romandie

30.04.14 Generalversammlung

Solothurn

27.03.14 Frühstücks-Generalversammlung 2014
03.06.14 Fachvortrag mit Lunch
11.09.14 SVIT Day 2014
20.11.14 Bänzenjass mit Fondue

Ticino

23.05.14 Assemblea Generale, Morcote

Zentralschweiz

16.05.14 Generalversammlung

Zürich

06.03.14 Stehlunch
21.-23.03. SVIT Immobilien-Messe, Kongresshaus Zürich
03.04.14 Stehlunch
08.05.14 Generalversammlung

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
06.05.14 Lunchgespräch, Au Premier
15.05.14 Generalversammlung
08.07.14 Lunchgespräch, Au Premier
09.09.14 Herbstanlass, Metropol, Zürich
11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
08.05.14 Generalversammlung
14.05.14 Aufnahme-Assessment, Bern
18.09.14 Valuation Congress 2014, Thun
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
10.04.14 Mitgliederanlass, Laax
22.05.14 Fördermitgliederanlass, Romanshorn
16.10.14 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
03.04.14 Zertifizierter Objektmanager – Kompetenz-Check und Zertifizierung
22.05.14 Facility Management Day 2014, Gut Bocken, Horgen

Fachkammer STWE SVIT

08.05.14 Generalversammlung, Zürich
26.05.14 Fit für Stockwerkeigentum
06.11.14 Herbstanlass, St. Gallen



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
66.65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3061 (WEMF 2012)
Gedruckte Auflage: 4000

HERAUSGEBER
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Simon Hubacher
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
Martina Pichler
Andreas Feurer

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

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



TANCK



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

7. Schweizer Shopping Center Forum & Swiss Council Congress

Radisson Blu Hotel, Zurich Airport
Donnerstag, 8. Mai 2014

Shopping Center
Forum
2014
Switzerland

ADVANTAGE SHOPPING CENTER

Der einzige Schweizer Fachkongress für
die Shopping Center Industrie und für
Professionals der Einzelhandels-
immobilienbranche.

Frühbucherrabatt bis am
28. Februar 2014:

Registration
www.sc-forum.ch



Teilnehmer erhalten kostenlos
das neue GfK - Shopping Center
Buch im Wert von CHF 580.-



Melanie Winiger
Moderation



Dr. Ibrahim Ibrahim
Portland



Peter Miller
COO, Westfield



Adolf Ogi
Alt-Bundespräsident



Dr. Beat Schwab
Head Real Estate
Switzerland,
Credit Suisse



Prof. Dr. Manfred Bruhn
Department of Marketing
and Management
Universität Basel



Sebastian Müller
Head of Real Estate
Consulting
GfK Geomarketing



Thomas Hochreutener
Direktor Handel,
GfK Switzerland AG

PATRONAT

Swiss Council of
Shopping Centers
SCSC

VERANSTALTER

SCForum

Shopping Center Forum (Switzerland) GmbH

A MEMBER OF



Online-Registration unter www.sc-forum.ch

Hauptsponsor



Gold-Sponsor



Platin-Sponsor



Sponsoring Partners



Multimedia Partner





Bauen mit Begeisterung

Die ARIGON Generalunternehmung steht im Dienst von Bauherren mit hohen Ansprüchen. Ob Neubau, Umbau oder Renovation: Jedes Projekt wird qualitätsbewusst, kostenoptimal und termingerecht realisiert. Von der Studie bis zur erfolgreichen Realisation – jeder Bau ist eine Referenz.

o. l.: Neubau Schul-/Geschäftshaus «Drehscheibe», 8400 Winterthur

o. r.: Neubau Wohnüberbauung «Brunnenpark», 8057 Zürich

u. l.: Neubau Alterszentrum «Haus Tabea», 8810 Horgen

 **ARIGON**
Generalunternehmung