

immobilia

REPORTING

SEITE 4



Rockwell
Automation

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Nischenmärkte – Spitäler suchen Investoren.....	20
IMMOBILIENRECHT. Unklare Eigentumsverhältnisse im Hauskauf.....	30
BAU & HAUS. Aarauer Entwicklungsareal Torfeld Süd.....	33

ANHALTENDER NACHHOLBEDARF



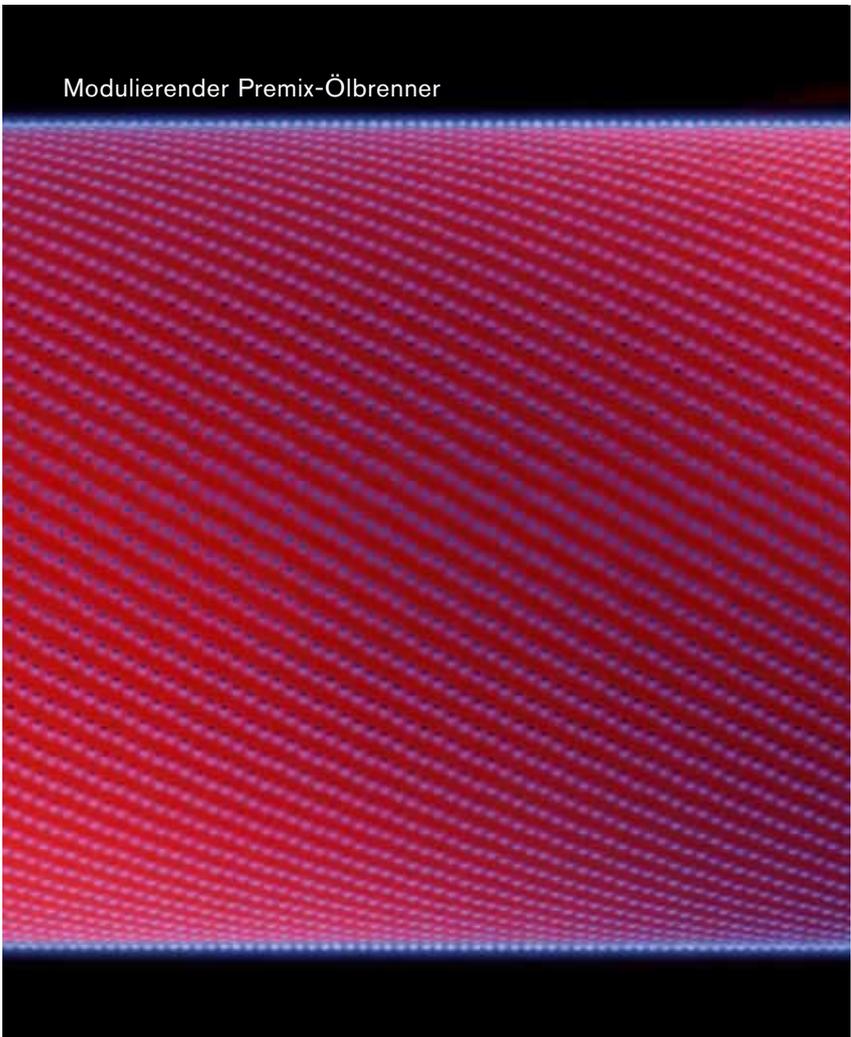
URS GRIBI
«Zu viel Vorsicht bremst die Dynamik.»

• Ökonomen aus dem In- und Ausland, allen voran jene der Schweizerischen Nationalbank, überbieten sich derzeit mit Analysen und Prognosen. Für die Einen steht die Schweiz kurz vor dem Platzen einer Immobilienblase. Für die Anderen sind zumindest Parallelen zur letzten grossen Immobilienkrise Ende der achtziger Jahre sichtbar. Der Bundesrat ist alarmiert und will in den kommenden Wochen Massnahmen vorstellen, um eine Immobilienkrise abzuwenden. Allgemein erwartet werden Auflagen, gemäss denen die Grossbanken die Eigenmittelunterlegung im Hypothekengeschäft verstärken müssen.

Ist das alles nur Panikmache? Oder besteht tatsächlich die Gefahr, dass es auf dem Schweizer Immobilienmarkt krachen wird? Aus meiner Sicht kann man aus der Entwicklung der Vergangenheit nicht automatisch jene der Zukunft ableiten. Tatsächlich sind die Preise für Eigenheime weiter angestiegen, in einzelnen Regionen womöglich sogar zu stark. Daraus zu folgern, dass sich in der Schweiz eine Blase aufbläht, halte ich für übertrieben. Der Preisanstieg ist eine Folge des hierzulande anhaltenden Nachholbedarfs beim Wohneigentum. Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden hat den Anteil Eigentümer gegenüber Mietern in den vergangenen Jahren deutlich anwachsen lassen. Die tiefen Schuldzinsen unterstützen diesen Trend. Zu behaupten, die Banken würden bei der Vergabe von Hypothekarkrediten nachlässig handeln, entspricht aber nicht der Realität.

Der Immobilienmarkt darf jetzt nicht zum Opfer von professionellen Schwarzmalern werden, deren Motive nicht immer erkennbar sind. Vorsicht walten zu lassen, ist auch im Immobiliengeschäft oftmals ein guter Rat. Zu viel Vorsicht allerdings bremst die Dynamik. Und das kann volkswirtschaftlich negative Konsequenzen haben, die ich als viel gravierender einschätze.

Ihr Urs Gribi •



Die Kunst der Sparsamkeit

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Kreisel Gais am Eingang zum
Aarauer Entwicklungsareal
«Torfeld Süd»
(Foto: Ivo Cathomen).

FOKUS

- 04 REPORTING – VORAUSSCHAUENDE LÖSUNGEN**
Auch am Immobilienmarkt steigt das Bedürfnis nach Transparenz und verbesserter Reporting-Qualität.
- 08 SCHLUMMERENDE POTENZIALE**
Die gute Zusammenarbeit zwischen Portfoliomanagement und Property Management ist der Schlüssel zum Erfolg von Immobilienanlagen.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 «EINDRUCK VON AKTIVISMUS»**
Der Zürcher Finanz- und Immobilienexperte Claudio Müller kritisiert die mangelnde Koordination bei den geplanten neuen Vorschriften für den Immobilienbereich.
- 11 ANPASSUNGEN AM GEBÄUDEPROGRAMM**
Die Fördermittel sind ausgeschöpft – nun werden die Fördersätze gesenkt und die Bedingungen verschärft.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 ANHALTENDER STEIGFLUG**
Die Preise für Mehrfamilienhäuser sind weiter im Steigflug und sorgen damit für ungenügende Renditen für die Investoren.
- 15 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Firmengründungen und -lösungen nehmen zu. Unter dem Strich bleibt das Nettowachstum so tief wie seit sieben Jahren nicht mehr.
- 20 SPITÄLER SUCHEN INVESTOREN**
Die Anpassungen im Gesundheitswesen verlangen von den Spitälern unternehmerisches Handeln und öffnen Türen für Investoren.
- 23 DER BLICK ZURÜCK**
Wüest & Partner untersuchen in ihrer Frühlingsausgabe des Immo-Monitorings unter anderem die Rentabilität von Mehrfamilienhäusern in den vergangenen 80 Jahren.
- 26 IST ZIELGRUPPENDEFINITION EINE GLÜCKSSACHE?**
Weshalb sind Leerstände bei einigen Neubauobjekten niedriger als bei anderen? Die Zielgruppendefinition macht den Unterschied.
- 29 LOCAL LEADERSHIP GEFORDERT**
Der russische Investmentexperte Sergey Riabokobylko hat am «SPG-IntercityTalk» die Erfolgsfaktoren aufgezeigt. Immobilia fragt nach.

IMMOBILIENRECHT

- 30 JUS-NEWS: UNKLARE EIGENTUMSVERHÄLTNISSE**
Das Bundesgericht hatte sich mit einer besonderen Verschiebung der Grundstücksgrenze auseinanderzusetzen.

BAU & HAUS

- 33 «AARAU HAT DAS MARKTPOTENTIAL.»**
Arealüberbauungen und die Entwicklung von Industriebrachen sind immer auch politische Prozesse. Das Beispiel «Torfeld Süd» zeigt dies beispielhaft.
- 37 REVISION DER BAUPRODUKTEERLASSE**
Die fehlende Gleichwertigkeit der schweizerischen und europäischen Bauproduktgesetzgebung stellt ein Problem dar.
- 39 «I DO IT M-WAY»**
Eine neue Generation von Lifestyle-Stores widmet sich dem Thema «Umwelt schonender Fahrspass mit Elektrofahrzeugen».

IMMOBILIENBERUF

- 43 ERFA-TAGUNG SEK/SVIT ANCHE IN TICINO**
Il 14 marzo il membri delle sezioni ticinesi della SEK e della SVIT sono stati invitati al UBS di Manno.
- 44 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 45 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
- 46 PRÜFUNGS AUSSCHREIBUNG**

VERBAND

- 52 DER IMMOBILIENMARKT 2030**
An der Generalversammlung der KUB gab Zukunftsforscher Georges T. Roos einen Einblick in den Wertewandel und die Zukunft der Wohnformen.
- 54 GENERALVERSAMMLUNG SVIT OSTSCHWEIZ**
Nicht nur der besondere Versammlungsort, sondern auch der Inhalt der traktandenreichen Versammlung sorgte für viel Freude.

MARKTPLATZ

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

• **ZITIERT**



»
Mit der Kapitalerhöhung planen wir die Finanzierung von Eigenprojekten und den Erwerb zusätzlicher Geschäfts- und Wohnliegenschaften oder ganzer Liegenschaftensportfolios.»

BRUNO BETTONI

Vorsitzender der Gruppenleitung Allreal zur geplanten Kapitalerhöhung um bis zu 270 Mio. CHF.

REPORTING

– VORAUSSCHAUENDE LÖSUNGEN
FÜR DEN IMMOBILIENMARKT





MARION PEYINGHAUS*

WAS WILL DER MARKT? Die jüngste Finanzkrise hat die Investment-Märkte erschüttert und vieles in Bewegung gebracht. Neue Anforderungen wie Basel III oder Solvency II sind nur einige der Konsequenzen. Der Ruf nach mehr Transparenz ist nicht nur bei Kontrollorganen, sondern auch bei Investoren laut. Hochwertiges Reporting und leistungsfähige IT-Systeme sind bei der Vergabe von Leistungen heute daher oft ausschlaggebend.

Änderungen und Ergänzungen in den Regelwerken des Immobilienmarktes beziehen sich häufig auf die Hinterlegung von Risikokapital. Parallel dazu wird aber mit einer ausgeklügelten Berichterstattung versucht, Risiken entgegenzuwirken. Als Beispiel können die Reporting-Pflichten von Solvency II für Versicherungsgesellschaften angeführt werden: Teil des Berichtswesens sind hier Angaben zum Geschäft und zur Performance. Daneben werden aber auch Informationen zum Governance-System und zum Risikomanagement sowie zur Bilanz und zur Kapitalausstattung verlangt. Analog verschärft die neue AIFM-Richtlinie die Reporting-Anforderungen und schreibt vor, wie das Risiko- und Liquiditätsmanagement umgesetzt und dokumentiert werden muss. Auch wenn Teile der genannten regulatorischen Anforderungen noch keine gesetzliche Grundlage haben, weiss der Markt um die kommenden Herausforderungen. In der jüngsten Ausgabe des PMRE Monitors¹ zeigt sich, dass Restriktionen aus rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im Immobilienmarkt am meisten gefürchtet werden (vgl. Abbildung 1).

Die rechtlichen und regulatorischen Kontrollorgane stellen jedoch nur eine der lauter werdenden Anspruchsgruppen dar. Auch die Investoren fordern heute mehr Transparenz von ihren internen Organisationseinheiten und Dienstleistern. Diese Entwicklung hat zu einem Investitionsschub in IT-Systeme geführt und die Datenqualität nachhaltig verbessert. Kann im Akquisitionsgespräch nicht glaubhaft ein IT-System nach State-of-the-Art nachgewiesen werden, ist man in der Regel vom weiteren Verfahren ausgeschlossen. Auch bei der Vertragsgestaltung werden die Dienstleister enger an die Kandare genommen. Reporting-Inhalte und -Ter-

mine oder Anforderungen an die Datenübertragung werden heute vertraglich als Teil des Leistungsspektrums definiert und mit Vertragsstrafen hinterlegt. Die Gründe für diese rigorose Politik liegen in der Objektbuchhaltung: Investoren kämpfen in überdurchschnittlichem Mass mit deren Qualität und erkennen, dass mangelhafte Reporting-Qualität negative Auswirkungen auf die eigene Zielerreichung hat (PMRE Monitor 2012, S. 25).

WAS TUT DER MARKT? Die Vorsichtsmassnahmen der Investoren sind berechtigt. Die heutige Datenqualität und das automatisierte Reporting lassen noch viele Wünsche offen. Auch der Datenaustausch mit den Systemen der Lieferanten und Kunden wurde im PMRE Monitor als ungenügend bewertet (PMRE Monitor 2011, S. 25ff.)². In vielen Fällen steckt der Fehler in den Prozessen. So werden Mietverträge ohne Kündigungsdatum unterschiedlich ins System eingepflegt: mal ohne jegliche Datumsangabe, mal mit einem fiktiven Kündigungsdatum im Jahr 9999, ein drittes auf Basis eines selbst gewählten Mindestkündigungsansatzes. Solche Daten lassen sich nur schwer bewerten. Die Berechnung der garantierten Mindestlaufzeit der Verträge – eine wichtige Kennzahl zur Risikoeinschätzung – ist

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne saht!

- **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  

(Illustration: retrorocket, istockphoto.com)

Investitionen in Systeme und Datenschnittstellen alleine genügen nicht. Zentral ist eine integrierte Immobilien- und IT-Kompetenz, die die Reporting-Effizienz und Datenqualität sicherstellt.

ZUKÜNFTIGE RISIKEN: WAS DER MARKT FÜRCHTET

(Quelle: PMRE Monitor)



DIFFERENZ ZWISCHEN EINSATZ UND RELEVANZ VON KENNZAHLEN

(Quelle: PMRE Monitor)

1	Lebenszykluskosten	0.80
2	Portfoliostruktur bzgl. Investmentstrategien	0.74
3	Portfoliostruktur bzgl. Lageklassen	0.62
4	Fremdkapitalquote auf Brutto-Ankaufskosten (Loan to Cost)	0.59
5	Arbeitsplatzkosten pro Arbeitsplatz	0.56
6	Fremdkapitalquote auf Anlagevermögen (Loan to Value)	0.56
7	Durchschnittlicher Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten	0.56
8	Mietpotenzial (Marktmieten / Vertragsmieten)	0.52
9	Zinsdeckungsgrad (ICR)	0.50
10	Mieterfluktuationsrate	0.50

auf dieser Grundlage nahezu unmöglich. Das Auseinanderklaffen zwischen Relevanz und Qualität des Reportings zeigt sich auch an anderer Stelle. Im PMRE Monitor 2011 wurden die wichtigsten Kennzahlen für das Management von Immobilien identifiziert. Gleichzeitig wurde deren Einsatz abgefragt. Interessant sind jene Kennzahlen, denen eine hohe Relevanz bescheinigt wird, die jedoch in der Praxis kaum genutzt werden (vgl. Abbildung 2). Die stärkste Differenz zeigt sich bei den Lebenszykluskosten. Eine Ursache dafür liegt in den unterschiedlichen Investitionszyklen. In der Regel sind der Investitionsfokus und die Haltedauer der Immobilie zu kurz, um den Aufwand für eine lebenszyklusumfassende Datenerfassung in Kauf zu nehmen. Unabhängig von der Ursache zeigt sich hier, dass trotz des vehement geforderten Nachhaltigkeitsanspruchs die objektive Datengrundlage völlig fehlt.

Unter den Top Ten der Kennzahlen mit der höchsten Abweichung zwischen Re-

levanz und Einsatz liegen auch jene zur Fremdkapitalquote³ sowie die Zinssätze zu den Finanzverbindlichkeiten und der Zinsdeckungsgrad. Seit Beginn der Finanzkrise stehen Themen wie Liquiditätsmanagement oder die Überwachung von Finanzierungsverträgen klar im Fokus der Investoren. Insbesondere bei Portfolien mit einem hohen Fremdkapitalanteil, die in eine finanzielle Schieflage geraten sind, gewinnen diese Faktoren zunehmend an Gewicht. Der identifizierte Nachholbedarf im Kennzahleneinsatz wird daher umso dringlicher. Und die geforderten Reporting-Vorgaben der rechtlichen und regulatorischen Kontrollorgane sind umso berechtigter.

Eine dritte Schwachstelle zeigt sich bei den Daten zum Mietpotenzial, zur Mieterfluktuation und zur Mietvertragsverlängerung. Nachlässigkeiten in diesem Bereich können zu einem grösseren Leerstand führen. Asset Manager haben dies erkannt und investieren gemäss PMRE Monitor 2012 wieder verstärkt in die Beziehung zum Kunden. Sie sehen die Nähe zum Mieter zunehmend als Wettbewerbsfaktor im Markt (PMRE Monitor 2012, S. 25).

AUSWEGE AUS DEM REPORTING-DSCHUNDEL.

Die Branche reagiert auf die Diskrepanz zwischen geforderter Transparenz und unzureichender Datenqualität. So hat die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) in Deutschland jüngst einen Arbeitskreis mit dem Thema Datenaustausch ins Leben gerufen. Dieser soll

die unterschiedlichen Formate sowie die Metadaten und Darstellungsformen im Immobilienmarkt vereinheitlichen. Ziel ist es, die Grundlagen für eine einheitliche Berichterstattung, eindeutige Kennzahlen sowie eine klare Taxonomie für den Austausch von Immobiliendaten zu schaffen. Auch in anderen Ländern setzt man sich mit diesem Thema auseinander: Der SIA bearbeitet das Thema für den Schweizer Markt. Unter dem Begriff «Fidgi» werden die Datenaustauschformate in Frankreich standardisiert und der OSCRE definiert in Grossbritannien ein standardisiertes, universell einsetzbares Format.

Auch die Praxis investiert: Investoren und Asset Manager tauschen ihre Excel-Werkzeuge gegen leistungsfähige Management-Systeme ein, die über automatisierte Schnittstellen mit den Quellsystemen – beispielsweise IT-Systeme der Property Manager – verbunden werden. Der Aufwand der Implementierung richtet sich einerseits nach der Komplexität der geforderten Funktionalitäten und wird andererseits massgeblich durch die Schnittstellen zu den Quellsystemen bestimmt. Je nach Anzahl und Struktur der Schnittstellen übersteigt dieser Aufwand häufig jenen für die Anpassung der Reports und Systemfunktionalitäten. Diese Investitionen sind jedoch zentral, da jeder Report nur so gut ist, wie die darin enthaltenen Daten.

Von entscheidender Bedeutung ist die inhaltliche Gestaltung der Reports. Häufig weisen sie Mängel im Soll-Ist-Vergleich auf. Eine dynamische Perspekti-

ANZEIGE

WERTE
optimieren

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

ve mit konkreten Hinweisen zu laufenden Entwicklungen ist jedoch besonders aussagekräftig. Vergleiche zwischen erreichten Ergebnissen und Planzahlen im Business Plan sind heute unerlässlich. Auch in der Abbildung der Mietzinsrückstände ist nicht nur der aktuelle absolute Wert interessant, sondern auch die Entwicklung der offenen Posten. Eine grosse Rolle in der Vorausschau spielen die kurz- und mittelfristige Liquiditätsplanung sowie Informationen zur Deckung von Finanzverbindlichkeiten.

Investiert wird auch in eine stringente und übergreifende Abbildung der Daten: von der Ebene der Mietverhältnisse bis zum Portfolio. Kosten der Corporate Services – z.B. Buchhaltung, Steuern, Wirtschaftsprüfung – bleiben nicht auf Ebene des Portfolios, sondern werden pro Objekt übersichtlich aufgeschlüsselt. Die effektive Performance kann auf diese Weise einfach ermittelt werden. Darüber hinaus stützen diese Daten das Risikomanagement und die Finanzierungsplanung der Immobilien. Auswirkungen eines Objektverkaufs im Rahmen einer Portfoliofinanzierung können umgehend beurteilt und die Restdarlehensvaluten pro Objekt effektiv evaluiert werden.

Standardisierungen und Anpassungen bei der Berichterstattung haben jedoch

ihre Grenzen, denn jede Nutzungsart hat eigene Anforderungen. Ein Gewerbeobjekt benötigt nicht die exakt gleichen Datenfelder wie eine Wohnimmobilie. Kunden haben ebenfalls unterschiedliche Bedürfnisse. Investoren mit einem hohen Fremdkapitalanteil sind z.B. daran interessiert, ihre Liquidität detaillierter zu planen und die Verpflichtungen aus den Kreditverträgen präziser zu überwachen. Neben diesen Spezialanforderungen sind Investoren an einer Vereinheitlichung ihres Reportings interessiert. Dienstleister haben sich an diesen Standardisierungswunsch anzupassen. Das Property Management hat diese Herausforderung erkannt und reagiert flexibel, indem verschiedene Systeme eingesetzt werden, um den jeweiligen Reporting-Anforderungen des Kunden zu entsprechen.

INTEGRIERTE IMMOBILIEN- UND IT-KOMPETENZ – EIN WETTBEWERBSVORTEIL. Das Bedürfnis nach mehr Transparenz und einer verbesserten Reporting-Qualität ist unumstritten: Von regulatorischer Seite gefordert, von Kundenseite gewünscht und aus Sicht der Dienstleister ein Muss, um die Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen zu können. Investitionen in Systeme und Datenschnittstellen alleine genügen jedoch nicht. Notwendig ist eine integrierte Im-

mobilien- und IT-Kompetenz, die die Reporting-Effizienz und Datenqualität sicherstellt. Immobilien-Experten, die sowohl über Kompetenz im Reporting als auch bei Datenmodellen verfügen, sind gefragt und werden vom Markt händierend gesucht. Denn: Unternehmen, die ihr Datenmanagement an den entscheidenden Schnittstellen im Griff haben, können auf einen Wettbewerbsvorteil zählen.

¹ PMRE Monitor 2012 «Management von Risiken», www.ccpmre.de

² PMRE Monitor 2011 «Integrierte Controlling-Systeme», www.ccpmre.de

³ Loan to Cost, Loan to Value



***DR. MARION PEYINGHAUS**

Die Autorin ist dipl. Arch. ETH und arbeitet seit 2004 bei pom+. Sie ist Geschäftsführerin der pom+International GmbH. Im Frühjahr 2009 gründete sie in Kooperation mit der HTW Berlin das Competence Center Process Management Real Estate.

pom+ berät Unternehmen und die öffentliche Hand in den Bereichen Immobilienmanagement und Organisationsentwicklung. Zum Leistungsportfolio gehören Unternehmensentwicklung, Prozess- und Strukturgestaltung, Informations- und Kommunikationsmanagement sowie Kosten- und Wertmanagement. pom+ wurde 1996 als Spin-off der ETH Zürich gegründet und umfasst heute rund 50 hochqualifizierte Mitarbeitende. Seit seiner Gründung hat das Unternehmen bei über 300 Kunden rund 3000 Projekte erfolgreich realisiert.

ANZEIGE



Gabriela Brandenberg
Head Retail Services

Robert Hauri FRICS
CEO



Wir kennen Ihre Prioritäten.
Retail Services



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



ZÜRICH | GENEVA | BASEL

Schlummernde Potenziale

Während die Verwaltung auf das Tagesgeschäft ausgerichtet ist, liegt der Fokus beim Portfoliomanagement auf dem strategischen Bereich. Die gute Zusammenarbeit zwischen Portfoliomanagement und Property Management ist der Schlüssel zum Erfolg von Immobilienanlagen.



Illustration: retrorocket, istockphoto.com.

ANDRÉ KORADI*

WERTVERLUSTE AUF IMMOBILIENANLAGEN. Die systematische Analyse und Steuerung des Portfolios von Anlageimmobilien wird an Bedeutung gewinnen. In der Vergangenheit konnten Investoren von regelmässigen Wertsteigerungsrenditen auf ihren Objekten profitieren. Schenkt man den übereinstimmenden Prognosen Glauben, so stehen wir vor einer Phase ohne Wertsteigerungspotenzial. Eventuell muss sogar mit Wertverlusten gerechnet werden. Die Ertragsrendite wird also in Zukunft für den Erfolg der Immobilienanlagen eine immer grössere Rolle spielen.

STEIGERUNG DER ERTRAGSRENDITE MITTELS PORTFOLIOMANAGEMENT. Während die Immobilienverwaltung auf das operative Tagesgeschäft ausgerichtet ist, liegt der Fokus beim Portfoliomanagement eindeutig im strategischen Bereich. Um in einem Portfolio die Ertragssituation nachhaltig zu optimieren, ist diese strategische Sicht und die gezielte Steuerung des Portfolios eine unabdingbare Voraussetzung. Die Vorgaben dienen der operativen Verwaltung als Leitlinien für die Ausführung ihrer Arbeiten.

Dank der standardisierten und zentralen Datenhaltung verfügt der Portfoliomanager jederzeit auf einfache Weise

über die relevanten Kennzahlen der einzelnen Objekte (siehe dazu auch den Beitrag zum Thema Reporting auf Seite 4 dieser Ausgabe). Wichtige Informationen wie Betriebskosten, Leerstandsziffer, Instandhaltungs- und Instandsetzungsquote zeigen, wo das Objekt im Vergleich zu den übrigen Objekten steht. Auch ein Vergleich mit dem Benchmark oder mit Erfahrungszahlen aus anderen Portfolios hilft, Optimierungspotenzial respektive Objekte mit schlechten Werten zu erkennen. Das Ziel ist das Erkennen und Ausschöpfen von vorhandenem Potenzial.

DATENBESCHAFFUNG ALS GRUNDLAGE. Die Basis einer erfolgreichen «Immobilienführung» ist eine Datenhaltung mit Zugriffsmöglichkeiten für alle Anspruchsgruppen. Aufgrund der Komplexität reicht heute eine Sammlung von Tabellenkalkulationsblättern in der Regel nicht mehr aus. Sinnvollerweise werden die Daten in einer Datenbank mit flexiblen Auswertungsmöglichkeiten gehalten. Auf dem Markt sind entsprechende Softwarelösungen vorhanden. Diese bieten in der Regel eine Grundlage und müssen an die individuellen Bedürfnisse angepasst werden.

In der Praxis stellen wir in der Phase der Datenbeschaffung häufig fest, dass die Eigentümer und Verwaltungen nicht

über eine vollständige Datenlage verfügen. Bei der Aufnahme und Strukturierung der Daten wird in der Regel schon erstes Optimierungspotenzial sichtbar. Man entdeckt zum Beispiel einen ausbaubaren Dachstock an den niemand mehr gedacht hat, «vergessene» Leerstände von Nebenräumen, Serviceverträge, welche optimiert werden können usw. Eine gute Zusammenarbeit zwischen Verwaltungen, Eigentümern und Portfoliomanagern ist hier äusserst wichtig.

Was häufig fehlt, ist eine Mehrjahresplanung für die Instandsetzungs- und Instandhaltungsarbeiten. Als Basis für diese Planung dient eine Zustandsanalyse jedes Objektes. Zur Datenerhebung gehört auch das Festlegen der Ziele des Eigentümers im Zusammenhang mit dem Portfolio. Zudem muss seine Risikobereitschaft und Risikofähigkeit in Bezug auf sein Immobilieninvestment abgeklärt werden.

BEREICH KOSTEN. Wie auch in einem Unternehmen liegt bei den Immobilien ein wesentliches Optimierungspotenzial im Bereich der Kosten. Eine rigide Kostenkontrolle und deren laufende Überwachung können ein erhebliches Einsparungspotenzial frei machen. Über die Jahre haben sich häufig Wartungs- und Serviceverträge etabliert, die unter Um-

ständen aufgrund der Lebenszyklen der Geräte und Installationen nicht mehr oder nur in reduziertem Ausmass benötigt werden. Durch das Zusammenlegen von Verträgen über das gesamte Portfolio beim gleichen Anbieter kann häufig eine weitere Optimierung erreicht werden. Eine detaillierte Analyse der Kostenpositionen und deren Verhältnis zu Vergleichswerten zum Beispiel in einer Kosten-Portfoliomatrix zeigt uns auf, bei welchen Positionen eine Intervention am meisten Potenzial birgt.

Auch der Bereich der Nebenkosten ist ein wesentliches, zu untersuchendes Element, obwohl diese Kosten in der Regel auf den ersten Blick für den Eigentümer neutral sind. In einem «Mietermarkt» ist jedoch die Bruttomiete eine entscheidende Grösse. Gerade im Bereich der Gewer-

Historie der getätigten Unterhaltsmassnahmen einfach abrufbar ist, hat der Verwalter bei der Abnahme die notwendigen Informationen dazu. Ein konsequentes Management der Mietverträge mit Indexklauseln ist ein weiteres wichtiges Instrument zur Optimierung der Mietzeins-einnahmen.

OPTIMIERUNG RENDITE-RISIKO-VERHÄLTNIS.

Für Besitzer von mehreren Immobilien muss bei der Strukturierung innerhalb des Portfolios auf eine sinnvolle Diversifikation geachtet werden. Der Zukauf einer für sich betrachtet unrentablen Liegenschaft kann unter Umständen zu einer Risikominderung über den Gesamtbestand führen. Voraussetzung ist, dass die Objekte eine geringe oder gar keine Korrelation haben, das heisst, die Renditeentwicklung

- Region/Kanton
- Grösse
- Preisklasse/Ausbau
- bei grösseren Investoren auch nach Ländern.

Es sollte aber auch darauf geachtet werden, die Risiken innerhalb der einzelnen Objekte zu streuen:

- unterschiedliche Vertragsabläufe
- unterschiedliche Flächenaufteilungen der Einheiten
- nach Mieterbranchen bei Gewerbeimmobilien.

ERFOLGSKONTROLLE. Die Auswirkungen der getroffenen Massnahmen müssen selbstverständlich regelmässig überprüft werden. Die gesteckten Ziele sowohl auf Portfolio- als auch Einzelobjektebene werden als Benchmarks erfasst. Regelmässiger Vergleich der Ist- mit den Soll-Werten zeigt, ob die Massnahmen erfolgreich sind. Zu diesem Zweck muss ein Management-Informationssystem mit entsprechenden Kennzahlen aufgebaut werden.

ABGRENZUNG PORTFOLIOMANAGEMENT UND PROPERTY MANAGEMENT.

Eine klare Definition der Schnittstellen und Aufgabenteilung zwischen Portfoliomanagement und Property Management ist für die erfolgreiche Umsetzung entscheidend. Die Übergänge sind teilweise fließend. Aufgrund der unterschiedlichen Anforderungsprofile können die Aufgaben des Portfoliomanagements in der Regel nicht in Personalunion durch die Property Manager übernommen werden. Das Portfoliomanagement verlangt nach einer strategischen Sicht der Dinge, wogegen beim Property Management die operativen Aufgaben des Immobilienmanagements anfallen. Das Portfoliomanagement ist auf eine gute operative Immobilienverwaltung angewiesen. Im Gegenzug kann die Verwaltung von den klaren strategischen Vorgaben, vom Zugriff auf das Management-Informationssystem und dem Informationsaustausch mit dem Portfoliomanager profitieren.

» Portfoliomanagement und Property Management bieten im Teamwork ein grosses Erfolgspotenzial.«

be- und Retailobjekte ist bereits heute ein erheblicher Druck der Mieter in Bezug auf die Nebenkosten spürbar.

EINNAHMEN ÜBERPRÜFEN. Selbstverständlich muss auch die Einnahmenseite optimiert werden. So muss bei Mieterwechseln konsequent darauf geachtet werden, allfällige Schäden entsprechend der Altersentwertung den ausziehenden Mietern in Rechnung zu stellen. Wenn im Portfoliomanagement-System die Informationen je Objekt und Raum über die

bei Veränderungen am Markt nicht gleich verläuft. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass sich in der Tat zum Beispiel die Renditen von Immobilien der Nutzungsart Handel nicht parallel zu den Renditen von Wohnobjekten verhalten haben.

Ein Immobilienportfolio kann in zwei Bereichen diversifiziert werden. Zum einen innerhalb des Immobilienbestandes nach:

- Nutzungsart (Wohnen, Gewerbe, Büro, Handel)
- Lage in Bezug auf Stadt/Land

ANZEIGE



***ANDRÉ KORADI**
Der Autor, dipl. Treuhandexperte und dipl. Wirtschaftsprüfer, ist Geschäftsführer der Immoveris Portfoliomanagement AG und der Immoveris Properties AG.

«Eindruck von Aktivismus»

Der Zürcher Finanz- und Immobilienexperte Claudio Müller kritisiert die mangelnde Koordination bei den geplanten neuen Vorschriften für den Immobilienmarkt.

SIMON HUBACHER*

–Alle reden von der Immobilienblase. Sie auch?

–Das Thema ist tatsächlich in aller Munde. Und wenn alle davon reden, kann man nicht einfach sagen, das Problem existiere nicht. Aber unmittelbar sind wir in der Schweiz nicht von einer Immobilienblase bedroht. Man muss allerdings unterscheiden. Im Bereich Eigenheime sind die Preise in den vergangenen Jahren konstant gestiegen. Insbesondere beim Stockwerkeigentum gab es Übertreibungen, zwar nicht flächendeckend, aber an den hinreichend bekannten «Hot Spots». Wenn sie heute in der Stadt Zürich ein Einfamilienhaus verkaufen und sich mit dem Erlös keine Eigentumswohnung mehr kaufen können, dann stimmt etwas nicht. Bei den Renditeobjekten wiederum werden teilweise sehr hohe Preise verlangt, mit entsprechend tiefen Renditen. Auf die Länge ist dies nicht gesund, besonders dann, wenn die Zinsen doch steigen sollten.

–Die einen reden von einer Blase, die anderen «nur» von Überhitzung.

–Wenn man in eine Blase sticht, platzt sie. Dieses Szenario sehe ich in der Schweiz nicht. Ich denke, der Begriff Überhitzungsgefahr beschreibt die Situation am ehesten.

–Trotzdem warnten verschiedene Institutionen in jüngster Zeit konkret vor einer Blase. Alles nur Panikmache?

–Es ist sicher sinnvoll, vor übertriebenen Entwicklungen zu warnen. Bei den Schweizer Aufsichtsbehörden herrschen offensichtlich Befürchtungen, denen man mit zusätzlichen Regulierungen begegnen will. Das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) will die Eigenmittelverordnung dahingehend verschärfen, indem bei knapper Tragbarkeit des Kreditnehmers bzw. hohem Belehnungsgrad eine höhere Unterlegung verlangt wird. Die Nationalbank verlangt hingegen im Rahmen der «Too big to fail»-Problematik von den systemrelevanten Grossbanken, dass sie in Zeiten erhöhter Immobilienrisiken die Eigenkapitalbasis stärken müssen. Die Finanzmarktaufsicht Finma wiederum will mit der Einführung von Basel III eine Art «Swiss Finish» anhängen. Diese drei Massnahmen sind aus meiner Sicht aber nicht koordiniert und vermitteln vielmehr den Eindruck von Aktivismus. Zudem zielen die meisten der Vorschläge auf den Eigenheimmarkt. Aus gemachten Erfahrungen kann man sich fragen, ob dieser Teilmarkt wirklich so gefährdet ist. Ich denke, die Risiken könnten durchaus an einem anderen Ort liegen. Im Grundsatz ist es aber durchaus richtig, dass höhere Risiken durch grössere Eigenmittelunterlegung abgesichert werden.

–Mit höheren Zinsen wäre die Gefahr einer fortschreitenden Überhitzung des Immobilienmarkts rasch gebannt. Da sind der Nationalbank wegen des starken Frankens aber die Hände gebunden.

–Auch die Nationalbank kann nicht einfach eine Zinserhöhung befehlen. Wenn, dann würde sie dies in vernünftigen, kleinen Schritten tun müssen. An sich wäre eine Zinserhöhung wünschenswert. Viele der Probleme, die wir heute haben, gehen auf die zu tiefen Zinsen zurück. Ich bin überzeugt, dass ein grosser Teil der erlebten Finanzprobleme das Resultat der tiefen Zinsen insbesondere in den USA ist. Einerseits lobt man diese, da die Kreditaufnahme rekordgünstig ist. Andererseits darf man nicht vergessen, dass auch die Anlagezinsen gefährlich tief sind und dadurch beispielsweise wesentliche Elemente der Altersversorgung massiv gefährdet sind.

–Trotzdem sind höhere Zinsen derzeit nicht in Sicht.

–Nein, denn die jetzige Situation ist politisch gesteuert, und zwar weltweit. Politiker in Demokratien, die wiedergewählt werden wollen, scheuen Zinserhöhungen wie der Teufel das Weihwasser. Das jüngste Beispiel können wir in unserem Nachbarland Frankreich beobachten.

–Die Politik prüft auch andere Massnahmen, etwa die Streichung des



• BIOGRAPHIE ZUR PERSON

Claudio Müller (60) ist seit Januar 2012 Leiter des Studiengangs MAS Master of Advanced Studies in Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Der ausgewiesene Finanz- und Immobilien-Experte war in den letzten 35 Jahren bei der Zürcher Kantonalbank in verschiedenen Funktionen tätig, u.a. im Kredit-, Hypothek- und Investmentbereich, zuletzt als Leiter Immobilien Business Development. •

Vorbezugs von Alterskapital oder die Abzugsfähigkeit von Schuldzinsen. Ist die Lage derart dramatisch, dass der Gesetzgeber eingreifen muss?

–Ich halte den Einsatz von Pensionskassengeldern für den Eigenheimerwerb weiterhin für eine gute Sache. Im Grundsatz bevorzuge ich aber die Verpfändung gegenüber dem Vorbezug. Tatsache ist aber, dass heute das Kapital meistens vorbezogen wird. Es braucht jetzt eine differenzierte Lösung, ohne diese an sich bewährte Finanzierungsmöglichkeit einfach über Bord zu werfen. Nicht vergessen sollte man auch, dass die Performance von PK-Mitteln, die in den letzten Jahren ins Eigenheim flossen, deutlich über den Erträgen der Pensionskassen lag. So schlecht war diese Anlage also nicht.

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Der Bundesrat will Anfang Juni sein Massnahmenpaket gegen eine aus seiner Sicht offenbar mögliche Immobilienblase vorstellen. Die Banken haben bereits reagiert und präsentierten vorab Vorschläge zur Selbstregulierung.

«Jeder will seine Eigeninteressen bewahren, das ist legitim. Und viele Selbstregulierungen haben sich in der Vergangenheit gut bewährt. Sie sind in der Branche gut abgedeckt und deshalb auch besser umsetzbar. Letztlich wird dies Verhandlungssache zwischen den Branchenvertretern und den politischen Behörden sein.»

Wir sprechen immer von schweizerischen Massnahmen. Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen werden aber längst von weltweiten Entwicklungen diktiert.

«Die Welt ist ein Dorf. Die Schweiz ist sehr gut beraten, wenn sie Lösungen für die Finanzmärkte gemeinsam mit anderen Ländern sucht. Uns bleibt – wenn nötig – immer noch die Möglichkeit für einen «Swiss Finish». Aber alles andere ist illusorisch.»

Sehen Sie für die Immobilienbranche auch Chancen, die aus diesen Entwicklungen entstehen können?

«Chancen ergeben sich häufig dann, wenn man nicht immer den selben Weg wie alle anderen nimmt. «Me too»-Strategien sind häufig gefährlich. Auch «Core Investments», z. B. an bester Lage in der Stadt Zürich, können plötzlich sehr bedrohlich werden. Ich plädiere daher dafür, auch in alternative Märkte und Produkte zu investieren.»

Das heisst auch, Immobilienfachleute sind gefordert und müssen die Trampelpfade verlassen.

«Der zukünftige Immobilienfachmann muss sich vor allem gut aus- und weiterbilden. Er muss die Zusammenhänge kennen, über volkswirtschaftliches Wissen verfügen und erkennen, was links und rechts von ihm passiert. Das ist mit ein Grund, weshalb wir an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich die Master-Ausbildung in Real Estate Management genau in diese Richtung schärfen und ausbauen.»

SCHWEIZ

GUTE KMU-FINANZIERUNG IN DER KRISE

Die Schweiz hat an einem OECD-Pilotprojekt teilgenommen, in dem die Kreditsituation von KMU in verschiedenen Ländern verglichen wurde. KMU in der Schweiz hatten während der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 und 2009 eine bessere Kreditversorgung als solche in anderen Ländern. Allerdings musste die Schweiz ebenfalls einen starken Rückgang der Investitionen bzgl. Risikokapital verzeichnen (ca. 60%). Als Gründe für die positive Bewältigung der Krise in der Schweiz sieht die OECD die unternehmerfreundliche Politik der Schweiz und ihre Arbeitszeitflexibilität. Die Schweiz habe von einem Zufluss von hochqualifizierten Arbeitskräften und einem frühen Übergang von traditionellen Industriezweigen hin zu spezialisierten Wachstumsbereichen profitiert.



ANZEIGE

VENTILKLAUSEL GEGENÜBER DEN STAATEN DER EU-8

Der Bundesrat hat entschieden, die im Freizügigkeitsabkommen Schweiz–EU vorgesehene Ventilklausele gegenüber den Staaten der EU-8 anzurufen (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn). Voraussetzung hierfür ist, dass die Anzahl der ausgestellten Aufenthalts- bzw. Kurzaufenthaltsbewilligungen an Erwerbstätige aus den EU/EFTA-Staaten in einem Jahr um mindestens 10% über dem Durchschnitt der vorangegangenen drei Jahre liegt. Im Falle der an Staatsangehörige der EU-8 erteilten Aufenthaltsbewilligungen B waren die genannten Voraussetzungen für die Periode Mai 2011 bis April 2012 erfüllt, nicht jedoch für die Kurzaufenthalter (Bewilligungen des Typs L). Die Kategorie der Aufenthaltsbewilligungen B wird gegenüber den Staatsangehörigen dieser Länder per 1. Mai 2012 kontingentiert. Des Weiteren hat der Bundesrat entschieden, zusätzliche Massnahmen im Bereich der flankie-



***SIMON HUBACHER**
Der ehemalige Journalist arbeitet heute als Kommunikationsberater. Er ist redaktioneller Mitarbeiter der Immobilienia.

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



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

Weitere Infos unter www.sprschweiz.ch

TRAU KEINER BODENHEIZUNG ÜBER 20.

Bestellen Sie gratis unsere Infobroschüre. Oder gleich eine Zustandsanalyse.

Schon nach 20 Jahren werden Fussbodenheizungen zu Zeitbomben. Leistungsverlust, Leck und Wasserschäden drohen. Bleibt nur das Ersetzen mit viel Schutt, Lärm und Ärger? Nein: Mit dem weltweit einzigartigen HAT-System sanieren wir Ihre Bodenheizung schonend und viel günstiger. Wenn Sie noch mehr Klarheit wollen, verlangen Sie am besten unsere professionelle Zustandsanalyse.



SANIEREN STATT ERSETZEN.

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

renden Massnahmen sowie der Integration zu prüfen.

ERDBEBENNACHWEIS DER KERNKRAFTWERKE

Die Betreiber der Schweizer Kernkraftwerke haben ihre Sicherheitsnachweise zur Bewältigung eines schweren Erdbebens und erdbebenbedingtem Versagen von Stauanlagen im Einflussbereich des Kraftwerks fristgerecht eingereicht. Das Eidgenössische Nuklearsicherheitsinspektorat ENSI hatte diese im Nachgang zum Reaktor-

unglück in Fukushima gefordert. Es wird die Eingaben in den nächsten Monaten prüfen und voraussichtlich Ende Juni 2012 Stellung nehmen. In den kommenden Monaten verlangt das ENSI zudem weitere Nachweise.

ANPASSUNGEN AM GEBÄUDEPROGRAMM

Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen fördert seit 2010 energetische Sanierungen und erneuerbare Energien. In dieser Zeit wurden fast 48 000 Gesuche bewilligt und rund 440 Mio.

CHF an Fördermitteln zugesagt. Bis zusätzliche Mittel zur Verfügung stehen, muss das Programm im geltenden finanziellen Rahmen umgesetzt werden. Bund und Kantone haben daher eine Programmanpassung beschlossen. Damit wird die CO₂-Wirkung des Programms erhöht und die Qualität der Sanierungen gesteigert. Die Anpassungen gelten ab Ende April. Der Fördersatz von Fenstern, Dach und Fassade wird von 40 auf 30 CHF pro Quadratmeter reduziert. Der Fördersatz für die Dämmung gegen unbeheizte Räu-

me wird von 15 auf 10 CHF pro Quadratmeter gesenkt. Fenster sind nur noch förderberechtigt, wenn gleichzeitig die sie umgebende Fassaden- oder Dachfläche saniert wird.



ANZEIGE

NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

Füllstand	Freie Kapazität	
19'400 Liter	5'350 Liter	78%
40'000 Liter	1'500 Liter	96%
30'000 Liter	55'000 Liter	30%
8'500 Liter	1'000 Liter	85%
8'500 Liter	5'000 Liter	57%
7'500 Liter	10'500 Liter	38%
2'500 Liter	28'200 Liter	12%
2'500 Liter	37'100 Liter	6%
29.01.2012	1'00 Liter	29%
29.01.2012	5'000 Liter	63%
29.01.2012	4'850 Liter	69%
29.01.2012	8'700 Liter	73%
29.01.2012	7'500 Liter	58%
29.01.2012	8'500 Liter	67%
29.01.2012	6'500 Liter	43%

NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

Mit dem System NeoLink haben Sie jederzeit die volle Kontrolle über die Füllstände Ihrer Öltanks. Behalten Sie den Überblick und optimieren Sie die Beschaffung des Heizöls. Mehr über die Leistungen der NeoVac Gruppe unter 0800 80 76 76 oder www.neovac.ch.

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

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

Anhaltender Steigflug

Die Preise für Mehrfamilienhäuser sind im 1. Quartal dieses Jahres schweizweit weiter kräftig gestiegen. Unter dem Strich bleibt den Investoren ein ungenügender Ertrag für Unterhalt und Erneuerung.



Genf – Immobilienmarkt mit der grössten Preissteigerung (Bild: Yuriy Chertok, 123RF.com).

RED. ●

RENDITEIMMOBILIEN ALS NOTNAGEL. Der seit Jahren anhaltende Höhenflug der Preise für Mehrfamilienhäuser (MFH) und der in jüngster Zeit immer steilere Anstieg ist die Folge einer veritablen Anlagekrise institutioneller und vor allem auch privater Investoren. Mangels Alternativen in den Aktien- wie in den Obligationenmärkten suchen Anleger ihr Heil in den Renditeimmobilien und hier vorzugsweise bei den weniger konjunkturabhängigen reinen Wohnliegenschaften, sagt Professor Donato Scognamiglio, CEO der IAZI AG. Die Neubautätigkeit verharre der noch immer kräftigen Zuwanderung wegen zwar auf hohem Niveau, was auch einen Teil des zu investierenden Kapitals absorbiere, doch ein beträchtlicher Rest jage schlicht jedem auf dem Markt kommenden Objekt nach. «Wir beobachten mittlerweile Bruttoanfangsrenditen von unter 3%, ein Wert, der nach Abzug der Finanzierungskosten von durchschnittlich rund 2% keinen ausreichenden Ertrag für Unterhalt und Erneuerung mehr abwirft.» Immerhin, so kommentiert Scognamiglio weiter, würden viele institutionelle Investoren deutlich mehr Kapital in Sanierungen und Ausbauten ihrer Immobilien stecken. Die Performance der MFH betrug im 1. Quartal dieses Jahres im Vergleich zum Vorquartal 4,1%, auf Jahresbasis 15,5%. «Dieses sehr hohe Ergebnis ist eindeutig auf die Wert- und nicht auf die Ertragsentwicklung zurückzuführen», sagt Scognamiglio.

SPRUNGHAFTER PREISANSTIEG BEI EINFAMILIENHÄUSERN. Geradezu sprunghaft haben die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) im 1. Quartal zugenommen. Die Preissteigerung beträgt im Vergleich zum Vorquartal 5,5%, auf Jahresbasis sind es 15,4%. Das sind die höchsten je vom IAZI gemessenen Steigerungsraten, und zwar was die quartalsweisen Veränderungen betrifft, wie auch jene auf Jahresbasis. Die von der IAZI AG quartalsweise gemessene Datenreihe reicht bis ins Jahr 1997 zurück.

Die Werte der quartalsweisen wie jährlichen Veränderungen fluktuieren. So gab es mehrfach Preisrückgänge zu verzeichnen, wobei der tiefste Wert im Jahre 1999 minus 5,4% betrug (Jahresveränderung). Die Trendlinie verläuft jedoch seit Beginn der Messreihe klar im Plusbereich. EFH-Preise haben seit 1997 (Indexstand = 100) bis zum 1. Quartal 2012 um 54,8% zugelegt.

«Diese Entwicklung zeigt auf, dass das EFH in der Schweiz sehr begehrt ist. Da einerseits die Wohneigentumsquote mit rund 40% im Vergleich zum Ausland noch immer tief und andererseits das verfügbare Bauland in den bevorzugten Wohngebieten knapp ist, wird sich die Trendlinie auch nicht so rasch ins Gegenteil verkehren, eine Wirtschaftsdepression mit Bevölkerungsschwund einmal ausgenommen», sagt Scognamiglio.

Alle Kantone weisen markante Preissteigerungen auf. Auf Jahresbasis betrachtet liegen diese ohne Ausnahme

über 11%. Mit 20,4% obenaus schwingt der Kanton Genf, gefolgt vom Waadtland (17,7%) sowie dem Kanton Zürich (17,1%). Die tiefsten jährlichen Preissteigerungen haben die Kantone Solothurn (11,3%) und Thurgau (11,5%) verzeichnet.

EIGENTUMSWOHNUNGEN: KÄUFER TRAGEN RISIKO. Auch Eigentumswohnungen erfreuen sich weiterhin einer starken Nachfrage. Allerdings weist der SWX-IAZI-Preisindex in dieser Kategorie nicht ganz so hohe Werte aus wie bei den EFH. Im 1. Quartal stiegen die Preise schweizweit um 3,8%, auf Jahresbasis um 15,1%. «Mieterinnen und Mieter fahren zurzeit oft günstiger, wenn sie kündigen und eine Eigentumswohnung kaufen. Die anhaltend tiefen Hypothekarzinsen erleichtern die Wahl zusätzlich. Die Kehrseite der Medaille ist, dass das Preisniveau sehr hoch ist und ein Käufer das damit verbundene Marktrisiko trägt. Auf längere Sicht mit dem Kauf wird nur glücklich, wer steigende Zinsen verkraften und auch dann noch Amortisationen leisten kann», sagt Scognamiglio.

Die höchsten jährlichen Preissteigerungen wurden wiederum im Kanton Genf gemessen (19,4%), gefolgt vom Waadtland (17,5%) und vom Wallis (16,4%). Die Schlusslichter bilden auch hier die Kantone Solothurn (12,0%) und Thurgau (12,1%). ●

Quelle: SWX IAZI Preisindizes für Immobilien.

SCHWEIZ

NEUE RISIKOREGION FÜR IMMOBILIENBLASE

Die Immobilienspezialisten der UBS bezeichnen in ihrem Bericht zum Swiss Real Estate Bubble Index das untere Baselbiet neu als potenzielle Risiko-region für eine Immobilienblase. Im unteren Baselbiet liegen Orte wie Arlesheim, Muttenz, Binningen, Allschwil oder Birsfelden. Laut UBS ist die Ursache vor allem in dem starken Preisanstieg in den letzten drei Jahren zu suchen. Der Preis für ein mittleres 5-Zimmer-Einfamilienhaus liegt im unteren Baselbiet bei 0,98 Mio.

CHF. Das ist nur unbedeutend weniger als etwa im Limmattal (1,01 Mio. CHF) oder in Zug (1,17 Mio. CHF). Es ist ausserdem mehr als in der Stadt Basel, wo entsprechende Objekte letztes Jahr für durchschnittlich 893 000 CHF die Hand gewechselt haben. Die tendenziell niedrigere Steuerbelastung im Baselbiet treibt die Preise in die Höhe. Insgesamt hat sich der UBS Swiss Real Estate Bubble Index auf einen Wert von 0,58 erhöht. Im Vorjahresquartal betrug er 0,38 Punkte. Die Lage auf dem Schweizer Immobilienmarkt verschärft sich somit weiter: Ab einem Wert von 1 spricht die UBS nicht mehr von Boom,

sondern von Risiko. Dennoch besteht über das ganze Land gesehen nach wie vor «kein überhöhtes Überhitzungsrisiko», hält der UBS-Report fest. Als Risikoregionen gelten Zürich, Zug, Pfannenstiel, Zimmerberg, March, Genf, Lausanne, Vevey, Nyon, Morges und das Oberengadin. Zu den Monitoringregionen gehört neben dem unteren Baselbiet neu auch Saanen-Obersimmental sowie das Limmattal (Bild).



WENIGER SCHLICHTUNGSVERFAHREN

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden wurden im 2. Halbjahr 2011 insgesamt 12 409 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2011 sind dies 1986 Neueingänge weniger. 8290 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Zu behandeln waren damit insgesamt 20 699 Verfahren. Im zweiten Semester 2011 wurden 12 966 Fälle erledigt, entweder nach neuem oder nach altem Zivilprozessrecht. In 48,4% der erledigten Verfahren wurde eine Einigung zwischen den Parteien (Vergleich, Klageanerkennung

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg



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.



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen bestens. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Gleichzeitig sind wir Teil der Raiffeisen Gruppe mit über 200 Firmenkundenberatern. Dadurch verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk und das Know-how, um Sie kompetent und zukunftsorientiert zu beraten. Vertrauen auch Sie – wie bereits jedes dritte KMU in der Schweiz – einem fairen und soliden Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

oder Klagerückzug) erzielt. Bei 1752 Verfahren wurde eine Nichteinigung festgestellt, was zur Erteilung einer Klagebewilligung führte (13,5%). In der Berichtsperiode sind 89 Mediationen an die Stelle des Schlichtungsverfahrens getreten. Bei diesen wurde in 30 Fällen die Genehmigung der erzielten Vereinbarung beantragt und in 41 Fällen das Scheitern der Mediation mitgeteilt. 7733 Fälle waren Ende 2011 noch pendent.

UNGEBROCHENER TREND BEI INSOLVENZEN

Gemäss Creditreform zeigte das 1. Quartal 2012 unterschiedliche Entwicklungen von Firmenkonkursen und Gründungen. Die Zahl der Neueintragungen ist ungebrochen hoch. Bereits wurden in den ersten drei Monaten über 10 000 neue Firmen im Handelsregister eingetragen. Damit dürfte im laufenden Jahr die magische Marke von 40 000 durchbrochen werden. Bei den Löschungen ist ebenfalls eine weitere Zunahme absehbar. Auch hier dürfte die Grenze von 30 000 bis Ende Jahr geknackt werden. Das Nettowachstum ist mit 2415 Firmen so tief ausgefallen wie seit sieben Jahren nicht mehr. Bei den Firmenkonkursen könnte bis Ende Jahr ebenfalls eine Schallgrenze durchbrochen werden: 7000 publizierte Konkursverfahren dürften in diesem Jahr Firmen oder Inhaber von Einzelunternehmen betreffen. Der Zuwachs entfällt vor allem auf die Konkurspublikationen infolge Mängeln in der Organisation gemäss OR Art. 731b. Diese dürften im laufenden Jahr auf über einen Drittel aller Publikationen anwachsen.

UNTERNEHMEN

HOMEGATE BETEILIGT SICH AN IMMOSTREET.CH

Die Homegate AG, Betreiberin des Immobilienportals homegate.ch, beteiligt sich per 1. Januar 2012 mit 20% an der ImmoStreet.ch SA. Zur ImmoStreet.ch gehören das Immobilienportal immostreet.ch sowie das Immobilienmagazin «La Sélection ImmoStreet». Die Partner haben vereinbart, dass die Beteiligung Homegate bis spätestens 2016 auf 100% erhöht wird. Homegate AG festigt mit der Beteiligung die Stellung als Anbieter von Immobilienplattformen und erweitert das Angebot insbesondere in der Westschweiz. Die ImmoStreet.ch SA wird vom bisherigen Managementteam als eigenständiges Unternehmen weitergeführt.

PEACH PROPERTY GROUP SCHREIBT ROT

Das im Luxussegment tätige Immobilienunternehmen Peach Property Group generierte im abgeschlossenen Geschäftsjahr einen Reinverlust von 11,14 Mio. CHF. Gründe dafür sind der fehlende Abschluss grosser Projekte und demzufolge geringere Verkaufszahlen. Mit der Entwicklung von Liegenschaften setzte Peach Property 2011 insgesamt 12,1 Mio. CHF um. Im Vorjahr hatte das Unternehmen in der Sparte noch einen Ertrag von rund 45 Mio. CHF erzielt. Zurzeit verfolgt die Firma Projekte in den Städten Berlin und Hamburg und Zürich sowie in Österreich. In Wädenswil beginnen in diesem Frühling die Bauarbeiten für 23 Luxuswohnungen am See. Gemäss der Bewertung des Immo-

lienschätzers Wüest & Partner hatte das gesamte Immobilienportfolio der Gruppe per Ende Jahr einen Marktwert von 292,4 Mio. CHF. Gegenüber Dezember 2010 steigerte die Peach Property den Wert ihrer Immobilien um 28 Mio. CHF. Das Eigenkapital betrug 95,23 Mio. CHF.



CASAINVEST STEIGERT ERGEBNIS

2011 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr für die CasaInvest Rheintal AG. Sie konnte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr erneut steigern – um 8% auf 3,6 Mio. CHF. Die in der zweiten Jahreshälfte durchgeführte Aktienkapitalerhöhung hat die Kapitalbasis gestärkt und gibt dem Unternehmen die Möglichkeit, das Immobilienportfolio auszubauen. Im vergangenen Jahr ist der Liegenschaftensbestand durch zwei Neubauten moderat gewachsen. Per Jahresbeginn 2011 hat Ca-

ANZEIGE



Die Zukunft gestalten!

Mit den Master- und Zertifikatslehrgängen der FHS St.Gallen erwerben Sie die nötigen Kompetenzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben.

Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)

Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

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

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

24. - 26. Juni 2012

Kongresszentrum Rondo - Pontresina

www.summercampus.ch



Dominik Neidhart

Das Intensivseminar- Event für Immobilienfachleute



Dr. Marco Freiherr
von Münchhausen

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



Gregor Staub



Sanjay Sauldie

SVIT SUMMER CAMPUS

PONTRESINA

Jetzt anmelden!



saInvest zudem die Novesette GmbH ganz übernommen (zuvor 50%). Gut gelaufen ist es im vergangenen Jahr auch im Bereich der Gewerbeliegenschaften, indem CasaInvest mehrere Wiedervermietungen verzeichnen konnte. Das Immobilienportfolio von knapp 130 Mio. CHF teilt sich auf in 43% Gewerbeliegenschaften, 38% Wohnliegenschaften und 19% Entwicklungsprojekte. Die Verwaltungsräte Rolf Eyer, Gabriel Hutter und Hans-Ulrich Müller sind von der Generalversammlung einstimmig bestätigt worden, ebenso Verwaltungsratspräsident Jonny Hutter.

60 JAHRE BAUKNECHT SCHWEIZ

Bauknecht Schweiz feiert sein 60-jähriges Bestehen. Das Unternehmen gehört zum Whirlpool-Konzern, dem weltweit grössten Anbieter von Haushaltsgeräten. Bauknecht hat seinen Sitz in Lenzburg und beschäftigt rund 200 Angestellte. Damit ist Bauknecht Schweiz ein wichtiger Arbeitgeber für die Region Nordwestschweiz. Speziell zum 60-Jahre-Jubiläum entwickelte Bauknecht die «BlackLine», eine Gerätelinie in Schwarz.



PERSONEN



MARK HONAUER IM VR DER POM+ GROUP

pom+, das in den Bereichen Immobilienmanagement und Organisationsentwicklung tätige Unternehmen, erweitert den Verwaltungsrat der pom+ Group AG: Mark Honauer, dipl. Arch. HTL, verstärkt seit Anfang April 2012 das bisher vierköpfige Gremium. Mit dieser Ergänzung unterstreicht pom+ den erweiterten Fokus auf das Segment der Eigentümer und professionellen Investoren. Mark Honauer (59) leitete zuvor den Bereich Immobilien der Suva. Er trug die Gesamtverantwortung für die Entwicklung und Bewirtschaftung der Immobiliendirektanlagen und Betriebsliegenschaften der Suva sowie deren Personalvorsorge. Das von ihm betreute Immobilienportfolio entspricht einem Marktwert von rund 4 Mrd. CHF mit einem jährlichen Anlagevolumen von 300 Mio. CHF. Mark Honauer ergänzt den Verwaltungsrat der pom+ Group AG, zu dem seit der Gründung vor 16 Jahren Hans-Rudolf Schalcher (Präsident), Giuseppe Bilotta, Martin Cremosnik und Peter Staub gehören.

STEFAN WEHNER WECHSELT ZU PRIORA

Stefan Wehner (43) ist neuer Leiter Bautreuhand der Priora Investment Services AG, Kloten. Während knapp fünf Jahren leitete der Ostschweizer

die Halter Generalunternehmung AG und war Mitglied der Gruppenleitung. Der Bau- und Immobilienspezialist hat ein Architekturstudium FH absolviert und sich mit seinen betriebswirtschaftlichen Weiterbildungen als Wirtschaftsingenieur FH und in Unternehmensführung und -strategie auf seine neue Aufgabe vorbereitet.

VERANSTALTUNGEN

ENERGIEEFFIZIENZ-FACHTAGUNGEN IM EWZ-KUNDENZENTRUM

Ab 9. Mai 2012 führt Ewz im Kundenzentrum in der Zürcher City Fachtagungen zum Thema Energieeffizienz durch. Die verschiedenen Referate informieren über die Energie in und an Gebäuden und die Sicherheit im Bezug auf Asbest bei Renovations- und Sanierungsarbeiten. Die Fachtagungen richten sich an verschiedene Berufsgruppen sowie private und institutionelle Immobilienbesitzer. Programm und Anmeldung unter www.ewz.ch.

PROJEKTE

BAUBEWILLIGUNG FÜR WOHNHOCHHAUS «ZÖLLY»

Die Baubewilligung für das Wohnhochhaus «Zölly» in Zürich-West ist rechtskräftig. Losinger Marazzi plant den Baubeginn im Frühsommer 2012. «Zölly» wird rund 77m hoch und 250 bis 300 Personen ein neues, attraktives Zuhause bieten. Der Verkauf der 134 Eigentumswohnungen stösst auf reges Interesse. 80% sind bereits fest zugesagt. Die Wohnungen sollen nach Planung im ersten Halbjahr 2014 bezugsbereit sein.



ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

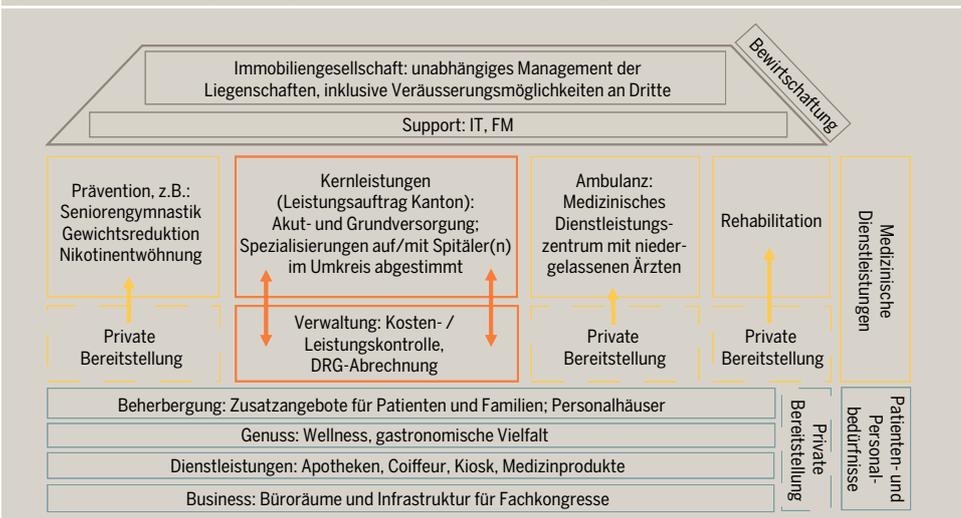
REICHENSTEINERSTR. 10
 CH-4053 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

Spitäler suchen Investoren

Das Gesundheitswesen ist im Umbruch. Seit Januar 2012 sind bauliche Investitionen für den Gebäudepark der Spitäler an ihre Erträge aus den neuen Fallpauschalen gekoppelt. Das verlangt von den Spitälern unternehmerisches Handeln und öffnet Türen für Investoren.

VOM SPITAL ZUM GESUNDHEITZENTRUM

Hypothetisches Spital mit hybrider Eigentümerstruktur und Zusatzdienstleistungen



Quelle: Credit Suisse Economic Research

CHRISTIAN KRAFT*

NISCHENIMMOBILIEN AUF DEM PRÜFSTAND.

Auf dem Schweizer Immobilienmarkt herrscht Anlagenotstand. Aus Mangel an Alternativen stürzen sich private und institutionelle Investoren auf die klassischen Renditeliegenschaften zumeist aus den Bereichen Wohnen und Büro. Bei solchen Mainstream-Immobilien ist ein grosser Erfahrungsschatz vorhanden, Angebot und Nachfrage lassen sich recht gut beobachten, und die Investitionsrisiken sind kalkulierbar. Im Gegensatz dazu fristen viele Spezialimmobilien investoreneitig ein Nischendasein, sei es aufgrund von tristen Marktaussichten, wie zum Beispiel in der Hotellerie, oder wegen komplizierter Regulierungen und Gesetzesauflagen, wie im Bildungs- oder Gesundheitsbereich. Ändern sich jedoch die Rahmenbedingungen, sollte man die betroffenen Liegenschaften erneut auf den Prüfstand stellen.

NEUE SPITALFINANZIERUNG: DER MARKT ÖFFNET SICH.

Im Gesundheitswesen ist die Spitallandschaft im Umbruch. Die Spitäler richten sich auf die neue Spitalfinanzierung aus, die im Januar in Kraft getreten ist. Im Kern steht der Übergang von der Objekt- zur Leistungsfinanzierung mit sogenannten diagnosebezogenen Fallpauschalen (DRG). Die Details sind kompliziert, und auf-

grund der gesellschaftlich hohen Relevanz der medizinischen Versorgung werden die Veränderungen kontrovers diskutiert. Unabhängig von den systemischen Vor- und Nachteilen und den gesundheitspolitischen Zielen der neuen Finanzierung wird diese besonders den öffentlichen Allgemeinspitälern stärkeres unternehmerisches Denken und Handeln abverlangen – auch in Bezug auf ihr Immobilienmanagement. Im Falle von Kantonsspitalern waren oder sind die meisten Liegenschaften im Eigentum der Kantone. Neubau- und Unterhaltsinvestitionen wurden nach Bedarf vom Kanton bewilligt und finanziert. Mit der neuen Finanzierung müssen bauliche Massnahmen neu aus eigenen Mitteln gespeist und über eine Investitions-pauschale im DRG-System finanziert werden. Das heisst, dass künftig nicht mehr der Kanton für Instandhaltung, Instandsetzung, Erweiterung oder Neubau von Gebäuden aufkommt, sondern die Spitäler pro rata Investitionszuschüsse über die Fallpauschalen erhalten, mit denen sie die Investitionen selber bestreiten müssen. Da Investitionen zeitlich konzentriert, die Zuschüsse jedoch kontinuierlich mit dem Patientenstrom anfallen, entstehen Finanzierungsbedürfnisse, die auch von Privaten befriedigt werden können, unabhängig davon, ob es sich nun um Immobilien- oder an-

derweitige Anlageinvestitionen wie beispielsweise medizinische Apparaturen handelt. Damit kantonale Spitalunternehmen den Investitionsanteil der Fallpauschalen effizient und unbürokratisch einsetzen können, streben die meisten Kantone stärkere unternehmerische Freiheiten ihrer Spitalbetreiber an und übertragen ihnen vermehrt – jedoch in unterschiedlichen Ausmassen – die Verfügungsrechte über ihre Liegenschaften.

DOPPELTE HERAUSFORDERUNG FÜR SPITÄLER.

Für die Spitäler wachsen die Herausforderungen bezüglich ihres Immobilienmanagements durch die neue Finanzierung in doppelter Hinsicht. Erstens werden die Ansprüche an die Liegenschaften weiter wachsen. Im zunehmenden Wettbewerb um Patienten werden der Konzentrationsprozess und die Spezialisierung weiter voranschreiten. Zusammenschlüsse, Spezialisierungen und Optimierung der Logistik erfordern Umbauten und Erweiterungen zwecks optimaler Abstimmung der betrieblichen Anforderungen mit den von den Immobilien bereitgestellten Leistungen. Zweitens bestehen Unsicherheiten bezüglich der Finanzierbarkeit notwendiger Massnahmen. An dieser Stelle beisst sich die Katze in den Schwanz: Um kostendeckend arbeiten zu können, müssen die Spitäler zukünftig die Anzahl Austritte mittels einer hohen Patienten-



zahl maximieren. Mit der Anzahl Austritte steigen über den Investitionsanteil der Fallpauschalen gleichzeitig die Einnahmen für bauliche Investitionen, die sie zur Erreichung dieses Ziels aber schon heute tätigen müssten.

HYBRIDE EIGENTÜMERSTRUKTUREN ANSTATT PRIVATISIERUNG. Zur Lösung dieses Dilemmas können sich Spitalgesellschaften auch an private Investoren wenden. Je nachdem, wie ernst es die Kantone mit der unternehmerischen Freiheit ihrer Spitäler meinen, öffnet sich die Tür zu einem zuvor vollständig geschlossenen Immobilienmarktsegment, wenn auch zunächst nur einen Spalt breit. Die Kantone bleiben in der Regel Alleineigentümer der Spital AG, und die Liegenschaften wechseln den Eigentümer häufig im Baurecht. So ist zum Beispiel am 1. Januar 2011 in Luzern die Mehrheit der Gebäude im Baurecht an das Kantonsspital übergegangen.

Sowohl als Alleineigentümer der AG wie auch als Baurechtsgeber halten sich somit die meisten Kantone die Einflussnahme auf das Immobilienmanagement der Spitäler über zwei Kanäle offen. Der Kanton Aargau geht im Hinblick auf die unternehmerische Freiheit etwas weiter und hat den Kantonsspitalern die betriebsnotwendigen Liegenschaften inklusive der Grundstücke in Form einer Sacheinlage für eine Aktienkapitalerhöhung übertragen. Der Kanton Aargau sichert die finanzielle Zukunft der Spitäler aber dennoch ab, indem er sich vorbehält, Finanzierungshilfen für Bauinvestitionen über einen Zeitraum von 12 Jahren zu leisten. Weil die Kantone einen öffentlichen Leistungsauftrag für die medizinische Grundversorgung erfüllen müssen, ist es darum unwahrscheinlich, dass sie in Bezug auf betriebsnotwendige Spitalliegenschaften das Heft vollständig aus der Hand geben werden. Stattdessen ist zu erwarten, dass

sich bei öffentlichen Spitalern hybride Eigentumsformen zunehmend stärker entwickeln. Die Abbildung illustriert, wie sich ein Gesundheitszentrum, dessen Kern von einem Listenspital mit Akut- und Grundversorgung gebildet wird, künftig zusammensetzen könnte.

VERÄUSSERUNG NICHT BETRIEBSNOTWENDIGER LIEGENSCHAFTEN ALS CHANCE. Wird realistischerweise davon ausgegangen, dass der unternehmerische Spielraum im Bereich der Kernleistungen aufgrund des Leistungsauftrages vom Kanton eingeschränkt bleibt, ist der Spielraum an Zusatzdienstleistungen, die privat bereitgestellt werden könnten, dennoch gross. Je nach Immobilienstruktur könnte eine Unterteilung in betriebsnotwendige Liegenschaften mit Akut- und Grundversorgung im Eigentum der Spitalgesellschaft und nicht betriebsnotwendige Liegenschaften erfolgen, in denen Zusatzdienstleis-

ANZEIGE



Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

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

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



IMMO
INFORMATIK AG

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

www.wwimmo.ch
info@wwimmo.ch

» In Gesundheitsimmobilien schlummert ein Investitionspotenzial.«

tungen angeboten werden. Deren Veräusserung an Investoren birgt, adäquate Rahmenbedingungen vorausgesetzt, für beide Parteien Chancen.

CHANCEN TROTZ NEULAND DANK DEMOGRAFISCHEM RÜCKENWIND. Die regulativen Veränderungen, die Ungewissheit, inwiefern Spitäler zukünftig ihre Kosten mit den Einnahmen aus den Fallpauschalen decken können, und der zunehmende Wettbewerb, der mittelfristig sowohl bei öffentlichen als auch bei privaten Spitälern Gewinner und Verlierer hervorbringen wird, schrecken private Investoren in Gesundheitsimmobilien ab. Doch eine frühe Besetzung dieses neuen Geschäftsfeldes verspricht Wettbewerbsvorteile und bietet unweigerlich auch Chancen, sofern das Potenzial und die Risiken einer Gesundheitsimmobilie richtig beurteilt werden. Analog zu Abklärungen bei üblichen Immobilieninvestitionen gilt es die Marktbedingungen, die Makro- und Mikrolage und die bauliche Substanz zu bewerten. Hinzu kommt eine politische Komponente, die eng mit der Makrolage und den Marktbedingungen verzahnt ist und besonders für Allgemeinspitäler der Grundversorgung relevant ist. Sind diese aufgrund ihrer geografischen Lage für ein grosses Einzugsgebiet ohne grosse Konkurrenz gut erreichbar, arbeiten sie wirtschaftlich, und bieten sie ein breites Spektrum der medizinischen Grundversorgung in hoher Qualität an, dann sind sie für den Kanton elementarer Bestandteil zur Erfüllung des Leistungsauftrages und damit quasi gesetzt für die kantonale Spitalliste. Hinzu kommt, dass es aufgrund der demografischen Alterung kaum einen anderen Markt gibt, für den sich mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ein derart kontinuierliches Nachfrageswachstum prognostizieren lässt wie im Gesundheitswesen. Mit anderen Worten:

Ein Spital, das sich schon heute als Gewinner der anhaltenden Strukturbereinigung identifizieren lässt, wird morgen sicher nicht leerstehen. Diese Wachstumsperspektive vermag die tiefe Fungibilität von Gesundheitsimmobilien, die in der spezifischen Gebäudestruktur von Spitalimmobilien begründet ist, je nach Fall vollständig zu kompensieren. Ebenso klar ist, dass die Gesundheitskosten mit der demografischen Alterung steigen werden, sodass Rationalisierungen auf allen nichtmedizinischen Ebenen – zu denen auch die Bereitstellung der Liegenschaften zählt – zwingend werden erfolgen müssen, um Einschränkungen bei den medizinischen Leistungen zu verhindern zu können.

PPP: AUS FEHLERN LERNEN. Der Marktzutritt ist dafür steinig. Neben der Identifikation aussichtsreicher Spitäler muss der Dialog mit dem Kanton als Eigentümer und der Spitalverwaltung als Betreiberin gesucht werden. Weil es sich um ein gesellschaftlich sensibles Thema handelt, sind Interessenkonflikte, Vorbehalte und Ängste vorprogrammiert, und die Kommunikation ist entscheidend. Zahlreiche Public-Private-Partnership-Projekte (PPP) sind in anderen öffentlichen Bereichen aufgrund unklarer Aufgabenteilungen, Zielkonflikten und zu hohem Koordinationsaufwand gescheitert. Von Investoren ist in diesem neuen Markt Kreativität und Pioniergeist gefragt. Die Kantone ihrerseits müssen die unternehmerischen Freiheiten der Spitalgesellschaften im Hinblick auf ihr Immobilienmanagement und auf private Zusatzangebote klar definieren und ernst nehmen.



***DR. CHRISTIAN KRAFT**
Der Senior Economist analysiert im Economic Research der Credit Suisse die Bau- und Immobilienmärkte der Schweiz und ist Mitautor der jährlich erscheinenden Immobilienstudie.

PATIENTENHOTEL IN PRIVATREGIE



Patientenhotele können helfen, die Kosten im Gesundheitswesen zu senken.

• Einem Spital hilft die Veräusserung nicht betriebsnotwendiger Liegenschaften kurzfristig, jene Investitionen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zu tätigen, die sie ansonsten bestenfalls erst später über den Investitionsanteil der Fallkostenpauschale decken können.

Ein Beispiel für eine separat bereitgestellte Dienstleistung sind Patientenhotele. Diese können Patienten, die nicht mehr intensiv in der Spitalabteilung betreut werden müssen, jedoch noch medizinische Überwachung benötigen, sowie Angehörige beherbergen. Die Wirkung eines privaten Patientenhoteles kann selbst dann eine dreifach positive Auswirkung auf das Spital haben, wenn keine Be-

standesliegenschaft zur Umnutzung bereitsteht und ein Neubau erfolgen muss. Erstens sinken die Pflegekosten, weil die Unterbringungskosten aufgrund geringerer Pflegeintensität und geringerer medizinischer Infrastruktur im Patientenhotel tiefer ausfallen. Lassen sich gewisse Patienten zudem, zweitens, auf eigene Kosten aus Komfortgründen in ein Patientenhotel verlegen, sinkt die durchschnittliche Aufenthaltsdauer des Spitals und die Wirtschaftlichkeit steigt, ohne dass man Patienten verfrüht sich selbst überlässt. Drittens erhöht das Spital seine Anziehungskraft im Wettbewerb, indem es die Patientenbedürfnisse in den Vordergrund stellt und dank indirekt erhöhter Bettenkapazität die Fallzahlen steigern kann. •

ANZEIGE

swiss valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00
Bern 031 331 80 22
Zürich 044 380 42 00

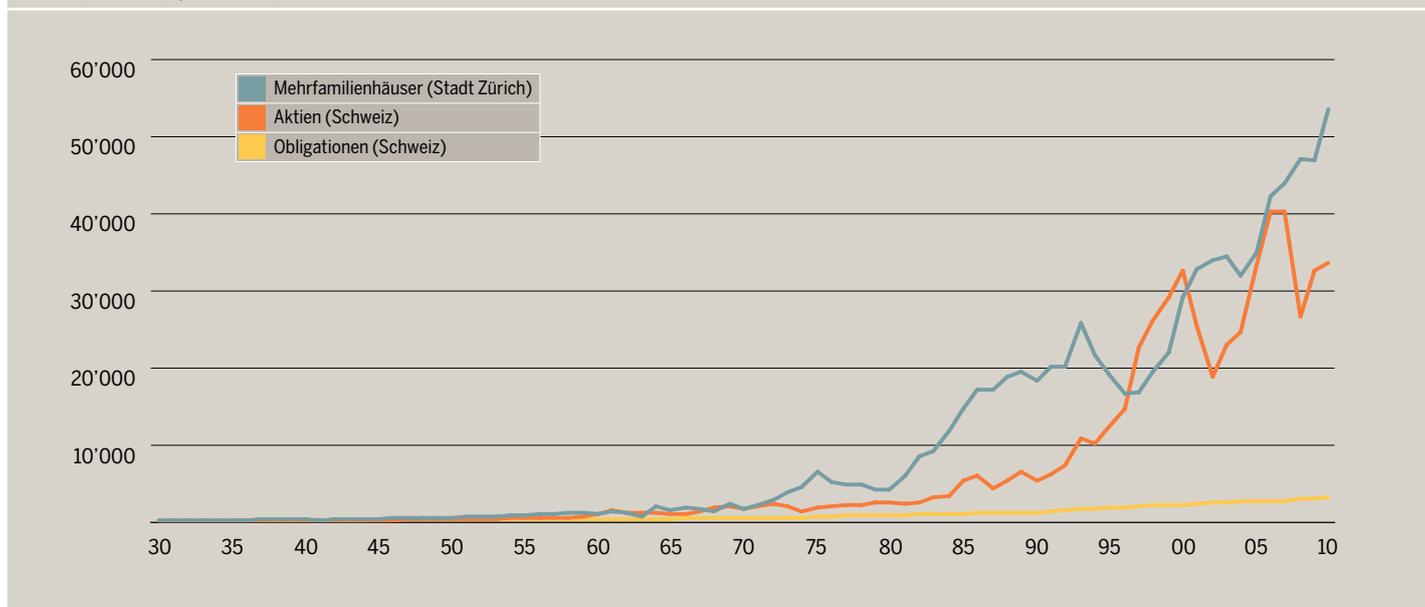


Der Blick 80 Jahre zurück

Mehrfamilienhäuser stehen hoch in der Gunst von Schweizer Investoren. Sie bilden eine zentrale Säule in deren Anlageportfolios. Doch wie rentabel war dieses Schwergewicht des Anlagemarktes in den vergangenen 80 Jahren zwischen 1930 und 2010?

NOMINALE ENTWICKLUNG DER GESAMTRENDITE VON AKTIEN, OBLIGATIONEN SOWIE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

indexiert, 1930=100, Quelle: Pictet, Wüest & Partner



Quelle: Pictet; Wüest & Partner

RONNY HAASE* •

GESAMTRENDITEN VON MEHRFAMILIENHÄUSERN. Die Gesamtrendite einer Anlage in Mehrfamilienhäuser setzt sich einerseits aus der Preisänderungs- und andererseits aus der Nettocashflowrendite zusammen. Um Preisänderungen im Immobilienmarkt bestimmen zu können, sind Bewertungen eines Schätzers notwendig. Für den Eigentümer bedeutet das einen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Im Gegensatz dazu lassen sich Preisänderungen bei kotierten Anlagen leicht feststellen, indem die aktuellen Börsenkurse konsultiert werden. Dennoch sind Immobilienbewertungen unumgänglich, weil sie die Basis für die Kalkulation der Renditen bezüglich des investierten Kapitals bilden.

Der qualitätsbereinigte Preisindex für Mehrfamilienhäuser, der den Zeitraum von 1930 bis 2010 abdeckt und im 1. Band des «Immo-Monitorings» 2012 vorgestellt wurde, ermöglicht die schweizweiteste Betrachtung der mittleren Preisänderungen. Seit 1930 hat sich der Marktwert von Mehrfamilienhäusern um den Faktor 19 erhöht. Der mittlere nominale Preisanstieg beläuft sich damit auf 3,7% pro Jahr. Unter Berücksichtigung der Teuerung resultiert ein jährlicher Anstieg von gut 1,3%.

Ausgangspunkt für die Bestimmung der Nettocashflows vor Steuern und Finanzierungskosten bilden die effektiven Mieteinnahmen pro Wohnung. Ebenfalls relevant sind die Betriebs- und Unterhaltskosten sowie die Ausgaben für aperiodische Investitionen und die möglichen Leerstände.

EINDRÜCKLICHES NIVEAU DER GESAMTRENDITE. Sind die Preisänderungen und Nettocashflows ermittelt, kann die Gesamtrendite berechnet werden. Sie resultiert aus der Summe einer mittleren Nettocashflowrendite von circa 4,4% und einer durchschnittlichen Preisänderungsrendite von rund 3,7%. Zwischen 1930 und 2010 betrug sie für ein Mehrfamilienhaus in der Stadt Zürich 8,17%. In dieser Periode mussten die Investoren acht Mal eine Gesamtrendite in Kauf nehmen, die tiefer als minus 14,5% war. Umgekehrt konnten die Investoren sich in diesem Zeitraum acht Mal an einer Gesamtrendite erfreuen, welche die Marke von 33% übertraf. Unter Einbezug einer mittleren Inflationsrate von gut 2,3% pro Jahr ergibt sich für den gesamten Zeitraum eine jährliche reale Gesamtrendite von 5,65% für Stadt Zürcher Mehrfamilienhäuser, die als Direktanlage gehalten wurden.

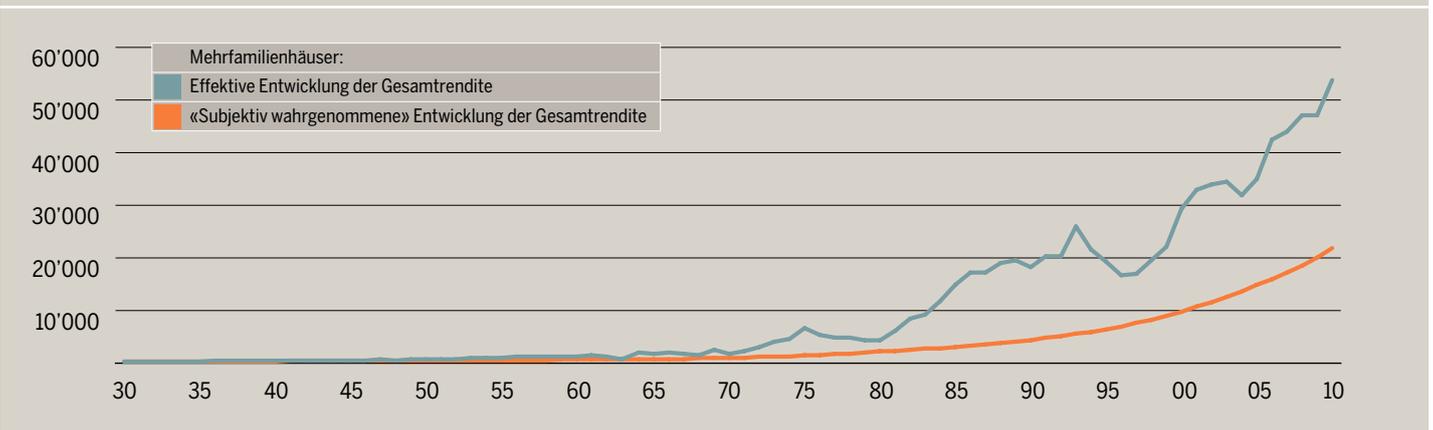
MEHRFAMILIENHÄUSER SCHLAGEN AKTIEN ALS ASSETKLASSE. Damit liegen die Gesamtrenditen von Mehrfamilienhäusern deutlich höher als diejenigen von kotierten Aktien und jene von Bundesobligationen. Ein Blick auf die Volatilität der Gesamtrenditen – als Mass für das Anlagerisiko – offenbart aber auch, dass die Gesamtrenditen mit entsprechenden Risiken verbunden waren. Hauptverantwortlich für die Schwankungen waren die jährlichen Preisänderungen. Dagegen bewegte sich die Nettocashflowrendite in moderaten Bahnen von minimal 3,3 bis maximal 6,6%. Damit negative Nettocashflowrenditen entstehen können, müssen massive Leerstands- oder Ertragsausfallquoten von 70 und mehr Prozent vorliegen. Rückblickend betrachtet gab es nur drei kurze Phasen, in denen bedeutende Wohnungsleerstände verzeichnet wurden: anfangs der 1930er- sowie jeweils Mitte der 1970er- und der 1990er-Jahre. Aber selbst in diesen Marktphasen bewegte sich die Leerstandsquote lediglich im einstelligen Prozentbereich.

MEHRFAMILIENHÄUSER MIT DIVERSIFIKATIONSPOTENZIAL. Am höchsten war die nominale Gesamtrendite in der Boomphase von 1980 bis 1989, als sie jährlich rund

» Mehrfamilienhäuser bilden eine zentrale Säule in den Anlageportfolios von Privatpersonen und institutionellen Anlegern.«

EFFEKTIVE UND «SUBJEKTIV WAHRGENOMMENE» NOMINALE ENTWICKLUNG DER GESAMTRENDITE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

Stadt Zürich, indiziert, 1930=100, Quelle: BFS, Wüest & Partner



Quelle: BFS; Wüest & Partner

17% betrug. Auch real betrachtet lag sie im zweistelligen Prozentbereich. Dies änderte sich aber in der Dekade von 1990 bis 1999: Hier wurden magere Gesamtrenditen von nominal gut 1% beziehungsweise real gar von minus 1% pro Jahr verzeichnet. Werden beide Dekaden zusammen analysiert, resultiert im Mittel dennoch eine positive Jahresgesamtrendite.

Anlagen in Mehrfamilienhäuser überzeugen nicht nur durch die hohen Renditen, sondern auch durch ihr Diversifikationspotenzial. Während Gesamtrenditen von Aktien in der jüngsten Vergangenheit sehr volatil waren, zeichneten sie sich bei Mehrfamilienhäusern durch Stabilität aus. Sie lagen zudem über den Renditen von Obligationen. Genau das Umgekehrte galt in den 1990er-Jahren: Damals überzeugten kotierte Aktien und Obligationen mit Spitzenrenditen. Die Gesamtrenditen von Mehrfamilienhäusern waren dagegen am Boden.

RISIKO-RENDITE-PROFIL ALS SUBJEKTIVE WAHRNEHMUNG. Die wahre Gesamtrendite bei jeder Kapitalanlage lässt sich erst nach dem Verkauf zweifelsfrei feststellen. Während der Haltedauer stellen positive und negative Preisänderungen vorerst «nur» Buchgewinne oder -verluste dar, die oft auch von den Eigentümern beeinflusst werden. So glätten Marktteilnehmer oftmals die Entwicklung der Marktwerte ihrer Immobilien, um bei einer tatsächlichen Aufwertung doch im Sinne des buchhalterischen Vorsichtsprinzips zu bewerten.

Effektive Marktbewegungen fliessen somit gedämpft in die Berechnung der Gesamtrendite ein. Darüber hinaus liegen oft gar keine systematischen Bewertungen vor. Bei der Berechnung der Gesamtrendite wird dann auf Näherungswerte zurückgegriffen.

Mittels einer Simulation können die Effekte subjektiver Glättungen festgestellt werden: Diese Vorgehensweise der Marktteilnehmer führt zu einer Reduktion der mittleren jährlichen Gesamtrendite um rund 100 Basispunkte auf 7,2%. Darüber hinaus nimmt auch die Volatilität der jährlichen Gesamtrenditen markant ab, was fast ausschliesslich auf den milden Verlauf der Preisänderungstrenditen zurückzuführen ist. Der Vergleich von ungeglätteten Bewertungen mit subjektiv beeinflussten Kalkulationen legt die These nahe, dass die Marktteilnehmer das Niveau der Gesamtrendite leicht über-, deren Risiko aber deutlich unterschätzen. Oft wird auch das Niveau der Nettocashflowrendite überschätzt, weil als Referenz für das finanzielle Engagement und für die Berechnungsbasis bilanzierte Anlagewerte und nicht der geschätzte Marktwert verwendet werden. Auf die Entwicklung der Nettocashflowrendite wird im Folgenden genauer eingegangen.

MIETRECHT ALS ENTSCHEIDENDER RAHMEN. Die effektiven Mieteinnahmen – Ausgangspunkt der Nettocashflowberechnung – lassen sich durch die zugrunde liegenden Mietverträge bestimmen. Da-

bei handelt es sich um Dauerschuldverhältnisse, die bei Wohnungen in aller Regel unbefristet abgeschlossen werden. Deshalb ist es aus Investorensicht bedeutend zu eruieren, welche Möglichkeiten zur Anpassung der Mieten bestehen – beispielsweise bei Marktveränderungen, Teuerung oder Renovationen.

Die Grundzüge der Anpassungsmöglichkeiten werden im schweizerischen Mietrecht geregelt, das seit 1911 existiert. In den vergangenen 100 Jahren kam es zu verschiedenen fundamentalen Änderungen: Bis Ende der 1940er-Jahre bestimmten Notrecht und administrierte Mietzinsen den Mietwohnungsmarkt. Danach wurde die Mietkontrolle bis zu Beginn der 1970er-Jahre Schritt für Schritt gelockert. Mit dem befristeten Bundesbeschluss über Massnahmen gegen Missbräuche im Mietwesen (BMM) wurde im Jahr 1972 der Fokus auf die Missbräuchlichkeit von Mieten gerichtet. Im 1990 erlassenen, revidierten Mietrecht wurden die Prinzipien der Kostenmiete und gleichzeitig der Orts- und Quartierüblichkeit gesetzlich verankert.

Bei der Anpassung der Mieten in bestehenden Mietverhältnissen kommt den Hypothekenzinsen schon immer eine zentrale Bedeutung zu. Seit September 2008 gilt ein schweizweit identischer Referenzzinssatz, der von 3,5 auf die aktuellen 2,5% gesenkt wurde. Unter dem Strich haben sich gemäss dem Stadt Zürcher Mietpreisindex die Mieten zwischen 1930 und 2010 verachtfacht. Qualitätsver-



Quelle: «Immo-Monitoring» 2012: Frühlingausgabe, 216 Seiten, deutsch, zum Preis von 325 CHF zu beziehen bei: Wüest & Partner AG, Gotthardstrasse 6, 8002 Zürich, Fax 044 289 89 01, www.wuestundpartner.com

besserungen der vermieteten Wohnungen werden dabei nicht berücksichtigt.

Dem Schweizer Mietrecht und der dazugehörigen Rechtssprechung kommt bei der Entwicklung der Renditen also eine zentrale Bedeutung zu. Änderungen dieses rechtlichen Rahmens führen sowohl zu Chancen als auch zu Gefahren für die Eigentümer. In jedem Fall tangieren sie die Anreizstrukturen der Marktteilnehmer. Die mietrechtlichen Rahmenbedingungen zeichnen sich allerdings trotz verschiedener Revisionsbestrebungen durch eine relativ hohe Verlässlichkeit und Stabilität aus.

UNTERSCHIEDLICH STARKE KOSTENZUNAHMEN ERKENNBAR. Innerhalb des rechtlichen Rah-

mens wird auch festgehalten, welchen Einfluss mögliche Kostenänderungen auf bestehende Mieten haben können. Dies ist einerseits in Bezug auf die Nebenkosten und andererseits hinsichtlich der Überwälzbarkeit von wertvermehrenden Investitionen relevant. Bei den Nebenkosten besteht seit gut zehn Jahren – vor allem in der Deutschschweiz – die Tendenz, sie auf die Mieter zu überwälzen, soweit dies mietrechtlich zulässig ist. Ein entsprechender Regimewechsel erhöht aber nicht immer und automatisch die Nettocashflowrendite. Diesbezüglich messbare Effekte stellen sich erst – wenn überhaupt – auf lange Frist ein.

Auf der Kostenseite zeigt sich, dass die allgemeine Teuerung, die vor allem die Be-

triebs- und Unterhaltskosten prägen, zwischen 1930 und 2010 um den Faktor 6,7 zugenommen hat. Mit einem Faktor 9,5 haben die Baukosten, die bei Sanierungen und grösseren Renovationen zum Tragen kommen, im untersuchten Zeitraum noch stärker zugelegt. Bemerkenswert ist insbesondere der stabile Verlauf der Baukosten zwischen 1990 und 2000, der auf die verhaltene Nachfrage nach Bauleistungen und auf Produktivitätsfortschritte der Bauindustrie zurückzuführen ist. ●



***DR. RONNY HAASE**

Der Autor, Dr. sc. ETH Zürich und Dipl.-Ing. des Wirtschaftsingenieurwesens, ist Director bei Wüest & Partner, Zürich.

ANZEIGE



**Universität
Zürich** UZH

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildung: Urban Management

Urban Management thematisiert Raumentwicklung als wertschöpfungsorientierte Steuerung räumlicher Transformationsprozesse. Dabei werden die Interessen verschiedener Akteure im Hinblick auf eine maximale Wertschätzung durch die Nutzer koordiniert.

Zielgruppe: Berufsleute aus den Bereichen Stadt- und Raumplanung, Public Real Estate Management, Standortförderung, Architektur, Städtebau, Immobilienprojektentwicklung sowie Immobilien Investment Management.

6 Kurstage: 24./25. August, 7./8. und 21./22. September 2012

ANMELDESCHLUSS

24. Juli 2012

Weitere Lehrgänge

- **Immobilien Portfolio- und Assetmanagement**, 6 Tage, Juni/Juli 2012
- **NEU: Kollektive Immobilienanlagen**, 6 Tage, Oktober/November 2012
- **Master of Advanced Studies in Real Estate**, 18 Monate, berufsbegleitend, Beginn: 4. März 2013
- **Grundlagen der Immobilienbewertung** (4 Tage, Mai 2013)

Informationen und Anmeldung:
www.bf.uzh.ch/curem oder Telefon 044 208 99 99



the mark of
property
professionalism
worldwide

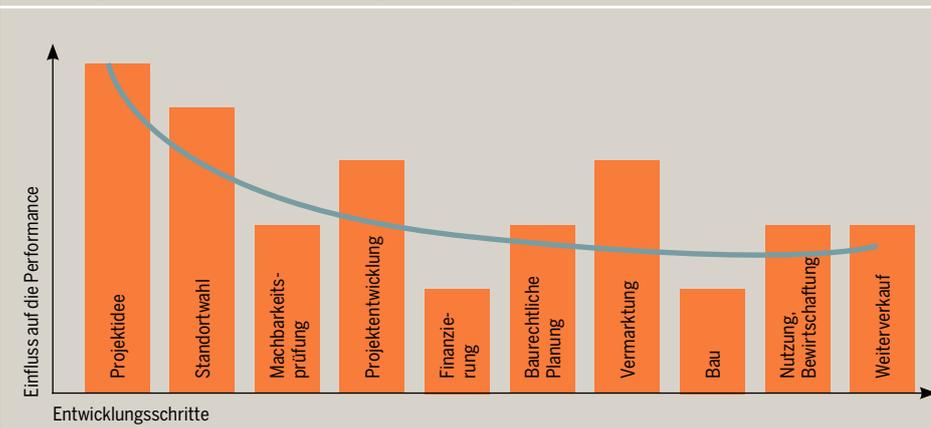


Mit Glück zur Zielgruppe?

Sind die erfolgreichen Ersteller von Neubauobjekten Glückspilze, während der Investor bei neu erstellten Überbauungen mit Leerständen einfach Pech hatte? So provokativ die Frage, so einfach kann diese beantwortet werden: nein!

EINFLUSS DES MARKETING IM VERLAUF DER ENTWICKLUNG EINER IMMOBILIE

Quelle: Bolliger/Ruhstaller: «Immobilien-Marketing Mehrwert für Liegenschaften»



DIETER BEELER*

VERNACHLÄSSIGUNG DER ZIELORIENTIERUNG.

Obwohl der Prozess der Zielgruppendefinition bzw. Nutzungskonzeption und dessen Wichtigkeit vor Beginn der Planung klar ist, erstaunt es immer wieder, wie viele Projekte aus Kosten- oder Zeitgründen auch heute noch ohne fundierte Abklärungen und Vorgaben erstellt werden. Auch wenn dies in einem dynamischen Marktumfeld mit Nachfrageüberhang für eine gewisse Zeit funktioniert, kann davon ausgegangen werden, dass sich bei einer konjunkturellen Abschwächung und der daraus entstehenden Abflachung der Nachfragekurve, der Spreu vom Weizen trennen wird.

Doch wie ist das richtige Vorgehen, um zu einer fundierten und schlüssigen Zielgruppendefinition zu gelangen? Zentral ist dabei das Verständnis, dass die Zielgruppendefinition nicht erst mit dem Vermarktungsbeginn erfolgt, sondern Bestandteil der Nutzungskonzeption ist. Sie erfolgt noch bevor der Architekt überhaupt den Bleistift oder die Maus in die Finger nimmt. Doch, alles schön der Reihe nach.

Die Zielgruppendefinition ist keine exakte Wissenschaft, sondern sie basiert auf

einer fundierten Analyse der Ist-Situation, einem visionären Ausblick und viel Erfahrung. Gerade, weil es keine exakte Wissenschaft ist, kann auch der Faktor Glück zwischen richtig oder nur bedingt richtig entscheiden.

» Zielgruppendefinition ist keine Glückssache, kann aber zur Glückssache werden, wenn das strukturierte Vorgehen fehlt.«

Um den Anteil des nicht beeinflussbaren Faktors Glück möglichst minimieren zu können, wird das Vorgehen mit folgenden Teilschritten gewählt:

1. Standort-/Marktanalyse
2. Nutzungskonzeption und Zielgruppendefinition
3. Marketing- und Kommunikationskonzept.

In einem ersten Schritt wird im Rahmen der Standort-/Marktanalyse die Ist-Situation analysiert. Dabei werden eher star-

re, statistische Daten zu Bevölkerungsstruktur, Einkommen, Gebäude- und Objektbestand usw. mit dynamischen Daten wie Marktsituation, wirtschaftlicher Entwicklung, Umzugsverhalten, Verkehrssituation oder gesellschaftlichen Trends verglichen. Je mehr sich ein Quartier oder eine Gemeinde im Wandel befindet, desto höher ist die Bedeutung der dynamischen Daten. Würden die statistischen Daten zu stark gewichtet, hätte dies zur Folge, dass auf eine Zielgruppe abgestellt wird, die aufgrund des laufenden Wandels aus dem Quartier verdrängt wird. Dies hätte wiederum zur Folge, dass ein Immobilienprodukt erstellt wird, das mittelfristig Leerstände aufweisen würde. Die Research-Aufgabe kann als mässig spannender Pflichtteil bezeichnet werden, doch ist sie unerlässlich, um anschliessend mit einem guten Gefühl den Kürteil – die Nutzungskonzeption/Zielgruppendefinition – erarbeiten zu können.

KONZEPT FOLGT ANALYSE. Die Nutzungskonzeption und Zielgruppendefinition ist vollumfänglich aus den Erkenntnissen der Analyse abgeleitet. Es ist deshalb nicht zu empfehlen, die Nutzungskonzeption ohne vorgängige Analyse durchzuführen. Dies würde den Einfluss des Faktors Glück wieder erhöhen bzw. die Zielgruppendefinition wieder zur Glückssache werden lassen.

Die Nutzungskonzeption muss unter anderem folgende Fragen beantworten:

- Wo ist STWE und wo Mietwohnen gefragt?
- Wie soll der Wohnungsmix aussehen?
- Wo können Retailflächen nachhaltig realisiert werden?
- Wie viele Auto- und Veloeinstellplätze pro Wohnung sind nötig?
- Was für eine Ausstattung/Einrichtung passt zu der Zielgruppe?

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

GUT GEDACHT – FALSCH GEPLANT



Leer stehende Neubauten – auch eine Folge fehlender Fokussierung.

- Welcher Mietertrag kann realisiert werden (unter Berücksichtigung «Multiplikatoreffekt»).

Doch wie können Ziel- oder Nutzergruppen überhaupt näher definiert werden? Da die potenziellen Nutzer eine heterogen zusammengesetzte Personengruppe darstellen, werden diese aufgrund ihres grundsätzlichen Verhaltens in Milieus eingeteilt. Am bekanntesten sind wohl die Sinus-Milieus, in welchen Menschen gruppiert sind, die sich in ihrer Lebensauffassung und Lebensweise ähneln. Die grundlegende Wertorientierung geht dabei ebenso in die Analyse ein wie AlltagsEinstellungen zur Arbeit, zur Familie, zur Freizeit, zu Geld und Konsum. Zwischen den unterschiedlichen Milieus gibt es Berührungspunkte und Übergänge. Diese Sinus-Milieus werden länderspezifisch erarbeitet, und die zehn verschiedenen Milieus unterscheiden sich entsprechend von Land zu Land.

Eine ähnliche Unterscheidung ermöglicht auch das von Fahrländer Partner erarbeitete Nachfragesegment, das ebenfalls die Gruppen aufgrund Ihres Verhaltensmusters unterteilt und sich für die Eingrenzung der Zielgruppe eignet.

In der Nutzungskonzeption und Zielgruppendefinition wird also spezifiziert, wer die künftigen Nutzer der neu zu erstellenden Immobilie sind. Erst jetzt kann damit begonnen werden, das Immobilienprodukt näher zu bestimmen. Abgeleitet aus dem Verhalten, den Bedürfnissen und den finanziellen Möglichkeiten der definierten Milieus, können der Objektmix, die Objektflächen, die in etwa realisierbaren Mietzinse sowie erste Ideen der Materialisierung entwickelt werden. Diese Überlegungen werden in der Nutzungskonzeption zusammengefasst und dienen dem Investor sowie anschliessend dem Architekten zur Planung des Gebäudes. Dieses strukturierte Vorgehen hat für den Architekten den Vorteil, dass er effizient und zielgerichtet planen kann, ohne die Projektentwicklung im Rahmen eines ineffizienten Planungsprozesses durchführen zu müssen.

AUF DIE NUTZERGRUPPE ABGESTIMMT. In der Folge entsteht eine Immobilie, welche

von Beginn weg auf eine Nutzergruppe abgestimmt ist. Die Erfahrung zeigt aber auch, dass der Planungsprozess vom Entwickler der Nutzungskonzeption aktiv begleitet werden sollte, da sich sonst die Parameter aufweichen und das Nutzungskonzept wie auch die angestrebte Positionierung im Laufe der Entwicklung verwässern.

Ist das Gebäude auf dem Papier definiert, kann der nächste Schritt erfolgen, die Erstellung des Marketing- und Kommunikationskonzeptes. In diesem Konzept wird beschrieben, wie das Immobilienprodukt positioniert und mit welchen Massnahmen die Nutzer angesprochen werden sollen. Auch hier geht es darum, dass eine stringente und auf die Zielgruppe abgestimmte Kommunikation erfolgt. Dabei geht es nicht nur um die Wortwahl, sondern ganz generell um das «Look & feel» mit dem Logo, dem dazu passenden Claim, der grundsätzlichen Farbwahl, den Bildwelten oder der Möblierung für Innenvisualisierungen. Nebst diesen wichtigen gestalterischen Aspekten sind aber auch die harten Fakten wie Terminplan, Budget, Vermarktungsorganisation (wie viele Personen werden benötigt) oder Zielvorgaben detailliert zu definieren. Das fertige Marketing- und Kommunikationskonzept kann anschliessend vom Investor bzw. dem Vermarkter als «Wanderkarte» auf dem Weg zur Vollvermietung oder zum Verkauf verwendet werden.

Die Zielgruppendefinition ist ein klar vorgegebener Prozess, welcher lückenlos und idealerweise durch einen neutralen Dritten ausgeführt werden sollte. Nur wenn keine Eigeninteressen bestehen, erfolgt eine unbeeinflusste Beurteilung sowie Empfehlung, welche die Basis für eine nachhaltige Vermietung und somit optimierte Ertragsituation bildet.



***DIETER BEELER**

Der Autor ist Partner bei der acasa Immobilienmarketing GmbH und Vize-Präsident des SVIT Zürich.
beeler@acasa.ch, www.acasa.ch

- **Wie bei vielen anderen Aufgaben, liegt auch beim Immobilienmarketing der Teufel im Detail. Um dies zu erklären, nachfolgend einige verdeutlichende Beispiele.**

- Die für ältere Personen (60–80 Jahre) erstellte Wohnüberbauung «Vrenelis Gärtli» liegt ziemlich weit entfernt vom öffentlichen Verkehr und Einkauf. Zudem sind in den Nasszellen lediglich Baderwannen vorhanden. Wie gut sind die älteren Personen zu Fuss oder werden nur ehemalige Spitzensportler angesprochen, die auch mit 80 noch locker über den Baderwannenrand hüpfen?
- Das Konzept der Neubausiedlung «Get together» sieht vor, günstigen Wohnraum für junge Familien anbieten zu können. Nur schade, dass eine gute Idee falsch umge-

setzt worden ist, da alle Wohnungen mit grossflächigen, wenig effizienten Grundrissen konzipiert sind; das führt zu weniger Wohnungen und Wohnraum wird nicht genutzt.

- Das Neubauprojekt «Highstreet» soll Wohnraum für gut situierte, ältere Paare bieten, die ihr Einfamilienhaus zugunsten einer zentral gelegenen Miet- oder Eigentumswohnung verlassen. Leider gibt es keine vernünftig grossen Kellerabteile, die es ihnen ermöglichen würden, einen Teil des nicht mehr benötigten Mobiliars einzulagern. Zudem ist die Möblierung bei den Innenvisualisierungen modern, stylish und ziemlich farbig. Es liegen auch Kinderspielsachen herum. Sollen nun die älteren Leute oder ihre Kinder und Enkel angesprochen werden? •

Prüfen Sie vor 1990 erstellte Umbauobjekte auf Asbest.



Stoppen Sie bei Gefahr die Arbeit. Auch Ihrer Familie zuliebe. Obwohl Asbest in der Schweiz verboten ist, kommt der Werkstoff bei Gebäuden mit Baujahr vor 1990 noch häufig vor. Verhindern Sie Asbestfreisetzungen durch Umbauarbeiten. Denn bereits geringe Mengen Asbestfasern in der Luft können tödliche Folgen haben. Keine Arbeit ist so wichtig, dass man dafür sein Leben riskiert. www.suva.ch

suvapro

Sicher arbeiten

Local Leadership gefordert

Der russische Investmentexperte Sergey Riabokobylo hat in Zürich am «SPGIntercityTalk» die Erfolgsfaktoren für das Advisory von internationalen Immobilientransaktionen aufgezeigt. ImmoBilia hat sich mit ihm unterhalten.



Getroffen: Sergey Riabokobylo am «SPGIntercityTalk» in Zürich von Anfang April.

IVO CATHOMEN •

–Grenzüberschreitende Immobilientransaktionen gewinnen an Bedeutung. Was treibt die Entwicklung voran?

–Der Zuwachs internationaler Transaktionen war im vergangenen Jahr tatsächlich doppelt so hoch wie jener für lokale Investments. Grenzüberschreitende Geschäfte machen heute weltweit rund 18% aller Immobilientransaktionen aus – anteilmässig zwar nur 11% in den USA, dem grössten Immobilienmarkt, aber rund 35% in Europa. Einige Private Equity Funds haben in den letzten Jahren den Schritt nach Europa gewagt und Büros in Frankfurt oder London eröffnet. Der Markt ist besonders für amerikanische Investoren interessant.

–Warum dieser Zuwachs?

–Traditionell wurden grenzüberschreitende Investments am Immobilienmarkt als risikoreiche Strategie betrachtet. Diese Einschätzung hat sich inzwischen geändert. Gerade 2011 wurde namentlich aus Gründen der Diversifikation und Risikostreuung international investiert.

–Was treibt den Markt 2012?

–Auf der Mieterseite ist es eher die Optimierung der Mietflächen als das Wachstum. Auf der Käuferseite halten sich viele Investoren aus Risikoüberlegungen weiterhin an erstklassige Objekte. Weil die Renditen aber stark unter Druck sind, rücken Emerging Markets ins Blickfeld.

–In der Rangliste der internationalen Investments fällt China als Nummer eins auf. Warum diese Bedeutung?

–China ist nun bereits seit drei Jahren der wichtigste Markt für internationale Investments. Allerdings ist der Anteil von Bauland und Entwicklungsprojekten dort besonders gross. Am Sekundärmarkt für Liegenschaften sind die USA weiterhin wichtiger. Ein Wort zur Bedeutung des asiatischen Marktes: Von den zwanzig wichtigsten Immobilienmärkten sind acht in der Region Asien-Pazifik. Wer dort nicht präsent ist, wird an Bedeutung verlieren.

–Welches sind die Erfolgsfaktoren eines Investment Advisors – ausser am richtigen Ort zu sein?

–Lokale Kompetenz ist ein wesentlicher Faktor, wenn wir die Investmentkategorien betrachten. Entwicklungsobjekte

machen einen grossen Anteil am gesamten Investmentvolumen aus. Wer hierfür keine lokale Kompetenz hat, ist von diesem Sektor faktisch ausgeschlossen. Es braucht Kontakt zu den Behörden und lokale Partner für die Umsetzung.

–Und darüber hinaus?

–Im Advisory sind neben den harten Faktoren – fachliche Kompetenz, Kenntnis der Finanzmärkte – die weichen Faktoren besonders wichtig. Entscheidend ist aus meiner Einschätzung und Erfahrung das Team. Man muss für ein bedeutendes Projekt die besten Leute im Unternehmen und in seinem internationalen Netzwerk zusammenziehen. Man muss Lücken erkennen und durch externes Know-how schliessen. Und schliesslich braucht es das Commitment der Unternehmensspitze, sich und seine Zeit in den Dienst des Kunden zu stellen. Es genügt nicht, ein paar gedruckte Flyer über ein Investmentobjekt zu verschicken. Die Vorbereitungen laufen häufig sechs bis zwölf Monate lang, bevor das Objekt überhaupt offiziell auf den Markt kommt. In dieser Zeit muss man den Markt nach potenziellen Käufern abgescannt und das Objekt den wichtigsten potenziellen Käufern bereits präsentiert haben.

–Welchen Beitrag kann die Unternehmensspitze leisten?

–Es sind zwei Aspekte: Sponsorship und Local Leadership. Sponsorship heisst einerseits, Ressourcen im Unternehmen für das Projekt zu allozieren, und andererseits, mit dem eigenen Namen für das Projekt einzustehen, seine Zeit zu opfern. Local Leadership ist ein «Long Term Investment» und bedeutet, sich im Privaten und im Beruf in der Gesellschaft und der Wirtschaft einzubringen – ein Leader zu sein und den Markt und die Branche in einem positiven Sinn zu beeinflussen. ●

Sergey Riabokobylo ist Senior Executive Director und Partner von Cushman & Wakefield. Er ist wöchentlich zwischen Moskau, wo er die Repräsentanz für Cushman & Wakefield aufgebaut hat, London und Genf unterwegs. Er kennt grenzüberschreitende Immobilieninvestments aus der Unterstützung zahlreicher Projekte.

SPG Intercity ist seit 1993 Alliance Partner von Cushman & Wakefield. www.spgintercity.ch, www.cushwake.com.

Der «SPGIntercityTalk» ist eine Veranstaltungsreihe von SPG Intercity Zurich. Nächste Veranstaltung: 20. Juni 2012 zum «Circle at Zurich Airport».

Infos unter SPGIntercityTalk@spgintercity.ch.

Unklare Eigentumsverhältnisse

Das Bundesgericht hatte sich mit der Frage zu beschäftigen, wer das Eigentum an einem Raum hat, der vor dem Verkauf eines Einfamilienhauses mit baulichen Massnahmen vom Kaufobjekt getrennt und dem damit zusammengebauten Haus zugeschlagen worden war.

FLORIAN ROHRER* •

SACHVERHALT. Die Eheleute A (Käufer) erwarben von den Eheleuten B (Verkäufer) ein Einfamilienhaus, das mit einem anderen, weiterhin den Verkäufern gehörenden und von diesen bewohnten Einfamilienhaus zusammengebaut ist.

Das Terrain, auf dem die Häuser gebaut sind, ist abfallend. Deshalb liegt der Wohnbereich der Verkäufer auf Höhe des Kellergeschosses des Hauses der Käufer. Die Verkäufer hatten Ende der 1980er-Jahre den rund 18 m² grossen Spiel- und Bastelraum, der im Kellergeschoss des Hauses der nachmaligen Käufer lag, durch bauliche Massnahmen neu zum von ihnen selber bewohnten Haus geschlagen. Zu diesem Zwecke wurde – ohne dass die erforderliche Baubewilligung eingeholt wurde – die Brandmauer zwischen den beiden Häusern durchbrochen und der ursprüngliche Zugang zum genannten Raum zugemauert. Dadurch erhielt das Gebäude der Verkäufer ein zusätzliches Zimmer auf dem Niveau des Wohnbereichs.

Die Verkäufer unterliessen es, die Folgen dieser baulichen Veränderungen im Grundbuch nachführen zu lassen. Es wurde also keine entsprechende Dienstbarkeit in Form eines Überbaurechts eingetragen. Gemäss Katasterplan gehörte der Spiel- und Bastelraum somit noch immer zum Haus, das die Käufer später erwarben. Nach dem Verkauf der Liegenschaft mit öffentlich beurkundetem Kaufvertrag vom 19. August 2002 blieb die bauliche Änderung zunächst unbemerkt. Erst der Schätzer der Gebäudeversicherung machte die Käufer bei einem Kontrollgang im April 2003 auf die Situation aufmerksam. Nachdem die Käufer die Verkäufer vergeblich aufgefordert hatten, ihnen den Besitz am vorenthaltenen Raum zu verschaffen, klagten sie ihren diesbezüglichen Anspruch ein.

STANDPUNKT DER KÄUFER. Die Käufer sahen für die Nutzung des Raums durch die Verkäufer mangels Eintragung eines Überbaurechts keine Rechtsgrundlage. Nach den massgebenden, im Kaufvertrag als Grundlage erwähnten Grundbuchplänen gehörte dieser zu ihrem Grundstück, weshalb sie verlangten, dass ihnen der Besitz daran verschafft werde, konkret also, dass ihnen ein Zugang zum streitgegenständlichen Spiel- und Bastelraum zu gewähren sei. Weiter verlangten sie, dass die Ver-



Nicht immer sind die Eigentumsverhältnisse so offensichtlich (Bild: photocase.de).

käufer die ohnehin unbewilligten baulichen Massnahmen auf eigene Kosten rückgängig zu machen hätten, und für den Fall, dass sie einen entsprechenden Befehl nicht befolgen würden, die Berechtigung, im Sinne einer Ersatzvornahme, den Rückbau auf Kosten der Verkäufer in Auftrag geben zu können. Weiter verlangten die Käufer ab dem Zeitpunkt der Eigentumsübertragung einen monatlichen Mietzins für die Nutzung des Spiel- und Bastelraumes.

STANDPUNKT DER VERKÄUFER. Die Verkäufer vertraten die Auffassung, der Kaufvertrag sei über das Objekt im (tatsächlichen) Zustand im Zeitpunkt des Verkaufs erfolgt, und es habe dem übereinstimmenden Willen der Parteien entsprochen, das Kaufobjekt ohne den besagten Spiel- und Bastelraum zu verkaufen. Die Käufer hätten diesen Raum bei Besichtigungen ja nie gesehen und deshalb schliesslich das bekommen, was sie zu kaufen beabsichtigt hätten. Sie forderten demgemäss widerklageweise die Eintragung einer Dienstbarkeit zu Lasten der von den Käufern erworbenen Liegenschaft, mit welcher ihnen ein dauerndes Verfügungsrecht über den Bastelraum eingeräumt werden sollte.

KONSENS? Als erstes war im Verfahren zu prüfen, ob überhaupt gegenseitige, übereinstimmende Willensäusserungen im Sinne von Art. 1 OR ausgetauscht worden waren, ob also ein Kaufvertrag gültig

zustande gekommen war. Dabei war unter den Parteien allerdings der Vertragsabschluss nicht grundsätzlich umstritten, sondern nur die Frage, ob der übereinstimmende Parteiwillen nur jenen Teil des Kaufobjektes erfasste, zu dem auch ein Zugang bestand (also ohne Spiel- und Bastelraum) oder die gesamte Liegenschaft gemäss den dem Grundbuch zugrunde liegenden Plänen.

Das Gericht hatte zur Beurteilung dieser Frage den Kaufvertrag auszulegen. Es zog in Betracht, dass im Kaufvertrag zur Beschreibung des Grundstücks auf das Grundbuch verwiesen wurde. Keine der darin aufgeführten sieben Dienstbarkeiten, die das Verhältnis zwischen den beiden besagten Grundstücken regelten, betraf den Spiel- und Bastelraum. Der Vertrag enthielt unter «Grundstückbeschreibung» jedoch den Vermerk «Grenzen laut vorgelegtem Grundbuchplan». Im massgebenden, im Verlauf des Prozesses vom Grundbuchamt beigezogenen Plan war die Grenze entlang der ursprünglichen Brandmauer eingezeichnet. Demnach wurde der umstrittene Spiel- und Bastelraum – formell – nicht zu Gunsten der Verkäufer vom Kaufobjekt ausgeschieden und gehörte noch immer zum Grundstück, welches die Käufer erworben hatten.

Das Gericht beurteilte insbesondere auch den Einwand der Verkäufer, wonach die Käufer bekamen, was sie besichtigt hätten. Es stellte dabei klar, dass der Verkauf

von Immobilien mit dem Gebrauchtwagenhandel, wo die Formulierung «wie gesehen und gefahren» üblich sei, nicht verglichen werden könne. Die Besichtigung einer Immobilie erfolge stets unter dem Vorbehalt des öffentlich beurkundeten Kaufvertrags. Massgeblich sei nicht, was man gesehen hat oder gesehen zu haben glaube, sondern was der Notar öffentlich beurkundet.

Das Gericht zog auch in Erwägung, dass die Verkäufer die bestehende Situation, die vom Grundbucheintrag abwich, durch bauliche Massnahmen selbst geschaffen hatten. Da das Wissen, wonach Grundbucheinträge bei Immobiliengeschäften entscheidend sind – laut Gericht – vorausgesetzt werden darf, hätte nach Treu und Glauben eine Informationspflicht der Verkäufer gegenüber dem Notar und den Käufern betreffend die eigenmächtig und ohne

Bewilligung veranlassten baulichen Änderungen bestanden. Nachdem der Notar im Vertragstext keinen Hinweis auf diese bestehende Abweichung vom Grundbuch in den Vertrag einfliessen liess, erachtete das Gericht es als erwiesen, dass die Käufer von den Verkäufern über die Abweichungen nicht orientiert worden waren.

DAS URTEIL. Das Obergericht des Kantons Zürich hiess das Hauptklagebegehren gut, im Wesentlichen unter Hinweis darauf, dass das Beweisverfahren bezüglich des Kaufobjektes keinen vom Grundbuch und den dazugehörenden Plänen abweichenden übereinstimmenden Willen der Parteien zutage gefördert habe. Es verpflichtete die Verkäufer, den Käufern den Besitz am Spiel- und Bastelraum zu verschaffen. Es verneinte in der Folge allerdings die gefor-

derte Verpflichtung, zu Lasten der Verkäufer die erforderlichen baulichen Massnahmen zum Rückbau auf eigene Kosten vornehmen zu lassen, oder eventualiter die Berechtigung der Käufer, diese im Rahmen einer Ersatzvornahme auf Kosten der Verkäufer vorzunehmen. Weiter verpflichtete das Gericht die Verkäufer, für die Nutzung des Raumes Mietzinse im Betrag von 120 CHF pro Monat zu bezahlen.

Den als Widerklage erhobenen Anspruch der Kläger auf Eintragung eines Überbaurechts im Sinne von Art. 674 Abs. 3 ZGB wies das zürcherische Obergericht ab, im Wesentlichen mit der Begründung, es fehle an der Voraussetzung des guten Glaubens der Verkäufer. Wer nach der Aufmerksamkeit, wie sie nach den Umständen von ihm verlangt werden darf, nicht gutgläubig sein kann, ist

ANZEIGE

Fassaden | Holz/Metall-Systeme | Fenster und Türen | Briefkästen und Fertigteile | Sonnenenergie-Systeme | Beratung und Service

Schweizer



Eine ganze Reihe glänzender Lösungen.

Briefkastenanlagen von Schweizer überzeugen durch Qualität und Design.

Modular die Bauweise, gross das Farbangebot und vielfältig die Komponenten: die Klassiker des Schweizer Industriedesigns erlauben optimale Gestaltungsfreiheit und eine massgeschneiderte Lösung für Ihre Eingangspartie – erstklassiger Service inklusive. Mehr Infos über Briefkastenanlagen von Schweizer unter www.schweizer-metallbau.ch oder Telefon 044 763 61 11.

Ernst Schweizer AG, Metallbau, CH-8908 Hedingen, Telefon +41 44 763 61 11, info@schweizer-metallbau.ch, www.schweizer-metallbau.ch

gemäss Art. 3 Abs. 2 ZGB nicht berechtigt, sich auf den guten Glauben zu berufen. Die Verkäufer hatten nach Ansicht des Gerichts dadurch, dass sie im Vorfeld des Verkaufes und anlässlich der Beurkundung des Kaufvertrages nicht auf die veränderten Verhältnisse aufmerksam gemacht hatten, gegen Treu und Glauben verstossen. Sie hatten daher davon ausgehen müssen, dass die Käufer primär auf das Grundbuch vertrauen. Die Verkäufer, die um die Abweichung der tatsächlichen Gegebenheiten vom Grundbuch wussten, hätten diese Problematik vor dem Notar thematisieren müssen.

Auch die unterlassene Einholung einer baurechtlichen Bewilligung thematisierte das Gericht. Eine solche wäre wohl nur unter der Bedingung erteilt worden, dass die grundbuchliche Situation vorher bereinigt worden wäre. Die Verkäufer hatten – so das Obergericht – die bestehende Situation daher allein zu vertreten und konnten mit Be-

zug auf die Überbausituation nicht als gutgläubig betrachtet werden.

VERFAHREN VOR BUNDESGERICHT. Das Urteil wurde an das Bundesgericht weitergezogen, das den Entscheid des Obergerichts schützte. Dabei wurde auf die wesentlichen sich stellenden Rechtsfragen jedoch aus formellen Gründen gar nicht mehr eingetreten.

Ein nicht uninteressantes Detail am Rande sei hier noch angemerkt: Aus dem Urteil des Obergerichts, das die wesentlichen, vom Bundesgericht aus formellen Gründen nicht mehr überprüften Erwägungen enthält, geht hervor, dass die (anwaltlich vertretenen) Verkäufer sich im Beweisverfahren dem Vorwurf aussetzten, die Angelegenheit nicht mit der nötigen Ernsthaftigkeit zu verfolgen. Auf die Frage des Vorsitzenden, welche fachlichen Voraussetzungen der von ihnen beantragte Gutachter haben sollte, antworteten diese, es

müsse jemand sein, «der bestätigen könne, dass man nicht durch Wände hindurchsehen kann». Das Gericht liess es sich nicht nehmen, im Urteil explizit festzuhalten, es sei auch ohne Beizug eines Gutachters verlässlich in der Lage festzustellen, dass man mit menschlichen Sinnen nicht durch eine Wand hindurchsehen könne. Es erachtete die Prozessführung in diesem Punkt als geradezu mutwillig, woraus sich ableiten lässt, dass Bemerkungen von der konkret vorgetragenen Art nicht geeignet sind, das Verständnis des Gerichts für den eigenen Standpunkt zu fördern. ●

Entscheid des Bundesgerichts vom 9. Februar 2012; 4A_351/2010 und 4A_617/2011.



* **FLORIAN ROHRER**

Der Autor ist als Jurist bei der Pachmann Rechtsanwälte AG in Zürich tätig und ist Dozent für Rechtsfragen am SVIT Zürich.

ANZEIGE

Gesamtlösungen für das Immobilien-Portfoliomanagement

Durch steigende wirtschaftliche Anforderungen ergibt sich zunehmend die Notwendigkeit, Potenziale im Immobilienvermögen auszuschöpfen.

Immoveris ist spezialisiert auf Immobilien-Dienstleistungen. Für das Portfolio- und Assetmanagement setzen wir professionelle, markterprobte Analyseinstrumente ein. Diese wurden von uns laufend weiterentwickelt und den neuen Marktgegebenheiten angepasst.

Mit unserem modularen Angebot sind wir in der Lage, unseren Kunden genau die Dienstleistungen zu bieten, welche sie für ein erfolgreiches Investment-Management benötigen:

- Portfolio- und Assetmanagement als Vollmandat
- Strategische Anlageberatung
- Markt- und Portfolioanalyse
- Controlling und Reporting
- ASP-Lösung für Portfoliomanagement und Immobilienbewirtschaftung

Nutzen Sie die Kompetenz unseres Teams, welches wir für Sie auch projektspezifisch und interdisziplinär zusammensetzen können.

immoveris®
schweizweit · unabhängig

«Nutzen Sie das gesamte Leistungsspektrum für eine wert- und ertragsorientierte Immobilienstrategie.»

Immoveris
Portfoliomanagement AG
Gutenbergstrasse 14
CH-3011 Bern
Tel. +41 31 380 80 80
info@immoveris.ch
www.immoveris.ch

«Aarau hat das Marktpotenzial»

Arealüberbauungen und die Entwicklung von Industriebranchen sind auch politische Prozesse. Felix Fuchs, Stadtbaumeister Aarau, zeigt im Interview am Beispiel des Entwicklungsprojektes «Torfeld Süd» Höhen und Tiefen auf.



Die Entwicklungsgebiete Torfeld Süd (im Vordergrund unten), Torfeld Nord (rechts der Bahngeleise) und Bahnhof Süd (links der Bahngeleise oben). Rechts oben ist auf dieser Aufnahme noch der alte Bahnhof zu sehen, der inzwischen dem Neubau gewichen ist (Foto: z. V. g. Mobimo).

IVO CATHOMEN* •

–Können Sie unseren Lesern einen kurzen Abriss über die Entwicklung von Torfeld Süd geben?

–Torfeld Süd war bis vor kurzem gemäss unserer Bau- und Nutzungsordnung eine Industriezone. Es waren dort ausschliesslich Produktionsbetriebe des zweiten Sektors zugelassen. Im Zuge des Wandels der Wirtschaft verloren viele ansässige Betriebe an Bedeutung. Aus dieser Entwicklung ergab sich gegen Ende der 1990er-Jahre für das Gebiet Torfeld Süd das Bedürfnis, die Bau- und Nutzungsordnung zu überarbeiten. 2003 kam die Idee aus dem Kreis des FC Aarau auf, man könnte in diesem

Gebiet einen «Mittellandpark» mit Fussballstadion und Mantelnutzung realisieren. Von der privaten Mittellandpark AG wurde eine entsprechende Studie entwickelt. In Zusammenarbeit mit der Stadt wurden die Vorstellungen über Nutzung, Volumen, Grünflächen und Verkehrsabwicklung konkretisiert. Im Zentrum der Überlegungen, die schliesslich in einen Vorschlag für einen Gestaltungsplan mündeten, stand der Mittellandpark im Typus der Maladière in Neuenburg. Ebenso in diese Zeit fallen verschiedene Handänderungen von Liegenschaften. Zum einen kaufte HRS auf der Ostseite des Planungssperimeters, wo das Stadion zu liegen kommen sollte, kontinu-

ierlich dazu. Zum anderen sicherte sich Mobimo drei markante Eckgrundstücke aus dem Besitz des Traditionsunternehmens Sprecher & Schuh auf der Westseite. Die grossmassstäbliche Entwicklung in kürzester Zeit, wie es vor allem der Mittellandpark AG und HRS vorschwebte, erwies sich aber als politisch nicht mehrheitsfähig: Die Revision der Bau- und Nutzungsordnung scheiterte 2005 in einem Referendum an der Urne.

–Wie beurteilen Sie den Ausgang der Abstimmung aus heutiger Sicht?

–Ich bin nicht unglücklich darüber. Es entstand in der Öffentlichkeit der berechtigte Eindruck, der Stadtrat werde von privater



» Bauen auf der grünen Wiese ist in der Schweiz zu einfach und zu günstig.«

Seite gedrängt und könne seine Vorstellungen über die Stadtentwicklung zu wenig einbringen. Mit 100 000 Quadratmetern ist Torfeld Süd grösser als die Altstadt und damit ein Stadtteil von respektablem Grösse. Darum war mir ein zweiter Anlauf lieber als eine Lösung, die vor allem auf quantitative Maximierung ausgerichtet war. Das Scheitern hat aber auch Nachteile. So spielt der FC Aarau noch heute im nicht mehr normenkonformen Stadion Brügglifeld.

–Die Vorstellungen aller Partner haben sich nach dem Scheitern an der Urne gewandelt. Wie lassen sich die Ziele der Stadt zusammenfassen?

–Der Stadtrat will im Torfeld Süd einen neuen Stadtteil mit vorbildlicher Qualität realisieren, der vielfältige und nachhalti-

ge Arbeits-, Wohn- und Freizeitnutzungen zulässt.

–Das konnten Sie so in die Bau- und Nutzungsordnung giessen?

–Nach der verlorenen Volksabstimmung verschwand die Mittellandpark AG von der Bildfläche. Die Frage, ob der Standort für das Stadion tatsächlich geeignet sei, wurde neu aufgerollt. Schliesslich legte man sich darauf fest, das Stadion im Rahmen der Bau- und Nutzungsordnung zu ermöglichen, aber nicht festzuschreiben. Nach 2005 wuchs das Interesse von Mobimo an einer Umsetzung von Entwicklungsprojekten auf der Westseite. HRS war seinerseits weiterhin mit von der Partie, musste aber zur Kenntnis nehmen, dass der Massstab des ersten Projektes nicht stimmte und die Anliegen der Öffentlichkeit ernster genom-

men werden mussten. Der neue Anlauf zur Überarbeitung der Bau- und Nutzungsordnung wurde durch eine Konsolidierung der Besitzverhältnisse wesentlich erleichtert.

–Hat sich auch die Rolle der Stadtentwicklung nach 2005 verändert?

–In der neuen Zusammensetzung der Planungsorganisation kam mir die Gesamtprojektleitung zu. Wir haben das Projekt neu strukturiert und die Erfahrungen aus der ersten Phase einfließen lassen. In einem solch anspruchsvollen Projekt sind vielfältige Interessen tangiert. Soweit es möglich ist, sollten diese unter einen Hut gebracht oder zumindest keine Partei übergangen werden. Das Ziel musste eine tragfähige und breit abgestützte Lösung sein. Das haben wir aus meiner Sicht erreicht. Wir verfügen – nach allen Rechtsmittel-

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

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

Informationsabend
Mittwoch, 30. Mai 2012, 18.00 Uhr

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

verfahren– heute über einen genehmigten Nutzungs- und Gestaltungsplan. Dagegen ist zurzeit allerdings noch eine Beschwerde vor Bundesgericht hängig.

–In der Zwischenzeit waren Wahlen. Hat der Wind zwischenzeitig auch gedreht?

–Es gab weiterhin kritische Stimmen, und es kam auch erneut ein Referendum gegen die überarbeitete Revision der Bau- und Nutzungsordnung zustande. Diese Abstimmung ging aber ebenso klar zugunsten der Neuauflage aus wie die Abstimmung über die Beteiligung der öffentlichen Hand am neuen Stadion.

–Hat es in der Bevölkerung eine Bewusstseinsbildung gebraucht?

–Es ist keine Volksabstimmung mit Links zu gewinnen. Es hatte sich jedoch in der Bevölkerung ein klarer Konsens zugunsten der Entwicklung und Erneuerung von Torfeld Süd gebildet.

» Raumplanerisch ist es richtig, ein Fussballstadion an einem Ort anzusiedeln, der verkehrstechnisch bereits bestmöglich erschlossen ist.»

–Gibt es nach wie vor berechtigte Einwände und ungelöste Probleme?

–Die grösste Herausforderung ist, eine verkehrs- und umweltverträgliche Erschliessung zu realisieren. Dafür hat es verschiedenste Nachweise und eine Umweltverträglichkeitsprüfung gebraucht. Im Zug der Behandlung von Einsprachen konnte man sich mit den Interessengruppen, namentlich dem Verkehrsclub, einigen. Die Einwände haben schliesslich eine Verbesserung der Lösung gebracht. Einzelne Aspekte werden aber erst im Baubewilligungsverfahren geregelt werden können. Ich denke beispielsweise an die Parkplatzbewirtschaftung.

–Betrachten Sie die Bedingungen trotz der Restriktionen noch als ausreichend attraktiv für die Investoren?

–Auch die Grundeigentümer kamen nach anfänglichem Widerstand zur Überzeugung, dass die Rahmenbedingungen mehr als ausreichend sind. Wir konnten gegenüber den Investoren darlegen, dass eine niedrigere Ausnützung unter den regionalen und lokalen Marktverhältnissen ei-

ne grössere Qualität bringt. Die Abstimmung der Interessen war aus meiner Sicht optimal, indem Mobimo unsere Voraussetzungen mit Studienaufträgen und eigenen Überlegungen testete. Lange umstritten war die Erhaltung und Umnutzung der «Aeschbach-Halle» als Zeitzeugnis. Inzwischen hat Mobimo Interessenten an der Hand, die aus dem erhaltenswürdigen Objekt etwas Spannendes machen wollen. Die Halle hat sich zu einem eigentlichen Nukleus entwickelt.

–Denken Sie, dass Sie raumplanerisch das Bestmögliche realisiert haben?

–Ja, davon bin ich überzeugt. Klar kann man die Diskussion immer noch führen, ob man ein Stadion in der Stadt ansiedeln und mit einer Mantelnutzung ergänzen soll. Ich halte es raumplanerisch aber für wesentlich kluger, auf dem Dach eines Gebäudes Fussball zu spielen, als ein Stadion in die Peripherie zu verpflanzen. Luzern und

Thun opferten dafür ihre Allmend, wir haben hingegen den Schachen von Bauten freigehalten.

–Wie verkräftet eine Stadt wie Aarau eine solche Erweiterung des Siedlungsgebietes?

–Der Stadtbann ist tatsächlich bescheiden. Wir haben knapp 20 000 Einwohner und 28 000 Arbeitsplätze. Wenn man aber von den Gemeindegrenzen abstrahiert, hat das stadtnahe Einzugsgebiet eine Grösse von 80 000 Einwohnern. Da verträgt es durchaus eine Entwicklung im innerstädtischen Bereich. Es ist zwar richtig, dass die Dichte der Einkaufsmöglichkeiten in der gesamten Agglomeration bereits hoch ist. Die Konkurrenz zwischen den Standorten der Shopping Center könnte dadurch steigen.

–Sie erwarten also nicht unbedingt eine Verschiebung von Verkaufsfläche ins Torfeld Süd?

–Ich erwarte insgesamt eine Stärkung der Verkaufsflächen in der Stadt Aarau. Torfeld Süd ist sehr nahe beim Bahnhof und dieser wiederum nahe an der Innenstadt.



• BIOGRAPHIE

FELIX FUCHS (*1951)

Der dipl. Arch. ETH und Raumplaner NDS ETH / FSU ist seit 1989 Stadtbaumeister der Stadt Aarau. Davor war er Teilhaber und Leiter des Büros Solothurn der Planungsfirma Plan-team S AG. ●

–Es kommen grosse Nutzflächen auf den Markt. Was bedeutet dies für den gesamten Wohn-, Büro- und Verkaufsflächenmarkt in Aarau?

–Wir hatten in den vergangenen Jahren viel zu wenige Möglichkeiten für den Wohnungsbau. Es gab Jahre, in denen in der Stadt deutlich unter 100 Wohneinheiten realisiert wurden. Wir hatten dadurch stets eine sehr niedrige Leerstandsziffer. Heute ist eine Vielfalt an Wohnformen gefragt, wie sie nun vor allem im Westteil des Torfelds Süd realisiert werden könnten. Das ist das bestechende am Projektvorschlag vom Architektenteam um Kees Christiaanse.

–Kommen wir zu Torfeld Nord und Bahnhof Süd: Wie ist dort der Stand der Entwicklung?

URBANE ENTWICKLUNG

Im Bereich Bahnhof Süd sind Planungsstudien vor dem Abschluss mit dem Ziel, dass auf der Südseite der Schienen ein Vis-à-vis zum neuen Bahnhof geschaffen wird. In der Umgebung gab es eine grundlegende städtebauliche Entwicklung, einzig Bahnhof Süd mit dem WSB-Bahnhof hat bis heute den provinziellen dörflichen Charakter behalten. Das hat seine Gründe unter anderem in der Bau- und Nutzungsordnung. Das Gebiet soll einer zukunfts-trächtigen Entwicklung zugeführt und die Nutzungspotenziale erschlossen werden. Torfeld Nord auf der Nordseite der Bahnlinie hat ein ähnliches Verfahren durchlaufen wie Torfeld Süd. Es bestehen immer noch komplizierte Grundeigentumsverhältnisse – Bund, Kanton und verschiedene Private. Das langjährige Planungsverfahren ist nun aber kurz vor dem Abschluss. Wir sind damit etwa ein Jahr hinter Torfeld Süd.

–Ist Torfeld Nord städtebaulich von der gleichen Qualität wie Torfeld Süd?

–Städtebaulich ist das Gebiet noch nicht so weit entwickelt wie Torfeld Süd. Das ist aus meiner Sicht nicht tragisch. Wünschenswert wäre aber, dass sich im Westteil von Torfeld Nord, anschliessend an das Bahnhofsgebiet, im Sinn eines Anschubs bald etwas realisiert würde. Die Chancen dafür stehen gut.



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



Projektiertes Hochhaus Torfeld Süd, Schneider & Schneider Architekten.

● Die Stadt Aarau hat eine lange industrielle Tradition. In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts entwickelte sich die Baumwollspinnerei und -weberei sowie die Seidenweberei. Die grossen Betriebe gingen jedoch bis 1870 mehrheitlich unter. Gleichzeitig kamen die Metall- und Maschinenindustrie sowie die Zementindustrie auf. Die ersten grösseren Fabrikanlagen des 19. Jahrhunderts standen unterhalb der Altstadt am Ufer der Aare.

Mit der Einführung der Elektrizität – das Wasserkraftwerk wurde 1893 gebaut – wählte die Industrie als Standort bahnhofnahe Gebiete. Im Gebiet hinter dem Bahnhof Aarau entstanden einzelne Fabriken, und östlich des Bahnhofs, wo auch die Abstellgeleise und Güterschuppen angeordnet wurden, liessen sich industrielle Betriebe im «Torfeld» beidseits der Geleise nieder. Diese drei Gebiete, «Torfeld Süd», «Torfeld Nord» und «Bahnhof Süd» sind heute die grössten Entwicklungsgebiete der Stadt Aarau. Das Areal «Torfeld Süd» soll von einer industri-

ellen Zone in eine dichte urbane Mischung aus Wohnen, Arbeiten und Freizeit verwandelt werden. Das Inventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz (ISOS) bewertet «Torfeld Süd» als «empfindlichen Teil des Ortsbildes».

Die Planung des Entwicklungsgebietes «Torfeld Süd» hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Gegen die erste Vorlage einer Anpassung der Bau- und Nutzungsordnung wurde das Referendum ergriffen und die Vorlage in der Volksabstimmung abgelehnt. Eine zweite, überarbeitete Vorlage nahm die Hürde der Volksabstimmung 2010 ebenso wie zuvor der Urnengang über den Planungskredit (2007) und die Beteiligung am Stadionbau (2008). Grundeigentümer und Projektbeteiligte sind namentlich HRS, Mobimo und Implenia. ●

ANZEIGE

GESUCHT:

Zur Ergänzung unseres eigenen Portfolios sowie für unsere Mandanten suchen wir laufend Immobilien zur langfristigen Anlage:

- Wohnliegenschaften und Mischbauten an zentraler Lage in gross- und mittelstädtischen Agglomerationen
- eingezonte Grundstücke mit oder ohne bewilligungsreife Projekte
- sanierte oder sanierungsbedürftige Objekte mit Potenzial
- Geschäftsliegenschaften in Grossstädten und Städten mit nationaler Bedeutung
- Investitionsvolumen ca. CHF 5–60 Mio/Anlage



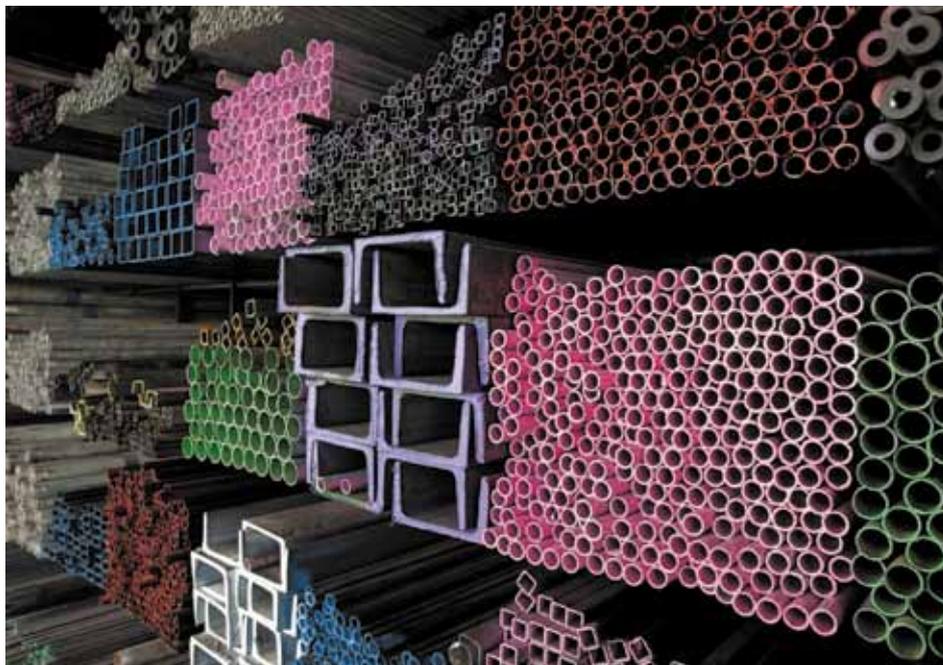
HIG Immobilien
Anlage
Stiftung

Kontaktieren Sie uns:
HIG Asset Management AG, Löwenstrasse 25, 8001 Zürich
Tel. 044 213 61 61, Fax 044 213 61 60, E-Mail info@hig.ch, www.hig.ch

Eine 100-prozentige Tochter der HIG Immobilien Anlage Stiftung.

Revision der Bauprodukteerlasse

Derzeit fehlt es an der Gleichwertigkeit der schweizerischen und der europäischen Bauproduktegesetzgebung. Im Interesse der Schweizer Wirtschaft wird an einer Revision der Bauprodukteerlasse gearbeitet.



Die Revision ermöglicht der Schweiz auch weiterhin die Teilnahme am Markt für Bauprodukte.

PETER SCHMALZ* •

UNTERSCHIEDLICHE AKTEURE. Bauprodukte haben eine erhebliche volkswirtschaftliche Bedeutung: So betragen die jährlichen Bauausgaben gegen 60 Mrd. CHF, und Bauprodukte werden für mehr als 1,5 Mrd. CHF exportiert und für circa 4,5 Mrd. CHF importiert.

Für welche Wirtschaftsakteure sind die Bauprodukte von Bedeutung? Da sind einmal die Unternehmen zu nennen, welche Bauprodukte herstellen, exportieren oder importieren oder die mit diesen Produkten Handel treiben. Weiter sind Bauherren, Planer und Unternehmen anzufügen, welche die Bauwerke mit diesen Bauprodukten bauen und nutzen, sowie Dienstleistungsunternehmen, die Prüf-, Zertifizierungs- und andere Bewertungsleistungen für Bauprodukte erbringen.

VIELSEITIGE GESETZGEBUNG. In der Schweiz bestehen verschiedene rechtliche Grundlagen: Für das Inverkehrbringen von Bauprodukten gilt das Bauproduktengesetz (BauPG) und seine Ausführungsverordnung (BauPV). Für das Verwenden/Anwenden von Bauprodukten ist vor allem die Interkantonale Vereinbarung zum Abbau Technischer Handelshemmnisse (IVTH) massgebend, die seit dem 04.02.2003 in

Kraft ist. 2001 wurde mit dem Bauproduktengesetz und der entsprechenden Verordnung sowie 2003 mit der Interkantonalen Vereinbarung zum Abbau technischer Handelshemmnisse (IVTH) eine mit Europa konforme schweizerische Gesetzgebung geschaffen, die damals die europäische Bauprodukterichtlinie (Construction Products Directive, CPD) übernommen hat. Zwischen 2003 und 2008 wurde ein neues Kapitel für Bauprodukte (Kapitel 16) im bilateralen Abkommen mit der EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (Mutual Recognition Agreement, MRA) ausgehandelt mit dem Ziel, Handelshemmnisse im Interesse der Schweizer Wirtschaft abzubauen.

NOTWENDIGE ANPASSUNGEN. Mit dem Inkrafttreten der neuen europäischen Bauprodukteverordnung (Construction Products Regulation, CPR) im April 2011 fehlt es nun an der Gleichwertigkeit der schweizerischen und der europäischen Bauproduktegesetzgebung, welche die Grundvoraussetzung für das MRA-Bauproduktekapitel ist. Ohne eine entsprechende Anpassung des Bauproduktengesetzes und der dazugehörigen Verordnung wird das Kapitel im MRA sistiert oder gestrichen werden. Die Schweiz arbeitet daher an einer Revision der Bau-

produkteerlasse, um dieses Kapitel über Bauprodukte im MRA nicht zu gefährden.

NUTZEN EINER REVISION. Um die Vor- und Nachteile dieser Revision abschätzen zu können, betrachten wir die Situation des Bauproduktesektors mit und ohne MRA. Mit dem MRA: Die Teilnahme der Schweizer Hersteller am Markt der EU, des EWR und der Türkei «mit gleich langen Spiesen» im Vergleich zu Wettbewerbern aus diesem Markt ist sichergestellt. Schweizer Dienstleistungsunternehmen wie z. B. Prüfstellen können ihre Dienstleistung europaweit anbieten. Von der wechselseitigen Marktöffnung profitieren auch die Verwender von Bauprodukten aufgrund eines deutlich grösseren Produktangebots und eines entsprechenden Wettbewerbs. Nicht zuletzt können Gefahren für die Verwenderseite von Bauprodukten aus der einseitigen Anwendung des Cassis-de-Dijon-Prinzips vermieden werden.

Ohne das MRA: Wegen der einseitigen Anwendung des Cassis-de-Dijon-Prinzips könnten Bauprodukte aus der EU, dem EWR und der Türkei (die weltweit hergestellt sein können und legal in EU/EWR/Türkei auf den Markt gebracht wurden) in die Schweiz eingeführt und hier ohne zusätzliche Handelshemmnisse (wie beispielsweise Doppelprüfungen, wiederholte Zertifizierungen, besondere nationale Zulassungsanforderungen) auf den Markt gebracht werden. Ein entsprechendes Gegenrecht für Schweizer Produkte in der EU/EWR/Türkei bestünde nicht. Das Produktesicherheitsgesetz käme ohne sinnvolle Anpassung an die Erfordernisse des Bauproduktbereichs voll zum Tragen. Zudem wären teilweise zusätzliche und strengere Anforderungen in Schweizer Gesetzen, die neben BauPG/BauPV anzuwenden sind und eigene Konformitätsverfahren verlangen (z.B. Luftreinhalte-Verordnung), zu berücksichtigen.

SCHUTZ DER ANWENDER. Diese Situation wäre für die Schweizer Wirtschaft mit bedeutenden Nachteilen verbunden: Es ergäbe sich für den Anwender eine gewisse Sicherheitsproblematik, da «irgendwelche» Produkte ins Land kommen könnten. Für Schweizer Hersteller entstünden Wettbewerbsnachteile und erhebliche Zusatzkosten durch Doppelprüfungen, wiederholte Zertifizierungen oder besondere nationa-

le Zulassungsanforderungen sowie durch die Notwendigkeit eines Bevollmächtigten für den EU-Markt. Dienstleistungsunternehmen wie Prüfstellen könnten ihre Dienstleistungen nicht mehr europaweit anbieten.

Die Zielsetzung der Revision der Bauprodukteerlasse besteht nun darin, wichtige Elemente der neuen europäischen Bauprodukteverordnung in das BauPG und die BauPV aufzunehmen, um die Gleichwertigkeit der Rechtsvorschriften im MRA-Bauproduktekapitel wiederherzustellen und damit die Weiterführung des Kapitels 16 des MRA sicherzustellen.

VORTEILE GEGENÜBER HEUTE. Welches sind nun die Vorteile der revidierten Bauproduktegesetzgebung? Die Revision vermeidet nicht nur Nachteile, sondern bringt auch vor allem wichtige Vorteile gegenüber der jetzigen Bauproduktegesetzgebung:

- Marktorientierung: Das revidierte Bauproduktegesetz geht davon aus, dass grundsätzlich der Verwender (Planer, Bauherr, Unternehmer des Bauhaupt- oder Baunebengewerbes) bestimmt, ob ein Produkt für ein konkretes Bauwerk brauchbar ist oder nicht.
- Transparenz: Die Leistungserklärung als zentrales Element der neuen euro-

päischen Bauprodukteverordnung richtet sich nach den seit Jahren bekannten und auch in der Schweiz angewandten harmonisierten Normen und technischen Bewertungen («Zulassungen»).

- Vereinfachungen: Vorgesehen sind Verfahrensvereinfachungen bei den Konformitätsbewertungsverfahren (insbesondere für KMU).
- Rechtssicherheit: Dem Verwender werden verlässliche Informationen zu den Produktleistungen über die gesamte Lieferkette hinweg zugänglich gemacht, weil andernfalls Gefahren für die Bauwerkssicherheit drohen würden,
- Mit der Integration des Produktsicherheitsrechts für Bauprodukte in das BauPG soll den Wirtschaftsakteuren die Übersicht über ihre Verpflichtungen wesentlich erleichtert und die Verantwortung auf ein der Verhältnismässigkeit entsprechendes Mass begrenzt werden.

UMSETZUNGSPHASE. Das Revisionsprojekt wurde nach der Publikation der CPR im Amtsblatt der EU im April 2011 umgehend gestartet. Die Revisionsarbeiten am BauPG und an der BauPV werden durch zwei Arbeitsgruppen eng begleitet. Neben einer bundesinternen Arbeitsgrup-

pe wird die bundesexterne Sicht von Vertretern der Eidgenössischen Kommission für Bauprodukte und dabei auch von Bauenschweiz eingebracht. Für den weiteren Verlauf ist folgender Zeitplan vorgesehen: Die Ämterkonsultation erfolgt im Frühling 2012. Anschliessend werden die Erlasse dem Bundesrat unterbreitet, der über die Vernehmlassung entscheidet. Diese soll mindestens drei Monate dauern. 2013 ist die parlamentarische Beratung vorgesehen, und die Erlasse könnten 2014 in Kraft treten.

Auch wenn diese Materie komplex und nicht leicht verständlich ist, ist es doch für den Schweizer Bauproduktbereich von grosser Bedeutung, dass die Voraussetzungen für das Weiterbestehen des Kapitels 16 des MRA geschaffen bzw. aufrechterhalten werden. Das geplante Revisionsvorhaben erfüllt diese Voraussetzung und verdient deshalb die Unterstützung der Bauwirtschaft.

Der Artikel ist bereits in Bauwirtschaft aktuell, Nr. 2 von Bauenschweiz erschienen.

DR. PETER SCHMALZ

Der Autor ist Mitglied der eidgenössischen Kommission für Bauprodukte und Vorsitzender der Arbeitsgruppe Bauprodukte von bauenschweiz.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ



Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement



Erweitern Sie Ihr Know-how und Ihre Karrierechancen!

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

Nächster Studienstart: 12. September 2012

Info-Veranstaltung: 31. Mai 2012, 17.45 Uhr, Au Premier, Zürich

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

FH Zentralschweiz

Produkte erlebbar machen

Als in Genf der erste «m-way»-Laden mit für die Umwelt schonenden Elektrofahrzeugen öffnete, empfing den Kunden mehr als ein Warenpark. m-way ist eine Themenwelt als Entwurf für eine moderne Lebensweise mit elektrisch getriebener Fortbewegung.



m-way-Store in Lausanne.

THOMAS STIEFEL* •

DIALOG MIT DER ZIELGRUPPE. Die m-way-Läden repräsentieren ein sportliches, der Umwelt Sorge tragendes, mobiles Lebensgefühl für Jung und Alt. Sie bieten aber mehr als Fahrzeuge, sie sind Kompetenzzentren für Teenager bis hin zu Senioren, die umweltgerechtes Verhalten als Teil ihres Lebensstils definieren. Mit den Mitteln von Raum und Form werden hier erlebbare Welten geschaffen mit einem hohen Erinnerungswert für die Besucher.

m-way ist eine neue Generation von Lifestyle-Stores vom Fahrrad über den Roller bis hin zum Auto, alle elektrisch getrieben. Anders als in einem Fachmarkt dreht sich in den m-way-Läden aber nicht alles um die Darstellung dieses Produktangebots, sondern um die Visualisierung eines übergeordneten Themas: den die Umwelt schonenden Fahrspass mit Elektrofahrzeugen.

In der Gestaltung der m-way-Kompetenzzentren geht es nun darum, das Lebensgefühl dieser Zielgruppe mit architektonischen Massnahmen zu treffen. Kernpunkt der Gestaltung der Läden ist, den Spass an der Bewältigung der alltäglichen urbanen Mobilität und das Fahren der Elektromobile in eine räumliche Sprache zu übertragen.

INSZENIERUNG UND DRAMATURGIE: RÄUME, DIE SPRECHEN. Wie kann man Themen wie Spass, Lebensfreude oder moderne Mobilität architektonisch so gestalten, dass sie zum Besucher sprechen? Indem man sie inszeniert, ähnliche einer Theaterinszenierung und nach vergleichbaren dramaturgischen Regeln. Ein dramaturgisches Ereignis schafft, anders als ein Warenpark, ein emotionales Erlebnis, das auf den Kunden unbewusst wirkt und bei ihm zu einem hohen Erinnerungswert führt. Er wird sich, wenn er sich zum Erwerb eines Produktes entschliesst, nachhaltig an den m-way-Lebensentwurf erinnern.

Dramatisierung bedeutet sowohl Überhöhung als auch Reduktion durch Weglassen. Kernelemente der Dramatisierung sind die Elektrofahrzeuge, die auf einen Sockel gestellt und damit räumlich überhöht werden. Die quasi aus dem Boden wachsenden Podeste schaffen durch die Dimension von Höhe und Tiefe eine Aufwärts- und Abwärtsspannung. Die überhöht dargestellten, absichtlich glorifizierten Produkte erlangen, ähnlich einer Erzählung, eine Art Heldenstatus. Um Berührungsängste zu vermeiden, kann jeder Artikel durch den Kunden vom Podest herunter geholt und getestet werden. Er wird

als aktiver Akteur damit gewissermassen zum Mithelden, indem er spielerisch die Herausforderungen des elektromobilen Alltags meistert, gewissermassen als moderner Held des Asphalt.

Dissonante Formen im Raum schaffen eine dramatische Spannung. Fahrräder mit ihren runden Formen werden zu diesem Zweck auf rechteckigen, kubischen Podesten exponiert. Licht ist ein weiteres Element, das die Raumzonen hervorhebt und die Produkteinszenierungen unterstreicht. Anstelle eines gleichförmigen Grundlichts werden gewisse Produktgruppen gezielt angestrahlt, was ihre zentrale Stellung hervorhebt. Die Decke demgegenüber ist in einem einfachen, sauberen Grundlicht gehalten. Der Gegensatz von fokussiertem und ruhigem Licht verstärkt die dramatische Spannung im Raum.

Solche inszenatorischen Massnahmen bewirken beim Gast eine unbewusste, aber hoch emotionale Wahrnehmung der thematischen Welten, der Raum wird erlebbar. Diese Inszenierung wird in den Schaufenstern weiter geführt. Die Läden sind auch von aussen als Kompetenzzentren zum Thema «elektrisch getriebene Mobilität mit Fahrrad, Roller und Auto» erkennbar.



AUTHENTIZITÄT: FORM FOLLOWS FUNCTION. Die Einheit von Formen und Materialien und ihrer Funktion ist matchentscheidend, wenn es darum geht, unbewusst, aber emotional wahrgenommene Aussagen zu machen.

Für die Ladengestaltung kommen deshalb natürliche Materialien zum Einsatz. Mineralische Böden schaffen eine Analogie zum Strassenbelag, auf dem die Elektrofahrzeuge zum Einsatz gelangen. Einheimisches Eichenholz stellt eine Beziehung zur Naturwelt her, in der der Kunde seinem Fahrspass nachgeht. Es sind raue, natürliche Materialien wie Holz, Kautschuk oder Heraklith, die der Szenerie ihre Authentizität verleihen. Sie haben auch einen haptischen Charakter, der den Zusammenhang der Themenwelt und der Natur im wörtlichen Sinn begreifbar macht.

Umweltbewusstsein ist eine bewusste Wahl zur Schonung unserer Energieresourcen. Dieser Einstellung entspricht in den Läden auch der Einsatz von energiesparender LED-Beleuchtung.

VERKAUFSFÖRDERUNG: THEMENWELTEN FÜR CROSS-SELLING. Anders als in einem reinen Verkaufsgeschäft werden in den Läden die Elektrofahrzeuge in einen weiteren thematischen Zusammenhang gestellt. Die Komponenten Warenpräsen-

tation und Information ergänzen und stützen sich gegenseitig und erweitern den Exponatepark in eine thematische Welt. Sie machen eine räumliche Aussage, die über die Produkte hinausreicht, etwa «Elektromobile sind umweltfreundlich, modern und machen Spass. Sie passen zur Natur und zu Menschen, denen etwas an dieser Natur liegt.»

Die Läden sind um solche Themeninseln aufgebaut. Sie führen verschiedene Artikel, zum Beispiel ein Velo, mit dem beim Fahrvergnügen ergänzend zum Einsatz gelangenden Velohelm zusammen. Sie sind damit nicht nur ein Beitrag zum Erzählen einer Geschichte. Sie fördern den Zusatzverkauf von Accessoires, die zum Hauptartikel passen. Das ist Verkaufsförderung durch inszenatorische Mittel.

Die Warenpräsentation ist Teil des Verkaufsförderungsprozesses. Durch die Podeste, auf denen sich die Thematik der Dramatik und der Dynamik abspielt, ergibt sich eine zwingende Anordnung des Warenangebots, nämlich horizontal. Diese Horizontalität ist analog zur Umgebung, in der die Elektrofahrzeuge zum Einsatz gelangen. Sie wird in den Läden übertragen. Der Laden wird damit thematisch zur Verlängerung des Einsatzgebietes der Produkte.

Horizontalität ist eine ideale Lösung für verkaufsfördernde Warenpräsentation. Auf Augenhöhe überblickt der Kunde immer die ganze Szenerie und damit praktisch das gesamte Angebot. Horizontalität bewirkt, im Gegensatz zur gewollten Produkteinszenierung, eine Atmosphäre der Ruhe. Der Raum, in dem sich der Kunde bewegt, wirkt entspannt, wohltuend, ideal für einen Kaufentscheid.

BILDERWELTEN: DER FILM IM KOPF. Die Geschichten, die mittels des Angebots und dessen Dramatisierung erzählt werden, wird durch eine emotionale Bilderwelt weiterentwickelt. Menschen sehen gerne Menschen, und deshalb zeigt jedes Bild eine Kundengruppe in einer emotionalen Pose: Den entspannten Geschäftsmann in Anzug und Kravatte auf dem Weg zur Arbeit. Das junge Paar, glücklich mit sich und der Natur. Die zwei sportlichen Senioren in Siegerpose. Oder das den Fahrspass mit dem Elektroroller genießende mittelalterliche Paar. Nicht zuletzt Einzelpersonen teilen in den Bildwelten den optimistischen, ambitionierten und Freude ausstrahlenden Lebensstil.

Ein (emotionales) Bild spricht mehr als tausend Worte. Es lässt in unserem Kopf eine Geschichte oder einen Film ablaufen. Unser «brain script» stellt damit das

m-way-Angebot und das Thema Elektromobilität in einen narrativen Zusammenhang mit der Lebensgeschichte der Kunden und wird zu so etwas wie einer biografischen Station.

LOCATION, LOCATION, LOCATION: ZURÜCK IN DIE REALITÄT. Die Elektromobile richten sich an ein urbanes, städtisches Publikum. Die Läden befinden sich deshalb nicht in der Natur, sondern in städtischen Zentren an gut frequentierten Orten, aber nicht an den besten Passantenlagen. Fussgängerzonen kommen als Standorte nicht in Frage, denn die Läden wollen eine Umgebung bieten, die eine spontane Probefahrt ermöglichen. Sie sind die Verlängerung der Stores in die reale Welt des Konsumenten.

FAZIT: MARKEN ERLEBBAR MACHEN. Produkte kann man in jedem Laden kaufen. Was die m-way-Läden charakterisiert, ist ihre thematische Welt mit einer Dramaturgie, die auf räumlicher Ebene Geschichten zum Thema urbane, umweltfreundliche Elektromobilität zum Leben erweckt. m-way-Läden sind keine zusammenhangslosen Warenparks. Sie sind Kompetenzzentren mit Angeboten und Alternativen für einen modernen Lebensstil. Sie bieten Raum für eine bleibende Markenerinnerung beim Kunden.



*** THOMAS STIEFEL**

Der Autor ist Partner von Retailpartners AG, Wetzikon. Das Innenarchitekturbüro design, gestaltet und baut Markenräume. Mit dem Portable Shop, den er der Jelmoli-Gruppe verkaufte, war Thomas Stiefel Pionierunternehmer.

CORPORATE IDENTITY ARCHITECTURE

Die Innenarchitekten Retailpartners AG, Wetzikon, projektieren, designen und realisieren einzigartige Markenwelten für Industrie, Wirtschaft, Handel und Finanzwelt. Grundlage für den Verkaufserfolg der Kunden von Retailpartners ist die Analyse und Projektion der ganzheitlichen Markenstrategie einer Unternehmung.

Schwerpunkt sind die Konzeption und Realisation von Kundenzonen wie Schalter-, Warte- und Verkaufsräume, Empfangshallen, Lobbies oder Lounges, die die Einzigartigkeit (Unique Selling Propositions) eines Unternehmens räumlich erlebbar machen.

Auf der Basis ihres erprobten Praxiswissens im Retail und ihrer langjährigen Erfahrung in Markenführung im Raum durch Corporate Identity Architecture führt Retailpartners Marken zu einer unverwechselbaren, eigenständigen räumlichen Identität. Die Dienstleistungen reichen von der Konzeptentwicklung und Planung bis zum schlüsselfertigen Projekt- und Baumanagement.

Zu den bekanntesten Kundenprojekten gehören die Victorinox Flagship-Stores an der New Bond Street in London und in Genf, die Starbucks Kaffee-Lounge, die Läden von Esprit Switzerland AG und der im Sommer 2011 lancierte Neuauftritt der Zürcher Kantonalbank.

ANZEIGE

Rostwasser? Wasserleitungen sanieren statt ersetzen

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

Rostwasser und Druckabfall in der Wasserleitung?



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

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



Mitarbeitende der Lining Tech AG, Freienbach SZ

Fotos: Peter Bruggmann

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

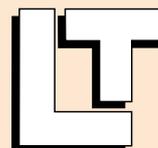
Lining Tech AG verfügt als eines der ersten Rohrsanierungs-Unternehmen der Schweiz über das Umweltzertifikat gem. ISO-Norm 14001.



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

Günstig. Sauber. Schnell.

...und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient!



Lining Tech AG

8807 Freienbach SZ

Telefon 044 787 51 51

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

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

www.liningtech.ch

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

Tiefere Kosten und kürzere Sanierungsdauer

Absolut keine bauliche Umtriebe

Top-Qualität + Langzeit-Erfahrung



Wasserleitung vor der Innensanierung, nach der Reinigung und mit neuem Innenmantel (v.l.n.r.).

Die Rohrinnsanierung erspart – im Gegensatz zum Einbau neuer Wasserleitungen – Maurerarbeiten weitgehend. Reinigungsmittel und Innerversiegelung werden über ein geschlossenes System mit Druckluft in die Leitungen eingebracht.

Wasserleitungen perfekt sanieren

Rost und andere Ablagerungen führen zu Verfärbungen und Druckabfall beim Leitungswasser sowie zu erhöhtem Unterhaltsaufwand. Mit einer Innensanierung der Leitungen lässt sich das Problem kostengünstig, mit nur kurzzeitigen Betriebsunterbrüchen und doch langfristig lösen.

In vielen älteren Liegenschaften bestehen die Wasserleitungen aus Eisenrohren. Nach Jahrzehnten sind diese oft massiv geschädigt. Rost und Ablagerungen hemmen den Durchfluss und beeinträchtigen die Wasserqualität. Ein unhaltbarer Zustand. Aber welche Massnahmen treffen? Als Alternative zum Ersatz von unter Putz verlegten Leitungen empfiehlt sich die Rohrinnsanierung: Nach der Reinigung werden die Leitungen mit einem schützenden Kunststoff-Innenmantel versehen. Nach einer Rohrinnsanierung profitieren die Bewohner und Benutzer Ihrer Liegenschaft wieder von sauberem, rostfreiem, druckvoll fliessendem Wasser – wie bei einer neu gelegten Leitung. Jedoch ist die Innensanierung praktisch ohne Eingriffe in die Bausubstanz realisierbar, verursacht nur geringe Emissionen und erfordert nur kurze Betriebsunterbrüche.

Bewährtes Verfahren

Die bei der Rohrinnsanierung verwendeten Technologien und Materialien gelangen seit rund zwei Jahrzehnten zum Einsatz und haben sich in vielen tausend Schweizer Liegenschaften bewährt. Der für die Innenbeschichtung verwendete Kunststoff erfüllt die Anforderungen der Lebensmittelverordnung, härtet nach dem Einbringen sehr rasch aus, beugt künftigen Ablagerungen vor und ist geruchsneutral. Entscheidend für die Qualität der Innensanierung ist jedoch die

Expertise der ausführenden Unternehmung. Bedingung für eine gelungene Sanierung ist zunächst die korrekte Zustandsanalyse. Je nach Ergebnis dieser Analyse – zum Beispiel, wenn die Korrosion in Teilabschnitten bereits zu weit fortgeschritten ist – wird ein seriöser Innensanierer auch ein kombiniertes Verfahren Sanierung/Leitungsersatz empfehlen. Ausserdem verfügt er über leistungsfähige Geräte und erfahrene Fachkräfte.

Profilierter Anbieter

Knecht Rohrsanierungen AG verfügt über 15 Jahre Praxis in der Rohrinnsanierung von Wohnliegenschaften, Gewerbebauten, Hotels und Heimen in der ganzen Schweiz. Eine weitere Spezialität ist die Sanierung von Dach-, Abwasser- und Industrieleitungen bis 150 mm Innendurchmesser. Zur Qualitätssicherung hat Knecht die Prozesse am internationalen HACCP-Konzept ausgerichtet und betreibt aktives Total Quality Management (ISO 2000:9001). Ausserdem nimmt das Unternehmen an einem Forschungsprojekt des KTI-Programms des Bundes teil. Ziel des Projekts ist der Einsatz der Durchflusszytometrie zur Qualitätssicherung des Trinkwassers.

Knecht Rohrsanierungen AG
Suhrestrasse 24, 5036 Oberentfelden
Telefon 062 865 66 77
www.knecht-rohrsanieung.ch



Sanierer im Einsatz.

NEU: Spülung von Bodenheizungen

Klagten Ihre Mieter diesen Winter über kalte Füsse? Fiel die Bodenheizung durch eine verminderte Leistung auf? In geschlossenen Bodenheizsystemen entsteht Schlamm, der sich an den Rohrinnsen ablagert und so die Heizwasserzirkulation stark beeinträchtigt. Mit der **Druck-Impuls-Spülung (DIS)** durch Knecht Rohrsanierungen AG lässt sich das Problem lösen. Sie entfernt die Ablagerungen schnell, einfach und wirksam. Auf eine zusätzliche Beschichtung, wie sie bei anderen Verfahren zur Anwendung kommt, wird dabei verzichtet. Deshalb ist die Druck-Impuls-Spülung bei gleicher Effizienz unerreicht kostengünstig.

Erfa-Tagung anche in Ticino

Il 14 marzo scorso ha avuto luogo il primo incontro «Erfa-Tagung» organizzato alla SEK Ticino a cui sono stati invitati a partecipare i membri delle sezioni ticinesi della SEK e della SVIT. L'incontro si è tenuto presso la sede UBS di Manno.



I partecipanti del primo incontro SEK-SVIT Erfa-Tagung in Ticino.

CHIARA CARUGATI* ●.....
SPITZMARKE. L'incontro è stato organizzato con lo scopo di promuovere lo scambio di esperienze tra professionisti del settore della valutazione immobiliare, come già accade nelle altre regioni linguistiche della Svizzera, da cui il nome in tedesco «Erfa-tagung» che può essere tradotto come «conferenza per scambio di esperienze». Con il ricevimento dell'invito, ai partecipanti è stato chiesto di esprimere le loro preferenze circa gli argomenti di discussione. Anche per le prossime volte l'invito a questo incontro conterrà la scelta tra più argomenti di discussione, ad ogni partecipante sarà chiesto di scegliere quello di suo maggior gradimento e all'incontro potrà essere invitato uno specialista per aggiornare i presenti sull'argomento che avrà ottenuto maggiori preferenze.

Per il primo incontro sono stati proposti tre temi di discussione, tema 1 «quali prospettive economiche in relazione al settore immobiliare», tema 2 «andamento del mercato immobiliare: bolla immobiliare, speculazione?», tema 3 «tassi di capitalizzazione e rendimenti», sono stati discussi brevemente tutti e tre e c'è

stato anche il tempo per discutere di altri argomenti proposti dai partecipanti. Uno dei temi di discussione proposti è stato quello dell'andamento del mercato immobiliare in Ticino. Gli architetti e gli artigiani avvertono già una frenata per quanto riguarda le nuove costruzioni: entrambi calcolano di avere lavoro fino all'inizio dell'autunno 2012. La soluzione per continuare a lavorare sarebbe quella di concentrarsi sulle ristrutturazioni, poiché molti immobili finiscono in questi anni il loro ciclo di rinnovo, ovviamente ci deve essere la disponibilità da parte dei proprietari di provvedere a ristrutturare i loro immobili. Gli esperti del settore immobiliare avvertono sul mercato una speculazione che causa l'aumento dei prezzi già elevati: alcuni artigiani per ottenere l'appalto per l'esecuzione dei lavori comprano sulla carta gli immobili e poi li rivendono a prezzi maggiorati una volta terminata la costruzione.

Un'altra caratteristica del mercato immobiliare è l'aumento del prezzo dei terreni nella regione del Luganese, mentre questo fenomeno non è così marcato nella regione del Bellinzonese e nel Mendrisotto.

In alcune regioni della Svizzera e anche del Canton Ticino si rileva un surriscaldamento del mercato, ma non si avverte ancora la presenza di una bolla speculativa. Riassumendo la situazione del mercato è questa: si riscontrano un aumento dei prezzi dei terreni, una diminuzione del tasso di interesse, un aumento dell'immigrazione di persone con reddito sostenuto che causa quindi un aumento della domanda di abitazioni e infine un aumento dei costi di costruzione, questi sono tutti fattori che portano ad un aumento dei valori di mercato degli immobili.

L'incontro è stato interessante e istruttivo poiché ha permesso di conoscere diversi punti di vista circa il mercato immobiliare sotto l'ottica della valutazione e dei professionisti.

Il prossimo incontro si terrà in autunno. Per maggiori informazioni potete contattarmi all'indirizzo e-mail chiara.carugati@bruelhartpartners.ch.

*CHIARA CARUGATI, BRÜLHART & PARTNERS SA.

ANZEIGE

Hauseigentümer Verwaltungen Baugenossenschaften

Wo liegt das Potenzial Ihrer Liegenschaft in Bezug auf: Energieeffizienz, Fördergelder, Ausnutzungsreserven + Rendite?

Kostenlose Infoanlässe

Bauarena, Volketswil
www.hediger-architektur.ch
 Telefon 044 951 06 66

Beat Hediger
 dipl. Architekt HTL
 GEAK-Experte
 CAS-Energieberater
 MINERGIE-Fachpartner



www.hediger-architektur.ch

Gebäudesanierungen
 Energieberatungen

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINAR
ZIVILPROZESSORDNUNG (ZPO)
23.5.2012

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

PROGRAMM

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

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

DATUM/ZEIT

Mittwoch, 23. Mai 2012
08.30 - 17.00 Uhr

ORT

Hotel Arte, Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatol auf Seite 44.

SEMINAR
SE JOUER DES CONTRAINTES
29.05.2012

Un développeur immobilier doit souvent traverser une véritable jungle administrative et politique pour faire aboutir son projet. La parfaite maîtrise des lois, procédures et règlements constitue donc pour lui un must. Avec deux éminents professeurs d'université, nous synthétisons dans ce séminaire les connaissances de base en matière d'aménagement du territoire et

nous passons en revue les droits populaires susceptibles de ralentir, voire de faire capoter, un projet immobilier. L'après-midi, nous donnons la parole à celui qui a introduit, avec succès, le modèle de la coopérative d'habitation en Suisse romande. Et nous revenons sur un cas d'école : le développement de la ville de Zurich ces 25 dernières années, avec la construction d'un nombre de logements à faire pâlir d'envie les Genevois et les Lausannois. La journée sera ouverte par Mark Muller qui reviendra sur son expérience de responsable genevois des constructions et de l'urbanisme.

PROGRAMME

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

PUBLIC CIBLE

Promoteurs immobiliers, investisseurs, architectes, spécialistes de l'immobilier employés par des administrations ou des institutions publiques, experts immobiliers, propriétaires privés et institution-

nels, économistes, banquiers et tous les professionnels de l'immobilier qui s'intéressent à la promotion immobilière.

DATE

29 mai 2012, 8h15 – 16h00

LIEU

Beau-Rivage Palace, Lausanne

PRIX DU SÉMINAIRE

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

INSCRIPTION

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

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

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

ANMELDEATOL FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Tagesseminar Zivilprozessordnung (ZPO)
am 23.5.2012

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

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



Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

☛ SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

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

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

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

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

SVIT Zentralschweiz
20.08. – 14.11.2012
Montag-/Mittwochabend
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

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

SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

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

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

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

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

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

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

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

SVIT Ticino
22.03.2012 – 14.06.2012
Giovedì 18.00 – 20.30
Bellinzona

SVIT Zentralschweiz
19.11. – 17.12.2012
Montag-/Mittwochabend
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

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

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
Modul 2: 24.10.2012 – 05.12.2012
7x Mittwoch von 18.00 – 20.45 Uhr

Prüfung: 12.12.2012,
Berufsschule Lenzburg

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

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

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

SVIT Zentralschweiz
Modul 1: 09.01. – 01.02.13
Modul 2: 06.02. – 12.03.13
Montag-/Mittwochabend
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

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

SB5 IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

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

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

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

☛ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

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

☛ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

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

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

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien-Treuhänder/-in (HFP)
In Zürich ab März 2012
In Ticino da settembre 2012

Lehrgänge Fachausweise 2012

Prüfungsordnung 2007:
– Vertiefung Bewirtschaftung:
an 7 Standorten (je 1x auf Italienisch und Französisch)
– Vertiefung Bewertung: in Zürich
– Vertiefung Vermarktung: in Zürich
– Vertiefung Entwicklung: in Zürich
Prüfungsordnung 2012:
– Lehrgänge Bewirtschaftung an 6 Standorten (1x auf Italienisch)
– Lehrgang Bewertung in Bern und Zürich
– Lehrgang Vermarktung in Bern und Zürich

SVIT Swiss Real Estate School AG

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Innere Margarethenstrasse 2, Postfach 610 4010 Basel
T 061 283 24 80, F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR: Feusi Bildungszentrum,

Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern,
T 031 537 36 36, F 031 537 37 38,
weiterbildung@feusi.ch

Regionale Prüfungs- direktion Region Bern

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

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

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

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

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

ANZEIGE

Wir schätzen Liegenschaften

Wir bewerten nach den
Swiss Valuation Standards, in Einklang mit

- IFRS – IAS
- IPSAS
- Swiss FER – GAAP
- SEK-SVIT

Hecht & Meili Treuhand AG

Delsbergerallee 74, CH-4002 Basel
Tel. +41 61 338 88 50
Fax +41 61 338 88 59
hmt@hmt-basel.ch
www.hmt-basel.ch



Hecht & Meili Treuhand AG

Ausschreibung



BP Vertiefungsrichtung Immobilien-Bewirtschaftler

Im September wird die Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Bewirtschaftlerin und Immobilien-Bewirtschaftler durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Prüfungsdaten:	schriftlich: 5. September 2012 mündlich: 10. – 15. September 2012
Prüfungsort:	Bern, Zürich, Baar
Prüfungsgebühr:	Fr. 3'200.–
Anmeldeschluss:	14. Mai 2012

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage: www.sfpk.ch herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden.

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

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





Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

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

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Spörri Personalberatung AG

Talacker 42 8001 Zürich

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

Regional verankert – national verbunden.

Die Regimo Zürich AG gehört zu einer Gruppe von selbstständig operierenden Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Standorten in der deutschen und französischen Schweiz. Unsere Stärken sind die regionale Verankerung, unternehmerisches Engagement und ein ambitioniertes Qualitätsverständnis.

Zur Verstärkung unserer Abteilung Geschäftsliegenschaften suchen wir per 1. Juli oder nach Vereinbarung eine/n

Immobilien-BewirtschafterIn

Sie sind zusammen mit einer Assistentin für die Betreuung eines anspruchsvollen Portfolios im Grossraum Zürich zuständig.

Voraussetzungen für diese Tätigkeit sind:

- Eidg. FA Immobilien-BewirtschafterIn/dipl. ImmobilienreuhänderIn oder berufliche Ausbildung (z.B. Architekt o.ä.) mit Erfahrung in Bewirtschaftung
- Fundiertes Fachwissen in bau- und mietrechtlicher Hinsicht
- Gute EDV-Kenntnisse (Word, Excel, von Vorteil REM)
- Verhandlungsgeschick bei Mietvertragsverhandlungen
- Organisationstalent
- Dienstleistungsorientiert und mitdenkend
- Selbstständige Arbeitsweise
- Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Führungserfahrung
- Sprachen: Muttersprache Deutsch
Fremdsprache: Englisch in Wort und Schrift von Vorteil
- PW-Fahrausweis

Auf Sie wartet:

- Eine vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeit
- Ein teamorientiertes Umfeld und einen modernen Arbeitsplatz
- Weiterbildungsmöglichkeiten

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an:
Regimo Zürich AG, Béatrice Squalli, Hohlstrasse 536, 8048 Zürich oder beatrice.squalli@zh.regimo.ch, Telefon direkt: 044 438 60 80

Regimo Zürich Immobiliendienstleistungen

Internationales Immobilienmanagement

finden Sie bei unserem Kunden, welcher eines der größten Portfolios an Detailhandelsimmobilien in Europa verwaltet und entwickelt. Für das Schweizer Büro in Zürich suchen wir spätestens per 1. Juli 2012 eine selbständige und engagierte Fachperson als

Property Manager (m/w)

In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die marktkonforme und werterhaltende Bewirtschaftung eines Portefeuilles bestehend aus Geschäftsliegenschaften. Sie tragen die Verantwortung für die Serviceverträge, das Budget, die Heiz-/Nebenkostenabrechnungen, verwalten die Mietverträge und begleiten komplexe Umbauten.

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung, von Vorteil über den Abschluss als Immobilienbewirtschafter mit eidg. FA. Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und gute Kenntnisse in Französisch und Englisch setzen wir voraus.

Wünschen Sie sich eine interessante Tätigkeit? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto an sandra.albin@spoerripersonal.ch. Wir sichern Ihnen absolute Diskretion zu.

Rundumberatung – von der Immobilienschätzung bis zur Eigentümübertragung

Wir suchen für ein namhaftes Schweizer Unternehmen (kein Makler), für alle Regionen der Deutschschweiz, mehrere Repräsentanten mit ausgezeichnetem Fachwissen rund um die Immobilien-Beratung.

Als

Immobilienberater m/w

betreuen Sie ein Marktgebiet in der deutschen Schweiz

Ihre Aufgabe besteht darin, den Auf- und Ausbau des neu definierten Geschäftsfeldes und deren Entwicklung mit aufzubauen. Die neue Organisation soll flächendeckend in der Lage sein, ein aktives Kundensegment an Immobilieneigentümern kompetent rund um die Kauf- und Verkaufsabwicklung zu unterstützen. Sie beraten die Kunden mit Ihrem breiten Fachwissen von Beginn an in der Projektanalyse, Bewertung, Optimierung, Entwicklung sowie in der Umsetzung von Vermarktungskonzepten. Ausserdem begleiten Sie Ihre Kunden Schritt für Schritt von der Finanzierung bis hin zur Eigentümerübertragung und Objektübergabe.

Wir suchen einen abschluss sicheren, erfahrenen Berater, welcher fähig ist Bewertungen und Due-Diligence durchzuführen sowie Marktkenntnisse in der entsprechenden Region mitbringt. Sie sollten offen sein, Neues zu erlernen und die Fähigkeit besitzen Ihre Kunden während den ganzen Kauf- und Verkaufsprozessen in allen Belangen kompetent zu begleiten.

Die gesuchte Persönlichkeit sollte ein breites Fachwissen und eine entsprechende Aus- und Weiterbildung mitbringen. (z.B. Hochbauzeichner, Architekt mit einer Zusatzausbildung zum Schätzer, Entwickler, Vermarkter, SVIT, CUREM etc.) Zudem können Sie mit Ihrem sicheren gepflegten Auftreten und Ihrer hohen Sozialkompetenz, individuell auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Im Weiteren verfügen Sie über eine hohe Dienstleistungsmentalität, Verhandlungs- und Beratungskompetenz.

Unsere Mandantin bietet Ihnen die einmalige Chance, innerhalb eines Top Brands, ein eigenständiges Geschäftsfeld aufzubauen. Es erwartet Sie eine spannende Herausforderung mit äusserst interessanten Entwicklungsmöglichkeiten sowie genügend Handlungsspielraum.

Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen und stehen Ihnen für weitere Auskünfte gerne zur Verfügung.



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



Für neue Perspektiven.

Coop hat den Anspruch, die beste und kundennächste Detailhändlerin der Schweiz zu sein. Begeisterung, Dynamik, Vielfalt, Nachhaltigkeit und Preiskompetenz sind uns wichtig.

Die Direktion Immobilien bewirtschaftet den Immobilienbestand von Coop. Für unseren Standort in **Bern** und **Wallisellen** suchen wir je eine/-n

Liegenschaftsverwalter/-in

Aufgaben: In dieser Funktion sind Sie für das selbstständige Bewirtschaften der Ihnen zugeteilten immobilien-Portefeuilles (vorwiegend Gewerbeliegenschaften) zuständig und vertreten die Interessen als Eigentümer Coop bei Stockwerk- und Miteigentümergeinschaften. Sie führen Verhandlungen, erstellen Mietverträge und entwickeln Bewirtschaftungs- sowie Vermietungskonzepte mit Ihrem Vorgesetzten. Die Abnahme und Übergabe von Mietobjekten gehören ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Pflege der Kontakte mit Mietern, Handwerkern, Behörden, Hauswarten und internen Bereichen von Coop. Des Weiteren sind Sie verantwortlich für ein gutes und professionelles Einvernehmen zwischen den Parteien.

Anforderungen: Sie bringen eine abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung und den Fachausweis Immobilienbewirtschaftler/-in oder eine ähnliche Weiterbildung mit. Zudem sind Sie eine initiative Persönlichkeit, welche selbständiges Arbeiten gewohnt ist und den Umgang mit internen und externen Immobilienprofis schätzt. Sie verfügen über einen Führerausweis der Kategorie B und gute EDV-Anwenderkenntnisse (MS-Office Programme und SAP RE von Vorteil) runden Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen ein modernes, dynamisches Arbeitsumfeld, in dem Sie Ihre Fähigkeiten und Ihre Persönlichkeit tagtäglich einbringen und so etwas bewegen können. Für den gemeinsamen Erfolg. Für eine gemeinsame Zukunft.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen: Coop Genossenschaft, Personal Hauptsitz, Herr Silvano Maturo, Postfach 2550, 4002 Basel, Tel: +41 61 336 70 68, Silvano.Maturo@coop.ch

**Für Ihre Zukunft.
Coop Jobs & Karrieren
www.coop.ch/jobs**

Nehmen Sie diese Chance wahr!
Sind Sie der/die junge, 30- bis 40-jährige

Liegenschaftsbewirtschafter/in

mit fundierten theoretischen und praktischen Kenntnissen,
die Sie nun in der Praxis festigen möchten?

Für einen Kunden suche ich den/die

Leiter/in Immobilien-Bewirtschaftung

Zusammen mit einem kleinen Team sind Sie für die administrative und technische Bewirtschaftung verschiedener Liegenschaften in der Zentralschweiz verantwortlich. Sie führen und koordinieren die notwendigen Arbeiten rund um die betreuten Liegenschaften, sind Ansprechpartner der Eigentümerschaft und stellen die kompetente Bearbeitung anspruchsvoller Projekte sicher. Für die Weiterentwicklung der Abteilung akquirieren Sie neue Mandate. Sie sind bereit, in der Geschäftsleitung mitzuarbeiten und sich später an der Gesellschaft zu beteiligen.

Ich stelle mir eine Fachperson mit technischer oder kaufmännischer Grundausbildung und ausgewiesener Weiterbildung in der Immobilienbranche vor, vorzugsweise mit Fachausweis Immobilien-Bewirtschafter. Erwartet wird ein aktives und umfassendes Engagement, denn Sie gewährleisten die Qualität der Dienstleistungen, Kontinuität, Sicherheit und ein vernünftiges Preis-/ Leistungsverhältnis.

Sind Sie interessiert an dieser Aufgabe mit grossem Entwicklungspotential? Dann sollten Sie sich bei mir melden.

Jost Immobilien-Treuhand AG
Hans-Peter Jost
Telefon 041 370 75 70
jost-immobilien@mail.ch

immorat
Immobiliendienstleistungen

Wir suchen für unsere Immobilien-Abteilung
einen / eine

Immobilien- BewirtschafterIn

Ihr Aufgabengebiet:

- Bewirtschaftung von Mietobjekten (Wohnen + Gewerbe)
- Verwaltung von Stockwerkeigentum
- Koordination von Unterhalts- und Renovationsarbeiten
- Immobilien-Schätzungen, Immobilien-Verkauf

Was wir erwarten:

- FA Immobilien-BewirtschafterIn oder dipl. ImmobilientreuhänderIn
- Erfahrung in der technischen Verwaltung
- Handwerkliche Grundausbildung von Vorteil
- Selbständiges und verantwortungsvolles Arbeiten

Was wir bieten:

- Moderner, attraktiver Arbeitsplatz
- Motiviertes, dynamisches Team
- Laufende Fortbildungsmöglichkeiten
- Möglichkeit der Partnerbeteiligung



Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung:
Kramer + Isenring AG
Hans-Jörg Kramer
Rathausgasse 4, 3280 Murten

jedem sein Zuhause www.immorat.ch info@immorat.ch

Die Auwiesen Immobilien AG ist ein Dienstleistungsunternehmen im Bereich Immobilien mit über 70 Mitarbeitern. Sie bewirtschaftet sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien im Auftrag von Dritten. Das Facility Management mit eigenen Mitarbeitern für die Industrieliegenschaften ergänzt die Bewirtschaftungsaufgaben.

Für unseren Sitz in Winterthur suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine erfahrene und leistungsorientierte Persönlichkeit als

Leiter/in Bewirtschaftung Wohnportfolios

Ihre Aufgabe

In dieser Position leiten Sie Teams für die Bewirtschaftung der Wohnimmobilien unserer über 20 Mandanten in personeller, organisatorischer und fachlicher Hinsicht und tragen die finanzielle Verantwortung für diese Bereiche. Mit Ihren Fachkenntnissen und ausgeprägten Unternehmerkompetenzen entwickeln Sie die Bereiche Vermietung, Betrieb, Wartung, Unterhalt und Administration proaktiv weiter und sind der Konkurrenz immer einen Schritt voraus. Sie legen Wert auf eine partnerschaftliche Betreuung der Mieterschaft und sind ein/e fachkundige/r Berater/in unserer Auftraggeber im Bezug auf eine optimale Vermietung sowie Verbesserung der Rentabilität und nehmen Qualitätsaspekte ernst. Eine weitere wichtige Aufgabe ist die Akquisition neuer Aufträge. Um bei fachlichen Themen am Ball zu bleiben, bewirtschaften Sie ein kleines Portfolio an Immobilien selbst.

Ihr Profil

Das vielfältige Aufgabenspektrum erfordert eine kaufmännische oder technische Ausbildung ergänzt mit einer fachspezifischen Weiterbildung im Bereich Liegenschaftenverwaltung sowie mehrere Jahre Berufserfahrung im Immobilienbereich in leitender Funktion. Sie sind eine kommunikative und leistungsbewusste Persönlichkeit, die neue Herausforderung erkennt und mit viel Schwung und Elan anpackt. Ihre umsetzungsstarken Macher-Qualitäten zeichnen Sie aus. Sie überzeugen durch eine rasche Auffassungsgabe sowie eine hohe Leistungsorientierung und sind es gewohnt, lösungsorientiert, qualitätsbewusst und selbstständig zu arbeiten. Sie besitzen ein sicheres und überzeugendes Auftreten und gewinnen Ihr Gegenüber mit Ihrer absolut vertrauenswürdigen, freundlichen und kundenorientierten Art.

Wir bieten

Ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet in leitender Position. Zudem erhalten Sie eine grosse Eigenverantwortung und unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung (vorzugsweise per E-Mail) an:

Auwiesen Immobilien AG, Daniela Pfeifer, Human Resources, Klosterstrasse 17, 8406 Winterthur

E-Mail: daniela.pfeifer@auwiesen.ch Tel. 052 260 33 07

Seit über 150 Jahren.

www.auwiesen.ch

Der Immobilienmarkt 2030

Staatlich geprägter Wohnungsmarkt oder völlige Deregulierung? An der Generalversammlung der KUB gab Zukunftsforscher Georges T. Roos einen Einblick in die Szenarien zum Wertewandel und zu den Wohnformen in der Schweiz in knapp zwanzig Jahren.



Georges T. Roos (links) sorgte mit seinem Referat für Gesprächsstoff.

RETO WESTERMANN* ●

WOHNEN IM JAHR 2030. Stürmische Wohnbautätigkeit, langsam stagnierende Miet- und Grundstückspreise, raumplanerischer Wildwuchs oder staatlich regulierte Märkte – eines dieser vier Szenarien könnte in zwanzig Jahren den Immobilienmarkt prägen. Dies sind einige der Erkenntnisse aus der Vertiefungsstudie «Wohnformen 2030» von Swissfuture, der Schweizerischen Vereinigung für Zukunftsforschung. Wie diese Welt im Detail aussehen könnte, zeigte der Leiter der Studie, Georges T. Roos vom Büro für kulturelle Innovation in Luzern, anlässlich der Generalversammlung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) am 19. April in Zürich.

FÜNFMAL WOHLHABENDER. Bevor Roos sein Publikum in die Immobilienwelt des Jahres 2030 mitnahm, präsentierte er die Megatrends unserer Gesellschaft. Einige davon zeichnen sich heute schon ab. Beispielsweise die Beschleunigung. Diese wird künftig zunehmen und umfasst unser gesamtes

Arbeits-, Sozial- und auch Liebesleben: «Schon heute wird die langfristige Beziehung immer mehr durch die serielle Monogamie abgelöst», sagte Roos.

Verstärken wird sich auch der zweite Megatrend – die «reife Gesellschaft», wie Roos die drohende Überalterung sanft nennt: «Wer heute geboren wird, hat eine Lebenserwartung von 90 Jahren.» Die Probleme, die damit auf uns zukommen, sind gewaltig: 2030 könnten rund 400 000 Arbeitskräfte fehlen. Trotzdem ist die Überalterung noch nicht richtig in den Köpfen angekommen: «Heute werden daraus viel zu wenige Konsequenzen gezogen», ärgert sich Roos.

Vor allem für die Bau- und Immobilienbranche interessant ist der dritte Megatrend: die Virtualisierung. Dazu zählen auch intelligente und energieeffiziente Gebäude. Geprägt sein dürfte die Zukunft der Branche ebenfalls durch einen weiteren Megatrend: den Wertewandel. Die Selbstverwirklichung der 68er-Generation hat heute dem Selbstmanagement Platz gemacht. Getrieben wird dieser Wan-

del vor allem durch den Wohlstand: «Wir sind heute fünfmal wohlhabender als noch 1920», sagte Roos.

WACHSENDE REGULIERUNG. Nur wenig von diesem Wohlstand fliesst in den Wohnbereich: Noch immer geben wir nur einen Fünftel unseres Einkommens fürs Wohnen aus – wie schon 1939. Ob sich dies ändern wird, ist unklar. Denn nur bei zwei der vier Szenarien in der Studie für den Immobilienmarkt dürften die Investitionen im Wohnbereich zulegen. Viel investiert würde vor allem beim Szenario «Ego».

Infolge schwindender Regulierung gäbe es eine stürmische Wohnbautätigkeit, verbunden mit einer hohen Volatilität der Grundstückspreise. Beim Szenario «Balance» würde zwar die Regulierung zunehmen, handkehrum aber aus energiepolitischen Gründen anspruchsvolle Wohnbauten erstellt. Ebenso könnten die Miet- und Grundstückspreise zulegen. Anders sähe es im Falle des Szenarios «Clash» aus: Es basiert auf dem Platzen der Immobilienblase und dem damit verbun-

denen Rückgang der Wohnbautätigkeit.

Nochmals anders würde sich der Markt beim Szenario «Bio-Control» präsentieren: Aufgrund starker Regulierung und einem staatlich beeinflussten Wohnungsmarkt würde die Nachfrage auf den Immobilienmärkten stark sinken.

Wohin der Weg führen wird, konnte und wollte Zukunftsforscher Roos nicht direkt sagen: «Welches Szenario eintritt, hängt von vielen Faktoren ab, derzeit zeigen die Zeichen aber in Richtung wachsender Regulierung und damit auch in Richtung des «Bio-Control-Szenarios.» ●

BUCHTIPP

Hauptstudie «Wertewandel in der Schweiz 2030» und Vertiefungsstudie «Wertewandel in der Schweiz 2030 – Vertiefungsstudie Wohnformen 2030», zusammen für 50 CHF. Beide Studien sowie weitere Vertiefungsstudien à je 20 CHF können via Mail bestellt werden unter future@swissfuture.ch.

«Lifestyle 202X – Versuch einer Zeitdiagnose», Georges T. Roos und Anais Hostettler, 30 CHF, zu beziehen unter www.kultinno.ch.



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

JUBILÄUMS- GENERAL- VERSAMMLUNG



• **Vor zwanzig Jahren wurde aus der Schweizerischen Vereinigung Unabhängiger Bauherrenberater (SVUB) die heutige Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) gegründet.**

Die diesjährige Generalversammlung der KUB war deshalb zugleich Anlass, um auf das Jubiläum anzustossen. Ein Jubiläum, auf das die KUB stolz sein darf, ist doch aus der einst kleinen Vereinigung eine Marke geworden. Damit gibt man sich im KUB-Vorstand aber nicht zufrieden und will auch 2012 weiter an der Bekanntheit arbeiten: «Wir werden uns vermehrt in Diskussionen und Vernehmlassungen einbringen», sagte KUB-Präsident Christoph Kratzer. Bereits im zurückliegenden Jahr hat der Vorstand erste Schritte in diese Richtung unternommen, wie Vorstandsmitglied Daniela Lutz berichtete: «Wir haben uns zur geplanten SIA-Norm 144 klar kritisch geäußert – leider bis jetzt erfolglos.» Arbeit machen wird dem Vorstand im laufenden Jahr auch die interne Qualitätssicherung – findet doch erstmals die Überprüfung der Kammer-Mitglieder statt. Finanziell steht die KUB auch im Jubiläumsjahr

gut da – ganz zur Freude des scheidenden Finanzchefs Felix Ammann. Vor allem dank ausserordentlichen Erträgen weist die Bilanz einen Überschuss auf. Geld, das die Kammer in den nächsten Jahren gut gebrauchen kann, denn die Arbeit wird nicht ausgehen, wie SVIT-Präsident Urs Gribi in seinem Grusswort kurz darlegt hat: Verschiedene politische Vorstösse, die zu neuen Gesetzen und Regelungen für die Bau- und Immobilienbranche führen könnten, dürften auch die KUB vor neue Herausforderungen stellen.

NEU IM KUB-VORSTAND: ADRIAN HUMBEL

Nach neun Jahren intensiver Tätigkeit im Vorstand der KUB ist Felix Ammann aus dem Vorstand zurückgetreten. Zurückgetreten ist auch Norbert Kremmel. Auf die beiden Rücktritte folgt Adrian Humbel als neues Vorstandsmitglied. Der 52-Jährige hat an der ETH in Zürich Maschineningenieur studiert und dort auch ein Nachdiplomstudium in Technischen Betriebswissenschaften absolviert. Er arbeitet seit 1996 bei der Conarenco AG in Zürich, wo er heute Mitinhaber und Verwaltungsrat ist. •

Quorum Software

IMMOBILIARERE
IMMOBILIERER
IMMOBILIE

Software
Stowe
Verwaltung
DMS
Portfolio
Makler
Internet

www.quorumsoftware.ch

Bühnenreife Vorstellung

Der SVIT Ostschweiz zeigt sich an der Generalversammlung 2012 kerngesund und gut aufgestellt. Nach «Up and Down» bei der Wahl des GV-Standorts – Säntis und Versuchsstollen – folgen Abenteuer im erlebnisreichen Walter Zoo.

THOMAS KASAHARA* ●.....

TIERISCH. Nach Höhenflug auf dem Säntis (GV 2010) und Tiefgang im Versuchsstollen Hagerbach (2011) gilt an der GV des SVIT Ostschweiz vom 25. April 2012 «Back to the roots». Treffpunkt um 15.30 Uhr ist das Schimpansenhaus im Walter Zoo in Neuchlen 200 oberhalb Gossau SG (www.walterzoo.ch), dies zur Erlebnisnour im Tenue «sportlich/casual». Der 1961 vom Tierlehrer Walter Pischl (Tierli-Walter) und seiner Frau Edith gegründete Zoo hat sich zum Abenteuerland entwickelt mit rund 450 Tieren aus über 100 Arten von allen Kontinenten, in artgerechten Gehegen und grosszügigen Freianlagen.

POSTENLAUF. Die Teilnehmer rotieren dreiphasig zwischen Affen-, Reptilien- und Vogel-Posten. Im Schimpansenhaus herrscht Primat- und Privatsphäre zugleich. Der Affe fällt nicht weit vom Stamm. Denn Tierpflegerin Widmer betont: «Schimpansen sind mit 99% gleichen Genen unsere nächsten Verwandten. Menschenaffen sind keine Tiere, sondern Individuen.»

NAHELIEGEND. Schimpansen sind auch nur Menschen: Alles-Esser, von erstaunlicher Intelligenz (wie 2- bis 4-jährige Kinder) und enorm kräftig. Alpha-Mann Digit sagt, wo es langgeht, ist fair, greift bei Konflikten ein, tröstet, beschützt, ist auch gegenüber Weibchen rücksichtsvoll. Drei- bis viermal pro Tag imponiert Digit, stellt alle Haare nach oben, wirkt doppelt gross und zeigt Nebenbuhlern und Weibchen seine Bedeutung. Schimpansen sind empathisch, trauern, kennen Neid und Eifersucht, sind laut und temperamentvoll. Sie können Werkzeuge herstellen und damit umgehen. Beta-

Mann Cess hat überfordert seine Alpha-Stellung freiwillig an Digit abgegeben, rollend über 1,5 Jahre: Unternehmensnachfolge pur. Ein Teilnehmer flüstert: «Ich bin mir nicht sicher, wer wen beobachtet bzw. wer ausgestellt ist.»

LUCKY PUNCH. Tigerpython Lucky, eine 3 m lange, 15 kg schwere Würgeschlange mit der Kraft von drei Männern, sucht in zwei



Metern Teilnehmerdistanz bei Tierpflegerin Rudolf-von Rohr Wärme, da sie als Wechselblüter Temperatur nicht selber erzeugen kann: «Zurzeit sieht Lucky nur 30 warme Punkte», beruhigt Rudolf-von Rohr. Mutige erfassen, dass die Python sich angenehm anfühlt.

ONE SOUL. Cocco und Chiara leben als Gelbbrustaras monogam. Sie sind gleichgefärbt: «Es besteht kein Unterschied zwischen Männchen und Weibchen, beide wählen aus», so Tierpflegerin Cadile. «Sie sind wie ein Paar, putzen sich, streiten und schwatzen. Als starke Kletterer nutzen sie den Schnabel als drittes Bein.» Ein Teilnehmer bemerkt, er sei auch monogam, wenn auch seriell. Ewige Liebe versus ewige Triebe, bzw. Ara oder nichts.

STARKE LEISTUNG. Auf Pärchen folgt Märchen. Die anschließende Generalversammlung im Zirkuszelt in zauberhafter Ambiente wird lanciert mit Sequenz aus der Jubiläumsshow «Arja und das geheimnisvol-

le Buch» im Zusammenhang mit 20 Jahre «Märchenwelt im Zirkuszelt». Vizepräsident Marcel Manser treffend: «Dies macht Lust auf mehr. Wer sich als Erwachsener geniert, kann ein Kind mitnehmen und sich tarnen.» Er dankt dem Veranstaltungssponsor herzlich: «ImmoScout24 hat sehr wesentlich zum Gelingen dieses spannenden Anlasses beigetragen.»

» Da wir nun wissen, dass sehr viele Gene gleich wie beim Schimpanse sind, werden wir uns ungeniert verhalten.»

Marcel Manser, Vizepräsident SVIT Ostschweiz

BESTNOTE. Walter Bader von ImmoScout24 stellt ImmoScout24 mit aktuellen Zahlen vor: «ImmoScout24 ist die Zeitschrift des SVIT Ostschweiz. ImmoScout24 suchte als Onlineanbieter eine Zeitung und verfügt als Teil der Ringier-Familie über das notwendige Know-how. Idee ist, via Zeitung ImmoScout24 den positiven Markentransfer des SVIT Ostschweiz zu fördern, dies mit redaktionellen Inhalten, Werbe- sowie Modulinserten. ImmoScout24 soll den SVIT Ostschweiz als wichtige, vertrauenswürdige Institution etablieren.» Mit Ausnahme der Objektinserte wurden alle Zielgrößen bereits erreicht. Bader dankt den Mitgliedern, dass sie sich im Herbst wieder engagieren: «Stellt jede Mitgliedsfirma ein Inserat, wird die Idee Wirklichkeit. Nutzen Sie die 270 000 Adressen.»

VORBILDICH. Gastgeber Paul Scheiwiller, VR-Präsident der Walter Zoo AG Gossau, informiert: «Der Walter Zoo ist heute ein stattliches KMU mit 60 Mitarbeitenden und mit 10 Lehr-

lingen der grösste Ausbilder für Tierpfleger in der Schweiz.» Das Umsatzvolumen ist beachtlich. Einst Familienbetrieb, ist der Walter Zoo heute eine AG, mit Beteiligung von Stadt (51%), Zooverein (20%), Gründerfamilie Federer und wenigen anderen Aktionären. Die meisten Erträge müssen aus eigener Kraft erwirtschaftet werden. Künftiges Ziel ist das Projekt Löwenanlage mit einfamilien-

hausähnlichen Kubikmeterkosten von rund 650 CHF. «Zur Zeit sind unsere Löwen in Holland in einer Auffangstation in den Ferien – so lange Ferien können wir uns selbst nicht leisten. Baubeginn ist erst, wenn wir die 4,1 Mio. CHF beisammen haben, keine Sekunde vorher.» Er ist optimistisch, die fehlenden 1,4 Mio. CHF durch Spenden zu realisieren.

RUSH HOUR. Trotz 13 Traktanden ist die gutbesuchte GV dank Präsident Beni Rusch kurzweilig. Mit Ausnahme der Vermarktung werden alle Sachbearbeiterkurse durchgeführt. Die Zusammenarbeit mit der Akademie St. Gallen ist hervorragend. «Schuld daran ist Franco Salina, der als Immobilien-Treuhänder auch die Anliegen der Immobilienbranche bestens kennt», so Rusch.

OFFEN. Die Ressortberichte der Vorstandsmitglieder zeigen den SVIT Ostschweiz als dynamischen Verband. Dies mit nötiger Portion Selbstkritik: Beim PR/Marketing gleiche





der SVIT Ostschweiz noch dem Schweizer Strassennetz – eine grosse Baustelle. Dem soll Abhilfe geschaffen werden. Kramer meint zum Budget treffend: «Werbung braucht ein bisschen Spielgeld, sonst läuft nichts. Kein Problem! Die Käseli sind gefüllt und lassen uns beruhigt nach vorne blicken.» Naheliegend werden Jahresrechnung 2011 mit stolzem Mehrertrag dank Kurswesens/ Drucksachen sowie ausgewogenes Budget 2012 einstimmig genehmigt. Kramer stapelt tief: «Die Jahresrechnung präsentiert sich im neuen Kleid, mit raffinierter Falblatttechnik, exzellent aufbereitet und übersichtlich informativ gestaltet.» Dies dank Zoller & Partner Immobilien-Management AG, neu zuständig für die Verbandsrechnung.

NOTA BENE. Guter Branchennachwuchs ist wichtig. Deshalb werden die drei erstran-

gigen LAP-Absolventen 2011 geehrt: Frauen-Power pur mit Fabienne Signer (Note 4,98, Amt für Vermögensverwaltung Kanton SG) Giulia De Vita (5,25, Lehrbetriebsverbund SG/AR/AI), und Top-Shot Sabrina Braunwalder (5,6, Goldinger Immobilien).

FIRST LADY. «Vreny Egger, vor einem Jahr aus dem Vorstand verabschiedet, hat irrsinnige Gewinne erwirtschaftet. Eine Unterlassungssünde, sie nicht zum Ehrenmitglied zu machen», so Rusch. Egger, mit Applaus für ihre hervorragenden Dienste zum Ehrenmitglied gewählt, ist hochofrenet und gerührt: «Ich war die erste Frau im Vorstand und nun die erste Frau als Ehrenmitglied. Ich bin sehr stolz und danke vielmals!»

BRANDHERD. «Sicherstellung, Solidarhaftung der Stockwerkeigentümer sowie Gebäudehülenerneuerung bereiten grosse

Probleme», so Benno Zoller, Vizepräsident der neuen SVIT Fachkammer Stockwerkeigentum. «In 90% der Fälle haben Stockwerkeigentümergeinschaften zu wenig Mittel im Erneuerungsfonds, verstärkt durch Stockwerkeigentümer, die nicht zahlen wollen oder können.» Er ist überzeugt: «Es braucht Spezialisten, und diese arbeiten nicht umsonst. Wir suchen Mitglieder, die bereits Mitglied beim SVIT sind. Ich freue mich, wenn ich die Anmeldeformulare nicht mehr nach Hause schleppen muss!»

DACHSICHT. Direktor Tayfun Celiker zeigt: Der Dachverband mit 15 Mitgliederorganisationen, 5 Firmen und 1 Stiftung (SREI) wächst qualitativ. Speziell erwähnt er die SVIT Verlags AG mit ImmoBilia, Fachzeitschrift MietRecht Aktuell und SVIT-Schriftenreihe mit Schulthess Verlag. «Bleiben Sie weiter eine so aktive

Organisation», dankt er dem SVIT Ostschweiz herzlich.

SPARTIPP. Grossratspräsident Karl Güntzel überbringt beste Wünsche von Regierung und Parlament mit Humor: «Ich kann Ihnen helfen, aktiv zu sparen. Rede ich lange, braucht es keinen Apéro mehr.»

Manser brieft: «A bis Z, A wie Apéro, Z wie Znacht. Da wir nun wissen, dass sehr viele Gene gleich wie beim Schimpansen sind, werden wir uns ungeniert verhalten bei nassem Gedeck. Auch die Getränke sind offeriert.» Nach Magier-Einlagen von Romano geht es geläutert heim. Genen sei Dank. Man kann stets einen «Aff» haben, selbst bei Null Promille. ●

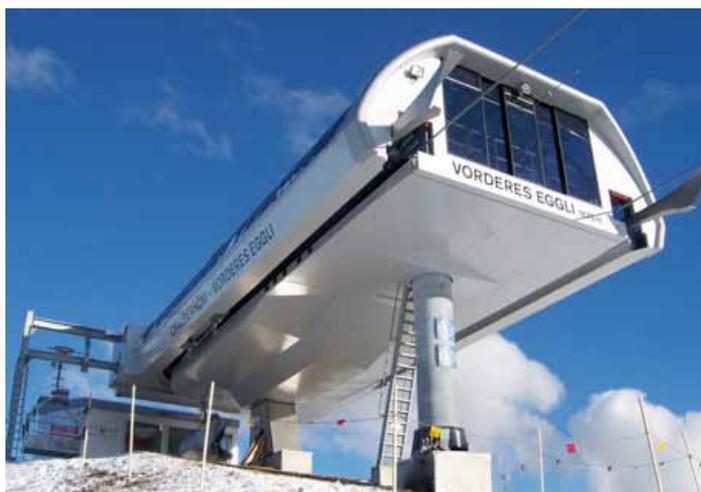


*THOMAS KASAHARA
Redaktor ImmoBilia

Wie beziehungsfähig ist Ihr Unternehmen?

- Interessent: flüchtige Bekanntschaft?
- Mieter: kurze Affäre?
- Käufer: langjähriges Verhältnis?
- Eigentümer: innige Liebe?

Leasing von Betriebs-Immobilien?



Bsp. Leasing einer Sesselbahn der Bergbahnen Destination Gstaad AG

► **Lagerhäuser, Büro- und Gewerbegebäude, Hotels aber auch Spezialobjekte wie Bodenwaschanlagen, Sesselbahnen – einfach geleast?**

Auch Immobilien-Leasing führt zu «Nutzung statt Eigentum». Mobilien wie auch Immobilien-Leasing beruht auf dem Grundgedanken, den Nutzen und Gebrauch einer Sache bzw. eines Grundstückes (Liegenschaften, Stockwerkeigentumsanteile, selbständige und dauernde Rechte, Konzessionen) auf der Basis einer 100 %-igen Fremdfinanzierung zu erlangen. Der Leasingnehmer /Nutzer kann sich zudem beim Immobilienleasing den Standort und einen damit verbundenen etwaigen Wertzuwachs mittels eines Kaufrechtes langfristig sichern. Je nach Leasingobjekt bietet die Definition eines zu finanzierenden Objektes in der Praxis bei der Abgrenzung zwischen Mobilien und Immobilien interessante Fragestellungen. Sind doch mit der Zuordnung weitreichende Konsequenzen im Eigentumsverhältnis wie etwa hinsichtlich Grundbucheintragung, Bilanzierung, Abschreibung, Haftung und auch Besicherung verbunden.

WELCHES LEASING-MODELL? Rechtlich gesehen handelt es sich in der Schweiz beim Leasingvertrag regelmässig nicht um einen Miet-/Kauf-vertrag, sondern um einen so genannten Innominatvertrag, also einen Vertrag eigener Art oder einen Vertrag sui generis. Damit entfällt der enge Rahmen des Mietrecht-Korsetts. In der Praxis finden insbesondere für Immobilien-Transaktionen drei Fallkonstellationen Anwendung: «Sale-lease-back», Neubauleasing und das «Buy-and-lease».

Im Hinblick auf die bilanzielle Zuordnung von Leasingverträgen wird zwischen «Financial Leasing» und «Operational Leasing» unterschieden. Je nach Vertragsmodell führt die Leasing-Transaktion zu einer Bilanzierung beim Leasingnehmer (Financial Lease) oder beim Leasinggeber (Operational Lease). Insbesondere bei der Ausgestaltung von IFRS-konformen Operational Leasingverträgen ist eine enge Koordination mit dem Wirtschaftsprüfer des Leasingnehmers zwingend erforderlich. Daher kann sich die Zusammenarbeit mit einem ausgewiesenen und erfahrenen Leasinggeber als besonders vorteilhaft erweisen.

WIE WIRD IMMOBILIEN-LEASING HEUTE ERFOLGREICH ANGEWENDET? Nachdem die wirtschaftlichen Kriterien des künftigen Leasingnehmers festgelegt worden sind, erwirbt der Leasinggeber (zum Beispiel mittels einer Objektgesellschaft) ein nach den Bedürfnissen des Nutzers und späteren Leasingnehmers geplantes Immobilien-Objekt. In der Folge erhält der Leasingnehmer eine, je nach anwendbaren Rechnungslegungskriterien, 10 bis 20-jährige eigentümerähnliche Nutzung mit einer Kaufoption zum Vertragsende. Die Realisierungschance hängt dabei von der Bonität des Leasingnehmers und der Handelbarkeit des Leasingobjektes ab. Je geringer die Bonität des Leasingnehmers, desto höher sind die Ansprüche an die Verkaufschancen des Leasingobjektes. Beispiel: Ein angeschlagenes Unternehmen mit einer Fabrikhalle auf der grünen Wiese hätte demnach ziemlich schlechte Karten, wohingegen ein Anlageobjekt mit Verkaufs- und/oder Büronutzung «an der Bahnhofstrasse in

Zürich» wesentlich bessere Chancen auf Realisierung haben dürfte.

LEASING VON BETREIBERORIENTIERTEN IMMOBILIEN. Hierunter werden Grundstücke und Liegenschaften erfasst, die auf eine spezielle Branche / Nutzungsart zugeschnitten sind. Zahlreiche Unternehmen mit betreiberorientierten Immobilien weisen eine branchenbezogene hohe Kapitalintensität auf, ohne dass die Immobilie besonders wertschöpfend zum Kerngeschäft beiträgt. Dies führt z.B. bei Logistikgebäuden zu einem relativ grossen Anteil von Leasingfinanzierungen. Dabei gilt aber immer: je eingeschränkter die Handelbarkeit des Leasingobjektes, desto höher die Ansprüche an die Bonität des Leasingnehmers!

WARUM NUN IMMOBILIEN-LEASING? Immobilienfinanzierung ist immer auch bedeutender Bestandteil der Unternehmensfinanzierung. Kriterien für einen richtigen Finanzierungsentscheid sind u.a. ein optimaler Wirkungsgrad der (Fremd-) Finanzierung (adäquate Laufzeiten, Amortisationen), eine Verbesserung der Bilanzrelationen und Schonung der Liquidität (siehe auch Abbildung «Die guten Gründe für Immobilien-Leasing»). Weitere Beweggründe für Immobilien-Leasing können eine Regelung der Unternehmensnachfolge oder eine bevorstehende M&A-Transaktion sein. Ähnlich sind die gängigen Motive für eine «Sale-lease-back»-Transaktion: es geht um die Generierung von sonst gebundener Liquidität und um Themen der Bilanzoptimierung. Die bei einem «Sale-lease-back»-Geschäft freigesetzten stillen Reserven können somit im Kerngeschäft eines Unternehmens einen höheren Ertrag abwerfen!

FAZIT: Untermuert durch das bisher historisch niedrige Zinsniveau für langfristige Finanzierungslaufzeiten ist Immobilien-Leasing spürbar im Trend. Auch die absehbaren Verschärfungen bei der Bankenrefinanzierung werfen ihre Schatten voraus. Natürlich müssen die hohen Bonitätsansprüche an Nutzer bzw. Leasingnehmer und -Objekte erfüllt werden. Aufgrund der Cashflow-Orientierung, der branchenbezogenen Investitionsintensität sowie der langfristigen Standortsicherung kann eine on- oder offbalance Leasingfinanzierung eine intelligente, kalkulations- und planungssichere Finanzierungsalternative sein. Auch der Trend zur Internationalisierung und das seit Basel II bzw. III auch von KMU auf die Bilanzstruktur gerichtete Augenmerk wird die Nach-

frage nach Immobilien-Leasing – insbesondere durch die Verfügbarkeit von bankfremden Refinanzierungsmodellen im Falle von unabhängigen Leasinganbietern – weiter unterstützen.

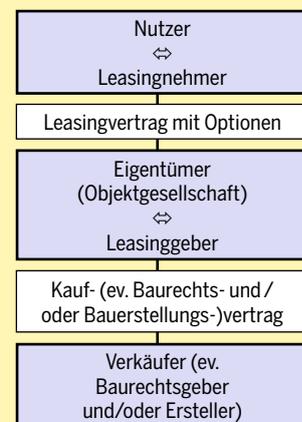
ERFOLG BENÖTIGT TATEN! Unternehmer und Finanzverantwortliche in Unternehmen sollten die Gunst der vielleicht nicht mehr ewig lang dauernden «Zins-Stunde» nutzen und eine Bedarfsanalyse für Leasing-Finanzierungen durchführen. Nur so ist sichergestellt, dass von den zahlreichen Vorteilen einer Liquiditätsschonenden und modernen Finanzierung so bald als möglich profitiert werden kann!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

IL Industrie-Leasing AG
Thomas H. Henle
+41 79 403 20 15
www.industrie-leasing.ch

5 GUTE GRÜNDE FÜR (IMMOBILIEN-)LEASING

1. Nutzungskonforme Fremdfinanzierung ⇒ optimaler Wirkungsgrad der Finanzierung (Laufzeiten, Amortisationen)
2. Erweiterung des Finanzierungskreises ausserhalb des üblichen Bankensektors
3. Schonung der Liquidität zu Gunsten der Mittelverwendung im Kerngeschäft
4. Leasing schafft Flexibilität: Verbindung der Vorteile des Eigentums mit den Vorteilen der Miete
5. Erleichterung der Kostenplanung durch langfristige Kostensicherheit



NeoLink Füllstandsüberwachung

NeoLink - der direkte Draht zum Tank

► **Spätestens wenn die Heizung bei Dauerfrost aussteigt, da nicht rechtzeitig Heizöl nachgefüllt wurde, wird die Überwachung des Füllstandes zum Thema. Nicht nur wenn tiefe Temperaturen und schneebedeckte Tankdeckel das Ablesen des Messstabes erschweren, kann es ganz schön aufwendig sein, die Füllstände manuell zu erfassen. Speziell, wenn eine Liegenschaftsverwaltung von Sammelbestellungen profitieren möchte, sollte sie jederzeit die vorhandenen Kapazitäten überblicken können. NeoVac bietet mit dem System NeoLink nun die passende Lösung und damit eine zusätzliche Dienstleistung auf ihrem Kundenportal NeoWeb.**

Das System NeoLink erlaubt, die Füllstände der Öltanks jederzeit via Internet kontrollieren zu können. Die Daten sind abrufbar über einen persönlichen, passwortgeschützten Zugang auf dem Kundenportal NeoWeb. Dort ist der Überblick über die aktuellen Niveaus der Tanks gewährleistet und der Öleinkauf kann damit optimiert werden. Durch Hinterlegung einer E-Mail-Adresse oder Handy-Nummer werden zudem Stör- oder Füllstandsmeldungen direkt weitergeleitet. So wird verhindert, dass ein Tank unerwartet leer läuft.

DIE MESSUNG. Über einen freien oder zu erstellenden Anschluss wird eine Drucksonde im Tank platziert. Diese wird an eine Rechelektronik mit GSM-Sendeinheit angeschlossen. In die Rechelektronik werden das Medium und die Tankmasse programmiert, wodurch eine exakte Berechnung des Füllstandes erfolgt. Die Stromversorgung ist über eine integrierte Batterie gewährleistet und arbeitet damit unabhängig von der Netzspannung, eine aufwendige Verkabelung entfällt.

DIE DATENÜBERMITTLUNG. Die GSM-Sendeinheit übermittelt via externe Antenne Füllstand und Batteriekapazität periodisch (wöchentlich oder nach Wunsch) via SMS an den NeoLink Server. Dort werden die Daten gespeichert und gesichert. Stör- und Füllstandmeldungen (z.B. Niveauuntergrenze oder Tank befüllt) werden bei Eintritt des Ereignisses übermittelt. Die zentrale Software leitet diese Meldungen auch an hinterlegte E-Mail- oder SMS-Empfänger weiter.

TANKMANAGEMENT AUF NEOWEB. Die Daten werden via Internetzugang auf dem Kundenportal NeoWeb passwortgeschützt zur Verfügung gestellt. Der Kunde hat dabei einen sofortigen Überblick über die Füllstände der angeschalteten Tanks. Die freien Kapazitäten sind sofort ersichtlich, was eine optimale Beschaffung des Heizöls erlaubt. Unterschrittene Mindestniveaus werden zudem rot markiert. Ebenfalls kann der Verbrauchsverlauf jedes Tanks betrachtet werden.

KOMPLETTSERVICE VOM PROFI. Die NeoVac Gruppe ist sowohl bei Tanksicherheitssystemen wie auch der Messung und Abrechnung von Wärme und Wasser der führende Schweizer Anbieter. Die Kunden profitieren dabei von einem Rundumservice aus einer Hand. NeoVac installiert das System selber und ist auch kompetent bei erschwerten Einbausituationen. Mit dem Jahresabonnement übernimmt das dichte Servicenetz der NeoVac zudem die Garantiewartung. Notwendige Batterie- oder Gerätewechsel werden während der Vertragslaufzeit automatisch und ohne Mehrkosten ausgeführt. Kunden der NeoVac ATA AG können auf NeoWeb nun nebst den Informationen zu Ihren Heizkostenabrechnungen auch die Tankfüllstände abrufen! Verbrauch und Bedarf im Griff – auf einer Plattform.

NEOLINK VORTEILE:

- Laufende Überwachung der Tankfüllstände
- Schnelle und einfache Installation vom Spezialisten
- Keine aufwendige Verkabelung
- Datenzugang via Internet
- Datensicherung und Passwortschutz
- Alarmmeldungen auch per E-Mail oder SMS (Grenzwerte, Leckage)
- Garantiewartung

NEOLINK SYSTEMMERKMALE:

- Füllstandsmessung über Drucksonde
- Messbereich: 0-290 cm (Öl), 0-250 cm (Wasser)
- GSM Sendeeinheit mit Batterie (netzungebunden)

- Mikroprozessorgesteuerte Elektronik
- Direkte Datenübermittlung per SMS an zentralen Server
- SMS-Versand zyklisch (frei einstellbar) oder bei Alarmsituationen
- Betriebstemperatur: -20 bis +40°C
- Externe Sendeantenne

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

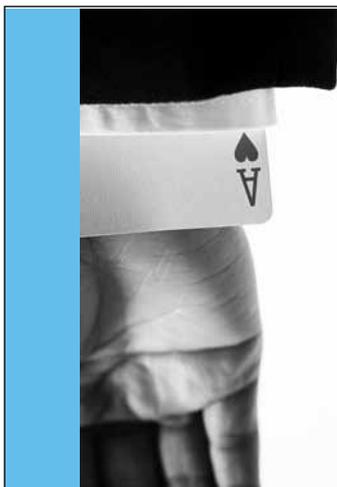
NeoVac Gruppe AG
Eichastrasse 1
9463 Oberriet
Tel. 071 763 76 76
Fax 071 763 77 19
info@neovac.ch
www.neovac.ch



NeoLink liefert Füllstandsinformationen aus dem Heizöltank direkt per SMS oder E-Mail.



NeoLink – so funktioniert's.



«Ein Ass im Ärmel!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



11. Weishaupt Ingenieur Fachzirkel (WIF)

Der Nutzen von Richtlinien und Normen

► **Peter Kunz, Obmann der SWKI Arbeitsgruppe Richtlinie, informierte über die Änderungen der neuen Richtlinie SWKI BT102-01, welche seit 1. April gilt. Sie bestimmt die Wasserbeschaffenheit in Gebäudetechnikanlagen. SIA 384/6, die Norm für Erdwärmesonden garantiert eine einwandfreie Arbeit bei Sondenbohrungen. Dr. Ing. Tim Schloen, Leiter Forschung und Entwicklung, referierte für einmal nicht direkt über neue Entwicklungen, sondern liess die letzten 60 Jahre Weishaupt Revue passieren. Filippo Leutenegger, Präsident Verband GebäudeKlima Schweiz, erklärte: Energie einsparen ist möglich. Der nächste WIF findet am 21. März 2013 statt.**

Richard Osterwalder, Geschäftsführer Weishaupt AG, begrüsst zum 11. Weishaupt Ingenieur Fachzirkel wiederum eine sehr grosse Anzahl von Kunden, es hatten sich gegen 150 angemeldet. Speziell wies er auf die neue Partneraktion hin. Weishaupt hat ein «Überzeugungs-paket» für den neuen Öl-Brennwertkessel WTC-OB mit einem Informationsprospekt und einem Informationsfilm geschnürt, welches bei Weishaupt für Kundengespräche gratis angefordert werden kann.

REDUZIERTER SALZGEHALT IN GESCHLOSSENEN KREISLÄUFEN. Die neue Richtlinie SWKI BT 102-01 ersetzt die Richtlinie SWKI 97-1 von 1999. Gegenüber der alten Richtlinie wird der Salzgehalt in geschlossenen Kreisläufen reduziert. Das Füll- und Ergänzungswasser muss entsalzt werden. Das bedeutet, dass geschlossene Kreisläufe salzarm betrieben werden, der maximale Sauerstoffgehalt kann dadurch mit 0,1 mg/l festgelegt werden. Damit wird die Korrosions- und Verschlammungsgefahr reduziert.

Peter Kunz, Dipl. Ing. HLK/HTL, wies speziell auf die Verantwortlichkeit für die Wasserqualität in Heizungsanlagen hin. In der SWKI Richtlinie BT 102-01 heisst es, dass nach der Werksübergabe an den Eigentümer die Verantwortung für die Wasserqualität gemäss der Richtlinie an den Eigentümer übergeht. Die Details der neuen Richtlinie können unter www.swki.ch/BT102-01 eingesehen werden.

WEISHAUPT-MEILENSTEINE. Dr. Ing. Tim Schloen, Leiter Forschung und Entwicklung der Max Weishaupt GmbH, widmete sein Referat für einmal mehrheitlich der Unternehmensgeschichte. 2012 feiert Weishaupt 60 Jahre Forschungsbau und 50 Jahre Forschungs- und Entwicklungsinstitut. 1952 unterzeichneten der deutsche Unternehmer Max Weishaupt und der Zürcher Ingenieur Jakob Meier einen Lizenzvertrag. Weishaupt erwarb sich damit das Recht, den Brenner «Monarch» eine Entwicklung von Jakob Meier, zu produzieren und – mit Ausnah-

me der Schweiz – weltweit zu verkaufen. 1962 wurde am Stammsitz im süddeutschen Schwendi das Forschungs- und Entwicklungsinstitut eröffnet, zurzeit entwickeln dort rund 100 Ingenieure und Techniker die Heiztechnik der Zukunft. 1977 eröffnete die Max Weishaupt GmbH die Schweizer Tochtergesellschaft Weishaupt AG. Seit 1999 befindet sie sich im markanten Weishauptgebäude in Geroldswil (ZH). 1988 wurde in Sennwald (SG) die Pyropac AG gegründet. Auf einer Fläche von 26 500 Quadratmetern werden in Sennwald alle Heizsysteme für Öl- und Gasbetrieb für die weltweiten Märkte gefertigt. 1995 kam auch die Neuberger Gebäudeautomation in Rothenburg ob der Tauber zur Weishaupt-Gruppe.

Seit 2009 bietet Weishaupt AG neben Wärmepumpen und Systemzubehör mit dem zur Weishaupt-Gruppe gehörenden Unternehmen BauGrund Süd Geothermie auch Erdwärmesondenbohrungen im Komplettpaket zum Festpreis an. Die Weishaupt-Gruppe ist heute eines der international führenden Unternehmen für Brenner, Heiz- und Brennwertsysteme, Solartechnik, Wärmepumpen und Gebäudeautomation. Die Gruppe beschäftigt in weltweit 20 Tochtergesellschaften über 3 000 Angestellte, rund 1 000 davon in Schwendi und 180 in der Schweiz.

ENERGIEVERSORGUNG IN GUT GEDÄMMTEN BAUTEN. Prof. Kurt Hildebrand, Hochschule Luzern Technik & Architektur, stellte eine Diplomarbeit der Studenten Patrik Lütolf und David van Egmond vor. Diese befassten sich mit der Energieversorgung in gut gedämmten Bauten. Entworfen wurden Grundlagen für ein energetisch und wirtschaftlich optimiertes Heizsystem, wobei verschiedene Wärmepumpensysteme und Photovoltaik als Energielieferanten geprüft wurden.

In ihrer Schlussfolgerung geben sie der Luft/Wasser Wärmepumpe gute Noten. Der tiefe Wärmeenergiebedarf in gut gedämmten Bauten wirke sich zugunsten dieses Systems aus, zudem würden die Luft/Wasser Wärmepumpen aufgrund der technischen Entwicklungen immer effizienter. PV-Anlagen sind mit den heutigen Investitionskosten im Mittelland noch nicht kostendeckend, so der Befund der Studenten.

SIA 384/6, DIE NORM FÜR ERDWÄRMESONDEN. Warum braucht es eine SIA Norm für Erdwärmesonden? Peter Hubacher, Dipl. Ing HLK/HTL und Ressortleiter FWS, erklärte, warum eine solche Norm durchaus nötig ist. Der Anlagenbesitzer soll eine technisch richtig ausgeführte Anlage erhalten, die über die berechnete Lebensdauer einwandfrei funktioniert. Leider sei dies heute noch nicht ganz selbstverständlich, so Peter Hubacher.

Die seit 1. Januar 2010 gültige SIA-Norm 384/6 hat folgende Zielsetzungen: Sie ist massgebend für die Planung, Ausführung und den Betrieb von Erdwärmesonden. Sie legt die Anforderungen und Qualitätskriterien an das Bauwerk fest und regelt die Abgrenzung gegenüber anderen Gewerken.

40 TWH ENERGIE EINSPAREN IST ABSOLUT MÖGLICH. «Die Energiefrage im politischen Spannungsfeld» war die Vorgabe für das Referat von Filippo Leutenegger, Nationalrat und Präsident Verband GebäudeKlima Schweiz. Mit der Aussage, dass in den nächsten 40 Jahren problemlos 40 TWh an Energie in Gebäuden eingespart werden können, wenn man nur will, überraschte er wohl die meisten Anwesenden. Als eines der sofort realisierbaren Beispiele mit grossem Sparpotenzial nannte er das Auswechsellernen alter Strom «fressender» Umwälzpumpen. Dringend sei aber auch der Verbrauch fossiler Brennstoffe zu senken, sparsame Techniken bei Öl- und Gasheizsystemen sind vorhanden.

POLITISCHE KONSEQUENZEN. Durch die konsequente Anwendung der MuKEn könnten im Gebäudebereich 40 bis 50 TWh Effizienzgewinne und somit CO₂-Reduktionen erreicht werden. Dazu brauche es aber einen Umbau der CO₂-Abgabe, erklärt Leutenegger. Die heutige CO₂-Abgabe als Lenkungsabgabe gedacht, sei eine Fehlkonstruktion und klimapolitisch wenig wirkungsvoll. Um eine Flächenwirkung zu erzielen, sollte die CO₂-Abgabe so umgebaut werden, dass sie Hauseigentümer, welche ihre Gebäude nach den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEn) energetisch saniert haben und mit einem GEAK nachweisen können, von jeglicher Energie- und CO₂-Abgabe befreit werden.

Den Beweis, dass der Energieverbrauch in Gebäuden drastisch gesenkt werden könne, werde der Verband GebäudeKlima Schweiz bald erbringen, durch die Realisation eines «Zweiliter Musterhauses.» Den anwesenden Fachleuten gab

Leutenegger den Rat und eigentlich den Auftrag, nicht auf eventuell nie kommenden politische Entscheide zu warten, sondern zu handeln: «Ihr seid die Fachleute, ihr könnt den Energieverbrauch steuern.»

BEISPIELE AUS DER PRAXIS. Armin Heinger, Leiter Grossbrenner Weishaupt AG, führte durch einen Reigen von gelungenen Sanierungen verschiedener öl- und gasbetriebener Grossfeuerungsanlagen. Nahe liegend war die Sanierung Wärmeverbund Zentrum Geroldswil, wo der WIF zu Gast war. Heinger beschrieb die einzelnen Arbeitsschritte, Orts spezifische Probleme und den stufenweisen Anschluss der Fernleitungen 1 und 2. Dem Wärmeverbund angeschlossen sind das Gemeindehaus Geroldswil, Hotel Geroldswil und Restaurant, die zwei Kirchen, ein Hallenbad und fünf weitere grössere Gebäude. Weitere Beispiele waren Sanierungen an der ETH Bau HEZ, Zürich sowie der Aarepapier, Niedergösgen.

Den Abschluss bildeten bei gewohnt schönem Frühlingswetter der offerierte Aperitif, ein Rundgang durch die ausgestellten Weishauptprodukte. Angeregte Gespräche über das tagsüber Gehörte und Spekulationen, welche Themen wohl der WIF 2013 beinhalten werde, liessen viele noch länger verweilen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
8954 Geroldswil
www.weishaupt-ag.ch



Beste Köpfe für die Immobilienbranche

► **Die Personalselektion und Kadervermittlung ist stets ein Spiegelbild der Branche, für welche sie tätig ist. So haben sich gerade im Immobilienbereich die Anforderungen an das Personal und das Kader rasant entwickelt. «Wurden früher Gebäude verwaltet, so werden heute Investitionen bewirtschaftet», bringt Christa Kohlberg das Verständnis von Kohlberg & Partner auf den Punkt.**

Ihre neue Mitarbeiterin Petra Roos ergänzt: «Natürlich erfordert dies spezifische Fähigkeiten und zusätzliche Kompetenzen.» Ein betriebswirtschaftliches, ökonomisches und ökologisches Grundverständnis ist Voraussetzung für das erfolgreiche Entwickeln und Bewirtschaften von Immobilien. Dieses Verständnis bringt Petra Roos in hohem Masse mit.

FACHVERSTÄNDNIS UND ERFAHRUNG. Seit Anfang April 2012 bilden Christa Kohlberg und Petra Roos nun ein Team, das sich ideal ergänzt. Mit ihren Kompetenzen decken die beiden Fachfrauen das gesamte Spektrum der Personalberatung und -vermittlung im Immobilienbereich ab. Christa Kohlberg konzentriert sich weiterhin auf die Positionen der Eigentümerseite. Petra Roos setzt den Schwerpunkt bei der Beratung und Vermittlung von Personal für Bewirtschaftung und Vermarktung von Immobilienportefeuilles bei KMUs und Verwaltungen.

NETZWERKE UND MARKTKENNTNISSE. Christa Kohlberg ist Mitinhaberin von Kohlberg & Partner. Das angesehene Unternehmen für Human Resources

Services führt seit über zehn Jahren Fachkräfte und Führungspersönlichkeiten erfolgreich mit Unternehmen zusammen. Entsprechend breit und kompetent ist das Netzwerk, auf welches die beiden Fachfrauen aus der Zürcher Löwenstrasse bauen können. Ihre ausgewiesenen Marktkenntnisse in der ganzen Deutschschweiz und reichen Erfahrungen im HR-Bereich nutzen sie in erster Linie für institutionelle Anleger, Drittdienstleister und private Investoren.

MENSCHENKENNTNIS UND BRANCHENERFAHRUNG. «Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des Anderen zu verstehen», so lautete das Grundprinzip bei Kohlberg & Partner. Es versteht sich von selbst, dass die Beraterinnen und Berater auch das Geschäft des anderen verstehen müssen. Weiter trägt branchenspezifisches Wissen neben den Menschenkenntnissen wesentlich zur erfolgreichen Beratung und Vermittlung bei. Darum führen die HR-Beraterinnen und HR-Berater bei Kohlberg & Partner nur Mandate, die ihrer Ausbildung und ihren Kompetenzen entsprechen. Zudem verfügen sie alle über mehrere Jahre Erfahrung im Personalberatungs- und Managementbereich.

DIALOG UND LÖSUNGEN. Allein so kann die Betreuung auf Kunden- wie auch auf Kandidatenseite individuell, persönlich und zielorientiert erfolgen. Dem kommt weiter entgegen, dass das Team eine überschaubare Grösse hat. «So können wir gemeinsam an Fragen arbeiten, die sich nicht einfach mit ja oder nein beantworten lassen», kommentiert Petra Roos. «Dieser schnelle, informelle Austausch und das

kurze Rückfragen bei Kolleginnen und Kollegen erhöhen die Beratungsqualität und Erfolgsquote ungemein», ergänzt Christa Kohlberg. Und natürlich freut sie sich, dass sie mit Petra Roos nun eine Mitarbeiterin im Team hat, mit der sie sich zu

spezifischen Aspekten in der Immobilienbranche austauschen und effizient Lösungen finden kann.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Kohlberg & Partner GmbH



Petra Roos und Christa Kohlberg, das Kompetenzteam von Kohlberg & Partner Human Resources Services für die Personalberatung und Vermittlung in der Immobilienbranche

Lichtbänder: Optimale Nutzung des Tageslichts!

► **Lichtbänder ermöglichen eine optimale Nutzung des Tageslichts. Durch die gefächerte Ausleuchtung des Raumes mit Tageslicht ist ein gutes Arbeitsklima gewährleistet. Mit Lüftungssystem ist auch eine Belüftung des Raumes problemlos möglich.**

Die Lichtbänder bestehen aus Stahlzargen und gebogenen Stegplatten-Elementen in beliebigen Dimensionen. Der Vorteil gegenüber Reihen von Lichtkuppeln liegt im geringeren Aufwand für Aussparungen und Dachhautanschlüsse. Die Verglasung ist mit Stegsechsfachplatten aus Polycarbonat, U-Wert 1.8 W / (m² K), 16 mm dick, mit integriertem UV-Filter, wahlweise in opaler oder in Sonnen-Schutz-Ausführung (IQ-Relax). Diese Elemente haben ein Raster von 1.2 m und werden mit thermisch getrennten Aluminium-Profilen span-

nungsfrei verbunden und auf die Stahlblech-Zargen montiert. Lieferbar mit Öffnungsvorrichtungen wie Elektroantrieb 220V, Pneumatik-Zylinder, feuerpolizeilich anerkannter Rauch- und Wärmeabzug RWA, 24V. Option: Wind- und Regenfühler mit der passenden Steuerung und Absturzgitter gemäss SUVA-Vorschriften. Die Lichtbänder eignen sich praktisch für alle Flachdachsysteme und können auch auf bauseitige Auflagekonstruktionen aus Beton, Holz oder Stahl montiert werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** ISBA AG
4222 Zwingen
Tel. 061 761 33 44
www.isba.ch



A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

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



▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE

ELEKTRON

Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG

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

▶ BAUMPFLEGE

baumART

Pflege und Diagnose
für den Baum

Baumart AG

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

Baumart Luzern GmbH

6004 Luzern T 041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG

Bauimmissionsüberwachung



- Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG
Bauimmissionsüberwachung

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

▶ BODENBELÄGE

vormals KUBNY AG



a1-Industrieböden WERKSTATT
Räume geniessen

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

fugenlose Boden- und Wandbeläge

▶ DACHFENSTER

VELUX®

VELUX SCHWEIZ AG

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

▶ FENSTER UND TÜREN

WERU AG

Zweigniederlassung Schweiz
Langenthalstrasse 68
CH-4912 Aarwangen

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

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG / INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN



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

HAT-TECH AG

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

▶ HAUSHALTGERÄTE / ELEKTROSERVICE



FÜRST HÄGENDORF AG

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

▶ HAUSTECHNIK



DOMOTEC AG

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

▶ HAUSWARTUNGEN



Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service

Treppenhausreinigung
Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH

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

▶ IMMOBILIENMARKT



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

homegate.ch

Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



Software für das Immobilien-
und Risikomanagement

WB INFORMATIK AG

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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG

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

Quorum Software

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



fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr autorisierter Vertriebspartner für





ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die
Immobilienbewirtschaftung

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



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



Software für Facility Management und
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



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



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



Die einfache und vollständige
Liegenschaftsverwaltung für Fr 890.--



INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohrsanierung
im Gebäude

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

LEITUNGSSANIERUNG



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



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

LICHT-, SONNEN- UND
WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



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

LÜFTUNGSGERÄTE



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

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

LÜFTUNGSHYGIENE



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene
Minergie-Fachpartner
Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg
Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70
www.reby.ch
info@reby.ch

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz
www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

RENOVATIONSFENSTER



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

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

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

ROHRSANIERUNG



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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und
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



HINNEN Spielplatzgeräte AG
Spielgeräte & Parkmobiliar
Industriestr. 8, PF 45
6055 Alpnach Dorf

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



Oeko-Handels AG
Spielgeräte & Parkmobiliar

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

S-Z

▷ SICHERHEITSTECHNIK



SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
Breitenstrasse 11
CH-8852 Altendorf

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

▷ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



- **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

TROCKAG AG
Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 09
www.trockag.ch



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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

▷ WELLNESS-ANLAGEN

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

KÜNG AG Saunabau

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



ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern
und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

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

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

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

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

www.creditreform.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



ADRESSEN

GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel
T 058 387 95 00
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Innere Margarethenstr. 2, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Präsident: Thomas Graf, Worbstrasse 142, Postfach 60, 3073 Gümliigen, T 031 378 55 00,
svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Zoller, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50,
svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGSEXPERTEN- KAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

27.06.12 Sitzung
30.08.12 Sitzung
26.10.12 Sitzung
08.01.13 Sitzung

SVIT-Campus

24.–26.06. Pontresina

SVIT-Plenum

26.10.12 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

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

Basel

05.06.12 Generalversammlung
19.09.12 Mitgliederanlass
«Messeausbau Basel»
25.09.12 Podiumsveranstaltung
SVIT/HEV «Herrscht in
Basel Wohnungsnot?»
18.–20.10. Basler Berufsmesse
7.12.12 Niggi-Näggi

Bern

21.06.12 Frühjahresanlass
13.09.12 Generalversammlung
07.–08.11. SVIT Bern Immobilientage
Lenk

Graubünden

–

Ostschweiz

24.09.12 Mitgliederveranstaltung
05.11.12 Mitgliederveranstaltung
07.01.13 Neujahrsapéro

Romandie

23.05.12 Assemblée générale,
Lausanne

Solothurn

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

Ticino

24.05.12 Assemblée annuelle,
Bellinzona

Zentralschweiz

11.05.12 Generalversammlung
26.10.12 SVIT-Plenum in Luzern

Zürich

10.05.12 Generalversammlung
14.06.12 Steh-Lunch, Zürich
03.07.12 Sommer-Event, Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

04.09.12 Herbstanlass 2012,
Metropol Zürich

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

09.05.12 Erfa-Veranstaltung
Ostschweiz, St.Gallen
30.05.12 Erfa-Veranstaltung, Bern
12.06.12 Seminar «Instrumente zur
Bemessung der Nachhaltig-
keit von Immobilien»,
Zürich
20.09.12 Valuation Congress 2012,
Jahreskongress der Immo-
bilienbewertung, KKZ Thun
18.10.12 Erfa-Veranstaltung, Basel,
14.00 Uhr, BKB, Güterstr. 127
31.10.12 Aufnahme-Assessment

Schweizerische Maklerkammer SMK

24.05.12 Frühlingsanlass
«Andermatt Swiss Alps»
26.09.12 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

15.05.12 Facility Management Day,
Horgen
26.09.12 Generalversammlung



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

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

HERAUSGEBER
SVIT Schweiz
Tayfun Celiker, Direktor
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Simon Hubacher
Mirjam Michel Dreier
Corina Roeleven-Meister

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

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

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
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.

A man in a dark suit, light blue shirt, and dark tie, wearing a yellow hard hat, stands on a construction site. He is holding a large blue rectangular sign. The background shows wooden scaffolding and a green safety fence.

MEINE CHANCE

WIR Bank

**FINANZIEREN
ZU TOP-KONDITIONEN**

Baukredite und Hypotheken ab 0,5% Zins

www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947

locationgroup research

Retail Market Study 2012

Chronik: 10 Jahre Bahnhofstrasse

Die Zürcher Bahnhofstrasse im Rückblick der Neuzugänge und Wechsel der vergangenen 10 Jahre

Key Money

14 Millionen Pfund in London,
24 Millionen Euro in Mailand und
50 Millionen Dollar in New York

Expansionsstrategien

Victoria's Secret kommt nach Europa,
Salvatore Ferragamo auf Expansionskurs,
Christian Louboutin mit globalem Roll-out

Investmentmarkt

Höchste Nachfrage der letzten
20 Jahre und bisher nicht bekannte
Mietsteigerungspotenziale

Internationale Premiere

Erstmals wurden 850 Einzelhändler,
600 Einkaufsstrassen und
450 Shopping Center weltweit untersucht



locationgroup