

zoom

Das Fachmagazin für Schweizer Immobilienschätzer 01|21

Schwerpunkt

UNSICHERHEIT

Chance oder Gift für Bewertungen?

05
Ruedi Gasser stark im Element

14
Martin Frei:
«Gratwanderung zwischen
Wissenschaft und Kunst»

26
Immobilienpreise nehmen mit
Umfahrungsstrasse Fahrt auf



DER RESILIENTE BEWERTER

Liebe Bewerterin
Lieber Bewerter

Auf einer Skala von 1 bis 10 – wie sicher fühlen Sie sich jetzt gerade? Das kann ich so nicht beantworten, werden Sie sagen. Sie bräuchten einen klareren Kontext, was mit Sicherheit gemeint ist: Wirtschaft, Gesundheit, Arbeitsplatz, Umwelt, Politik, Gesellschaft, Zukunft ... Nehmen wir letztere. Und jetzt?

Selbst wenn wir die Dimension kennen, bleibt es schwierig, in einer Zahl auszudrücken, wie sicher wir uns fühlen; es bleiben viele Graustufen. Anders mit der Unsicherheit. Hier gibt es tendenziell nur schwarz und weiss. Ich fühle mich unsicher oder nicht. Das merken wir etwa, wenn es um Entscheidungen geht. Sind wir unsicher, wägen wir ab, so lange, bis wir uns sicher fühlen. Was, wenn es diese Sicherheit nicht gibt? Oder nicht mehr gibt? Wenn das, worauf wir uns in der Vergangenheit stets stützen konnten, plötzlich nicht mehr denselben Halt gibt? Wenn Vorzeichen sich ins Gegenteil kehren und wir auf nichts Vertrautes mehr zurückgreifen können? Dann gibt es nur einen Weg: Wir müssen neue Sicherheiten schaffen. Gefässe, die erlauben, einen Zustand der Starre mit Aktion abzutauschen. Dass es weitergeht, hat uns die Geschichte gelehrt. Und dass eine Phase der Unsicherheit Menschen oft schneller vorwärtsbringt, wissen die meisten von uns aus eigener Erfahrung.

Was hat das Ganze mit Bewertung zu tun? Nun, als Bewerterin und Bewerter sind Sie den Umgang mit Unsicherheit gewohnt; sie ist alltäglich, ja allgegenwärtig. Macht Sie das resilienter im Umgang mit ihr? Möglicherweise. Immerhin kennen Sie die Mechanismen. Und wahrscheinlich war es in den letzten zwölf Monaten wichtiger denn je, Grundlagen zu schaffen, die Sicherheit geben oder mindestens für ein entsprechendes Gefühl sorgen. Respekt, dass Sie jeden Tag daran arbeiten und nichts auslassen, ehrgeizig und verantwortungsvoll am richtigen Wert einer Immobilie zu arbeiten. Damit Besteller von Bewertungsgutachten für das Sicherheitsgefühl beim Wert auf einer Skala von 1 bis 10 mindestens eine 8 wählen können.

Sibylle Jung

IMPRESSUM

Herausgeber

SIV

Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Oberer Graben 8, 9000 St. Gallen
T 071 223 19 19, www.siv.ch

Partner

SIREA

Swiss Institute of
Real Estate Appraisal

cef

Chambre suisse d'experts
en estimations immobilières

Gesamtverantwortung

Silvan Mohler
Präsident SIV
silvan.mohler@siv.ch, www.siv.ch

Chefredaktion

Sibylle Jung
zoom@siv.ch

Redaktionsteam

Jürg Aegerter, Martin Frei, Jitka Doytchinov,
Felix Thurnheer, Urs-Peter Zwingli

Redaktioneller Beirat

Martin Frei, Silvan Mohler

Konzept und Umsetzung

Pur Kommunikation AG, St. Gallen
www.pur-kommunikation.ch

Design

Agentur formidable, Berneck
www.formidable.ch

Druck

Cavelti AG, Gossau
www.cavelti.ch

Auflage / Erscheinung

3600 Ex., 2 x jährlich

Cover

Ob die Fassade bröckeln wird?
Über das unguete Gefühl der Unsicherheit



FOCUS



08

IN ZAHLEN AUSGEDRÜCKT

Unsicherheit beeinflusst die
Gesamtwirtschaft

12



18

RESPEKT ODER ANGST?

Wie junge Immobilienbewerter mit
dem Thema umgehen

06

FELS IN DER BRANDUNG

Ist die Immobilie beständiger Wert
in unsicheren Zeiten?



ÜBER GIFT UND CHANCEN

4 Bewertern den Puls gefühlt

14

GRATWANDERUNG BEWERTUNG

Martin Frei im Gespräch über den Einfluss
der Corona-Krise



05 INTRO

Geschätzt #6
mit Ruedi Gasser,
Gasser Ceramic

17 SCHÄTZERECKE

Antworten auf bewertungsrelevante Fragen
aus dem Alltag

20 MARKTREPORT

Den aktuellen Markt
im Überblick

24 DIE STADT ALS ERFOLGSMODELL

Auswirkungen von
Homeoffice

26 NEHMEN FAHRT AUF

Immobilienpreise
dank Umfahrungs-
strassen

30 MASTERARBEIT IM FOKUS

Modell für Eigen-
tümer, die sanieren
wollen

32 REGION WESTSCHWEIZ

Wie kommunale Bau-
vorschriften Unsicher-
heiten schüren

36 REGION TESSIN

Bauen auf wackligem
Fundament

38 DAS PRÜFSOFA

Ganz sicher unsicher

40 AUS- UND WEITERBILDUNG

Die aktuellen
Lehrgänge im Über-
blick

41 VERBANDINFOS

Aus der Welt des SIV

42 SIV-KOPF

Jasmin Roth

Finden Sie den passenden Schätzer für Ihr Objekt:



Profitieren Sie online von
unserer Schätzersuche –
wir unterstützen Sie kosten-
los bei der Evaluation Ihres
Bewerters.

Nutzen Sie zudem:

Sensor

Service für aktuelle
Immobilienvergleichswerte
Für SIV-Mitglieder kostenlos

Marktreport

2x jährlich gegenwärtige
Marktdaten
*Für SIV-Mitglieder ergänzende
Daten im geschützten Down-
loadbereich*

Zoom

Fachmagazin für Schweizer
Immobilienbewerter
Für SIV-Mitglieder kostenlos

Stellenportal

Mitarbeitende via SIV-
Plattform finden
Für SIV-Mitglieder kostenlos

GESCHÄTZT #6

Stark im Element. Diese Antwort gibt Ruedi Gasser, wenn man ihn nach «seinen» Produkten fragt. Er ist Mitinhaber von Gasser Ceramic, die auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von zukunftsweisenden Tonprodukten spezialisiert ist. Dazu zählt ein mit Schafwolle gefüllter Backstein, der die Gebäudehülle revolutionieren soll. Zoom verrät er drei persönliche Hotspots.

Text: Sibylle Jung

#1 MAGNET

Ein herausragendes Objekt. Das ist für mich die Kaserne Bern, die mit ihrer Lage an der Papiermühlestrasse ein wohlthuender Blickfang am Eingangstor zur Stadt ist. Die klassizistischen Bauten orientieren sich an verschiedenen Baustilen wie dem Berner Barock oder der italienischen Frührenaissance. Das hat Stil. Und kann nichts anderes als gefallen.



Sein Herz schlägt für Tonprodukte: Ruedi Gasser, Gasser Ceramic

#3 SWEET HOME

Wissen, wie der Solarziegel wirkt. Das wollte ich herausfinden, als ich mich 2020 entschied, mein Zuhause mit dem Panotron-System einzudecken. Ich beobachte täglich, wie viel Power das Photovoltaik-Dach produziert. Ich bin fasziniert und positiv überrascht, wie viel Leistung es tatsächlich ist. In guten Monaten sind wir autark.

#2 FEUER

Perfekt für heisse Diskussionen. Den Ofen, wo sonst Backsteine bei über 1000 Grad gebrannt werden, haben wir in der Wartungszeit als temporären Meetingraum genutzt. Das ist einmalig. In mehrfachem Sinn.



GESCHÄTZT

Schweizer Persönlichkeiten zeigen Zoom exklusiv ihre Lieblingsplätze. Es sind Orte, an denen sie gerne Zeit verbringen; Räume, die sie mit besonderen Erinnerungen verbinden. Zu Hause, unterwegs oder am Arbeitsplatz. Der «Marktwert»: geschätzt nach persönlichen Kriterien. Das ist so gar nicht schätzertypisch – und trotzdem lesenswert.



DIE IMMOBILIE ALS FELS IM STURM DER UNSICHERHEIT?

Das Krisenjahr 2020 hat auch die Immobilienbranche erschüttert. Doch einige Marktsektoren erholten sich überraschend schnell. Ist die Immobilie also ein beständiger Wert in unsicheren Zeiten? Und was bedeuten Krisen für die Arbeit von Bewertern?

Text: Urs-Peter Zwingli

Die Welt lebt seit Anfang 2020 wegen der Corona-Krise in einem Zustand der gesteigerten Unsicherheit. Auch die Immobilienmärkte wurden im Frühling 2020 durcheinandergewirbelt. «Als Beispiel dafür sind die Transaktionen bei Beginn der verschiedenen Lockdowns weltweit praktisch auf null gesunken», sagt Roland Füss. Er ist Professor für Real Estate Finance am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St.Gallen (HSG). Füss hat mit zwei weiteren HSG-Forschenden die Resultate von rund 50 international publizierten, wissenschaftlichen Artikeln zu den Auswirkungen der Corona-Krise auf den Immobilienmarkt zusammengefasst.¹ «Verschiedene Sektoren dieses Marktes wurden von Corona unterschiedlich getroffen. Im Bereich der Wohnimmobilien etwa hat sich die Nachfrage schnell erholt und die Preise sind sogar leicht gestiegen», sagt Füss.

Dies zeige, dass Immobilien im Niedrigzinsumfeld selbst in krisenhaften Zeiten noch als relativ sichere Werte gelten. «Bei eigengenutzten Immobilien ist diese Wertzuschreibung wahrscheinlich stärker subjektiv geprägt. Bei Anlageobjekten hingegen

stehen objektivierbare, auch von Algorithmen erstellte Bewertungen im Vordergrund», sagt Füss.

Für Immobilienbewerter habe die aktuelle Krisenphase unter anderem dazu geführt, dass weniger konsistente Datenreihen zur Verfügung stehen. «Immobilienökonomien und Bewertungsunternehmen ziehen deshalb vermehrt alternative Daten bei. Das können etwa Bewegungsdaten von Handynutzern sein – oder sogar die Entwicklung von Corona-Infektionszahlen, die einen Einfluss darauf haben, als wie attraktiv eine bestimmte Wohn- oder Geschäftslage wahrgenommen wird.»

Nur fünf Prozent aller Entscheidungen sind bewusst gefällt

Auch Alain Chaney, Geschäftsführer der Berner Niederlassung von Wüest Partner, sagt, dass die Unsicherheit in der Arbeit von Immobilienbewertern zugenommen habe. «Nehmen wir als Beispiel, welche Auswirkungen ein Lockdown auf ein Shoppingcenter hat. Dafür gibt es wenig direkt vergleichbare Erfahrungswerte.» Die menschliche Reaktion sei, dass bei gesteigerter Ungewissheit und fehlenden Informationen vermehrt auf sogenannte Anker zurückgegriffen werde. Auf diese und andere psychologische Effekte, die Einfluss auf Bewertungen haben können, geht Chaney auch in einer Vorle-

sung ein, die er am Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) für MAS-Studierende abhält. Chaney sagt, es gebe einerseits objektive Anker, wie beispielsweise abgeschlossene Mietverträge, Renditen oder Transaktionspreise. «Aber auch der Verkaufspreis, den sich ein Kunde wünscht, kann aufgrund der Funktionsweise des menschlichen Gehirns einen Bewerter unterbewusst beeinflussen.»

Aus der Forschung sei erwiesen, dass Menschen tendenziell Daten beiziehen, die ihre bestehende Sicht bestätigen. Und wer sich in einer Materie gut auskennt, konsultiert bei Entscheidungen tendenziell weniger externe Daten. «Gerade mal fünf Prozent unserer Entscheidungen fällen wir bewusst. Das ist dem Fakt geschuldet, dass der Mensch in seiner Entwicklung gelernt hat, in Gefahrensituationen instinktiv zu reagieren», sagt Chaney. In komplexen Prozessen wie der Immobilienbewertung sei dieser Automatismus aber eher hinderlich. «Die Fallhöhe von Entscheidungen nimmt in Krisen zu. Denn je höher die Unsicherheit ist, desto stärker sind die Ankereffekte.» Um psychologische Stolperfallen zu vermeiden, empfiehlt Chaney, den Bewertungsprozess zu systematisieren, bewusst objektive Anker einzubauen und die produzierten Schätzungen regelmässig zu überprüfen, etwa mit Transaktionspreisen.

¹ Füss, Roland & Balemi, Nadia & Weigand, Alois: Covid-19's Impact on Real Estate Markets: Review and Outlook. Erschienen in: «Financial Markets and Portfolio Management», März 2021



Lediglich fünf Prozent unserer Entscheidungen fällen wir bewusst. Um psychologische Stolperfallen zu vermeiden, empfiehlt es sich u.a., Bewertungsprozesse zu systematisieren und produzierte Schätzungen regelmässig zu überprüfen.

Lage und Zustand werden noch wichtiger

«Den Bewertern fehlen zurzeit gewisse Comparables, sie greifen darum vermehrt auf Anker zurück», sagt auch Stephan Kloess, selbständiger Consultant für Immobilieninvestoren sowie Dozent an der Universität Zürich, dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug sowie der TU Berlin. «Als Resultat dieser Entwicklung erwarte ich derzeit tendenziell vorsichtigere, also niedrigere Bewertungen. Dies auch weil zusätzlich die Mietmärkte auf kurze und mittlere Sicht in der Breite nicht mehr derart performen werden wie in den letzten Jahren.»

Immobilien aller Sektoren blieben auf der Kapitalmarktseite durch die niedrige Zinsstruktur attraktiv. «Vereinfacht gesagt liegt die Attraktivität einer Immobilie als Anlageobjekt mit ihrem Risk-Return-Profil zwischen jener

von Obligationen und jener von Aktien», sagt Kloess. Aus psychologischer Sicht gebe eine Immobilie, mit der Begriffe wie Grund, Boden und Substanz verbunden werden, eine vermeintliche Sicherheit. «Der Wert einer Immobilie wird immer durch den Käufer bestätigt



Die Fallhöhe von Entscheidungen nimmt in Krisen zu.



und dieser bewertet neben der Substanz den Wert der abgezinsten künftigen Nettoerträge vor dem Hintergrund seines Verzinsungsanspruches und seines Investment Cases für die Immobilie.»

In der aktuellen Krise habe sich die Bedeutung von Lage und Zustand eines Objektes und der Liquidität der Fläche nochmals gesteigert. «Im Bürobereich beispielsweise erwartet der Markt auf Basis der verfügbaren Studien einen mittelfristigen Rückgang von 10 bis 30 Prozent der Fläche. Dies, weil sich Arbeitskonzepte und mit ihnen die Anforderungen an den Arbeitsplatz durch die aktuelle Krise verändern werden», sagt Kloess. «Veraltete Flächen in mittelmässigem Zustand und an peripheren Lagen werden Mühe haben, ihre Werte zu halten.» Es sei aus heutiger Sicht fraglich, ob die Werte aus der Zeit vor der Krise zurückkommen. «Es gab bei Immobilien in der Vergangenheit 'all-time-highs'. Die nun sinkenden Werte eröffnen Chancen für Investoren», sagt Kloess.

UN SICHERHEIT BEEINFLUSST DIE GESAMTWIRTSCHAFT

Corona ist das jüngste Beispiel für eine Reihe von Krisen der vergangenen Jahrzehnte. Diese Ereignisse, die immer mit gesteigerter Unsicherheit verbunden sind, beeinflussen die gesamte Wirtschaft auf verschiedenen Ebenen – darunter natürlich auch die Immobilienbranche.

Text und Recherche: Urs-Peter Zwingli

Die Wahrscheinlichkeit, ob ein Risiko auftritt, lässt sich berechnen. Unsicherheiten hingegen werfen Fragen auf, die offenbleiben. Und doch gibt es Kenngrössen, die Hinweise auf eine gestiegene Unsicherheit in einem System geben – etwa den in der Börsenwelt «Angstbarometer» genannten CBOE Volatility Index. Dieser hat zu Beginn der Corona-Pandemie im März 2020 einen Stand erreicht, der sogar höher war als jener während der Finanzkrise von 2008. Wer auf langfristige Zahlenreihen blickt, der erkennt, dass Krisen immer wieder zu Extremwerten in Erhebungen geführt haben. Die Zoom-Redaktion hat Fakten und Zahlen zusammengetragen und den Versuch gemacht, verschiedene Ausprägungen von Unsicherheit zu erfassen.



Der Börsen-«Angstbarometer» erreicht wegen Corona einen Höhepunkt

Der CBOE Volatility Index – in der Finanzwelt auch «Angstbarometer» genannt – wird seit 1993 berechnet. Er beschreibt die erwartete Schwankungsbreite des US-amerikanischen Aktienindexes S&P 500 (Wert der 500 grössten börsennotierten US-Unternehmen). Hohe Indexwerte deuten auf unruhige Märkte, niedrige Werte auf schwache Kursschwankungen hin.

Höchste berechnete Volatilitätskennzahlen an ausgewählten Daten:¹

19. Oktober 1987

Weltweiter Börsencrash, sog. «Black Monday»

172,79

21. November 2008

Höhepunkt der Finanzkrise

80,74

16. März 2020

Weltweite Verschärfung der Corona-Krise

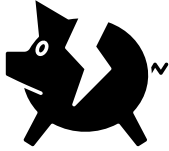
82,69



Als die Schweizer Immobilienblase platzte

Um 1990 gab es in der Schweiz einen grossen Immobiliencrash. Damals verloren Immobilien 30 bis 40 Prozent ihres Wertes.² Die Entwicklung der Bruttorenditen in Prozent von Mehrfamilienhäusern spiegelt diese krisenhaften Jahre sowie die Erholung danach:³

1976	7,2%	1989	4,8%
1980	6,0%	1990	5,25%
1987	5,6%	1993	7,0%



Bankenschwund als Folge der geplatzten Immobilienblase

Unter anderem wegen der Immobilienkrise um 1990 gerieten zahlreiche Banken in finanzielle Schieflage. Insgesamt mussten die Schweizer Banken in den 1990er-Jahren 40 Milliarden Franken an faulen Krediten abschreiben. Viele Regional- und Kleinbanken wurden darauf von Grossbanken übernommen, um einen Reputationsschaden für den Schweizer Bankenplatz abzuwenden. Das sorgte für eine Bereinigung und Konzentration, die in Zahlen deutlich sichtbar ist.


1990  204 Regionalbanken
2000  103 Regionalbanken⁴




Konsumenten- stimmungsindex bildet Krisen ab

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) führt seit 1972 pro Quartal eine Umfrage bei privaten Haushalten durch. Dabei werden Einschätzungen und Erwartungen der Konsumenten und Konsumentinnen erhoben, etwa bezüglich der Wirtschaftslage, ihrer finanziellen Situation, der Entwicklung der Preise, der Arbeitsplatzsicherheit usw. Aus den insgesamt elf Fragen wird ein Index erstellt, der die Konsumentenstimmung abbildet. Der langjährige Mittelwert des Indexes beträgt $-5,3$ Punkte. Ausgewählte Werte zeigen, wie Unsicherheiten die Konsumentenstimmung einbrechen lassen:⁵

Januar 1975

u. a. Einfluss der Ölpreiskrise und der damit verbundenen Rezession
 -23 Punkte


Oktober 1990

u. a. Einfluss der Immobilien-, Banken- und Wirtschaftskrise in der Schweiz
 -33 Punkte

Oktober 2008

u. a. Einfluss der Finanzkrise
 -27 Punkte

April 2020

u. a. Einfluss der Corona-Pandemie
 -38 Punkte



Versicherungsmarkt: Fundstücke aus dem Bereich Wohnen/Gebäude

Es gibt auf dem Schweizer Versicherungsmarkt Angebote für den Wohn- und Gebäudebereich, die über Bekanntes wie die Hausrat- oder Glasbruchversicherung hinausgehen. Ausserdem haben herkömmliche Versicherungsangebote Inhalte, die überraschend sein können. Einige Beispiele:

- Die Gebäude- und Hausratversicherungen mehrerer Anbieter decken ausdrücklich auch Schäden durch «abstürzende und notlandende Luft- und Raumfahrzeuge oder Teile davon sowie durch den Einschlag von Meteoriten oder anderer Himmelskörper».
- Die Hausratversicherungen mehrerer Anbieter decken auch «Schäden an Haus- oder Kleintieren» ab».
- Die Mietkautionsversicherung ist im Grundsatz keine Versicherung für den Mieter, sondern lediglich eine Bürgschaft. Das Geld wird im Schadenfall vom Mieter zurückverlangt.
- Die Baloise bietet eine Wertsachenversicherung an, die sich auf Wunsch auch auf «Gaming Gear» (Kopfhörer, Monitoren, spezielle Computermäuse usw.) bezieht. Wie das Portal esports.ch dazu schreibt, sind Gamer-Klassiker, bei denen diese Versicherung greifen könnte, etwa «Energy-Drink über die Tastatur kippen» oder «Monitor aus dem Auto fallen lassen».⁶

Quellen

- 1 Chicago Board Options Exchange: VIX Index Historical Data. <https://www2.cboe.com/products/vix-index-volatility/vix-options-and-futures/vix-index/vix-historical-data>
- 2 Cash Online: So könnte sich die Immobilienkrise der 90er wiederholen. www.cash.ch/news/top-news/so-konnte-sich-die-immobilienkrise-der-90er-wiederholen-500784
- 3 Studier, Tobias: Stand und Entwicklungsmöglichkeiten der Immobilienbewertung, Der Schweizer Treuhänder, Nr. 6/1996, S. 449. Zitiert nach: Hausmann, Urs: Liegenschaften wertgeschätzt. Ein Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte. Edition Hochparterre, 2019. S. 218–219.
- 4 Watson: Wie die Schweizer Wirtschaft abstürzte und was die Nationalbank damit zu tun hatte. <https://www.watson.ch/wirtschaft/schweiz/827854431-inflation-immobilienblase-bankencrash-so-schlimm-war-die-wirtschaftskrise-der-90er-jahre>
- 5 SECO: Konsumentenstimmung. <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/Wirtschaftslage/Konsumentenstimmung.htm>
- 6 Die Liste wurde von der Medienstelle des Internet-Vergleichsdienstes Comparis zusammengestellt.

Weiterlesen auf Seite 11 →

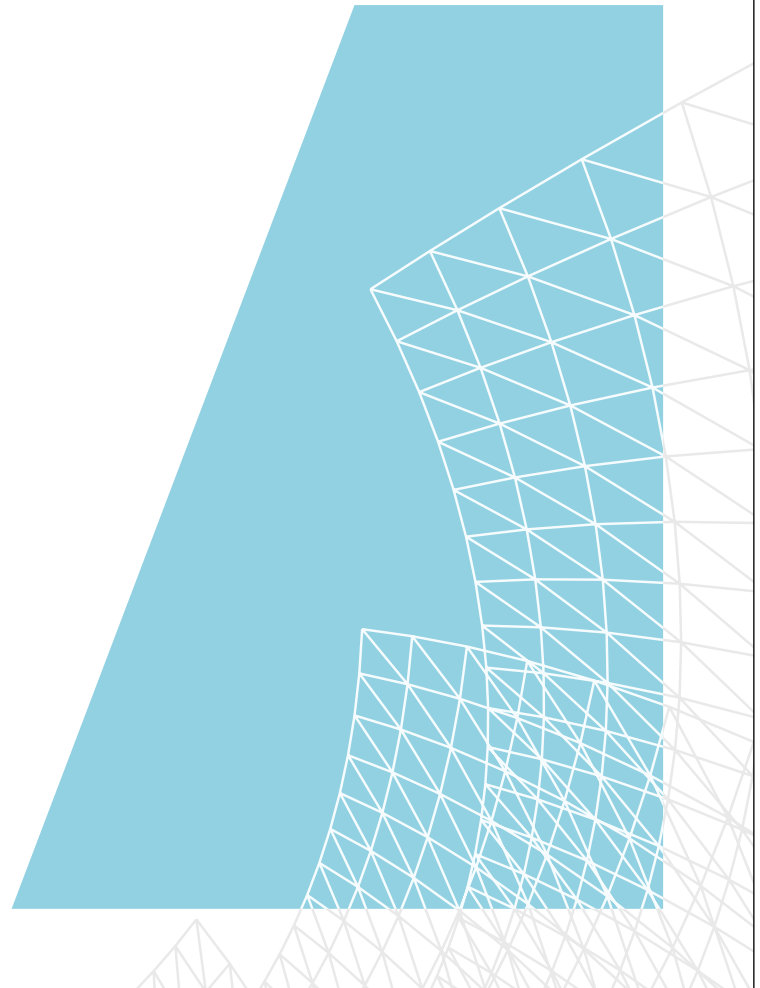
VITRUV

UNSCHÄTZBAR FÜR SCHÄTZER

Die wegweisende Branchen-Software für Experten: VITRUV bietet beeindruckende Funktionalitäten, ist individuell konfigurierbar und ausdrucksstark in der Darstellung. **Mehr Infos?** Rufen Sie einfach an.

VITRUV AG / Tödistrasse 51 / CH-8002 Zürich
+41 44 700 57 47 / info@vitruv.ch / www.vitruv.ch

Immobilienbewertung / Portfoliomanagement / Baukostenplanung



FP RE

IMBAS

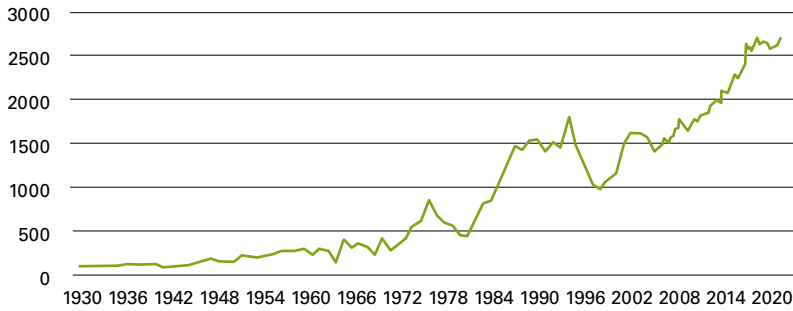
Tools und Daten für den professionellen Immobilienbewerter

Als Mitglied des SIV profitieren Sie von 30% Rabatt

www.fpre.ch



Qualitätsbereinigter Transaktionspreisindex für Mehrfamilienhäuser

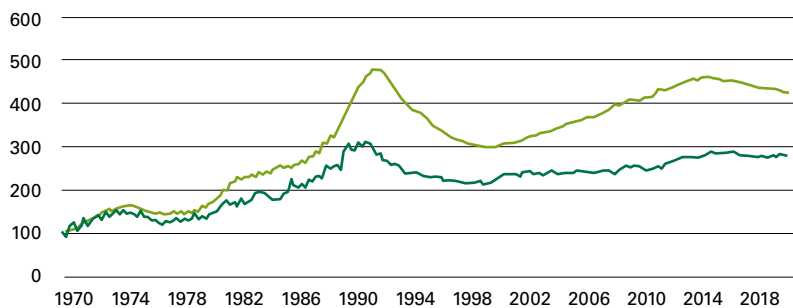


(1. Quartal 1930 = 100) Die Daten wurden von Wüest Partner zur Verfügung gestellt.

Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser seit 1930

Die Transaktionspreise sind ab 1930 vorerst kontinuierlich, aber langsam gestiegen. Grössere Sprünge nach oben machten die Preise ab den 1960er-Jahren. Mitte der 1970er-Jahre gab es dann erstmals einen grösseren Einbruch – anschliessend stiegen die Preise steil weiter, bis in den 1990er-Jahren ein ebensolcher Absturz folgte. Dies als Folge der Schweizer Banken- und Immobilienkrise. Ab 1996 folgte ein stetiges und bis heute fast ungebremstes Preiswachstum.

Angebotsmietpreisindex für Mietwohnungen und Büroflächen

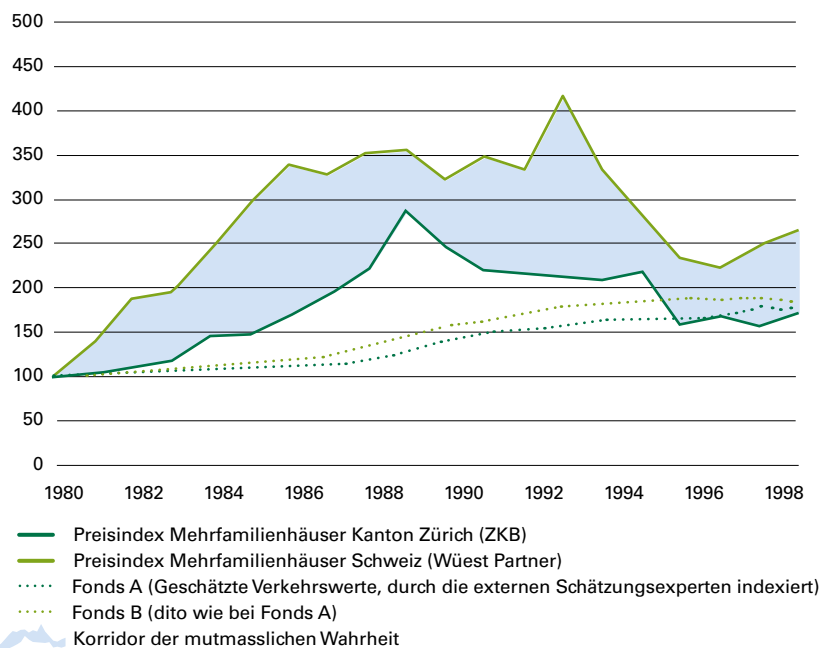


(1. Quartal 1970 = 100) Die Daten wurden von Wüest Partner zur Verfügung gestellt.

Angebotsmietpreisindex für Mietwohnungen und Büroflächen seit 1970

Die Kurven für die Mietentwicklung von Wohnungen und von Büroflächen bewegen sich weitgehend parallel. Einen Peak gab es in dieser Aufzeichnung um 1990, gefolgt von einem starken Abschwung. Seither sind die Preise moderat, aber stetig angestiegen. Ab 2015 zeigt sich allerdings ein leichter Knick in der Kurve – ein Hinweis auf das Überangebot im Mietbereich?

Preisentwicklung von MFH und Schätzwerte



(Indexwert 1980 = 100) Grafik vom Autor Urs Hausmann zur Verfügung gestellt.

Schätzwert und Marktpreisentwicklung gegenübergestellt

Während turbulenter Marktphasen der 1980er- und 90er-Jahre wurden die Liegenschaften von gewissen Immobilienfonds notorisch zu tief bewertet. Wie sich die Niveaus der Kaufpreise von Mehrfamilienhäusern tatsächlich entwickelt haben, weiss man bis heute nicht genau. Anhaltspunkte dafür liefern qualitätsbereinigte Preisindizes, die einen Korridor für die wahrscheinliche preisliche Marktentwicklung aufspannen. Erst ab circa 1995 dürften die Bewertungen von Mehrfamilienhäusern in den untersuchten Fonds – zufälligerweise – wieder dem Marktpreisniveau entsprochen haben.

Hausmann, Urs:
«Liegenschaften wertgeschätzt. Ein Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte». Edition Hochparterre, 2019. S. 250–251.



UN SICHERHEIT: GIFT ODER CHANCE FÜR BEWERTUNGEN?

Gemäss Definition ist Unsicherheit ein bewusst wahrgenommener Mangel an Sicherheit.

Unsicherheit heisst auch, dass man sich nicht auf etwas verlassen kann.

Hat Unsicherheit auch etwas Gutes? Oder ist sie Gift für Bewertungen?

Zoom befragte Bewerber, wie sie mit dem Thema umgehen.

Text: Sibylle Jung, Jürg Aegerter

MARCEL JAEGER

**Mitinhhaber Jaeger Maffeo Architekten
GmbH, Frauenfeld, Winkel und Thusis**

«Beim Stichwort «Unsicherheit» fällt mir die Zukunft meiner Kinder ein. Wegen der aktuellen Covid-19-Situation schaffen wir dieser und weiteren Generationen unlösbare Probleme. Wenn ich etwas im Alltag nicht weiss, dann sage ich dies meinem Gegenüber, um Missverständnisse zu vermeiden. In meinen Bewertungen verwende ich das Wort «wahrschein-

lich» bewusst nicht, da es unnötigen Spielraum lässt für Interpretationen beim Kunden. Vor einiger Zeit erhielt ich für eine Bewertung ein Dossier, das mich irritierte. Beim Durchlesen wirkten manche Stellen unglauwbüdig – weil ich die Situation sehr gut kannte und auch grundsätzlich eine grosse Erfahrung bezüglich Architektur und Bauvorhaben mitbringe. Zudem gab es einige Widersprüche. Deshalb ging ich direkt auf den Verfasser des Dossiers zu. Im gemeinsamen Gespräch

konnten wir die Unstimmigkeiten klären und es stellte sich tatsächlich heraus, dass meine Vermutungen korrekt waren. Ganz ohne Zweifel werden wir wohl nie leben, da wir nicht alles wissen. Die Unsicherheit wird daher ein stetiger Begleiter von uns Menschen sein. Ich bin sicher: Dies schützt uns auch vor gewissen Dingen. Deshalb ist meiner Meinung nach eine gewisse Unsicherheit zu akzeptieren und sollte auch positiv betrachtet werden.»

DANIEL LEHMANN
Immobilienbewertungen,
Architekturbüro Bern

«Die Zukunft kennt niemand, somit ist unser Leben geprägt von Unsicherheiten. Dadurch können wir freudige Überraschungen ebenso erleben wie grosse Enttäuschungen oder Schmerz. Heute könnte unser letzter Tag sein, oder wir haben das Schönste noch vor uns – wir wissen es schlicht nicht, und das ist gut so. Häufiger als das Wort «wahrscheinlich» verwende ich «voraussichtlich» oder «zum Bewertungszeitpunkt». Es handelt sich dabei immer um Voraussagen. Ich arbeite die Grundlagen stets seriös auf und erhebe die Flächen. Wenn keine oder nicht mehr aktuelle Pläne vorliegen, messe ich vor Ort aus. Schliesslich ist es wichtig, sich vor der Abgabe der Bewertung in Ruhe zu fragen: Kann das sein? Wer kauft das? Häufig lasse ich innerlich die verschiedenen Parteien fiktiv im Streitgespräch gegeneinander argumentieren. Zu Beginn meiner Tätigkeit wurden meine Annahmen selten in Frage gestellt – man genoss den Status eines Experten. Heute müssen die Schätzungen mit Benchmarks belegt werden. Es reicht nicht mehr, eine Bewertung einfach mit «eigenen Daten» oder «Expertenwissen» zu begründen.»

GABRIEL WALZTHÖNY
CAS Immobilienbewerter und
Betriebsökonom FH
Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen,
Niederuzwil und Sirmach

«Wir fühlen uns unsicher, wenn eine Liegenschaft, die wir bewerten sollen, nicht in unserem Marktgebiet liegt. Solche Aufträge lehnen wir ab und verweisen diese an Verbandskollegen. Kenntnis der lokalen Situation führt automatisch zu mehr Sicherheit. Methodisch verlassen wir uns auf das Kapitalisieren von Erträgen. Die konstant gleiche Methode ermöglicht es, eine interne Datenbank mit Kennzahlen zu erstellen und permanent zu er-

weitern. Bei mir stellt sich das schöne Gefühl der Sicherheit ein, wenn ich bei sämtlichen Parametern ohne Zweifel bin und alle neueren Handänderungen in der Region kenne. Meiner Meinung nach ist in unseren aktuell wirtschaftlich schwierigeren Zeiten das Thema Sicherheit wichtiger geworden. Im Immobilienmarkt sind externe Schocks wie zum Beispiel Corona meist Auslöser für langfristige Veränderungen. Kurzfristig stellt man kaum Veränderungen fest. Es bleibt also spannend.»

ATTILA WOHLRAB
eidg. dipl. Immobilientreuhänder,
Immobilienbewerter SIV
Immokanzlei AG, Kreuzlingen

«Unsicherheit folgt oft, wenn man sich in Sicherheit glaubt. Dann sind wir oft überrascht und verwundert. Wir Menschen sollten uns bewusst sein, dass es keine absolute Sicherheit gibt. Und wir müssen versuchen, in der Unsicherheit das Schöne und Positive zu sehen und zu schätzen. Meistens teile ich meine Unsicherheit mit und suche nach der sichersten Variante und Lösung. Manchmal hilft aber auch ein Pokerface, um eine kleine Unsicherheit zu vertuschen. Die Wörter «eigentlich», «wahrscheinlich», «grundsätzlich» habe ich aus dem Wortschatz meiner Mitarbeitenden und meinem eigenen verbannt. Kunden möchten klare Antworten, mir geht es genau gleich. Das vermittelt Sicherheit. Auch Erfahrung macht sicher. Man darf nur nicht in die Gewohnheit verfallen: Wir machten das schon immer so. Die mitteleuropäische Mentalität basiert auf absoluter Sicherheit. Sei es in Wirtschaft, Politik, Gesundheitswesen oder Gesellschaft. Wir geniessen viele Privilegien, die uns gerade jetzt in der Pandemie richtig bewusst werden. Am unsichersten bin ich wohl mit meinen beiden Töchtern. Sie sind fünf und neun Jahre alt. Da überlegt man oft: Mache ich alles richtig? Manchmal gehört dann auch eine Entschuldigung bei einem Fehlentscheid bei meinen Mädchen dazu.»



Marcel Jaeger
«Meiner Meinung nach ist eine gewisse Unsicherheit zu akzeptieren und sollte daher auch positiv betrachtet werden.»



Daniel Lehmann
«Die Unsicherheit wäre weg, wenn wir wüssten, was morgen sein wird – aber wollen wir das?»



Gabriel Walzthöny
«Dann stellt sich das schöne Gefühl der absoluten Sicherheit ein.»



Attila Wohlrab
«Am unsichersten bin ich wohl mit meinen beiden Töchtern. Sie sind fünf und neun Jahre alt.»



«EINE BEWERTUNG IST EINE GRATWANDERUNG ZWISCHEN WISSENSCHAFT UND KUNST»

Immobilienbewerter schwimmen schon immer in einem Meer der Unsicherheit, sagt Martin Frei. Im Interview spricht der Architekt, Betriebswissenschaftler, selbständige Bewerter und Zoom-Autor unter anderem über den Einfluss der Corona-Krise und darüber, was es braucht, um mit Unsicherheit umgehen zu können.

Interview: Urs-Peter Zwingli, Fotografie: Mara Truog

Martin Frei, seit Beginn der Corona-Krise hat die Unsicherheit in praktisch allen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Bereichen zugenommen. Welche dieser Veränderungen betreffen Bewerberinnen und Bewerber insbesondere?

Voraus will ich betonen, dass der Bewerter in seinem Beruf schon immer in einem wahren Meer der Unsicherheit geschwommen ist. Eine Bewertung macht Aussagen über den Ertragsfluss der Zukunft. Solche Aussagen sind immer unsicher. Es müssen viele Annahmen getroffen werden, um sie zu formulieren. Aber natürlich hat Corona das noch zugespitzt. So ist seit Beginn dieser Krise die Anzahl der Transaktionen stark zurückgegangen. Damit fehlen Vergleichswerte und das erschwert möglichst präzise Bewertungen. Auch die Entwicklung der zukünftigen Erträge ist noch unsicherer geworden, beispielsweise aufgrund von politischen Diskussionen über den Erlass von Mietzinsen für Geschäftsliegenschaften.

Wie kann eine Bewerberin / ein Bewerter solche und weitere Unsicherheiten korrekt ausweisen?

Es gibt einerseits konkrete Vorgaben dazu. Bei börsenkotierten Immobilienunternehmen gehören die Vorgaben der International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie das «Red Book» der Royal Institution of Chartered

Surveyors (RICS) zu den ausführlichsten Regelwerken. In der Schweiz gibt es etwa die Empfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) und das Kollektivanlagengesetz. Letzteres schreibt für Anlagestiftungen beispielsweise vor, Veränderungen von besonderer wirtschaftlicher Bedeutung auszuweisen. Aber trotz aller Regelwerke und Standards bleibt die Verantwortung des Bewerter bei der Ausweisung von Unsicherheit sehr gross. Gefragt sind in der Regel nämlich qualitative Beschreibungen. Das «Red Book» schreibt sogar, dass Quantifizierungen «fälschlicherweise Präzision suggerieren» könnten.

Was halten Sie von einem «Corona-Disclaimer»?

Der Konsens bei den grösseren Bewertungsunternehmen und Revisionsgesellschaften ist mittlerweile, auf einen solchen zu verzichten. Man sollte stattdessen auf eine allgemein erhöhte Unsicherheit hinweisen.

Die Swiss Valuation Standard (SVS), an denen Sie mitgewirkt haben, thematisieren Bewertungsunsicherheiten auf zwei von insgesamt gut 80 Seiten. Warum wird diesem wichtigen Faktor so wenig Platz gegeben?

Vielleicht ist das mitunter ein Hinweis darauf, dass Unsicherheit eben sehr

schwierig zu erfassen und auszuweisen ist. Die SVS fassen in ihren Empfehlungen zum Thema Bewertungsunsicherheit vor allem den Stand von internationalen Regelwerken zusammen, wie etwa das erwähnte «Red Book». Die SVS erinnern übrigens auch daran, dass die in der Schweiz beliebte DCF-Methode viele Parameter benötigt, die nicht direkt am Markt beobachtbar sind. Die Methode – aber natürlich nicht nur diese – hat also eine recht hohe Unsicherheitskomponente.

Muss man das erwähnte Bad in Unsicherheit als Bewerter aushalten können, es manchmal vielleicht sogar geniessen?

Man ist sich als Bewerter im Alltag nicht permanent bewusst, wie gross der Grad der Unsicherheit ist, unter dem man arbeitet. Das wäre vielleicht langfristig ungemütlich. Aber ja, als Bewerter muss man diesen Zustand aushalten und idealerweise auch interessant finden. Es braucht eine Prise Wagemut in diesem Beruf. Immobilienbewertung ist eine Gratwanderung zwischen Wissenschaft und Kunst. Die Bewertung soll so wissenschaftlich und präzise wie möglich erstellt werden. Aber letztlich braucht es auch Intuition und Erfahrung, um aus den ermittelten Resultaten ein fertiges Werk zu produzieren.



ZUR PERSON

Regelmässige Zoom-Leserinnen und -Leser dürften Martin Frei (*1946) vor allem als Autor mit spitzer Feder aus der Rubrik «Prüfsofa» kennen. Frei hat an der ETH in Zürich Architektur studiert und ebenfalls an der ETH ein Nachdiplomstudium in Betriebswissenschaften absolviert. Er arbeitete zunächst als Architekt und stieg dann in die Bankenbranche ein, wo er unter anderem während neun Jahren für die UBS tätig war. 1993 machte sich Frei selbständig mit einer Beratungsfirma für Lösungen für Immobilienfragen, wie es auf der Firmenwebsite noch heute heisst. Bewertungen gehörten von Beginn an zur Tätigkeit des Unternehmens und wurden mit der Zeit zum Schwerpunkt, wobei Frei unter anderem als Gerichtsgutachter wirkte. Heute hat sich Frei weitgehend aus dem Geschäftsleben zurückgezogen und berät noch einzelne Kunden. Er lebt in Zürich und in Frankreich. (upz)

In einer Ihrer Kolumnen für den SIV schrieben Sie, dass Bewerter oft Zahlen «glätten» und so Unsicherheiten ausblenden. Warum wird das gemacht?

Was ich mit «glätten» meine, ist, dass die Bewertungsergebnisse beispielsweise von Portfolios von institutionellen Anlegern nicht immer den tatsächlichen Marktschwankungen folgen. Es war auch 2020 beobachtbar, dass bei den Bewertungen einiger grosser Immobiliengesellschaften die Bandbreite der Diskontierungssätze per 30. Juni die gleiche war wie bei der vorangehenden Bewertung – obwohl wir ja in diesem Jahr doch einige Umbrüche hatten, die Einfluss auf diese Werte hatten. Natürlich gibt es zwischen den Bewertern und den Anlegern immer wieder Gespräche, was einen gewissen Einfluss auf die Bewertung erklären könnte. Es gibt daneben aber auch Bewertungsbücher in der Schweiz, die empfehlen, einen über eine gewisse Zeitdauer «geglätteten» Basiszinsatz zu verwenden. In der Regel werden «geglättete» Bewertungen aber durch den Markt spätestens beim Ver-

kauf wieder an die Realität angepasst. Ausserdem sind gemäss Swiss GAAP FER 26 «Rechnungslegung von Vorsorgeeinrichtungen» Glättungseffekte in der Bewertung von Vermögensanlagen, beispielsweise bei der Bewertung von Obligationen, Immobilien und Beteiligungen, explizit nicht erlaubt.

Stichwort Markt – was unterscheidet Unsicherheit vom Marktrisiko?

Die Marktrisikoprämie lässt sich in der Ökonomie vereinfacht gesagt berechnen als Differenz des risikofreien Zinssatzes und der erwarteten Rendite eines Marktportfolios. So kann etwa das Marktrisiko von Aktiengesellschaften jederzeit berechnet werden. Für Immobilien hingegen ist das Marktrisiko schwieriger zu quantifizieren, weil eben erhöhte Unsicherheit über die erwartete Rendite besteht. Das Marktrisiko wird darum in Bewertungen oft als Zu- oder Abschlag auf den Diskontierungssatz beschrieben.

Im Immobilienmarkt gibt es verschiedene Perspektiven von Unsicherheit. Wie sehen diese aus

und zwischen welchen Perspektiven haben sich die Konflikte in der Corona-Krise verschärft?

Die Investoren schauen auf die unsichere Entwicklung des Mietertrages, haben Angst vor einer Stagnation. Bauherren hingegen sind vor allem mit Unsicherheit belastet, wenn es um die Entwicklung der Baukosten und die Vermietbarkeit von Gebäuden geht. Käufer und Verkäufer schliesslich schauen auf die Preise, deren Entwicklung nun schwieriger vorzusagen ist. Anfänglich wurde ein Preiscrash erwartet; er ist nicht eingetreten. Bestehende Konflikte zwischen diesen unterschiedlichen Sichtweisen haben sich mit Corona verschärft. So hat beispielsweise die erwähnte Thematik möglicher Mietzinsreduktionen zwischen Eigentümern und Mietern für mehr Differenzen gesorgt. Wobei ich bei dieser Diskussion finde, dass ein Unternehmer willens und fähig sein soll, gewisse Risiken zu tragen. Und ein solches ist eben auch die Corona-Krise mit all ihren Unsicherheiten und ständigen Veränderungen.



In der Zoom-Rubrik
«Schätzerecke» beantworten
wir bewertungsrelevante
Fragen. Direkt aus dem Alltag.
Fürs Expertenwissen.
Karl Latenser

#1

Berechnung Einmalentschädigung für die Errichtung einer Dienstbarkeit eines Fuss- und Fahrwegrechtes

Karl Latenser
BEWERA AG, Inhaber und
Geschäftsführer Schätzungsexperte
beim Schweizerischen Versicherungsverband,
dipl. Bauführer SBA, Immobilienbewerter MAS
REM Valuation, Mitglied SIV,
Mitglied Prüfungskommission SIREA

Für die Berechnung einer allfälligen Entschädigung, der durch die Eintragung dieser obgenannten Dienstbarkeit entstehen kann, muss sich der Bewerter die Frage stellen, ob die Errichtung der Dienstbarkeit überhaupt einen Einfluss auf den Marktwert des zu belastenden Grundstücks ergibt.

Mögliche Auswirkungen auf den Marktwert können zum Beispiel entstehen, wenn die weitere Bebauung des Grundstückes eingeschränkt wird, sich ein Verlust von nutzbarer Gartenfläche (etwa als Spielfläche, Sitzplatzfläche oder Garten- und Erholungsfläche) ergibt oder auch durch den Einfluss von störenden Immissio-

nen (zum Beispiel zusätzlicher Verkehr entlang des Sitzplatzes oder der Terrasse). Meines Erachtens führt jedoch die Vergabe eines Fuss- und Fahrwegrechtes auf der ohnehin schon bestehenden Garagenzufahrt oder auf einem bestehenden Fahrweg zu keinem negativen Werteeinfluss (kein negatives Werteelement).

Ergibt die Errichtung der Dienstbarkeit nach Ansicht des Bewerter einen Einfluss auf die zu erzielenden Erträge, so kann mit diesem Minderertrag die Einmalentschädigung berechnet werden. Die Berechnung erfolgt mit einer Kapitalisierung des jährlichen Minderertrages mit dem vom Bewerter eigens festzulegenden Zinssatz.

Blick in die Zukunft nicht vergessen

Die zu berechnende Einmalentschädigung beinhaltet nicht die Erstellungskosten, die Instandhaltung, die Instandsetzung sowie die jährlichen Kosten (Reinigung, Schneeräumung, usw.). Diese müssen gesondert behandelt und finanziell geregelt werden. Sollte der durch die Dienstbarkeit zu erstellende Fuss- und Fahrweg durch mehrere Grundeigentümer oder auch den Eigentümer des belasteten Grundstückes genutzt werden, ist zu beachten, dass die entstehenden Aufwendungen

mit einem Aufteilungsschlüssel abgegolten werden müssen.

Ein weiterer Gedanke muss auch in die Zukunft gerichtet sein. Auch der allfällige Einfluss der zu errichtenden Dienstbarkeit auf eine zukünftige Bebauung muss beachtet werden. Dies kann jedoch dazu führen, dass die vorliegenden Informationen ungenügend sind und erst eine kleine Projektstudie zu den benötigten Informationen führt. Eine einfache Projektstudie kann auch dazu führen, dass durch diese Betrachtung eine Optimierung der Lage sowie der Gestaltung des Fuss- und Fahrwegrechtes erfolgt, wobei alle involvierten Parteien einen Mehrwert generieren. Auch dies ist der Mehrwert, welcher ein Immobilienbewerter als Dienstleistung anbieten kann bzw. muss.

Ihr Thema
Welches Thema sollen wir in
der nächsten «Schätzerecke»
behandeln? Schreiben Sie
uns: zoom@siv.ch.

ANGST IST DAS FALSCHES WORT

**Wie gehen junge Immobilienbewerberinnen und -bewerber mit dem Thema Unsicherheit um?
Larissa von Olnhausen und Jonas Laternser über Erfahrung, Verantwortung und das (vermeintliche)
Potenzial der jugendlichen Unbeschwertheit.**

Die Fragen stellte: Jürg Aegerter



Jonas Laternser

ist 22 Jahre alt und wohnt in Balzers im Fürstentum Liechtenstein. Er ist Immobilienbewerber, hat den CAS 2020 an der Fachhochschule St. Gallen abgeschlossen und arbeitet in der familieneigenen BEWERA AG von Vaduz aus vor allem im Fürstentum Liechtenstein, in der Ostschweiz und im Kanton Schwyz.



Insgesamt hat
Unerfahrenheit
meiner Meinung
nach nur wenige
Vorteile.



Wann fühlen Sie sich unsicher?

Larissa von Olnhausen: Es gibt viele Situationen, bei denen ich auf den Erfahrungsschatz meiner Kollegen angewiesen bin: Wie geht man auf die Bedürfnisse der Mieter bei einer bevorstehenden Sanierung am besten ein, um Einsparungen zu verhindern? Wie ticken Schlichtungsstellen, zum Beispiel Zürich versus Chur? Wo liegt die optimale Marktmiete bei Neuvermietung? Dies, um ein paar Beispiele zu nennen.

Jonas Laternser: Ich fühle mich zum Beispiel unsicher, wenn einem bei einer Besichtigung auffällt, dass die Gebäudetechnik dem eigenen Wissensstand wieder mal einen Schritt voraus ist.

Wird man mit Erfahrung sicherer?

Jonas Laternser: Auf jeden Fall. Routine hilft, dass man sattelfester wird.

Larissa von Olnhausen: Ich sehe das genauso. Mit jeder weiteren Sanierung oder Immobilienbewertung eignet man sich mehr Wissen an und lernt die regionalen Besonderheiten immer besser kennen. Am Anfang ist die Lernkurve sehr steil – positiv formuliert...

Ist Unbeschwertheit ein Vorteil der Unerfahrenheit?

Jonas Laternser: Insgesamt hat Unerfahrenheit meiner Meinung nach nur wenige Vorteile... vielleicht jenen,

dass man in Herangehensweise und Überlegungen noch nicht festgefahren ist.

Larissa von Olnhausen: Als Neuling in der Branche hat man den Junior-Bonus; da sind auch «dumme Fragen» erlaubt. Grössere Projekte diskutiere ich bewusst mit einem zweiten Portfolio-Manager, um sicher zu gehen, dass ich an alles gedacht habe und meine Argumente hieb- und stichfest sind. Es macht Spass zu sehen, wie man von einem Mal zum anderen Neues dazu lernt und immer besser wird.

Was sehen junge Bewerber anders?

Jonas Laternser: Je nach Ausbildung wurde eine Methode so oder anders vermittelt; das kann in der Praxis zu anderen Ansichten führen.

Larissa von Olnhausen: Auf den Beruf bezogen, wird die reine Immobilienbewertung langsam aussterben oder nur noch als Nebendienstleistung angeboten werden – etwa zum Hausverkauf dazu. Viele Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum werden in Zukunft wohl per Knopfdruck mit wenig Aufwand bewertet und nicht mehr klassisch mit Vor-Ort-Besichtigung begutachtet. Behaupten kann sich in Zukunft wohl nur noch, wer über ein breiteres Fachwissen wie Architektur, Geologie oder Planungsrecht verfügt und damit dem Kunden einen wirklichen Mehrwert bieten kann.



In der Immobilienbewertung
haben viele Respekt
vor der künstlichen Intelligenz.



**Bewerten Sie anders
als ältere Kollegen?**

Larissa von Olnhäusen: In unserem Team gehen die Meinungen bisweilen tatsächlich auseinander ...

Jonas Laternser: Ich bin der Meinung, dass das Alter für einen Bewerter nicht so entscheidend ist. Die grössten Unterschiede bezüglich Herangehensweisen oder Ansichten sehe ich in Herkunft und Werdegang wie auch in der Aktualität des Wissenstandes.

**Was fällt Ihnen bei älteren
Bewertern auf?**

Jonas Laternser: Das sind Erfahrung, Routine und Gelassenheit auf der einen Seite und potenziell festgefahrene Herangehensweisen auf der anderen.

Larissa von Olnhäusen: Auffallend ist, dass bei älteren Kollegen die Layouts

der Berichte fast durchgehend altmodisch sind und sie gerne noch per Post anstatt digital versendet werden.

**Wovor haben Sie
Angst oder Respekt?**

Jonas Laternser: Angst ist für mich das falsche Wort. Respekt hingegen gehört zu allem dazu. In der Immobilienbewertung haben wohl sehr viele Respekt vor der künstlichen Intelligenz, deren Einfluss immer stärker wird, und den Angeboten, die sich daraus entwickeln.

Larissa von Olnhäusen: Mir bereiten die zunehmenden politischen Vorstösse für bezahlbares Wohnen Sorgen. Wenn sich der Staat zu viel einmischt und die Mieten kontrollieren möchte, führt dies dazu, dass notwendige Renovationen lediglich aufgeschoben werden – zu Lasten der Mieter.



Larissa von Olnhäusen

ist 32 Jahre alt und wohnt in Basel. Sie arbeitet als Portfoliomanagerin Immobilien bei der Baloise Asset Management AG und schliesst den CAS Immobilienbewertung, den sie an der FHNW in Muttenz absolviert, dieses Jahr ab. Bereits in ihrem Masterstudium an der Universität Freiburg in Accounting, Control & Finance befasste sie sich mit Real Estate Finance.

TRENDWENDE – SINKENDE WERTENTWICKLUNG

Bei der Entwicklung der SIV-Referenzliegenschaften kommt es zu einer Trendwende:

Die Werte sinken, und zwar in allen Kategorien. Vor allem beim Büroliegenschaftsmarkt sind die Auswirkungen der Corona-Krise sichtbar, insbesondere durch die gestiegene Anfangsrendite.

Text: Felix Thurnheer

3,1

% Arbeitslose

4,9

% Rückgang

Die Massnahmen gegen das Corona-Virus führten zu einem Anstieg der gemittelten Arbeitslosenquote von 2,3% im Jahr 2019 auf 3,1% im Jahr 2020. Gleichzeitig hat die Anzahl der gemeldeten offenen Stellen um 15% abgenommen. Hinzu kommt die abnehmende Nachfrage nach Büroflächen bedingt durch das Home-Office; zahlreiche Grossfirmen haben eine massive Reduktion ihrer Büroflächen angekündigt. Die negative Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wird sich auch auf die Ertragssituation im kommerziellen Immobilienmarkt auswirken. Deshalb wird dem Markt für Büroliegenschaften das höchste Risiko beigemessen. Die Nettoanfangsrendite für Büroliegenschaften ist gegenüber dem ersten Semester 2020 deutlich gestiegen, nämlich von 2,9% auf 3,4%. Dementsprechend

ist der Wert der SIV-Referenzbüroliegenschaft gegenüber dem ersten Semester 2020 um 14,3% gesunken, von CHF 16,7 Mio. auf CHF 14,3 Mio. Durch die geringe Nachfrage nach Büroflächen sind die Mieten bei Vertragsneuabschlüssen in Mittel- und Kleinzentren bereits am Sinken. In den Grosszentren ist noch kein Effekt erkennbar, was allerdings eine Frage der Zeit ist.

Bei den gemischt genutzten Liegenschaften zeigt sich ein leichter Abwärtstrend. Der Wert der SIV-Referenzliegenschaft sank um 2,2% von CHF 12,1 Mio. auf CHF 11,8 Mio., dies bei stabilen Nettoanfangsrenditen. Die Marktmieten haben insgesamt nur geringe Veränderungen zu verzeichnen: In den Grosszentren sind bei den Neuabschlüssen die Mieten im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen, in den Mittelzentren stabil geblieben und in den Kleinzentren leicht gesunken.

Auch Wohnliegenschaften vom Wertrückgang betroffen

Der Wert der SIV-Referenzliegenschaft für Wohnimmobilien ist im Vergleich zum ersten Semester 2020 von CHF 6,0 Mio. auf CHF 5,7 Mio. gesunken; das entspricht einem Rückgang von 4,9%. Der Grund liegt auch hier in der gestiegenen Risikobetrachtung. Die aktuelle Nettoanfangsrendite stieg leicht an. Während die Corona-Krise die Nachfrage nach Eigentumswohnungen

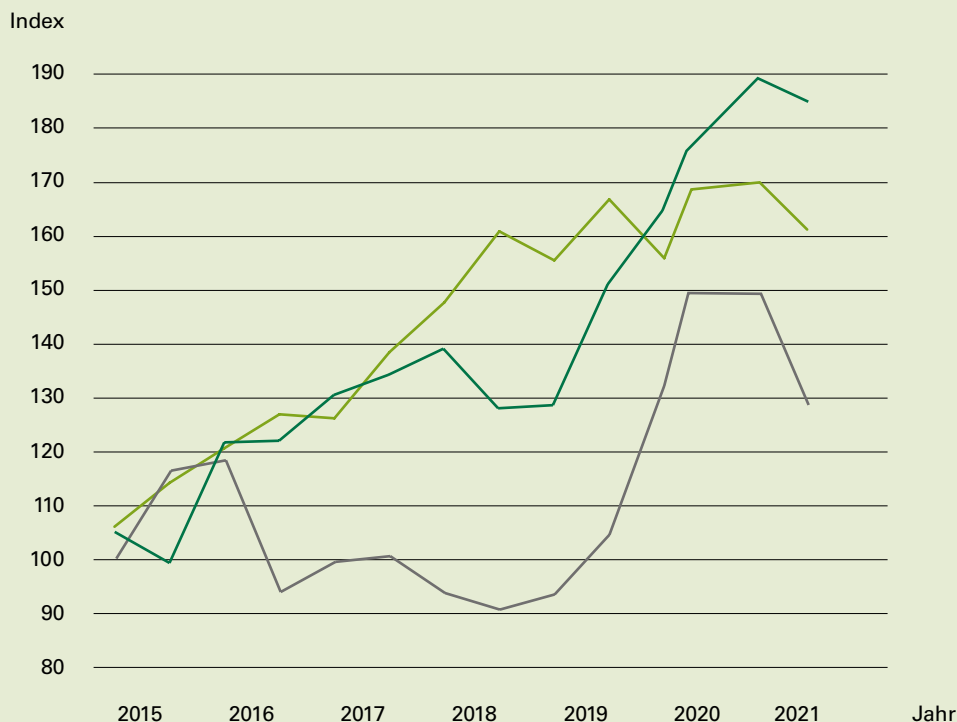
verstärkt und die Preise in die Höhe treibt, sind bei Vertragsneuabschlüssen von Mietwohnungen keine Effekte erkennbar; die Mietpreise verharren auf stabilem Niveau.

Gemäss Baublatt hat sich im Jahr 2020 die geplante Bausumme im Hochbau um 4,0% reduziert – ein Abwärtstrend, der sich seit 2018 fortsetzt. Gleichzeitig ist der Wanderungssaldo im Vergleich zum Vorjahr von 55 000 auf 61 000 Personen gestiegen, was auf die ausbleibenden Auswanderungen aufgrund der Corona-Krise zurückzuführen ist. Die leicht steigende Nachfrage bei sinkender Bauaktivität wird die Preise stabilisieren, aber kaum ansteigen lassen.



Felix Thurnheer
MSc in Geografie;
MBA, Internationales
Immobilienmanage-
ment; Geschäftsführer
ImmoCompass AG,
Zürich

WERTENTWICKLUNG EINER SIV-REFERENZLIEGENSCHAFT



WOHNEN



BÜRO



GEMISCHT

SIV-MARKTREPORT

Der Marktreport bietet eine aktuelle Markteinschätzung von Gewerbe-, Wohn- und gemischt genutzten Liegenschaften – gegliedert nach Gross-, Mittel- und Kleinzentren, dargestellt an Beispielobjekten. Aufgezeigt werden unter anderem die relevanten Treiber: Ertrag, Kosten und Renditeerwartungen – übersichtlich, klar, transparent. Mit dem Marktreport können Werte somit noch besser, effizienter und vor allem objektiver verglichen werden – von Schätzern, aber auch von der breiten Öffentlichkeit. Der Bericht basiert auf Daten des unabhängigen Vereins REIDA, die situativ mit regionalen Daten ergänzt werden.

GLOSSAR

Liegenschafts-abrechnung und Renditekennzahlen entsprechen dem «Swiss Valuation Standard», auch der Aufbau der REIDA-Datenbank richtet sich danach.

Alle Werte werden, wenn möglich, auf den Quadratmeter der vermietbaren Fläche nach SIA d_0165 normiert.

Die Mehrwertsteuer-optierung wird nicht berücksichtigt.

Die Ertragswert-berechnung erfolgt nach der Methode des SIV-Schätzerhandbuchs, Seiten 196 bis 198, Ertragswertberechnung mit Nettokapitalisierung.

Zur Darstellung der Marktwerte und der Wertberechnung wurden jeweils das 30-Prozent-Quantil (= von), der Median und das 70-Prozent-Quantil (= bis) verwendet.

Extremwerte wurden entfernt.

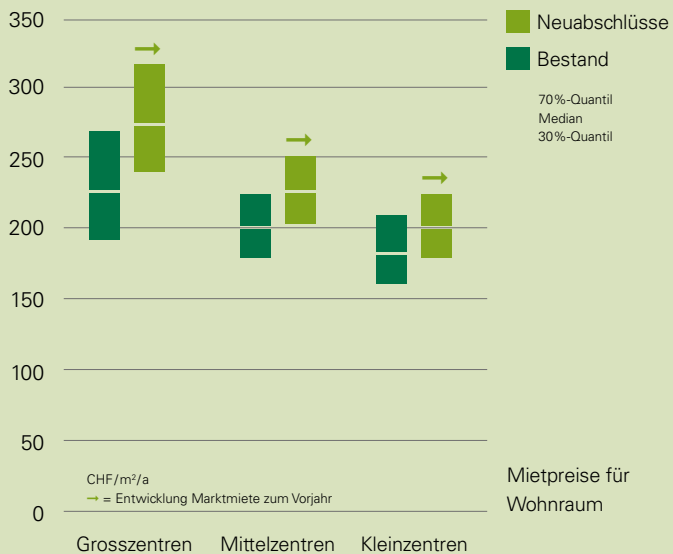
Die Marktwerte stehen für die typischen Eigenschaften der jeweiligen SIV-Referenzliegenschaft, Bezugsgebiet ist die jeweilige Region.

Grosszentrum, Mittelzentrum und Kleinzentrum wurden auf der Basis eines schweizweiten Lageratings bestimmt.

Die Datenquellen stammen von REIDA.

OBJEKT/REFERENZLIEGENSCHAFT	WERT
 <p>WOHNEN</p> <p>1,5 Zimmer 3 × 30 m² 2,5 Zimmer 3 × 50 m² 3,5 Zimmer 3 × 80 m² 4,5 Zimmer 3 × 110 m² Total Fläche 810 m² Parkplätze 12 Stk.</p>	<p>Bruttomietерtrag (Soll) 230 000 CHF/a Bruttomietерtrag (Ist) 225 000 CHF/a – Betriebskosten 15 000 CHF/a – Unterhaltskosten 27 000 CHF/a – Investitionen 7 000 CHF/a Nettomietерtrag 176 000 CHF/a Nettoanfangsrendite 3,10 % Marktwert 5 675 000 CHF Ertragsausfallsquote 2,40 % Wertänderung –4,85 %</p>
 <p>BÜRO</p> <p>Gewerbe 4 × 200 m² Gewerbe 2 × 400 m² Gewerbe 1 × 800 m² Lager 1 × 400 m² Total Fläche 2800 m² Parkplätze 20 Stk.</p>	<p>Bruttomietерtrag (Soll) 746 000 CHF/a Bruttomietерtrag (Ist) 686 000 CHF/a – Betriebskosten 80 000 CHF/a – Unterhaltskosten 98 000 CHF/a – Investitionen 23 000 CHF/a Nettomietерtrag 486 000 CHF/a Nettoanfangsrendite 3,39 % Marktwert 14 327 000 CHF Ertragsausfallsquote 8,02 % Wertänderung –14,26 %</p>
 <p>GEMISCHT</p> <p>Verkauf/Gewerbe je 2 × 200 m² 1,5 Zimmer 3 × 30 m² 2,5 Zimmer 3 × 50 m² 3,5 Zimmer 3 × 80 m² 4,5 Zimmer 3 × 110 m² Total Fläche 1610 m² Parkplätze 5 Stk.</p>	<p>Bruttomietерtrag (Soll) 446 000 CHF/a Bruttomietерtrag (Ist) 433 000 CHF/a – Betriebskosten 35 000 CHF/a – Unterhaltskosten 54 000 CHF/a – Investitionen 12 000 CHF/a Nettomietерtrag 331 000 CHF/a Nettoanfangsrendite 2,80 % Marktwert 11 835 000 CHF Ertragsausfallsquote 2,93 % Wertänderung –2,15 %</p>

MIETERTRÄGE



RENDITE

Laufende Renditen

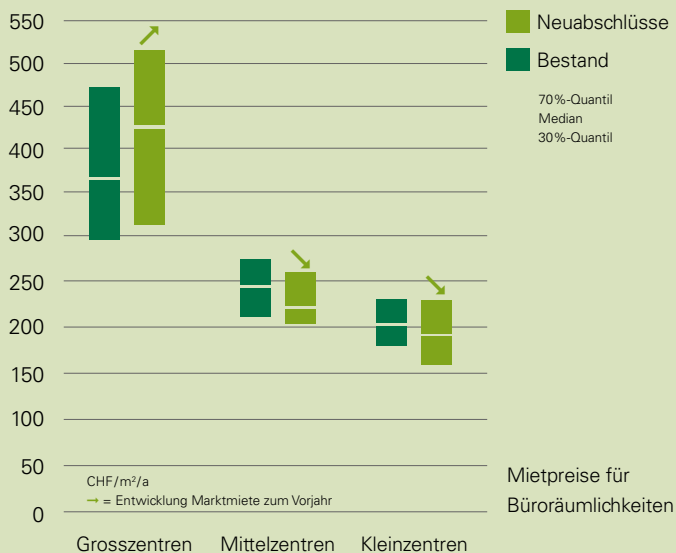
	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	4,0	4,4	5,0
Nettorendite	3,2	3,6	4,0
Cashflow	3,2	3,5	3,9
Wertänderung	1,8	3,1	4,6

Anfangsrenditen

	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	3,5	4,0	4,3
Nettorendite	2,7	3,1	3,5

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil	Vorjahr
Betrieb	21.–	10 %	22.–
Instandhaltung	18.–	9 %	17.–
Instandsetzung	11.–	5 %	11.–



Laufende Renditen

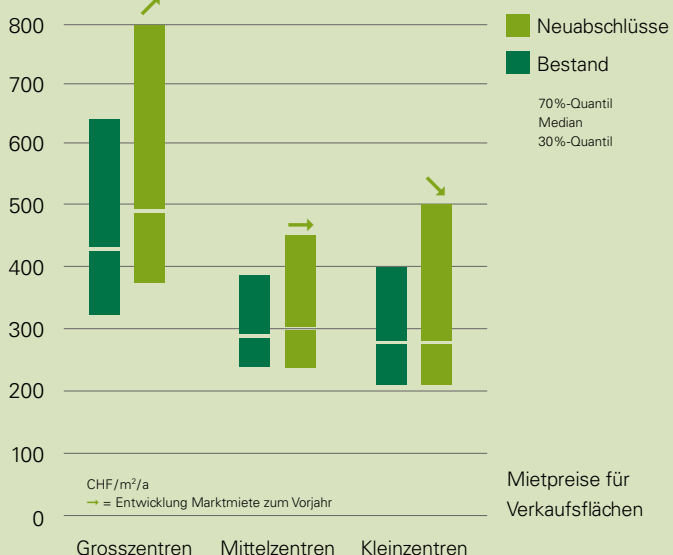
	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	4,1	4,4	5,3
Nettorendite	3,6	3,8	4,2
Cashflow	3,5	3,8	4,5
Wertänderung	-1,0	1,1	2,4

Anfangsrenditen

	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	3,2	3,9	4,9
Nettorendite	2,9	3,4	4,4

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil	Vorjahr
Betrieb	30.–	11 %	32.–
Instandhaltung	10.–	4 %	11.–
Instandsetzung	7.–	3 %	15.–



Laufende Renditen

	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	4,1	4,6	5,1
Nettorendite	3,4	3,8	4,2
Cashflow	3,3	3,7	4,2
Wertänderung	1,3	2,8	4,5

Anfangsrenditen

	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	3,1	3,5	4,1
Nettorendite	2,4	2,8	3,3

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil	Vorjahr
Betrieb	25.–	10 %	25.–
Instandhaltung	16.–	6 %	16.–
Instandsetzung	10.–	4 %	13.–

DIE STADT BLEIBT EIN ERFOLGSMODELL

Der Mensch ist versucht, Risiken zu messen und in Zahlen darzustellen.

Alles jedoch, was kalkulierbar wird, ist kein wirkliches Risiko mehr. Anders die Ungewissheit, was die Zukunft anbelangt. Homeoffice, Digitalisierung, Ökologisierung und Wissenskultur verändern unsere Städte ganz offensichtlich. Tun sie das auch nachhaltig?

Text: Felix Thurnheer

Die Büromietpreise in Zürich City schwankten in den letzten 20 Jahren zwischen CHF 450 und 950 pro m² und Jahr; in Genf lag die Spannweite zwischen CHF 500 und 1000, in Basel zwischen CHF 300 und 550. Die Leerstände liegen zwischen 3 und 8%. Diese Zahlen sind bekannt. Immobilieninvestoren und -eigentümer wissen somit genau, worauf sie sich einlassen. Erzielbare Mietpreise, Leerstände, An-

fangsrenditen, Kostenstrukturen liegen als Zahlen vor. Der Markt wird transparent, die Risiken kalkulierbar. Und hier haben wir es mit einem Paradoxon zu tun, weil bei kalkulierbaren Risiken das Unvorhersehbare und nicht Messbare riskant ist und nicht das Messbare.

Das Risiko liegt in der Ungewissheit der anstehenden Entwicklung. Wer hätte gedacht, dass die 208 000 m² Büroflächen des 1931 erbauten Empire

State Buildings erst 20 Jahre nach seiner Eröffnung voll vermietet sein werden? Wer hätte sich damals ausgemalt, dass gleiches Gebäude 90 Jahre später an der Börse mit einem Marktwert von rund USD 2,1 Mrd. gehandelt wird? Niemand. Genauso wenig wissen wir, wie sich der Büromarkt in der Schweiz bis 2100 entwickeln wird. Was wir sehen, sind Trends wie Homeoffice, die geografische Unabhängigkeit durch

Das Homeoffice leert die Bürohäuser in den Städten; trotzdem hat der repräsentative Arbeitsplatz in der Innenstadt Potenzial. Gefragt ist die richtige Strategie.





Der Mensch ist mehr als eine
Produktionseinheit. Er will etwas
erleben und bewirken. Und braucht
dafür städtische Erlebnisdichte und
Erlebnisvielfalt.



Digitalisierung, Individualisierung, soziale Distanzierung aus Angst vor Viren, Ökologisierung und die fortschreitende Wissenskultur. Über deren Verlauf und ihr Potenzial, die Arbeitswelt nachhaltig zu verändern, lässt sich spekulieren.

Das Homeoffice leert die Städte

Das Homeoffice erlebt gerade eine Hochkonjunktur. Dass es funktioniert, haben mittlerweile selbst die grössten Skeptiker verstanden. Eine Konsequenz des Homeoffice-Trends ist, dass die Bürohäuser in den Städten nahezu leer sind. Und die Frage drängt sich auf, weshalb zukünftig teure Mieten für solche Büroflächen bezahlt werden sollen. Grossunternehmen wie Roche oder Swisscom haben bereits eine massive Reduktion ihres Büroflächenbedarfs angekündigt. Die Büroflächenmärkte könnten dadurch stark unter Druck geraten, Mietpreise sinken und Leerstände steigen. Könnten, aber müssen nicht.

Dezentrale Arbeitsformen gab es schon früher, zum Beispiel in der Textilindustrie; sie haben sich nicht durchgesetzt. Denn was sich auf den ersten Blick als grosser Vorteil erweist (Convenience-Gedanke, gelebte Individualität, fokussierte Ökologie), hat bei näherer Betrachtung seine Tücken. Da sind Themen wie Ausstattung, Arbeitssicherheit oder Datensicherheit, die es zu gewährleisten und juristisch zu regeln gilt. Auf der anderen Seite sind soziale Kontakte und auch Kontrolle für Mensch und Unternehmenskultur gleichermassen wichtige Themen. Daraus lässt sich ableiten, dass das Homeoffice das Büro wohl nicht ersetzen wird, sondern vielmehr ergänzen. Es besteht somit Hoffnung für das repräsentative Büro in der Stadt. Allerdings wird es Anpassungen brauchen: Das Büro wird in Zukunft noch attraktiver sein müssen, noch repräsentativer, noch integrativer, noch kommunikativer. Der Weg geht weg von der «Stallhaltung» hin zum «Office Home».

Die Städte bleiben nicht leer

Aufgabe vieler Büroliegenschaften oder vermehrter Gebrauch unter höheren Anforderungen? Beide Szenarien sind per heute denkbar. Wir wissen nicht, wie sich der Markt entwickeln wird. Und diese Unsicherheit stellt ein wahres, nicht messbares Risiko dar.

Dasselbe gilt für andere Trends. Die geografische Unabhängigkeit durch Digitalisierung ermöglicht mehr Arbeitsnomaden und eine Allokation von Bürohäusern in mittelgrossen und kleineren Städten. Dasselbe gilt für die Ökologisierung. Sind Feriendestinationen zukünftig stärker gefragt? Die Nähe zu den Wohnorten? Oder doch die Zentren der Städte mit der vielfältigen Infrastruktur an Einkaufs- und Verpflegungsmöglichkeiten und einem grossen kulturellen Angebot, wo gegenseitiger inspirierender Austausch möglich ist?

Der Mensch ist mehr als nur eine Produktionseinheit; er ist ein komplexes, neugieriges, kreatives, vielfältiges Wesen, das etwas erleben und bewirken will. Genau deshalb braucht er städtische Erlebnisdichte und Erlebnisvielfalt. Das lässt den Schluss zu, dass wir zurück in unsere Städte kehren – aller Wahrscheinlichkeit nach gar mit voller Wucht. So wird die Stadt bleiben, was sie ist: ein Erfolgsmodell.



Felix Thurnheer
MSc in Geografie;
MBA, Internationales
Immobilienmanage-
ment; Geschäftsführer
ImmoCompass AG,
Zürich

IMMOBILIENPREISE NEHMEN MIT UMFÄHRUNGS- STRASSEN FAHRT AUF

Die Dörfer Bazenhaid, Bütschwil, Dietfurt, Lichtensteig, Wattwil und Ebnat-Kappel im st.gallischen Toggenburg sind nach jahrzehntelanger Planung und Ausführung nun bald durchgehend umfahren. Die Umfahrung Bütschwil wurde letztes Jahr eingeweiht. 2022 eröffnet der zweite Teil der Umfahrung Wattwil. Die bessere Erreichbarkeit belebt schon heute den Toggenburger Immobilienmarkt.

Reportage: Jürg Aegerter
Bilder: Daniel Ammann





3,8

Kilometer lange Umfahrung

200

Mio. Franken

Thomas Döbeli steht mit dem Reporter von Zoom vor einem Wohnblock in Bütschwil im mittleren Toggenburg. Der erfahrene Immobilien-Schätzer spricht laut, weil gleich nebenan ein Lastwagen auf der neuen Umfahrungsstrasse vorbeibraust. «Diese Liegenschaft verliert als eine von wenigen durch die Umfahrungsstrasse an Wert.» Die Umfahrung Bütschwil ist rund 3,8 Kilometer lang. Knapp die Hälfte der Strecke führt durch einen Tunnel. Die Kosten: 200 Millionen Franken. Seit ein paar Monaten ist die Umfahrung offen. Sie wirkt sich bereits positiv auf die allgemeine Entwicklung des Dorfes aus. Die Hauptstrasse im Dorfzentrum wurde bislang täglich von rund 17 000 Autos befahren. Heute herrscht mitten im Dorf schon fast gespenstische Ruhe. «In der Kernzone des Dorfes gibt es nun fast keinen Durchgangsverkehr mehr. Sie ist dadurch zur bevorzugten Wohnlage geworden.» Das sagt der Investor Urban Koller. Seiner Familie gehört mitten im Dorf eine 8000 m² grosse Parzelle Land. Nun bauen Kollers hier eine Überbauung mit 45 Wohnungen.

Gewinner und Verlierer

Die Entwicklung im Dorf Bütschwil ist typisch. Durch eine Umfahrungsstrasse werden bisher laute Lagen im Zentrum aufgewertet. Die Familie Koller profitiert von dieser Entwicklung. Für Geschäftsliegenschaften im Dorfkern hingegen ist der Verkehr nichts Schlechtes, denn Autos bringen Frequenz. Ladengeschäfte verlieren an Wert, wenn weniger Leute vorbeifahren und für einen Einkauf anhalten. Für Bäckereien oder Tankstellen mit ihren Shops an der Hauptstrasse wird es richtig schwierig, wenn der Grossteil des Transitverkehrs auf die Umfahrungsstrasse ausweicht. Giovanni Fari, Pächter einer Tankstelle am Ortsteingang von Wattwil, sieht der Eröffnung der zweiten Etappe der Umfahrung im Herbst 2022 mit Sorge entgegen. Er befürchtet Umsatzeinbussen von einem Drittel. «Vor allem das Geschäft mit Wanderern und Skitouristen auf dem Weg ins Obertoggenburg und zurück wird wohl wegfallen.» Heute beschäftigt Giovanni Fari an seiner Tankstelle elf Angestellte. Mit der Eröffnung des neuen Umfahrungsabschnittes werden wohl einige dieser Jobs verloren gehen. Noch wird an der Umfahrung Wattwil gebaut. 124 Millionen Franken investiert der Kanton St.Gallen hier.

Von der schnelleren Erreichbarkeit dürfte bald eine Mehrheit der Unternehmen im Tal profitieren. Zum Beispiel die Morga AG, die in Ebnat-Kappel natürliche Lebensmittel produziert und vertreibt. «Unsere Mitarbeiter aus der Region Wil werden sicher 15 Minuten pro Arbeitsweg einsparen», sagt Morga-Chef Ruedi Lieberherr. Die Morga AG beschäftigt 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Besonders Kader-Leute reisen von auswärts an. Lieberherr sagt: «Wir



BEWERA

Immobilienbewertung
Immobilienberatung

Kompetent. Persönlich. Unabhängig.

Ihre Ansprechpartner für Immobilienbewertungen sowie Immobilienberatungen in der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein.

SIV

SIV Swiss Institute of Valuation

www.bewera.com | info@bewera.com

Vaduz | Balzers | Chur | Pfäffikon | Ibach

SIREA

SIREA Institute of Real Estate Appraisal

**Umfassende Immobilienkompetenz
mit einer massgeschneiderten Weiterbildung von SIREA –
an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe.**



CAS IMMOBILIEN- BEWERTUNG

Grundlagen | Bewertungselemente
Bewertungsmethodik | Verfassen
von Marktwertgutachten

Kursstart BFH/FHNW/HSLU: Oktober 2021,
OST: Februar 2022, SUPSI: Oktober 2022



MAS REAL ESTATE MANAGEMENT

Finanzierung | Anlagen | Entwicklung
Bewirtschaftung von Immobilien

Kursstart BFH/OST/SUPSI:
siehe Website der jeweiligen Schule



MBA REAL ESTATE MANAGEMENT

Betriebswirtschaft | Immobilien-,
Management-, Führungskompetenzen

Kursstart ZHAW: August 2021



Informationen
0443221010 | www.sirea.ch | info@sirea.ch

University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland
SUPSI



n/w Fachhochschule
Nordwestschweiz

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts
**HOCHSCHULE
LUZERN**



zhaw School of
Management and Law



Gewinner: Die Umfahrung bringt dem Dorf Dietfurt neue Wohnprojekte.

Verlierer: Gleich neben der neuen Umfahrung Bütschwil wird das Wohnen lauter.



Lagen, die vorher zu laut waren,
sind plötzlich top.



Thomas Döbeli

Thomas Döbeli ist eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und Bewertungsexperte SVIT mit eidg. FA. Er ist langjähriger Niederlassungsleiter der Zoller Partner AG in Wattwil. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wil SG und rund 25 Mitarbeitenden ist in der Bewirtschaftung, Bewertung und Vermarktung von Immobilien tätig.

werden für diese Leute als Arbeitgeber dank den Umfahrungsstrassen klar attraktiver.»

Bisher schlechte Lagen nicht unterschätzen

Thomas Döbeli bestätigt den Eindruck des Morga-Chefs Ruedi Lieberherr. Als Niederlassungsleiter der Immobilienfirma Zoller und Partner AG verfolgt er die Entwicklung auf dem Toggenburger Liegenschaftsmarkt seit Jahren genau. «Von der schnelleren Strassenverbindung profitieren Industrie und Gewerbe generell», sagt Thomas Döbeli. «Zum einen finden sich leichter Mitarbeiter, zum anderen ist die direkte Anbindung an die Autobahn in Wil auch für Warentransporte ein grosses Plus.»

Den grossen Vorteil sieht Döbeli in der Entwicklung der Wohn-Immobilien. Gemeinden wie Nesslau, Ebnat-Kappel, Wattwil, Lichtensteig oder Bütschwil würden als Wohnorte attraktiver. Für viele Interessierte zählten diese Orte neu zur erweiterten Region Wil. Der lokale Experte beobachtet: «Das Preisniveau für Häuser und Wohnungen hat in den vergangenen Jahren merklich angezogen.»

Goldgräberstimmung im Toggenburg

Im mittleren Toggenburg sind viele Lagen, die vor dem Bau der Umfahrungsstrasse Bütschwil zum Wohnen zu laut waren, plötzlich gefragt. Thomas Döbeli zeigt dem Zoom-Reporter ein Beispiel. Im Dorf Dietfurt entstehen 40 neue

Wohnungen an der alten Landstrasse. «Fast alle Eigentums-Wohnungen und Miet-Mehrfamilienhäuser sind schon verkauft», sagt er und ergänzt: «Wohl auch, weil der Preis hier stimmt. Eine 4½-Zimmer-Attika-Wohnung kostet hier 820 000 Franken.» Der Blick aus der künftigen Stube der Attika-Wohnung über die Toggenburger Hügel ist reizvoll. Und in der Ferne verschwindet die neue Umfahrungsstrasse in einem Tunnel.



WIE HALTE ICH DEN WERT MEINER LIEGENSCHAFT HOCH?

Wer überlegt handelt, wird belohnt – so kurz könnte man die Masterarbeit von Patrick Jordi und Pascal Wiesli zusammenfassen. Die beiden Studenten an der Ostschweizer Fachhochschule OST untersuchten, wie man es am besten schafft, eine vermietete Wohn-Immobilie in Schuss zu halten und den Wert des Gebäudes zu halten oder zu steigern. Jordi und Wiesli entwickelten im Rahmen ihrer Masterarbeit ein Modell, das als Entscheidungshilfe dient für Eigentümer, die sanieren wollen.

Text und Interview: Jürg Aegerter



Patrick Jordi
30 Jahre,
ist bei der Sidenza
Immobilien AG
in Wallisellen/ZH
Partner.



Pascal Wiesli
35 Jahre,
ist Immobilienbewerter
bei der Thurgauer
Kantonalbank
in Weinfelden/TG.

STUDENTEN DER OST ENTWICKELN MODELLRECHNUNG FÜR SANIERUNGEN

Zentral ist für die Autoren der Masterarbeit, dass Eigentümer von vermieteten Wohnliegenschaften ihre Sanierungsstrategie frühzeitig planen. Besonders in Städten, wo Bauland knapp ist, wird es immer wichtiger, bestehende Immobilien zu sanieren. Bedeutend sind dabei gemäss Jordi/Wiesli die langfristige Vermiet-

barkeit, die Situation auf dem Markt und der potenzielle Mehrerlös nach einer Sanierung. Die Modellrechnung bezieht diese Faktoren mit ein und veranschaulicht, wie sich verschiedene Sanierungsstrategien auswirken. Die Kunst liegt darin, eine Immobilie im richtigen Zeitpunkt und in angemessenem Umfang an sich ändernde Marktbedürfnisse und Lagenbewertungen anzupassen und vor allem grosse Investitionsentscheide wohlüberlegt anzugehen. Zoom befragt die beiden Autoren der Masterarbeit.



Durch die Experteninterviews und die Modellrechnung ist eine praxisnahe Anwendung für unterschiedliche Sanierungsszenarien entstanden – das bringt einen Mehrwert.



Pascal Wiesli und Patrick Jordi, wie kamen Sie auf das Thema?

Bei der Themenfindung war uns wichtig, dass wir unsere beruflichen Erfahrungen einbringen und so ein breites Feld an Themen wie Mietrecht, Sanierung, Baukosten und Bewertung – abdecken können. Zudem wollten wir eine Arbeit erstellen, die Konkretes widerspiegelt und nicht bloss eine theoretische Herangehensweise aufzeigt. Durch die Experteninterviews und mit der Modellrechnung ist eine praxisnahe Anwendung für unterschiedliche Sanierungsszenarien entstanden, ein echter Mehrwert.

Welche Reaktionen hatten Sie bereits auf Ihre Arbeit?

Die Reaktionen waren durchwegs positiv, sowohl aus dem beruflichen Umfeld wie auch von den Interviewpartnern der Masterarbeit.

Dient Ihre Arbeit als Navigator für die Sanierung von Liegenschaften?

Unsere Modellrechnung dient allen, die entscheiden müssen, wie sie bei der Sanierung ihrer vermieteten Wohnliegenschaft vorgehen sollen: Im bewohnten Zustand umbauen oder bei Leerkündigung? Die Modellrechnung ist jedoch auch erweiterbar bezüglich der Szenarien Abbruch oder Neubau.

Sie setzten sich zum Ziel, die Chancen und Risiken bei der Sanierung von Liegenschaften zu erkennen und davon abzuleiten, wie die Immobilie bewertet werden kann (Kriterien und Einflussgrössen).

Haben Sie Ihr Ziel erreicht?
Ziel der Modellrechnung ist es, die geeignete Sanierungsstrategie der Liegenschaft zu finden und anhand der

Sensitivitätsanalyse (s. Grafik) die gewählte Methode zu optimieren. Diese Ziele wurden mit der selbst erarbeiteten Modellrechnung sicherlich erreicht.

Funktioniert das automatisierte Rechnungsmodell und findet es bereits Anwendung?

Ja, die automatisierte Modellrechnung funktioniert, aber bis jetzt wurde diese jedoch nur intern getestet.

Welchen Nutzen ziehen Sie persönlich in Ihren täglichen Aufgaben als Immobilienbewerter aus Ihrer Masterarbeit?

Die vertiefte Analyse und die Verbindung der Themengebiete Mietrecht, Sanierung und Bewertungswesen nutzen uns bei unseren täglichen Aufgaben und schärften das zusammenhängende Verständnis über das eigene Tagesgeschäft hinaus.



Unsere automatisierte Modellrechnung funktioniert, wurde bis jetzt aber nur intern getestet.



Rentabilität der Investition		Veränderung Mietertrag				
		-5 %	-2,5%	+/-0%	+2,5%	+5%
Veränderung Investitionskosten	+20%	-56,91%	-44,52%	-32,14%	-19,75%	-7,37%
	+10%	-44,46%	-30,94%	-17,43%	-3,92%	9,59%
	+/-0%	-29,51%	-14,65%	0,21%	15,08%	29,94%
	-10%	-11,25%	5,27%	21,78%	38,30%	54,81%
	-20%	11,58%	30,16%	48,74%	67,32%	85,90%

Sensitivitätsanalyse



Ein Prozent Fläche mehr oder weniger können rasch mehrere Hunderttausend Franken Umsatz ausmachen.



WIE KOMMUNALE BAUVORSCHRIFTEN UNSICHERHEITEN SCHÜREN

«Unsicherheit» und «Vorschrift» scheinen sich zu widersprechen, wenn sie nebeneinanderstehen. Man könnte meinen, dass eine Vorschrift entweder befolgt oder verletzt wird. Trotzdem gibt es derart viele Unsicherheiten im Baubereich. Weshalb?

Originaltext Französisch: Boris Mateev

Die häufigste Quelle für Unsicherheiten in den Vorschriften ist die Vielzahl von Begriffen, die mehr oder weniger das Gleiche aussagen wollen und einer ähnlichen Logik folgen, die jedoch je nach Interpretation und Anwendungsgebiet eine wesentliche Wirkung auf ein Bauvorhaben haben können. Bei einem Preis von über CHF 10 000 pro m² für eine Eigentumswohnung in grossen Schweizer Städten macht der Verlust von nur einem oder zwei Prozent Fläche tatsächlich selbst bei einem kleinen Projekt schnell mehrere Hunderttausend Franken Umsatz aus.

Undurchsichtiges Berechnungsverfahren

So beziehen sich beispielsweise zahlreiche Vorschriften noch auf die Geschossflächenzahl (GFZ) oder die bebaute Fläche sowie auf die Grundflächenzahl (GRZ), um die Bebaubarkeit eines Grundstücks zu bestimmen. Die Methode der Berechnung dieser Zahlen ist in der Bauordnung beschrieben, kann jedoch je nach Bauordnung variieren. Doch vor allem sind die Feinheiten der Berechnung oft nicht in den Artikeln beschrieben, die sich mit den Zahlen im engen

Sinn befassen. Erst auf den letzten Seiten der Verordnungen, auf denen verschiedene Themen wie Swimmingpools, Anbauten von geringer Bedeutung, die Form von Dächern, Vorsprünge in Fassaden etc. behandelt werden, wird darauf eingegangen, dass bei diesen Elementen in der GFZ oder GRZ zum Teil 50 % bis 100 % ihrer Fläche zählen. Dies wirkt sich auf der Konstruktionsebene des Projekts aus, zum Beispiel indem statt Garagenboxen eine Tiefgarage favorisiert wird, die auf dem Index nicht zählen würde.



Weitere Terminologien, die sich häufig unterscheidet, bei der Analyse des Grundstücks jedoch entscheidend ist, betrifft Begriffe, die regelmässig vorkommen, wie das Gesims, die obere Ebene der Fusschwelle oder auch die Überschneidung der Fassadenpläne mit der oberen Ebene des Dachstuhls. Alle Begriffe beschreiben das gleiche Konzept, das die Wandhöhe unter dem Dach bzw. die Höhe der Firstpfette definiert. Diese Höhe variiert je nach Gemeinde. Sie ist entscheidend für die Berechnung der Fläche, die rechtmässig vermietet oder verkauft werden kann. Im Kanton Waadt muss eine Höhe von 2,40m auf mindestens der Hälfte der nutzbaren Fläche eingehalten werden. Letztere wird dabei erst ab einer Mindesthöhe von 1,30m unterhalb der Decke gezählt. Es ist daher unerlässlich, die Maximalhöhe des «Gesimses» und der zugelasenen Dachschräge genau zu kennen, um bestimmen zu können, ob und in welchem Umfang die Fläche des Dachgeschosses oder allfälliger Geschosse oberhalb rechtmässig genutzt und verkauft werden kann. Teils müssen wir auf unsere Geometriekenntnisse zurückgreifen, denn einige Verord-

nungen präzisieren die Dachschräge nicht, aber bestimmen die Höhe des Gesimses sowie eine Maximalhöhe des Firsts, was in der Folge wiederum indirekt die Dachschräge festlegt. In jedem Fall können die Wandhöhe des Dachgeschosses und die Dachschräge schnell wertvolle Fläche einschränken oder hinzufügen. All dies scheint elementar zu sein, aber es waren schon viele Bauunternehmer dazu gezwungen, hohe Entschädigungen an Käufer zu bezahlen, die vor Gericht eine geringere Fläche geltend gemacht haben als diejenige, die vom Bauunternehmer ursprünglich zugesagt worden

war. Ausserdem kann die Nichteinhaltung auch eine Verurteilung aufgrund einer Verletzung des kantonalen Raumplanungsgesetzes oder Bauerlasses zur Folge haben.

Eine Norm, um Licht ins Dunkel zu bringen

Heute werden diese Begriffe bei Revisionen der Verordnungen erfreulicherweise oft mit Begriffen der SIA Norm 421 ersetzt, und zwar mit der Überbauungsziffer (ÜZ) und der anrechenbaren Bruttogeschossfläche (aBGF). Diese Norm enthält eine umfassendere Beschreibung als die kom-



Es ist für den Bewerter nicht immer einfach, sich im Dschungel der Begrifflichkeiten zurechtzufinden.



MÖSSINGER IMMOBILIEN

Immobilien - Seit 50 Jahren unsere Leidenschaft

Immobilienbewertung - Verkauf - Verwaltung - Beratung

Wenden Sie sich in Fragen rund um Ihre Immobilie
vertrauensvoll an uns.



Mössinger Immobilien AG

Grenzweg 1 | Postfach 108 | 3097 Liebefeld

031 972 21 22

www.moessinger.ch | info@moessinger.ch

SIV

SVIT
BERN



EXPERTVALUE

REAL ESTATE ASSESSMENT

Einfachheit ist die höchste
Stufe der Vollendung.

Leonardo da Vinci

Das Tool für unabhängige Bewertungsexperten

expert-value.ch

munalen Verordnungen und erleichtert das Verständnis mithilfe von Skizzen. Viele Kantone haben ausserdem die Interkantonale Vereinbarung über die Harmonisierung der Baubegriffe (IVHB) angenommen, die sie dazu verpflichtet, ihre Gesetzgebung und ihre kommunale Nutzungsplanung anzupassen. Bis zu einer tatsächlichen Harmonisierung ist es jedoch noch ein sehr langer Weg.

Neben den Unsicherheiten aufgrund der uneinheitlichen Terminologie und der heterogenen Anwendung der Begriffe muss eine weitere Hürde überwunden werden: Die häufig willkürlichen Artikel definieren die Umsetzung der Vorschriften nicht präzise oder überlassen den Gemeinden bzw. den beratenden Baukommissionen einen grossen Spielraum für die Umsetzung. Der folgende Ausschnitt ist ein gutes Beispiel dafür: «Um die Einheit oder die Harmonie eines Quartiers, einer Gebäudegruppe oder einer Strasse zu bewahren, kann die Gemeinde die Höhe eines Gebäudes begrenzen, eine Höchstanzahl von Stockwerken festsetzen, die niedriger ist als diejenige in der Verordnung, oder eine Maximalhöhe für die Fassaden und den Dachfirst vorschreiben.» Das bedeutet, die Gemeinde behält sich das Recht vor, nach subjektiven Erhaltungskriterien über die Bebauung einer Parzelle zu entscheiden.

Lösungen zur Minimierung der Unsicherheiten

Es existieren mehrere Lösungen, um die Risiken aufgrund dieser Unsicherheiten zu verringern. Beispielsweise könnte der Kauf einer Parzelle von der Erteilung einer Baubewilligung abhängig gemacht werden. In diesem Fall wird das Risiko eliminiert, sich als Inhaber eines Grundstücks wiederzufinden, das nicht bebaut oder dessen theoretisches Potenzial nicht verwirklicht werden kann. Die Unsicherheit wird auf das Ergebnis des Baugesuchs reduziert, womit sich das Risiko hauptsächlich auf die Gebühren für die Projektierung beschränkt. Letztere sind sicher nicht unerheblich, stellen jedoch einen

Verlust dar, der wesentlich geringer ist als der Erwerb eines Grundstücks, das wenig oder gar kein bebaubares Potenzial hat. Die Realität des Markts ist jedoch, dass die attraktivsten Angebote häufig sehr begehrt sind. Versierte Verkäufer nutzen die Konkurrenz zwischen den potenziellen Käufern, um die bestmöglichen Verkaufskonditionen zu erreichen, und versuchen auf diese Weise, ihre eigenen Unsicherheiten zu reduzieren. Als Folge davon muss das Grundstück häufig ohne Bedingungen erworben werden; daher ist ein solides Verständnis der Verordnung so wichtig.

Gleichzeitig bieten diese Unsicherheiten auch eine Chance. Tatsächlich können Akteure, die einen guten Ruf haben, gute Beziehungen mit den kommunalen und kantonalen Behörden unterhalten und die lokalen Vorschriften beherrschen, Chancen schneller und aggressiver nutzen als ihre Konkurrenten, die nicht über dieselbe Erfahrung verfügen.

Auch in einer Welt, die zunehmend von Digitalisierung und künstlicher Intelligenz geprägt ist, kann die Technologie schliesslich die Befindlichkeiten einer Gemeinde oder eines Bereichsleiters noch nicht erraten. So behält der lokale Experte seine unverzichtbare Stellung – dank der Unsicherheiten, die ihm Mühe und häufiges Kopfzerbrechen bereiten.



Boris Mateev
Makler und
Immobilienexperte,
Geschäftsführer von
Beau-Soleil Conseils
Sàrl, Pully

Fallbeispiel

Ein Bauunternehmer möchte zehn Wohnungen auf dem Grund eines alten Bauernhofs erstellen. Dieser liegt in einer Dorfzone, in der seit Jahrzehnten keine Landwirtschaft mehr betrieben wird. Der Bauernhof ist in Denkmalverzeichnis und Bauinventar mit der Note 4 eingestuft und ist demnach gut integriert. Der Kanton Waadt und die kommunalen Vorschriften geben den Gemeinden bei Bauten mit der Note 4 relativ viel Spielraum. In diesem Fall entscheidet die Gemeinde, sich an die beratende Baukommission zu wenden. Dieses Organ ist in vielen Bauordnungen dafür vorgesehen, die Gemeinde bei wichtigen oder sensiblen Dossiers zu unterstützen. Die Kommissionen intervenieren häufig schon vor der öffentlichen Auflage eines Baugesuchs. Die Verhandlungen zwischen der Kommission und dem Bauunternehmer dauern ein Jahr, ehe es zu einer Einigung kommt. Die Einigung besteht darin, das Gewölbe am Eingang der Scheune zu erhalten und in den Eingangsbereich des Wohngebäudes zu integrieren. Um diese Anforderung zu erfüllen, übersteigt die Höhe des Projekts die in der Bauordnung zugelassene Höhe um 30 cm. Dies wird im Rahmen einer Ausnahmeregelung ins Baugesuch miteinbezogen. Zu diesem Zeitpunkt sind die Gemeinde und ihre Kommission einverstanden. Die öffentliche Auflage kann beginnen. Nachbarn bemerken jedoch die Ausnahmeregelung und erheben auf dieser Basis Einspruch. Das heisst für unseren Bauunternehmer: zurück an den Verhandlungstisch. Nach sechs Monaten Verhandlung entschädigt der von den fortlaufenden Schwierigkeiten mitgenommene Bauunternehmer die Opponenten schliesslich, damit sie die Einsprache zurückziehen. Bei mit Note 4 eingestuftem Gebäuden haben die kommunalen Behörden oft einen grossen Ermessensrahmen. Solche Verfahren sind zum Teil komplizierter als bei Gebäuden, bei denen die Vorschriften verbindlicher, aber klar definiert sind.

BAUEN AUF WACKLIGEM FUNDAMENT

Seit bald einem Jahr herrscht aufgrund der Pandemie im Bausektor erhebliche Unsicherheit. Nicola Bagnovini, Direktor der Sektion Tessin des Schweizerischen Baumeisterverbands, zieht Bilanz der vergangenen Monate und zeigt einige künftige Szenarien auf.

Originaltext Italienisch: Nicola Bagnovini

In meiner Funktion muss ich mich oft zum Zustand der Tessiner Baubranche, insbesondere zu Zukunftsaussichten, äussern, dabei den Umsatz, die Arbeitsmarktreserven, den Angebotsumfang auf dem Markt, die erteilten Aufträge und die Beschäftigungsdynamik bewerten. Es handelt sich dabei um vielseitige und komplexe Erkenntnisse und statistische Indikatoren, verknüpft mit der Wahrnehmung an der «Front» durch die häufigen Kontakte mit den Mitgliedern des Baumeisterverbands, Sektion Tessin.

Die Covid-19-Pandemie, die einen Grossteil des Jahres 2020 geprägt hat, lässt bei den Unternehmern oft erneut ein Gefühl der Unsicherheit aufkommen. Die Erinnerung an den Lockdown, der in unserer Branche ungefähr eineinhalb Monate gedauert hat, ist noch sehr präsent: In dieser schwierigen Lage sank der Umsatz auf einen Schlag auf null. Gleichzeitig blieben

aber die Fixkosten und die Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber auf demselben Niveau.

Druck auf Margen weiter gestiegen

Angesichts dieser Haushaltsperiode scheint das Jahr 2020 ein Jahr zum Vergessen zu sein. Trotz der guten, aber nur teilweisen Wiederaufnahme des Bausektors im Sommer und Herbst sowie der günstigen Wetterbedingungen müssen wir uns nun dieser Aufgabe stellen. Die Unterschiede zwischen den Branchen (Hochbau, Tiefbau, Untertagebau, Neubauten und Renovationen) sowie zwischen den einzelnen Betrieben zeichnen sich sowohl in der Produktion als auch in den Arbeitsmarktreserven ab. Ausserdem geht aus der Angebotsöffnung der öffentlichen Aufträge hervor, dass der Druck auf die Gewinnmargen weiter gestiegen ist.

Dies führt bei Unternehmern zu Schwierigkeiten bei der Erstellung von Kostenvoranschlägen für 2021 angesichts grosser Unsicherheit aufgrund der Pandemie. Wird es Arbeit geben? Werden die Grenzgänger normal ins Tessin ein- und aus dem Tessin ausreisen können? Wird die Baustoffversorgung aus dem Ausland sichergestellt sein? Werden die öffentlichen Auftraggeber, die sich mit ausserordentlichen Kosten wegen der Pandemie und den Sorgen der Finanzminister auseinandersetzen müssen, und die privaten Auftraggeber, die um ihre eigene Arbeit fürchten, weiterhin in den Bau investieren oder werden sie eher eine abwartende Haltung einnehmen? Das sind die Fragen, die ich leider häufig von Bauunternehmern höre, obwohl sich – wenn auch bescheidene – wirtschaftliche Aussichten für die künftige Arbeitsbeschaffung abzeichnen.

Zähne zusammenbeissen

An grossen Infrastrukturprojekten mangelt es im Tessin nicht; es gibt bedeutende Projekte zur Renovation älterer Gebäude (zur Wert-, Komfort- und Energieeffizienzsteigerung), insbesondere in Ballungsräumen. Wenn ich ans kantonale und kommunale öffentliche Bauwesen denke, gibt es mit Sicherheit zahlreiche Gebäude, die wichtige Unterhalts- und Modernisierungsarbeiten nötig haben (z. B. Schulen).



An grossen
Infrastrukturprojekten mangelt
es im Tessin nicht.



Covid-19 hat in der Baubranche Spuren hinterlassen – vor allem im Tessin.

Es ist allen klar, dass wegen des fehlenden Bevölkerungswachstums im Tessin in den letzten Jahren und der steigenden Leerwohnungsziffer das private Bauwesen nicht auf dem hohen Niveau des letzten Jahrzehnts bleiben kann. In den nächsten Monaten, die im Zeichen der Gesundheitsfrage im Zusammenhang mit der Pandemie stehen werden, werden wir alles daransetzen, die Unsicherheit zu beseitigen, die den Unternehmergeist unterdrückt – jenen Unternehmergeist, der in den vergangenen Jahrzehnten Wirtschaftswachstum und Beschäftigung in unserer Region sichergestellt hat. Der Erhalt der Arbeitsplätze hat für alle Priorität: Nun heisst es Zähne zusammenbeissen und eine Beschäftigungskrise vermeiden, die in einer solchen Zeit der allseits herrschenden Unsicherheit noch schädlicher wäre.



Nicola Bagnovini
Ingenieur; Schweizerischer Baumeisterverband, Direktor der Sektion Tessin





GANZ SICHER UNSICHER

Sind Sie sicher, dass Sie das lesen wollen? Ich muss Sie warnen. Aber vielleicht sind Sie sich ja schon längst im Klaren darüber: Der Bewerter ist der grosse Zampano im Zirkus der Unsicherheiten.

Fangen wir an mit dem Bauwerk, um das es bei der Bewertung geht. Die verfügbaren Unterlagen geben ein Gebäudevolumen an. Ist es jenes nach der SIA Norm 416? Oder jenes nach SIA 116? Oder jenes einer kantonalen Gebäudeversicherung? Unsicher also. Ebenso steht es mit den Angaben zu den Flächen im Bauwerk. Sind es Masse, die vom Eigentümer ohne Fachkenntnisse stammen? Sind es jene nach SIA 416? Sind es jene gemäss SIA Dokumentation d165? Oder jene von RICS? Oder von IPD? Oder nach DIN EN 15221-6? Unsicher also.

Dass es sich bei den Flächendifferenzen nicht um Kleinigkeiten handelt, zeigen jene Fälle, die schliesslich vor einem Gericht landen. Man würde meinen, bei der Gebäudegeometrie wäre ja noch alles einfach. Irrtum. Die Unterschiede der Flächen können je nach verwendeter Messgrundlage bis zu 30 % betragen, jene bei den Volumina allein bei Verwendung der Schweizer Normen bis zu 10 %.

Was weiss der Bewerter über ...
Gehen wir zum Ertrag, den wir einer Bewertung zugrunde legen. Man würde meinen, ein vor zwei, drei Wochen abgeschlossener Mietvertrag für eine Wohnung in einem gerade fertig erstellten Neubau wäre eine bessere Grundlage für den Ertrag als Angaben des Vermieters in einem Mieterspiegel, in dem der Bewerter nicht selten keinerlei Angaben über den Zeitpunkt der letzten Mietzinsanpassung an den Referenzzinssatz des Bundesamtes für Wohnungswesen findet. Aber

weiss der Bewerter, ob der Mieter dieser Wohnung trotz eben unterzeichneten Mietvertrags diesen anfigt und vor Gericht eine Mietzinsreduktion zugesprochen erhält? Ohne Mietverträge mit sämtlichen Nachträgen sind Mieterspiegel so unsicher wie die Flächen- und Massenangaben. Was weiss der Bewerter im Weiteren über die aktuelle und zukünftige Zahlungsfähigkeit der Mieter? Und apropos zukünftig: Was weiss der Bewerter über die Entwicklung der Mietzinsen für die kommenden Jahre? Der zukünftige Ertrag ist das Gelbe vom Bewertungs-Ei. Der bisherige Cashflow ist nur für den Buchhalter und das Steueramt von Bedeutung.

Einfach? Mitnichten

Die Aufwandseite des Bauwerks öffnet ein weiteres Feld von Unsicherheiten. Welche der gültigen Normen allein bezüglich Energie und Lärm sind aktuell tatsächlich erfüllt und welche sind über kurz oder lang obsolet, mithin unter entsprechend noch unklaren Kostenfolgen und unklarem Zeitpunkt wieder zu erreichen?

Schliesslich ist sich der einfache Bewerter im Klaren darüber, dass er bei der Bestimmung des Marktwertes den Grundsatz der bestmöglichen Nutzung, oder die «Möglichkeit einer besseren Verwendung für einen beliebigen Käufer», wie das Bundesgericht schon 1987 festhielt (BGE 113 Ib 39), zu berücksichtigen hat. Was also hier und heute dasteht, ist abzusuchen nach Entwicklungspotenzial. Die Theorie sagt klar und einfach, dass eine

solche Entwicklung physisch möglich, rechtlich erlaubt und finanziell durchführbar sein muss (IFRS 13). Nur: Einfach ist das mitnichten. Und also eben auch unsicher.

Szenenwechsel, soweit Sie noch mögen. Oder ist Ihnen schon schwindlig geworden ob all dieser Unsicherheit? Bekannt ist, dass der Bewerter auf seinem Weg zur Wertfindung am sichersten fährt, wenn er eine oder mehrere Vergleichstransaktionen beiziehen kann. Sind, wie seit Frühjahr 2020, solche selten oder fehlen ganz, ist bereits Ende mit sicher.

Auch die Hedonisten sind vor Unsicherheit nicht gefeit

Kennen Sie Regensberg, die kleine Gemeinde im Zürcher Unterland, eine halbe ÖV-Stunde weg vom Zürich Hauptbahnhof? Zwischen 2009 und Ende 2019 gab es lediglich zwei Transaktionen mit Stockwerkeigentum, eine 2009, eine 2017. Diese äusserst magere Datenlage hindert aber Bewertungsriesen und Datenverwurster nicht daran, Sicherheit vorzugaukeln. Ihr kostenpflichtiges Angebot gibt vor, «Eigentumswohnungen (Kaufpreis in CHF pro m²)» nach Quantilen und sogar eine «quartalsweise Entwicklung der Preisspektren (Kaufpreis in CHF pro m²)» zwischen 2009 und 2019 zu zeigen. Die appetitliche Präsentation in Zahlen und Diagrammen verführt dazu, ihr zu glauben. Dabei ist diese Sache mehr als unsicher. Aber auch jene, deren Businessmodell auf Hedonie basiert, müssten für ihre Mitarbeitenden eigentlich längst Kurzarbeit beantragen



Auch die Hedonisten sind vor Unsicherheit nicht gefeit.



haben oder sie zum regionalen Arbeitsvermittlungsamts schicken. Auch ihnen fehlt doch der Treibstoff der Hedonie, die Transaktionen.

Das war zwar bereits vor Corona ein Problem, aber es wurde selten so offensichtlich. Mit anderen Worten: Auch die Hedonisten sind vor Unsicherheit nicht gefeit. Vor Jahren publizierte der Tages-Anzeiger in einer losen Folge über einen längeren Zeitraum Resultate hedonischer Bewertungen von Wüest, ZKB und IAZ für Einfamilienhäuser im Kanton Zürich. Die Abweichungen pro Haus vom jeweils tiefsten Resultat der drei Bewertungen waren im Bereich von 0% bis 30%. Wenig Sicherheit, also. Fahrländer hatte Glück, er war noch nicht dabei bei diesem Hedoniker-Grand-Prix.

Doch selbst bei Transaktionsdaten ist nicht alles sicher. Ein tatsächlich bezahlter Preis, den man aus einer Transaktion kennt, ist jedenfalls kein sicherer Schutz gegen Unsicherheit. Selbst wenn ein beurkundeter Kaufvertrag verfügbar ist, ist unsicher, ob die Vertragsparteien und der Vertrag die Bedingungen erfüllen, damit es sich um einen Marktwert per Definition handelt. Sachkenntnis, Umsicht, das Fehlen von Zwängen, ein angemessener Vermarktungszeitraum und «ein gewöhnlicher Geschäftsverkehr» sind bei einer Transaktion nicht so einfach und offensichtlich gegeben. Transaktionen, bei denen die Parteien einen Kaufpreis mit Absicht unter dem Marktwert ansetzen, enden gelegentlich in Lausanne.

Wenn wir schliesslich die Sammlung der Angebotspreise betrachten,

welche die Datenkraken verkaufen, ist nicht mehr viel zu ergänzen bezüglich Unsicherheit. Die dazu verwendeten Daten werden vermutlich mehrheitlich von Datenbienen eingesammelt und basieren auf Inseraten, die nicht selten von Menschen platziert werden, die von der ganzen Unsicherheitsbürde der Flächenermittlung unbelastet mit dem Doppelmeter durch die Räume gehen, die sie loswerden möchten. Wie zuverlässig die Angaben in einem Angebot werden, kann man an Gerichtsentscheidungen sehen, in dem der neue Mieter beim späteren Nachmessen feststellt, dass die im Mietvertrag aufgenommene Fläche von 113 m² in Wahrheit nur 107 m² beträgt (BGer 4A_108/2019 vom 22.1.2020).

Nur eines bleibt sicher

Was schliesslich zu ergänzen bleibt, ist die Sache mit den Zinssätzen. Wir wissen, die Zinssätze sind das eigentliche Miraculin einer Bewertung, und es braucht sie fast unabhängig davon, welche Bewertungsmethode verwendet wird. Nur die Hedonisten können hier ausnahmsweise mit gutem Gewissen lachen. Wer gehofft hat, mit dem bisher Gesagten sei das Schlimmste bezüglich Unsicherheit im Bewertungswesen überstanden, muss nochmals leiden.

Es ist schon äusserst anspruchsvoll, einen Diskontierungssatz oder Kapitalisierungssatz für den heutigen Tag zu bestimmen. Sicher an diesem ist nur der risikoarme Basissatz, denn er wird, etwa in Form der Rendite der Bundesobligation der Eidgenossenschaft, von der Nationalbank täglich auf drei Stel-

len nach dem Komma genau veröffentlicht. Alles Zugemüse vom Basissatz bis zum verwendeten Diskontierungssatz, also etwa der Immobilitätszuschlag, und die ganzen objekt- und lagespezifischen Zuschläge sind wieder voll von Unsicherheit. Brauchen wir einen Kapitalisierungssatz, wird die Sache nicht besser, sondern mitunter noch viel unsicherer, falls es zum Beispiel bei der Verwendung der DCF-Methode um die Bestimmung eines Exitwertes geht, wo bekanntlich ein zukünftiger Nettoertrag, also jener von in vielleicht zehn Jahren, einzusetzen ist.

Oh Schreck, lass nach. Was kann uns in diesem finstern Jammertal der Unsicherheiten als Lichtlein in der Not dienen, uns womöglich einen Ausweg zeigen? Es ist vermutlich nicht eine neuere oder bessere Theorie. Es ist vielmehr die Tatsache, dass trotz aller Unsicherheit Grundstücke gekauft und verkauft werden. Dabei scheint es keine Rolle zu spielen, dass – bei Lichte betrachtet – bei einer Bewertung nur eines sicher ist: Ganz sicher ist alles unsicher. Also weitermachen, Bewertungs-Zampanos!



Martin Frei
MSc ETH in
Architektur/SIA, MAS
ETH in Management,
Technology and
Economics/BWI,
Zürich.

JETZT WEITERBILDEN

In Zusammenarbeit mit Fachhochschulen in der Deutschschweiz und dem Tessin bietet SIREA auf Hochschulniveau Lehrgänge mit CAS (Certificate of Advanced Studies), MAS (Master of Advanced Studies) und MBA-Abschlüssen (Master of Business Administration) für Immobilienbewerter an. Die drei CAS «Immobilienbewertung», «Immobilienentwicklung» und «Immobilienmanagement» bilden dabei den MAS REM.

Autor: Jitka Doytchinov

Welchen Nutzen hat ein CAS Immobilienbewertung? Thomi Jourdan, der an der FHNW Muttenz den CAS Immobilienbewertung absolviert hat, formuliert es so:

«Die Weiterbildung CAS Immobilienbewertung war für mich in vielerlei Hinsicht ein sehr guter Entscheid. Ich erlebte kompetente und engagierte Dozentinnen und Dozenten, ausgesprochen gute und auch im Nachgang zur Weiterbildung immer wieder hilfreiche Weiterbildungsunterlagen und nicht zuletzt waren wir eine richtig gute Klasse, aus der Freundschaften und ein berufliches Netzwerk entstanden sind. Heute kann ich mein Wissen konkret in meinem beruflichen Umfeld einsetzen. Sei dies, indem ich selbst erfolgreich Immobilienbewertungen anbiete, sei es, weil mir das erlernte Wissen eine wichtige Ressource geworden ist.»

Die Lehrgänge der Immobilienbewertung 21/22 für den Oktober 2021 sind geplant. Neben Frontalunterricht werden Gruppenarbeiten durchgeführt und am Ende des Lehrgangs erstellen die Studenten im Rahmen einer Abschlusssemesterarbeit selbständig ein Bewertungsgutachten.

Geplante Durchführungsdaten

CAS Immobilienbewertung

BFH: 21.10.21 bis 16.6.22, jeweils Donnerstag

HSLU: 19.10.21 bis 14.6.22, jeweils Dienstag

FHNW: 22.10.21 bis 17.6.22, jeweils Freitag / Samstag

OST: 11.2.22 bis 8.7.22, jeweils Freitag / Samstag

SUPSI: ottobre 22 – giugno 23, martedì

Der Weg zum MAS

Geplante Durchführungsdaten

CAS Immobilienentwicklung

BFH: 27.8.21 bis 14.1.22, Freitag / Samstag

OST: Beginn: in Planung, August 2021, Freitag / Samstag
SUPSI: nella pianificazione, settembre 2021

Geplante Durchführungsdaten

CAS Immobilienmanagement

BFH: Start Januar bis Juli 2021

OST: Februar bis Juni 2021, Freitag / Samstag

SUPSI: nella pianificazione

MBA Real Estate Management

An der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Winterthur, startet der nächste Lehrgang zum MBA REM am 27. August 2021. Unterrichtet wird an den Standorten der ZHAW in Zürich und Winterthur.

An den Fachhochschulen

finden laufend Infoabende zu

den Lehrgängen statt. Informationen hierzu auf den jeweiligen Websites oder auf www.sirea.ch.

Kurse

SIREA bietet laufend diverse Weiterbildungskurse an, darunter:

- Zinssätze in der Immobilienbewertung
- Lageklassen
- Mietrecht für Immobilienbewerter
- DCF Insights
- Anforderungen an Bewertungsgutachten

Einzelne Kurse werden auch in italienischer Sprache im Tessin angeboten.

Das Kursangebot sowie eine Übersicht der Kurse in Planung finden sich auf www.sirea.ch.

CAS Immobilienbewertung	MAS Real Estate Management	MBA Real Estate Management
BFH Berner Fachhochschule für Architektur, Holz und Bau, Burgdorf FHNW Fachhochschule Nordwestschweiz für Architektur, Bau und Geomatik, Muttenz HSLU Hochschule Luzern, Technik und Architektur, Horw OST Ostschweizer Fachhochschule, Weiterbildungszentrum OST St.Gallen (vormals FHS) SUSPI Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana, Department for Environment, Constructions and Design, Mendrisio	BFH OST SUPSI	ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Winterthur



Silvan Mohler
Präsident SIV

GRÜEZI MITENAND

Liebes SIV-Mitglied

Liebes Mitglied der CEI

Sehr geehrte Immobilienfachleute und Interessierte

Schätzen ist gefährlich. Ja, gefährlich. Denn der Schätzer ist nicht Herdentier, sondern Einzelkämpfer. Einer, der sich ins Feuer der Unwägbarkeit stürzt, der aus etwas Abstraktem etwas Konkretes macht. Wie kolossal eine Immobilie auch sein mag, am Ende will eine Zahl erarbeitet werden. Manchmal auch erkämpft, weil ein Schätzer sich der Berechnung des objektiv richtigen Werts verpflichtet fühlt. Intuitiv arbeitet er sich Parameter um Parameter vor, wägt ab, welche Erträge im aktuellen Umfeld für eine bestimmte Nutzung wohl am wahrscheinlichsten realisiert werden können. Durch sorgfältiges Vorgehen und mit klarer Formulierung der so wichtigen Bewertungsannahmen minimiert er die Risiken, falsch zu liegen. Schätzer sind manchmal einsame Menschen.

Bei meiner ersten Immobilienbewertung war ich branchenerfahren, habe akribisch gearbeitet und mich am Ende doch unter einem Dammoklesschwert wiedergefunden. «Ist der berechnete Wert auch wirklich fair?» Jeder Schätzer kennt es, dieses gewisse Gefühl ganz am Schluss. Es wäre schön gewesen, hätte ich in diesem Moment einen Gesprächspartner gehabt, der den Wert «challengen» kann.

Bewerten wird im aktuellen Umfeld schwieriger, unsicherer. Die objektiv richtigen Werte für das nächste ungleiche Objekt herzuleiten, ist meist eine Gratwanderung: Das Marktverhalten antizipieren, den Wert nachvollziehbar und belegbar festzulegen. Dem begegnet man am besten durch Kompetenz und Gemeinschaft.

Unser Verband ist genau dafür da. Als Plattform, um Wissen zu bündeln und zugänglich zu machen, sich auszutauschen und den einzelnen Schätzer im Alltag zu stärken. Für mehr Wir statt Ich.

Herzlich

DIE SIV- COMMUNITY WÄCHST

Der SIV begrüsst per 31. Dezember 2020 diese neuen Mitglieder.

Einzelmitglieder

Norbert Aregger, Buttisholz
Kevin Bruderer, Luzern
Nico Dahlmann, Stäfa
Kathrin Egli, Winterthur
Roger Flückiger, Mellingen
Marc Frösch, Oberwil
Florian Goepfert, Basel
Peter Gruner, Birr
Mattia Guidotti, Wallisellen
Leda Haeber, Frick
Ursula Hunziker, Boniswil
Sandra Keller, Hausen am Albis
Thomas Kernen, Saanenmöser
Reto Luzi, Zürich
Ralph Müller, Rorschacherberg
Thomas Portmann, Niederhünigen
Danilo Rosalen, Schindellegi
Marcel Saladin, Basel
Markus Schnyder, Netstal
Markus Scholdei, Frauenfeld
Michael Schürch, Münsingen
Urs Sigrist, Bürglen
Pascal Daniel Zatti, Bern
Erik Zillner, Thalwil

Firmenmitglieder

Belart-Immobilien AG, Olten
Curanova AG, Bottighofen
Hammer Retex AG, Cham
Falck & Cie. AG, Luzern
Forster & Taddei Immobilien AG, Zürich
miterra Real Estate GmbH, Nussbaumen
Müller & Müller Architektur und Immobilien AG, Belp
Sproll & Ramseyer AG, St.Gallen



Der SIV-Kopf dieser Zoom-Ausgabe ist Jasmin Roth. Sie ist Leiterin Immobilienbewertung bei der Suter & Kocher Immobilien AG in Ittigen. Sie ist Finanzplanerin mit eidgenössischem FA und hat einen Master in Real Estate Management. Neben der Mitgliedschaft beim SIV engagiert sich Jasmin Roth bei den KMU Frauen Solothurn.

JASMIN ROTH

Worüber können Sie herzlich lachen?
Über kleine, alltägliche Missgeschicke. Sie lockern den Alltag auf.

Und was bringt Sie so richtig auf die Palme?

Ich bin von Natur aus eher schwer aus der Ruhe zu bringen. Wiederholte Unpünktlichkeit und Unzuverlässigkeit jagen jedoch auch meinen Blutdruck in die Höhe.

Wenn Sie sich eine Superkraft aussuchen könnten, welche wäre das?
Ich würde mir Zeitreisen aussuchen. Es wäre faszinierend, einen Einblick in die verschiedenen vergangenen Zeitepochen zu erhalten und sich vor Ort einen Eindruck von der Lebensweise und der Architektur machen zu können.

Ein Leben im Kloster – könnten Sie sich das vorstellen?
Seit wir für den CAS Immobilienmanagement das Benediktinerkloster Maria Stein als Leitportfolio bearbeiten dürfen, habe ich ein genaueres Bild über das Leben im Kloster. Ein solches könnte ich für mich nicht vorstellen; dafür schätze ich meine Freiheit, Unabhängigkeit wie auch den Kontakt und Austausch mit anderen Leuten viel zu sehr.

Was bedeutet Schätzen für Sie?
Schätzen bedeutet für mich ein grosses Mass an Erfahrung und Weiterentwicklung. Erfahrung, dank der man auf bestehende Werte und Kenntnisse zurückgreifen kann, und Weiterentwicklung, damit man sich den ständig ändernden Rahmenbedingungen anpassen kann.

Was raten Sie dem Branchennachwuchs?

Ein Zitat von Elon Musk umschreibt meinen Rat am besten: «Menschen sollten immer anstreben, ihre Leidenschaft zu erfüllen. Das macht uns glücklicher als alles andere.»

Ein Blick in die Zukunft: Wo steht die Schweizer Immobilienbranche in zehn Jahren?

Die Branche wird weiterhin durch das tiefe Zinsniveau gestützt werden und an Bedeutung für die Schweizer Volkswirtschaft gewinnen. Technologie und Digitalisierung werden einen grossen Schritt weiter sein. Ich gehe davon aus, dass sich mit der aussterbenden Generation von Sparern und dem hohen Preisniveau für Wohneigentum neue Wohnformen bilden werden, wie etwa Wohneigentum auf Zeit oder Generationengemeinschaften. Allgemein erhoffe ich mir von allen Branchenbeteiligten eine ganzheitlichere Betrachtungsweise bezüglich Nachhaltigkeit des Nutzungszyklus einer Immobilie, damit wir auch in den darauffolgenden Jahrzehnten unsere Ressourcen effizient nutzen können.



Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management

Besuchen Sie
unseren Online-
Infoanlass

Jetzt weiterbilden.

Immobilien- management

ost.ch/wb-immobilienmanagement

Ein Schnäppchen?



immodatacockpit

Informiert in wenigen Clicks

- ▶ Standortbeurteilung
- ▶ Wertermittlung
- ▶ Ertragsbenchmarks
- ▶ Kostenbenchmarks
- ▶ Angebotsmerkmale
- ▶ Baubewilligungen

www.immodatacockpit.ch

ein Produkt von

immocompass