

zoom

Das Fachmagazin für Schweizer Immobilienschätzer 02 | 20

Schwerpunkt Transaktionen

DER ABSCHLUSS- ZAUBER

Und weshalb zwischen Wert und Preis
bisweilen Welten liegen

05

Marlise Blaser über Möglichkeiten


18

Silvan Mohler:

«Ich finde Bewertung einfach cool»

26

Ein Haus mit dem Potenzial,
Ferienkiller zu sein

SIV 



© Christine Kocher

IMPRESSUM

Herausgeber



Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Poststrasse 23, 9000 St.Gallen
T 071 223 19 19, www.siv.ch

Partner



Swiss Institute of
Real Estate Appraisal



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

Wohnüberbauung Hubhof Romanshorn;
Architektur: SPPA Architekten, Zürich;
Betonelemente: Elementwerk Istighofen AG;
Fotografie: Daniel Ammann



VON WEGEN

Liebe Bewerberin

Lieber Bewerber

Ich weiss nicht, wie es Ihnen geht – aber ich werde mit dem Begriff «Transaktion» einfach nicht warm. Zu abstrakt, zu nüchtern, kalt und emotionslos empfinde ich ihn. Das irritiert mich insbesondere deshalb, weil, wenn es um Immobilien geht, alles davor (vor Abschluss) mit sehr viel Emotionen verbunden ist und vieles danach (nach dem Abschluss) ebenso.

Ich erinnere mich gut, als ein befreundetes Paar, nennen wir sie Sandra und Lukas, sich auf die Suche nach einem Eigenheim machte.

Allein die Auslegeordnung, was es denn sein sollte, hatte Unterhaltungswert. Während Lukas sein Gegenüber jeweils auf eine verbalbunt-bildhafte Fantasiereise mitnahm, tauchte Sandra mit ihren Freundinnen und Kollegen in die Welt von Architektur-Plattformen, Schöner-Wohnen-Zeitschriften und Renovier-TV-Formaten ein. Köstlich war's, den beiden zuzuhören und zuzusehen, wie sie ihr eigenes Traumhaus kreierten. Erstaunlich, wie es dann, viele Diskussionen, auch ein paar Tränen und viel Euphorie später, plötzlich sehr greifbar wurde. Die Suche konnte beginnen. Sie begann. Und endete abrupt. Mit Ernüchterung. «Sind unsere Ansprüche wirklich so hoch?», hörte ich Sandra sagen. Lukas, fragend: «Ist das wirklich alles, was man für unser Budget kriegt?» Sie wollten nicht schrauben. Weder am Anspruch noch am Budget. Dafür sind beide in solchen Dingen viel zu wenig kompromissbereit. Als auch ein zweiter Anlauf – mit fachlicher Unterstützung – kläglich scheiterte, beschlossen sie, das Vorhaben auf Eis zu legen.

Im Stillen träumte Sandra weiter vom 7-Zimmer-Haus im Grünen. Lukas sah sich in der neuen Werkstatt seinem Hobby frönen. Und dann, wie so oft im Leben, war es plötzlich da: das Objekt ihrer Träume. Ort, Inhalt, Form, Geld – alles passte. Der Vertragsunterzeichnung stand nichts im Wege. Dass die Liegenschaft ein gutes Stück über dem Verkehrswert den Besitzer wechselte, war sekundär. Zumindest für Sandra und Lukas. Sie haben gefunden, was sie gesucht hatten. Und sind: glücklich. So gesehen ist die Transaktion tatsächlich weder abstrakt noch nüchtern noch kalt noch emotionslos. Was denken Sie?

Sibylle Jung

FOCUS



06

AUSLAUFMODELL

Das sehr beliebte Einfamilienhaus wird für viele je länger, je unerreichbarer

08

IN ZAHLEN AUSGEDRÜCKT

Woran der Transaktionsmarkt im Bereich Wohneigentum krankt



10

IMMOBILIENSTRATEGIE

2 Investoren den Puls gefühlt



12

KEIN LICHT...

Ohne Transaktionen keine Bewertung

16

MEHR TRANSAKTIONS DATEN

Reida will Transaktionsdaten ausbauen



- 05 INTRO**
Geschätzt #5 mit Marlise Blaser, Elementwerk Istighofen AG
- 20 MARKTREPORT**
Der aktuelle Markt im Überblick
- 25 IMMOBILIENDATEN**
Nährstoff für Analysen, unter anderem
- 26 MEHRWERT**
Ein Haus als Ferienkiller
Heinz Lanz über sein Liebhäberobjekt
- 28 LAGEKLASSEN 2.0**
Das neue SIV-Themenheft
- 32 REGION TESSIN**
Im Fokus: der Makler
- 36 VERKEHRSWERTE**
Kommentar von Francesco Canonica zu einem BGU
- 38 DAS PRÜFSOFA**
Zeus im Bewerterolymp
- 40 VERBANDINFOS**
Aus der Welt des SIV
- 41 AUS- UND WEITERBILDUNG**
Die aktuellen Lehrgänge im Überblick
- 42 SIV-KOPF**
Dieter Bosshard

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 #5

Ein Gesamtobjekt ist nur so gut wie das einzelne Element. Eine, die das von Berufs wegen ganz genau weiss, ist Marlise Blaser. Als Inhaberin und Geschäftsleiterin der Elementwerk Istighofen AG setzt sie nicht nur auf Präzision, sondern bietet Möglichkeiten. Sicht- und greifbar werden sie an Fassaden, von denen keine wie die andere ist. Zoom verrät sie ihre persönlichen Hotspots.

Text: Sibylle Jung

#1 STOLZMOMENT

Wenn man in der Produktionshalle steht, spürt man, wie das, was in den Entwürfen aufgezeichnet, im Kopf konzipiert und gekonnt-sorgfältig auf den Plan gebracht worden ist, Realität wird. Ein besonders schöner Moment ist, wenn das Element aus der Schalung kommt und jedes Detail sitzt: Freude und Stolz machen sich breit.



Seit zwölf Jahren
Chefin im Element:
Marlise Blaser, Element-
werk Istighofen AG

#3 MOBILE HOME

Immer der Sonne entgegenfahren, Neues entdecken, grenzenlose Freiheit geniessen und genau dann anhalten und Zeit verbringen, wo's am schönsten ist – auf einen Kaffee, ein Glas Wein oder einfach so. Dies auf kleinstem Raum, der alles bietet, was man zum Wohlfühlen braucht. Das ist Luxus pur.

#2 ZU HAUSE SEIN

Beton und Holz sind die beiden vorherrschenden Materialien in diesem Einfamilienhaus mitten in den Thurgauer Weinbergen. In diesem privaten Bijou stecken pures Herzblut und liebevoll zusammengetragene, kunstvolle Erinnerungen. Hier kann man wunderbar Energie tanken und die Seele baumeln lassen, zum Beispiel auf der Dachterrasse im Strandkorb.



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.



Das bei den Schweizern sehr beliebte Einfamilienhaus ist ein Auslaufmodell.

UND EWIG LOCKT DAS EINFAMILIENHAUS

Die Schweizer sind ein Volk von Mietern, doch der Traum vom Wohneigentum ist hierzulande weit verbreitet. Was ist daraus in Zeiten von Corona, knappem Angebot und laufender Verdichtung geworden?

Text: Urs-Peter Zwingli

Die Corona-Krise ging am Schweizer Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien nicht spurlos vorbei: Im April 2020 – mitten im Lockdown – lag die Zahl der inserierten Eigentumswohnungen um mehr als zehn Prozent unter dem Vormonat. Dennoch deutet vieles darauf hin, dass sich die Wohneigentumsmärkte in der Krise behaupten, wie Wüest Partner in einem Analysepapier schreibt:¹ Das Interesse an Wohneigentum sei in der Schweiz generell gross und die Finanzierung attraktiv. Einzig die Preise für Eigentumswohnungen dürften wegen der getrübbten Wirtschaftsprognosen leicht sinken. Allerdings sei das Angebot «vielerorts begrenzt». Für Einfamilienhäuser sei das schon länger der

Fall, nun sei dies wegen geringer Neubautätigkeit auch bei Eigentumswohnungen zu erwarten.

Das Einfamilienhaus: der unerreichbare Familientraum

«Das Einfamilienhaus bleibt der Wohntraum vieler Familien. Doch der Schweizer Mittelstand wird sich diesen Traum bald einmal nicht mehr leisten können», sagt der selbstständige Immobilienbewerter und -entwickler Jürg Messmer, Inhaber der Swiss Rees GmbH im thurgauischen Erlen. Dieser Umstand ist teilweise den sehr hohen Tragbarkeitsanforderungen für Hypotheken geschuldet (siehe Box). Messmer sieht darin eine grosse Diskrepanz zum seit Langem anhaltenden Tiefzins-

niveau. Viele Private würden darum auf günstigere Eigentumswohnungen ausweichen, die sie sich noch eher leisten können. «Deren Angebot ist zudem in vielen Regionen der Schweiz auch noch intakt», sagt Messmer.

Abgesehen davon, dass das Einfamilienhaus im Grünen für viele aus finanzieller Sicht unerreichbar wird, ist es wohl aufgrund der sich laufend verschärfenden raumplanerischen Vorschriften auch ein Auslaufmodell, sagt Immobilienentwickler Jürg Messmer. «Bauland ist rar und wird zukünftig noch rarer, die Raumplanung verlangt eine bauliche Verdichtung und es werden neu Mindestnutzungen pro Grundstücksfläche gefordert. Die Verdichtung im Bauen und der Verzicht auf ein Ei-



Die Schweiz bleibt wohl oder übel auch zukünftig ein Volk von Mietern.



genheim kann aber durchaus eine gesellschaftliche Unzufriedenheit hervorrufen.» Diese sei aus seiner Sicht so nicht wünschenswert und sei bis anhin im Kontext noch nicht diskutiert worden. Messmer schätzt, dass der Eigentumsanteil gesamtschweizerisch gesehen wie bis anhin nur moderat steigen werde. «Die Schweiz bleibt wohl oder übel auch zukünftig ein Volk von Mietern.»

Die dreiwöchige Schockstarre

Die Corona-Krise spürten im Transaktionsmarkt auch Immobilienbewerber in KMUs. «Während des Lockdowns herrschte eine dreiwöchige Schockstarre bei Käufern. Gleichzeitig haben viele Verkäufer ihre Angebote zurückgehalten», sagt Rolf Schmid, leitender Immobilienbewerber der UBV Immobilien Treuhand in Uetikon am See. Wegen allfälliger wirtschaftlicher Auswirkungen von Corona sei eine anhaltende Unsicherheit zu spüren. «Weil die Finanzierung attraktiv bleibt, wird sich bestehendes Wohneigentum im unteren bis mittleren Preissegment trotzdem gut verkaufen», sagt Schmid. Er macht seit 2006 Bewertungen für Private und für Banken. Im immer stärker von Datenanalysen geprägten Transaktionsmarkt sei regionales Wissen ein wichtiger Faktor. «Viele Bewerber bei Banken oder bei grossen Immobilienfirmen haben keine Zeit, um sich Objekte vor Ort anzuschauen. Sie setzen stattdessen auf Bewertungen, die sie am Computer erstellen.» Er vermisst bei diesen Schätzungen aber oft die «kritische Einordnung und Über-

prüfung der Zahlen, die ein Algorithmus nach hedonischer Methode erstellt hat». Gerade bei einer sich anbahnenden Transaktion von Wohneigentum sei es wichtig, die Angaben im Inserat zu überprüfen. «Zwischen tatsächlicher und angegebener Wohnfläche etwa besteht oft eine Diskrepanz, weil beispielsweise Dachsrägen, Zwischenwände und/oder Aussenmauern dazugerechnet werden.»

Besitzmüdigkeit auch beim Wohnen

Doch geht es nach den Thesen des Gottlieb Duttweiler Instituts, so wird zumindest in der urbanen Schweiz der Drang nach Wohneigentum, das alle Anforderungen erfüllt, abnehmen. In einem 2018 veröffentlichten Papier² schreibt das GDI etwa, dass im digitalen Zeitalter in Städten und Agglomerationen immer mehr Wohnfunktionen ausgelagert werden, während in den eigenen vier Wänden nur noch das Basisangebot genutzt wird. Gleichzeitig sollen Technologien wie sprachgesteuerte künstliche Intelligenz das Wohnen individueller gestalten. Antreiber für diese Überlegungen sei die Grundsatzfrage, «wie Wohnen in einer Welt aussehen wird, deren Bewohner immer zahlreicher, urbaner, erlebnishungriger, besitzmüder, mobiler und individueller werden».

¹ Wüest Partner. «Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklungen.» www.wuestpartner.com/publikationen/einschaetzung%20covid-19%20juni%202020

² Gottlieb Duttweiler Institut. «Microliving. Urbanes Wohnen im 21. Jahrhundert.» www.gdi.ch/de/publikationen/studien-buecher/microliving

TRAGBARKEIT VON HYPOTHEKEN: BANKEN HABEN WENIG SPIELRAUM

Viele Privatpersonen sind aus dem Transaktionsmarkt für Wohneigentum ausgeschlossen, weil sie die Tragbarkeitskriterien für eine Hypothekengabe nicht erfüllen. Die Vorgaben für die Kriterien leiten sich aus der Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) ab. Diese besagen, dass Schweizer Banken die Tragbarkeit anhand nachhaltiger Einkommen und Ausgaben zu berechnen haben. Zur Berechnung der Zinsaufwände soll ein langfristiger, kalkulatorischer Zinssatz verwendet werden. Im Beispielfall der Thurgauer Kantonalbank (TKB) beträgt der kalkulatorische Zinssatz fünf Prozent. «Diese fünf Prozent sind historisch gewachsen. Sie bestehen als Richtgrösse seit den 1990er-Jahren, als hohe Hypothekarzinsen herrschten», sagt René Gertsch, Leiter der internen Revision der TKB. Heute dienen die fünf Prozent als Puffer, der auch bei steigenden Zinssätzen die Tragbarkeit sicherstellt. Die Schweizer Banken würden den kalkulatorischen Zinssatz im Einklang mit ihrer jeweiligen Risikopolitik festlegen, sagt Gertsch. Einige würden einen tieferen Zinssatz als die fünf Prozent anwenden. Allzu viel Spielraum haben die Banken aber nicht. «Würde eine Bank zur Berechnung der Tragbarkeit mit markant tieferen Zinssätzen rechnen, würde sich der Regulator wohl relativ schnell einschalten», sagt Gertsch. Allgemein setzte die FINMA im Bereich des kalkulatorischen Zinssatzes aber auf die Selbstregulierung der Bankenbranche. (upz)

ANGEBOT UND NACHFRAGE KLAFFEN AUSEINANDER

Corona wird das schweizweit starke Begehren nach Wohneigentum nur vorübergehend dämpfen, so sind sich viele Analysen der vergangenen Monate einig. Doch neben dem Virus krankt der Transaktionsmarkt im Bereich Wohneigentum vor allem an der Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage.

Text und Recherche: Urs-Peter Zwingli



11 000

Suchanfragen

Der Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien erfreut sich in der Schweiz einer anhaltend hohen Nachfrage. Das eigene Haus oder zumindest die eigene Wohnung bleiben ein Traum vieler Paare und Familien im Land. Weil die Finanzierungsbedingungen nach wie vor attraktiv sind, wird die Nachfrage voraussichtlich mittelfristig trotz Corona intakt bleiben. Der stabilen Nachfrage steht allerdings ein – je nach Region – knappes bis sehr knappes Angebot gegenüber:

So hat 2019 die Zahl inserierter Einfamilienhäuser abgenommen, gleichzeitig bleibt die Neubautätigkeit im Bereich Wohneigentum eher tief. Die Diskrepanz zwischen potenziellen Käufern und angebotenen Objekten zeigt sich auch in der Insertionsdauer, die für Einfamilienhäuser seit Jahren sinkt. Schweizweit betrug sie 2019 gerade noch 72 Tage, ein Rückgang von über 30 Tagen in nur 4 Jahren. Diese und andere Zahlen zum Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien hat die Zoom-Redaktion zusammengetragen.

Corona: Zu Hause draussen sein wird wichtiger

ImmoScout 24 verzeichnet rund 11 000 Suchanfragen pro Woche gezielt für Objekte mit Balkon/Sitzplatz/Garten. Der Anteil der Suchanfragen für diese Kategorie hat seit der Corona-Krise deutlich zugenommen. In der Woche vor dem Lockdown hat sich dieser Anteil im Vergleich zum Vorjahr sogar mehr als verdoppelt.¹

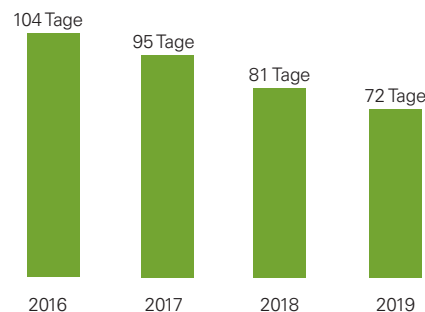


0,8

% Leerstandsquote EFH

Angebot ist knapp:
Tiefe Leerstände³

Durchschnittliche Insertionsdauer für Schweizer Einfamilienhäuser



Begehrte Einfamilienhäuser

Die Insertionsdauer auf den führenden Schweizer Immobilienportalen sinkt stetig.²

Angebot bleibt knapp

Weniger Neubauten, mehr Umbauten⁴

Investitionen 2019 im Vergleich zu 2018
in Neubauten –2,7 %
in Umbauten/Erweiterungen +4,7 %



4930

CHF

Insertionsvolumen EFH schweizweit

2018  34 000 Objekte
2019  33 000 Objekte

Angebot nimmt ab:
Rund 3 % weniger inserierte Einfamilienhäuser²

Finanzierung

heute und vor 12 Jahren

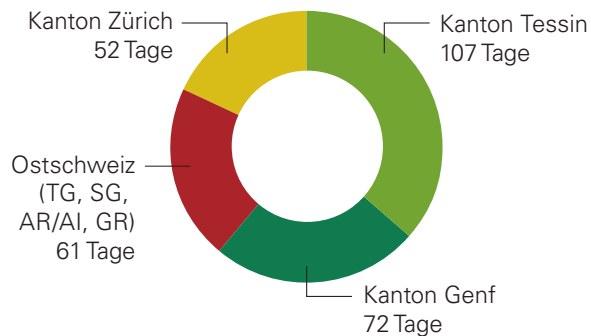
Ein Schweizer Eigentümerhaushalt musste 2019 Hypothekarzinsen von durchschnittlich 4930 Franken bezahlen. Das entspricht im Vergleich zu 2008 einer Verminderung um mehr als 50 Prozent.⁶



0,6

% Leerstandsquote ETW

Insertionsdauer 2019



Grosse Unterschiede zwischen den Regionen²

Angebot ist knapp:
Tiefe Leerstände³

«Buy to let» wird beliebter

Rund 25 Prozent der Wohnungskäufer erwerben heute Eigentumswohnungen zum Zweck der Weitervermietung.⁷
Noch 2004 betrug dieser Anteil nur gut 10 Prozent.⁸



Begehrtes Wohneigentum

Die Preise steigen

Preisveränderung 1. Quartal 2020
EFH +3,5% / ETW +1,6%
im Vergleich zum Vorjahr⁵

Quellen

- 1 Medienstelle Scout24.
- 2 Online Home Market Analysis (OHMA), homegate.ch/Hochschule für Wirtschaft Zürich.
- 3 Immobilienmarkt Schweiz, 2. Quartal 2020. Wüest Partner.
- 4 Bauausgaben in der Schweiz 2019, BFS.
- 5 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung. Wüest Partner.
- 6 Schweizer Immobilienmarkt 2020. Credit Suisse.
- 7 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung. Wüest Partner.
- 8 Schweizer Immobilienmarkt 2020. Credit Suisse.



«WIR INVESTOREN WÜNSCHEN UNS MEHR TRANSPARENZ»

Was ist die erste Assoziation, wenn ein Investor an Transaktionen denkt? Welche Faktoren müssen erfüllt sein, dass er in eine Immobilie oder ein Immobilienprojekt investiert? Welche Strategie verfolgt er? Und welche Auswirkungen wird sein Denken auf den Transaktionsmarkt haben? Wir haben zwei Vertretern den Puls gefühlt.

Text: Sibylle Jung

ROLAND VÖGELE
CEO MV Invest AG, Zürich

«Eine Transaktion ist immer speziell. Jede ist anders, jede individuell und bei jeder sind verschiedene Parteien involviert, die unterschiedliche Ziele haben – das ist herausfordernd und spannend gleichermaßen. Wichtig bei einer Transaktion ist der Startpreis. Die wahre Kunst liegt im perfekten Timing. Dass die Bewertungen für die Transaktion manchmal sehr unterschiedlich sind, wirft Fragen auf. Elementar finde

ich, dass die Begründungen festgelegt sind und eine Transaktion – Kauf wie Verkauf – möglichst nicht verwässert, was leider selten ist derzeit.

Wenn wir selbst investieren oder Unternehmen beraten, sind neben Kriterien wie Minimumnettoendite, Lage, Nutzung, passende Grösse, Mieterstruktur, Architektur und Grundrisse sowie Nachhaltigkeit auch die zukünftige Capex-Erwartung (engl. capital expenditure = Investitionsausgaben, Anmerkung der Redaktion), laufende Kosten und das Potenzial des Grund-

stücks oder Gebäudes relevant. Bei der Lage ist die Makrolage wichtig; noch wichtiger für mich ist die Mikrolage. Die verschiedenen Nutzungen sind wesentlich wie auch die gute Anbindung an den Öffentlichen Verkehr. Am Schluss muss es die richtige Liegenschaft sein, die zur Lage passt. Dann wird sie auch vermietet.

Wir leben in einer Zeit, in der die Menschen älter werden, der Wohlstand hoch ist und das Bedürfnis gross, möglichst lange zu Hause zu bleiben. Liegenschaften, die Wohnkonzepte mit



«Die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren»,
Roland Vögele



Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt.



«Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv»,
Elias Zürcher

gemeinsamen Räumen anbieten, werden in Zukunft entsprechend besser funktionieren. Das gilt auch für junge Leute, die kleinere Wohnungen haben und Zusatzräume individuell «dazumieten» und/oder nutzen können. Wenn ich über die Zukunft nachdenke, werden Investoren zunehmend Asset Manager beeinflussen und die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren.

Ganz allgemein wünschen wir Investoren uns mehr Transparenz und Vergleichbarkeit. Das ist mit ein Grund, weshalb wir den Swiss Sustainable Real Estate Index (www.ssrei.ch) lanciert haben, der ein Portfolio aufgrund seiner Nachhaltigkeit beurteilt. Wir versprechen uns davon Vergleichbarkeit als Basis für eine neue Investitionsstrategie.»

ELIAS ZÜRCHER
CEO Fortimo AG, St.Gallen

«Wenn ich an «Transaktionen» denke, fällt mir als Erstes das darin enthaltene Wort «Aktion» ein. Dass Transaktionen von Immobilienanlagen bei Weitem

nicht so trivial sind, wie man gemeinhin denkt, wissen alle, die damit zu tun haben. Action gibt es meist bereits in der Verhandlung. Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv. Vielmehr sind weitsichtige und aktive Handlungen gefragt, genauso wie Fach- und Verhandlungskompetenz. Und selbst dann muss einem das Glück hold sein.

Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt. Man muss sein Metier verstehen und ein paar wenige Eckdaten sollten auch passen. Eine Kenngrösse, die bei Akquisitionen an Gewicht gewonnen hat, ist der Landwert pro (künftiger) Wohneinheit. Mehr Geheimnisse lüfte ich hier nicht...

Was kein Geheimnis ist: unsere Leidenschaft für Immobilien. Dazu gehört, dass für unsere Projektstrategie auch handfeste Kriterien gelten: Was will der Endnutzer und was ist er gewillt, dafür zu investieren? Die Frage scheint trivial. Tatsache ist, dass sich mit ihr jedes Immobilienprojekt erfolgreich starten lässt. Unser Ehrgeiz ist es, uns als Entwickler von Beginn weg

am Produktdesign zu beteiligen und die Mehrwerte für den Endnutzer gezielt und für ihn nutzbringend herauszuschälen.

Natürlich spielt bei Immobilienprojekten die Lage eine weiterhin wichtige Rolle. Realität ist, dass es bald keine freien Landflächen mehr gibt; die Schweiz ist weitgehend gebaut. Erneuern ist angesagt. Schwierig nur, dass der überalterte Gebäudebestand nach wie vor zu hoch bewertet ist. Altbauten sind meist zu teuer, um sie umfassend sanieren zu können; Abbruch und Neubau lohnen sich aus demselben Grund meist ebenfalls nicht. Die Renditerwartung der Liegenschaftseigentümer ist dermassen überdreht, dass sich leider nur wenig Spielraum ergibt. Innovationen sind gefragt, Neudenken und Querdenken. Das gilt insbesondere auch für Wohnformen. Zukünftig wird das Einfache, Reduzierte, Flexible gewinnen. Dass der Mieter einer rollstuhltauglichen Kleinwohnung jederzeit auf andere Serviceleistungen zugreifen kann, ist nur ein Beispiel. Neue Denkmuster braucht es auch bei den Grundrissen und der Materialisierung. Entscheidendes Merkmal: alles konsequent auf den Endnutzer designt.»

OHNE TRANSAKTIONEN KEIN LICHT AUF DEM WEG ZU EINER BEWERTUNG

Tiefe Transaktionsvolumen, keine aktuellen Transaktionsrenditen, viel Unklarheiten – das erste Semester 2020 hat die Bewerter vor grosse Herausforderungen gestellt. Wie zeigen sich Markt, Investorenpräferenzen und die Aussagekraft von Bewertungen heute? Marie Seiler gibt eine Einschätzung.

Text: Marie Seiler



© Patrick Baeriswyl

Der Immobilienmarkt in der Schweiz war in den ersten sechs Monaten des Jahres einerseits turbulent und andererseits sehr ruhig. Turbulent, weil die Unsicherheit zu Beginn der Corona-Pandemie die kotierten Immobilienanlagen im Schnitt um rund 20 Prozent abwerten und bis in die Sommermonate teilweise wieder korrigieren liess. Turbulent auch, da sich viele Eigentümer und Asset Manager stark mit den Mietern, den Mietstundungen und Mietzinsreduktionen auseinandersetzen mussten. Der Immobilienmarkt war aber auch sehr ruhig, weil deutlich weniger Transaktionen stattgefunden haben und die Märkte auf einen Schlag nahezu zum Stillstand gekommen sind. Das Transaktionsvolumen 2020 lag in der ersten Jahreshälfte weit unter dem bereits schwachen Vorjahr 2019. Die transaktionsarmen Monate Januar und Februar sind noch schwächer ausgefallen als 2019 und von März bis Mai blieb das Transaktionsvolumen bescheiden, bis auf den öffentlich bekannten Deal von Globus, der das Transaktionsvolumen als Einmal-effekt angehoben hat. Erst ab Juni konnte die Transaktionstätigkeit wieder zunehmen und es wird ein deutlich aktiver Sommer erwartet.



Viele solche Retail-Investments sind heutzutage nur als opportunistische Anlage handelbar.



Der Wert ist der mögliche Verkaufspreis

Diese Zeit war besonders herausfordernd für die Immobilienbewerter. Es gab kaum eine ausreichende Evidenz, um eine genaue Einschätzung der Covid-bedingten Wertschwankungen machen zu können. Gestützt auf die Best Practice ist der Wert einer Immobilie der Preis, den unabhängige Marktteilnehmer beim Verkauf der Liegenschaft vereinnahmen. So wird es mindestens von IFRS Standards definiert. Abgesehen davon bestehen nur wenige Ausnahmen, wann der Wert vom Preis abweichen kann. Dies insbesondere, wenn die Marktteilnehmer nicht vollständig unabhängig sind, subjektive oder strategische Aspekte in die Preisfindung einfließen lassen oder die Transaktion unter einem enormen Zeitdruck stattfinden muss. Eine weitere Ausnahme kann die Übertragung von Betriebsliegenschaften darstellen, da hier manchmal zu Buchwerten innerhalb des Unternehmens übertragen wird, ohne die Marktaspekte in Betracht zu ziehen. Ausserhalb dieser Ausnahmefälle stellt der mögliche Verkaufspreis den Wert dar. Was aber, wenn es keine Verkäufe gibt?

Eingeschränkte Aussagekraft

Wie kann ich als Bewerter Annahmen und Parameter im DCF oder im Ertragswert kalibrieren, wenn keine ak-

tuellen Transaktionsrenditen vorliegen und wenn so viel Unklarheit über die Verpflichtung der Mieter zu Mietzahlungen herrscht? Die Bewerter haben in den letzten Monaten keine einfache Aufgabe gehabt. Die internationale Bewertungspraxis, angeleitet von IVSC und RICS, hat den Bewertern in den turbulenten Frühlingsmonaten empfohlen, sich auf eine erhöhte, sogar signifikante oder wesentliche Unsicherheit am Markt zu berufen und die Aussagekraft der Bewertungen sowie implizit eine allfällige Haftung des Bewerbers einzuschränken. Diese Empfehlung wurde auch in der Schweiz in die Praxis der grossen Bewertungshäuser umgesetzt.

Für die Halbjahresabschlüsse oder bei Bewertungen für Finanzierungszwecke ist diese Praxis jedoch keine gute Lösung. Sobald die Aussagekraft der Bewertung mit «wesentlicher» oder «signifikanter» Unsicherheit eingeschränkt ist, können die Revisionsstelle oder die Bank die Richtigkeit der Zahlen im Abschluss resp. die Sicherung der Hypothek nicht bestätigen. Eine Problematik, die auch mit Experten aus Audits diskutiert wurde. Während der Bewerter einem erhöhten Risiko einer Fehleinschätzung im Frühjahr ausgesetzt war, benötigt der Auditor trotzdem eine klare Aussage des Bewertungsexperten für den Halbjahresabschluss.

Der Frühsommer konnte die Situation durch die neulich erwachte Aktivität schliesslich lösen.

Aktiver Austausch mit belebtem Transaktionsmarkt

Die Wiederbelebung des Immobilien-transaktionsmarktes Anfang Juni sowie die Entscheide über die Stundungen und Mietzinserrasse kamen genau rechtzeitig, um die Wertaussagen besser eingrenzen zu können. Die Bewerter, die einen aktiven Austausch mit dem Transaktionsmarkt pflegen, konnten nicht nur die wenigen erfolgten und aktuell laufenden Transaktionen interpretieren, sondern auch die volkswirtschaftliche Entwicklung und die Konsequenzen für die einzelnen Marktsegmente beobachten und entsprechende Rückschlüsse auf die Investorenpräferenz und Cashflow-Effekte ziehen.

Wohnen stabil bis sehr positiv

Da Wohnliegenschaften am wenigsten betroffen waren und sich einmal mehr als krisenresistent erwiesen haben, ist die Investorenpräferenz für diese Anlageklasse erneut gestiegen. Auch wir haben entsprechend die Diskontierungs- und Kapitalisierungszinssätze für Wohnobjekte nach unten angepasst, an guten Lagen sogar deutlich, um mehr als 20 Basispunkte.

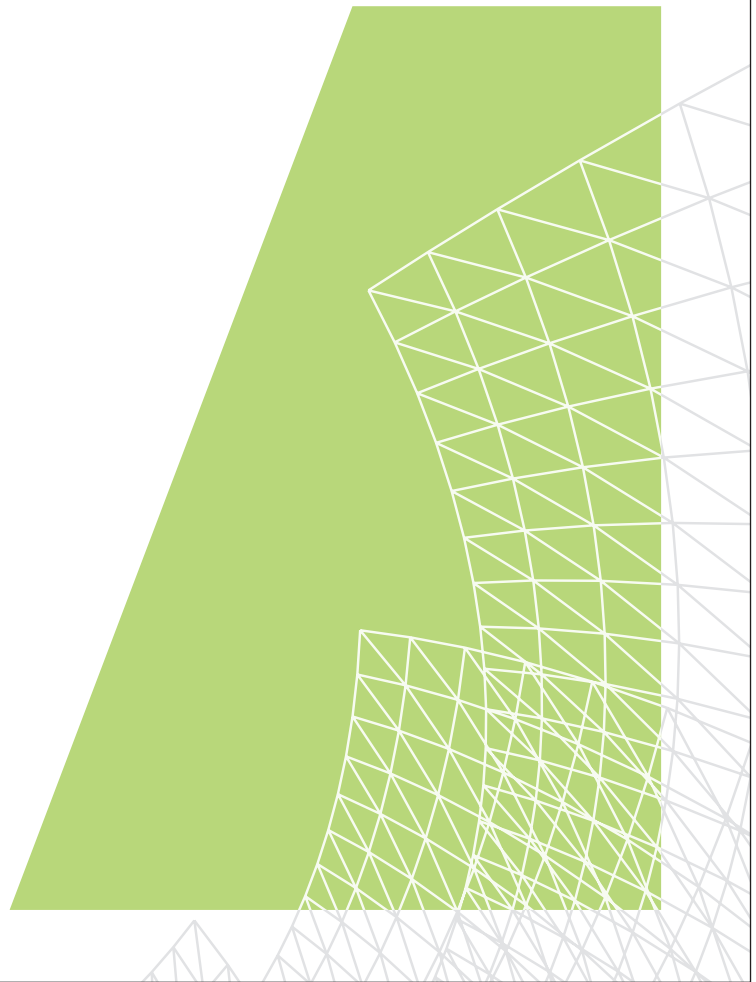
VITRUV

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

Veranstaltungsreihe:
Immobilien analysieren und bewerten mit IMBAS

Einführung für Makler und Banken
24. Sept, 08.30 - 10.00 Uhr, Zürich
20. Okt, 09.00 - 10.30 Uhr, Webinar

Einführung für Anleger und Asset Manager
24. Sept, 10.15 - 11.45 Uhr, Zürich
03. Nov, 09.00 - 10.30 Uhr, Webinar

www.fpre.ch/de/imbas-schulungen



Büro mit differenzierten Langzeiteffekten

Büroliegenschaften blieben dagegen nicht verschont. Während kaum kurzfristige negative Effekte zu verzeichnen sind, wurde der strukturelle Wandel um mehrere Jahre beschleunigt. Homeoffice ist nicht nur salonfähig geworden, sondern auch eine willkommene Sparmassnahme der Geschäftsführer, die noch dazu auf breite Zustimmung der Mitarbeitenden trifft. Die meisten Unternehmen sitzen auf viel zu viel Fläche und können eine spätere Belegung der Wirtschaft meistern, ohne weitere Flächen dazuzumieten. Entsprechend müssen Büroliegenschaften differenziert betrachtet werden. Hochwertige Objekte an guten Lagen in den Innenstädten bleiben en vogue und die Investorenpräferenz für solche Anlagen ist sehr hoch – auch nach Covid. Dagegen kommen Objekte in den Agglomerationsgürteln der Städte und an schlecht erschlossenen Lagen unter Druck. Es gilt, solche Effekte in den Be-

wertungen zu berücksichtigen, indem einerseits die Marktmieten realistisch tiefer eingeschätzt und die Kapitalisierungssätze kritisch überdacht werden. Zentral ist dabei die Frage nach der Zukunftsfähigkeit der Liegenschaft an der jeweiligen Lage. Ist sie nicht gegeben, muss das Investment als opportunistisch eingestuft werden und die Nettorendite oberhalb der 4-Prozent-Grenze liegen.

Verkauf nur im Nahversorgungsbereich

Bei der Verkaufsnutzung ist klar zu unterscheiden. Die Nahversorgung hat durch die zweimonatige Grenzschliessung und das reduzierte Restaurationsangebot profitiert. Demzufolge sprechen Investoren im stabilen Bereich «Food» nicht mehr vom klassischen Retail und die Nahversorgungsbetriebe werden in einer Transaktion nicht als problematisch angesehen. Anders das Non-Food-Segment: Es ist an dezentralen Lagen im Epizentrum der Krise. Viele solche Retail-Investments sind heutzutage nur als opportunistische Anlage handelbar. Die meisten Immobilienmanager möchten kurz- und mittelfristig den Retail-Anteil im Portfolio nicht weiter ausbauen, sondern sogar reduzieren. Dies beeinflusst nebst den tieferen Marktmieten auch die Kapitalisierungssätze. In Extremfällen werden die Kapitalisierungssätze für strukturell-problematische Verkaufsobjekte bis zu 50 Basispunkte angehoben.

sätze für strukturell-problematische Verkaufsobjekte bis zu 50 Basispunkte angehoben.

Wiedergewonnene Evidenz

Die aktiven Sommermonate haben die Bewerter wieder ins Licht geführt. Anhand der erfolgten und laufenden Transaktionen konnten die Investorenpräferenz, die langfristigen Annahmen für Cashflows und folglich die Marktwerte an sich kalibriert werden. Ob man den Markt aktuell als teuer oder als günstig empfindet, der Transaktionsmarkt ist die einzige wahre Evidenz. Entsprechend konnten wir Bewerter in den letzten Wochen unsere Disclaimer mehrheitlich auf eine «leicht erhöhte» Unsicherheit abschwächen und die Aussagekraft der Bewertungen hat sich erneut erhärtet.



Marie Seiler

Partner und Leiterin Real Estate Advisory bei PwC Schweiz, dipl. Volkswirtin, Chartered Financial Analyst CFA, Board Member von RICS Schweiz, Mitglied von Bewertungsexperten-Kammer, Mitglied von wipswiss, Dozentin an der Universität Zürich für Immobilienbewertung

REIDA WILL TRANSAKTIONS DATEN AUSBAUEN

Der Markt für Immobiliendaten ist in der Schweiz von wenigen Anbietern dominiert. Der Verein REIDA, in dem der SIV, aber auch Banken und Bundesämter Mitglied sind, will diese Marktmacht auf mehr Schultern verteilen. Nun geht REIDA im Bereich Transaktionsdaten in die Offensive.

Text: Urs-Peter Zwingli

0,28

Mio. Mietverträge

21

Akteure

«Wissen statt Glauben» – unter diesem Motto will der nicht profitorientierte Verein «Real Estate Investment Data Association» (REIDA) seit 2010 die Datengrundlage im Schweizer Anlageimmobilienmarkt verbessern (weitere Infos siehe Box). Dahinter stehen verschiedenste Akteure aus der Immobilienbranche, darunter beispielsweise die Bundesämter für Statistik und für Wohnungswesen, die ZKB, Credit Suisse und UBS sowie die Berufsverbände SIV und SVIT. Mitglieder und Externe liefern Daten, die dann anonymisiert werden. So sind bei REIDA aktuell Zahlen aus rund 275 000 Mietverträgen sowie mehreren Tausend Abrechnungen von Anlageliegenschaften verfügbar. «Im Bereich Transaktionen verfügen wir momentan über Werte aus eini-

gen Hundert Verträgen. Nun wollen wir auch hier die Datengrundlage verbreitern», sagt REIDA-Geschäftsführer Rainer Artho. Darum wird die Einreichung von Daten neu niederschwelliger gestaltet: «Per E-Mail können uns vollständige Dossiers von Transaktionen geliefert werden. Aber auch ein kurzes Informationsmemorandum einer Transaktion genügt», sagt Artho. Auf dessen Grundlage würden Verantwortliche der REIDA dann die entsprechenden Daten nachrecherchieren.

Gegenüber den Datenlieferanten ist REIDA dabei zur absoluten Geheimhaltung verpflichtet. Das Ziel sei eine klare Ausweitung der Datengrundlage, die dann den Marktakteuren bessere Vergleichswerte liefert. «Im Schweizer Markt für Immobiliendaten bietet sich REIDA als Alternative zu grossen Datenlieferanten und Beratern an», sagt Artho. «Das Wesentliche an REIDA ist, dass wir über die effektiven Vertragsdaten verfügen und nicht über Angebotsdaten. Zudem können diese als Einzeldaten bezogen und für eigene Modellierungen und Analysen genutzt werden.»

Künstliche Intelligenz in der Bewertung

«Wenn mehr Anbieter im Markt für Immobiliendaten tätig sind und so die Transparenz steigt, ist das begrüssenswert», sagt Peter Pickel. Er leitet bei der

Asga Pensionskasse – der grössten unabhängigen Gemeinschafts-Vorsorgeeinrichtung der Schweiz – den Bereich Immobilien. Auch die REIDA-Initiative zur Sammlung von mehr Transaktionsdaten mache Sinn, denn «grundsätzlich besteht in der Schweiz im Bereich Transaktionen eine Lücke in der Datenverfügbarkeit». Zwar könnten institutionelle Anleger aufgrund der grossen Menge Transaktionen, die sie selbst durchführen, Transaktionsdaten abschätzen. Auch die Renditen als wichtigste Datengrösse seien grösseren Anlegern weitgehend bekannt. «Wer aber als kleinere Makler- oder Bewertungsfirma im Immobilienmarkt tätig ist und nicht auf eigene, umfangreiche Zahlen zurückgreifen kann, muss die Daten einkaufen.» Hier würden in der Regel etablierte Anbieter wie Wüest Partner oder IAZI angefragt. «Wenn REIDA zu deren grossen Marktmacht weiter ein Gegengewicht aufbauen will, wäre das sehr begrüssenswert.» Die Asga arbeite bisher nicht mit REIDA-Daten, doch Pickel betrachtet eine Mitgliedschaft als prüfenswert. «Allerdings publiziert REIDA heute noch relativ wenige ihrer Daten und Analysen. Wenn mehr veröffentlicht und gleichzeitig der Transparenzgedanke betont würde, würde man sicher mehr Marktakteure zur Beteiligung und Datenlieferung motivieren.»

Neben den etablierten Firmen sowie REIDA drängen in jüngster Zeit

auch sogenannte PropTechs – also Start-ups im Immobilienbereich – auf den Markt. Sie arbeiten mit Programmen mit künstlicher Intelligenz. Diese Big-Data-Analysen sollen es möglich machen, neue Faktoren in die Immobilienbewertung einzubinden, wie etwa die langfristige Stadt- oder Quartierentwicklung oder sozioökonomische Daten. Pickel, der selbst elf Jahre bei Wüest Partner war und dabei schwerpunktmässig in der Bewertung gearbeitet hat, sagt dazu: «Ich denke, dass der Einfluss von solchen soften Faktoren letztlich vernachlässigbar ist. Es gibt einige wenige Faktoren wie etwa die Lage und bauliche Objekteigenschaften, die die Immobilienbewertung noch immer weitgehend bestimmen.»

Die Chance liegt in der Nische

Beatrice Gollong ist Leiterin Akquisition und Geschäftsflächenvermarktung bei der Arealentwicklerin HIAG. Die-

se kauft und entwickelt hauptsächlich Industrie- und Gewerbeareale in der Schweiz und arbeitet dabei mit einem langfristigen Zeithorizont. Akquisitionen bereitet Gollong mit der Konsultation verschiedener Datenquellen vor. «Ich kombiniere die öffentlich einsehbaren Daten mit Markt- und Standortdaten von Wüest Partner. Zudem spielen bei der Akquisition die eigene Inhouse-Marktexpertise und der grosse Erfahrungsschatz eine wichtige Rolle. Eine Begehung des Standortes ist neben der reinen Datenanalyse unerlässlich», sagt Gollong. Mit REIDA-Daten habe sie bisher nicht gearbeitet, aber sie finde den Ansatz interessant, dass REIDA auf Bestandsdaten setze. «Allerdings denke ich, dass REIDA noch vermehrt eigene Ansätze oder neue Herangehensweisen prüfen müsste sowie sich durch ein komplett anderes Angebot in Bezug auf die Datenanalyse von grossen Firmen im Datenmarkt abheben sollte.»

BREIT ABGESTÜTZTER VEREIN
Die Real Estate Investment Data Association (REIDA) ist eine Schweizer Non-Profit-Organisation, die von 21 verschiedenen Akteuren der Immobilienbranche getragen wird. Die Geschäftsführung besorgt das Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) der Universität Zürich. Das Ziel der als Verein organisierten REIDA ist, laufend die Marktdatenlage und das Marktwissen zu verbessern. Die REIDA-Mitglieder, aber auch Externe, liefern Daten im Bereich Liegenschaftsabrechnungen, Transaktionen sowie Verträge von Anlageimmobilien. REIDA fasst diese Daten zusammen und stellt sie den Interessenten in anonymisierter Form zur Verfügung. Die Daten sind je nach Kategorie auswertbar nach Ort/Region, Nutzung, Fläche/Grösse, Zustand/Alter, Stockwerk, Lage/Standortqualität sowie Abschlusszeitpunkt. Primär werden die Daten den Käufern in Rohform abgegeben. Weiter ist auch der Zugriff über den Webservice möglich, welcher Vergleichsdaten zu spezifischen Kriterien bietet. Veredelungen von REIDA-Daten oder Marktanalysen auf Basis der REIDA-Daten bieten verschiedene Beratungsfirmen an. Datenlieferung, Datenbezug und Mitgliedschaft sind voneinander unabhängig. Allerdings erhalten REIDA-Mitglieder, Datenlieferanten sowie kleinere Firmen beim Datenbezug Rabatte. Jährlich lädt die REIDA zu ihrem etablierten und kostenlosen Informationsevent ein. Dort werden die Markterkenntnisse in Referaten und mit Visualisierungen einer breiteren Öffentlichkeit präsentiert und diskutiert.



Alle Infos zur Datenerfassung und zum Bezug sind unter <https://reida.ch/index.php/daten> ersichtlich. Zudem unterstützt REIDA wissenschaftliche Forschung: Für Daten, die im Rahmen eines Studiums (schriftliche Arbeiten, Projekte) benötigt werden, können Anträge für kostenlose Lieferungen gestellt werden.

«ICH FINDE BEWERTUNG EINFACH COOL»

**Der SIV hat einen neuen Präsidenten: Silvan Mohler.
Er verrät, was er mit dem Verband vorhat,
welche Entwicklungen sich in der Branche abzeichnen und welche Rolle
die Bewerterin / der Bewerter zukünftig haben wird.**

Interview: Sibylle Jung, Fotografie: Patrick Baeriswyl

Silvan Mohler, wie fühlen Sie sich als neuer Präsident?

Ich fühle mich sehr gut. Es ist ein spezielles Gefühl, jetzt – nachdem es vor allem ein Betrachten von aussen war – in dieser Rolle zu sein. Ich freue mich auf alles, was kommt, und erlebe den SIV nach diesen ersten Monaten genauso, wie ich ihn wahrgenommen habe: aktiv und prägend.

Sie wurden mitten im Lockdown gewählt. Wie war das?

Eine sehr trockene Angelegenheit. Die meisten Mitglieder haben schriftlich im Vorfeld abgestimmt; so viele wie noch nie. Danke dafür. Der Vorstand war live in einem Sitzungszimmer und hatte einzelne Mitglieder via Telefon und Skype zugeschaltet. Ich wurde gewählt – und dann war's das auch schon. Kein offizielles Grusswort, kein Apéro, kein Händeschütteln. Es war – der Si-

tuation entsprechend – alles etwas auf Distanz. Umso mehr freue ich mich auf die vielen kommenden Begegnungen, das Austauschen mit- und Lernen voneinander – innerhalb des Verbands und auch über die Verbände hinaus. Das ist eine der grossen Stärken des SIV.

Sie sprechen die Partnerschaften wie jene mit dem CEI an ...

Ja genau. Dieses Potenzial sollten wir noch stärker nutzen. Wir sind mit dem VAS daran, eine Kooperation aufzulegen. Und es gibt andere Bewertungsverbände, bei denen wir die Zusammenarbeit intensivieren möchten. Aufeinander zugehen versus gegeneinander zu schießen, das ist wie schon bei meinem Vorgänger auch meine Devise. Wir wollen uns miteinander weiterentwickeln – für die Sache. Letztlich geht es um solide Werte, die nachvollziehbar hergeleitet werden können und belastbar sind, Stichwort Benchmark und Expertise. Hier sollten wir noch mehr am gleichen Strang ziehen.

In Ihnen schlägt ein echtes Bewerterherz. Was fasziniert Sie an der Bewertung?

Ich finde Bewertung einfach cool. Für mich war's schon immer faszinierend, wie in der Bewertung alles zusammenfließt und man etwas auf den Punkt bringen muss. Und dann finde ich halt immer das Resultat, den Wert und den

Bericht schön. Ich habe Freude, wenn ich den Knopf drücken und sagen kann: Jetzt habe ich ihn und er ist auf alle Seiten hin stimmig. Und wenn ich zusätzlich noch Aussagen machen kann, die dem Kunden Nutzen bringen – umso besser.

Welche Ziele haben Sie mit dem SIV?

Ich bin daran, ein Bild zu entwickeln, und möchte dann die Ziele festlegen. Sicherlich geht es darum, den Verband weiter auszubauen und zu stärken, was meine Vorgänger Gutes aufgebaut haben. Mir schwebt eine Art Meinungsführerschaft vor und mehr Präsenz. Ich glaube, wir dürfen auch eine Spur frecher werden. Wenn wir diese Ziele anstreben und erreichen wollen, brauchen wir ein noch klareres Profil. Meine Vorstandskollegen und ich werden dieses Thema in den nächsten Wochen anpacken. Im Zentrum wird immer der Nutzen für den Schätzer stehen – das ist mir sehr wichtig. Wenn Sie die Verbandsgrösse ansprechen, schwebt mir eine Mitgliederzahl um die 800 vor.

Bleiben wir noch ein bisschen in der Zukunft, im Jahr 2028. Wie sieht die Immobilienwelt dannzumal aus und was ist auf dem Weg dorthin passiert? 2028 wird die Immobilie nach wie vor eine beliebte Anlageklasse sein, der Markt entsprechend ausgepresst.

Silvan Mohler, *1982, ist seit 30. April 2020 als neuer Präsident des SIV in Charge. Der dipl. Betriebsökonom FH mit Master in Real Estate Management und einem Fachausweis als Immobilienbewirtschaftler verantwortet seit 2014 das Immobilienbewertungswesen bei der Thurgauer Kantonalbank. Silvan Mohler lebt mit seiner Familie in Appenzell.

Er wird noch transparenter sein, der Datenaustausch einfacher, die Datenverarbeitung digitaler. Die verschiedenen Player werden enger zusammenarbeiten und Kooperationen wichtiger denn je sein. Ich denke auch, dass Automatisierung und Effizienz sich weiter ausgeprägt haben und Einfaches von der Maschine abgenommen wird.

Was bedeutet das für den Bewerter?

Der Bewerter muss sich noch mehr spezialisieren. Er soll sein Wissen hochhalten, wo eine Immobilie aus der Norm fällt, wo es komplex wird und Spezialistenwissen gefragt ist. Ich bin zudem überzeugt, dass die gute lokale Vernetzung wichtig bleiben wird. In diesen zwei Punkten kann sich der Bewerter differenzieren. Als Schlüsselfähigkeiten sehe ich zudem das Analysieren und Interpretieren von Daten. Der Bewerter wird sich zudem mehr vom Handwerker in Richtung Sparringpartner entwickeln, der im Gesamtkontext von Preisen und Werten beratend tätig ist – selbst- und verantwortungsbewusst, auf Augenhöhe und neutral.

Wie denken Sie über das Thema Künstliche Intelligenz?

Was die Bewertung anbelangt, befinden wir uns heute noch in den Kinderschuhen. In acht Jahren werden wir ein gutes Stück weiter sein. Bei Künstlichen Intelligenzen geht es mir genauso wie mit den hedonischen Modellen: Sie sollen dort eingesetzt und genutzt werden, wo sie Sinn machen. Eines ist gewiss: Einen Bewerter aus Fleisch und Blut wird es immer brauchen.

Weshalb sind Sie sich da so sicher?

Man darf nicht vergessen, dass eine Bewertung meist für eine Transaktion oder eine Finanzierung gemacht wird. Es geht um einen Entscheid, den es zu fällen gilt. Für diesen Zweck muss man in die Zukunft blicken. Daten, hingegen, sind retrospektiv. Die Bewertung als Entscheidungsgrundlage kann mit Unterstützung von Tools vorbereitet werden. Bewertungsergebnisse überprüfen und anpassen bleibt Sache des Bewerter, genauso wie das Antizipieren des zukünftigen Ist-Zustands. Der Bewerter ist es, der in Szenarien denken kann und das Gras wachsen hört. Genau dafür braucht es uns.

HIER VERRÄT SILVAN MOHLER...

Wie er den Kopf auslüftet

Mit meinen drei resp. vier Frauen und beim Sport.

Was ihn auf die Palme bringt

Wenn man nicht offen für Neues ist, sich nicht weiterentwickeln kann.

Was er an seinem Gegenüber schätzt

Geradlinigkeit, Bodenhaftung, Ehrlichkeit und Freude.

Wie er über Frauen in der Szene denkt

Einfach nur super.

Wie emotional Immobilien sind

Als Banker bin ich, was Immobilien anbelangt, von Berufs wegen eher emotionslos. Als Privatperson schaut das ganz anders aus.

Was ihn an einer Immobilie begeistert

Ästhetik, Funktionalität und Qualität

Seinen Bewerter-Stolz-Moment

Als ich vor rund acht Jahren die erste Bahnhofstrasse-Liegenschaft in Zürich bewerten durfte.



HISTORISCHE WIRTSCHAFTSKRISE – IMMOBILIENMARKT STABIL

Die Immobilienwerte haben sich im ersten Semester 2020 kaum verändert.

Wohnimmobilien halten das Niveau, kommerziell genutzte Liegenschaften ebenfalls. Nur gemischt genutzte Liegenschaften sind im Wert leicht gestiegen. Ein Geldfluss in den Immobilienmarkt blieb bisher aus.

Text: Felix Thurnheer

0,0

% Veränderung

3,0

% Nettoanfangsrendite

Es dauert, bis eine Wirtschaftskrise im Immobilienmarkt ankommt. Auf Seite der Nachfrage und Erträge sind sinkende Tendenzen zu erwarten, die Ertragsausfälle würden steigen. Derweil können die Immobilienwerte ganz andere Wege einschlagen. Oft fliesst während Krisen das Kapital verstärkt in den Immobilienmarkt und die Werte steigen. Grund ist der momentane Tina¹-Effekt, wie er aktuell an der Börse beobachtet wird. Dieser Effekt blieb im Schweizer Immobilienmarkt bisher aus. Erträge, Kostenstrukturen und Renditeerwartungen haben sich im ersten Semester 2020 kaum verändert.

Der Wert der SIV-Referenzliegenschaft für die Wohnimmobilie ist mit CHF 5,92 Mio. Ende 2019 und CHF 5,95

¹ Tina = There is no alternative

Mio. im ersten Semester 2020 praktisch unverändert. Auch in den einzelnen Benchmarks hat sich nichts verändert: Erträge, Kostenstrukturen und Anfangsrenditen sind identisch mit dem Vorsemester. Die aktuelle Nettoanfangsrendite liegt bei knapp 3,0%. Die Wirtschaftskrise hat also noch zu keinem Boom geführt.

Kommt er doch noch, der Tina-Effekt?

Auch kommerzielle Immobilien halten ihr Niveau. Der Wert der SIV-Referenzbüroliegenschaft (CHF 16,7 Mio.) hat sich gegenüber Ende 2019 nicht, das Ertragsniveau kaum verändert. Eine leicht steigende Tendenz lässt sich in den Grosszentren beobachten. Bei Vertragsneuabschlüssen steigt der Mittelwert von CHF 379 auf CHF 400 pro m² und Jahr. Ausserdem sind die Kosten etwas tiefer als im Vorjahr. Betriebs- und Investitionskosten sind etwa gleich, die Unterhaltskosten 25% tiefer. Der leicht positive Effekt auf der Ertragsseite wird von der leicht gestiegenen Renditeerwartung kompensiert. Die aktuelle Nettoanfangsrendite liegt bei knapp 2,9%.

Bei gemischt genutzten Zentrumsimmobilien zeigen sich nur leichte Bewegungen. Der Wert der SIV-Referenzliegenschaft hat sich leicht erhöht, von CHF 11,2 auf 12,1 Mio. Der Grund liegt im Kapitalfluss: Die Nettoanfangs-

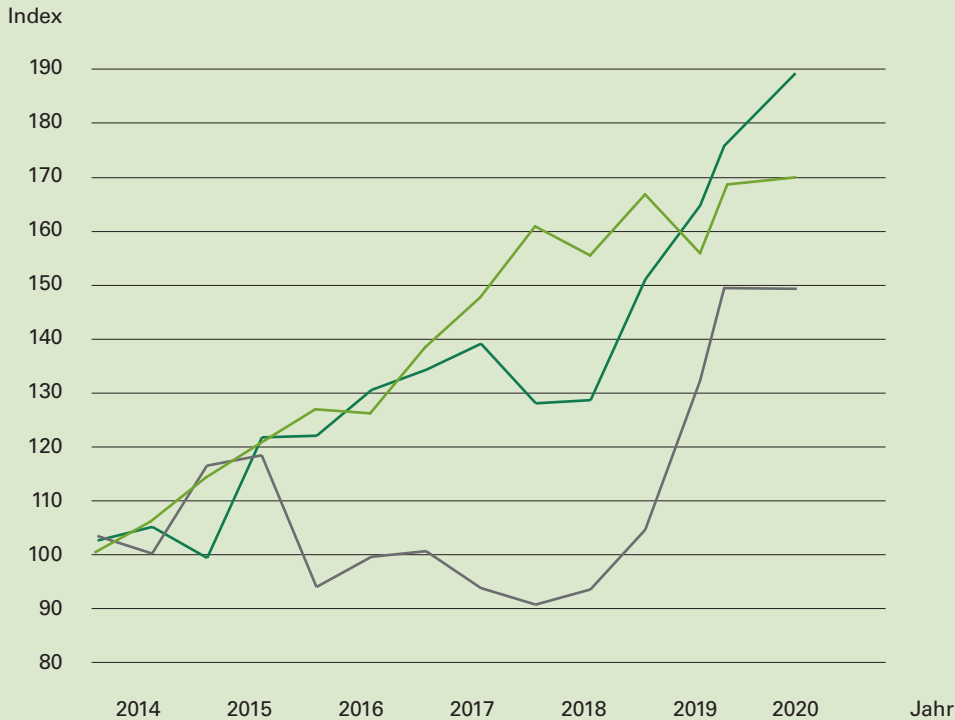
rendite ist leicht gesunken, von 3,1% auf 2,8%. Ertrags- und Kostenbenchmarks haben sich kaum verändert.

Tritt der Tina-Effekt im Immobilienmarkt doch noch ein? Auf der Nutzerseite laufen Verträge auf längere Zeiten, weil private Haushalte und Firmen langfristiger planen. Eine kurze Krise kommt daher nur in abgeschwächter Form und mit Verspätung im Immobilienmarkt an. Die Kapitalmärkte scheinen ihren Fokus nach wie vor auf der Börse zu haben. Es ist zu früh, das Ausmass des Lockdowns zu beziffern oder vorherzusagen.



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



WOHNEN

1,5 Zimmer	3 x 30 m ²
2,5 Zimmer	3 x 50 m ²
3,5 Zimmer	3 x 80 m ²
4,5 Zimmer	3 x 110 m ²
Total Fläche	810 m ²
Parkplätze	12 Stk.

Bruttomiettertrag (Soll)	231 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	225 000 CHF/a
– Betriebskosten	15 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	27 000 CHF/a
– Investitionen	7 000 CHF/a
Nettomiettertrag	177 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	2,96 %
Marktwert	5 964 000 CHF
Ertragsausfallsquote	2,40 %
Wertänderung	0,73 %



BÜRO

Gewerbe	4 x 200 m ²
Gewerbe	2 x 400 m ²
Gewerbe	1 x 800 m ²
Lager	1 x 400 m ²
Total Fläche	2 800 m ²
Parkplätze	20 Stk.

Bruttomiettertrag (Soll)	741 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	682 000 CHF/a
– Betriebskosten	80 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	98 000 CHF/a
– Investitionen	23 000 CHF/a
Nettomiettertrag	481 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	2,88 %
Marktwert	16 710 000 CHF
Ertragsausfallsquote	8,02 %
Wertänderung	33,68 %

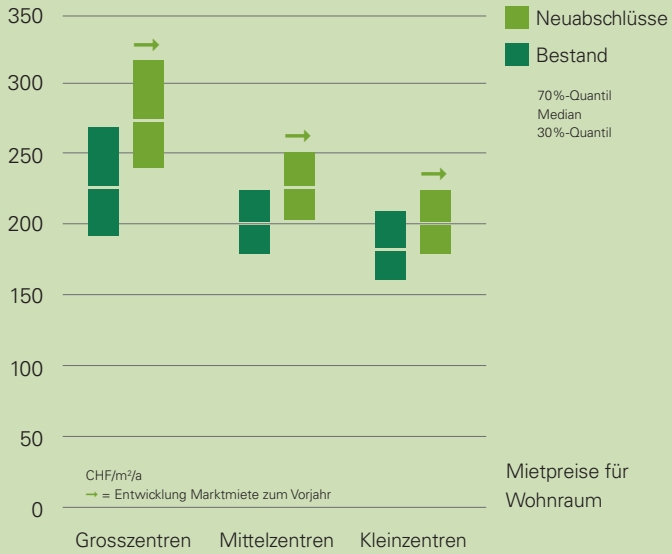


GEMISCHT

Verkauf/Gewerbe	je 2 x 200 m ²
1,5 Zimmer	3 x 30 m ²
2,5 Zimmer	3 x 50 m ²
3,5 Zimmer	3 x 80 m ²
4,5 Zimmer	3 x 110 m ²
Total Fläche	1 610 m ²
Parkplätze	5 Stk.

Bruttomiettertrag (Soll)	448 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	435 000 CHF/a
– Betriebskosten	35 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	54 000 CHF/a
– Investitionen	12 000 CHF/a
Nettomiettertrag	334 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	2,76 %
Marktwert	12 094 000 CHF
Ertragsausfallsquote	2,93 %
Wertänderung	8,25 %

MIETERTRÄGE



RENDITE

Laufende Renditen

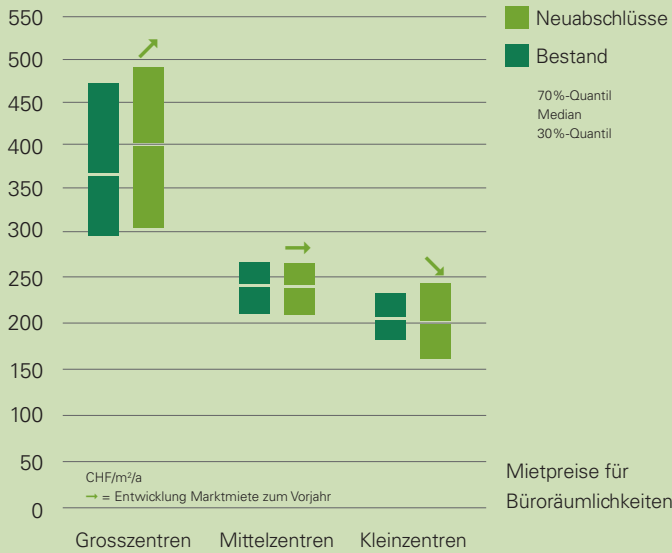
	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	4,0	4,4	5,0
Nettorendite	3,2	3,6	4,0
Cashflow	3,2	3,5	3,9
Wertänderung	1,8	3,1	4,6

Anfangsrenditen

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

Kosten Eigentümer

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



Laufende Renditen

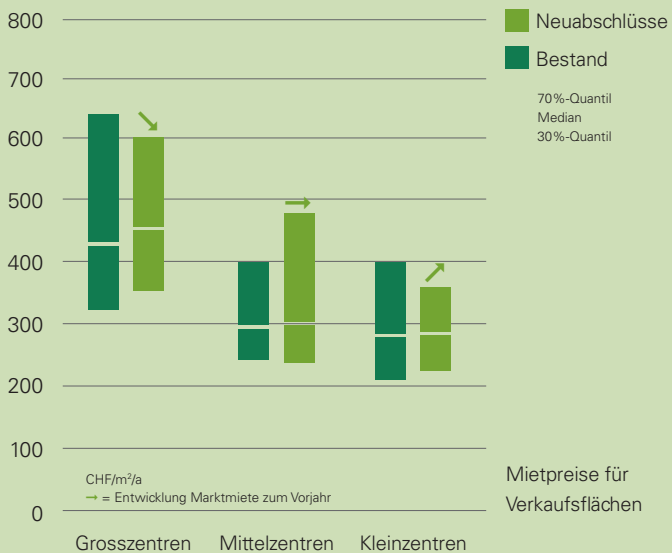
	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	4,1	4,4	5,3
Nettorendite	3,6	3,8	4,2
Cashflow	3,5	3,8	4,5
Wertänderung	-1,0	1,1	2,4

Anfangsrenditen

	30%-Q	Median	70%-Q
Bruttorendite	2,9	3,5	4,7
Nettorendite	2,6	2,9	4,0

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	3,0	3,3	3,9
Nettorendite	2,3	2,8	3,3

Kosten Eigentümer

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



EXPERTVALUE
REAL ESTATE ASSESSMENT

Einfachheit ist die höchste
Stufe der Vollendung.
Leonardo da Vinci

Das Tool für unabhängige Bewertungsexperten

expert-value.ch

vas-SEMINAR 2020



Unser nächstes vas-SEMINAR bieten wir wieder in Form eines Workshops an, zur Auswahl stehen zwei Termine:

Mittwoch
14. Oktober 2020

Dienstag
17. November 2020

jeweils von 9.00 bis ca. 17.00 Uhr
zum äusserst spannenden Thema

DCF – aber richtig

Gleiches Thema an beiden Terminen.
Ein ganztägiger Workshop der besonderen Art.

Seminar-Inhalt und Anmeldeformular auf www.vas-aec.ch

**Jetzt
Termin
buchen!**

Beschränkte
Teilnehmerzahl!

TRANSAKTIONSDATEN – VOM WISSEN UND DESSEN ENDLICHKEIT

Immobilien­daten bringen Licht ins Dunkel. Sie sind der Nährstoff für Analysen, Voraussetzung für eine gute Bewertung und zwingend für das Verständnis von Markt­vorgängen. Erst auf der Basis von Wissen und Transparenz kann sich ein Markt bilden. So die Theorie. Wie schauts in der Praxis aus? Ein Exkurs am Beispiel von Transaktions­daten.

Text: Felix Thurnheer

Transaktions­daten zeigen das tatsächliche Resultat eines Geschäfts­abschlusses. Sie zeigen den Preis, der für einen Immobilien­kauf oder Miet­ver­trags­abschluss zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich bezahlt wurde. Das ist für die weitere Preis­bildung und Wert­einschätzung gleicher Produkte emotional und sachlich eine der auf­regendsten Informationen überhaupt. In London, etwa, zeigt sich das deutlich. Hier wird jeder Geschäfts­vorgang ver­öffentlicht und öffentlich diskutiert. Wer nicht über seine Geschäfte transparent erzählt, hat etwas zu verbergen, ist suspekt oder aus der Schweiz. Was die Ver­besserung der Datenlage im Transak­tionsbereich betrifft, laufen hierzulande zahlreiche Projekte. Fünf kritische Bemerkungen zum Thema Transaktions­daten in der Hochkultur der Privatiers:

1. Transaktions­daten entstehen nur, wenn auch tatsächlich gehandelt wird. Wo wenig gehandelt wird, entstehen wenige Daten. Wie zum Beispiel im Immobilien­anlagemarkt in der Schweiz. Wer in Immobilien investiert, hat lange Anlage­horizonte oder bezahlt u. a. viel Grund­stücksgewinnsteuer. Transaktionen sind per se selten und gewollt der Spekulation entzogen.

2. Das gehandelte Produkt wird unscharf skizziert. Es handelt sich um vertragliche Vereinbarungen, worüber nicht

kommuniziert wird. Der genaue Preis ist kommuniziert; das Produkt bleibt unklar: Im Grossraum Zürich, an einem mit­tel­teuren Standort, wurde ein kommerziell genutztes Gebäude zwischen 3000 und 5000 m², Zustand unbekannt, Leer­stand unbekannt, Mieter unbekannt, Baurecht unbekannt etc. verkauft. Der Mietertrag liegt bei CHF 243.34 pro m² und Jahr, die Nettoanfangsrendite bei 2,36 Prozent.

3. Ein Immobilien­produkt ist besonders vielfältig, jedes gehandelte Produkt ist immer einzigartig, selbst wenn eine Nutzfläche oder ein Gebäude denselben Bausatz vom gleichen Team zu demselben Zeitpunkt in der gleichen Sorgfalt gebaut worden wäre. Der Standort bzw. die Position im Raum ist zwingendermassen unterschiedlich und damit auch das Produkt. Eigenschaften wie Grösse, Technik, Zustand oder Funktionalitäten könnten, wenn sie bekannt wären, modelliert werden. Die Vielfalt verlangt nach entsprechenden Datensätzen. Und das in jedem einzelnen geografischen Gebiet. Bergsicht im Glarnerland ist etwa komplett anders einzuordnen als in Zürich.

4. Das gehandelte Produkt im Immobilien­markt ist oft gebunden an Drit­tin­teressen. Portfoliopakete, Gegengeschäfte, Eigennutzinteressen, Liebhaberwerte, historische Geschichten und steuerliche

Mechanismen sind mit im Schlepp­tau. Zu diesem Thema gibts unterhaltsame Literatur.

5. Transaktions­daten bilden einen Geschäfts­vorgang aus der Vergangenheit ab. Immobilien­geschäfte werden aber für die Zukunft geplant. Wie schnell sich selbst etablierte Systeme wie in der Schweiz verändern können, haben wir in den letzten Monaten alle erfahren. In Märkten, in denen wenig gehandelt wird, sind die Volatilitäten wesentlich geringer. Punkt 1 und 2 entfallen im transparenten angelsächsischen Raum. Punkt 3 bis 5 sorgen auch in der Schweiz für Verwirrung. Was genau verhandelt und mitverhandelt wurde und wer im Detail was wann bezahlt, bleibt unbekannt oder schlimmer: variiert je nach Quelle. Der Interpretationsspielraum bleibt. Ist das gut oder schlecht? Ich würde sagen: Sorgen wir für Transparenz und einen offeneren Umgang mit Immobilien­geschäften und geniessen wir gleichzeitig den Reiz des Unbekannten. Wissen bleibt endlich.



Felix Thurnheer
MSc in Geografie;
MBA, Internationales
Immobilienmanagement;
Geschäftsführer
ImmoCompass AG,
Zürich



«DAS HAUS IST EIN FERIENKILLER»

Der Berner Immobilien-Profi Heinz Lanz hat sich mit dem Umbau einer alten Fabrikhalle bei Biel den Traum eines loftartigen Hauses erfüllt. Mit seiner Familie wohnt er nun auf 400m² Wohnfläche. Der Umbau war ein Lupf. Die Freude am Objekt ist nun umso grösser. Bei diesem Projekt liess sich der sonst nüchterne Rechner Heinz Lanz von seiner Leidenschaft leiten. Bewertungskriterien waren zweitrangig. Der Bauherr erzählt vom Umbau seines Lebens.

Text: Jürg Aegerter und Sibylle Jung

« Seit zwei Jahren wohne ich mit meiner Frau Manuela und meinem Sohn Martin in unserem neuen Heim. Das Haus ist ein Glücksfall, wir sind happy. Besonders während der Corona-Zeit schätzten wir den grosszügig bemessenen Wohnraum: 400m² Fläche, und die Räume sind fünf Meter hoch. Dazu kommt ein Garten mit Pool. Das Haus ist eine Industriehalle in einem Industriequartier. Ich war auf der Suche nach einer Halle für verschiedene Freizeit-Aktivitäten, zum Beispiel

zum Restaurieren von US-Cars. Durch ein Immobilien-Suchabo wurde ich auf diese Liegenschaft aufmerksam. Bei der Prüfung des Objekts stellte sich heraus, dass anstelle der Halle rund 30 Wohnungen neu erstellt werden könnten. So kaufte ich die Halle zu einem siebenstelligen Betrag – gedacht zum Abbruch und als Bauland. Wegen der regen Bautätigkeit in der Gemeinde und der hohen Baukosten habe ich das erstellte und bewilligungsfähige Projekt dann gestoppt. So sass ich auf einer Industriehalle, die für den

ursprünglich geplanten Freizeitweck viel zu gross war und sich als Anlageprojekt nicht rechnete. Was nun? Ich prüfte verschiedene Nutzungen: Garage, Unterstand für Schiffe und Camper, Indoor-Spielfeld und so weiter.

Lichteinfall brachte mich auf die Idee

Beim Räumen der Halle fiel morgens um halb sieben das Licht so schön in die Halle, dass ich mich entschied, hier mein künftiges Wohnzimmer zu realisieren. Ich erinnerte mich an eine



HEINZ LANZ

Heinz Lanz ist eidg. dipl. Immobilitentreuhänder und dipl. Immobilienökonom FH und seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig. In Muri bei Bern führt er gemeinsam mit seiner Frau Manuela Lanz die ZIBAG. Das Zentrum für Immobilienbewertung AG ist ein schweizweit führendes Unternehmen im Bereich der Immobilienbewertung und -entwicklung und beschäftigt durchschnittlich fünf Mitarbeitende.



Der mögliche Käufer müsste ein Spinner sein wie ich.



Fernsehserie, die wir in Kanada verfolgten. In der Serie wurden unglaubliche Umbauprojekte vorgestellt. Das hatte seinen Reiz. Ein Kopfentscheid war der Umbau der Halle also sicher nicht, da sich solche Objekte wirtschaftlich kaum rechnen und wahrscheinlich nur dann, wenn sie in einem Gebiet liegen, das nicht umgezogen werden kann.

Ein Bauchentscheid

Um Wertsteigerung ging es mir bei dem eigenen Projekt nie. Ich wollte für meine Familie und mich ein kleines Paradies schaffen, das genau auf unsere Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Daneben wollte ich als Schreibtischtäter einmal mit eigenen Händen etwas Brauchbares realisieren. Ich machte mich an die Planung und den Umbau, ohne Architekt und Bauführer. Dazu braucht es eine Vision – und Flair.

Es ging mir darum, etwas Dauerhaftes zu schaffen. Ich legte grossen Wert auf Nachhaltigkeit. So haben wir die WC-Spülungen und das Gartenwasser über einen Regenwassertank (8500 Liter) gelöst. Die Heizung wird mit ein-

heimischen Pellets betrieben und hat auf freiwilliger Basis einen Feinstaubfilter. Warmwasser wird über eine Solaranlage aufgeheizt; die Dämmung liegt weit über den Vorschriften und besteht aus nachhaltigen Materialien.

Der Bauherr packt mit an

Der Umbau dauerte zweieinhalb Jahre und ging mir als Bürogehirn körperlich an die Substanz. Auch finanziell war es eine grosse Belastung. Nicht geplant war zum Beispiel der Swimmingpool mit den entsprechenden Kosten. Allein schon fürs Wasser: Es sind 155 000 Liter.

Das Haus ist eine Herzensangelegenheit und kein Renditeobjekt. Objektiv betrachtet wirkt die industrielle Umgebung sicher dämpfend auf eine wirkliche Wertsteigerung. Was mir sicherlich in die Hände spielt, ist, dass die Halle am Ende einer Sackgasse liegt. Zudem läuft ein Bach vorbei.

Es krecht und fleucht

In der Umgebung haben wir aus rund 10 Tonnen Jurasteinen Trockenmauern erstellt, die für unzählige Eidechsen Lebensraum schaffen. Für die Neube-

pflanzung wurden nur einheimische Bäume und Sträucher verwendet. Die Buchenhecke rund um das Grundstück wurde verbreitert und mit verschiedenen Pflanzen diversifiziert. Und das stellt – mindestens für die Insekten und Tiere – die wirkliche Wertsteigerung dar.

Heinz im Glück

Zwangsläufig habe ich mir als Immobilienbewerter Gedanken darüber gemacht, was einen möglichen Verkaufspreis betrifft. Ich schätze das Haus heute auf rund drei Millionen Franken. Einen Käufer zu finden, wäre wohl nicht so einfach. Es müsste ein Spinner sein wie ich. Denn erstens ist es ein sehr spezielles Haus und zweitens liegt der Preis in der oberen Liga. Ein Verkauf bräuchte viel Geduld. Ich rechne mit mindestens einem Jahr, um einen ernsthaften Interessenten zu finden. Wir denken nicht an Verkauf, dafür gefällt es uns hier viel zu gut. Seit wir in dieser Halle wohnen, verreisen wir sogar nur noch wenig. Mit der riesigen Wohnfläche und dem grossen Garten ist das Haus der absolute Ferienkiller.»

LAGEKLASSEN 2.0

Das neu erschienene SIV-Themenheft «Lageklassen 2019/2020» hat die bisher angewandte Methode, dessen ursprüngliche Überlegungen auf Wolfgang Naegeli zurückgehen, in die Gegenwart übersetzt und dabei nichts an Charme der Einfachheit und Transparenz eingebüsst.

Text: Arno Curschellas, Methodikgruppe SIREA



**NEUES THEMENHEFT –
JETZT BESTELLEN**
Themenheft 04
Lageklassen 2019/2020
<https://shop.siv.ch/>

Die Lageklassenmethode nach Naegeli – sowie deren Varianten und Weiterentwicklungen – ist eine der älteren Bewertungsmethoden, eine Schweizer Spezialität mit einem grossen Charme und einer nach wie vor grossen Verbreitung. Die Methode kann grundsätzlich als Hilfsmethode für die Bestimmung von «relativen Landwerten» überbauter als auch unbebauter Grundstücke verwendet werden. Im Bewertungswesen beschränken sich relative Werte überbauter Liegenschaften jedoch in der Regel auf Baurechtliegenschaften, da diese ansonsten einfach nur

Teile des Marktwerts und keine eigenständigen Marktwerte darstellen. Hingegen kann die Lageklassenmethode für die Schätzung des Marktwerts von unbebautem Land verwendet werden, wenn die primär anzuwendende Vergleichswertmethode aufgrund fehlender oder ungeeigneter Vergleichsdaten nicht benutzt werden kann und kein hedonisches Modell verfügbar ist.

Naegeli analysierte Ende der 1950er-Jahre rund 200 Schätzungen aus 83 Jahren von Immobilien mit Nutzungen aller Art. Er stellte fest, dass der Landwertanteil bei vergleichbaren Objekten in einem bestimmten Verhältnis zum Marktwert der betreffenden Liegenschaft steht und dieser nie höher als 50 Prozent ist. Damit stand fest, dass der Landwertanteil gemäss seinen Analysen einer lageabhängigen Gesetzmässigkeit unterliegt. Vor diesem Hintergrund entwickelte er eine Skala von 8 Lageklassen zur Beurteilung der Lagequalität von Liegenschaften, der ein fester Grundfaktor von 6,25 Prozent pro Lageklasse zugrunde liegt, der bis heute unverändert verwendet wird (50 Prozent Landwertanteil: 8 Lageklassen). Canonica entwickelte später, im Jahr 1991, als Folge der veränderten Landpreissituation, eine Skala mit 10 Lageklassen bei unverändertem Grundfaktor. 1993 publizierte er die heute allgemein anerkannten 4 Lageklassentabellen für «Wohnen», «Büro, Handel,

Gastgewerbe», «Gewerbe, Industrie» und «öffentliche Bauten», die später als SIV-Lageklassentabellen bekannt und bis dato auch von anderen Schweizer Berufsverbänden zur Anwendung empfohlen wurden.

Bereits die diversen Modifikationen seit 1958 – zum Beispiel die Umstellung von 8 auf 10 Klassen – zeigen, dass die Erkenntnisse von Naegeli keine ewige Gültigkeit haben. Es ist zudem offensichtlich, dass die bisherigen Tabellen mit konstanten Multiplikatoren nicht gleichzeitig die Baisse der 1990er-Jahre und die langanhaltende Hausse seit 1998 abzubilden vermögen. Während die bisherigen Tabellen vielerorts nach wie vor gut funktionieren, wurde es in den vergangenen Jahren immer schwieriger, damit an den Randlagen sowie an den «Hotspots» verlässliche Werte zu erhalten.

Diverse Grundlagen im bestehenden System, wie etwa die durchwegs gleiche Gewichtung der Hauptkriterien, der fixe Grundfaktor von 6,25 Prozent, die unklare Berücksichtigung des Entwicklungsrisikos oder die ungenügende Berücksichtigung der Marktsituation, wie auch der Umstand, dass eine grundsätzliche Überarbeitung im Kontext von Marktwerten längst notwendig ist, hat die Methodikgruppe des SIREA zum Anlass genommen, die bisherige Lageklassenmethode zu überdenken und methodisch zeitgemäss aufzusetzen.

Die überarbeiteten Lageklassen 2019/2020

Ausgangspunkt für die Berechnung der neuen Lageklassentabellen bildet die Arbeit von Schlesinger (2017), basierend auf einem Datenstand (4. Quartal 2019) sowie auf der umfassenden und detaillierteren Datenbasis von Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE). FPRE wurde von SIREA/SIV mit den empirisch-statistischen Arbeiten beauftragt.

In der Umsetzung für die Schätzung der neuen Lageklassen wurden die hedonischen Modelle von FPRE, Daten zu Erstellungskosten aus den FPRE-Datenbanken, ein Tool von werk-material.online von CRB sowie ein reduziertes Risikomodul von FPRE eingesetzt. Sowohl FPRE als auch CRB verfügen über Ver-

teilungen von m²-Preisen nach Nutzungen. Zudem verfügt FPRE über ein zweites detaillierteres Modell, auf der Basis von m²-Preisen für BKP2 sowie Zuschlägen. Die resultierenden Landwerte werden mit, von statistischen Ämtern publizierten sowie von Mitgliedern der SIREA Methodikgruppe gelieferten, Transaktionspreisen von Bauland abgeglichen.

Neues Modell – einfach und bestmöglich

Für eine hohe Akzeptanz der neuen Lageklassenmethode war es essenziell, den «Charme der Einfachheit» beizubehalten. Möglichst einfach soll das neue Modell sein und gleichzeitig einen möglichst grossen Anteil der Varianz erklären. Tabellen zu entwickeln, die alles mit höchster Güte erklären können

und letztlich die anderen Schätzmethoden obsolet machen würden, wäre dem Anspruch «Einfachheit» nicht gerecht geworden. Trotzdem sollen die neuen Tabellen eine Verbesserung sein; die Ungenauigkeiten dürfen nicht zu gross sein und die Varianz der Landwertanteile muss gut erklärt werden können. So ging es darum, ein Modell zu entwickeln, das dem Prädikat «bestmöglich einfach» gerecht wird.

«Als Endmodell, das die Grundlage der Tabellen bildet, wird schliesslich ein multiples lineares Regressionsmodell mit robusten Schätzmethoden angewendet.»

Der Regressions-Output des finalen Modells zur empirischen Schätzung der Landwertanteile wurde in eine benutzerfreundliche Darstellung übersetzt, die sich im Aufbau an der bestehen-

Anzeige



Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management

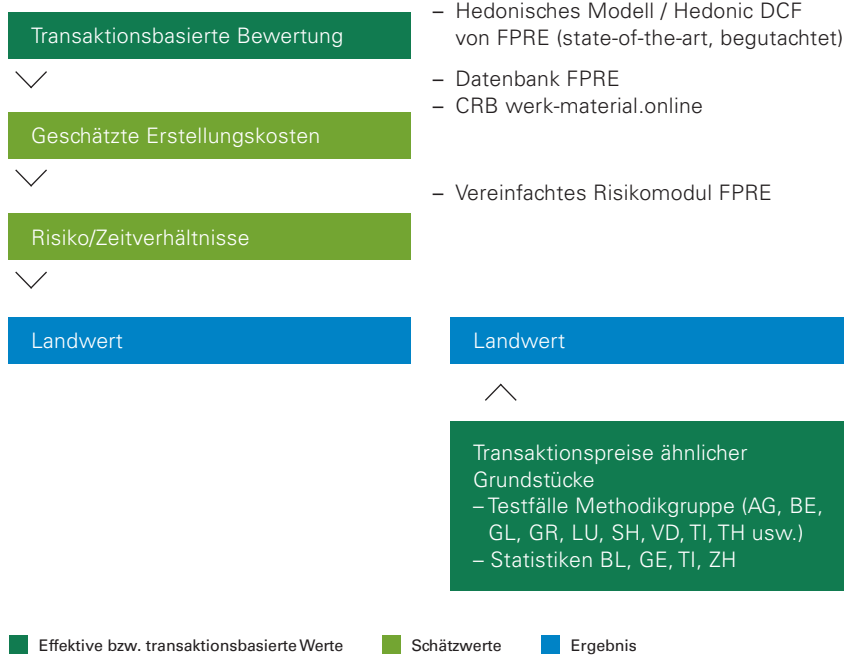
Jetzt vormerken!
11.11.2020

Immobilienmanagement Online-Infoanlass Weiterbildung

[ost.ch/wb-infoanlass](https://www.ost.ch/wb-infoanlass)

Abbildung 1: Umsetzung des Datensystems

Reale Welt



Quelle: SIREA, FPRE

den Lageklassentabelle orientiert. Im Gegensatz zur bisherigen Tabelle dient die neue Lageklassentabelle nicht zur Bestimmung einer Lageklassennote, die anschliessend mit 6,25 Prozent multipliziert wird und dann im Landwertanteil resultiert.

Neue Tabellen – direkter ablesen

In den neuen Lageklassentabellen können die Bestandteile der Landwertanteile direkt abgelesen und addiert werden.

«Die Summe der jeweiligen Anteile bildet die Basis für die Berechnung des relativen Landwertes, wobei der Marktwert einer unentwerteten Liegenschaft als Grundlage dient.»

Während aus der Lageklassentabelle «Wohnen» die Anteile für Kanton und Raumtyp, Nutzung, Image der Ortschaft / des Stadtquartiers, relative Steuerbelastung und Mikrolage abgelesen werden können, sind aus der

Lageklassentabelle «Geschäft» die Anteile derselben Kriterien ablesbar mit dem Unterschied, dass die relative Steuerbelastung durch «Dichte Bürobeschäftigte» ersetzt wird.

Des Weiteren erlaubt die neue Lageklassentabelle «Wohnen» eine Unterscheidung von Wohnnutzungen im Stockwerkeigentum, als Mietwohnung und im Einfamilienhaus. Die Lageklassentabelle «Geschäft» unterteilt die Nutzungen Büro, Verkauf und Gewerbe. (s. Abbildung 3, S. 31)

Anmerkung

Die Nutzung «öffentliche Bauten» wird nicht abgebildet, weil die Nutzungsmöglichkeiten einer Liegenschaft in einer Zone für öffentliche Bauten eingeschränkt sind. Die Grundstücke sind dem Markt gleichsam «entzogen»; Transaktionen finden innerhalb bestimmter Nutzergruppen statt (öffentliche Hand bzw. dem öffentlichen Interesse zugewandte Institutionen). Es wird

deshalb aktuell empfohlen, entsprechendes Land, wenn immer möglich nach dem Ansatz «was wäre, wenn...» zu bewerten, sodass im Grundsatz mit der jeweiligen neuen Lageklassentabelle «Wohnen» oder «Geschäft» gearbeitet werden kann.



Arno Curschellas
 Fahrländer Partner
 Raumentwicklung,
 Partner; dipl. Bauing.
 FH/STV, NDS BWI, MAS
 in Real Estate Management,
 Dozent für Immobilienbewertungswesen,
 Mitglied SIV, Swiss Engineering (STV),
 Schweiz. Wasserwirtschaftsverband (SWV);
 Dozent bei SIREA und der FHO

RELATIVE WERTE SIND KEINE MARKTWERTE

Die Lageklassenmethode ist lediglich geeignet, einen Ertragswert in seine beiden relativen Anteile aufzuteilen. Mit der LK-Methode kann kein Wert direkt berechnet werden, auch nicht ein Marktwert. Es handelt sich somit im Grundsatz nicht um eine für Marktwerte geeignete Bewertungsmethode, sondern weiterhin nur um eine Hilfsmethode. Über das entsprechende neue SIV-Themenheft erfahren Sie weitere Details.

Abbildung 2: Ausschnitt neue Lageklassentabelle «Wohnen»

	Grosszentren	Mittelzentren	Kleinzentren	Reiche Gemeinden
Aargau		35,5%	27,5%	31,0%
Appenzell Ausserrhoden			20,0%	19,0%
Appenzell Innerrhoden				
Basel-Landschaft				34,0%
Basel-Stadt	38,5%			34,0%
Bern	30,5%	27,0%	20,5%	24,0%
Freiburg		29,0%	22,0%	13,5%

	MFH mit MWG	MFH mit EWG	EFH
Nutzung	0,0%	5,0%	7,0%

	Sehr bescheiden	Bescheiden	Unterdurchschnittlich	Leicht unterdurchschn.
Image Ortschaft/Stadtquartier	-5,5%	-4,5%	-3,5%	-2,0%

	Sehr hoch	Hoch	Überdurchschnittlich	Leicht überdurchschn.
Relative Steuerbelastung*	-4,0%	-2,5	-1,5%	-1,0%

	Ungeeignete Lage	Ungünstige Lage	Lage mit Defiziten	Lage mit leicht. Defiziten
Mikrolage	-6,0%	-5,0%	-3,0%	-1,5%

Quelle: SIREA

* Steuerbelastung im Vergleich zum Kantonshauptort.

Abbildung 3: Ausschnitt neue Lageklassentabelle «Geschäft»

	Büro	Verkauf	Gewerbe
Nutzung	0,0%	11,5%	-23,0%

	Sehr bescheiden	Bescheiden	Unterdurchschnittlich	Leicht unterdurchschn.
Image Ortschaft/Stadtquartier	-4,5%	-3,5%	-2,5%	-1,5%

	Sehr gering	Gering	Unterdurchschnittlich	Leicht unterdurchschn.
Dichte Bürobeschäftigte*	-5,0%	-4,0%	-1,0%	-0,5%

	Ungeeignete Lage	Ungünstige Lage	Lage mit Defiziten	Lage mit leicht. Defiziten
Mikrolage	-9,0%	-7,5%	-4,5%	-3,5%

Quelle: SIREA

* Verhältnis in der Ortschaft/Stadtquartier zwischen vollzeitäquivalenten Bürobeschäftigten und Anzahl Haushalte.

SO TICKEN TESSINER MARKT UND MAKLER

Im Ranking der vertrauenswürdigsten Berufe belegt der Makler oft einen der letzten Plätze, nach Politiker und Versicherungsvertreter. Für Zoom ein Grund, auf Spurensuche zu gehen. Wir haben Stefano Lappe, Immobilienreuhänder, Bewerter und selbst auch Makler, losgeschickt. Er hat sich in seinem Heimmarkt, dem Tessin, umgehört.

Aufgezeichnet von: Stefano Lappe, Redaktion: Sibylle Jung



Giancarlo Cotti,
Direktor Assofide SA, Locarno



Giorgio Maffei,
Verkaufsleiter Assofide SA, Locarno



Duncan Voormolen, Partner,
Head Ticino, Property One Ticino SA,
Ascona

Giancarlo Cotti, Sie resp. Ihr Unternehmen gilt als einer der wichtigen Marktplayer im Tessin, sattelfest im Immobiliengeschäft und mit dem hiesigen Markt verbunden. Beschreiben Sie den Markt Tessin. Das Wichtigste, vielleicht, ist, dass es «Das Tessin» nicht gibt. Wir haben hier einen heterogenen Markt mit vier Regionen und entsprechend anderen Umfeldern und Märkten. «Locarnese», die Region rund um den Lago Maggiore und die benachbarten Täler, ist ein typischer Tourismusmarkt, hauptsächlich für Deutsche und Deutschschweizer. Deutsch ist hier eine Voraussetzung, um geschäftlich zu überleben. Die zweite Region, «Bellinzonese», umfasst Bellinzona und die Täler bis zu den Alpen und lebt zu 90 Prozent von Einheimischen und Beamten. Die Leute hier haben ein anderes Budget und wollen auch anders betreut werden. Wie ein kleines Zürich präsentiert sich «Luganese», das internationaler ausgerichtet und stärker im Businesssektor ist und wo viele wohlhabende Italiener sind. Diese Teilregion

ist von Offenheit und Mehrsprachigkeit geprägt. Die vierte Region, «Mendrisi-otto», reicht vom Sottoceneri bis zur Grenze in Chiasso. Sie ähnelt der Region «Bellinzonese», ist jedoch durch die Grenze eng mit Italien verbunden.

Den Tessiner Immobilienplayern sagt man nach, sie seien eine «verschwiegene Bande»... Cotti: Dem kann ich nicht zustimmen. Ich habe viele Jahre für eine Grossbank in New York City gearbeitet. Aussenstehende sprachen von einem geschlossenen Kreis und von «Insider-Einheimischen», die alles mischeln. Tatsache ist vielmehr, dass man erst dazugehört, wenn man sich eingelebt und angepasst, sein Netzwerk aufgebaut und Vertrauen erarbeitet hat. Verschwiegen sind wir vielleicht, was das erarbeitete Wissen anbelangt. Da geht's ums Geschäft.

Giorgio Maffei: Ich kann das, was Herr Cotti sagt, bestätigen, möchte aber hinzufügen, dass wir keinen geschlossenen Markt haben. Wir sind offen, arbeiten mit Kollegen regional und überregional zusammen. Ganz nach dem Motto: lieber ein Gemeinschaftsgeschäft als kein Geschäft.

Trotzdem, der Markt tickt anders. Woran beisst sich etwa ein Deutschschweizer die Zähne aus? Maffei: Wir sind in der italienischen Schweiz... hier läuft alles etwas anders, aber es läuft gut.

*«Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Objekt liegt bei CHF 890 000; die erzielte Provision bei 2,83%. Unsere schwächsten Monate sind Januar, Februar, August und November»,
Giancarlo Cotti*

«Viele wissen nicht, dass das Tessin ein strengeres Treuhändergesetz hat als jeder andere Kanton. Wer hier als Makler arbeiten will, muss eine Prüfung absolvieren und einen Praxishinweis erbringen. Das ist keine Marktabschottung, sondern Professionalität», Giorgio Maffei

Verstehen hat mit Anpassung, Integration und Sprache zu tun. Diese Punkte sind nicht immer gegeben. Wer den Mechanismus versteht und akzeptiert, kann hier gut geschäften. In der Region «Locarnese» sind rund 85 Prozent der Kunden Deutschschweizer. Wir wären dumm, würden wir sie vergraulen.

Kommen wir zum Thema Transaktionen. Wieso kauft und verkauft man im Tessin? Cotti: Das Tessin gilt als «Die Malediven vor der Haustüre» oder «Italien im eigenen Land» – mit allen Vorteilen, die die Schweiz bietet. Das lässt sich gut «verkaufen». Daneben haben wir den typischen Einheimischenmarkt. Die Renner für «Touristen» sind Ascona, Muralto, Minusio, Ronco sopra Ascona. Der Preis wird von der Lage, dem Zustand der Immobilie und deren Bequemlichkeiten stark beeinflusst. No-Gos sind überalterte Immobilien, schlechtes Design und Mangel an Parkierungsmöglichkeiten. Der typische Käufer ist zwischen 40 und 60 Jahre alt; Verkäufer sind nicht etwa Einheimische, sondern Ü65, die eine konveniente Alternative zum Haus mit Umschwung und Pool suchen. Stockwerkeigentum lässt sich deshalb am besten verkaufen.

Das Tessin war von der Covid-19-Pandemie besonders stark betroffen. Erzählen Sie. Maffei: Das war schon extrem. Die Tessiner Regierung hat jedoch schnell und hart durchgegriffen. Mit den strengen Massnahmen und der guten Vorbereitung der Spitäler war relativ rasch alles unter Kontrolle. Das hat Vertrauen geschaffen, gesamtschweizerisch. Vor Covid war der Markt relativ stabil, etwas rückläufig. Wäh-

rend der Pandemie wurde reduziert gearbeitet; die Nachfrage blieb intakt. Nach der «Öffnung» gab es einen regelrechten Run aufs Tessin. Auch Objekte mit grösseren Aussenbereichen und Garten sind stärker gefragt. Unerwartet – wir alle hatten mit einer langen Durststrecke gerechnet. Es scheint, als ob viele mit weiteren Pandemien oder Auswirkungen rechnen und eine Alternative zu den eigenen vier Wänden haben möchten – und zwar im eigenen Land.

Stichwort Makler: Wie kann er den Verkauf beeinflussen? Cotti: Professionalität und Ehrlichkeit sind die Basis. Matchentscheidend sind sein Charme – das besitzt der Tessiner –, seine Erfahrung und die Betreuung von A bis Z. Der Makler ist ein Mittelsmann mit Verantwortung für die Käufer- und die Verkäuferseite. Alles Dinge, die das Internet nicht kann.

Wie steht es um die Immobilienpreise? Maffei: Das Angebot ist gross; die Preise stagnieren entsprechend seit einiger Zeit. Viele Eigentümer sind sich nicht im Klaren, dass Vergleichswerte die Basis für einen erzielbaren Verkaufspreis sind. Sie blenden die Altersentwertung aus und fokussieren auf theoretische Wertsteigerungen von mehreren Prozenten pro Jahr. Tempi passati. Die Erwartungen sind eindeutig zu hoch, im Schnitt mindestens um 20 Prozent. Der Käufer dagegen meint oft, er könne ein schönes Haus im «Locarnese» mit Seesicht, Garten und Pool für CHF 1 Mio. kaufen. Auch hier: Tempi passati. Erschwerend kommt hinzu, dass die Finanzierungen mit der Berechnung der Tragbarkeit und die Bankbewertung der Immobilie einen Strich durch die Rechnung machen.

Sie haben die Bewertung angesprochen. Wie beurteilen Sie den Bewerber, wie die berechneten Werte? Cotti: ... ein leidiges Thema. Nicht alle Bewerber haben einen realen Bezug zum

Markt, sind zu theoretisch oder bewerten zu hoch, was einen Verkauf erschwert und letztlich niemandem nützt. Die restriktiven Bankschätzungen sollten als Belehnungswert angegeben werden, die Sicherheiten (für die Bank), die dort eingepreist werden, sind in 80 Prozent der Fälle für den Markt absolut unrealistisch und marktfremd. Auch das macht uns den Deal oft kaputt. Der Makler bleibt immer zwischen Hammer und Amboss ... interessant ist der Job aber allemal.

Duncan Voormolen, Ihr Unternehmen fokussiert den Luxussektor. Die Ausrichtung scheint gewagt und clever gleichermassen, besonders in Ascona und der näheren Umgebung. Wie ist der Markt auf diesem Level? Und welche Rolle spielt Covid-19? Liebhaberobjekte, wie wir sie anbieten, sind im Markt immer gefragt. Jetzt, nach Covid-19, läuft es noch besser. Unsere Kundschaft verfügt über die nötigen finanziellen Mittel und möchte ihr Geld lieber in Schweizer Immobilien als an der Börse investieren. Topimmobilien (Objekt und Lage) bleiben eine stabile Investition.

Welche Anforderungen werden in diesem Segment an einen Makler gestellt? Voormolen: In unserem Segment geht es weit über die reine Immobilienvermarktung hinaus. Wir begegnen unseren Partnern auf Augenhöhe. Das bedeutet, wir verstehen und kennen ihre Kultur- und Luxusbedürfnisse. Natürlich ist die Betreuung dabei immer professionell, auch was steuerliche und rechtliche Fragen betrifft. Gewiss gehört einiges an Lebenserfahrung dazu.

«Seit diesem Jahr sehen wir des Öfteren, dass sich zwei Kunden gleichzeitig für ein Objekt interessieren. Das ist eine neue Situation, mit der wir lernen müssen umzugehen», Duncan Voormolen

Kompetent. Persönlich. Unabhängig.

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

SIV 

Schweizer Immobilienschätzer-Verband

www.bewera.com | info@bewera.com

Vaduz | Balzers | Chur | Pfäffikon | Ibach

WIR SUCHEN EIN/E IMMOBILIENBEWERTER/IN FÜR DIE REGION FÜRSTENLAND - WIL - HINTERTHURGAU

Unser Team von regional verankerten Fachpersonen bietet folgende Dienstleistungen an:

- Immobilienentwicklung
- Vermittlung & Verkauf
- Erst- und Wiedervermietung
- Bewertung
- Bewirtschaftung von Miet- & Gewerbeobjekte
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

Weitere Informationen:
www.buechler-immo.ch



Büchler Immobilien-Dienstleistungen

Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen
Henauerstrasse 20 | 9244 Niederuzwil
Fabrikstrasse 10 | 8370 Sirmach

071 944 12 12 | info@buechler-immo.ch
www.buechler-immo.ch



Beschreiben Sie den typischen Käufer von Luxusobjekten. Voormolen: Viele unserer Kunden sind aus der Deutschschweiz, aus den Regionen Zug, Zürich, Schwyz oder Luzern. Wir beraten sie auch, was das Thema Zweitwohnsitz anbelangt (zum Teil höhere Steuerbelastung im Tessin). Bei den ausländischen Kunden wird das BewG (ex Lex Koller) relevant; die Bewilligungen sind langwierig, aufwendig und benötigen Profis vor Ort. Dafür sind wir da.

Wie stark ist Ihr Bereich von Preisreduktionen betroffen – Angebot und tatsächlichem Vermarktungswert? Voormolen: Eine allfällige Preisreduktion im Luxussegment ist stark vom Zustand des Hauses abhängig. Von Reduktionen ausgenommen sind Immobilien, die sich an einer Toplage befinden.

Als Bewerter stelle ich mir die Bewertung von Liebhaberobjekten herausfordernd vor ... Voormolen: Der Wert von einzigartigen Objekten ist mathematisch kaum nachvollziehbar. Für die Bewertung müssen Spezialisten mit viel Erfahrung und regionalem Insider-Know-how ans Werk. Die Preise können nur über Vergleichswerte plausibilisiert werden; ähnlich wie in der Kunst. Da im Luxussegment weniger Vergleichswerte existieren, ist es für Banken schwieriger diese zu bewerten. Dabei hilft es, dass ein Teil der gut-situierten Kundschaft bis zu 50 Prozent finanziert oder die Immobilie sogar komplett aus der eigenen Tasche zahlt. Wenn der Bewerter diese Parameter in seine Schätzung einbringt, funktioniert es auch mit dem Schätzungswert.



Emanuele Saurwein,
Architekt Lands
Architettura, Lugano

Emanuele Saurwein, als Architekt, ausgebildeter Bewerter und Ex-Präsident des SIV «Svizzera Italiana», Sie sind gleichsam der Gegenpol zu den befragten Maklern. Wie würden Sie die Berufsgruppe Makler qualifizieren? Bei mir stellen sich zwei Fragen: Sind Makler ein notwendiges Übel? Und: Sind sie qualifiziert genug? Als Architekt bin ich oft mit den negativen Seiten der Makler konfrontiert. Makler sind Generalisten und als solche eher oberflächlich; vielen von ihnen fehlt das Know-how für Technik, energetische Anliegen und für Architektur. Und sie versprechen viel. Nur wenige sind echte Profis oder holen sich Fachleute, um spezifische Fragen und Anliegen seriös abzuklären. Trotzdem sind Makler nötig, das Internet kann den Menschen, das Persönliche, nicht ersetzen. Es geht ja auch immer um Emotionen.

Und wie beschreiben Sie die Käufer und Verkäufer? Der Käufer weiss, was er will. Er kennt den Markt. Oder etwa nicht? Aus meiner Sicht gibt es zwei Gruppen. Die Profis, die sich auskennen, und die Laien, die sich vom Gefühl leiten lassen. Letzteres kann folgeschwer sein und mit einem bösen Erwachen enden, etwa wenn es um einen späteren Verkauf oder einen Umbau geht. Gerade hier ist ein gewissenhafter Berater oder Bewerter wichtig.

Haben Sie als Architekt seit Covid-19 eine Marktveränderung gespürt? Es gibt einen Strukturwandel, der meines Erachtens bereits vor Covid begonnen hat. Es findet ein Umdenken in Bezug auf Nachhaltigkeit statt, nicht nur wirtschaftlich, sondern besonders auch sozial und ökologisch. Die Frage, wie wir in Zukunft leben wollen, steht im Zentrum. Auch jene, was wir den nächsten Generationen übergeben wollen. Covid hat diesen Wandel beschleunigt. Ich bin positiv, finde die Zeit interessant und bin überzeugt davon, dass uns diese Themen weiterbringen werden.

Stichwort Bewertungen: Sind die erzielten Preise (mathematisch) immer nachvollziehbar? Leider sind viele Bewerter mit den echten Marktwerten überfordert. Eine theoretische Ausbildung, wie auch ich eine habe, ist noch lange keine Garantie für einen richtigen Wert. Man muss extrem gut vernetzt sein, um alle Faktoren korrekt bewerten zu können; das ist nicht jedermanns Sache. Ein Thema, mit dem wir im Vorstand der Tessiner Sektion des SIV immer schon zu kämpfen hatten; eine Kontrolle der effektiven Schätzungen ist kaum möglich und durchsetzbar. Die teils überhöhten oder oft auch zu tiefen Werte lassen an der Glaubwürdigkeit der Bewerter zweifeln. Das schmerzt.



Stefano Lappe
Mitinhaber Immobiliare
SL, Locarno, Schätzer,
Berater, Verwalter, Makler;
Immobilientreuhänder mit kantonaler
Bewilligung (Tessin),
MAS in Real Estate
Management, MAS in
Immobilienbewertung,
zertifizierter Experte
ISO 17024, Dozent
SVIT/SRES und SIREA

VERKEHRSWERTE BEI BAURECHTEN

Kommentar zum Bundesgerichtsurteil 2C_1081/2018 vom 20. Januar 2020

In der Schweiz ist die Verwendung des Verkehrswertes in vielen Gesetzen vorgeschrieben. Es fehlen hingegen eine gesetzliche präzise Definition des Verkehrswertes und Vorschriften, wie er zu bestimmen sei.

Darum wird der Verkehrswert in Lehre und Fachliteratur umschrieben. Gerichtsurteile sind hier sehr wichtig, da sie diesbezüglich Rechtssicherheit schaffen. Ein erst kürzlich publiziertes Bundesgerichtsurteil schafft jedoch keine Klarheit, sondern verursacht im Gegenteil grosse Verwirrung.

Text: Francesco Canonica

3

Komponenten

4

Irrtümer

Konkret geht es um eine Baurechts-Gewerbeliegenschaft in einer Zürcher Gemeinde. Der Grundeigentümer verkaufte sein baurechtsbelastetes Grundstück dem Bauberechtigten. Weil die vertraglichen Kaufpreise vermuten liessen, sie entsprächen nicht den marktmässig erzielbaren Kaufpreisen, wurde der erzielte Grundstücksgewinn anhand der Verkehrswerte veranlagt. Die Verkehrswerte des verkauften baurechtsbelasteten Grundstücks wurden aber nicht gemäss üblicher Praxis als sogenannten Dreikomponentenwert ermittelt; die Zürcher Gerichte haben vielmehr den absoluten Landwert als Verkehrswert des belasteten Grundstücks bezeichnet. Das Bundesgericht hat die Entscheide der Vorinstanzen bestätigt. Der bundesgerichtliche Entscheid kann aus be-

wertungsmethodischer, ökonomischer und logischer Sicht nicht nachvollzogen werden.

Die Verkehrswerte bei Baurechten

Bei Baurechten teilen Grundeigentümer und Bauberechtigter die Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand (Bauten und Boden) unter sich auf, jedoch nicht in Gebäude und Land, sondern in «Nutzung der ganzen Liegenschaft während der Baurechtsdauer» und «Nutzung der ganzen Liegenschaft nach Baurechtsablauf». Folglich teilen sich Grundeigentümer und Bauberechtigter auch den Wert der Liegenschaft: Der Bauberechtigte nutzt die ganze Liegenschaft während einer befristeten Dauer, und der Wert des Baurechtes entspricht dem befristeten (= reduzierten) Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft. Der Grundeigentümer seinerseits kann die ganze Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand erst nach Ablauf des Baurechtes nutzen, und der Wert des Bodengrundstücks entspricht hier dem aufgeschobenen (= diskontierten) Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft.

Das Baurecht und das baurechtsbelastete Grundstück sind also zwei Teile der ganzen Liegenschaft, und deren Verkehrswerte sind Teilwerte des gesamten Verkehrswertes der ungeteilten Liegenschaft. Um einen oder beide Teil-Verkehrswerte zu berechnen, muss

zwingend zuerst der Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft ermittelt und anschliessend restdauerabhängig in die beiden Teilwerte aufgeteilt werden. *Es ist unmöglich*, einen der beiden Verkehrswerte einzeln und direkt zu ermitteln, ohne zuerst den Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft zu bestimmen.

Die Baurechtsparteien können vertraglich Baurechtszinse und eine Heimfallentschädigung vereinbaren. Dies kann die Verkehrswerte von Baurecht und Bodengrundstück beeinflussen und verändern. Diese Zahlungsverpflichtungen ändern jedoch nichts am Prinzip der zwei restdauerabhängigen Teilwerte eines Gesamtwertes.

Der Dreikomponentenwert

Das Bundesgericht hat bereits 1984 in einem Leitentscheid festgehalten, dass bei Baurechten mit Zinspflicht und Heimfallentschädigung die beiden Verkehrswerte immer aus *drei Komponenten* bestehen, nämlich: Der Verkehrswert des baurechtsbelasteten Grundstücks umfasst den diskontierten Verkehrswert der ganzen ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft, zuzüglich des Barwertes der noch ausstehenden Baurechtszinsen, abzüglich der diskontierten Heimfallentschädigung. Symmetrisch dazu umfasst der Verkehrswert des Baurechtes die gleichen drei Komponenten, nämlich: den über die

Wartefrist reduzierten Verkehrswert der ganzen Liegenschaft, abzüglich des Barwertes der noch ausstehenden Baurechtszinsen, zuzüglich der diskontierten Heimfallentschädigung. Die Summe der beiden Verkehrswerte ergibt wiederum den Verkehrswert der ganzen Liegenschaft.

Wenn nun, wie es durchaus vorkommen kann, bei einem Baurecht keine Baurechtszinsen und auch keine Heimfallentschädigung zu bezahlen sind, fallen bei beiden Verkehrswerten die zwei Komponenten Baurechtszins und Heimfallentschädigung weg. Es verbleibt bei beiden Verkehrswerten aber immer noch die *erste Komponente*, nämlich der diskontierte bzw. reduzierte Gesamtwert der ganzen ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft.

Die gerichtlichen Erwägungen

Irrtum 1 Alle Erwägungen und Urteilsbegründungen, vom Zürcher Steuerrekursgericht bis zum Bundesgericht, wurzeln in der irrigen Annahme, dass die Verkehrswerte für das belastete Grundstück und für das Baurecht einzeln und direkt ermittelt werden können. Wie bereits erläutert, *ist das nicht möglich*, weil die beiden Verkehrswerte zwei Teilwerte des Verkehrswertes der ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft sind. Die Vorinstanzen und das Bundesgericht beachten diesen Grundsatz nicht, sie verletzen damit die anerkannte Lehre und sogar einen Leitscheid des Bundesgerichtes.

Irrtum 2 Wie allgemein bekannt ist, werden Verkehrswerte als sogenannter Jedermannswert immer aus der Sicht von möglichen dritten Käufern festgelegt. Wenn im hier besprochenen Fall der Käufer des baurechtsbelasteten Grundstücks nach dem Kauf bestimmte Möglichkeiten und Vorteile

hat, die andere dritte Käufer nicht haben, dürfen diese subjektiven Verhältnisse im objektiven Verkehrswert nicht berücksichtigt werden. Die Zürcher Gerichte und das Bundesgericht untersuchen jedoch beharrlich die subjektiven Verhältnisse, die dem Bauberechtigten nach dem Kauf des belasteten Grundstücks entstehen. Diese Sichtweise verletzt den Grundsatz des neutralen Jedermann-Verkehrswertes.

Irrtum 3 Das Zürcher Verwaltungsgericht hatte bereits früher argumentiert, wenn der Bauberechtigte das belastete Grundstück erwerbe, bezahle er später sich selbst weder Baurechtszins noch Heimfallentschädigung. Also fallen von den drei Komponenten zwei Komponenten weg. Aber anstatt die verbleibende erste Komponente, nämlich den reduzierten Verkehrswert der ungeteilten Liegenschaft als wertbestimmend für den Verkehrswert zu bezeichnen, verfügte das Verwaltungsgericht, der Verkehrswert des baurechtsbelasteten Grundstücks entspräche dem absoluten Landwert. Es ist unverständlich, warum nun plötzlich ein Landwert wertbildend sein soll, wo doch die bestehenden Bauten noch genutzt werden. Die Zürcher Gerichte und das Bundesgericht meinen möglicherweise, das baurechtsbelastete Grundstück sei «das Land» und das Baurecht sei «das Gebäude». Durch die Errichtung eines Baurechtes wird aber eine überbaute Liegenschaft nicht in «Gebäude» und «Land» aufgeteilt, sondern in zwei zeitlich definierte, aber materiell identische Teile: nämlich in den zeitlich befristeten und in den zeitlich aufgeschobenen Teil der ungeteilten überbauten Liegenschaft. Da existiert kein Land, weder bei der überbauten Liegenschaft noch bei einem ihrer beiden Teile.

Irrtum 4 Es geht hier um den beim Verkauf erzielten Grundstücksgewinn. Grundstücksgewinne entstehen letztlich (*ceteris paribus*) durch die Teuerung, bei einer überbauten Liegenschaft durch die Teuerung beim Gebäude. Die Baulandteuerung hat bei überbauten Liegenschaften absolut keine Auswirkung. Trotzdem haben die Zürcher Gerichte und schliesslich auch das Bundesgericht die Landteuerung als massgebend für den Grundstücksgewinn zugelassen, obwohl gar *kein Bauland* vorhanden ist. Aus steuerrechtlicher Sicht ist dies unverständlich.

Die Berufsverbände der Immobilienbewerter sind jetzt gefordert

Mit dieser Rechtsprechung wird die in Fachliteratur und Bewertungspraxis verankerte Definition des Verkehrswertes bei Baurechten verworfen. Völlig unklar ist jetzt, wie Schätzungsexperten in Zukunft vorgehen sollen, wenn sie von einem Gericht beauftragt werden, die Verkehrswerte des belasteten Grundstücks oder jene des Baurechtes zu schätzen.



Francesco Canonica
Schätzungsexperte und Berater für Immobilien in Bern, Autor diverser Fachbücher zur Immobilienbewertung, Gründer des SIV und während 5 Jahren dessen erster Präsident



ZEUS IM BEWERTEROLYMP

Der Sturm jagt schwarze Wolken über Mon-Repos, ein wahres Blitz-Feuerwerk zischt hernieder, das Gebäude zittert unter den Donnerschlägen. Naht der Tag des Jüngsten Gerichts für unser höchstes Gericht in Lausanne?

Irrtum, sprach schon der Hase. Aber nicht nur er. Gleich viermal Irrtum spricht Francesco Canonica. Und dazu schleudert er wie ein Zeus im Bewerterolymp seine Blitze gegen die Titanen am Bundesgericht und wettet über deren und gleich noch die vorinstanzlichen Irrtümer. Es braucht um Canonica eine gute Hinterbliebenenrente, wer sich an Gerichten zu arbeiten traut. Womit hat das Bundesgericht seinen Zorn erregt?

Canonica, man muss es anerkennen, kennt sich aus im Schätzerum. Jahrzehntlang hat er sich bemüht, die letzten und schwierigsten Fragen in geschmeidig formulierten Theorien zu einem glänzenden, harmonischen Universum zu vereinen. Zu dieser Art von Fragen sind wohl die Baurechte zu zählen.

Scheinbar gottgegebene Summenregel

Zu den Baurechtsfragen hat Canonica den Begriff «Summenregel» beige-steuert. In ihr wird das Axiom aufgestellt, der Verkehrswert des belasteten Grundstücks und der Verkehrswert des Baurechts müssten als Summe dem Wert des unbelasteten Grundstücks entsprechen. Wäre dies eine wirklich allgemeingültige und mithin beweisbare Regel, müsste sie selbstverständlich bei jedem Baurecht gültig sein. Dem ist aber nicht so. Zwar stellt Canonica seine Summenregel in seinem hier zu lesenden Zoom-Bei-

trag (siehe Seite 36) einmal mehr als gottgegeben dar. Aber schon in seinem Buch «Die Bewertung von Baurecht, Nutzniessung und Wohnrecht» (Stämpfli Verlag, 2016) ist ihm nämlich aufgebrochen, dass diese Summenregel keinesfalls allgemeingültig ist. Er hält also daher in seinem Buch fest, dass «bei «unfairen» Vertragsbestimmungen, vor allem betreffend der Anpassung des Baurechtszinses ... im Verlauf der Zeit Verzerrungen entstehen ... können, die für eine der beiden Parteien untragbare Zustände schaffen ...» (S. 129). Von solchen als «untragbare» bezeichneten Zuständen können bereits Praktikanten im Schätzerwesen erzählen. Und das ist auch nicht erstaunlich. Baurechtsverträge werden für eine Dauer von bis zu hundert Jahren abgeschlossen, und es ist daher unvermeidlich, dass sich der Lauf der Dinge, wie er bei Vertragsabschluss abzusehen war, nicht so entwickelt, wie vermutet. Und schon sind wir mitten in «Verzerrungen» und «untragbaren Zuständen». Solche dürften, bei Lichte betrachtet, häufiger anzutreffen sein als nicht, wenn die Baurechtsverträge einige Jahrzehnte gelaufen sind.

Die Summenregel mag stimmig sein in Canonicas theoretischer Immobilienwelt der Harmonie. Aber Realität ist, dass es dort in der Regel eher zugeht wie in der Wildnis. Diese Summenregel ist ein Fehlzünder der Bewertungsevolution.

Nun zu Irrtum 1

Wider alles, was in den hier von Canonica abgekanzelten Gerichtsentscheidungen zu lesen ist, nutzt er jede Gelegenheit, unbeirrt sein Fachwissen zu predigen. Steter Tropfen höhlt den Stein. Denn ist die Weiche bei der Rechtsprechung und Urteilsfindung einmal gestellt – nämlich, dass hier das Baurecht aussen vor zu bleiben hat oder sich die Sachlage «mithin ohne Baurecht», wie letztlich das Bundesgericht schreibt, – läuft der Prozess entsprechend auf diesem Geleise, und Canonica kann lange die rote Lampe schwingen und schimpfen. Der Zug ist abgefahren. Das ist eigentlich einfach zu verstehen.

Irrtum 2

Canonica hätte gut daran getan, den Entscheid der Vorinstanz nicht nur anzusehen, sondern in seiner Philippika auch zu beachten. Das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich sagt zum canonicanischen «Jedermannswert», zu prüfen sei nicht, was ein unbeteiligter Dritter für das baurechtsbelastete Grundstück zahlen würde, sondern, was ein unbeteiligter Dritter als Baurechtsnehmer bezahlen würde. Das ist hier der kleine Unterschied.

Irrtum 3

Canonica hat den Entscheid der Vorinstanz wohl sorgfältig gelesen. Aber offenbar will er nicht darauf eingehen, dass der Gerichtsgutachter eben



Canonica verfällt einem Anfängerfehler. Rechtsfragen sind Sache der Gerichte, der Gutachter ist für Sachfragen zuständig.



explizit nach dem Wert des unbebauten Landes gefragt wird. Das hat, wie ebenfalls aus sorgfältigem Lesen des Entscheides des Verwaltungsgerichts hervorgeht, seine Gründe: «Was sodann die Bewertungsmethode betrifft, legt der Experte nachvollziehbar dar, dass bei der Lageklassenmethode aufgrund der tiefen bestehenden Ausnützung ein zu tiefer Landwert resultiert. Demgegenüber weichen der absolute Landwert und der zur Plausibilisierung hinzugezogene Residualwert in bedeutend geringerem Umfang voneinander ab. Angesichts des geringen relativen Landwerts erscheint denn auch einleuchtend, dass ein unabhängiger Dritter einen dem absoluten Landwert abzüglich der Abbruchkosten entsprechenden Kaufpreis bezahlt hätte.» So weit klar?

Irrtum 4

Grundstücksgewinn entstehe «letztlich» durch die Teuerung, bei einem überbauten Grundstück durch die Teuerung beim Gebäude, schreibt Canonica in seinem entsprechenden Abschnitt. Man glaubt, sich verlesen zu haben. Der LIK war Anfang 2000 bei 953 und Anfang 2019 bei 1034 Punkten. Das ergibt für diese Periode eine Teuerung von 8,5 Prozent. Der Index der Wohnbaukosten ganze Schweiz stieg gemäss Bundesamt für Statistik in der nämlichen Periode von 105,5 auf 123,2 Punkte, also um 16,7 Prozent. Der Median für einen Quadratmeter unbebautes Wohnbauland im

Kanton Zürich lag 2000 bei CHF 556/m² und 2019 bei CHF 861/m². Das entspricht einer Zunahme von 54,9 Prozent. Das Gebäude, das nach Canonica für den Grundstücksgewinn verantwortlich sein soll, ist in dieser Periode 19 Jahre älter geworden, und dann den Grundstücksgewinn generieren?

Bei der ganzen Thematik des Unterschiedes des Wertes von bebautem und unbebautem Land ist doch wieder einmal ganz einfach und pragmatisch festzustellen, dass aus bebautem Land unter Beizug geeigneter Gerätschaften praktisch innert Stunden wieder unbebautes Land gemacht werden kann. Man nennt diesen Vorgang Abbruch. Und der wird insbesondere dann angewandt, wenn auf dem Land Bauten stehen, die keinen angemessenen Ertrag generieren. Das machen übrigens nicht nur Spekulanten.

Nun kommt Irrtum 5

Der liegt bei Canonica selbst. Er verfällt einem Anfängerfehler. Rechtsfragen sind Sache der Gerichte, der Gutachter ist für Sachfragen zuständig. Der Gutachter hat die vom Gericht gestellte Frage zu beantworten, und nicht den rechtlichen Klugscheisser vom Dienst zu markieren.

Die in diesem Fall zu beantwortende Expertenfrage ist auch im Bundesgerichtsentscheid zu lesen: «Dabei wies das Gericht den Gutachter an, den Wert des (unüberbauten) unbelasteten Grundstücks – mithin ohne Baurecht –

zu ermitteln.» (lit. B. des Entscheides.) Ende der Durchsage. Die Frage, die Canonica schliesslich in den Raum stellt, nämlich wie Schätzungsexperten nach diesem Entscheid vorgehen sollen, wenn sie mit einer solchen Expertenfrage konfrontiert sind, ist also einfach zu beantworten. Ob Canonica selbst sich eine weisse Wollmütze und ein gelbes Ölzeug überziehen wird und Gretamässig mit einer Tafel «Bewerterstreik für bessere Rechtsprechung» um den Hals vors Bundesgericht sitzt, werden wir sehen.

Selbst als Gerichtsgutachter tätig, weiss Canonica wohl, dass Gerichte in aller Regel ihre Praxis weiterführen. Das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich hat die hier weitergeführte und vom Bundesgericht bestätigte Praxis in einem Entscheid eingeführt, der vom 12. Dezember 1980 datiert. Leider hat Canonica es versäumt, damals seine Blitzkanonen rechtzeitig in Stellung zu bringen und abzufeuern. Wer zu spät kommt, den bestraft die Geschichte, wie schon Gorbatschow wusste. Pech gehabt, Zeus.



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



Silvan Mohler
Präsident SIV

GRÜEZI MITENAND

Liebes SIV-Mitglied

Liebes Mitglied der CEI

Sehr geehrte Immobilienfachleute und Interessierte

«Silvan, kann ich den Corona-Disclaimer eigentlich wieder rausnehmen?» Gute Frage, dachte ich mir. Um mir – gedanklich – gleich eine nächste Frage zu stellen: Ist Corona bereits normal?

Von einer wiederhergestellten oder neuen Normalität zu sprechen, ist sicherlich verfrüht, schon allein deshalb, weil die Immobilienmärkte versinnbildlichte Dampfer sind und als solche nur sehr träge reagieren; die Marktdaten müssen zudem auch erst verarbeitet werden. Der Blick aufs Wohnsegment zeigt aktuell (noch) nicht wirklich einen Corona-Effekt; die weitere wirtschaftliche Entwicklung wird das Ihrige dazu beitragen. Bei den gewerblichen Nutzungen fällt der Einfluss auf die Immobilienmärkte sehr verschieden aus. Das bedeutet, wir müssen uns, zumindest vorübergehend, mit einer erhöhten Bewertungsunsicherheit abfinden. Umso wichtiger ist es, Orientierungshilfen zu haben – sogenannte Anker. Transaktionen sind solche Anker. Sie helfen uns Bewertern beim Abwägen, Vergleichen, Antizipieren und Berechnen. Und auch der SIV möchte ein solcher Anker sein und mit guten Informationen, Halt sowie einem offenen Ohr für Sie da sein. Gerade in diesen Zeiten. Das ist mir ein grosses Anliegen.

Wir befinden uns in einer besonderen Situation, keine Frage. Und sie wird uns noch eine Weile beschäftigen. Ich freue mich auf die gemeinsame Reise, in der wir uns sicher und gekonnt bewegen, selbst wenn die Wasser stürmisch sind. Danke für Ihr Vertrauen.

Ihr
Silvan Mohler

PS: Meinem Mitarbeiter habe ich übrigens empfohlen, den Disclaimer bis auf Weiteres zu verwenden.

DIE SIV- COMMUNITY WÄCHST

Der SIV begrüsst 10 neue Mitglieder
per 30. Juni 2020.

Einzelmitglieder

Olivier Aeby, St. Antoni
Andy Bühler, Aarau
Daniel Frauchiger, Bischofszell
Matthias Klaus, Buchs
Urs Kleeb, Wil
Andrea Santschi, Heimberg
Urs Schläpfer, Appenzell

Firmenmitglieder

Falck & Cie. AG, Luzern
HEV Verwaltungs AG, St. Gallen
Kübler Immobilien AG, Winterthur

Helfen Sie mit, die REIDA-Datenbank
weiter zu füllen und damit den wertvollen
Datenpool für Bewerter zu stärken.
www.reida.ch

NEUE LEHRGÄNGE

Noch wenige Plätze frei

Die CAS Immobilienbewertungslehrgänge 2020/21 beginnen ab der zweiten Oktoberwoche. Im Tessin findet 2020/21 ebenfalls ein CAS Immobilienbewertung – an der SUPSI statt. An der FHNW und der FHS sind noch wenige Plätze frei. Wer sich für diese Ausbildung interessiert, die das Know-how für eine praxisorientierte, marktfähige Immobilienbewertung vermittelt, kontaktiert am besten direkt das Sekretariat der jeweiligen Fachhochschule. Weitere Details gibt es hier: www.sirea.ch.



APPLAUS FÜR 115 CASLER

Der Lehrgang CAS Immobilienbewertung 2019/20 fand mit einer, der Covid-19-Situation angepassten, Zertifizierungsfeier am 26. August 2020 seinen Abschluss. 115 Studierende haben an den mit SIREA kooperierenden Fachhochschulen (Berner Fachhochschule BFH, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Fachhochschule St.Gallen FHS, Hochschule Luzern HSLU) den CAS Immobilienbewertung erfolgreich abgeschlossen. SIREA gratuliert den erfolgreichen Absolventen herzlich und wünscht ihnen viel Erfolg und Freude bei der Umsetzung des erlangten Wissens in ihrer weiteren Karriere, möglichenfalls auch in der Weiterverfolgung bis zum MAS.

WEITERBILDUNGSKURSE 2020/21 – WEBINARE ALS ALTERNATIVE ZU DEN PRÄSENZKURSEN

Ab Herbst bietet SIREA erneut diverse Weiterbildungsmöglichkeiten an. Aus aktuellem Anlass wurden einige Kurse als Webinare durchgeführt; dies wird beibehalten – für Immobilienbewerber, die bequem vom Büro oder von zu Hause ohne Anreisewege, einen Kurs absolvieren möchten. Daneben werden, sofern es die Situation zulässt, auch wieder die beliebten Präsenzkurse stattfinden, für diejenigen, die auch den direkten Austausch untereinander und mit dem Referenten an diesen Veranstaltungen schätzen. Angeboten werden Weiterbildungen zu den SIV-Themenheften «Mietrecht», «Anforderungen an Bewertungsgutachten», «Zinssätze» und auch zur neu entwickelten Hilfsmethode «Lageklassen». Hinzu kommen diverse Refresher zu verschiedenen Themen. Ausgebaut wird ebenfalls das Kursangebot im Tessin in italienischer Sprache. Alle Kursdaten sind auf www.sirea.ch abrufbar.

Kontakt: 044 322 10 10, info@sirea.ch.

Jitka Doytchinov
Geschäftsführerin SIREA

Anzeige

SIREA  **Umfassende Immobilienkompetenz mit einer massgeschneiderten WEITERBILDUNG von SIREA - an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe**

<p>CAS Immobilienbewertung</p> <p>Grundlagen Bewertungselemente Bewertungsmethodik Verfassen von Marktwertgutachten</p> <p>Kursstart BFH/FHNW/HSLU/SUPSI: Oktober 2020 Kursstart FHS: Februar 2021</p>	<p>MAS Real Estate Management</p> <p>Finanzierung Anlagen Entwicklung Bewirtschaftung von Immobilien</p> <p>Kursstart BFH/FHS/SUPSI: siehe Website der jeweiligen Schule</p>	<p>MBA Real Estate Management</p> <p>Betriebswirtschaft Immobilien- Management- Führungskompetenzen</p> <p>Kursstart ZHAW: August 2020</p>
---	---	---

Informationen | 044 322 10 10 | www.sirea.ch | info@sirea.ch







Unser SIV-Kopf dieser Zoom-Ausgabe ist Dieter Bosshard, Immobilienbewerter SIV (bosshard-valuation) und Projektmanager bei der Totales Baumanagement AG. Er hat einen Bachelor in BWL (HSG) sowie einen MAS in Real Estate Management und ist seit 2019 aktives SIV-Mitglied.

DIETER BOSSHARD

Worüber können Sie herzlich lachen?

Manu Burkhart trifft meinen Lachnerv wohl am besten. Egal ob als Diverfimento-Kabarettist, als brillanter E-Gitarrist oder in einer seiner zahlreichen Alltagsparodien. Er ist, wer er ist, und verbreitet einfach gute Laune.

Und was bringt Sie so richtig auf die Palme?

Da braucht es schon einiges; am ehesten schaffen es Pessimisten und Leute, die schlechte Laune verbreiten.

Wenn Sie sich eine Superkraft aussuchen könnten, welche wäre das?

Super wäre, wenn ich alles je Gehörte, Gesehene und Gelernte omnipräsent und abrufbereit hätte.

Ein Leben im Kloster – könnten Sie sich das vorstellen?

Falls ich das Kloster bewerten dürfte, könnte ich mir einen befristeten Aufenthalt durchaus vorstellen. Ganz im Sinne von Konfuzius, der sagte: «Was du mir sagst, das vergesse ich. Was du mir zeigst, daran erinnere ich mich. Was du mich tun lässt, das verstehe ich.»

Was bedeutet «schätzen» für Sie?

Schätzen ist eine Symbiose von Kunst und Wissenschaft. Wissenschaft, weil anhand objektiver Grundsätze und klarer Regeln vorgegangen werden muss. Kunst, weil bei jeder Bewertung eine subjektive Komponente mitspielt, die Expertise und Erfahrung des Bewerbers erfordert.

Was raten Sie dem Branchennachwuchs?

Der 360°-Blick ist matchentscheidend. Deshalb: Lernt die Immobilienwelt aus möglichst vielen verschiedenen Perspektiven kennen.

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

Ich glaube, dass die Schweizer Immobilienbranche Ende 2030 aus einem verstärkten Zusammenspiel von langjährig erfolgreichen Firmen und innovativen Start-ups bestehen wird, die sich auf die Digitalisierung und Spezialisierung der Immobilienbranche ausgerichtet haben. Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive betrachtet vermute ich, dass vermehrt einzelne Prozesse oder Teile der Wertschöpfungskette an diese sogenannten PropTechs ausgelagert werden, um wieder verstärkt auf das Kerngeschäft fokussieren zu können. Konkret auf die Immobilienbewertung bezogen, gehe ich davon aus, dass in zehn Jahren der Inhalt eines Bewertungsgutachtens von mehreren spezialisierten Anbietern generiert wird. Der Fokus des Bewerbers würde sich folglich darauf verschieben, die Schwerpunkte festzulegen und sein persönliches Know-how einfließen zu lassen. Sollten diese Erwartungen eintreffen, so wird aufgrund neuer Berufszweige und der zunehmenden brancheninternen Verflechtung auch der Stellenwert der Netzwerk- und Ausbildungsfunktion von SIV/SIREA weiter zunehmen.



School of
Management and Law

Schärfen Sie Ihre Immobilienkompetenz

Master in Business Administration (MBA) Real Estate Management

Berufsbegleitende und international anerkannte
Weiterbildung im Immobilienmanagement.

Certificate of Advanced Studies (CAS)

- Immobilien: Bewertung & Marketing
- Immobilien: Internationales & Digitales Management
- Immobilien: Corporate Finance & Recht

Nächste Informationsveranstaltungen:

18. Januar 2021 / 1. März 2021 / 12. April 2021

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

www.zhaw.ch/abf/rem



Building Competence. Crossing Borders.

In Kooperation mit



Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin
University of Applied Sciences



Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin

Ein Schnäppchen?



immodatacockpit

Informiert in wenigen Clicks

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

www.immodatacockpit.ch

ein Produkt von

immocompass