

zoom

Das Fachmagazin für Schweizer Immobilienbewerter 01|18

Schwerpunkt Hotellerie

HOCH HINAUS

Die neuen Machtverhältnisse
auf dem Bürgenstock

05
Exklusiv bei Eric Favre
im «The Alpina Gstaad»

06
Spezialfall Hotelimmobilie
Das müssen Schätzer wissen

32
Best practice
Gutachten kompakt
und detailliert



GESCHÄTZTER MEHRWERT

Liebe Bewerterin
Lieber Schätzer

Ein Freund hat ein Wehwehchen. Nichts Schlimmes. Dafür umso lästiger. «Wie viel es ihm denn wert sei, wenn er seine «Beschwerden» verliere», fragte kürzlich ein Therapeut, der ihm empfohlen wurde. Die beiden vereinbarten einen Betrag, trafen sich zu drei Sitzungen, gingen wieder auseinander. Die Beschwerden sind nicht weg. Die Therapie war trotzdem wertvoll.

In unseren Breitengraden und unserem Alltag bestimmen Preise den Takt. Einen Wert bekommt ein Gut erst dann, wenn es jemand besitzt oder es besitzen möchte. Gut und (potenzieller) Eigentümer gehen eine Subjekt-Objekt-Beziehung ein. Genau hier wird es spannend. Während mir beispielsweise Städtetrips sehr viel wert sind, setzt jemand anderes die Priorität woanders. Extrem zeigt sich dieses «Wertverständnis» an Immobilien. Am eindrücklichsten beim Hotel. Klar spielen auch hier Lage, Lage, Lage und harte Fakten eine zentrale Rolle. Wesentlicher sind aber die weichen. Eine Geschichte, die (eigene) Reputation, Sicherheitsgedanken, Aus-sichten. Mit Zoom – der Weiterentwicklung des SIV Infos zum Fachmagazin – möchten wir genau hinschauen. Das haben wir getan. Und Hoteliers und Hotels den Puls gefühlt. Wir stiegen hoch hinauf und tief hinein. Und sind mit Erkenntnissen da, die sich auf 13 Seiten Focus präsentieren. Von grossem Wert? Das hoffen wir doch. Denn darauf legen wir besonderen Wert.

Was meinen Freund anbelangt: Er hat erkannt, dass sein Problem eine (andere) Ursache hat. Diese geht er nun an. Sein Investment hat sich allemal gelohnt. Mehr noch. Es hat seinen Blick geschärft. Für Dinge, die er schätzt, wertschätzt. Das werte ich sehr positiv.

Sibylle Jung
Chefredaktorin

IMPRESSUM

Herausgeber



Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Poststrasse 23, 9000 St.Gallen
T 071 220 19 19, www.siv.ch

Partner



Schweizer Institut für
Immobilienbewertung



Chambre suisse d'experts
en estimations immobilières

Gesamtverantwortung

Daniel Hengartner, lic. iur. HSG,
Präsident SIV
daniel.hengartner@siv.ch, www.siv.ch

Redaktionsteam

Martin Bühler, Sijja Munz, Felix Thurnheer,
zoom@siv.ch

Chefredaktion

Sibylle Jung

Redaktioneller Beirat

Martin Frei, Ernst Reich

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



WIR BIETEN PERSPEKTIVEN

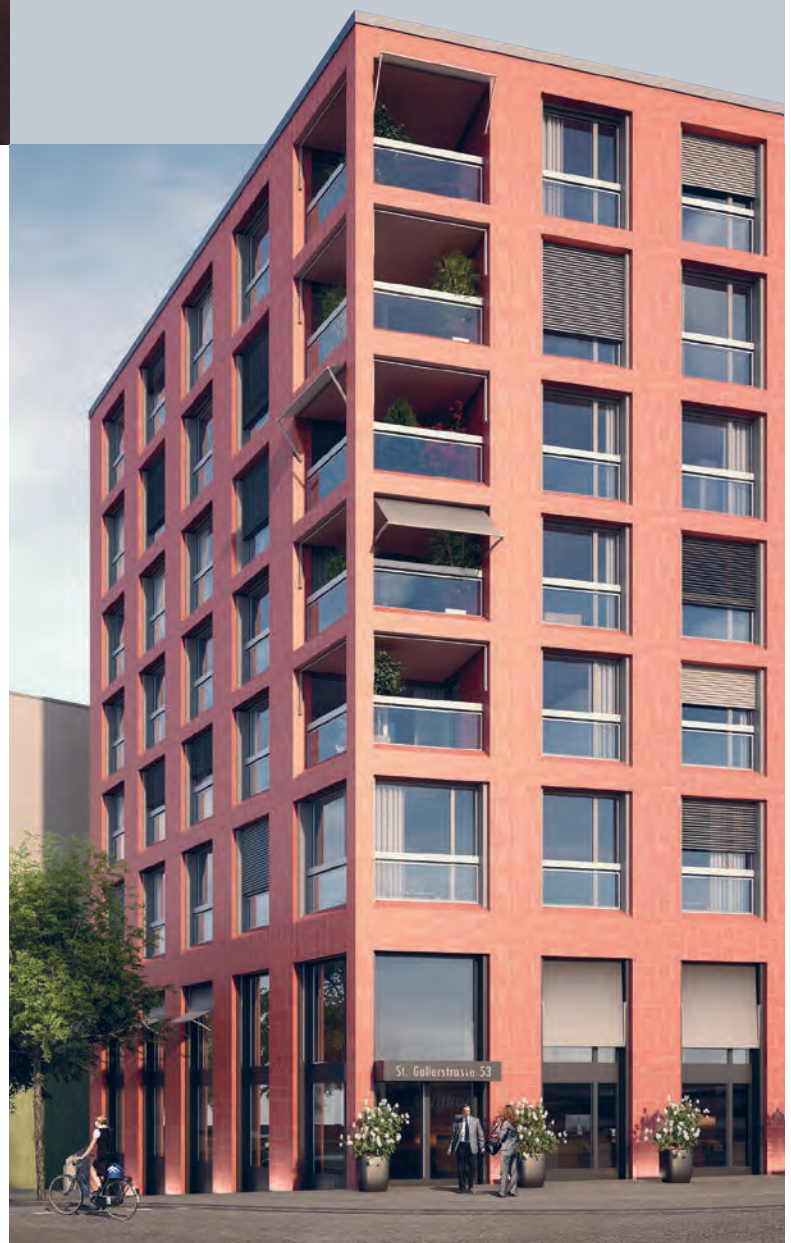
WEIL WIR WISSEN,
WIE MAN GUTES RICHTIG TUT.

UNSER SPEKTRUM

- IMMOBILIENENTWICKLUNG
- IMMOBILIENTREUHAND
- RECHTSBERATUNG
IM BAUWESEN
- IMMOBILIENBEWERTUNG

Reseda Invest AG
Daniel Hengartner
Hubstrasse 13
9500 Wil
T +41 71 923 70 55
info@resedainvest.ch
www.resedainvest.ch

RESEDA INVEST



FOCUS



06

BRENNPUNKT HOTELIMMOBILIE

Worauf achten beim Schätzen einer Hotelimmobilie? Eine Spezialdisziplin mit Stolpersteinen

09

POTENZIAL ERKANNT

Der familiengeführte Schweizerhof Lenzerheide setzt auf den Werttreiber Wellness



12

HOTEL ALS INVESTMENT

Was zählt bei einer Hotelimmobilie? Ein Beitrag zur aktuellen Lage von Fachexperte Marco Rentsch



25

HOTEL DER ZUKUNFT

Der Hotelgast von morgen sucht Flexibilität und smarten Service. b_smart hat erfolgreich umgerüstet

26

AUSVERKAUF DER HEIMAT?

In der Schweizer Hotellerie haben vermehrt ausländische Investoren das Sagen



- 05 INTRO**
Geschätzt#3 mit Eric Favre, Geschäftsführer Hotel «The Alpina Gstaad»
- 15 RANKING**
Die Top-4-Hotels der Redaktion
- 16 MEHRWERT**
Ein plakatives Wort mit Klärungsbedarf. Was bedeutet «mehr Wert» denn nun bei einer Immobilie? Und für wen? Auf der Suche nach dem Zünglein an der Waage bei Spezialisten mit Berührungspunkten zur Branche
- 20 MARKTREPORT**
Den aktuellen Markt im Überblick
- 29 DAS PRÜFSOFA**
Themen aus der Welt des Schätzers. Zugespitzt und auf den Punkt gebracht
- 34 REGION**
Nachhaltigkeit. Das Thema ist mehr als ein Schlagwort. Hinschauen wird wichtiger denn je. Ein Blick aus dem Tessin in die Schweiz
- 36 VERBANDINFOS**
- 38 SIV-KOPF**
Nadine von Rotz

- KOMPETENZ**
- 18 METHODEN, TECHNIK, TOOLS**
Crowd-Häuser: Was verspricht die Schwarmfinanzierung im Immobilienmarkt?
- 31 AUS- UND WEITERBILDUNG**
So viele Studierende wie noch nie

- BEST PRACTICE**
- 32** Neues Lehrmittel und Nachschlagewerk «Anforderungen an Bewertungsgutachten», herausgegeben von SIV und Sirea

Der SIV, Schweizer Immobilienschätzer-Verband, ist Kompetenzpartner Nr. 1, wenn es um Immobilienbewertungsfragen geht. Er engagiert sich explizit für dieses Fachgebiet und vernetzt Gleichgesinnte.

La SIV, l'Association des experts suisses en estimations immobilières, est le partenaire idéal pour toutes les questions relatives aux estimations immobilières. Elle s'investit de manière claire dans ce domaine et crée un réseau de personnes animées du même esprit.

La SIV, Associazione svizzera valutatori immobiliari, è il partner di competenza n. 1 quando si tratta di richieste per valutazioni immobiliari. S'impegna esplicitamente per questo settore e riunisce persone con gli stessi intenti.

GESCHÄTZT#3

Seit 2013 ist Eric Favre Geschäftsführer im Hotel «The Alpina Gstaad». Genauso lange gehört dieses zur Schweizer Spitzenklasse. Der erfahrene Hotelier führt mit Weitblick. Und mit dem Bewusstsein, dass nebst Servicequalität und preisgekrönter Küche die Seele des Hauses die Hauptrolle spielt.

Text: Sibylle Jung, Fotografie: Marco Sieber

#1 LOBBY

Der Kontakt zu den Gästen ist Eric Favre sehr wichtig. So ist er einen Grossteil seiner Arbeitszeit an der Front anzutreffen, wo er seine Hotelgäste persönlich begrüsst.



#2 WEINKELLER

Pinien- und Tannenholz dominiert auch im Weinkeller, einer der Lieblingsorte von Eric Favre. Hier lagern rund 4000 ausgesuchte Flaschen aus aller Welt. Persönlich bevorzugt der Weinliebhaber auserlesene Schweizer Tropfen und Bordeaux. Sein Favorit ist der Dézaley «Chemin de Fer» aus dem Lavaux (VD).

#3 RESTAURANT

SOMMET

Fachsimpeln über die neusten Kreationen auf der Speisekarte des hoteleigenen Restaurants: Chefkoch Martin Göschel (links) gilt als einer der experimentellsten Spitzenköche der Schweizer Gastronomie.



GESCHÄTZT

Schweizer Persönlichkeiten öffnen die Türen und zeigen Zoom exklusiv ihre besonderen Plätze. Orte, wo sie oft und gerne Zeit verbringen, Räume, die sie mit schönen Erinnerungen verbinden. Zuhause, unterwegs oder am Arbeitsplatz.

BRENNPUNKT HOTELIMMOBILIE

**Komplexe Ertragsstrukturen, die Investitionen hoch und der Erfolg stark führungsabhängig:
Die Hotellerie ist ein anspruchsvolles Business. In vielerlei Hinsicht.
So auch beim Schätzen. Eine professionelle Hotelbewertung verlangt nach Know-how
und Erfahrung. Wo liegen die Stolpersteine? Im Gespräch mit Experte Beat Brunner.**

Interview: Silja Munz

Herr Brunner, was macht die Immobilienbewertung von Hotels so anspruchsvoll? Bei einer Hotelimmobilie gelten etwas andere Regeln. Hier reicht die richtige Methodik alleine nicht aus. Ein Schätzer muss die Branche und deren Eigenheiten kennen, um die schätzungsrelevanten Faktoren eines Hotelbetriebs richtig einordnen zu können.

Wo liegen sie denn, die Stolpersteine? Wenn man als Schätzer das nötige Know-how und ausreichend Erfahrung mitbringt, sollte man eigentlich nicht stolpern. Es gilt zu beachten, dass bei der Schätzung eines gastgewerblichen Betriebs wie einer Hotelliegenschaft der Betriebsertrag die Basis für die Bewertung darstellt. Und dass der

erzielbare Mietertrag direkt abhängig ist vom Betriebskonzept.

Das bedeutet konkret? Jede Hotelimmobilie ist individuell. Ein identisches Objekt gibt es nicht. Zur Ermittlung des Mietwertes können also nur bedingt Vergleichszahlen ähnlicher Objekte hinzugezogen werden. So sind auch selten ortsübliche Quadratmeterpreise gegeben.

Welche Methodik empfehlen Sie in diesem Falle? Hotelliegenschaften sind nutzbare Immobilien mit Mieterträgen. Der Marktwert wird hier grundsätzlich mit Ertragsmethoden geschätzt. Bei kleineren Gastgewerbebetrieben wird zur Ermittlung des Marktwertes vielfach

die konventionelle Ertragswertmethode eingesetzt. Bei grösseren Hotelimmobilien wird als Ertragsmethode fast ausschliesslich die DCF-Methode verwendet.

Das bedeutet, der Schätzer braucht bei grösseren Betrieben transparente Einsicht in die Bücher? Genau. Es ist zwingend notwendig, dass der Schätzer bei solch einer Bewertung eine sorgfältige Betriebsanalyse des Unternehmens vornimmt. Nur so kann er schlussendlich einen richtigen Mietwert und daraus den korrekten Marktwert berechnen.

Was beinhaltet eine solche Analyse im Detail? Die Betriebsanalyse muss dem Schätzer Antworten auf folgende Fra-





«
Bei einer
Hotelimmoblie
gelten etwas
andere Regeln.
Hier reicht die
Methodik alleine
nicht aus.

»

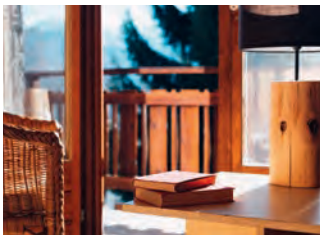
gen liefern: Welche Geschäftsidee wird verwirklicht? Ist diese für die Immobilie richtig? Könnte mit einem anderen Konzept mehr Ertrag erwirtschaftet werden? Welche Leistungen werden angeboten? Wie grenzt sich der Betrieb gegenüber der Konkurrenz ab? Welche Marketinginstrumente werden eingesetzt? Wer sind die Führungskräfte, über welches Know-how und welche Erfahrungen verfügen sie? Welche Risiken gefährden den Fortbestand des Betriebs und wie kann darauf reagiert werden? Wie hoch belaufen sich die Investitionen, um den Betrieb nachhaltig fortführen zu können?

Klare Fakten, die zählen. Gibt es auch weiche Faktoren? In erster Linie sind es Zahlen. Sie alle resultieren am Schluss in einem erzielbaren Jahresumsatz – die Grundlage zur Bestimmung des Mietwertes und somit zur Bewertung einer Hotelimmoblie. Natürlich wird der Umsatz nicht alleine durch die Immobilie selbst erzielt, die Mitarbeitenden sowie die Geschäftsleitung tragen einen grossen Teil zum Geschäftserfolg bei. Das wird dann

sichtbar, wenn man zwei identische Hotels (Lage, Gebäude) miteinander vergleicht. Angenommen, das erste Hotel wird von motivierten Mitarbeitenden und einer starken Geschäftsführung betrieben, während das zweite nur mit mittelmässigem Personal mit einer mangelhaften Geschäftsleitung besetzt ist. Der erste Betrieb wird einen höheren Mietertrag erwirtschaften als der zweite Betrieb, der seinen Job schlechter macht.

Das bedeutet für den Schätzer? Dass er sich nicht irreführen lässt und objektiv bleibt. Also die Immobilie bewertet und nicht die Geschäftsführung. Das heisst: Der Mietwert muss so festgelegt werden, dass dieser bei durchschnittlicher Leistung des Personals und der Geschäftsführung für den Betrieb tragbar ist.

Hand aufs Herz: Wie oft werden Hotels unrealistisch, also «zu hoch» bewertet? Im Berner Oberland, das Marktgebiet, das ich am besten kenne, wurden in letzter Zeit viele Hotels von Ausländern gekauft. Die Motivation solcher



«

Jede Hotelimmobilie
ist individuell.
Ein identisches Objekt
gibt es nicht.

»

Käufer ist zum einen die Lage in der stabilen Schweiz, zum anderen der Ruf und das Ansehen des Hotels. Dabei werden oft Liebhaberpreise bezahlt. Tatsache jedoch ist: Hotels haben hohe laufende Kosten und die Investitionen sind sehr kapitalintensiv. Viele Betriebe sind nicht in der Lage, diese Kosten zu decken. Hier ist nun Professionalität gefragt. Ein Bewerter ohne genügend gastgewerbliche Kenntnisse lässt sich schnell vom Renommee und von der Grösse eines Hotels blenden und schätzt den Marktwert darum zu hoch.

Wie wichtig ist Ihnen das Bauchgefühl bei einer Bewertung? Bevor ich nicht alle schätzungsrelevanten Faktoren zusammengetragen und analysiert habe, habe ich eigentlich kein Bauchgefühl. Erst wenn das Resultat der Bewertung feststeht, kann es vor-

kommen, dass ich vom Gefühl her mit dem Ergebnis nicht zufrieden bin. Dann gilt es, die Schätzung zu überprüfen und den Grund für das Unbehagen zu finden.

Was gehört zu einer professionellen Standortprüfung? Die Besichtigung der Hotelimmobilie vor Ort sollte möglichst umfassend sein, um alle schätzungsrelevanten Faktoren zu erfassen. Im Weiteren müssen dem Schätzer Ort, Region, Umgebung, Infrastruktur, Erreichbarkeit sowie Konkurrenzbetriebe usw. bekannt sein oder bei der Besichtigung vor Ort abgeklärt werden.

Luxus-Resort, Alphütte oder B & B: Hat die Kategorie einen Einfluss auf die Bewertung? Die Bewertungskriterien und -methoden sind die gleichen, wobei der Zeitaufwand für die Schätzung und die Grösse und Komplexität der zu schätzenden Immobilie in einem vernünftigen Verhältnis stehen muss. Es macht wenig Sinn, zur Bewertung einer Alphütte eine zeitaufwändige DCF-Berechnung zu erstellen.

Sie sind Dozent bei Sirea. Welche goldene Schätzer-Faustregel geben Sie Ihren Studierenden für eine Hotelimmobilie mit auf den Weg? Faustre-

geln werden meinen Studierenden in diesem Falle nicht viel helfen. Wie gesagt: Es gibt keine einfachen Regeln für die Schätzung von gastgewerblichen Betrieben. Viel mehr übermittle ich in meinen Ausbildungslehrgängen an den Fachhochschulen Lernziele für diese spezielle Disziplin. Diese lauten: Lerne die Besonderheiten des Gastgewerbes und ihren Einfluss auf die Liegenschaftsschätzung kennen. Erlange die Fähigkeiten, eine durch eine Drittperson erstellte Schätzung richtig beurteilen zu können. Sammle Berufserfahrung in der Liegenschaftsschätzung einfacher und kleinerer Gastwirtschaftsbetriebe. Erkenne, wann ein auf das Gastgewerbe spezialisierter Immobilienschätzer beigezogen werden muss.



Beat Brunner
Inhaber Brunner Consulting für Liegenschaftsschätzungen und Beratungen im Gastgewerbe, Immobilienschätzer Kanton Bern, Dozent bei Sirea, Präsident Prüfungskommission Sirea.



ERFOLGSFAKTOR WELLNESSIMMOBILIE

Der Wellnessboom hält an. Den Trend lange verschlafen, zieht die Schweizer Hotellerie nach. Und überzeugt vielerorts mit qualitativen und erfolgsversprechenden Konzepten. Auch der Schweizerhof Lenzerheide behauptet sich im rauen Wind des Wettbewerbs. Das war nicht immer so. Die Werttreiber aus Sicht eines Familienunternehmens.

Text: Felix Thurnheer

5

Restaurants

190

Betten

Ein Wellnessangebot, das keine Wünsche unerfüllt lässt. Der Gast im Schweizerhof entspannt im Hammam, Sauna, Aussensalzwasserpool, Familienerlebnis- und Dampfbad und genießt nebst Erholung hochwertiger Gastronomie ein rahmenfüllendes Kultur- und Familienprogramm. Dem Kunden muss etwas geboten werden, wollen 80 Zimmer, 190 Betten und fünf Restaurants mit rund 380 Sitzplätzen ganzjährig ausgelastet sein. So gut lief es im Traditionshaus in den Bündner Alpen nicht immer. Nach dem dritten Konkurs übernahmen Claudia und Andreas Züllig-Landolt 1994 das Zepter im Schweizerhof Lenzerheide. Als erfahrener Hotelier und Verbandspräsident von hotelleriesuisse kennt Andreas Züllig die Branche aus dem Effeff. Im Schweizerhof setzt er darum konsequent auf den Werttreiber «Wellness».

Mit einem klaren Konzept und einer ehrlichen Vermarktung. Dank ganzjährigem Angebot ist der Betrieb wetterunabhängig und über das ganze Jahr ausgelastet. «Wir sind weniger von den jahreszeitlichen Schwankungen betroffen als andere Hotelbetriebe und generieren dank des durchgängigen Betriebs auch in der Zwischensaison den nötigen Umsatz. Das führt zu mehr Konstanz bei den Mitarbeitenden und somit zu einer durchgehend hohen Qualität», erklärt Andreas Züllig.

Klare Positionierung und Authentizität als Erfolgsfaktoren

Immer mehr Gäste suchen die perfekte Kombination aus Ruhe und Entspannung, kultureller Unterhaltung und kulinarischem Genuss. Wellnesshotels, die am Puls bleiben und attrak-

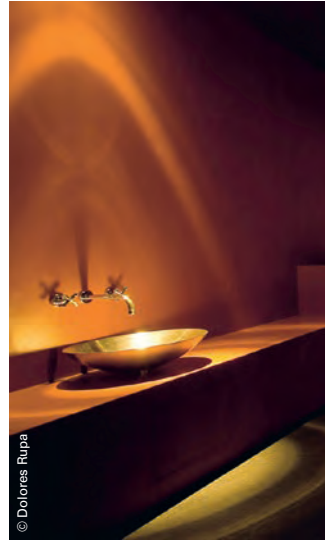


MIT HERZBLUT

Noch heute erfolgreich und mit Herzblut dabei: Die Besitzer Claudia und Andreas Züllig-Landolt führen den Schweizerhof Lenzersheim seit 27 Jahren.

RUHE UND ENTSPANNUNG

Das Hamam des Wellnessbereiches wurde von Architekt Max Dudler und Künstler Mayo Bucher erschaffen.



tive Mehrwerte bieten, werden auch in Zukunft erfolgreich sein, davon ist Züllig überzeugt. Aktuell rollt eine breite Wellness-Sanierungswelle durch den Alpenraum. Dies bei Hotels, die vor rund 20 Jahren auf den Wellnessstrend aufgesprungen sind – und dabei vieles richtig, aber auch einiges falsch gemacht haben. Andreas Züllig denkt dabei an die beliebigen «0815»-Hotels in Österreich, die den Anschein machen, als seien sie alle vom selben Berater oder Architekten realisiert worden. Schweizer Hotelbetriebe haben stattdessen länger gewartet, dann aber deutlich mehr investiert in individuelle und nachhaltige Hotellösungen. Die hochwertige Architektur von Mario Botta im Tschuggen Grand Hotel Arosa beispielsweise prägt mit unverkennbaren, visuellen Merkmalen. Auch der Schweizerhof kann sich mit einem grossen Namen schmücken. Für die Gestaltung des Spa zeichnet Stararchitekt Max Dudler verantwortlich. Einzigartigkeit, Authentizität, Charakter, Herausstechen aus der Masse – Wellness in einer neuen Dimension. «Das Bedürfnis der Gäste nach Wohlfühlfaktor und ästhetischem Ambiente wächst stark. Die Erwartungen sind dementsprechend hoch, schliesslich bezahlt der Kunde auch für ein entsprechendes Rundherum.» Für Andreas Züllig haben auswechselbarer Einheitsbrei und plumper Alpenschick längst aus-

gedient. Das locke niemanden mehr – auch wenn der Preis noch so verlockend sei.

Hoher Preis für den Erfolg

Doch auch mit dem richtigen Konzept ist es noch nicht getan. Eine Wellnessimmobilie ist kostenintensiv. Der laufende Betrieb erfordert permanente Investitionen in Infrastruktur und Angebot. Hinzu kommen die hohen Instandhaltungs- und Sanierungskosten. Eine Wellnesslandschaft wie diejenige im Schweizerhof hat eine durchschnittliche Lebensdauer von zehn Jahren. Zimmer und sanitäre Einrichtungen sind über einen Zeitraum von 15 bis 20 Jahren abzuschreiben. Eine Hotelimmobilie ist de facto nach 50 Jahren komplett sanierungs- und renovationsbedürftig. «Wir planen und realisieren alle acht bis zehn Jahre ein neues Bauprojekt. Und das jeweils bei laufendem Betrieb. Dabei rechnen wir bei der Sanierung der Zimmer, je nach Grösse und Standard, mit Kosten zwischen CHF 80 000 bis CHF 100 000», erklärt Züllig.

Standort und Sterne nur sekundär

Immense Investitionen, die es zu decken gilt. Gäste müssen also her. Dass diese ihren Erholungsurlaub standortunabhängig buchen, davon ist der Hotelier überzeugt. «Gute Wellnesshotels

funktionieren überall – mitten im Stadtzentrum wie das B2 auf dem Hürli-mann Areal in Zürich oder auch weit ab vom Schuss wie etwa das Hotel Hof Weissbad oder Schloss Elmau.» Abseits von Appenzell oder dem bayrischen Garmisch Partenkirchen seien es gerade die Abgeschiedenheit mitten in der Natur, die Ruhe, die erhol-same Atmosphäre und das gute Essen, wonach die Gäste suchen. «Wir profitieren von der sympathischen Betriebsamkeit der Lenzersheim. Darum gehen wir auf den Standort ein und erfahren umgekehrt viel Goodwill von den Behörden und der lokalen Bevölkerung. Es ist ein Geben und Nehmen und schlussendlich ein Plus für alle Parteien. Ansonsten würde ich den Standortfaktor bei einem Wellnesshotel nicht überbewerten», so Züllig.

Zwischen Trends und regionaler Identität

Auch Sterne seien nicht entscheidend, denn alle Kategorien böten Wellness – von der Jugendherberge bis zum Luxusresort. Viel wichtiger seien Bekanntheit, perfekter Service und Image. «Heute sind gute Noten auf Bewertungsportalen wie Tripadvisor und Co. matchentscheidend.» So beobachtet der Hotelier die Branche aufmerksam. Wo liegen neue Trends? Was sind die Werttreiber von morgen? Einer heisst Individualität. Pauschal buchen, aber



individuellen Service geniessen. Gerade beim jungen Publikum lässt sich mit Kombipaketen punkten. Die Jugendherberge WellnessHostel 4000 in Saas Fee oder auch das Tschuggen in Arosa umrahmen ihr Wellnessangebot mit gesunder, regionaler Saisonküche. Ein anderer heisst Regionalität. Frische Kräuter und hochwertige Öle lokaler Anbieter in der Küche, lokale Steine oder Wasser aus der eigenen Bergquelle im Wellnessbereich – das kommt an bei den Gästen. Schliesslich lassen sich Ehrlichkeit und Identität noch immer am bestens vermarkten.



© Dolores Rupa

SCHWEIZERHOF LENZERHEIDE

Das Hotel, eingebettet in den Dorfkern von Lenzerheide. Früher Sommer-Kurort, mittlerweile ganzjährige Feriendestination und vor allem im Winter ein beliebtes Ziel.



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



© Dolores Rupa

RESTAURANT CARN & CASCHIEL

Das hoteleigene Restaurant Carn & Caschiel steht für edle Gerichte aus regionalem Qualitätsfleisch und klassische Fondues.

KLARE POSITIONIERUNG ZAHLT SICH AUS

2017 verzeichnet die Schweiz einen markanten Anstieg bei den Übernachtungen. Der Trend hält auch Anfang 2018 an. Erholung ist dennoch nicht in Sicht, die Lage bleibt angespannt. Die Veränderungen im Immobilienmarkt und an den Finanzmärkten ebnen neue Märkte und Perspektiven – für Investoren und Hotelbetreiber.

Text: Marco Rentsch

5,2

Prozent mehr Logiernächte

1500

neue Zimmer in Zürich

Insgesamt 37,4 Mio. Übernachtungen, so viele wie im Rekordjahr 2008. Mit einem Anstieg der Logiernächte von 5,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnet die Schweizer Hotelbranche ein erfolgreiches Jahr 2017. Die leichte Abschwächung des Schweizer Frankens führt wieder vermehrt zu Buchungen bei den europäischen Gästen. Auch Schweizerinnen und Schweizer verbringen mehr Ferien im Heimatland. Die grössten Wachstumsmärkte sind Korea mit 35 Prozent zusätzlichen Logiernächten sowie Indien und China mit Wachstumsraten von jeweils 23 Prozent und 16 Prozent. Während die Tourismusregion Zürich einen Nachfrageanstieg von über sechs Prozent verzeichnet, freut sich Genf lediglich über einen Anstieg von vier Prozent. Trotz eines aufstrebenden Jahres 2017 ist die Branche von den Glanzzeiten weit entfernt und der Nachfragetrend in der Schweiz bleibt konstant flach (siehe Grafik 1). Ein Grossteil der Nachfrage aus Korea, Indien und China konzentriert sich auf die international etablierten Destinationen wie die Jungfrau Region, Luzern oder Engelberg.

Die Angebotsentwicklung in der Schweiz, vor allem in Zürich und in Genf, bereitet der Branche Sorgen. Geringe Finanzierungskosten, Erfolg versprechende Renditen und mangelnde Alternativen führen dazu, dass immer mehr (institutionelle) Anleger in Hotels in-

vestieren. Obwohl die Zunahme an Hotelzimmern 2017 im Vergleich zum Vorjahr lediglich um ein Prozent gestiegen ist, lässt sich ein wachsender Angebotstrend erkennen (Grafik 2), was eine Übersättigung zur Folge hat. In Zürich wird sich die Situation mit 1500 zusätzlich geplanten Zimmern innerhalb der nächsten zwei Jahre zusätzlich verschärfen.

Kleinere Hotels können nicht (mehr) mithalten

Am meisten unter dieser Überkapazität leiden kleinere und ältere Hotelbetriebe. Sie werden immer mehr von den internationalen Ketten konkurrenziert. Im Gegensatz zu den Grossen verfügen sie über keine globalen Distributionssysteme mit internationaler Markenidentität und finanziellen Möglichkeiten für innovative Konzepte und neue Technologien. Nicht zu vergessen das Plus des perfekten Standortes, mit dem die renommierten Hotelketten bei ihren Gästen punkten. Viele kleinere Betriebe sind nicht flexibel genug und werden den Strukturwandel nicht überleben. Dies liegt unter anderem auch an den hohen Anforderungen der Banken bezüglich Amortisierungsraten bei Refinanzierungen und an den hohen Zinsen für Betriebsinvestitionen. Die Konsequenzen sind niedrige oder gar negative Cashflows. Um die Auslastung halten zu können, bie-



Das OpCo-PropCo-Modell
trennt den operativen Betrieb
vom Liegenschaftsbesitz.



ten Hotels mit einem minderwertigen Produkt ihre Zimmer zu immer tieferen Preisen an. Ein Problem mit Konsequenzen für die gesamte Branche. Dies zeigt auch die aktuelle Ermittlung der Zimmerpreise in Zürich und Genf der letzten drei Jahre (Grafik 3).

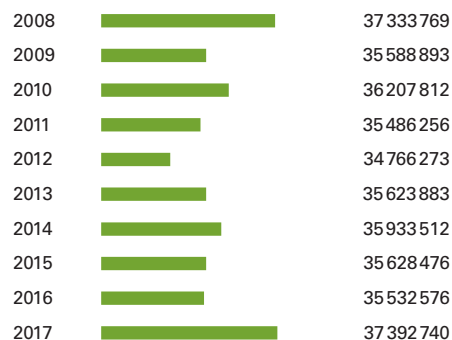
Mit Alleinstellungsmerkmalen punkten

Ein Faktor, der die Investition in Hotels immer beliebter macht, ist die abnehmende Investitionstätigkeit in kommerzielle Anlagemöglichkeiten wie Büroflächen und Retail. Der starke Franken hat zudem viele Unternehmen ins Ausland verdrängt. Durch das Überangebot an Büroflächen hat die Nachfrage nach kommerziellen Anlagemöglichkeiten kontinuierlich abgenommen, was die Suche nach anderen Investitionsmöglichkeiten und die vermehrte Investition in Hotels verstärkt. Um der Überkapazität und Verdrängung entgegenzuwirken und um hohe Cashflows und nachhaltige Rendite zu erzielen, ist es wichtiger denn je, Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln und sich von der Konkurrenz abzuheben. Dazu gehören neben einer hervorragenden Lage, einer globalen Vermarktung, einzigartigen Konzeptentwicklungen und einer überdurchschnittlichen Servicequalität auch Investitionen in Technologien und digitalisierte Prozesse. Diese Faktoren bestimmen unser Zeitalter und werden auch im Auswahlverfahren kritischer Hotelgäste immer wichtiger. Nicht nur die Hotelbetreiber, auch potenzielle Anleger sollten sich dies bewusst vor Augen halten, wenn sie Investitionen tätigen.

Zwei Möglichkeiten für den Erfolg

Um die Wirtschaftlichkeit besser abzusichern, bietet sich das Investor-Betreiber-Modell (OpCo-PropCo-Modell) an. Bei solch einer Strukturierung wird der operative Betrieb vom Liegenschaftsbesitz getrennt. Die Liegenschaftsbesitzergesellschaft verwaltet die Immobilie und vermietet diese an die Betreibergesellschaft. Dies ermöglicht die Fi-

Grafik 1:
Vergleich Übernachtungen Schweiz (in Mio.)



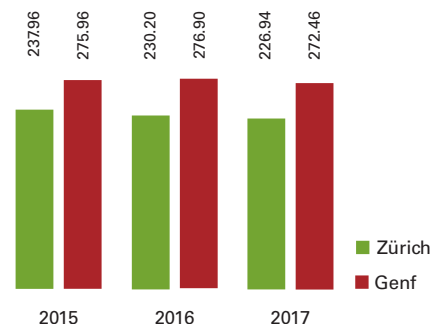
Quelle: Bundesamt für Statistik, 2018

Grafik 2:
Anzahl Hotelzimmer Schweiz (in 1000)



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2018

Grafik 3:
Vergleich Zimmerpreise in CHF



Quelle: STR Global, März 2018

FPRE

IMBAS

Tools und Daten für den professionellen Immobilienbewerter
Als Mitglied des SIV profitieren Sie von 30% Rabatt

www.fpre.ch

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



finanzierung der Immobilie durch einen institutionellen Investor, wie Immobilienfonds, die strikteren Investitionsvorgaben der Finma unterlegen sind. Um die Vermögenswerte der Kapitalanleger effizient und mit Garantien unterlegt zu bewirtschaften, dürfen diese keine risikobehafteten Investitionen tätigen. Investitionen in Immobilien, die Renditeerträge durch Pachtzahlungen erbringen, sind genehmigt. Es gilt zu erwähnen, dass selbst die Pachteinnahmen, gesichert durch Garantien, keine Rendite garantieren. Der aktuelle Wettbewerbsdruck und die tiefen Zimmerpreise führen dazu, dass viele Betreiber nicht mehr in der Lage sind, ihren Pachtzahlungsverpflichtungen nachzukommen und ihre Investoren um Pachtneuverhandlungen oder temporäre Mietreduktionen bitten. Das OpCo-ProCo-Modell kann nur eine erfolgsversprechende Lösung sein, wenn der Betreiber im Markt genügend Masse hat und seine operativen Fixkosten verteilen kann, so etwa mit mehreren Betrieben an einem Ort. Dies kann für kleine, besitzergeführte Hotels eine Lösung sein. In diesem Falle sollte darauf geachtet werden, dass die Mietzinsen für den Betreiber langfristig tragbar sind.

Eine weitere Lösung könnte eine Lockerung der Vorgaben für institutionelle Investoren durch die Finma sein. Viele internationale Investoren eignen sich hotelbetriebliches Wissen an und sind gewillt, in einem dynamischen Markt ein erhöhtes Risiko zu tragen. In der Schweiz jedoch dürfen sie nur mittels Pachtverträgen mit Betreibern in

die Immobilie investieren und nur minimal, wenn überhaupt, vom betrieblichen Erfolg des Hotels profitieren. Mit einer Lockerung dieser Regulationen könnten bei einem Zusammenschluss verschiedener Betreiber mit ihren teils beachtlichen Portfolios Synergien viel besser genutzt werden.

Investitionen in Hotels sind eine mögliche Alternative, die hohe Renditen verspricht. Jedoch nur, wenn die nachhaltige Tragbarkeit für den Betreiber gewährleistet ist. Das entsprechende Volumen, der richtige Standort, neue Konzepte und die richtige Vermarktung sind entscheidend für den Erfolg. Opportunitäten an guten Standorten ergeben sich in der Umwandlung von Büroflächen zu Hotels oder Serviced Apartments. So lange sich der Eurokurs und damit die Nachfrage aus den historischen Hauptmärkten nicht erholt, ist hohe Vorsicht geboten – vor allem an peripheren Standorten und bei Konzepten ohne klare Alleinstellungsmerkmale.



Marco Rentsch
Head Investor Services, Hospitality and Tourism Centre of Excellence EMEA, PwC Schweiz. Marco Rentsch unterstützt Eigentümer, Entwickler und Investoren beim Kauf, Verkauf und Bau von Hotels und Hotelfirmen weltweit.

Die Top-4-Hotels der Zoom-Redaktion

#1



The Capra, Saas Fee

Schnörkelloses Chalet-Ambiente, elegant und urgemütlich
www.capra.ch

#2



Hotel Wunderbar, Arbon

Ehrlich und gediegen, einmalige Lage am Bodensee
www.wunderbar.ch

#3



Brücke 49, Vals

Ungezwungen, reichhaltiges Bio-Frühstück mit regionalen Produkten
www.bruecke49.ch

#4



Hotel Florhof, Zürich

Eine kleine Oase mitten im Herzen von Zürich
www.hotelflorhof.ch

DAS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

Das, was eine Immobilie von anderen abhebt. Sie zu etwas Besonderem macht, ihren Wert steigert. Doch was ist es, was wirklich «mehr Wert» schafft? Ein Messwert mit Definitionscharakter. Und weit mehr als nur nackte Zahlen. Zoom fragt nach.

Text: Silja Munz

NIKLAUS LEDERGERBER

Leiter Denkmalpflege Stadt St.Gallen, Präsident ICOMOS Suisse

«Die Auszeichnung zum historischen Hotel des Jahres bewirkt, dass fast vergessene Werte wiederentdeckt werden. Das baukulturelle Erbe ist ein Teil unserer Geschichte und unseres gesellschaftlichen Lebens. Wir müssen uns dafür kein besonderes Wissen aneignen, sondern wir fühlen die Authentizität historischer Bauten und Räume ganz intuitiv und erfahren sie als positives Erlebnis. Die Erhaltung eines baukünstlerisch wertvollen Hotels ist darum mehr als nur ein bautechnischer Akt, der Geld kostet. Wir schaffen damit Werte, die sich nachhaltig in unserem Gedächtnis verankern.»



«Mehr Wert heisst, dass bei einer Hotelimmobilie die Betriebsabläufe intelligent geplant sind: Hohe Nutzungsflexibilität, kurze Wege, ein effizienter Unterhalt und Synergienutzungen bei der Infrastruktur tragen wesentlich zu Kostensenkungen bei.»

MATTHIAS BOSSHARD

Unternehmensberater,
Schweizerische Gesellschaft
für Hotelkredit SGH



ICOMOS SUISSE vergab die 22. Auszeichnung für «Das historische Hotel des Jahres» 2018 an das denkmalgeschützte Hotel Piz Linard in Lavin.

BARBARA UND MARKUS MÜLLER

Geschäftsführer Nühus Bed & Breakfast & Mehr, Safien Platz



«Seit fünf Jahren ist das Nühus ein B&B. Schon beim Umbau war es wichtig, den ursprünglichen Charakter des 200-jährigen Walserhauses zu erhalten. Die Zimmereinrichtung ist eine Mischung aus antiken Stücken und Designobjekten. Unsere Gäste schätzen die Authentizität des Ursprungs, kombiniert mit den Annehmlichkeiten der Moderne.»



1963 ergänzte der Bündner Architekt Rudolf Olgiati das Gebäude mit den klassischen Stilelementen Steintreppe, Cheminée und Panoramafenster.

«Mehrwert bei einem Hotel entsteht durch einen guten Standort, einen kultigen Brand, der genügend soziale Vibes entfaltet, sowie ein Konzept, das möglichst viel Fläche umsatzgenerierend einsetzt und flexible Mitarbeiter multifunktional und abteilungsübergreifend beschäftigt.»

MARIE SEILER

Director

Head Advisory Real Estate

PwC Schweiz



«Die Grundlagen und Hardware einer Hotelimmobilie (z. B. Standort, Anbindung) sind erfolgsentscheidend und schaffen per se «mehr Wert». Das Zünglein an der Waage aber bleiben die Eignerstrategie, das davon abgeleitete Hotelkonzept und die daraus resultierende Profilierung. Wenn das Konzept den Hotelgast in den Mittelpunkt rückt und Hard- und Software gesamtheitlich auf dessen individuelle Bedürfnisse ausgerichtet sind, wird wahrer Mehrwert generiert und finanzieller Erfolg geschaffen.»

**MANUELA SCHWINGSHACKL UND
MAGDALENA RUNGALDIER**

Inhaberinnen der Boutique Hotelberatung MA people,
Hotelkonzepte & Brands

CROWDFUNDING: RENTABEL, ABER RISKANT

Mit einer Investition von CHF 25 000 Immobilienbesitzer werden. Bei Renditen von sechs Prozent und mehr. Die Schwarmfinanzierung im Immobiliengeschäft boomt. Auch in der Schweiz ist Crowdfunding möglich. Was verspricht die neue Anlageform und welche Bedeutung hat sie für die Bewerberwelt?

Text: Sibylle Jung

350

Mio. CHF Gesamtinvestition

Herr Crowdlinger wurde dieses Jahr pensioniert und möchte sein Pensionskassengeld gewinnbringend investieren. Eine Immobilienanlage wäre doch etwas, diese gelten schliesslich als sicher. Leider reicht das Geld für eine Eigentumswohnung nicht, schon gar nicht für eine Renditeliegenschaft. Doch da gibt es ein neues Produkt auf dem Markt: Crowdfunding für Immobilien. Mit dieser sogenannten Schwarmfinanzierung wird er mit einer kleinen Investition direkter Immobilienbesitzer, muss sich um nichts kümmern und reitet auf der digitalen Erfolgswelle. Und wo bekommt man heute eine Rendite von sechs Prozent und mehr?

Doch beginnen wir am Anfang. Es gibt Unternehmen, die das Crowdfunding-Prinzip auf den Immobilienmarkt übertragen haben. Sie reservieren eine Liegenschaft und suchen über Onlineplattformen eine Gruppe Investoren als neue Besitzer. Diese Investoren erwerben Anteile an der Liegenschaft, mit der sie als Miteigentümer im Grundbuch eingetragen werden.

In der Regel sind es 20 bis 25 Investoren pro Liegenschaft. Das fehlende Fremdkapital wird von einer Bank ergänzt. Finden sich genug Investoren, geht die Immobilie mitsamt ihren Rechten und Pflichten in deren Hand über. Ab CHF 25 000 kann man bereits Miteigentümer werden. Verglichen mit den heute am Markt gegebenen Opportunitäten erzielt man eine hohe Eigenkapitalrendite von sechs Prozent und mehr bei einer Haltedauer von rund sieben Jahren.

Hohe Risiken, hohe Zusatzkosten

Seit drei Jahren gibt es solche Crowd-Immobilien auch in der Schweiz. Die Vorteile liegen auf der Hand. Der digitalisierte Prozess und die einfache Kaufabwicklung über die Online-Plattform haben grosses Potenzial. Auch das aktuelle Tiefzinsumfeld beeinflusst die Anlageform positiv. Dank des Leverage-Effekts kann mit wenig Eigenkapital eine vergleichsweise hohe Rendite erzielt werden. Doch: Wo hohe Renditen locken, sind Risiken nicht weit. Nebst den bekannten Marktrisiken wie Zinsanstieg oder Wohnungsleerstand warnen Branchenkenner bei Crowd-Immobilien auch vor den rechtlichen Risiken für Kleinanleger. «Insbesondere bei Todesfall oder Urteilsunfähigkeit eines Miteigentümers können grosse Unsicherheiten entstehen», so SIV-Prä-

sident Daniel Hengartner. Er bezweifelt, dass die AGB der Crowdfunding-Anbieter einer rechtlichen Überprüfung standhalten. Ausserdem können sich bereits kleinste Wertminderungen der Immobilie markant auf das Crowd-Kapital der Anleger auswirken. «Das System funktioniert nur in Zeiten von Tiefstzinsen. Sobald die Hypothekarzinsen ansteigen, schmilzt die Rendite wie Schnee in der Sonne», meint der Branchenkenner. Hengartner ist erstaunt, dass die Thematik rund um Crowd-Immobilien nicht längst von den Medien aufgegriffen wurde, um Anleger besser aufzuklären und Transparenz zu schaffen.

Komplexität beeinflusst auch Bewertung

Was im Prinzip Crowdfunding simpel erscheint, sieht in der Realität komplizierter aus. So etwa beim Abstossen von Anteilen oder beim Gesamtverkauf einer Liegenschaft. Zwar kann ein Miteigentümer seinen Anteil vor Ablauf der Haltedauer der gesamten Liegen-

6

Prozent Rendite

25 000

CHF Startkapital

schaft verkaufen, jedoch muss dieser für seinen Anteil zuerst einen Käufer finden. Für den Verkauf der gesamten Liegenschaft braucht es die Zustimmung der gesamten Miteigentümergeinschaft, so schreibt es das Gesetz vor. Bei zwanzig oder mehr Miteigentümern kein einfaches Unterfangen. «Nur ein einziger Miteigentümer kann den Verkauf blockieren und seine Miteigentümer über Jahre lahmlegen», so Hengartner. Es liegt auf der Hand, dass sich die reduzierte Handelbarkeit, bedingt durch die vielen Miteigentümer, wertmindernd auf den Verkauf eines Miteigentumsanteils auswirkt. Nicht zu vergessen die hohen Zusatzkosten: Die Vermittlungsgebühren beim Kauf, die Bereitstellung des Miteigentums und auch die Betreuung und Verwaltung solcher Liegenschaften sind teurer als branchenüblich. Aufgrund der höheren Kosten bei der Transaktion und im Betrieb müssen Crowdfunding-Liegenschaften höhere Renditen ausweisen als Anlagen von Einzelinvestoren. Daniel Hengartner rät Immobilienbewertern, bei schwarmfinanzierten Immobilien höchste Sorgfalt walten zu lassen und bei der Bewertung eines einzelnen Miteigentumsanteils die Transaktions- und Verwaltungskosten zu berücksichtigen. Auch gilt im Einzelfall zu prüfen, ob Rückstellungen für grosszyklische Renovationen getätigt wurden und diese wirklich ausreichen.

Vorsicht ist geboten

Doch zurück zu Herrn Crowdlinger – was bedeutet das für ihn? Solange die Zinsen tief bleiben, funktioniert die Strategie und er kann von einer guten Rendite profitieren. Jedoch liegt der Erfolg «seiner» Liegenschaft in den Händen der gesamten Miteigentümergeinschaft. Für einen Verkauf seiner Anteile braucht er einen konkreten Käufer. Dass er seine Anteile zum Kaufpreis oder höher verkauft und eine Rendite erzielt, bleibt zu hoffen. Wie viele Branchenvertreter steht auch Daniel Hengartner solchen schwarmfinanzierten Anlageformen skeptisch gegenüber. Er würde Herrn Crowdlinger zu einer weniger riskanten Anlagestrategie raten, schliesslich hat er sein Pensionskassengeld hart erarbeitet und braucht es im Alter.



© Pixels, Pixabay

ÜBER SPENDEN FINANZIERT

Die Finanzierung für den Sockel und den Aufbau der Freiheitsstatue in New York im Jahre 1885 gilt als weltweit erstes Crowdfunding-Projekt.

GESCHÄFT MIT DER CROWD

Crowdfunding ist um das Jahr 2000 in den USA entstanden. In Deutschland ist Crowdfunding bereits ein Multimillionengeschäft und im Bereich Immobilien das mit Abstand bedeutendste. Auch in der Schweiz legt die Schwarmfinanzierung in Immobilien ein rasantes Wachstum hin. Seit 2015 wurden hierzulande bereits Immobilien im Wert von rund CHF 350 Mio. an Investoren vermittelt.

NEUER REKORD

Der Preisanstieg bei den Wohnliegenschaften nimmt neue Dimensionen an: 41 Prozent Wertsteigerung innert Jahresfrist sind das Resultat steigender Erträge und weiter sinkender Renditeerwartung. Und dies in einem Jahr mit unverändertem Zinsumfeld und Börsenboom. Büroimmobilien hingegen bleiben stabil: Erträge, Kosten und Renditeerwartung führen zu einer leichten Preissteigerung von 2,5 Prozent.

Text: Felix Thurnheer

6,5

Mio. CHF

810

Quadratmeter

Der Marktwert der SIV-Referenzwohnliegenschaft hat ein Niveau von 6,5 Mio. Franken erreicht: Vor einem Jahr lag der Wert noch bei 4,6 Mio. Franken. Das entspricht einer Wertzunahme von 41 Prozent innerhalb von zwölf Monaten. Seit Messbeginn auf den Daten von Reida im Jahr 2012 beträgt der Preisanstieg für die SIV-Referenzliegenschaft 92 Prozent; sie ist somit fast doppelt so teuer. Der Hauptgrund dafür liegt in der weiter gesunkenen Risikoerwartung. Die mittleren Anfangsrenditen bei Transaktionen von Wohnliegenschaften liegen brutto bei 3,9 Prozent und netto bei 2,9 Prozent: schweizweit. Trotz Börsenboom und vermutlich dank der tiefen Zinslandschaft fliesst viel Geld in den Wohnimmobilienmarkt. Die vergleichbaren und zum Teil gesetzlich vorgegebenen Anlage-

kriterien heizen die Preise zusätzlich an. In der Ertragssituation besteht offenbar Potenzial, bei Wiedervermietungen und Sanierungen im Bestand können die Mieteinnahmen weiter gesteigert werden. Es wird somit auch im Bestand investiert. Trotzdem sind die Entwicklungen auf dem Wohnungsmarkt genau zu beobachten und Massnahmen gegen eine Blasenbildung ernsthaft zu diskutieren.

Wenig Bewegung im Markt für Büroliegenschaften

Die SIV-Referenzbüroliegenschaft widerspiegelt einen kleinen Preisanstieg von 2,5 Prozent. In demselben wirtschaftlichen Umfeld werden Büroimmobilien komplett anders betrachtet. Es gibt weniger Transaktionen und die Renditeerwartungen sind beinahe unverändert. Die mittleren Anfangsrenditen bei Transaktionen von Büroliegenschaften liegen brutto bei 4,9 Prozent und netto bei 4,4 Prozent. Auch im Bestand von Büroimmobilien wird kaum investiert, was sich in sinkenden Unterhaltskosten ausdrückt. Bei stabilen Bruttomietserträgen resultieren damit leicht höhere Nettomietserträge. Wie die neusten Vertragsabschlüsse zeigen, kommen die Erträge unter Druck. Büroflächen und Verkaufsflächen liegen durchgehend tiefer als noch im Vorjahr und auch tiefer als die Bestandsmieten.

Der gesellschaftliche Wandel führt derzeit immer schneller zu neuen Arbeitsformen und damit zu anderen Ansprüchen an den Arbeitsplatz und zu seiner geographischen Lokalisation. Der Strukturwandel im Detailhandel und im Arbeitsbereich ist bereits in vollem Gang.

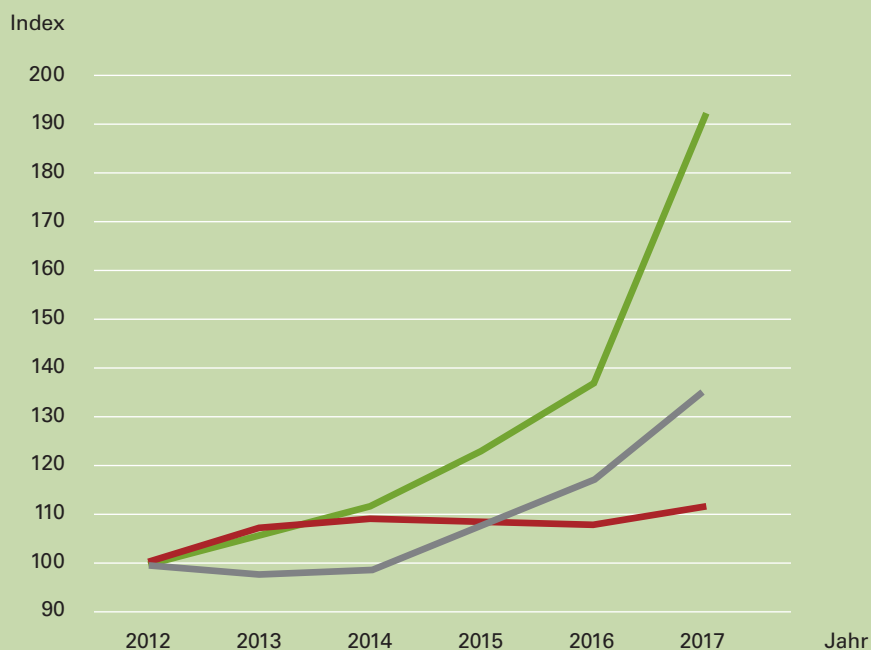
Gemischt genutzte Liegenschaften erfahren einen Wertzuwachs

Der Zuwachs liegt bei 15 Prozent. Stabilisierend wirkt der Wohnanteil, riskant der gewerbliche Teil. Die mittleren Anfangsrenditen bei Transaktionen von gemischt genutzten Liegenschaften liegen bei 4,1 Prozent brutto und 3,6 Prozent netto. Trotz zentralen Lagen und hohem Wohnanteil liegen die Risikoerwartungen näher bei Büroliegenschaften als bei Wohnliegenschaften. Der gewerbliche Anteil sorgt für Unsicherheit und Aufwand. In der Liegenschaftsabrechnung überwiegen jedoch die Vorteile der Wohnnutzung: höhere Erträge bei praktisch stabilen Kosten.



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

WERTENTWICKLUNG SIV-REFERENZLIEGENSCHAFT



WOHNEN



GEWERBE



GEMISCHT

SIV MARKTREPORT

Der Marktbericht 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 Marktbericht 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 den Swiss Valuation Standards, auch der Aufbau der Reida Datenbank richtet sich danach.

Alle Werte werden wenn möglich auf den Quadratmeter vermietbare Fläche nach SIA d_0165 normiert.

Die Mehrwertsteuer-optierung wird nicht berücksichtigt.

Die Ertragswertbe-rechnung erfolgt nach der Methode des SIV-Schätzerhandbuchs, Seiten 196 bis 198, Ertragswertbe-rechnung mit Nettokapitalisierung.

Zur Darstellung der Marktwerte und der Wertberechnung

wurden jeweils das 30 Prozent Quantil (= von), der Median und das 70% Quantil (= bis) verwendet.

Extremwerte wurden entfernt.

Die Marktwerte stehen für die typischen Eigenschaften der jeweiligen SIV-Referenz-liegenschaft, Bezugs-gebiet ist die jeweilige Region.

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

Die Datenquellen stammen von Reida.

OBJEKT



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.

WERT

Bruttomiettertrag (Soll)	236 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	230 000 CHF/a
– Betriebskosten	15 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	26 000 CHF/a
Nettomiettertrag	189 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	2,91 %
Marktwert	6 488 000 CHF
Ertragsausfall	2,5 %
Delta zum Vorjahr	40,6 %



GEWERBE

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)	778 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	730 000 CHF/a
– Betriebskosten	86 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	114 000 CHF/a
Nettomiettertrag	531 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	4,44 %
Marktwert	11 954 000 CHF
Ertragsausfall	6,2 %
Delta zum Vorjahr	2,5 %



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	20 Stk.

Bruttomiettertrag (Soll)	498 000 CHF/a
Bruttomiettertrag (Ist)	478 000 CHF/a
– Betriebskosten	40 000 CHF/a
– Unterhaltskosten	52 000 CHF/a
Nettomiettertrag	386 000 CHF/a
Nettoanfangsrendite	3,59 %
Marktwert	10 766 000 CHF
Ertragsausfall	4,0 %
Delta zum Vorjahr	15,13 %

MIETERTRÄGE



RENDITE

Laufende Renditen

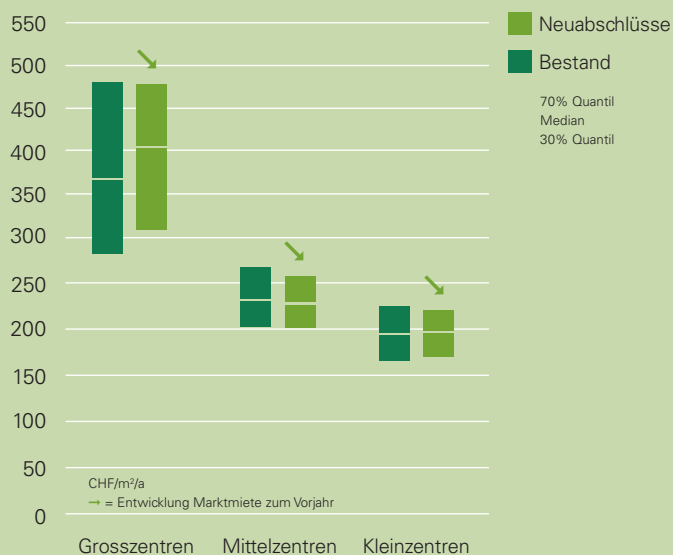
	30% Q	Median	70% Q
Bruttorendite	4,5	4,9	5,4
Nettorendite	3,7	4,0	4,4
Cashflow	3,6	4,0	4,4
Wertänderung	2,2	3,7	5,5

Anfangsrenditen

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

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil
Betrieb	20.–	7%
Instandhaltung	17.–	6%
Instandsetzung	13.–	4%



Laufende Renditen

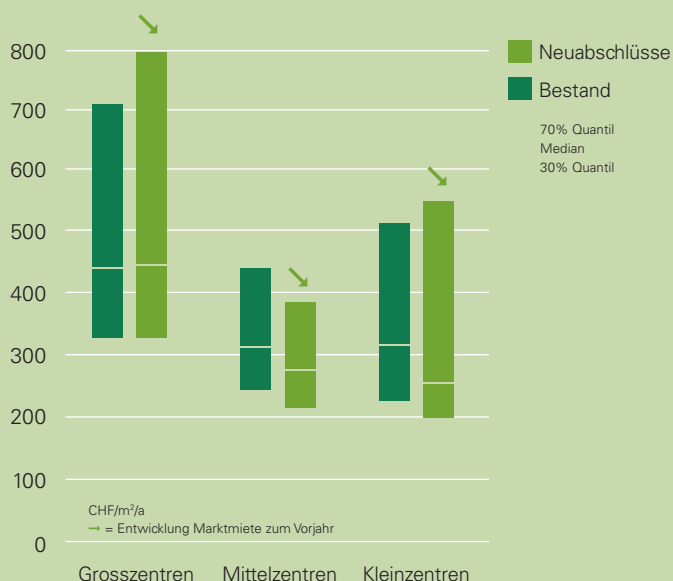
	30% Q	Median	70% Q
Bruttorendite	4,7	5,2	5,5
Nettorendite	4,3	4,7	5,0
Cashflow	4,3	4,6	4,9
Wertänderung	-0,3	1,2	1,8

Anfangsrenditen

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

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil
Betrieb	22.–	8%
Instandhaltung	13.–	4%
Instandsetzung	11.–	4%



Laufende Renditen

	30% Q	Median	70% Q
Bruttorendite	4,5	5,1	5,6
Nettorendite	3,7	4,1	4,6
Cashflow	3,6	4,0	4,5
Wertänderung	1,4	2,9	4,7

Anfangsrenditen

	30% Q	Median	70% Q
Bruttorendite	3,5	4,1	4,5
Nettorendite	3,0	3,6	4,0

Kosten Eigentümer

	m ² /a	Anteil
Betrieb	21.–	7%
Instandhaltung	17.–	5%
Instandsetzung	12.–	4%



BEWERA

Immobilienbewertung
Immobilienberatung

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 | Hugelshofen | Pfäffikon | Ibach



KOMMUNIKATIONSTIPP NR. 1

**NICHT LAUTER
BRÜLLEN, SONDERN
GEMEINSAM
SINN ERZEUGEN.**

pur'

BESTE AUSSICHTEN FÜR IHRE KOMMUNIKATION

HOTEL DER ZUKUNFT

Onlinebuchung, Self-Check-in, automatisierter Empfangsservice: Die Digitalisierung hat auch in der Hotellerie Einzug gehalten. Neueste Geschäftsmodelle reagieren auf den zunehmenden Kostendruck und den Wandel im Gästeverhalten. Mit wachsendem Erfolg. Innovative Technologien bieten dem Hotelgast maximale Flexibilität und smarten Service rund um die Uhr.

Text: Michael Kauer



ALLES ONLINE

Selbstständig und schnell und das rund um die Uhr über den Check-in-Terminal.

Die tiefe Produktivität der Hotelbranche ist in Fachkreisen und bei Finanzierungspartnern ein wiederkehrendes Thema. Der Vorwurf lautet immer wieder: Die Personalkosten sind (zu) hoch. Und dies in einer Branche mit tendenziell tiefen Löhnen. Dieser Vorwurf greift zu kurz und folgende Fragen müssen beantwortet werden: Wie steht es mit der Personalintensität des Geschäftsmodells? Können Prozesse effizienter gestaltet oder externalisiert werden? Welche Innovationen erleichtern Prozesse, ohne das Servicelevel negativ zu beeinflussen?

Das heutige Reiseverhalten beweist, dass die Digitalisierung schon lange Einzug gehalten hat: Self-Check-in, flexible Preise und Onlineübermittlung sensibler Daten (Pass, Kreditkarte) sind Usanz. In der Hotellerie

hingegen erinnern das manuelle Ausfüllen von Meldescheinen und ein ferngesteuertes «Wie war Ihre Anreise?» oft an Jurassic Park. Pro Vollzeitäquivalent gehen damit auch rund CHF 60 000 Cashflow flöten. Es geht auch anders. Heute schon, wie die Hotelgruppe b_smart selection beweist. b_smart lässt ihre Kunden die bedeutungslosen Empfangsformalitäten im Vorfeld digital erfassen, ohne an Servicequalität einzubüssen. Damit steigern sich die Produktivität sowie der Wert der Hotelunternehmung – und dies auch an B-Standorten sowie in kleineren Hotelbetrieben.

Das Credo von b_smart lautet: «High Quality, smart Service». Hier wird nicht gespart, sondern effizient geplant. Die Hotelausstattung ist qualitativ hochwertig, das Design

der Zimmer ansprechend. Massnahmen zur Steigerung der Produktivität sind weder einfach noch günstig. Sie setzen bauliche und technische Investitionen voraus, um beispielsweise die Abläufe zu vereinfachen. Entscheidend für den Erfolg ist die Qualifikation von Unternehmern und Personal. Das Geschäftsmodell basiert auf einer effizienten Prozessgestaltung: Die Rezeption wird automatisiert, das Housekeeping, der Frühstücksservice und die Restauration an lokale Partner externalisiert. Das Marketing und die Administration werden zentral durch eine Service-AG gesteuert. Anstatt hoher Personalkosten fallen so berechenbare Stückkosten an. Damit können der Personalaufwand halbiert und die Administrationskosten reduziert werden. Diese Einsparungen wirken sich direkt auf den Cashflow aus. Und da ein Hotel durch eine Ertragswertberechnung bewertet wird, wird durch den höheren Cashflow ein besserer Unternehmenswert resultieren.



Michael Kauer

Seit über zehn Jahren in leitender Funktion als Berater der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) und als Experte für Hotelbewertungen und strategische Investitionsfragen in der Beherbergungsindustrie tätig.

AUSVERKAUF DER HEIMAT?

Über Generationen geführte Familienbetriebe haben ausgedient. Heute dominiert der Finanzsektor die Schweizer Luxushotellerie. Die Investoren kommen aus aller Herren Länder. Bruno H. Schöpfer, Managing Director vom Bürgenstock-Resort, über Investition und Rentabilität, die Probleme der Tourismusbranche und den wahren Wert des «perfect place».

Interview: Silja Munz

550

Mio. CHF Investition

9

Jahre Bauzeit

Herr Schöpfer, wie sieht die aktuelle Auslastung aus? Sind die Betten gefüllt? Wir sind ausserordentlich gut gestartet. Dazu beigetragen hat, nebst gezielten Marketingmassnahmen, die grosse Medienpräsenz – national wie international. So konnte der Bekanntheitsgrad einer starken Marke noch stärker wachsen. Die hohe Publizität verdanken wir auch unserer Strategie, das Resort in Etappen zu eröffnen. So im Sommer 2017 das Palace Hotel, Mitte September 2017 das Bürgenstock-Hotel, Anfang November 2017 der Alpine-Spa und Mitte Dezember 2017 das Waldhotel Health und Medical Excellence. Auch erfreulich ist der starke Zuwachs bei den Kongressbuchungen. Es melden sich Firmen, die früher schon ihre Kongresse bei uns abgehalten haben. Auch hier zeigt sich, wie stark diese Marke ist.

Der Betrieb ist also gut angelaufen. Zeit, Bilanz zu ziehen. Wie viel hat das Bürgenstock-Resort effektiv gekostet? Die Investition beläuft sich auf CHF 550 Millionen.

Eine stattliche Summe. Wie refinanziert sich solch ein Investment? Bei der Neukonzeptionierung des Bürgenstock-Resorts haben wir bewusst fünf Pfeiler geschaffen, die die ganzjährige Auslastung und Belegung sicherstellen sollen. Dies sind die Konferenzen und Bankette, die vier verschiedenen Hotels mit ihrem Spa-Angebot, die Residence-Suiten sowie der Lokaltourismus mit rund 100 000 erwarteten Tagesgästen pro Jahr. Und das Waldhotel Health und Medical Excellence, das wir vor Kurzem eröffnet haben. Hier gehen wir neue Wege und machen die klassische Nebensaison zur Hauptsaison. Das Resort ist extrem vielfältig – beste Voraussetzung also, dass sich die Investitionen auszahlen werden.

Während der neunjährigen Bauphase gab es drei Besitzerwechsel. Was waren die Auslöser? Besitzer war grundsätzlich immer der Staatsfond von Katar. Der Besitzerwechsel passierte innerhalb des Staatsfonds und aus rein strategischen Gründen.

Das hört sich kompliziert an. Gab es Zeiten, an denen Sie ans Aufgeben dachten? Nicht wirklich. Aber es wurde manchmal schon eng, denn neben den rund 170 Baubewilligungen gab es noch eine Vielzahl anderer Hürden zu nehmen. Das Positive überwiegte aber immer. Es war schlicht und einfach eine Riesenchance und die Investoren haben uns freie Hand gelassen. Dabei zu sein, mitanzusehen, wie so ein Leuchtturmprojekt entsteht – das motiviert.

GRANDIOS

Diese Aussicht ist unbezahlbar. Das Hauptgebäude thront buchstäblich über dem Vierwaldstättersee.



ZWISCHEN HIMMEL UND WASSER

Das Highlight des Alpine Spa ist die Freiluftanlage mit dem Infinity-Edge-Pool.

Woher nehmen Sie die Energie für ein solch gigantisches Projekt? Ich habe gelernt, mich nur noch zu wundern, statt zu ärgern (lacht). Spass beiseite. Ich habe ein Superteam, auf das ich mich in allen Belangen und zu 100 Prozent – manchmal sogar mehr – verlassen kann. Was mich besonders freut, ist die hohe Akzeptanz, welche das Resort bei der Bevölkerung in der Region und weit darüber hinaus genießt.

Das bedeutet, Sie würden es wieder tun? Ja.

Böse Zungen sprechen über «einen Ausverkauf der Heimat». Wieso investieren keine einheimischen Investoren mehr, sondern nur noch ausländische? Das müssen Sie nicht mich fragen. Das müssen Sie potenzielle Schweizer Investoren fragen.

Wenn Sie so einer wären: Was müsste sich ändern, damit die hiesige Hotellerie weiterhin attraktiv bleibt? Die Rahmenbedingungen für den Tourismus in der Schweiz sind alles andere als ideal. Die hohen Lebensmittelpreise, die untergewichtete Rolle des Tourismus in der Politik und die Währungssituation machen es schwierig für einen Wirtschaftszweig, der für die Schweiz aber enorm wichtig ist.

Doch hier oben scheint es zu funktionieren. Was macht ihn aus, den «Bürgenstock»? Es ist die einmalige Lage, hoch über dem Vierwaldstättersee. Es ist die unglaublich schöne Natur hier. Es ist die Ruhe, die stolze Vergangenheit, welche immer noch zu spüren ist. Wir haben ja den Slogan kreiert: Zukunft hat Herkunft. Das Bürgenstock-Resort hat eine Seele. Jedes Mal, wenn

ich hier hochkomme, überkommt mich das Gefühl, in einer anderen Welt zu sein.

Wie gross ist Ihre persönliche Bildersammlung mittlerweile? Oh, das sind unzählige Bilder und es kommen laufend neue dazu. Ich entdecke immer wieder Neues, das ich festhalten will. Am liebsten aber fotografiere ich die fantastischen Nebelmeere.



Bruno H. Schöpfer
Managing Director

Mit Katara Hospitality Switzerland AG führt er unter der Marke Bürgenstock Selection die Hotelprojekte Hotel Schweizerhof in Bern, Hotel Royal Savoy in Lausanne und das Bürgenstock-Resort.

ANMERKUNGEN ZUR BEWERTUNGSWISSENSCHAFT



**Das Prüfsofa widmet sich
Themen aus der Welt
des Schätzers.
Zugespitzte Argumente
auf den Punkt gebracht.
Ein Kommentar von
Martin Frei, MSc ETH
in Architektur/SIA,
MAS ETH in Management,
Technology and Economics/
BWI, Zürich.**

Juristen sind zu beneiden. Egal, ob ihr Plädoyer als Anwalt luzid ist und der Fall sie zum Gewinner macht, egal, ob ihr Richterentscheid vor der höheren Instanz besteht oder zurückgewiesen wird, die Fakultät, an welcher sie ihre Studien durchlaufen und ihre Lizenziats- und Doktorarbeiten einreichen, ist eine Wissenschaftliche. Der akademische Glanz fällt auf sie wie etwa auf die wirtschaftswissenschaftlichen Universitätsabsolventen. Auch ihnen wird Wissenschaftlichkeit zugestanden. Lediglich ein kleiner Schatten unterscheidet das Strahlen: den Juristen ist der Nobelpreis vergönnt. Bis heute.

Zwar hatte Alfred Nobel die Preisvergabe an Wirtschaftswissenschaftler ausdrücklich ausgeschlossen. Ihre Wissenschaft war ihm nicht exakt genug. Dieser Sichtweise mag auch der einfache Bewerter zustimmen. Es ist zwar anregend, dass die Erkenntnisse der mit dem Preis ausgezeichneten Wirtschaftswissenschaftler nicht selten widersprüchlich sind. Stieglitz und seine Forschungen zu asymmetrischen Informationen grüssen Markowitz, seinen vollkommenen Markt und die rational handelnden Investoren. Immerhin weiss man auch als Bewerter längst, dass die Theorien über den Markt und die Vollkommenheit seiner Kräfte im realen Immobilien-Monopoly nicht respektiert

werden. Exakten Wissenschaften aber sind Widersprüche ein Gräuel.

Bei allen Anstrengungen für die Qualitätserhöhung wird Wissenschaftlichkeit dem Bewerter und seinem Streben nicht ohne weiteres zugestanden. Das hat viele Gründe. Bewertungstätigkeit bewegt sich notwendigerweise zwischen Wissenschaft und Kunst. Kunst? Wie soll denn der bestmögliche Nutzen unter IFRS 13 bestimmt werden, wenn nicht mit der richtigen Portion kreativer Vorstellungskraft über die Verwendung der Baukunst, was auf einem unternutzten Areal noch möglich sei? Highest and best use zeigt exemplarisch den Einsatz des Bewer-

ters im Spannungsfeld von Kunst und Wissenschaft. Denn ohne präzise, exakt rationale Prüfung auf finanzielle, rechtliche und physische, also etwa statische Machbarkeit, ist nur das tatsächlich Vorhandene zu bewerten. Nicht sonderlich zuträglich einer Anerkennung der Wissenschaftlichkeit der Bewerter sind aus Sicht des einfachen Bewerter gewisse Praktiken der Fachhochschulen. Diese – sonst stets bemüht, mit universitärer Ausbildung auf Augenhöhe zu sein – haben mit der Verleihung von MAS-Titeln für alle Mitwirkenden an einer Gruppenarbeit einen Bock geschossen. Solche Massentaufen unterhöhlen Wert und Würde eines Hochschulabschlusses. Sie fördern geistige Selbstbestäuber.

Zurück zum Nobelpreis. Nachdem also mit den Wirtschaftswissenschaften auch Bereichen der nicht exakten Wissenschaften das Tor zur höchsten Weihe offensteht, stellt sich doch die Frage: who is next? Könnte nicht auch die Eleganz und Unwiderlegbarkeit einer komplexen rechtlichen Beweisführung oder die Stringenz einer Gesetzesnovelle gewürdigt werden? Und, um nun richtig hammermässig auf den Putz zu hauen: wie wär's mit einem Nobelpreis für Bewertung? Für Bewertungskunst, oder für Bewertungswissenschaft? Paganini der Bewertung, bitte melde dich! Stockholm is calling!



School of
Management and Law

Schärfen Sie Ihre Immobilienkompetenz

Master in Business Administration (MBA) Real Estate Management

Berufsbegleitende und international anerkannte
Weiterbildung im Immobilienmanagement.

Nächste Informationsveranstaltungen:

Montag, 16. April 2018, 18 Uhr, Winterthur

Freitag, 25. Mai 2018, 12 Uhr, Winterthur

Montag, 18. Juni 2018, 18 Uhr, Zürich

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

www.zhaw.ch/abf/rem

Studienstart
24.8.2018



Building Competence. Crossing Borders.

In Kooperation mit





Martin Bühler
MSc ETH / Arch. SIA,
Architekt, Geschäftsführer Sirea

SO VIELE STUDIERENDE WIE NOCH NIE

Die Weiterbildungsangebote von Sirea sind von einem breiten Fachpublikum anerkannt, werden geschätzt und haben im Markt einen zentralen Stellenwert. Das zeigen die aktuellen Zahlen der Studenten.

Der rote Faden: die hohe Qualität der Lehrgänge und Kurse.

Text: Martin Bühler

Der Blick auf die Anmeldungen bei den CAS-Lehrgängen zeigt: So viele gab es seit der Gründung von Sirea im Jahr 2007 noch nie. Für den CAS Immobilienbewertung haben sich 121 Personen eingeschrieben; im Vorjahr waren es 87. Besonders erfreulich ist, dass sich vermehrt amtliche Schätzer, Behördenmitglieder, kantonale Versicherungsexperten für die Sirea-Lehrgänge interessieren sowie Personen aus dem Bereich Facility Management und solche, die bereits einen anerkannten Schätzerlehrgang bei einer anderen Institution absolvierten. Mit dem MBA Real Estate Management wurde an der ZHAW Winterthur 2017 zum ersten Mal ein Lehrgang lanciert, der in der Schweiz einzigartig ist.

Neue attraktive Kurzurse

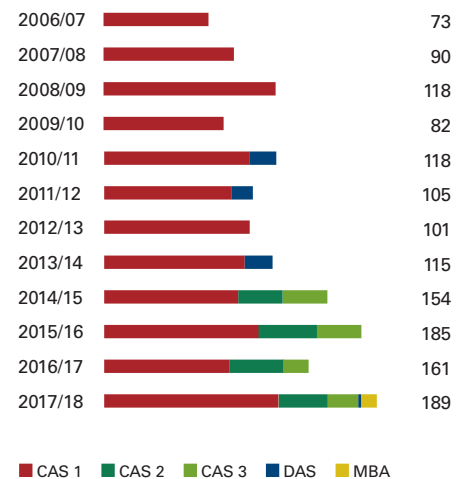
Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Kursen zu spezifischen Themen wie Denkmalpflege, Technische Entwertung der Grundsubstanz, Bewertung von gemischt genutzten Liegenschaften oder Anforderungen an Bewertungsgutachten, die Sirea ausserhalb der Hochschulen anbietet. Seit 2012 sind auch diese Zahlen kontinuierlich gestiegen und erreichen mit 189 Teilnehmern erneut eine Höchstmarke. 2018 wird das bestehende Angebot nochmals erweitert – um Kurse rund um die Themen Mietrecht, DCF, Zinssätze und Bewertung von Spezialliegenschaften. Der Kurz «Mehrwertausgleich» wird ebenfalls erweitert und mit Inhalten zu rechtlichen Fragestellungen ergänzt.

Infos zu Kursen, Weiterbildungen und aktuellen Daten:
www.sirea.ch

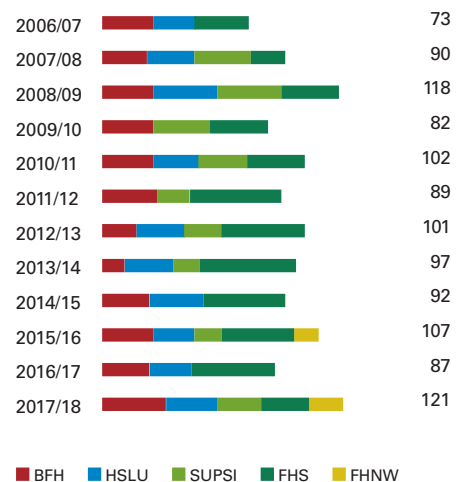
MAS REM NEU AN ZWEI STANDORTEN

Seit diesem Jahr haben Studierende neben St. Gallen neu auch die Möglichkeit, sämtliche CAS-Lehrgänge und damit den MAS-REM an der Berner Fachhochschule BFH zu absolvieren. Möglich macht dies ein Kooperationsvertrag zwischen Sirea und BFH, der 2017 abgeschlossen werden konnte. Ziel ist es, den Masterstudiengang bald möglichst auch im Tessin anzubieten. Entsprechende Verhandlungen mit dem SUPSI laufen.

Teilnehmer Studiengänge



Teilnehmer CAS Immobilienbewertung



JETZT BESTELLEN

Anforderungen an Bewertungsgutachten

Herausgeber: SIV / Autor: Sirea

CHF 55.00 für SIV-Mitglied

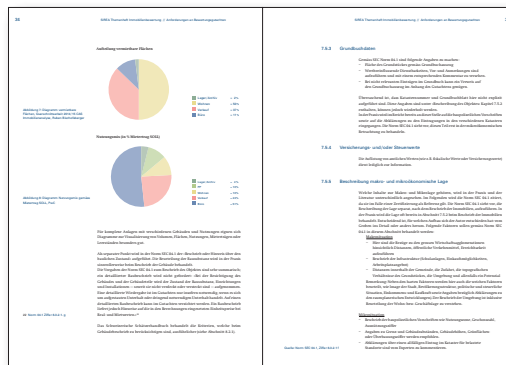
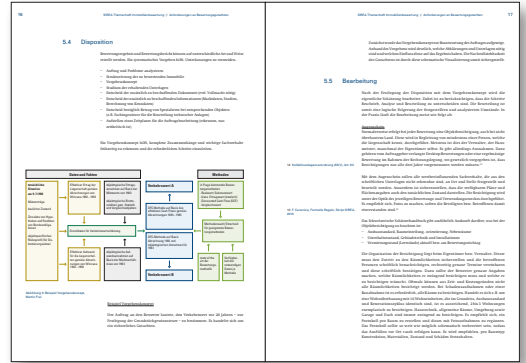
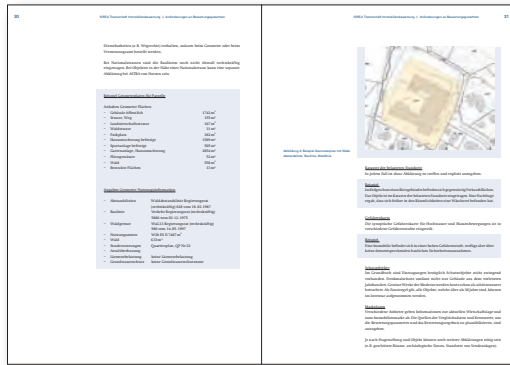
Bezugsquelle: www.shop.siv.ch



GUTACHTERLICH AM BALL BLEIBEN

**Wann haben Sie Ihre Gutachten das letzte Mal unter die Lupe genommen?
Erfüllen sie die gültigen Standards? Sichern Sie sich jetzt den praktischen Leitfaden.**

Text: Martin Bühler



Als Immobilienbewerterin und Immobilienbewerter gilt es täglich unzählige Fragen zu klären. Welchen Anforderungen hat ein professionelles Bewertungsgutachten zu genügen? Welche Vorschriften sind dabei zu beachten? Welche Fragestellungen sind zentral, welche nebensächlich? Welche Unterlagen und Dokumente müssen gesichtet und geprüft werden, welche sind unwichtig? Wo finden sich Vorlagen und Musterbeispiele?

Das neu erschienene Sirea-Themenheft «Anforderungen an Bewertungsgutachten» vermittelt in moderner, umfassender und ansprechender Form Grundlagen und Standards professioneller Bewertungsgutachten. Das Themenheft informiert kompakt, übersichtlich und detailliert über die aktuellen Standards von Bewertungsgutachten und eignet sich als Lehrmittel ebenso wie als Nachschlagewerk. In acht Kapiteln werden Aufbau und Inhalte professioneller Bewertungsgutachten vermittelt. Zahlreiche instruktive Beispiele veranschaulichen die Ausführungen. Einleitend wird auf die

verschiedenen Typen von Gutachten, die verschiedenen Arten von Bewertungsaufträgen und auf die Anforderungen an Bewertungsgutachten in rechtlicher begrifflicher und normativer Hinsicht eingegangen.

Lehrmittel und hilfreiches Nachschlagewerk

Der Hauptteil des Themenheftes widmet sich Fragen zum Vorgehen, zur Formulierung und Darstellung eines modernen und marktfähigen Gutachtens, das den Anforderungen der Auftraggeber zu entsprechen vermag. Schliesslich finden sich im Themenheft tabellarische Darstellungen der heute massgeblichen Bewertungsstandards (Norm Sec.04.1; Swiss Valuation Standards; RICS Bewertung – Berufsgrundsätze; European Valuation Standards).

Workshop «Anforderungen an Bewertungsgutachten»

In Ergänzung zum Themenheft bietet Sirea Workshops an. Die halbtägige Weiterbildung vermittelt die heute massgeblichen Grundlagen, Normen

und Standards zur Erstellung von Bewertungsgutachten. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, eigene, anonymisierte Bewertungsgutachten einzureichen und im Workshops von ISO-zertifizierten Experten beurteilen zu lassen. Schliesslich dient der Workshop auch als Vorbereitung auf eine ISO-Zertifizierung zum Experten der Immobilienbewertung.

Der Workshop «Anforderungen an Bewertungsgutachten», durchgeführt von Sirea, fand bereits zum dritten Mal statt. Aufgrund der grossen Nachfrage finden ab Frühjahr 2018 weitere Workshops statt.

Termine und Ausschreibung:
www.sirea.ch



Martin Bühler
MSc ETH / Arch. SIA,
Architekt, Geschäftsführer Sirea



WICHTIGER DENN JE

Bei der Beurteilung vieler alter Liegenschaften auf Nachhaltigkeit besteht dringender Handlungsbedarf.



Eine nachhaltige Immobilie ist ein Gebäude, das sich an die Folgen langfristiger Entwicklungen problemlos anpassen kann.



DIE BEWERTETE NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit. Eines dieser Wörter, die inflationär verwendet und deren Relevanz gerade deshalb im Alltag oft übertönt wird. Das ist gefährlich. Denn das Thema ist mehr als ein Schlagwort, das Hinschauen wichtiger denn je. Ganz allgemein. Und auch in Bezug auf die Immobilienbewertung.

Ein Blick aus dem Tessin in die Schweiz.

Text: Brenno Borradori, Dipl. Architekt ETH/SIA/OTIA, Gordola

Im politischen Vokabular trat der Begriff Nachhaltigkeit erstmals nach der Ölkrise in den 1970er-Jahren aufs Parkett, als man sich zunehmend über die Folgen einer allfälligen Energieknappheit bewusst wurde. Dass die Nachhaltigkeit unser ganzes Leben betrifft, ist längst bekannt. Die Immobilien bilden keine Ausnahme.

Immobilien sind langfristige Investitionen, deren Rendite und Risiken von grundlegender Bedeutung sind. Der Wert einer Immobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab wie Wirtschaftslage, Demografie, schwankende Energiepreise, Naturereignisse, deren Entwicklung und Ausprägung einmal Chance, einmal Risiko sind.

Ein Blick auf den Tessiner wie auch den Schweizer Immobilienbestand zeigt: Wir haben zahlreiche alte

Gebäude. Gebäude notabene, die nicht oder noch nicht auf ihre Nachhaltigkeit angeschaut wurden. Exakt hier besteht dringender Handlungsbedarf. Denn es gilt, deren effektive Nachhaltigkeit abzuklären, zu quantifizieren und die Folgen abzuschätzen. Eine nachhaltige Immobilie ist ein Gebäude, das sich an die Folgen langfristiger Entwicklungen problemlos anpassen kann. Im Hinblick auf Risiken und Chancen muss die Liegenschaft die Gefahr eines Wertverlusts minimieren respektive Profitancen steigern können.

Auf die Normen und Richtlinien, fertig, los

Für die Qualifizierung nachhaltiger Immobilien steht eine ganze Reihe von Normen, Leitfäden, Richtlinien, Zertifizierungen, Labels und Kategorisierungen zur Verfügung, welche die Zielsetzungen festlegen, regeln, kontrollieren und messen. Allen voran die SIA 112/1. Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA hat bereits 2004 als Ergänzung zum Leistungsmodell mit dieser Norm einen ausschliesslich dem nachhaltigen Bauen gewidmeten Leitfaden veröffentlichte, der später überarbeitet und 2017 durch eine Neuausgabe in der Form einer «Verständigungsnorm» ersetzt wurde. Weiter gibt es den SNBS, Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz, das Minergie-Label, das für Komfort, Effizienz und Werterhalt steht, das Bewertungssystem BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology), das die ökologischen und soziokulturellen Aspekte der Gebäude-

nachhaltigkeit fokussiert, der ESI (Economic Sustainability Indicator), das Ratingsystem für die finanzielle Nachhaltigkeit von Bauten, der GEAK, der Gebäudeenergieausweis der Kantone zur Beurteilung des effektiven energetischen Zustands von Gebäuden, der GRESB (Globale Real Estate Sustainability Benchmark) als Ratingsystem für die umfassende Bewertung von Immobilien und Immobilien-Portfolios anhand sämtlicher ESG-Kriterien (Environment Social Governance). Auch LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) als Label für nachhaltiges Bauen ist relevant, genauso wie es die MuKE n sind, die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich als umfassendes Komplettpaket von Energienormen für das Baugewerbe oder der NUWEL-Leitfaden. Die fünf Buchstaben stehen für Nachhaltigkeit und Wertermittlung von Immobilien. Der Leitfaden, herausgegeben vom Center for Corporate Responsibility and Sustainability der Universität Zürich (CCRS), ist das Ergebnis einer erfolgreichen trinationalen Zusammenarbeit im Kontext von Nachhaltigkeit und Immobilienbewertung. Daneben gibt es die SGNI, die Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft, die sich – basierend auf dem deutschen Vorbild – ebenfalls das nachhaltige Bauen auf die Fahne geschrieben hat, sowie das Merkblatt SIA-Effizienzpfad Energie (SIA 2040), das eine Anleitung ist für einen umfassenden energietechnischen Ansatz unter Einbezug der Themen Energie für Unternehmen, graue Energie, lokale Mobilität und Umsetzung der 2000-Watt-Gesellschaft.

Die Relevanz der Analyse

Für die Immobilienbewertung heisst das, dass die Gefahren ermittelt werden genauso wie die Folgen, die dazu führen könnten, dass eine Immobilie die Anforderungen ihrer Zeit und des

Marktes nicht mehr erfüllt. Dazu gehören die Bestimmung der Nachhaltigkeitsmerkmale sowie die anschliessende Quantifizierung unter finanziellen Gesichtspunkten. Auch bei der Marktanalyse von nachhaltigen Immobilien müssen Nachfrageentwicklung und Kaufbereitschaft für nachhaltige Immobilien beurteilt werden. Mit anderen Worten: Es braucht eine fundierte Analyse, um Nachhaltigkeitskriterien in einer Bewertung zu berücksichtigen, damit das Risiko auf ein Minimum beschränkt und möglich eingeschätzt werden können.

Der Swiss Valuation Standard (SVS) ist eine Norm für die Immobilienbewertung, die von allen massgeblichen Immobilienfachverbänden und Schweizer Hochschulen übernommen wurde. Bereits in ihrer zweiten Ausgabe 2012 werden die Nachhaltig-



Es ist Aufgabe des Immobilienbewerbers, den Einfluss von Nachhaltigkeitsmerkmalen auf den Immobilienwert klar und transparent zu beurteilen.



keit und der Begriff der nachhaltigen Entwicklung erwähnt, wie sie von der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung 1987 definiert wurde: «Eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können». Zum Thema Wertermittlung beruft sich der SVS ausdrücklich auf den erwähnten NUWEL-Leitfaden. Die

im 2017 überarbeitete und erweiterte dritte SVS-Ausgabe räumt der Nachhaltigkeit noch mehr Platz ein und bestätigt so, dass «Nachhaltigkeit und die entsprechenden Kriterien in der Immobilienbranche weitgehend etabliert sind ...».

Transparenz und Klarheit als Voraussetzung

Gemäss NUWEL-Leitfaden gilt es, bei der Immobilienbewertung erst diejenigen Nachhaltigkeitsmerkmale zu ermitteln, die für die Immobilie wertbestimmend und für die Risiken relevant sind. Anschliessend müssen die Nachhaltigkeitsmerkmale und -eigenschaften in die Wertberechnung und Risikoanalyse einfließen (wobei sie zweckmässig zu berücksichtigen sind – es gilt jedoch, mindestens die wertbestimmenden Kriterien einzubeziehen). Schliesslich werden die sich daraus ergebenden Auswirkungen in die etablierte Berechnungsmethodik sowie Risikoanalyse integriert. Der NUWEL-Leitfaden stellt für die Bewertung eine in die Hauptthemen Standort, Grundstück, Gebäude und Prozesse gegliederte Nachhaltigkeitscheckliste sowie einen ausführlichen Anhang mit Nachträgen zur Verfügung.

Nun liegt es am Immobilienbewerter, unter Verwendung der passenden Instrumente den Einfluss der Nachhaltigkeitsmerkmale auf den Immobilienwert zu beurteilen. Dabei muss er stets klar und transparent erläutern, welcher Art und Bedeutung die berücksichtigten Nachhaltigkeitseigenschaften sind.

NÄHER RAN HÖHER HINAUS



**Wie gefällt Ihnen Zoom?
Wir freuen uns
über Ihr Feedback:
zoom@siv.ch.**

**Liebes SIV-Mitglied
Liebes Mitglied der CEI
Sehr geehrte Immobilienfachleute
und Interessierte**

SIV Info war gestern. Ab heute ist Zoom angesagt. Am Grundprinzip, eine wichtige Publikation für Immobilienbewerter und am Thema Interessierte anzubieten, ändern wir nichts. Was ändert, ist der Fokus. Wie der Name sagt, «zoomen» wir. Auf ein spezifisches Thema. Und da auf die Immobilienbewertung. Dass wir dabei ehrgeizige Ziele haben, versteht sich von selbst: Wir möchten bereits mit Ausgabe 1 «hoch hinaus» und haben deshalb das Spezialthema «Hotellerie» unter die Lupe genommen. Mit ausgewählten Berichten und Einsichten. Tauchen Sie ein. Entdecken Sie Facts, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit, in den Erfahrung und/oder im Baugefühl bestärken. Finden Sie Überraschendes.

Zufall, dass unsere nächste Mitgliederversammlung auf dem Bürgenstock stattfindet? Kaum. Vielmehr wollen wir auch hier ein Zeichen setzen. Unser Seminarthema heisst: «DCF im Focus – Meccano, Interpretation, Fallstricke». Ich freue mich, an der diesjährigen Versammlung bekannte und neue Gesichter zu sehen.

Und ganz ehrlich: Allein der Ort ist eine Reise wert.

Bis spätestens dann

Daniel Hengartner
Präsident SIV



DIE SIV-COMMUNITY WÄCHST

Der SIV begrüsst 25 neue Mitglieder per 31. Dezember 2017.

Einzelmitglieder

Clemens Albrecht, Sirnach
Andreas Brunner, Sargans
Véronique Campiche, Lausanne
Roberto Domenighetti, Muralto
Furter Ivo, St.Gallen
Marcel Graf, Waldkirch
Reto Hubmann, Pfäffikon
Daniel Hurni, Berikon
Arben Kqira, Dachsen
Stephan Laube, Felben-Wellhausen
Sandra Mazzini, Zürich
Albin Rohrer, Wilen
Manuela Roth Gruner, Wiedlisbach
Mark Ruppli, Zürich
Michel Santi, Genf
Hakan Solak, Zürich
Stephan Thalmann, Bern
Nadine von Rotz, Horw
Florian Andreas Willisegger, Seon

Firmenmitglieder

Bielensee Immobilien AG, Biel
Bürglipark Immobilien AG, Wollerau
LGT Bank AG, Vaduz
MSTreuhand R. Münger, Muttenz
N2H Invest AG, St.Gallen
Raiffeisenbank Regio Arbon Genossenschaft, Arbon

Wir bedanken uns herzlich für Ihr Vertrauen.

BEWERTUNGS-KNOW-HOW IM KRAFTPAKET

Weisen Sie sich jetzt als Experte aus – mit der Personenzertifizierung für Bewerterinnen und Bewerter nach ISO 17024.

Neu zertifiziert wurden

Dr. Stefan Fahrländer, Fahrländer Partner AG, Zürich
Marco Imhof, Imhof Marco GmbH, Naters
Wir gratulieren herzlich.

Nächster Dossier-Einsendeschluss

Montag, 28. Mai 2018
Montag, 8. Oktober 2018

Swiss Experts Certification SA
Geschäftsstelle
Zieglerstrasse 29
3007 Bern

Daten für persönliche Gespräche

Mittwoch, 20. Juni 2018
Mittwoch, 7. November 2018

Mehr Informationen:
www.experts-certification.ch

VORSCHAU: MITGLIEDERVERSAMMLUNG 2018

Da, wo der Blick in die Ferne schweift, um sich im tiefblau glitzernden Vierwaldstättersee zu verlieren, treffen wir uns zur nächsten SIV-Mitgliederversammlung: Im Bürgenstock Hotel 5* Superior in Obbürgen.

Datum

Donnerstag, 26. April 2018

Programm

10.30 bis 11.00 Uhr
Eintreffen der Mitglieder mit Empfang
11.00 bis 12.15 Uhr
Statutarische Versammlung
12.30 bis 14.00 Uhr
Mittagessen im Restaurant Verbena
14.15 bis 16.30 Uhr
Fachseminar «DCF im Focus – Meccano, Interpretation, Fallstricke»
16.30 Uhr – 17.00 Uhr
Ausklang

Am Ende des Seminars erhalten alle Teilnehmer ein Skript und eine Teilnahmebestätigung. Das Seminar gilt als Weiterbildung für die Zertifizierung.

Anmeldung: sekretariat@siv.ch
Kontakt und Anreise:
www.buergenstock.ch/de/kontakt/anreise

Hotel Reservationsanfragen:
Telefon 041 612 60 00,
reservations@buergenstock.ch

Das Hotel Bürgenstock setzt neue Masstäbe in der Aussicht. Und wir fokussierte Akzente in der Bewertung. Wir freuen uns, Sie am 26. April vor herrlicher Kulisse zu begrüßen.



SENSOR BALD MIT SCHWEIZER LANDSCHAFT DER KAPITALISIERUNGSSÄTZE?

SIV Sensor ist das schweizweit erste Onlinetool, das Wohneigentum und Anlageimmobilien einfach, schnell und unkompliziert in den Kontext des Marktes setzt und so mit wenigen Klicks die Basis für eine Fachbewertung liefert. Das Onlinetool – das vom SIV exklusiv für Schweizer Schätzer entwickelt wurde – arbeitet ausschliesslich mit Vergleichswerten für Ertrag, Kosten, Anfangsrenditen und Transaktionspreise und ermöglicht damit ein ideales Gerüst für eine Fachbewertung. Sensor basiert auf neu abgeschlossenen Mietverträgen, Liegenschaftsabrechnungen, Transaktionsdaten von Anlageobjekten und Wohneigentum.

Sensor ist ein dynamisches Tool und wird laufend optimiert. Ein Ziel, das sich der SIV gesetzt hat, ist, eine Kapitalisierungssatzlandschaft für die Schweiz abzubilden. Mehr dazu lesen Sie in der nächsten Ausgabe von Zoom.

www.siv.ch/sensor

Sensor ist ein Gemeinschaftsprojekt von SIV, Fahrländer Partner AG und ImmoCompass AG. Datenlieferanten sind REIDA (www.reida.ch) und SRED (www.sred.ch).

7

FRAGEN AN

Unser SIV-Kopf in dieser Ausgabe ist Nadine von Rotz, Inhaberin und Geschäftsführerin der LOCAL HOMES GmbH mit Sitz in Horw. Sie hat den CAS Immobilienbewertung absolviert und geniesst derzeit die Ausbildung zum MAS Immobilienmanagement an der FHS St.Gallen. Nebst dem SIV engagiert sich Nadine von Rotz im Gewerbeverein Horw, im Wirtschaftsverband Luzern und im KMU Netzwerk Pilatus.

Worüber können Sie herzlich lachen?
Über mich selber. Und über Kinder. Ich liebe ihre natürliche und unbekümmerte Art.

Wie und wo können Sie so richtig abschalten?
Während dem Arbeitsalltag kann ich bei guten Gesprächen zu einer Tasse Kaffee oder einem Glas Wein ausspannen. So richtig abschalten kann ich in den Ferien – am liebsten in den Bergen, am Strand oder auch mal in einer Grossstadt.

Haben Sie Vorbilder?
Ein Vorbild für mich ist jede Person, die alles dafür tut, seine Wünsche und Träume in die Realität umzusetzen. Diese Willensstärke beeindruckt und inspiriert mich. Ich habe grossen Res-

pekt vor authentischen Persönlichkeiten, die zu ihrer Meinung stehen.

Angenommen, Sie verlieren Ihr Handy: Ein Desaster oder nur halb so schlimm?

Meine Daten werden täglich gesichert, deshalb wäre das nur halb so wild. Doch der Gedanke, mein Handy zu verlieren, macht mich schon etwas nervös. Ich wäre kurzzeitig ziemlich aufgeschmissen – mein Handy ist mein wichtigstes Arbeitsinstrument. Ich habe sämtliche Kontakte und meine Termine darauf gespeichert.

Könnten Sie sich ein Leben im Kloster vorstellen?

Sag niemals nie. Ich glaube jedoch, eher nicht. Das wäre für mich viel zu

viel Ruhe. Aber für ein paar Tage Klosterluft zu schnuppern und ein solches Leben zu spüren – wieso nicht? Das wäre zwar eine grosse Herausforderung, aber auch eine spannende Erfahrung, die in jedem Fall bereichert.

Was raten Sie dem Immobilienschätzernachwuchs?

Sei stets professionell und verhalte dich in jeder Situation korrekt – das sind für mich die beiden wichtigsten Grundsätze. Und, selbstverständlich: «Hab Freude an der Arbeit!»

Ein Blick in die Zukunft: Die Immobilienbranche Schweiz in zehn Jahren – wo stehen wir?

Die Digitalisierung wird noch weiter fortgeschritten, die Kommunikationsmittel werden moderner und die Prozesse noch schneller und effizienter sein. Ich bin aber überzeugt, dass vor allem in der Immobilienbranche regionale und kulturelle Eigenheiten weiterbestehen und sich auch weiterentwickeln. «Global denken und lokal handeln» wird somit auch für uns als Immobilienbewerterinnen und -bewerter eine der wichtigsten Aufgaben sein.



Authentische Persönlichkeiten,
die konsequent zu
ihrer Meinung stehen, verdienen
meinen Respekt.



Ein Schnäppchen?



immodatacockpit

Informiert in wenigen Clicks

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

www.immodatacockpit.ch

ein Produkt von

immocompass