

zoom

La revue spécialisée pour les estimateurs immobiliers suisses 02 | 20

Les transactions en ligne de mire

LA MAGIE DE LA CONCLUSION

Et pourquoi il y a parfois des mondes
entre la valeur et le prix

05

Marlise Blaser über Möglichkeiten


18

Silvan Mohler:

«L'estimation, c'est vraiment mon truc»

26

Ein Haus mit dem Potenzial,
Ferienkiller zu sein

SIV 



© Christine Kocher

TOUT AU CONTRAIRE

**Chère estimatrice,
Cher estimateur,**

Je ne sais pas pour vous, mais, moi, je n'arrive pas à m'habituer au mot «transaction». Trop abstrait, trop prosaïque, froid, sans émotion: voilà ce qu'il m'inspire. Il m'ennuie notamment parce que tout ce qui se passe avant (la signature d'un contrat de vente) est chargé en émotions et tout ce qui se passe après aussi.

Je me souviens d'un couple d'amis (appelons-les Sandra et Lucas) à la recherche d'un logement à acheter. Le travail d'analyse du bien idéal fut, à lui seul, déjà hautement divertissant. Tandis que Lucas transportait chaque interlocuteur dans un voyage imaginaire haut en couleur et riche en symboles, Sandra s'adonnait avec ses copines et collègues aux plaisirs de la plongée dans les plates-formes d'architecture, les magazines de décoration et les émissions spéciales rénovation. Quel délice ce fut de les écouter et de les voir créer leur maison de rêve. Et quelle surprise quand, beaucoup de discussions et quelques larmes plus tard, l'euphorie une fois retombée, tout devint soudainement très concret. La recherche pouvait commencer. Et elle commença. Pour s'arrêter brutalement. Dans le désabusement. «Est-ce qu'on en demande vraiment trop?», disait Sandra. «C'est vraiment tout ce qu'on peut avoir pour notre budget?», s'interrogeait Lucas. Ils refusèrent tout ajustement. Sur les exigences et sur le budget. Ils sont tous les deux trop têtus pour ça. Lorsque leur deuxième tentative échoua, elle aussi (malgré le soutien professionnel), ils décidèrent de suspendre le projet.

En silence, Sandra rêvait toujours d'une maison 7 pièces à la campagne. Lucas se voyait bricoler dans son nouveau garage. Et puis finalement, comme souvent dans la vie, elle fut là: la maison idéale. Le lieu, la taille, la forme, le prix: tout concordait. Plus rien ne pouvait empêcher la signature du contrat. Même pas le fait que ce bien changeait de propriétaires à un niveau légèrement au-dessus de la valeur vénale. C'était secondaire du moins pour Sandra et Lucas. Ils ont trouvé ce qu'ils cherchaient. Ils sont heureux. De ce point de vue, une transaction est bien loin d'être abstraite ou purement rationnelle, non? Elle n'est ni froide ni neutre en émotion. Comment vous voyez ça, vous?

Sibylle Jung

IMPRESSUM

Editeur

SIV

Association suisse des
estimeurs immobiliers
Poststrasse 23, 9000 St-Gall
T 071 223 19 19, www.siv.ch

Partenaire

SIREA

Swiss Institute of
Real Estate Appraisal

ceif

Chambre suisse d'experts
en estimations immobilières

Responsabilité globale

Silvan Mohler
président de la SIV
silvan.mohler@siv.ch, www.siv.ch

Rédactrice en chef

Sibylle Jung
zoom@siv.ch

Equipe rédactionnelle

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

Comité consultatif

Martin Frei, Silvan Mohler

Contenu et concept

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

Design

Agentur formidable, Berneck
www.formidable.ch

Impression

Cavelti AG, Gossau
www.cavelti.ch

Tirage / parution

3600 ex., 2 x par année

Cover

Complexe immobilier Hubhof Romanshorn;
Architecture: SPPA Architekten, Zurich;
Éléments en béton: Elementwerk Istighofen
AG; Photo: Daniel Ammann



FOCUS



06

MODÈLE EN VOIE DE DISPARITION

La très populaire maison individuelle devient de plus en plus inaccessible

08

**EXPRIMÉ
EN CHIFFRES**
Fossé entre offre
et demande



10

IMMOBILIENSTRATEGIE
2 Investoren den Puls gefühlt



12

PAS DE LUMIÈRE...
Sans transactions, pas d'estimation

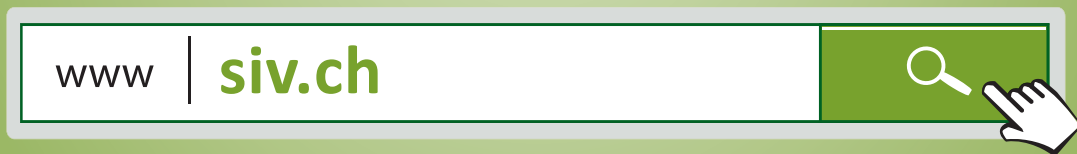
16

PLUS DE DONNÉES
REIDA veut élargir les bases de
données de transaction



- 05 INTRO**
Geschätzt #5
mit Marlise Blaser,
Elementwerk
Istighofen AG
- 20 RAPPORT DE MARCHÉ**
Panorama du marché
actuel
- 25 DONNÉES IMMOBILIÈRES**
Pour nourrir les
analyses, entre autres
- 26 MEHRWERT**
Ein Haus als
Ferienkiller
Heinz Lanz über sein
Liebhaberobjekt
- 28 CLASSES DE SITUATION 2.0**
Le nouveau cahier
thématique de la SIV
- 32 REGIONE TICINO**
Ticino: Intermediari
e mercato il punto
della situazione
- 36 VERKEHRSWERTE**
Kommentar von
Francesco Canonica
zu einem BGU
- 38 BANC D'ESSAI**
Zeus et l'Olympe
des estimateurs
- 40 INFORMATIONS DE L'ASSOCIATION**
Monde de la SIV
- 41 AUS- UND WEITERBILDUNG**
Die aktuellen Lehr-
gänge im Überblick
- 42 TÊTE SIV**
Dieter Bosshard

Trouvez l'expert en estimations immobilières adéquat pour votre objet:



Profitez en ligne des résultats de
notre recherche d'experts en
estimations immobilières –
nous vous soutenons gratuitement
pour évaluer votre estimateur.

D'autres plus-values pour vous:

Sensor

Pour des valeurs
comparatives immobilières
actualisées

Gratuit pour les membres SIV

Rapport de marché

Publication semestrielle
des données actuelles du
marché

*Données complémentaires
disponibles pour les membres
SIV dans l'espace de
téléchargement protégé*

Zoom

La revue spécialisée pour
les estimateurs immobiliers
suisses

Gratuite pour les membres SIV

Portail emplois

Trouver des collaborateurs
via la plateforme SIV

Gratuit pour les membres SIV

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, Elementwerk 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.



Très populaire chez les Suisses, la maison individuelle est un modèle en voie de disparition.

L'IRRÉSISTIBLE APPEL DE LA MAISON INDIVIDUELLE

Les Suisses sont un peuple de locataires. Pourtant, le rêve d'être propriétaire est très répandu. Que devient-il en période de coronavirus, d'offre limitée et de densification continue?

Texte: Urs-Peter Zwingli

Le coronavirus n'a pas épargné le marché de l'immobilier résidentiel: en avril 2020, en plein confinement, le nombre d'annonces pour la vente d'appartements était inférieur de plus de 10 pourcent à celui du mois précédent. Néanmoins, il semblerait que les marchés du logement résistent à la crise, comme l'affirme Wüest Partner dans une analyse¹: en Suisse, l'envie d'accéder à la propriété est généralement élevée et les financements sont intéressants. Seul le prix des appartements pourrait légèrement baisser en raison des ombres qui planent sur l'avenir économique. Toutefois, l'offre s'avère «limitée dans de nombreuses localités». C'est déjà depuis longtemps le cas sur le marché des maisons indivi-

duelles et le même phénomène est à prévoir pour les appartements à cause d'une diminution des constructions neuves.

La maison individuelle: rêve inaccessible pour les familles

«La maison individuelle reste l'idéal pour de nombreuses familles. Pourtant, la classe moyenne suisse ne pourra bientôt plus se permettre de réaliser ce rêve», déclare Jürg Messmer, estimateur et promoteur immobilier indépendant, propriétaire de Swiss Rees Gmbh à Erlen (TG). Cela s'explique en partie par les exigences très élevées pour l'octroi des prêts hypothécaires (voir encadré). Pour J. Messmer, il y a un paradoxe flagrant entre la capacité

financière requise et la faiblesse à long terme des taux d'intérêt. Maints particuliers opteraient, selon lui, pour des appartements moins chers et plus à leur portée. «Par ailleurs, cette offre-là est encore intacte dans de nombreuses régions suisses», explique-t-il.

Outre le fait que la maison individuelle au vert se transforme, pour beaucoup, en rêve inaccessible d'un point de vue financier, ce modèle est aussi en voie de disparition à cause des politiques d'urbanisme de plus en plus strictes, ajoute J. Messmer. «Les terrains à bâtir sont rares et le seront demain encore plus. L'aménagement du territoire vise la densification et de nouveaux objectifs de maximisation apparaissent pour l'utilisation des sols.



Qu'on le veuille ou non, la Suisse risque de rester un pays de locataires.



Cependant, cette densification immobilière et le renoncement à la propriété pourraient effectivement provoquer une insatisfaction sociale.» Selon lui, ce sentiment est à éviter et n'a pas encore été abordé dans son contexte. J. Messmer estime que la part de propriétaires au sein de la population suisse va poursuivre sa progression modérée. «Qu'on le veuille ou non, la Suisse risque de rester un pays de locataires.»

Trois semaines de paralysie

Les estimateurs immobiliers en PME ont également ressenti les effets du coronavirus sur le marché des transactions. «Pendant le confinement, les acheteurs sont restés paralysés pendant trois semaines et de nombreux vendeurs ont freiné leurs offres», explique Rolf Schmid, estimateur immobilier en chef de l'UBV Immobilien Treuhand à Uetikon am See. D'après lui, les répercussions économiques éventuelles du coronavirus entretiennent l'incertitude. «Puisque le financement demeure intéressant, le logement existant dans les segments de prix bas à moyen va tout de même réussir à bien se vendre», avance-t-il. Il réalise des estimations depuis 2006 pour particuliers et banques. Sur un marché de transactions de plus en plus sous l'emprise des analyses de données, il considère comme essentiel d'avoir des connaissances locales. «De nombreux estimateurs en banque ou grande société immobilière n'ont pas le temps de faire des visites sur place. Ils misent plutôt sur les estimations purement informatiques.» À ses yeux, elles manquent souvent de «classification et vérification critiques des chiffres produits par un algorithme par mé-

thode hédonique.» Lorsqu'une transaction résidentielle est imminente, il est, pour lui, primordial de vérifier les informations de l'annonce. «Il y a fréquemment un vrai fossé entre la surface habitable indiquée et celle réelle, par exemple, parce que les surfaces sous mansardes, les cloisons ou les murs extérieurs ont été intégrés aux calculs.»

La propriété même résidentielle n'a plus la cote

Mais si l'on en croit l'institut Gottlieb Duttweiler (GDI), la soif de posséder un logement qui répond à toutes ses attentes va s'atténuer, du moins en Suisse urbaine. Dans un document² publié en 2018, le GDI explique notamment que l'ère du numérique impliquerait, dans les villes et les agglomérations, l'externalisation d'un nombre croissant de fonctions résidentielles tandis que le logement se limiterait à une gamme de base. Parallèlement, des technologies telles que l'intelligence artificielle à commande vocale permettraient de personnaliser l'habitat. Ces réflexions s'articulent autour de la question fondamentale suivante: «À quoi ressemblera l'habitat dans un monde où la population sera de plus en plus nombreuse, urbaine, avide d'expériences, mobile, individualiste et de moins en moins encline à posséder.»

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

² Gottlieb Duttweiler Institut. «Microliving. Urbanes Wohnen im 21. Jahrhundert.» («Microliving. L'habitat urbain au XXI^e siècle») www.gdi.ch/de/publikationen/studien-buecher/microliving

LA CAPACITÉ À EMPRUNTER: FAIBLE MARGE DE MANŒUVRE DES BANQUES
De nombreux particuliers sont exclus du marché résidentiel parce qu'ils ne remplissent pas les critères d'accessibilité aux hypothèques. Les prescriptions correspondantes proviennent de l'autorégulation de l'Association suisse des banquiers (ASB). Elles stipulent que les banques suisses évaluent la capacité financière sur la base de revenus et de dépenses durables et que les charges d'intérêt sont calculées avec un taux d'intérêt comptable à long terme. Dans le cas de la Thurgauer Kantonalbank (TKB), ce dernier est de cinq pourcent. «Ces cinq pourcent sont le fruit d'une croissance historique. C'est une valeur de référence valable depuis les années 1990, lorsque les taux d'intérêt étaient élevés», explique René Gertsch, responsable du service de révision interne à la TKB. Aujourd'hui, ces cinq pourcent jouent un rôle de tampon, garant de la capacité financière même en cas d'augmentation des taux. Selon R. Gertsch, les banques suisses fixeraient ce taux d'intérêt comptable en fonction de leur propre politique de gestion des risques, certaines restant en dessous des cinq pourcent. Malgré tout, leur marge de manœuvre s'avère limitée: «Si une banque basait ses calculs sur un taux d'intérêt clairement inférieur, il est probable que le régulateur interviendrait relativement vite», explique R. Gertsch. De manière générale toutefois, la FINMA miserait, dans ce domaine, sur l'autorégulation du secteur bancaire. (upz)

FOSSÉ ENTRE OFFRE ET DEMANDE

De nombreuses analyses parues ces derniers mois renvoient la même image: le coronavirus sera uniquement un frein temporaire au désir général d'accéder à la propriété. Le marché de l'habitat ne souffre toutefois pas seulement de la pandémie, mais aussi et surtout du fossé qui sépare offre et demande.

Texte et recherche: Urs-Peter Zwingli



11 000

recherches

En Suisse, le marché de l'immobilier résidentiel connaît une demande toujours aussi forte. Posséder sa propre maison ou, au moins, son propre appartement reste un rêve pour bon nombre de couples et de familles. Les conditions de financement demeurant attractantes, la demande devrait se maintenir à moyen terme malgré la crise du coronavirus. Cette stabilité fait face à une offre rare, voire très rare en fonction de la région: le nombre d'annonces pour la vente de maisons individuelles a régressé en 2019, et l'activité de construction est plutôt restée faible dans tout le secteur du logement. L'écart entre acheteurs potentiels et biens proposés à la vente se reflète aussi dans la durée de publication qui diminue depuis des années pour les maisons individuelles: tout juste 72 jours en 2019 à l'échelle nationale, soit une baisse de plus de 30 jours en seulement quatre ans. L'équipe éditoriale de Zoom a réuni toute une série de chiffres concernant le marché de l'immobilier résidentiel.

Coronavirus: l'importance croissante des extérieurs

ImmoScout 24 enregistre, chaque semaine, environ 11 000 recherches pour logements avec balcon/terrasse/jardin. La part de cette catégorie dans les recherches a sensiblement augmenté depuis le coronavirus. Dans la semaine qui a précédé le confinement, elle a même plus que doublé par rapport à l'année dernière.¹

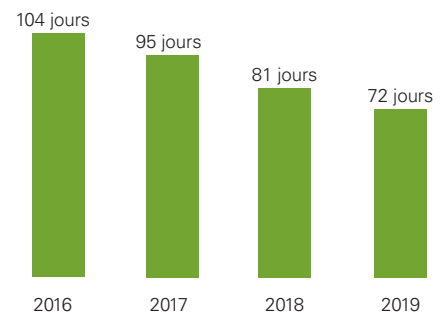


0,8

% taux d'inoccupation des maisons individuelles

Offre limitée: peu de biens vacants³

Durée de publication moyenne des maisons individuelles en Suisse



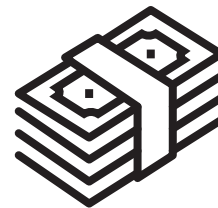
Maison individuelle convoitée

La durée de publication sur les principaux portails immobiliers suisses est en constante diminution²

Offre toujours réduite

Moins de constructions neuves, plus de transformations⁴

Investissements en 2019 par rapport à 2018
dans le neuf: -2,7%
dans les transformations/agrandissements: +4,7%



4930

CHF

Volume de publication des maisons individuelles (toute la Suisse)

2018		34 000 objets
2019		33 000 objets

Offre en déclin: près de 3% d'annonces en moins pour les maisons individuelles²

Financement:

comparaison sur 12 ans

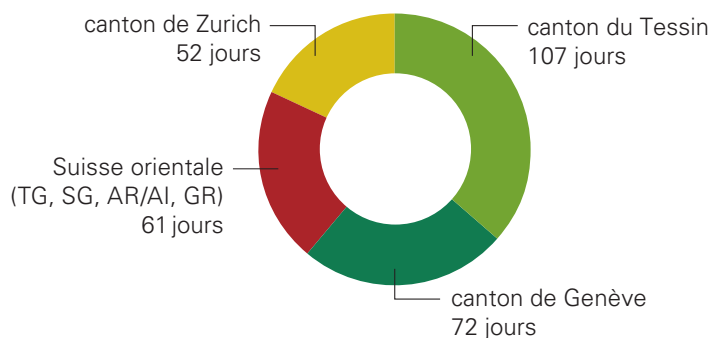
En 2019, un ménage suisse propriétaire de son logement payait, en moyenne, 4930 francs d'intérêts hypothécaires, soit une baisse de plus de 50% par rapport à 2008.⁶



0,6

% taux d'inoccupation des appartements

Durée de publication 2019

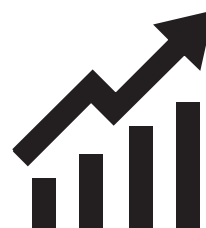


Durée de publication:
de fortes disparités entre les régions²

Offre limitée:
peu de biens vacants³

Succès grandissant du «Acheter pour louer»

À l'heure actuelle, près de 25% des acheteurs acquièrent des appartements dans le but de les louer.⁷
En 2004, cette part n'était que de 10%.⁸



Bien immobilier convoité

Les prix augmentent

1^{er} trimestre 2020 vs année précédente⁵
Variation du prix des maisons individuelles: +3,5%
Variation du prix des appartements: +1,6%

Sources

- 1 Service de presse Scout24.
- 2 Online Home Market Analysis (OHMA), homegate.ch/école supérieure d'économie de Zurich.
- 3 Marché immobilier Suisse, 2^e trimestre 2020. Wüest Partner.
- 4 Dépenses dans la construction en Suisse 2019, OfS.
- 5 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung. Wüest Partner. (Coronavirus. Évaluations des développements futurs).
- 6 Marché immobilier Suisse 2020. Credit Suisse.
- 7 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung. Wüest Partner. (Coronavirus. Évaluations des développements futurs).
- 8 Marché immobilier Suisse 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 Minimumnettoerndite, 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.»

LES TRANSACTIONS: LA LUMIÈRE SUR LE CHEMIN DE L'ESTIMATION

Volume de transactions à marée basse, rendements de transactions aux abonnés absents, brouillard ambiant: le premier semestre 2020 a défié plus d'un estimateur. Qu'en est-il aujourd'hui du marché, des préférences des investisseurs et de la valeur informative des estimations?

Marie Seiler nous donne son avis.

Texte: Marie Seiler



© Patrick Baeriswyl

Sur les six premiers mois de l'année, le marché de l'immobilier en Suisse a été à la fois houleux et très calme. Houleux parce que l'incertitude au début de la pandémie a fait plonger les investissements immobiliers cotés de 20 pourcent en moyenne, tendance qui n'a été que partiellement corrigée jusqu'à l'été. Houleux aussi parce que de nombreux propriétaires et gestionnaires de biens ont été très occupés par la gestion des locataires et des reports, voire des réductions de loyer. L'immobilier a toutefois également été très calme, car le nombre de transactions a très sensiblement baissé et que les marchés se sont pratiquement figés. Le volume du premier semestre 2020 a été bien inférieur à celui de la même période en 2019, lui-même déjà réduit. Les mois de janvier et février, traditionnellement pauvres en transactions, ont été encore plus faibles qu'en 2019. Mars, avril et mai ont fait dans la modestie, exception faite de l'opération de notoriété publique qu'a réalisée Globus et qui a, à elle seule, fait ponctuellement gonfler le marché. Il aura fallu attendre juin pour que l'activité reprenne et elle devrait s'être améliorée pendant l'été.



Généralement, ce type d'investissement est aujourd'hui uniquement négociable au titre de placement opportuniste.



Égalité entre valeur et prix de vente possible

Ces derniers mois ont été particulièrement exigeants pour les estimateurs immobiliers. Il a été quasiment impossible d'évaluer précisément les fluctuations de valeur dues au Covid. Basée sur les pratiques d'excellence, la valeur d'un bien immobilier correspond au prix que les acteurs du marché indépendants perçoivent à la vente. C'est du moins la définition qu'en donnent les IFRS. Et les exceptions sont rares. Valeur et prix peuvent effectivement diverger lorsque les acteurs ne sont pas complètement indépendants, lorsqu'ils intègrent des aspects subjectifs ou stratégiques dans la détermination du prix ou que la transaction a lieu dans l'urgence. Le transfert d'immeubles d'entreprise peut aussi en faire partie puisqu'il se fait parfois à hauteur de la valeur comptable sans tenir compte des aspects du marché. En dehors de ces cas spécifiques, le prix de vente possible correspond à la valeur. Mais qu'en est-il quand il n'y a pas de ventes?

Pertinence limitée à l'ère du Covid

Comment puis-je, moi estimateur/trice, calibrer les hypothèses et les paramètres dans le système DCF ou dans le calcul de la valeur de rende-

ment quand je ne dispose d'aucun rendement de transaction actuel et d'aucune information claire sur les engagements des locataires en matière de paiement des loyers? L'estimation n'a pas été tâche facile ces derniers mois. Les représentants internationaux de l'estimation immobilière, l'IVSC et la RICS en tête, ont recommandé, en ce printemps tumultueux, d'invoquer l'incertitude élevée, voire significative ou sensible du marché pour relativiser la valeur informative des estimations et, implicitement, la responsabilité de l'estimateur. Cette recommandation a également été appliquée en Suisse par les grandes entreprises du secteur.

Cette solution n'est toutefois pas adaptée pour les comptes de mi-année ou pour les estimations réalisées dans le but d'un financement. Les services de révision ou les banques ne sont pas en mesure de confirmer l'exactitude des chiffres mentionnés dans les comptes ou dans les gages pour hypothèque lorsque la valeur informative d'une estimation est limitée par une incertitude «sensible» ou «significative». Ce problème a également été abordé avec des experts de l'audit. Au printemps, l'estimateur était exposé à un risque accru d'erreur de jugement; l'auditeur a néanmoins besoin d'une information claire pour les comptes de mi-année.

Le début de l'été a fini par dénouer la situation grâce à un regain d'activité.

Échanger activement avec un marché de transactions animé

La reprise sur le marché des transactions immobilières début juin et les décisions prises sur les reports et les réductions de loyer sont arrivées à point nommé et ont permis de mieux affiner les estimations. Les estimateurs qui échangent activement avec le marché des transactions ont été en mesure d'interpréter les quelques transactions réalisées ou en cours. Ils ont aussi pu observer l'évolution économique et les conséquences sur les divers segments du marché et, de là, tirer les conclusions correspondantes concernant les préférences des investisseurs et les effets sur les flux de trésorerie.

Le logement: entre stabilité et progression positive

L'immobilier résidentiel a été le moins touché et a, une fois de plus, prouvé à quel point il sait résister aux crises. L'intérêt des investisseurs pour ce type de placement a, très logiquement, de nouveau augmenté. De notre côté, nous avons ajusté à la baisse les taux d'actualisation et de capitalisation des biens résidentiels, de plus de 15 points même pour les bons emplacements.

VITRUV

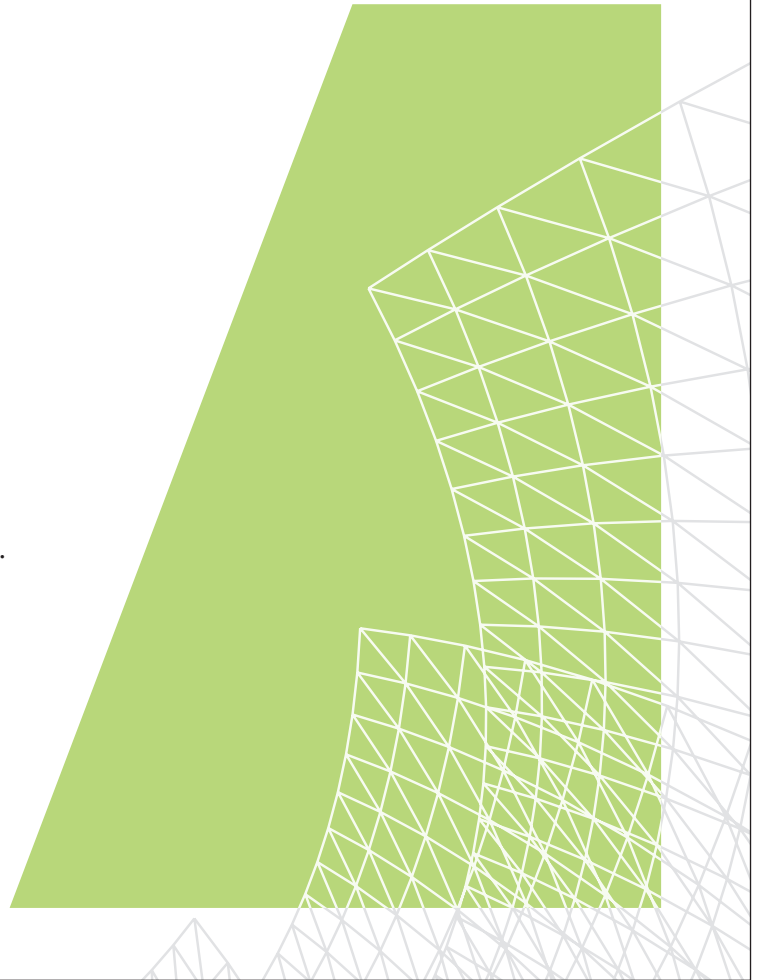
INESTIMABLE POUR L'ESTIMATEUR

Le logiciel novateur pour les experts: VITRUV offre des fonctionnalités impressionnantes; il est personnalisable et instructif dans sa représentation.

Vous voulez en savoir plus? Contactez-nous!

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

Estimation immobilière / gestion de portefeuille /
planification des frais de construction



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



Les bureaux: différenciation des effets à long terme

Les immeubles de bureaux, eux, n'ont pas été épargnés. Tandis que les effets négatifs à court terme sont peu nombreux, les changements structurels se sont accélérés de plusieurs années. Travailler à la maison est dorénavant non seulement tout à fait respectable, mais c'est aussi une source d'économies appréciée par les dirigeants et un mode de travail bien accueilli par les employés. La plupart des entreprises disposent de surfaces surdimensionnées et réussiront à gérer la future relance économique sans louer d'espace supplémentaire. Les immeubles de bureaux demandent donc à être considérés de manière différenciée. Le haut de gamme bien situé en centre-ville reste tendance et les investisseurs demeurent très intéressés par ce type de placement, même après le Covid. À l'inverse, les bureaux des ceintures périphériques et dans les zones mal desservies sont sous pression. Il faut ainsi tenir compte de ces effets dans les estimations, d'une part, en se basant sur des loyers usuels réalistes et

donc bas et, d'autre part, en ayant un œil critique sur les taux de capitalisation. La question centrale ici concerne la pérennité du bien dans son environnement propre: s'il y a pérennité, l'investissement devra être classé comme opportuniste et le rendement net supérieur placé au-dessus du seuil des 4%.

Le commerce: la gloire des magasins de proximité

Une distinction claire doit être faite dans la catégorie commerciale: sur les deux mois concernés, les magasins de proximité ont profité de la fermeture des frontières et de l'offre limitée des restaurants. Ainsi, les investisseurs dans le secteur stable de l'alimentation ne parlent plus de la vente au détail classique et les entreprises d'approvisionnement de proximité ne sont pas considérées comme problématiques lors des transactions. La situation du secteur non alimentaire est toute autre: lorsqu'il n'est pas en centre-ville, il est à l'épicentre de la crise. Généralement, ce type d'investissement est aujourd'hui uniquement négociable au titre de placement opportuniste. À court et moyen terme, la plupart des gestionnaires immobiliers ne souhaitent pas accroître davantage la part des commerces de détail dans leurs portefeuilles et entendent même plutôt la réduire. Cette situation agit sur la tranche inférieure des loyers, mais aus-

si sur les taux de capitalisation. Dans les cas extrêmes, ces derniers peuvent augmenter de 35 points de base pour les biens en vente présentant des problèmes structurels.

Évidence retrouvée

L'activité de l'été a ramené les estimateurs à la lumière. Les transactions réalisées ou en cours ont permis de calibrer les préférences des investisseurs, les pronostics à long terme sur les flux de trésorerie et les valeurs marchandes en tant que telles. Que notre ressenti nous dise aujourd'hui que le marché est cher ou non, les transactions restent l'unique source de confirmations. Ces dernières semaines, les estimateurs que nous sommes ont ainsi généralement pu atténuer leurs avis de non-responsabilité en le basant sur une incertitude dorénavant «légèrement élevée» et les estimations ont reconsolidé leur valeur informative.



Marie Seiler

Associée et responsable Real Estate Advisory chez PwC Suisse, diplômée en économie, Chartered Financial Analyst CFA, Board Member à la RICS Suisse, membre de la chambre des experts en estimation, membre de wipswiss, chargée de cours en estimation immobilière à l'université de Zurich.

REIDA VEUT ÉLARGIR LES BASES DE DONNÉES DE TRANSACTION

En Suisse, le marché des données immobilières est sous l’emprise d’un petit nombre. L’association REIDA compte parmi ses membres la SIV, plusieurs banques et certains offices fédéraux. Elle aimerait que les cartes de ce marché soient redistribuées et passe aujourd’hui à l’offensive.

Texte: Urs-Peter Zwingli

0,28

millions de contrats de bail

21

acteurs

«Savoir plutôt que croire», telle est la devise de l’association à but non lucratif REIDA: Real Estate Investment Data Association. Depuis 2010, elle œuvre à l’amélioration du socle de données concernant le marché suisse des placements immobiliers (voir encadré). REIDA réunit un large éventail d’acteurs de la scène immobilière, dont l’Office fédéral de la statistique, l’Office fédéral du logement, la ZKB, Credit Suisse et UBS, ainsi que les associations professionnelles SIV et SVIT. Membres et instances externes fournissent des données qui sont ensuite anonymisées. REIDA détient ainsi actuellement des chiffres provenant d’environ 275 000 baux et de plusieurs milliers de décomptes d’immeubles. «Dans le domaine des transactions, nous disposons, aujourd’hui, de va-

leurs issues de plusieurs centaines de contrats. Et nous voulons, ici aussi, élargir la quantité de données», explique Rainer Artho, président de REIDA. Pour ce faire, l’envoi de données doit être simplifié: «Il est possible de nous transmettre des dossiers complets de transaction par courriel. Mais même une brève note d’information suffit», ajoute R. Artho. Les responsables de REIDA s’occupent ensuite de sélectionner les données pertinentes.

L’association est tenue au secret absolu vis-à-vis des fournisseurs de données. L’objectif est un élargissement sensible de la base de données pour que les acteurs du marché disposent de meilleures valeurs comparatives. «REIDA se présente comme une option aux grands fournisseurs de données et aux conseillers qui dominent le marché suisse des données immobilières», déclare R. Artho. «Notre particularité repose dans le fait que nos données sont réelles parce qu’elles proviennent de contrats, et non d’offres. Ces chiffres peuvent, en outre, être livrés sous forme individuelle afin d’effectuer ses propres modélisations et analyses.»

L’estimation et l’intelligence artificielle

«C’est une bonne chose que le nombre de fournisseurs sur le marché des données immobilières augmente et que la transparence s’améliore», souligne Pe-

ter Pickel, directeur du secteur immobilier de la caisse de pension Asga, la plus grande institution de prévoyance communautaire indépendante de Suisse. À ses yeux, l’initiative de REIDA pour une plus large collecte de données sur les transactions est également judicieuse, car «la disponibilité des données présente des lacunes en matière de transactions en Suisse». Il est vrai que les investisseurs institutionnels seraient à même d’effectuer une évaluation de données sur les transactions puisqu’ils réalisent eux-mêmes un important volume d’opérations. De plus, les grands investisseurs connaissent généralement bien le paramètre central que sont les rendements. «Mais les plus petits acteurs du marché immobilier, agents ou estimateurs, ne disposent pas de chiffres propres suffisants et doivent acheter ces informations.» Ils s’adressent, en règle générale, aux fournisseurs bien établis comme Wüest Partner ou IAZI. «Saluons l’initiative de REIDA qui entend consolider le contreponds qu’elle oppose à la forte puissance de ces derniers.» Asga n’utilise pas encore les données de REIDA, mais P. Pickel considère qu’une adhésion mérite d’être envisagée. «À l’heure actuelle toutefois, REIDA publie une quantité encore relativement faible de ses données et analyses. Si ce volume était plus important et si l’accent était mis sur l’idée de transparence, il serait certainement possible de motiver plus d’acteurs

du marché à participer et à fournir des données.»

Outre les entreprises déjà bien établies et REIDA, des start-up spécialisées dans l'immobilier surgissent sur le marché: les PropTechs. Elles travaillent avec des logiciels d'intelligence artificielle. Leurs analyses de mégadonnées devraient permettre d'intégrer de nouveaux facteurs dans l'estimation immobilière, tels que l'évolution à long terme d'une ville ou d'un quartier ou encore des informations socio-économiques. P. Pickel a lui-même travaillé douze ans chez Wüest Partner, prioritairement dans le secteur de l'estimation. Il commente à ce sujet: «Je pense que l'impact de ces facteurs soft est finalement négligeable. Parmi ceux qui sont déterminants pour l'estimation immobilière, le plus grand poids revient à un nombre limité de critères, l'emplacement, par exemple, et les propriétés de la construction.»

L'opportunité des créneaux

Beatrice Gollong est responsable acquisitions et commercialisation des espaces commerciaux chez HIAG, spé-

cialiste du redéveloppement de sites. Cette société achète et développe principalement des terrains industriels et artisanaux en Suisse selon un horizon à long terme. B. Gollong prépare les acquisitions en s'appuyant sur différentes sources de données. «J'associe les données publiquement accessibles avec les données de Wüest Partner concernant le marché et les sites. Lors d'une acquisition, notre propre connaissance du marché et notre grande expérience jouent, par ailleurs, aussi un rôle essentiel. En plus de l'analyse pure des données, il est impératif de visiter les lieux», explique-t-elle. Elle dit ne pas avoir travaillé avec les données REIDA jusqu'à présent, mais elle trouve intéressant que REIDA mise sur les données réelles. «Je pense cependant que REIDA devrait considérer plus intensément ses propres approches ou de nouvelles méthodes, et aussi se distinguer des entreprises déjà implantées en proposant une offre totalement différente en matière d'analyse des données.»



Des informations complémentaires sur la collecte et l'achat de données son disponibles sur <https://reida.ch/index.php/daten>. REIDA soutient également la recherche scientifique: les étudiants ont en effet la possibilité de demander la mise à disposition sans frais des données dont ils ont besoin pour leur cursus (travaux écrits, projets).

UNE ASSOCIATION FORTE D'UNE BASE SOLIDE
Real Estate Investment Data Association (REIDA) est une association suisse à but non lucratif, portée par 21 acteurs différents du secteur immobilier. C'est le Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) de l'université de Zurich qui en assure la présidence. L'objectif de REIDA est d'améliorer, en permanence, la disponibilité des données du marché et la connaissance de ce dernier. Les membres de REIDA et des instances externes fournissent des données provenant de décomptes d'immeubles, de transactions et de contrats touchant à des biens de placement. REIDA compile ces données et les anonymise avant de les mettre à disposition. Elles peuvent être évaluées en fonction de certaines catégories: lieu/région, type d'utilisation, surface/taille, état/âge, étage, situation/qualité de l'emplacement, date du contrat. Les acheteurs les reçoivent, principalement, sous forme brute et il est également possible d'y accéder en ligne, le portail permettant une comparaison selon des critères spécifiques. Différentes entreprises de conseil proposent un travail de finition sur les données REIDA ou des analyses de marché basées dessus. La fourniture des données, leur utilisation et l'adhésion à l'association sont indépendantes les unes des autres. Toutefois, les membres de REIDA, les fournisseurs de données et les petites entreprises bénéficient de remises sur le prix d'achat. REIDA organise, chaque année, un colloque gratuit et déjà bien établi. Ses exposés, présentations et discussions sont autant d'occasions, pour un plus large public, d'en apprendre davantage sur le marché.

«L'ESTIMATION, C'EST VRAIMENT MON TRUC»

**La SIV a un nouveau président: Silvan Mohler.
Il nous dévoile ses objectifs, les changements qu'il prédit pour notre métier et
quel rôle nous aurons à l'avenir.**

Interview: Sibylle Jung, photo: Patrick Baeriswyl

Silvan Mohler, comment vous sentez-vous au poste de nouveau président?

Je me sens très bien. Après avoir été un observateur, c'est bizarre d'endosser maintenant ce rôle. J'ai hâte de vivre tout ce qui s'annonce et, après ces premiers mois, ma vision de la SIV reste la même qu'avant: notre association est active et se fait remarquer.

Vous avez été élu en plein confinement. Comment cela s'est-il passé?

Ça a été loin d'être spectaculaire. La plupart des membres ont voté à l'avance par courrier, plus que jamais. Merci, d'ailleurs! Le conseil d'administration s'est réuni et certains membres se sont connectés par téléphone ou Skype. Il y a eu l'élection et puis tout était fini. Pas de discours officiel, pas de cocktail, pas de serrage de mains. Comme la situation l'exigeait, tout s'est passé dans le respect des distances physiques. Je me réjouis d'au-

Silvan Mohler est né en 1982; il est le nouveau président de la SIV depuis le 30 avril 2020. Économiste d'entreprise HES, titulaire d'un master en Real Estate Management et d'un brevet fédéral de gérant d'immeubles, il est responsable de l'estimation immobilière à la Banque cantonale de Thurgovie depuis 2014. Silvan Mohler habite avec sa famille à Appenzell.

tant plus des nombreuses rencontres à venir, des échanges, des apprentissages au sein de notre association et au-delà. C'est une des grandes forces de la SIV.

Vous faites allusion aux partenariats comme celui avec la CEI...

Exactement. Nous devons encore mieux exploiter ce potentiel. Nous travaillons actuellement sur une coopération avec VAS-AEC et il existe encore plein d'autres associations d'estimateurs avec lesquelles nous souhaitons collaborer plus étroitement. Aller à la rencontre des autres plutôt que de se tirer dans les pattes: c'est l'objectif que je partage avec mes prédécesseurs. Nous voulons nous perfectionner ensemble, pour la cause. Nous travaillons tous avec des valeurs solides, traçables et résilientes. Je pense ici aux indices de référence et à l'expertise. Nous devons intensifier encore nos efforts communs.

En vous bat un véritable cœur d'estimateur. Qu'est-ce qui vous fascine dans l'estimation?

L'estimation, c'est mon truc, tout simplement. J'ai toujours été fasciné par le fait qu'elle intègre tout et requiert d'en venir à l'essentiel. Et je trouve le résultat, la valeur, le rapport toujours d'une grande beauté. C'est à chaque fois un immense plaisir d'appuyer sur le bou-

ton en me disant: «Ça y'est, j'ai réussi et tout est cohérent de A à Z.» Et si en plus, je fais des propositions intéressantes pour mon client, c'est tout bénéfique!

Quels sont vos objectifs avec la SIV?

Je suis en train d'esquisser une image générale. Ensuite, je fixerai les objectifs. Je peux déjà dire que j'aimerais poursuivre le développement de l'association et renforcer ce que mes prédécesseurs ont déjà bien mis en place. J'ai l'idée d'une sorte de leadership d'opinion et d'une présence plus affirmée. Je pense que nous pouvons aussi nous permettre d'être un peu plus espiègles. Si ce sont nos objectifs, nous avons besoin d'un profil encore plus marqué. Mes collègues du conseil d'administration et moi-même allons travailler sur cette thématique ces prochaines semaines. En restant toujours centrés sur les bénéfices apportés aux estimateurs: c'est très important pour moi. En ce qui concerne la taille de l'association, je vise environ 800 membres.

Restons dans le futur. Année 2028: à quoi ressemblera le monde de l'immobilier? Qu'est-ce qui se sera passé pour en arriver là?

En 2028, le foncier fera toujours partie des catégories de placement privilégiées, exploitées en conformité avec

le marché. Il sera encore plus transparent, l'échange de données encore plus simple et leur traitement forcément numérique. Les différents acteurs travailleront en plus étroite collaboration et ces coopérations seront encore plus importantes. Je pense aussi que l'automatisation et l'efficacité auront encore grandi et que les tâches simples seront assurées par des machines.

Qu'est-ce que cela implique pour l'estimateur?

L'estimateur doit se spécialiser encore plus. Il doit se maintenir à un niveau de connaissances élevé dans les domaines où un immeuble est hors-norme, complexe et que son estimation exige le savoir du spécialiste. Je suis également convaincu qu'il sera toujours essentiel d'entretenir un bon réseau local. Ces deux axes permettent de faire la différence. Être capable d'analyser et d'interpréter des données, c'est aussi une compétence clé à mes yeux. L'estimateur va s'éloigner du rôle d'artisan pour devenir un véritable sparring-partner qui conseille ses clients dans le contexte global des prix et des valeurs, conscient de ses qua-

lités et de ses responsabilités, sur un pied d'égalité et de manière impartiale.

Que pensez-vous de l'intelligence artificielle?

En matière d'estimation, elle en est encore à ses balbutiements. Dans huit ans, les choses auront changé. Je vois l'intelligence artificielle comme je vois les modèles hédoniques: il faut les appliquer et les utiliser à bon escient. Une chose est claire: nous aurons toujours besoin d'estimateurs en chair et en os.

Pourquoi en êtes-vous si certain?

Une estimation est généralement destinée à une transaction ou à un financement, à une décision qui doit être prise et qui demande de regarder vers l'avenir. Les données, elles, sont uniquement le reflet du passé. Pour étayer une prise de décision, l'estimation peut faire appel à différents outils. La vérification et l'ajustement des résultats restent l'affaire de l'estimateur, tout comme l'anticipation de ce qui sera demain. Lui seul est capable d'imaginer des scénarios et d'interpréter les moindres détails. C'est pour cela qu'on a besoin de nous.

IL NOUS DÉVOILE ...

Comment il s'aère la tête: Avec les trois... non, quatre femmes de ma vie et en faisant du sport.

Ce qui l'énerve: Les personnes qui ne sont pas ouvertes à la nouveauté et donc pas prêtes à évoluer.

Ce qu'il apprécie chez les autres: J'aime les gens droits, sincères, joyeux et qui ont les pieds sur terre.

Ce qu'il pense des femmes dans notre métier: Tout simplement fabuleuses.

Quels sentiments il associe à l'immobilier: Par mon métier de banquier, j'ai plutôt un lien rationnel avec l'immobilier. En tant que particulier, c'est une autre affaire.

Ce qui le séduit dans l'immobilier: L'esthétique, la fonctionnalité et la qualité.

Son grand moment de fierté en tant qu'estimateur: C'était il y a huit ans quand j'ai eu l'occasion d'estimer mon premier immeuble à la Bahnhofstrasse à Zurich.



CRISE ÉCONOMIQUE HISTORIQUE, MARCHÉ IMMOBILIER STABLE

Au premier semestre 2020, les valeurs immobilières ont à peine bougé.

Les immeubles résidentiels et commerciaux maintiennent leur niveau; les bâtiments à usage mixte ont un peu progressé. Pour l'instant, aucun mouvement financier n'est à constater vers le marché immobilier.

Texte: Felix Thurnheer

0,0

% de fluctuation

3,0

% de rendement initial net

passée de CHF 5.92 millions fin 2020 à CHF 5.95 millions au premier semestre 2020, soit une fluctuation insignifiante. Même situation pour les autres repères individuels: les produits, la structure des coûts et les rendements initiaux sont identiques par rapport au semestre précédent. Le rendement initial net actuel atteint tout juste 3,0%. La crise économique n'a donc provoqué aucun boom pour l'instant.

L'effet TINA va-t-il finalement se produire?

Les biens immobiliers commerciaux maintiennent aussi leur niveau. L'immeuble de bureaux de référence de la SIV (CHF 16.7 millions) n'a pas évolué du tout par rapport à fin 2019 et le taux de rendement à peine. On observe une légère tendance à la hausse dans les grands centres. Dans les nouveaux contrats, la valeur moyenne passe de CHF 379 à CHF 400 par m². Les charges, elles, sont un peu plus basses que l'année précédente: les coûts d'exploitation et d'investissement sont à peu près similaires, les frais d'entretien ont baissé de 25%. L'effet modérément positif côté produits côtoie une hausse frêle attendue pour les rendements. Le rendement initial net actuel atteint tout juste 2,9%.

Chez les immeubles à usage mixte dans les centres, les mouve-

ments sont à peine perceptibles. La valeur de l'immeuble de référence de la SIV a légèrement augmenté de CHF 11.2 à 12.1 millions, ce qui s'explique par les flux de capitaux: le rendement initial net a timidement diminué de 3,1% à 2,8%. Les indices produits et coûts n'ont pratiquement pas changé.

L'effet TINA va-t-il finalement apparaître sur le marché immobilier? Les locataires privilégient les baux à plus longue durée, car foyers et entreprises planifient à plus long terme. Le marché immobilier est donc touché par une version atténuée, brève et retardée de la crise, et les marchés financiers semblent toujours se focaliser sur la bourse. Il est trop tôt pour chiffrer ou pronostiquer les conséquences du confinement.



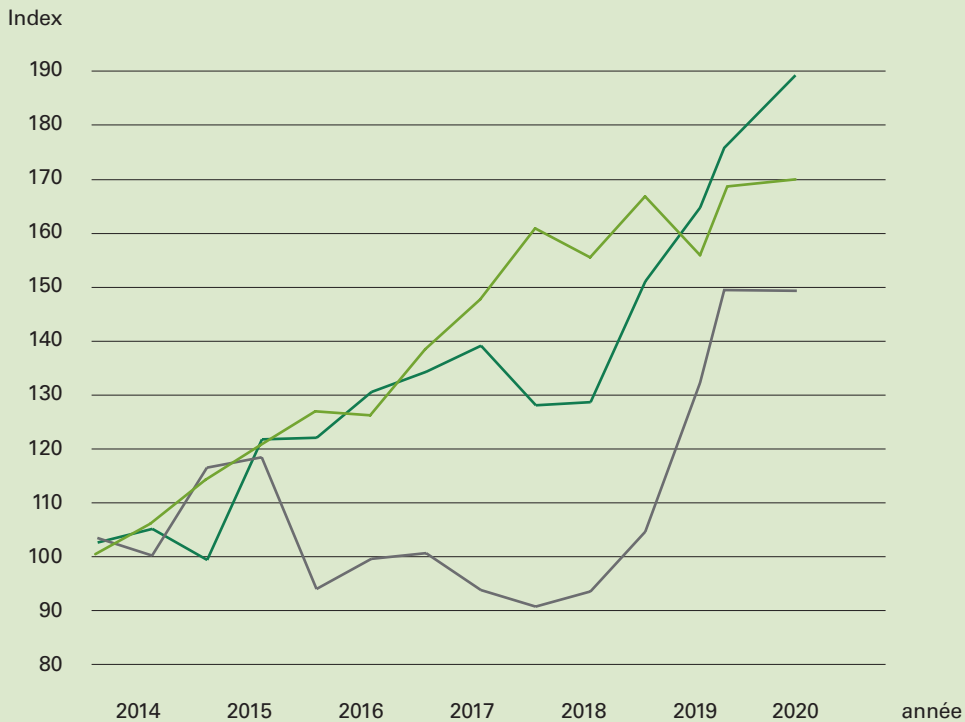
Felix Thurnheer
MSc en géographie;
MBA, gestion internationale de l'immobilier,
directeur de Immo-
Compass AG, Zurich

Il faut du temps à la crise économique pour atteindre le marché immobilier. Les pronostics voient une baisse pour la demande et les produits, et une hausse pour les pertes de rendement. Il ne serait pas étonnant que les valeurs immobilières prennent un tout autre chemin. En période de crise, les capitaux affluent souvent vers le marché immobilier, faisant ainsi monter les prix. La raison: l'actuel effet TINA¹ observé aussi à la bourse. Il est jusqu'ici absent du marché immobilier suisse. Les produits, la structure des coûts et les rendements attendus n'ont pratiquement pas changé au premier semestre 2020.

La valeur de l'immeuble résidentiel de référence de la SIV est

¹ TINA = There Is No Alternative

ÉVOLUTION DES VALEURS



**IMMEUBLES
RÉSIDENTIELS**



BUREAUX



MIXTE

RAPPORT DE MARCHÉ

Le rapport de marché fournit une analyse actualisée du marché des immeubles de bureaux, résidentiels et à usage mixte; il est structuré en grands, moyens et petits centres et repose sur des biens immobiliers de référence. Logique, clair et transparent, il présente des facteurs pertinents, dont les bénéfices, les coûts et les rendements attendus. Il permet ainsi de profiter d'une comparaison de meilleure qualité, plus efficace et surtout plus objective. Pour les estimateurs, mais aussi pour un large public. Ce rapport s'appuie sur les données de l'association indépendante REIDA, complétées par des informations locales.

GLOSSAIRE

Le décompte des biens fonciers et les chiffres des rendements correspondent aux «Swiss Valuation Standard» sur lesquels se base également la banque de données REIDA. Dans la mesure du possible, **toutes les valeurs** sont normalisées au m² locatif conformément à la norme SIA d_0165. **L'imposition à la TVA** n'est pas prise en compte. **Le calcul de la valeur de rendement** s'appuie sur la méthode du manuel de l'estimateur de la SIV, pages 196–198. La représentation des valeurs marchandes et de son calcul fait appel à un quantile 30 pourcent (= à partir de), à la médiane et au quantile 70 pourcent (= jusqu'à), **les valeurs extrêmes** ayant été supprimées. **Les valeurs marchandes** reflètent les caractéristiques de la propriété SIV concernée, la zone de référence étant la région respective. **Les catégories grand, moyen et petit centre** ont été définies sur la base d'une évaluation géographique nationale. **Les données** proviennent de REIDA.

OBJET / IMMEUBLE DE RÉFÉRENCE

VALEUR



**IMMEUBLES
RÉSIDENTIELS**

1.5 pièce	3 x 30 m ²
2.5 pièces	3 x 50 m ²
3.5 pièces	3 x 80 m ²
4.5 pièces	3 x 110 m ²
Surface totale	810 m ²
Places de parking	12 places

Loyer théorique brut	231 000 CHF/a
Loyer brut	225 000 CHF/a
– Coûts d’exploitation	15 000 CHF/a
– Coûts d’entretien	27 000 CHF/a
– Investissements	7 000 CHF/a
Revenu de location net	177 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	2,96 %
Valeur de marché	5 964 000 CHF
Evolution de la valeur	2,40 %
Taux de pertes	0,73 %



BUREAUX

Bureaux	4 x 200 m ²
Bureaux	2 x 400 m ²
Bureaux	1 x 800 m ²
Dépôt	1 x 400 m ²
Surface totale	2 800 m ²
Places de parking	20 places

Loyer théorique brut	741 000 CHF/a
Loyer brut	682 000 CHF/a
– Coûts d’exploitation	80 000 CHF/a
– Coûts d’entretien	98 000 CHF/a
– Investissements	23 000 CHF/a
Revenu de location net	481 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	2,88 %
Valeur de marché	16 710 000 CHF
Evolution de la valeur	8,02 %
Taux de pertes	33,68 %

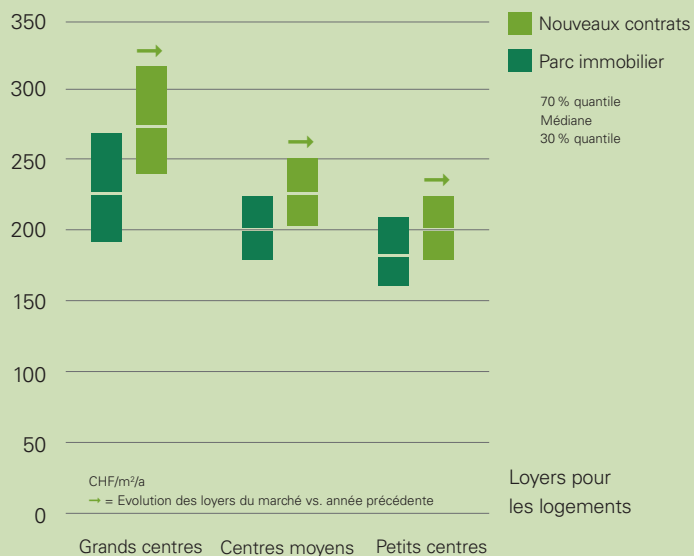


MIXTE

Vente / Bureau	chacun 2 x 200 m ²
1.5 pièce	3 x 30 m ²
2.5 pièces	3 x 50 m ²
3.5 pièces	3 x 80 m ²
4.5 pièces	3 x 110 m ²
Surface totale	1 610 m ²
Places de parking	20 places

Loyer théorique brut	448 000 CHF/a
Loyer brut	435 000 CHF/a
– Coûts d’exploitation	35 000 CHF/a
– Coûts d’entretien	54 000 CHF/a
– Investissements	12 000 CHF/a
Revenu de location net	334 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	2,76 %
Valeur de marché	12 094 000 CHF
Evolution de la valeur	2,93 %
Taux de pertes	8,25 %

REVENUS DE LOCATION

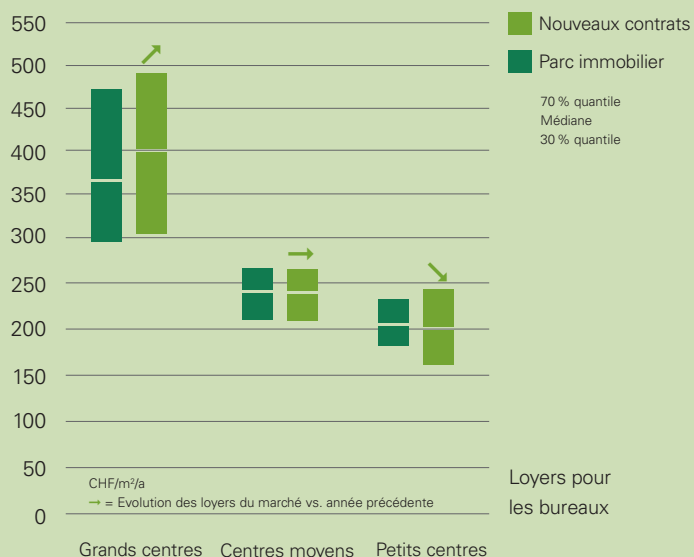


RENDEMENTS

Rendements continus			
	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,0	4,4	5,0
Net	3,2	3,6	4,0
Cash flow	3,2	3,5	3,9
Evolution de la valeur	1,8	3,1	4,6

Rendements initiaux			
	30% Q	Médiane	70% Q
Rendement brut	3,4	3,9	4,3
Rendement net	2,6	3,0	3,5

Coûts propriétaire			
	m ² /a	Part	Année précédente
Exploitation	21.–	10%	22.–
Entretien	18.–	9%	17.–
Remise en état	11.–	5%	11.–



Rendements continus			
	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,1	4,4	5,3
Net	3,6	3,8	4,2
Cash flow	3,5	3,8	4,5
Evolution de la valeur	-1,0	1,1	2,4

Rendements initiaux			
	30% Q	Médiane	70% Q
Rendement brut	2,9	3,5	4,7
Rendement net	2,6	2,9	4,0

Coûts propriétaire			
	m ² /a	Part	Année précédente
Exploitation	30.–	11%	32.–
Entretien	10.–	4%	11.–
Remise en état	7.–	3%	15.–



Rendements continus			
	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,1	4,6	5,1
Net	3,4	3,8	4,2
Cash flow	3,3	3,7	4,2
Evolution de la valeur	1,3	2,8	4,5

Rendements initiaux			
	30% Q	Médiane	70% Q
Rendement brut	3,0	3,3	3,9
Rendement net	2,3	2,8	3,3

Coûts propriétaire			
	m ² /a	Part	Année précédente
Exploitation	25.–	10%	25.–
Entretien	16.–	6%	16.–
Remise en état	10.–	4%	13.–



EXPERTVALUE
REAL ESTATE ASSESSMENT

La simplicité est la
sophistication suprême.
Leonardo da Vinci

L'outil pour les experts indépendants en évaluation

expert-value.ch

vas-SEMINAR 2020



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

**Jetzt
Termin
buchen!**

Beschränkte
Teilnehmerzahl!

**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

TRANSAKTIONS DATEN – VOM WISSEN UND DESSEN ENDLICHKEIT

Immobilien Daten 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 Wertschätzung 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 Privatisierung:

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 Dritttinteressen. 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
Immobilienmanage-
ment; 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-Spielplatz 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. Immobilientreuhänder 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.»

CLASSES DE SITUATION 2.0

Le dernier cahier thématique de la SIV «Classes de situation» propose une mise à jour de la méthode utilisée jusqu'à présent et dont les réflexions d'origine reviennent à Wolfgang Naegeli. Elle n'y perd rien de sa simplicité et de sa transparence si charmantes.

Texte: Arno Curschellas, groupe méthodologie de SIREA



COMMANDE (disponible en allemand et italien)

Cahier thématique 04

Classes de situation 2019/2020

<https://shop.siv.ch/>

La méthode des classes de situation de Naegeli (sans oublier ses variantes et développements ultérieurs) est l'une des plus anciennes méthodes d'estimation, une spécialité suisse au grand charme et, aujourd'hui encore, largement répandue. On peut y faire appel pour déterminer la «valeur relative» des terrains construits et non construits. Dans l'estimation professionnelle, la valeur relative des terrains bâtis se limite toutefois, généralement, aux biens-fonds grevés d'un droit de superficie, car elle repré-

sente uniquement une partie de la valeur marchande au lieu d'être une valeur marchande en soi. La méthode des classes de situation, elle, peut être utilisée pour estimer la valeur marchande d'un terrain non bâti lorsque la méthode de comparaison primaire ne peut être appliquée parce que les données de comparaison nécessaires manquent ou sont inadaptées et qu'il n'existe aucun modèle hédonique.

À la fin des années 1950, Naegeli a analysé environ 200 estimations réalisées sur 83 ans pour des biens immobiliers de toutes catégories d'usage. Il a constaté que, sur des biens comparables, la part de la valeur du terrain correspondait à une certaine proportion de la valeur marchande totale et qu'elle ne dépassait jamais 50 pourcent, démontrant que la part revenant au terrain dépend de la situation du bien. Dans ce contexte, il a créé une échelle comprenant huit classes de situation permettant d'évaluer la qualité du site et fondée sur un facteur de base fixe de 6,25 pourcent par classe de situation (50% divisé par 8). Afin de prendre en compte l'évolution des prix du foncier, Canonica a développé, en 1991, une nouvelle échelle de dix classes de situation flanquées du même facteur de base. En 1993, il publiait les quatre tableaux de classes de situation qui jouissent aujourd'hui encore d'une reconnaissance générale

et qui distinguent les catégories «Habitat», «Bureaux, commerce, hôtels et restaurants», «Artisanat, industrie» et «Bâtiments publics». Ils sont devenus plus tard les «Tableaux SIV de classes de situation» et sont également recommandés par d'autres associations professionnelles suisses.

Les diverses modifications faites depuis 1958 (par exemple le passage de 8 à 10 classes) montrent que les conclusions de Naegeli ne sont pas valables pour l'éternité. En outre, il paraît évident que les tableaux, qui impliquaient jusqu'ici des multiplicateurs constants, n'étaient pas à même de représenter la baisse des années 1990 et la hausse ininterrompue depuis 1998. Alors qu'ils fonctionnaient bien pour de nombreuses localités, il était de plus en plus difficile, ces dernières années, d'obtenir des valeurs fiables pour les zones périphériques et les «hot spots».

Divers points d'achoppement dans le système existant (dont la pondération égale des critères principaux, le facteur de base fixé à 6,25 pourcent, la prise en compte floue du risque de développement ou l'intégration insuffisante de la situation du marché) et le fait que le contexte des valeurs marchandes rendait, depuis longtemps, un remaniement complet nécessaire, ont motivé le groupe méthodologie de SIREA à revoir la méthode des classes de situation et à la mettre en adéquation avec notre époque.

Les classes de situation version 2019/2020

Le calcul des nouveaux tableaux de classes de situation s'appuie sur le travail de Schlesinger (2017) basé sur un set de données (4^e trimestre 2019) et sur la base de données plus complète et plus détaillée de Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE). C'est d'ailleurs FPRE qui a été mandaté par SIREA/SIV pour réaliser les travaux statistiques empiriques.

L'évaluation des nouvelles classes de situation a été réalisée en appliquant les modèles hédoniques de FPRE, ses bases de données concernant les coûts de construction et une version réduite de son module de calcul des risques, ainsi

que l'outil werk-material.online de CRB. FPRE et CRB disposent, tous les deux, de distributions des prix au m³ selon le type d'utilisation. FPRE possède également un second modèle plus détaillé, basé sur les prix au m² pour le CFC2 et les frais annexes. Les valeurs de terrain ainsi obtenues sont ajustées à l'aide des prix de terrains à bâtir publiés par les offices de la statistique et fournis par les membres du groupe méthodologie de SIREA.

Nouveau modèle – aussi simple que possible

Pour que la nouvelle méthode soit bien acceptée, il était essentiel de conserver le «charme de la simplicité». L'objectif était donc qu'il soit aussi simple que

possible tout en assurant la plus forte transparence des paramètres. Développer des tableaux capables de tout parfaitement expliquer et de rendre, au final, les autres méthodes d'estimation obsolètes aurait manqué la cible de la simplicité. Il n'en reste pas moins que ces nouveaux tableaux doivent apporter une amélioration, que les imprécisions doivent demeurer limitées et que la variance des valeurs de terrain doit pouvoir être bien expliquée. Le but consistait donc à développer un modèle «aussi simple que possible».

«Le modèle sur lequel se basent les tableaux est, en somme, un modèle de régression linéaire multiple intégrant des méthodes d'estimation solides.»

Anzeige



Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management

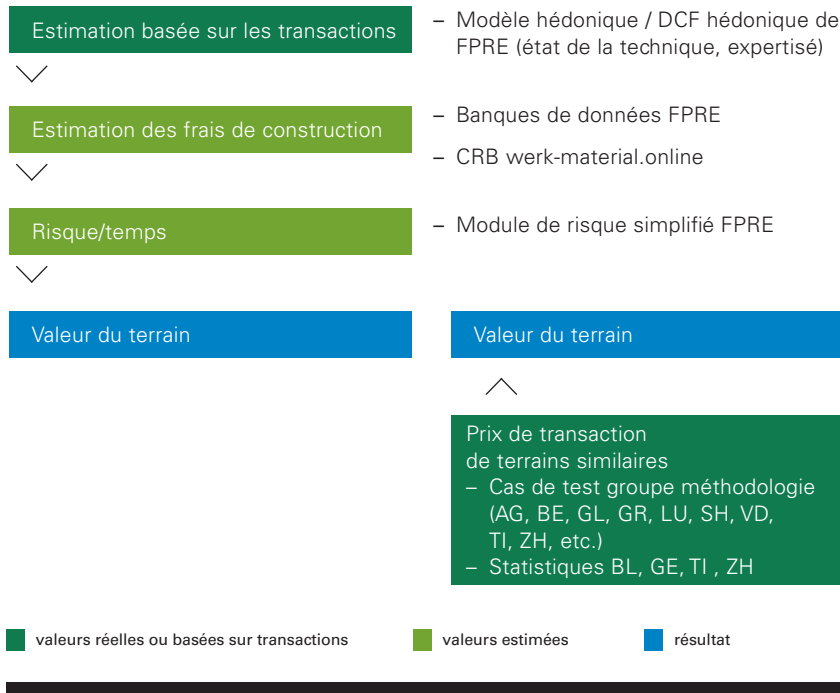
Jetzt vormerken!
11.11.2020

Immobilienmanagement Online-Infoanlass Weiterbildung

ost.ch/wb-infoanlass

Illustration 1: Utilisation du système de données

Monde réel



Source: SIREA, FPPE

Le résultat final du modèle de régression permettant une évaluation empirique de la part de la valeur du terrain a été transposé en une représentation pratique dont la structure s'appuie sur les tableaux de classes de situation existants. Contrairement à ces derniers, la nouvelle version n'aboutit pas à une note de classe de situation multipliée ensuite par 6,25 pourcent afin d'exprimer la part de la valeur du terrain.

Nouveaux tableaux – lecture plus directe

Les nouveaux tableaux permettent de lire et d'additionner directement les éléments de la part de la valeur du terrain.

«La somme des parts respectives forme la base pour le calcul de la valeur relative du terrain en s'appuyant sur la valeur marchande d'un immeuble non déprécié.»

Le tableau de classes de situation «Habitat» permet de lire les parts pour les paramètres canton, type de zone, type d'habitat, image de la localité / du quartier, charge fiscale relative et microsituation. Le tableau «Professionnel» reprend les mêmes critères, mais remplace la charge fiscale relative par la densité des employés de bureau.

Par ailleurs, le tableau «Habitat» sépare les formes d'utilisation propriété par étages, appartement locatif et maison individuelle. Le tableau «Professionnel» distingue les utilisations bureau, vente et artisanat. (voir illustration 3, p. 31)

Remarque

L'utilisation «Bâtiments publics» n'est pas représentée, car les options offertes par ce type de zone sont limitées. Ces terrains sont, de même, «exclus» du marché et les transactions se font au sein de groupes définis (pou-

voirs publics ou organismes d'intérêt public). Il est donc actuellement recommandé, dans la mesure du possible, d'évaluer ce genre de terrains selon l'approche du «qu'en serait-il si...» afin de pouvoir travailler en appliquant le principe du tableau «Habitat» ou «Professionnel» correspondant.



Arno Curschellas
Partenaire chez Fahrländer Partner Raumentwicklung; ing. en bâtiment HES/UTS, NDS BWI, MAS en Real Estate Management, chargé de cours en estimation immobilière, membre de la SIV, Swiss Engineering (STV), Association suisse pour l'aménagement des eaux (ASAE), chargé de cours chez SIREA et à la FHO

LES VALEURS RELATIVES NE SONT PAS DES VALEURS MARCHANDES
 La méthode des classes de situation convient uniquement pour séparer une valeur de rendement en ses deux parts relatives. Elle ne permet pas de calculer directement une valeur, pas même la valeur marchande. Il ne s'agit donc pas, dans son principe, d'une méthode adaptée pour estimer des valeurs marchandes; elle se contente d'être une aide. Consultez le nouveau cahier thématique de la SIV pour en savoir plus.

Illustration 2: Extrait du nouveau tableau de classes de situation «Habitat»

	Grands centres	Centres moyens	Petits centres	Communes riches
Argovie		35,5%	27,5%	31,0%
Appenzell R. Int.			20,0%	19,0%
Appenzell R. Ext.				
Bâle-Campagne				34,0%
Bâle-Ville	38,5%			34,0%
Berne	30,5%	27,0%	20,5%	24,0%
Fribourg		29,0%	22,0%	13,5%

	Immeuble résidentiel – location	Immeuble résidentiel – propriété	Maison individuelle
Utilisation	0,0%	5,0%	7,0%

	Très modeste	Modeste	Inférieure à la moyenne	Légèrement inf. à la moyenne
Image localité / quartier urbain	-5,5%	-4,5%	-3,5%	-2,0%

	Très élevée	Elevée	Supérieure à la moyenne	Légèrement sup. à la moyenne
Charge fiscale*	-4,0%	-2,5	-1,5%	-1,0%

	Situation inadaptée	Situation défavorable	Situation avec manques	Situations avec légers manques
Microsituation	-6,0%	-5,0%	-3,0%	-1,5%

* Charge fiscale par rapport au chef-lieu du canton

Source: SIREA

Illustration 3: Extrait du nouveau tableau de classes de situation «Professionnel»

	Bureau	Vente	Artisanat
Utilisation	0,0%	11,5%	-23,0%

	Très modeste	Modeste	Inférieure à la moyenne	Légèrement inf. à la moyenne
Image localité / quartier urbain	-4,5%	-3,5%	-2,5%	-1,5%

	Très basse	Basse	Inférieure à la moyenne	Légèrement inf. à la moyenne
Densité des employés de bureau*	-5,0%	-4,0%	-1,0%	-0,5%

	Situation inadaptée	Situation défavorable	Situation avec manques	Situation avec légers manques
Microsituation	-9,0%	-7,5%	-4,5%	-3,5%

* Rapport dans la localité/le quartier urbain entre les employés de bureau en équivalent temps plein et le nombre de ménages.

Source: SIREA

TICINO: INTERMEDIARI E MERCATO IL PUNTO DELLA SITUAZIONE

Nel ranking delle professioni più degne di fiducia, l'intermediario spesso occupa uno degli ultimi posti, dopo politici e agenti assicurativi. Per Zoom un motivo in più per mettersi sulle sue tracce. Abbiamo sguinzagliato Stefano Lappe, fiduciario immobiliare, valutatore e intermediario lui stesso, che ha raccolto voci e pareri nel suo mercato, il Ticino.

Autore: Stefano Lappe, redazione: Sibylle Jung



Giancarlo Cotti,
direttore Assofide SA, Locarno



Giorgio Maffei, responsabile vendite
Assofide SA, Locarno



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

Giancarlo Cotti, lei con la sua azienda è considerato uno dei principali player di mercato nel Ticino, molto ferrato in materia immobiliare e ben inserito nel mercato locale. Ci descriva il mercato del Ticino.

Cotti: L'essenziale, forse, è che non esiste «Il Ticino». Qui abbiamo un mercato eterogeneo con quattro regioni e dunque contesti e mercati diversi. Il «Locarnese», la regione attorno al Lago Maggiore e le vallate circostanti, è un tipico mercato turistico, rivolto principalmente a tedeschi e svizzero tedeschi. Il tedesco qui rappresenta un requisito essenziale nell'ottica della sopravvivenza commerciale. La seconda regione, il «Bellinzonese», comprende Bellinzona e le valli fino all'arco alpino, ed è composta per il 90 per cento da residenti e dipendenti statali. Qui la popolazione ha un altro budget e vuole anche venire trattata diversamente. Il «Luganese» si presenta come una piccola Zurigo, con una vocazione internazionale e fortemente ancorata al settore business, dove risiedono molto italiani benestanti. Una microregione caratterizzata da apertura e multilinguismo. La quarta

regione, il «Mendisiotto», si estende da Sottoceneri fino alla frontiera di Chiasso. Assomiglia al «Bellinzonese», ma ha un forte legame con l'Italia per via del confine.

Dei player immobiliari ticinesi si dice che siano una specie di «confraternita segreta» ... Cotti: Non sono d'accordo. Ho lavorato per quattro anni per una grande banca a New York City. Gli outsider parlavano di un circolo chiuso e di insider locali che gestivano tutto. È vero piuttosto che ne fa parte solo chi ha saputo ambientarsi e adeguarsi, costruire una propria rete e ispirare fiducia. Forse saremo anche riservati, cosa che peraltro ha a che fare con le conoscenze acquisite. Si tratta comunque di affari.

Giorgio Maffei: Mi associo a quanto sostiene Cotti, aggiungo solo che il nostro non è un mercato chiuso. Abbiamo una mentalità aperta e collaboriamo con colleghi a livello regionale e sovraregionale. All'insegna del motto «meglio collaborare che non lavorare».

Eppure, il mercato funziona diversamente. Dove esce sconfitto ad esempio uno svizzero tedesco? Maffei: Siamo nella Svizzera italiana ... qui tutto funziona diversamente, ma funziona bene. Comprendere ha a che fare con concetti come adeguamento, integrazione e lingua. Non sempre questi aspetti sono

«Il prezzo medio di vendita di un immobile si aggira attorno agli 890.000 franchi; la provvigione è del 2,83%. I nostri mesi più fiacchi sono gennaio, febbraio, agosto e novembre», Giancarlo Cotti

«Molti non sanno che il Ticino ha una legislazione più severa in materia di amministrazione fiduciaria rispetto a qualsiasi altro cantone. Chi vuole lavorare come intermediario qui, deve sostenere un esame e presentare un'attestazione della pratica. Altro che isolamento di mercato! Questo è sinonimo di professionalità», Giorgio Maffei

dati. Chi ha compreso, e accettato, il meccanismo, qui può fare buoni affari. Nel «Locarnese» circa l'85 per cento dei clienti sono svizzero tedeschi. Saremmo stupidi se li facessimo scappare.

Veniamo all'argomento transazioni. Perché si compra e si vende in Ticino? Cotti: Il Ticino è considerato «le Maldive della porta accanto» o anche «un pezzo d'Italia sul territorio elvetico» – con tutti i vantaggi che offre la Svizzera. Il che «si vende» bene. Allo stesso tempo abbiamo il tipico mercato dei residenti. Vanno letteralmente a ruba per i turisti Ascona, Muralto, Minusio, Ronco sopra Ascona. Il prezzo varia notevolmente a seconda della posizione, delle condizioni e degli standard di comfort dell'immobile. Non vanno affatto gli immobili ultra-dati, con un brutto design e carenza di parcheggi. L'acquirente tipico è tra i 40 e i 60 anni, mentre chi vende sono i residenti over 65 alla ricerca di una comoda alternativa alla classica casa, preferibilmente con piscina. La proprietà per piani si vende meglio di tutto il resto.

Il Ticino è stato colpito pesantemente dalla pandemia di Covid-19. Ci raccontate. Maffei: È stata davvero un'esperienza estrema, ma il governo ticinese è intervenuto prontamente e con decisione. Grazie alle severe misure adottate e al buon livello di preparazione degli ospedali, in un lasso di tempo relativamente breve era tutto sotto controllo. Ciò ha creato una solida base di fiducia a livello generale nel Paese. Prima del Covid il mercato era relativamente stabile, leggermente in ribasso. Durante la pandemia gli orari di lavoro si sono

ridotti ma la domanda è rimasta invariata. Dopo la riapertura c'è stata una vera e propria corsa al Ticino. È cresciuta anche la domanda di immobili con spazi esterni più ampi e con giardino. Un fatto assolutamente inaspettato – tutti noi avevamo previsto un lungo periodo di difficoltà. È come se tanti si aspettassero ulteriori pandemie, o effetti collaterali, e volessero un'alternativa alle proprie quattro mura – nel proprio Paese.

Parola chiave: intermediario. Come può influenzare una vendita? Cotti: Professionalità e onestà sono le basi. Fondamentale anche il savoir faire – e qui i ticinesi sono dei maestri – l'esperienza e l'assistenza al cliente dalla A alla Z. L'intermediario è un mediatore con una responsabilità sia nei confronti dell'acquirente che del compratore. Tutte cose che Internet non può fare.

E per quanto riguarda i prezzi delle proprietà immobiliari? Maffei: L'offerta è alta, di conseguenza i prezzi stanno attraversando una fase di stagnazione da qualche tempo. Molti proprietari non si rendono conto che i valori di confronto rappresentano la base del prezzo di vendita ottenibile. Ignorano il deprezzamento dovuto all'età dell'immobile e si concentrano su teorici aumenti di valore di diversi punti percentuali all'anno. Tempi passati. Le aspettative sono chiaramente troppo elevate, in media almeno del 20 per cento. L'acquirente dal canto suo spesso è convinto di poter acquistare una bella casa nel «Locarnese», con vista lago, giardino e piscina, per 1 milione di franchi. Anche in questo caso: tempi passati. Come aggravante si aggiungono i finanziamenti con il calcolo della sostenibilità e la valutazione dell'immobile da parte delle banche, che hanno stravolto la situazione.

Ha citato la valutazione. Come giudica il valutatore e come i valori valutati? Cotti: ... argomento imbarazzante. Non tutti i valutatori hanno il polso del-

la situazione di mercato: sono troppo teorici o fanno valutazioni esagerate, il che complica la vendita e alla fine non giova a nessuno. Le valutazioni bancarie restrittive andrebbero presentate come valore di anticipo, le garanzie (per la banca) lì incluse sono assolutamente irrealistiche e fuori mercato nell'80 per cento dei casi. Anche questo spesso contribuisce a mandare a monte la transazione. L'intermediario si trova sempre tra l'incudine e il martello ... ma il mestiere è senz'altro interessante.

Duncan Voormolen, la sua società si concentra sul settore del lusso. Una scelta audace e brillante, soprattutto ad Ascona e nelle sue immediate vicinanze. Com'è il mercato a questi livelli? E cosa ha significato il Covid-19? Gli immobili di nicchia, come quelli che offriamo noi, sono sempre richiesti sul mercato. Adesso, dopo il Covid-19, le cose vanno ancora meglio. La nostra clientela dispone dei capitali necessari e preferisce destinarli a investimenti immobiliari in Svizzera piuttosto che a investimenti in Borsa. Le proprietà al top (immobile e posizione) rimangono un investimento stabile.

Quali sono i requisiti che un intermediario deve soddisfare in questo segmento di nicchia? Nel nostro segmento si va oltre la semplice commercializzazione dell'immobile di per sé. Con i nostri partner abbiamo un rapporto paritetico. Ciò significa che conosciamo e comprendiamo le loro esigenze culturali e in termini di lusso. Naturalmente questo servizio deve essere altamente professionale, anche per quanto concerne gli aspetti tributari e legali. Fa parte del pacchetto anche una certa esperienza di vita.

«Da quest'anno capita spesso che due clienti si interessino contemporaneamente allo stesso immobile. È una nuova situazione che dobbiamo imparare a gestire», 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



Ci descriva il tipico acquirente di immobili di lusso. Molti dei nostri clienti provengono dalla Svizzera tedesca, dalle regioni di Zugo, Zurigo, Svitto o Lucerna. Li consigliamo anche in materia di abitazioni secondarie (con una tassazione parzialmente più elevata in Ticino). Per la clientela straniera il riferimento è la LAFE (ex Legge Koller). L'iter per l'ottenimento delle relative autorizzazioni è lungo e dispendioso e richiede la presenza di professionisti sul posto. Noi ci siamo.

Quanto incidono sul suo settore le riduzioni di prezzo – offerta e valore commerciale effettivo? Nel segmento del lusso l'eventuale riduzione del prezzo dipende molto dalle condizioni dell'immobile. Sono esclusi da queste dinamiche gli immobili situati in una posizione al top.

Come valutatore immagino che valutare immobili di nicchia sia molto impegnativo... I valori degli immobili con caratteristiche di unicità difficilmente si possono determinare con metodi matematici. Per la valutazione servono specialisti con tantissima esperienza e un know-how da insider sul mercato locale. La plausibilità dei prezzi può venire corroborata solo mediante valori di confronto, come nell'arte. Le banche si trovano in difficoltà con le valutazioni nel segmento del lusso a causa della scarsa disponibilità di dati comparativi. È certamente di aiuto il fatto che una parte di questa agiata clientela richieda al massimo un finanziamento del 50 per cento del prezzo, o addirittura paghi l'intera somma di tasca propria. Se il valutatore inserisce questi parametri nella sua stima, funziona anche con il valore di valutazione.



Emanuele Saurwein,
architetto Lands
Architettura, Lugano

Emanuele Saurwein, come architetto, valutatore ed ex presidente della SIV «Svizzera Italiana», lei è per così dire il polo opposto dell'intermediario. Come classificherebbe la categoria professionale degli intermediari? Mi vengono in mente due domande: i valutatori sono un male necessario? E: sono abbastanza qualificati? Come architetto spesso mi trovo a dovermi confrontare con i lati negativi della loro professione. Gli intermediari sono generalisti e alquanto superficiali. A molti di loro manca il know-how in materia di tecnologie, aspetti energetici e architettura. E promettono troppo. Solo pochi sono veri professionisti o ricorrono a esperti del settore per chiarire in maniera seria questioni specifiche. Ciò nonostante, la figura dell'intermediario è necessaria, perché Internet non può sostituire l'elemento umano. Sono pur sempre in gioco le emozioni.

E come descriverebbe gli acquirenti e i venditori? L'acquirente sa cosa vuole. Conosce il mercato. O magari anche no? Li dividerei in due gruppi: i professionisti, che se ne intendono, e i dilettanti, che si lasciano trascinare dalle emozioni. Quest'ultima categoria può portare a gravi conseguenze e a un brusco risveglio quando si tratta di una vendita posticipata o di una ristrutturazione. È qui che diventa fondamentale la presenza di un consulente o un valutatore attento e scrupoloso.

Come architetto ha percepito qualche cambiamento sul mercato dovuto al Covid-19? È in corso un cambiamento strutturale, che a mio parere però ha avuto inizio prima del Covid. Stiamo assistendo a un ripensamento della nostra filosofia di vita in relazione al concetto di sostenibilità, non solo sul piano economico, ma anche e soprattutto sociale ed ecologico. Come vogliamo vivere in futuro è diventato il tema centrale. Insieme a cosa vogliamo lasciare alle prossime generazioni. Il Covid ha accelerato questo cambiamento. Sono ottimista, trovo interessante l'epoca che stiamo vivendo e sono convinto che continueremo ad occuparci di queste tematiche.

Parola chiave: valutazioni. I prezzi ricavati (con un procedimento matematico) sono sempre plausibili? Purtroppo con gli autentici valori di mercato si pretende troppo dai valutatori. Una formazione teorica, come anche la mia ad esempio, da tempo non rappresenta più una garanzia per un valore corretto. Si deve possedere un'eccellente capacità di interconnessione per poter valutare correttamente tutti i fattori. Non è cosa da tutti. È un tema con cui abbiamo sempre dovuto lottare nel Consiglio della sezione ticinese della SIV. Controllare le effettive valutazioni è difficilmente possibile e attuabile. I valori, a volte eccessivi, a volte troppo bassi, fanno dubitare della credibilità dei valutatori. Un vero peccato!



Stefano Lappe
Proprietario della Immobiliare SL, Locarno, valutatore, consulente, amministratore immobiliare con attestato cantonale (Ticino), MAS in Real Estate Management, Mas in Valutazione Immobiliare, esperto certificato ISO 17024, docente SVIT/SRES e 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 ET L'OLYMPPE DES ESTIMATEURS

L'orage pousse ses nuages jusqu'au parc de Mon-Repos. Les éclairs se multiplient tel un feu d'artifice. Le tonnerre fait trembler les murs du bâtiment. Le jour du jugement dernier plane-t-il au-dessus de notre suprême tribunal à Lausanne?

L'erreur est humaine. Et certains sont plus humains que d'autres. C'est donc d'une grande humanité que fait preuve Francesco Canonica. Tel Zeus, il foudroie de ses éclairs l'Olympe des estimateurs. En quatre erreurs, il s'attaque aux Titans du tribunal fédéral et tempête contre les erreurs de ce dernier et des juridictions précédentes. S'il n'en tient qu'à Canonica, les courageux qui travaillent dans les tribunaux vont avoir besoin d'une bonne rente de survivants. Comment le tribunal fédéral a-t-il pu ainsi provoquer son courroux?

Il faut l'admettre: Canonica s'y connaît en estimation immobilière. Pendant des décennies, il s'est efforcé de résoudre les ultimes questions et les plus ardues en formulant de jolies théories lisses réunies en un univers harmonieux et brillant. Le droit de superficie fait très certainement partie de ce type de question.

Une règle des sommes apparemment d'origine divine

Dans le contexte du droit de superficie, Canonica a contribué à l'avènement de l'expression «règle des sommes» qui énonce l'axiome selon lequel la somme de la valeur vénale d'un terrain grevé d'un droit de superficie et de la valeur vénale du droit de superficie devrait correspondre à la valeur du terrain affranchi de tout droit de superficie. S'il s'agissait là d'une règle vraiment universelle et donc démontrable, elle s'appliquerait bien évidemment à chaque droit de superficie. Mais ce n'est pas le

cas. Dans sa contribution Zoom à lire dans le présent numéro (voir p. 36), Canonica dépeint, de nouveau, sa règle des sommes comme d'origine divine. Dans son ouvrage «L'estimation du droit de superficie, de l'usufruit et du droit d'habitation» (éditions Stämpfli, 2016), l'aveu que cette règle des sommes n'est en aucun cas universellement valable lui a échappé. Il y énonce, en effet, que «des clauses de contrat «injustes», surtout concernant l'ajustement des rentes du droit de superficie, [...] peuvent aboutir, avec le temps, à des distorsions [...] à l'origine de situations inacceptables pour l'une des deux parties...» (p. 129). Il suffit d'être stagiaire en estimation immobilière pour déjà être capable d'évoquer ce genre de situations «inacceptables». Et qui s'en étonnerait? Les contrats de droit de superficie sont signés pour une durée pouvant aller jusqu'à 100 ans. Il est donc inévitable que l'évolution des choses diffère des prévisions faites à leur conclusion. Et nous voilà en plein cœur des «distorsions» et autres «situations inacceptables». À bien y regarder, il est fort probable qu'elles soient plus fréquentes qu'elles ne sont absentes lorsque les contrats de droit de superficie datent de plusieurs décennies.

La règle des sommes est peut-être correcte dans le monde immobilier théorique de l'harmonie selon Canonica. Mais la réalité ressemble, en règle générale, plutôt à une foire d'empoigne. La règle des sommes est un raté dans l'évolution de l'estimation.

Passons à l'erreur n° 1

À l'encontre de tout ce qu'on peut lire dans les décisions de justice qu'il critique vertement, Canonica ne perd aucune occasion pour étaler sa science. Petit à petit, l'oiseau fait son nid... Car une fois que l'aiguillage est actionné dans la jurisprudence et dans les procédures (impliquant en l'occurrence que le droit de superficie doit rester à l'écart ou que la situation est jugée «de fait sans droit de superficie», comme l'a écrit récemment le tribunal fédéral), le processus se poursuit sur la voie engagée et Canonica pourra longtemps pester et brandir son carton rouge. Il sera trop tard. C'est pourtant simple à comprendre.

L'erreur n° 2

Canonica aurait mieux fait de ne pas se contenter de jeter un œil sur la décision de la juridiction précédente, mais aussi d'en tenir compte dans sa philippique. Le tribunal administratif du canton de Zurich dit, à propos de la «valeur de Monsieur tout le monde» de Canonica, qu'il ne convient pas de vérifier ce qu'un tiers non impliqué paierait pour un terrain grevé d'un droit de superficie, mais ce qu'il paierait en tant que superficiaire. La petite différence est ici.

L'erreur n° 3

Canonica semble avoir lu attentivement la décision de la juridiction précédente. Pourtant, il paraît refuser de reconnaître que c'est justement la valeur



Canonica commet une erreur de débutant.
Les questions de droit sont l’affaire
des tribunaux. L’expert, lui, est chargé des
questions techniques.



du terrain non construit qui a été explicitement demandée à l’expert. Une lecture minutieuse de la décision du tribunal administratif permet d’ailleurs d’en appréhender les motifs: «Pour ce qui de la méthode d’estimation, l’expert expose que la méthode des classes de situation aboutit à une valeur de terrain trop basse en raison de l’exploitation existante réduite. En revanche, l’écart entre la valeur absolue du terrain et la valeur résiduelle appliquée pour des raisons de plausibilité est clairement faible. Au vu de la modique valeur relative du terrain, il semble évident qu’un tiers indépendant aurait payé un prix d’achat correspondant à la valeur absolue du terrain à laquelle auraient été soustraits les coûts de démolition.» Tout va bien jusqu’ici?

L’erreur n° 4

Dans la section correspondante, Canonica écrit que le gain réalisé sur un bien-fonds provient «au final» de la hausse des prix, à savoir de celle du bâtiment dans le cas d’un terrain bâti. On pourrait croire avoir mal lu. L’IPC était de 953 points début 2000 et de 1034 début 2019, soit une hausse des prix de 8,5 pourcent. Sur la même période, l’indice des coûts de construction des logements est passé, selon l’Office fédéral de la statistique, de 105,5 à 123,2 points à l’échelle de toute la Suisse, soit une augmentation de 16,7 pourcent. Dans le canton de Zurich, le prix médian pour un mètre carré de terrain constructible non bâti

était de 556 CHF en 2000 et de 861 CHF en 2019: cela représente une hausse de 54,9 pourcent. Le bâtiment que Canonica dit responsable du gain réalisé sur un bien-fonds a vieilli de 19 ans sur ladite période. Et il serait à l’origine du bénéfice?

Dans ce vaste contexte de la différence entre la valeur d’un terrain bâti et celle d’un terrain non bâti, il convient encore une fois de rappeler de façon aussi simple que pragmatique qu’un terrain bâti peut, en quelques heures, redevenir terrain non bâti dès lors que l’on dispose des outils adéquats. Ce processus se nomme démolition. Et il est, en particulier, appliqué lorsque le terrain comprend des constructions qui ne génèrent pas assez de rendement. Les spéculateurs n’en sont pas les seuls adeptes.

Et pour finir: L’erreur n° 5

Elle repose entièrement sur les épaules de Canonica qui commet une erreur de débutant. Les questions de droit sont l’affaire des tribunaux. L’expert, lui, est chargé des questions techniques. Il est censé répondre aux questions posées par le tribunal et pas jouer les Messieurs Je-sais-tout-du-droit.

La question à laquelle l’expert devait répondre dans le cas présent est écrite dans la décision du tribunal fédéral: «Le tribunal a donné instruction à l’expert de déterminer la valeur du terrain (non bâti) non grevé du droit de superficie, de fait sans droit de superficie.» (let. B de la décision). Message

terminé. Il est donc simple de répondre à la question que Canonica finit par lancer à la ronde: comment les experts en estimation devront-ils procéder, après cette décision, lorsqu’ils seront confrontés à une telle question d’expert? Canonica se parera-t-il, à l’image de Greta, d’un bonnet de laine blanche et d’un ciré jaune pour son sitting devant le tribunal fédéral en brandissant autour de son cou une pancarte des «Estimateurs en grève pour une meilleure justice»? L’avenir nous le dira.

Puisqu’il est lui-même expert auprès des tribunaux, Canonica devrait savoir que ces derniers poursuivent généralement leur pratique. Le tribunal administratif du canton de Zurich a introduit la pratique poursuivie ici et confirmée par le tribunal fédéral dans une décision datant du 12 décembre 1980. À l’époque, Canonica a malheureusement omis de positionner et de tirer à temps ses canons à éclairs. La vie punit qui arrive trop tard, comme le savait déjà Gorbatchev. Pas de chance, Zeus!



Martin Frei
MSc ETH en architecture/
SIA, MAS ETH en
Management, Technology
and Economics/BWI,
Zurich.



Silvan Mohler
Président de la SIV

BONJOUR

**Chers membres de la SIV,
Chers membres de la CEI,
Chers experts immobiliers et chères parties intéressées,**

«Silvan, au fait, est-ce qu'on peut supprimer notre avis de non-responsabilité spécial Covid?»

Bonne question, me suis-je dit. Et une seconde m'est venue immédiatement à l'esprit: le coronavirus est-il déjà devenu normalité?

Il est certainement trop tôt pour parler de normalité retrouvée ou de nouvelle normalité. Premièrement parce que les marchés immobiliers sont de gros paquebots qui réagissent très lentement. Deuxièmement parce que les données du marché n'ont pas encore pu être analysées. Le segment résidentiel ne montre pour l'instant pas (encore) de véritable effet Covid. L'évolution économique future apportera sa contribution. Pour ce qui est des immeubles commerciaux, l'influence varie fortement en fonction du marché. Bref, nous allons devoir nous accommoder, du moins temporairement, d'une insécurité accrue dans l'estimation. Il est donc d'autant plus important de disposer de points de repère pour nous orienter, de balises. Les transactions rentrent dans cette catégorie. Elles nous aident à analyser, comparer, anticiper, calculer. La SIV souhaite, elle aussi, être une balise et vous épauler en vous offrant des informations de qualité, de la stabilité et une oreille attentive. Surtout aujourd'hui. C'est là, pour moi, un objectif essentiel.

Nous vivons une situation hors norme. Il n'y a aucun doute. Une situation qui va nous occuper encore longtemps. Je me réjouis de faire ce voyage avec vous. Nous naviguons habilement et en toute sécurité malgré la houle. Merci pour votre confiance!

Silvan Mohler

P.S. J'ai conseillé à mon collaborateur de conserver l'avis de non-responsabilité jusqu'à nouvel ordre.

LA COMMUNAUTÉ SIV S'AGRANDIT

La SIV accueille 10 nouveaux membres au 30 juin 2020.

Membres individuels

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

Membres entreprises

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

Aidez-nous à compléter la banque de donnée REIDA et à renforcer ainsi ce précieux outil pour les estimateurs.
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







Pour ce numéro de Zoom, le visage SIV est celui de Dieter Bosshard, estimateur immobilier SIV (bosshard-valuation) et chef de projet chez Totales Baumanagement AG. Il est titulaire d'un bachelors en commerce (HSG) et d'un MAS en Real Estate Management. Dieter est membre actif de la SIV depuis 2019.

DIETER BOSSHARD

De quoi êtes-vous capable de rire franchement?

Manu Burkhart est probablement en tête de liste. Peu importe ce qu'il fait: humoriste avec le Cabaret DivertiMento, brillant joueur de guitare électrique ou acteur dans l'une de ses parodies du quotidien. Il est authentique et sa bonne humeur est contagieuse.

Et qu'est-ce qui vous énerve vraiment?

Ce n'est pas si facile de m'énerver, mais les pessimistes y arrivent, de même que les gens qui répandent la mauvaise humeur.

Si vous pouviez choisir un superpouvoir, ce serait ...

J'adorerais être capable de me rappeler immédiatement tout ce que j'ai pu entendre, voir et apprendre.

Pourriez-vous vous imaginer vivre au monastère?

Si on m'autorise à en faire une estimation, je pourrais tout à fait m'imaginer passer un peu de temps dans un monastère. Dans l'esprit de Confucius qui disait: «J'entends et j'oublie. Je vois et je me souviens. Je fais et je comprends.»

Pour vous, que signifie «estimer»?

L'estimation opère une symbiose du savoir-faire et de la science. La science parce que le processus doit suivre des principes objectifs et des règles claires. Le savoir-faire parce que chaque estimation implique une certaine subjectivité qui requiert expertise et expérience.

Quels conseils donneriez-vous aux estimateurs de demain?

Il est décisif d'avoir une vue panoramique pour gagner. Il faut donc aller à la découverte de l'univers de l'immobilier en adoptant le plus grand nombre de perspectives possible.

Tournons-nous vers l'avenir: où en sera l'immobilier suisse dans dix ans?

À l'horizon 2030, je pense que le secteur immobilier suisse reposera sur une interaction renforcée entre entreprises depuis longtemps bien implantées et start-up innovantes spécialisées à la fois dans la numérisation et l'immobilier.

Du point de vue entrepreneurial, je prévois que de plus en plus de processus individuels ou de parties de la chaîne de valeur seront externalisés et confiés à des PropTechs afin que nous puissions nous reconcentrer sur notre activité principale.

En ce qui concerne concrètement l'estimation immobilière, je peux m'imaginer que, dans dix ans, le contenu des rapports d'estimation sera créé par plusieurs professionnels spécialisés. Le travail de l'estimateur se déplacerait donc, en se focalisant sur la définition des priorités et l'investissement de son savoir-faire personnel.

Et si cela devait effectivement arriver, l'apparition de nouveaux métiers et l'intensification des interdépendances vont amplifier encore la valeur des fonctions qu'occupent la SIV et SIREA en matière de réseautage et de formation.



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



Une bonne affaire?



immodatacockpit

Informé en quelques clics

- ▶ Évaluation du site
- ▶ Estimation
- ▶ Benchmarks des rendement
- ▶ Benchmarks des coûts
- ▶ Caractéristiques de l'offre
- ▶ Permis de construire

www.immodatacockpit.ch

un produit d'

immocompass