

# zoom

La revue spécialisée pour les estimateurs immobiliers suisses 01|18

L'hôtellerie en ligne de mire

## TOUJOURS PLUS HAUT

Les nouveaux rapports de  
force au Bürgenstock

06

Le cas de la propriété hôtelière  
Ce que les estimateurs devraient savoir

09

L'hôtel Schweizerhof Lenzerheide mise  
sur le bien-être pour créer de la valeur

36

Informations de l'association



# UNE VALEUR AJOUTÉE ESTIMÉE

**Chère estimatrice**  
**Cher estimateur**

Un ami avait un petit bobo sans gravité mais fort gênant... «Quel prix seriez-vous disposé à payer pour mettre un terme à vos souffrances», lui a demandé un thérapeute qui lui avait été recommandé. Tous deux ont convenu d'un montant, se sont rencontrés à trois reprises, puis ont cessé de se voir. Les maux n'ont pas disparu. Mais la thérapie était malgré tout précieuse.

Sous nos latitudes et dans notre vie quotidienne, les prix donnent le ton. Un bien n'a de valeur que si quelqu'un le possède ou veut le posséder. Le bien et les propriétaires (potentiels) entrent dans une relation sujet-objet. C'est à ce niveau que la situation devient intéressante. J'apprécie par exemple les escapades citadines, alors qu'une autre personne donnera la priorité à une autre activité. Cette «approche de la valeur» est extrême dans l'immobilier, et davantage encore en ce qui concerne les hôtels. L'emplacement et les faits concrets jouent ici un rôle essentiel. Pourtant, les faits subjectifs sont plus importants: l'histoire, la réputation, les considérations en matière de sécurité, les perspectives. Nous voulons approfondir la question avec Zoom, notre revue spécialisée qui succède à SIV Infos. Et c'est ce que nous avons fait. Nous avons pris le pouls des hôteliers et des hôtels. En long et en large. Et nous vous présentons aujourd'hui nos conclusions sur 13 pages. Ont-elles une grande valeur? Nous l'espérons. Car nous y accordons une attention particulière.

Revenons-en à mon ami: il a reconnu que son problème avait une (autre) origine. Il va maintenant s'y atteler. Son investissement a porté ses fruits, il lui a même permis d'affiner son regard sur les choses qu'il estime. Pour moi, cette évolution est très positive.

Sibylle Jung  
Rédactrice en chef

## IMPRESSUM

### Editeur

**SIV**

Association suisse des  
estimateurs immobiliers  
Poststrasse 23, 9000 St-Gall  
T 071 220 19 19, [www.siv.ch](http://www.siv.ch)

### Partenaire

**SIREA**

Schweizer Institut für  
Immobilienbewertung

**cei**

Chambre suisse d'experts  
en estimations immobilières

### Responsabilité globale

Daniel Hengartner, lic. iur. HSG,  
président de la SIV  
[daniel.hengartner@siv.ch](mailto:daniel.hengartner@siv.ch), [www.siv.ch](http://www.siv.ch)

### Equipe rédactionnelle

Martin Bühler, Silja Munz, Felix Thurnheer,  
[zoom@siv.ch](mailto:zoom@siv.ch)

### Rédactrice en chef

Sibylle Jung

### Comité consultatif

Martin Frei, Ernst Reich

### Contenu et concept

Pur Kommunikation AG, St-Gall  
[www.pur-kommunikation.ch](http://www.pur-kommunikation.ch)

### Design

Agentur formidable, Berneck  
[www.formidable.ch](http://www.formidable.ch)

### Impression

Cavelti AG, Gossau  
[www.cavelti.ch](http://www.cavelti.ch)

### Tirage / parution

3600 ex., 2x par année



# WIR BIETEN PERSPEKTIVEN

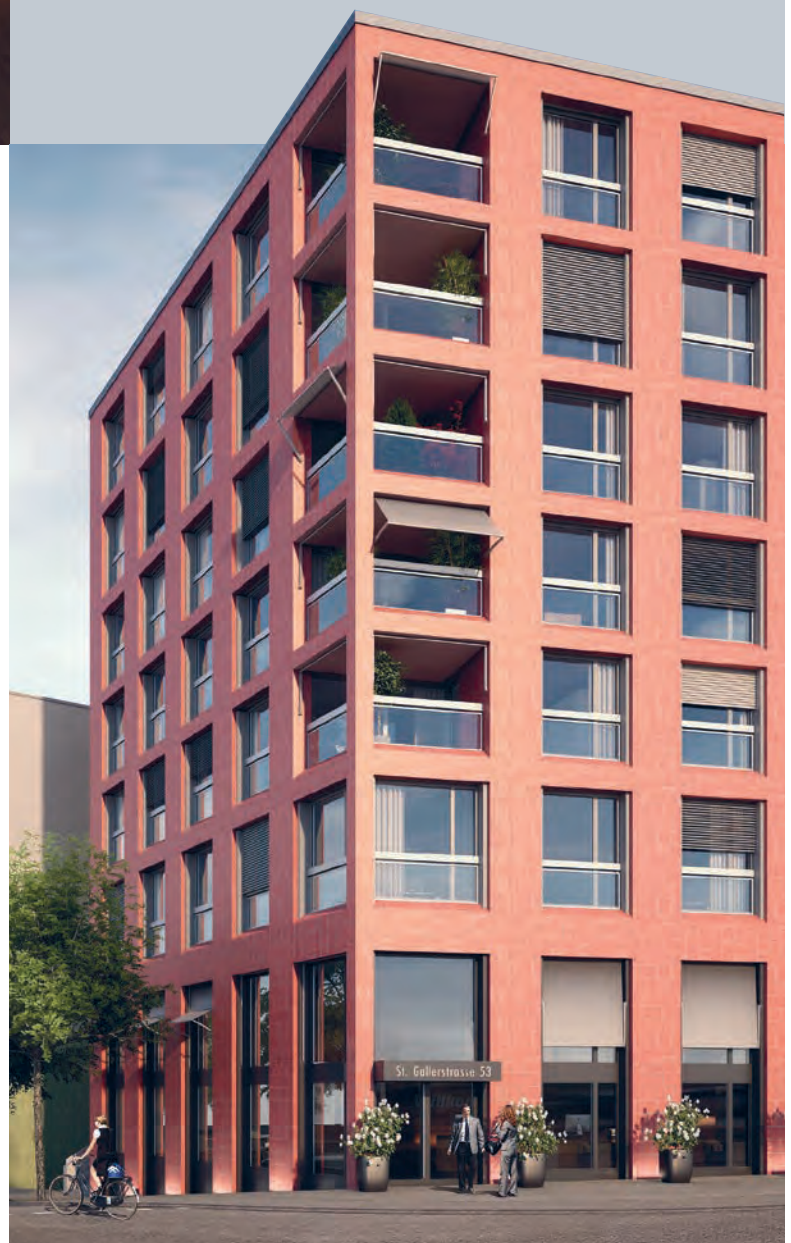
WEIL WIR WISSEN,  
WIE MAN GUTES RICHTIG TUT.

## UNSER SPEKTRUM

- IMMOBILIENENTWICKLUNG
- IMMOBILIENTREUHAND
- RECHTSBERATUNG  
IM BAUWESEN
- IMMOBILIENBEWERTUNG

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

**RESEDA** INVEST



FOCUS



# 06

## LA PROPRIÉTÉ HÔTELIÈRE

Les éléments importants lors de l'estimation d'une propriété hôtelière. Une discipline qui présente des pièges

# 09

## UN POTENTIEL IDENTIFIÉ

L'hôtel familial Schweizerhof Lenzerheide mise sur le bien-être pour créer de la valeur



# 12

## HOTEL ALS INVESTMENT

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



# 25

## HOTEL DER ZUKUNFT

Der Hotelgast von morgen sucht Flexibilität und smarten Service. b\_smart hat erfolgreich umgerüstet

# 26

## LA SUISSE, UN PAYS À VENDRE?

L'hôtellerie suisse est de plus en plus dominée par les investisseurs étrangers



- 05 INTRO**  
Geschätzt#3 mit Eric Favre, Geschäftsführer Hotel «The Alpina Gstaad»
- 15 RANKING**  
Die Top-4-Hotels der Redaktion
- 16 MEHRWERT**  
Ein plakatives Wort mit Klärungsbedarf. Was bedeutet «mehr Wert» denn nun bei einer Immobilie? Und für wen? Auf der Suche nach dem Zünglein an der Waage bei Spezialisten mit Berührungspunkten zur Branche
- 20 RAPPORT DE MARCHÉ**  
Panorama du marché actuel
- 29 DAS PRÜFSOFA**  
Themen aus der Welt des Schätzers. Zugespitzt und auf den Punkt gebracht
- 34 RÉGION**  
La durabilité est plus importante que jamais. Un regard du Tessin sur la Suisse
- 36 INFORMATIONS DE L'ASSOCIATION**
- 38 SIV-KOPF**  
Nadine von Rotz
  
- SAVOIR-FAIRE**
- 18 METHODEN, TECHNIK, TOOLS**  
Crowd-Häuser: Was verspricht die Schwarmfinanzierung im Immobilienmarkt?
- 31 AUS- UND WEITERBILDUNG**  
So viele Studierende wie noch nie
  
- BEST PRACTICE**
- 32** Neues Lehrmittel und Nachschlagewerk «Anforderungen an Bewertungsgutachten», herausgegeben von SIV und Sirea

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

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

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

# GESCHÄTZT#3

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

Text: Sibylle Jung, Fotografie: Marco Sieber

## #1 LOBBY

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



## #2 WEINKELLER

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

## #3 RESTAURANT

### SOMMET

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



## GESCHÄTZT

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

# LA PROPRIÉTÉ HÔTELIÈRE EN LIGNE DE MIRE

**Des rendements à la structure complexe, des investissements élevés et un succès fortement dépendant de l'équipe de gestion: l'hôtellerie est une activité exigeante... à de nombreux points de vue. En matière d'estimation aussi. Une évaluation hôtelière professionnelle requiert du savoir-faire et de l'expérience. Quels sont les pièges? La SIV a en parlé avec l'expert Beat Brunner.**

Interview: Silja Munz

**Monsieur Brunner, qu'est-ce qui rend les estimations hôtelières si exigeantes?** Dans l'hôtellerie, les règles sont légèrement différentes. Une bonne méthodologie ne suffit pas à elle seule. L'estimateur doit connaître le secteur et ses caractéristiques afin de répertorier correctement les facteurs pertinents pour l'estimation d'un établissement hôtelier.

**Où sont les pièges?** Si vous possédez le savoir-faire nécessaire et suffisamment d'expérience, vous ne tomberez pas dedans. Dans l'estimation d'un établissement hôtelier, c'est le résultat de l'exploitation qui joue le rôle principal. Les revenus locatifs dépendent directement du concept de l'entreprise.

**Ce qui signifie concrètement...** Que chaque propriété hôtelière est individuelle. Il n'en existe pas deux identiques. Autrement dit, le calcul de la valeur locative ne peut s'appuyer que dans une certaine limite sur les chiffres d'établissements similaires. Rares sont donc les montants de loyer au m<sup>2</sup> valables pour toute une zone.

**Quelle méthodologie recommandez-vous dans ce cas?** Les propriétés hôtelières sont des propriétés commerciales avec des revenus locatifs. Leur valeur marchande est estimée à l'aide de méthodes basées sur le rendement. Pour les établissements de petite taille, c'est fréquemment l'approche classique de la valeur de rendement qui

est appliquée. Pour les plus grands hôtels, ce sera presque toujours la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF).

**L'estimateur aura donc besoin de consulter les comptes de l'entreprise avec transparence?** Exactement! Il est impératif qu'il puisse effectuer ici une analyse opérationnelle minutieuse de l'entreprise, condition nécessaire pour calculer une valeur locative correcte et, par conséquent, une valeur marchande correcte.

**Que comprend une telle analyse opérationnelle en détail?** Elle doit répondre aux questions suivantes: Quelle est l'idée commerciale appliquée? Est-ce





«  
Dans l'hôtellerie,  
les règles sont  
légèrement  
différentes.  
Une bonne  
méthodologie ne  
suffit pas à elle  
seule.

»

la bonne pour ce bien? Un autre concept permettrait-il d'augmenter les résultats financiers? Quels sont les services proposés? Comment l'entreprise se distingue-t-elle de ses concurrentes? Quels sont les instruments de marketing employés? Qui fait partie de l'équipe de direction? De quel savoir-faire et de quelle expérience dispose-t-elle? Quels risques mettent en danger la pérennité de l'entreprise et comment les contrer? Quelle quantité d'investissements est nécessaire pour poursuivre durablement l'activité?

**Des données claires et mesurables. Existe-t-il aussi des facteurs intangibles?** Les valeurs utilisées sont principalement des chiffres qui aboutissent tous à un chiffre d'affaires annuel réalisable, la base même pour déterminer la valeur locative et donc estimer un tel bien hôtelier. Bien sûr, le chiffre d'affaires n'est pas seulement généré par la propriété elle-même: le personnel et la direction contribuent en grande partie au succès de l'entreprise, ce qui apparaît clairement lorsque l'on compare deux hôtels identiques (emplace-

ment, bâtiment). Supposons que le premier hôtel est géré par des employés motivés et une équipe de direction forte, tandis que le deuxième se caractérise par un personnel et une direction médiocres. Le premier enregistre de plus fortes recettes que le second qui ne fait pas bien son travail.

**Ce qui signifie pour l'estimateur...** qu'il ne doit pas se laisser induire en erreur et qu'il doit savoir rester objectif. Il doit évaluer le bien immobilier et non la gestion de l'entreprise. En d'autres termes: la valeur locative doit être déterminée de sorte qu'elle soit adaptée à l'activité même dans le cas d'une performance moyenne du personnel et de la direction.

**Soyons honnêtes, dans combien de cas l'estimation d'un hôtel est-elle irréaliste, c'est-à-dire trop élevée?** Dans l'Oberland bernois, la région que je connais le mieux, de nombreux hôtels ont récemment été achetés par des étrangers. La motivation de ces acquéreurs repose, d'une part, sur la situation stable de la Suisse et, d'autre part,





«

Chaque propriété hôtelière est individuelle. Il n'en existe pas deux identiques.

»

sur la réputation et l'image de l'hôtel. Cela implique souvent des «prix d'amoureux». Dans les faits cependant, les hôtels ont des coûts d'exploitation élevés et les investissements nécessaires sont à fort coefficient de capital. De nombreuses entreprises ne sont pas en mesure de couvrir ces frais. Cela exige du professionnalisme. Un estimateur sans connaissances suffisantes dans le secteur peut rapidement être aveuglé par la réputation et la taille d'un hôtel dont il placera la valeur marchande trop haut.

**Quelle importance accordez-vous à l'intuition dans l'estimation?** Tant que je n'ai pas recueilli ni analysé tous les facteurs pertinents, je n'ai pas vraiment de pressentiment. Lorsque le résultat est là, il peut arriver que mon intuition me dise qu'il n'est pas satisfaisant. Il

faut alors revoir l'estimation et trouver la cause de cette impression désagréable.

**Qu'implique une vérification professionnelle?** La visite sur place doit être aussi complète que possible afin d'enregistrer tous les facteurs pertinents pour l'estimation. L'estimateur doit connaître le lieu, la région, l'environnement, les infrastructures, l'accessibilité, les entreprises concurrentes, etc. ou les clarifier lors de l'inspection.

**Complexe de luxe, chalet d'alpage ou gîte: la catégorie influence-t-elle l'estimation?** Les critères et les méthodes sont les mêmes. Toutefois le temps nécessaire à l'estimation doit être en proportion raisonnable par rapport à la taille et à la complexité du bien. Cela serait démesuré d'appliquer la méthode DCF pour estimer un chalet d'alpage.

**Vous êtes chargé de cours à Sirea. Quelle règle d'or générale donnez-vous à vos étudiants pour l'estimation hôtelière?** Les règles approximatives n'aideront pas beaucoup mes étudiants ici. Comme je l'ai déjà évoqué, il n'existe pas de règles simples pour estimer la valeur des établissements hôteliers. Lors de mes cours, je préfère trans-

mettre des objectifs d'apprentissage adaptés à cette discipline particulière: Renseigne-toi sur les particularités de l'industrie hôtelière et sur leur influence sur l'estimation des biens. Apprends à juger correctement une estimation faite par un tiers. Accumule de l'expérience par l'estimation immobilière d'entreprises hôtelières simples et de petite taille. Apprends à reconnaître quand il est nécessaire de faire appel à un estimateur spécialisé dans le domaine de l'hôtellerie.



**Beat Brunner**  
1949, propriétaire de Brunner Consulting, estimation de biens immobiliers et conseil en hôtellerie, expert immobilier canton de Berne, certifié ISO 17024, diplômé de l'école hôtelière de Lausanne, chargé de cours et président de la commission d'examen à Sirea



# UN FACTEUR DE RÉUSSITE IMMOBILIÈRE

**Le boom du bien-être se poursuit. Après avoir longtemps sommeillé, l'hôtellerie suisse a réussi à prendre le train en marche et sait souvent convaincre avec des concepts prometteurs. L'hôtel Schweizerhof de Lenzerheide notamment s'affirme face à une concurrence rude. Cela n'a pas toujours été le cas. Les moteurs du succès vus par une entreprise familiale.**

Texte: Felix Thurnheer

# 5

restaurants

# 190

lits

Un programme bien-être qui répond à toutes les attentes. Au Schweizerhof, on se détend sur 1500 m<sup>2</sup> avec hammam, sauna, piscine extérieure d'eau salée, piscine ludique familiale et bain de vapeur. On y profite également d'une restauration de grande qualité et d'un programme culturel et familial bien rempli. Il faut savoir satisfaire la clientèle pour que les 190 lits des 80 chambres et les quelque 380 places des 5 restaurants soient occupés tout au long de l'année. Les choses n'ont pas toujours été roses dans cette maison des Alpes grisonnes. Après la troisième faillite, Claudia et Andreas Züllig-Landolt ont repris les rênes en 1994. Hôtelier chevronné et président de l'association hôtellerie suisse, Andreas Züllig connaît parfaitement le secteur. Au Schweizerhof, il a décidé de miser entièrement sur le bien-être en appli-

quant un concept clair et un marketing basé sur l'authenticité. Son offre adaptée aux quatre saisons rend le site indépendant de la météo en attirant la clientèle toute l'année. «Nous sommes moins affectés par les fluctuations saisonnières et notre activité continue nous permet de générer le chiffre d'affaires nécessaire même en saison basse, ce qui assure une plus grande stabilité du personnel et donc une qualité élevée constante», explique Andreas Züllig.

## **Facteurs de réussite: positionnement clair et authenticité**

De plus en plus de clients recherchent la combinaison parfaite alliant calme, détente, culture et plaisir culinaire. Le succès des hôtels spa à la pointe du progrès et offrant une réelle valeur

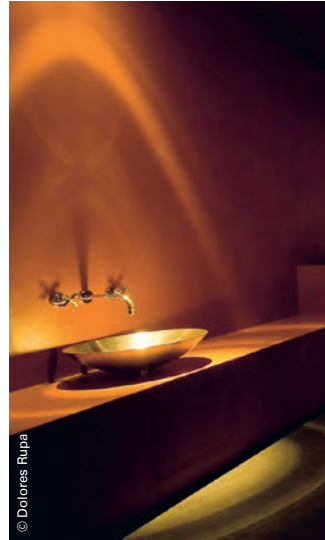


#### AVEC PASSION

Claudia et Andreas Züllig-Landolt dirigent le Schweizerhof Lenzersheide depuis 27 ans avec succès et beaucoup de cœur à l'ouvrage.

#### CALME ET DÉTENTE

Le hammam de l'espace bien-être conçu par l'architecte Max Dudler



ajoutée va se poursuivre, Züllig en est convaincu. Une grande vague de réhabilitation traverse actuellement l'univers wellness alpin; elle s'abat sur les hôtels qui se sont lancés sur ce marché il y a une vingtaine d'années en faisant beaucoup de bonnes choses, mais aussi des moins bonnes. Züllig pense ici aux hôtels autrichiens sans charme qui semblent avoir tous été dessinés par le même conseiller ou le même architecte. Les hôtels suisses ont, eux, attendu plus longtemps, mais ils ont beaucoup plus investi dans des solutions individuelles et durables. L'architecture haut de gamme du Grand Hôtel Tschuggen de Mario Botta, par exemple, se démarque par un visuel incomparable. Le Schweizerhof peut également se targuer d'un grand nom: c'est la star de l'architecture Max Dudler qui a conçu son spa. Unicité, authenticité, caractère, originalité: le wellness s'offre dans une nouvelle dimension. «La clientèle recherche de plus en plus le facteur bien-être dans un cadre esthétique. Le niveau d'attente est en conséquence: après tout, le client paie pour un service complet à la hauteur.» Pour A. Züllig, les offres interchangeableables et le «chic alpin» sans finesse sont depuis longtemps obsolètes. Cela n'attire plus personne, même si les prix se veulent encore séduisants.

#### Un succès qui coûte cher

Même s'il est bon et correct, le concept ne suffit cependant pas. Un établissement spa coûte cher. Son exploitation exige des investissements permanents dans les infrastructures et l'offre proposée, ce à quoi s'ajoutent une maintenance et une rénovation onéreuses. Un espace bien-être comme celui du Schweizerhof a une durée de vie moyenne de dix ans. Les chambres et les installations sanitaires sont à amortir sur 15-20 ans. Par nature, une propriété hôtelière a besoin d'une rénovation complète tous les 50 ans. «Nous planifions et réalisons un nouveau projet d'aménagement tous les 8-10 ans, et ce sans arrêter l'activité. Selon la taille et le standard des chambres, nous prévoyons des frais de rénovation entre 80 000 et 100 000 francs», explique Züllig.

#### Le lieu et les étoiles: des éléments secondaires

Il s'agit d'immenses investissements qu'il convient de couvrir. Les touristes doivent donc être au rendez-vous. L'hôtelier est convaincu que le lieu joue un rôle minime dans le cas des séjours de repos. «Les bons hôtels spa fonctionnent partout: en plein centre-ville comme le B2 à Zurich ou même loin de tout comme le Hofweissbad ou le château d'Elmau.» Loin d'Appenzell ou de Garmisch-Partenkirchen en Bavière,

c'est selon lui précisément l'isolement, la nature, la tranquillité, l'atmosphère et la bonne cuisine que les hôtes recherchent. «Nous profitons de la douce agitation qui caractérise Lenzersheide. Nous allons à la rencontre du lieu et nous bénéficions, en échange, de beaucoup de bonne volonté de la part des autorités et de la population. C'est un système de donnant-donnant et, au bout du compte, un plus pour toutes les parties impliquées. En dehors de cela, j'évitais de surestimer le facteur localisation pour un hôtel spa», ajoute Züllig. Selon lui, le nombre d'étoiles ne serait pas plus décisif: des établissements bien-être existent dans toutes les catégories, de l'auberge de jeunesse au complexe de luxe. La notoriété, un service parfait et une bonne image seraient beaucoup plus importants. «Ce sont aujourd'hui les bonnes notes sur les portails d'évaluation comme Tripadvisor qui permettent de remporter la mise.»

#### Nouvelles tendances: terroir et nouveaux groupes cibles

L'hôtelier observe attentivement l'évolution du marché. Où sont les nouvelles tendances? Les moteurs de demain? L'un d'entre eux s'appelle individualité. Réserver un séjour tout compris, mais profiter d'un service personnalisé. Les forfaits combinés permettent de marquer des points en particulier



auprès des jeunes. L'auberge de jeunesse WellnessHostel 4000 à Saas Fee ou le Tschuggen à Arosa complètent leur offre bien-être avec une cuisine de saison, régionale et saine. Le terroir justement est l'un de ces autres moteurs. Une cuisine qui fait appel à des herbes fraîches et des huiles de haute qualité livrées par des fournisseurs locaux, un spa aménagé avec des pierres régionales et de l'eau provenant de la source de l'hôtel: voilà ce que les clients souhaitent. L'honnêteté et l'identité se commercialisent d'ailleurs le mieux.



#### SCHWEIZERHOF LENZERHEIDE

L'hôtel est niché au centre du village de Lenzerheide. Autrefois une station thermale d'été, entre-temps une destination de vacances toute l'année et très appréciée surtout en hiver.



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



#### RESTAURANT CARN & CASCHIEL

Le restaurant Carn & Caschiel propose des plats raffinés composés de viandes régionales de haute qualité et des fondues classiques.

# KLARE POSITIONIERUNG ZAHLT SICH AUS

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

Text: Marco Rentsch

# 5,2

Prozent mehr Logiernächte

# 1500

neue Zimmer in Zürich

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

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

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

## **Kleinere Hotels können nicht (mehr) mithalten**

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



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



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

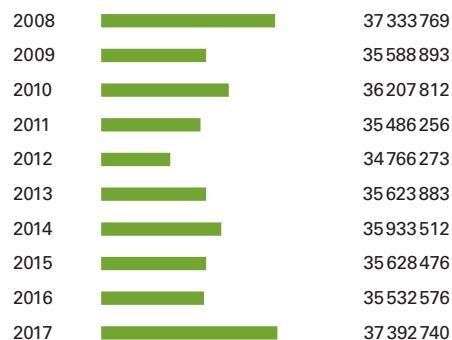
#### Mit Alleinstellungsmerkmalen punkten

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

#### Zwei Möglichkeiten für den Erfolg

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

**Grafik 1:**  
Vergleich Übernachtungen Schweiz (in Mio.)



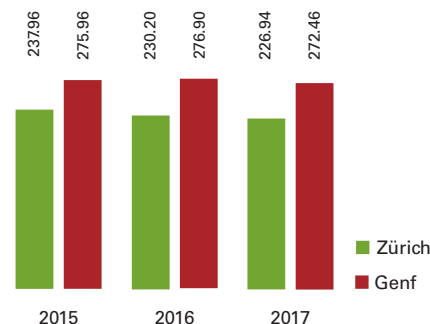
Quelle: Bundesamt für Statistik, 2018

**Grafik 2:**  
Anzahl Hotelzimmer Schweiz (in 1000)



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2018

**Grafik 3:**  
Vergleich Zimmerpreise in CHF



Quelle: STR Global, März 2018

# FPRE

IMBAS

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

[www.fpre.ch](http://www.fpre.ch)

# VITRUV

## UNSCHÄTZBAR FÜR SCHÄTZER

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

**VITRUV AG**, Tödistrasse 51  
CH-8002 Zürich, +41 44 700 57 47  
[info@vitruv.ch](mailto:info@vitruv.ch), [www.vitruv.ch](http://www.vitruv.ch)



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

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

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

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



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

## Die Top-4-Hotels der Zoom-Redaktion

# #1



### The Capra, Saas Fee

Schnörkelloses Chalet-Ambiente, elegant und urgemütlich  
[www.capra.ch](http://www.capra.ch)

# #2



### Hotel Wunderbar, Arbon

Ehrlich und gediegen, einmalige Lage am Bodensee  
[www.wunderbar.ch](http://www.wunderbar.ch)

# #3



### Brücke 49, Vals

Ungezwungen, reichhaltiges Bio-Frühstück mit regionalen Produkten  
[www.bruecke49.ch](http://www.bruecke49.ch)

# #4



### Hotel Florhof, Zürich

Eine kleine Oase mitten im Herzen von Zürich  
[www.hotelflorhof.ch](http://www.hotelflorhof.ch)



# DAS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

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

Text: Silja Munz

## NIKLAUS LEDERGERBER

Leiter Denkmalpflege Stadt St.Gallen, Präsident ICOMOS Suisse

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



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

## MATTHIAS BOSSHARD

Unternehmensberater,  
Schweizerische Gesellschaft  
für Hotelkredit SGH



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

**BARBARA UND MARKUS MÜLLER**

Geschäftsführer Nühüs Bed & Breakfast & Mehr, Safien Platz



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



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

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

**MARIE SEILER**

Director

Head Advisory Real Estate

PwC Schweiz



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

**MANUELA SCHWINGSHACKL UND  
MAGDALENA RUNGALDIER**

Inhaberinnen der Boutique Hotelberatung MA people,  
Hotelkonzepte & Brands

# CROWDFUNDING: RENTABEL, ABER RISKANT

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

Text: Sibylle Jung

# 350

Mio. CHF Gesamtinvestition

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

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

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

## Hohe Risiken, hohe Zusatzkosten

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

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

## Komplexität beeinflusst auch Bewertung

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

# 6

Prozent Rendite

# 25 000

CHF Startkapital

---

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

### Vorsicht ist geboten

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



© Pixels, Pixabay

### ÜBER SPENDEN FINANZIERT

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

### GESCHÄFT MIT DER CROWD

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

# NOUVEAU RECORD

La hausse des prix de l'immobilier résidentiel entre dans une nouvelle dimension: une augmentation de 41 pourcent en un an, voilà le résultat d'une poussée des revenus et d'une nouvelle baisse des prévisions de rendements. Et ce en période de taux d'intérêt inchangés et de boom boursier. Les immeubles de bureaux restent stables: les revenus, les coûts et les rendements attendus aboutissent à une légère croissance des prix de 2,5 pourcent.

Texte: Felix Thurnheer

# 6,5

millions CHF

# 810

mètres carrés

La valeur marchande de l'immeuble résidentiel de référence de la SIV s'élève à 6,5 millions CHF contre 4,6 millions il y a un an, soit un bond de 41 pourcent. Depuis 2012 et le début de cette évaluation basée sur les données de Reida, le prix de ce bien a progressé de 92 pourcent et a donc presque doublé. Cela tient principalement à la poursuite du recul des risques attendus. Les rendements initiaux moyens des transactions immobilières résidentielles atteignent 3,9 pourcent en brut et 2,9 pourcent en net, et ce dans toute la Suisse. Malgré le boom boursier et probablement grâce aux taux d'intérêt bas, le marché immobilier résidentiel bénéficie d'un grand flux financier. Les critères valables pour les placements, imposés pour certains par la loi, attisent encore la flambée des prix. Les

retours sur investissement semblent avoir un bon potentiel, les revenus locatifs pouvant remonter en cas de relocation et de rénovation. Les investissements concernent donc aussi l'ancien. Néanmoins, il faut observer de près les évolutions de ce marché et aborder sérieusement des solutions contre les bulles immobilières.

### Les immeubles de bureaux: un marché stable

La valeur de l'immeuble de bureaux de référence de la SIV a légèrement augmenté de 2,5 pourcent. Dans le même contexte économique, ce type de bien est évalué de manière totalement différente. Le nombre de transactions est moindre et les bénéfices attendus pratiquement inchangés. Les rendements initiaux moyens atteignent ici 4,9 pourcent en brut et 4,4 pourcent en net. Les investissements dans l'ancien sont presque inexistants, ce qui se traduit par une baisse des frais d'entretien. Les revenus locatifs bruts étant stables, les revenus nets augmentent donc légèrement. Comme le montrent les nouveaux contrats en date, les bénéfices sont tendus: les bureaux et les fonds de commerce se placent en dessous du niveau de l'an passé ainsi que des contrats antérieurs. Les changements que connaît notre société accélèrent l'apparition de nouvelles formes de travail et de nouvelles attentes en

matière de postes et d'emplacement géographique. Les bouleversements structurels dans le commerce de détail et l'emploi en général battent déjà leur plein.

### Augmentation de la valeur pour les biens à usage mixte

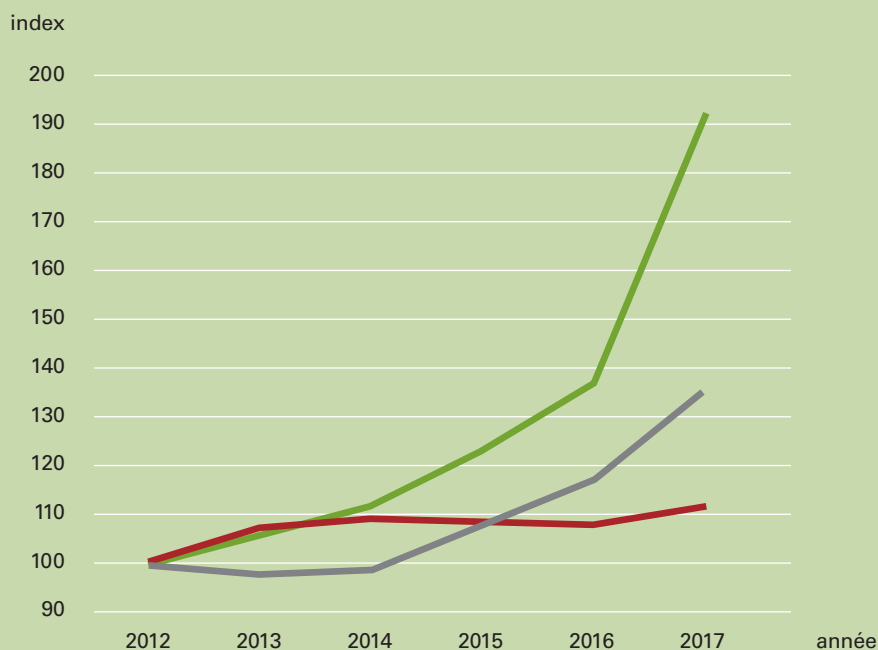
La hausse parvient ici à 15 pourcent. La part résidentielle a un effet équilibrant, tandis que la part commerciale représente un risque. Les rendements initiaux moyens atteignent ici 4,1 pourcent en brut et 3,6 pourcent en net. Malgré des emplacements dans les centres et une part résidentielle élevée, les risques attendus sont plus proches de ceux des immeubles de bureaux que du logement. La partie commerciale implique une incertitude et des frais. Dans le décompte du bien cependant, les avantages du résidentiel l'emportent: des revenus hauts pour des coûts relativement stables.



**Felix Thurnheer**

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

## 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 Standards sur lesquels se base également la banque de données Reida. Dans la mesure du possible, **toutes les valeurs** sont normalisées au m<sup>2</sup> 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** a été définie sur la base d'une évaluation géographique nationale. **Les données** proviennent de Reida.

## OBJET



### IMMEUBLES RÉSIDENTIELS

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

## VALEUR

Loyer théorique brut	236 000 CHF/a
Loyer brut	230 000 CHF/a
– Coûts d'exploitation	15 000 CHF/a
– Coûts d'entretien	26 000 CHF/a
Revenu de location net	189 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	2,91 %
Valeur de marché	6 488 000 CHF
Evolution de la valeur	2,5 %
Taux de pertes	40,6 %



### BUREAUX

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

Loyer théorique brut	778 000 CHF/a
Loyer brut	730 000 CHF/a
– Coûts d'exploitation	86 000 CHF/a
– Coûts d'entretien	114 000 CHF/a
Revenu de location net	531 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	4,44 %
Valeur de marché	11 954 000 CHF
Evolution de la valeur	6,2 %
Taux de pertes	2,5 %

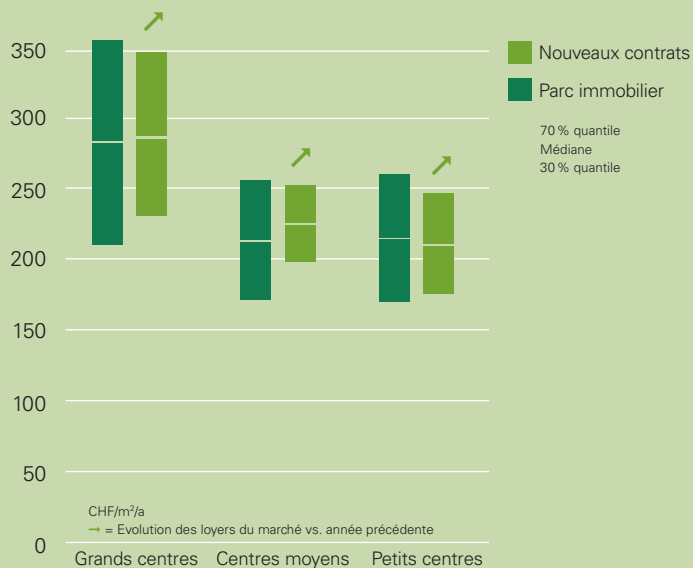


### MIXTE

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

Loyer théorique brut	498 000 CHF/a
Loyer brut	478 000 CHF/a
– Coûts d'exploitation	40 000 CHF/a
– Coûts d'entretien	52 000 CHF/a
Revenu de location net	386 000 CHF/a
Rendements nets initiaux	3,59 %
Valeur de marché	10 766 000 CHF
Evolution de la valeur	4,0 %
Taux de pertes	15,13 %

## REVENUS DE LOCATION



## RENDEMENTS

### Rendements continus

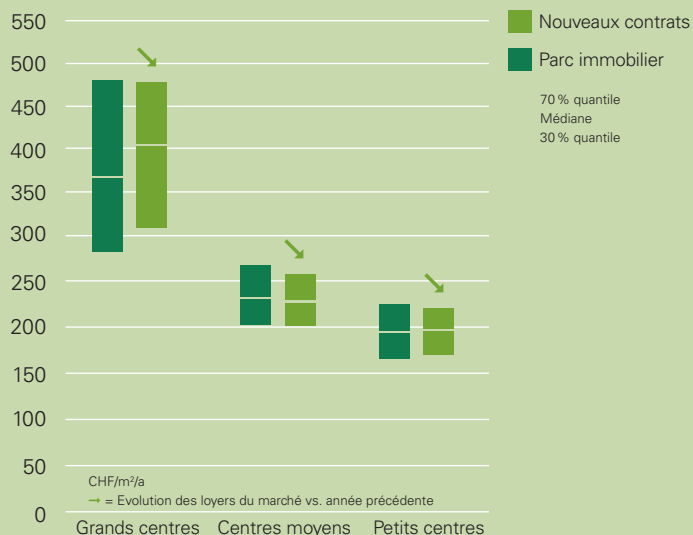
	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,5	4,9	5,4
Net	3,7	4,0	4,4
Cash flow	3,6	4,0	4,4
Evolution de la valeur	2,2	3,7	5,5

### Rendements initiaux

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

### Coûts propriétaire

	m <sup>2</sup> /a	Part
Exploitation	20.-	7%
Entretien	17.-	6%
Remise en état	13.-	4%



### Rendements continus

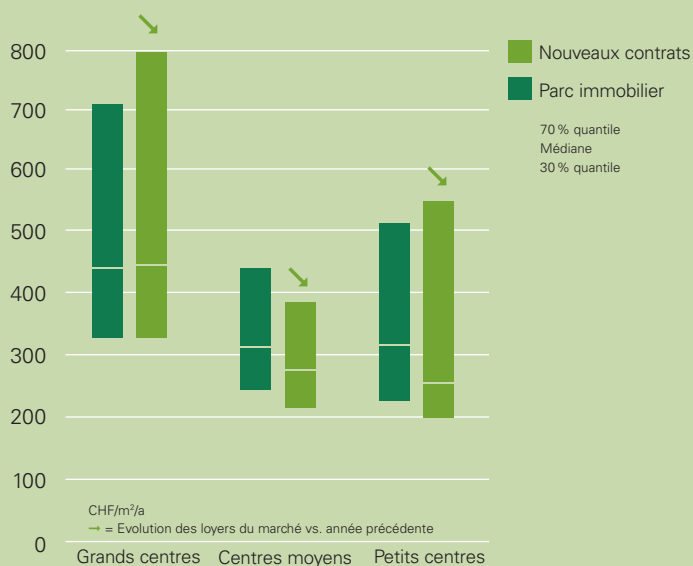
	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,7	5,2	5,5
Net	4,3	4,7	5,0
Cash flow	4,3	4,6	4,9
Evolution de la valeur	-0,3	1,2	1,8

### Rendements initiaux

	30% Q	Médiane	70% Q
Rendement brut	4,3	4,9	5,5
Rendement net	3,7	4,4	5,0

### Coûts propriétaire

	m <sup>2</sup> /a	Part
Exploitation	22.-	8%
Entretien	13.-	4%
Remise en état	11.-	4%



### Rendements continus

	30% Q	Médiane	70% Q
Brut	4,5	5,1	5,6
Net	3,7	4,1	4,6
Cash flow	3,6	4,0	4,5
Evolution de la valeur	1,4	2,9	4,7

### Rendements initiaux

	30% Q	Médiane	70% Q
Rendement brut	3,5	4,1	4,5
Rendement net	3,0	3,6	4,0

### Coûts propriétaire

	m <sup>2</sup> /a	Part
Exploitation	21.-	7%
Entretien	17.-	5%
Remise en état	12.-	4%





# BEWERA

Immobilienbewertung  
Immobilienberatung

**Kompetent. Persönlich. Unabhängig.**

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

**SIV** 

Schweizer Immobilienschätzer-Verband

[www.bewera.com](http://www.bewera.com) | [info@bewera.com](mailto:info@bewera.com)

Vaduz | Balzers | Chur | Hugelshofen | Pfäffikon | Ibach



KOMMUNIKATIONSTIPP NR. 1

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

**pur'** BESTE AUSSICHTEN FÜR IHRE KOMMUNIKATION

# HOTEL DER ZUKUNFT

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

Text: Michael Kauer



## ALLES ONLINE

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

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

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

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

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

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



## Michael Kauer

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

# LA SUISSE, UN PAYS À VENDRE?

**Il est passé le temps des entreprises gérées depuis des générations par la même famille. Aujourd'hui, c'est le secteur financier qui domine l'hôtellerie de luxe en Suisse. Les investisseurs viennent du monde entier. En l'occurrence du Qatar pour le Bürgenstock Resort. Zoom a rencontré Bruno H. Schöpfer, son directeur général, pour aborder la question des investissements et de la rentabilité, les problèmes de l'industrie du tourisme et la vraie valeur de «l'endroit parfait».**

Interview: Silja Munz

**550**

millions CHF investis

**9**

9 ans de travaux

---

**Monsieur Schöpfer: comment se porte votre activité? Les carnets sont-ils pleins?** Nous avons pris un excellent départ que nous devons à notre marketing ciblé, mais aussi à une grande présence médiatique à l'échelle nationale et internationale. La notoriété de notre marque forte a ainsi encore nettement avancé. L'effet publicitaire est également lié à notre stratégie d'ouvertures progressives: le Palace Hotel à l'été 2017, le Bürgenstock Hotel à la mi-septembre, l'Alpine Spa début novembre, puis le Waldhotel Health & Medical Excellence à la mi-décembre. L'évolution des réservations dans la catégorie congrès est également réjouissante. Nous retrouvons des entreprises que nous avons déjà accueillies auparavant dans ce contexte, ce qui confirme la force de notre marque.

**L'opération a donc bien démarré. Un moment idéal pour faire le point. Combien le Bürgenstock Resort a-t-il effectivement coûté?** L'investissement atteint 550 millions CHF.

**Une jolie somme. Comment un tel investissement se finance-t-il?** Nous avons profité de la redéfinition de notre concept pour fixer cinq piliers censés garantir un fort taux d'occupation tout au long de l'année et une revitalisation du complexe: les conférences et les banquets, les quatre hôtels différents avec leur offre thermale, les suites résidentielles, le tourisme local avec près de 100'000 visiteurs d'un jour sur l'année et le Waldhotel Health & Medical Excellence ouvert récemment. Nous sortons ici des sentiers battus et transformons la basse saison classique en haute saison. Notre complexe hôtelier est extrêmement polyvalent, une condition idéale pour rentabiliser les investissements.

**Il y a eu trois changements de propriétaire pendant les neuf ans de travaux. Quelles en ont été les causes?** Le Fonds qatari a, en réalité, toujours été propriétaire. Ces changements se sont produits en interne pour des raisons purement stratégiques.

**Cela semble compliqué. Y a-t-il eu des moments où vous avez pensé abandonner?** Pas vraiment, même si la situation s'est parfois avérée difficile. En plus des quelques 170 permis de construire, un certain nombre d'obstacles ont dû être surmontés. Mais le positif l'a toujours emporté. C'était tout simplement une opportunité sensationnelle et les investisseurs nous ont laissé carte blanche. Participer à un tel projet phare et le voir prendre forme, c'est extrêmement motivant.

**GRANDIOSE**

Cette vue est inestimable. Le bâtiment principal surplombe littéralement le lac des Quatre-Cantons.



#### ENTRE CIEL ET EAU

Le point fort de l'Alpine Spa est l'espace extérieur avec son Infinity Edge Pool.

**D'où vous vient l'énergie nécessaire pour un tel projet gigantesque?** J'ai appris à m'étonner plutôt que de m'énerver (rires). Pour être plus sérieux: j'ai une équipe sensationnelle sur laquelle je peux toujours compter à 100 pourcent, parfois même plus. Ce qui me fait particulièrement plaisir, c'est le haut niveau d'acceptation dont jouit le complexe auprès de la population locale, mais aussi bien au-delà.

**En d'autres termes: vous le referiez? Oui.**

**Les mauvaises langues disent que «l'on vend la Suisse». Pourquoi les investisseurs locaux ne sont-ils pas plus présents?** Je ne suis pas la bonne personne pour répondre. Posez plutôt cette question aux investisseurs suisses potentiels.

**Si vous étiez l'un d'eux, que faudrait-il changer pour que l'hôtellerie suisse reste attrayante?** Les conditions qui encadrent le tourisme en Suisse sont loin d'être idéales. Les prix élevés de l'alimentaire, le rôle sous-pondéré du tourisme en politique et la situation monétaire rendent la vie difficile à un secteur économique pourtant extrêmement important pour le pays.

**Dans votre cas, cela semble marcher. Qu'est-ce qui fait la particularité du Bürgenstock?** Son emplacement unique au-dessus du lac des Quatre Cantons. La nature incroyable qui l'entoure. Le calme, le passé glorieux toujours présent. C'est pour cela que nous avons développé le slogan: «l'avenir a ses origines». Le Bürgenstock Resort a une âme. À chaque fois

que j'y viens, j'ai l'impression d'être dans un autre monde.

**Combien de photos avez-vous dans votre album personnel?** Oh, elles sont innombrables et j'en ajoute sans cesse de nouvelles. Je découvre à chaque fois quelque chose de nouveau à immortaliser. Ce que je préfère photographier par-dessus tout, ce sont les fantastiques mers de brouillard.



**Bruno H. Schöpfer**  
**Managing Director**  
 Avec Katara Hospitality Switzerland AG, il gère les projets hôteliers Hôtel Schweizerhof à Berne, Hôtel Royal Savoy à Lausanne et le Bürgenstock Resort sous la marque Bürgenstock Selection.

# ANMERKUNGEN ZUR BEWERTUNGSWISSENSCHAFT



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

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

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

werden. Exakten Wissenschaften aber sind Widersprüche ein Gräuel.

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

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

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



School of  
Management and Law

# Schärfen Sie Ihre Immobilienkompetenz

## Master in Business Administration (MBA) Real Estate Management

Berufsbegleitende und international anerkannte  
Weiterbildung im Immobilienmanagement.

### Nächste Informationsveranstaltungen:

Montag, 16. April 2018, 18 Uhr, Winterthur

Freitag, 25. Mai 2018, 12 Uhr, Winterthur

Montag, 18. Juni 2018, 18 Uhr, Zürich

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

[www.zhaw.ch/abf/rem](http://www.zhaw.ch/abf/rem)

Studienstart  
24.8.2018



Building Competence. Crossing Borders.

In Kooperation mit





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

# SO VIELE STUDIERENDE WIE NOCH NIE

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

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

Text: Martin Bühler

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

## Neue attraktive Kurzurse

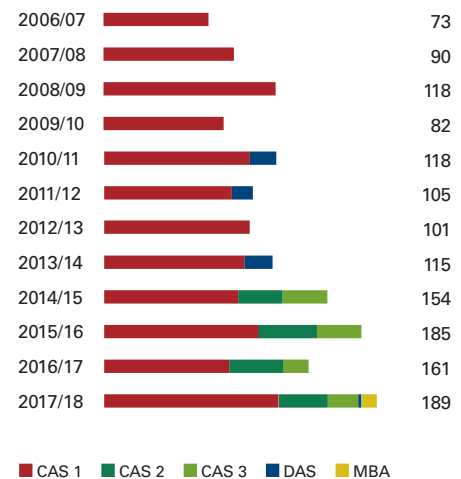
Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Kursen zu spezifischen Themen wie Denkmalpflege, Technische Entwertung der Grundsubstanz, Bewertung von gemischt genutzten Liegenschaften oder Anforderungen an Bewertungsgutachten, die Sirea ausserhalb der Hochschulen anbietet. Seit 2012 sind auch diese Zahlen kontinuierlich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

Infos zu Kursen, Weiterbildungen und aktuellen Daten:  
[www.sirea.ch](http://www.sirea.ch)

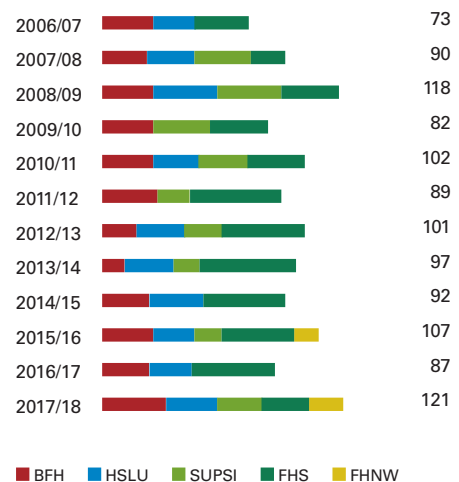
## MAS REM NEU AN ZWEI STANDORTEN

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

## Teilnehmer Studiengänge



## Teilnehmer CAS Immobilienbewertung





**JETZT BESTELLEN**

Anforderungen an Bewertungsgutachten

Herausgeber: SIV / Autor: Sirea

CHF 55.00 für SIV-Mitglied

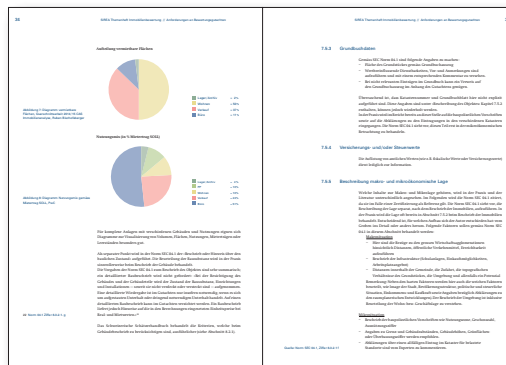
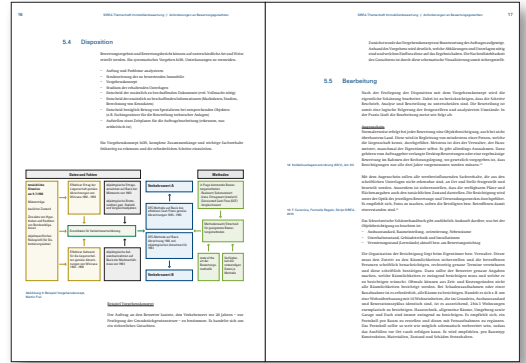
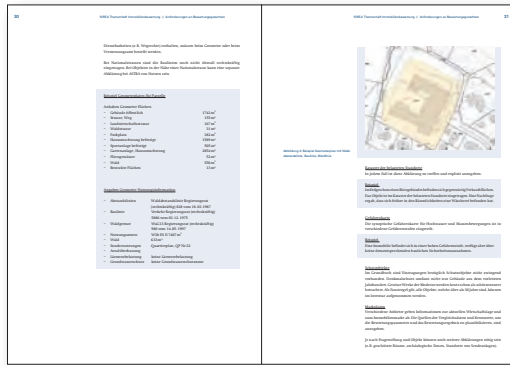
Bezugsquelle: [www.shop.siv.ch](http://www.shop.siv.ch)



# GUTACHTERLICH AM BALL BLEIBEN

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

Text: Martin Bühler



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

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

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

**Lehrmittel und hilfreiches Nachschlagewerk**

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

**Workshop «Anforderungen an Bewertungsgutachten»**

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

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

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

Termine und Ausschreibung:  
www.sirea.ch



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



#### PIÙ IMPORTANTE CHE MAI

Nel valutare tanti edifici vetusti che compongono il parco immobiliare, è assolutamente imperativo porsi delle domande sulla effettiva sostenibilità.

«

Spetta al valutatore quantificare l'influsso esercitato dalle caratteristiche di sostenibilità in maniera chiara e trasparente.

»

# ANCHE LA SOSTENIBILITÀ VIENE VALUTATA

**Sostenibilità. Una di quelle parole dall'uso inflazionato, la cui rilevanza, spesso proprio per questo, viene sommersa dal fracasso della vita di tutti i giorni. Una conseguenza pericolosa. Perché il tema è molto più di una semplice parola d'ordine e analizzarlo da vicino è più importante che mai. In generale, ma anche per le ripercussioni sull'universo della valutazione immobiliare. Uno sguardo dal Ticino al resto della Svizzera.**

Testo: Brenno Borradori, Architetto dipl. ETH/SIA/OTIA, Gordola

Il termine sostenibilità è entrato per la prima volta nel vocabolario politico dopo la crisi petrolifera degli anni '70 del secolo scorso. Dopo quell'evento si è cominciato a prendere coscienza, per esempio delle conseguenze di una carenza energetica, ma sono diverse le dimensioni relative alla sostenibilità: ecologica, sociale, economica.

Come sappiamo gli immobili sono investimenti a lungo termine per i quali le rendite ed il rischio hanno una fondamentale importanza, pertanto la posizione economica, i cambiamenti demografici, i mutamenti dei prezzi dell'energia, i pericoli naturali, ecc. influiscono sul valore di un immobile, sia sotto forma di opportunità che di rischio.

La situazione attuale dimostra che nel parco immobiliare ticinese, come in quello svizzero, esiste un gran numero di edifici vetusti dove è assolutamente imperativo porsi delle domande sull'effettiva sostenibilità, quantificarla e considerarne le conseguenze. Un immobile sostenibile è un immobile che si trova nella condizione di adattarsi, senza inconvenienti, alle conseguenze degli sviluppi a lungo termine. Dal punto di vista del rischio l'immobile sostenibile deve sapere ridurre il rischio di perdite di valore sulla base degli sviluppi futuri, parimenti l'immobile sostenibile aumenterà le possibilità di guadagno sempre sulla base degli sviluppi futuri.

#### **Norme, linee guida, direttive: pronti, attenti, via!**

Per gli immobili sostenibili sono disponibili tutta una serie di norme, raccomandazioni, guide, certificazioni, marchi, classificazioni, ecc. che guidano, disciplinano, controllano e misurano gli obiettivi. Partendo dalla SIA società svizzera degli ingegneri e degli architetti, che ha pubblicato già nel 2004 una raccomandazione (SIA 112/1), quale complemento al modello di prestazioni, esclusivamente dedicata alla costruzione sostenibile (la stessa è stata in seguito aggiornata e sostituita nel 2017 da una nuova edizione sotto forma di «Norma utile alla comprensione»). Lo standard SNBS (Standard costruzione sostenibile Svizzera), il

marchio Svizzero di efficienza energetica e comfort (Minergie), il BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology) quale sistema di valutazione degli aspetti ecologici e socioculturali della sostenibilità degli edifici, l'ESI (Economic Sustainability Indicator) un sistema di rating per la sostenibilità finanziaria degli edifici, il CECE (Certificato energetico cantonale degli edifici) che valuta l'effettivo stato energetico di un edificio, il GRESB (Globale Real Estate Sustainability Benchmark) quale sistema di rating per la valutazione completa rispetto ai criteri ESG (Environment Social Governance) per immobili e portafogli immobiliari, il LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) quale marchio di edilizia sostenibile, il MoPEC (Modello di prescrizioni energetiche dei cantoni) come pacchetto completo di norme energetiche nel settore dell'edilizia, il NUWEL (Nachhaltigkeit und Wertermittlung von Immobilien in Deutschland, Österreich und der Schweiz) come Guida alla sostenibilità e stima del valore degli immobili, l'SGNI (Associazione Svizzera per un mercato immobiliare sostenibile) quale Marchio di edilizia sostenibile, con riferimento al marchio della Società germanica per un'edilizia sostenibile (DGNB), e la scheda tecnica SIA 2040 (Scheda tecnica sul percorso di efficienza energetica) quale guida per un approccio energetico completo: energia per le aziende, energia grigia, energia per la mobilità locale e per l'attuazione della Società a 2000 Watt.

### **L'importanza dell'analisi**

Nella valutazione degli immobili devono quindi essere individuati i pericoli e soppesate le relative conseguenze che potrebbero portare l'immobile a non soddisfare più le esigenze del tempo e del mercato, quali la determinazione

delle caratteristiche di sostenibilità e la successiva quantificazione delle stesse dal punto di vista finanziario. Anche per l'analisi del mercato per gli immobili sostenibili è necessario valutare lo sviluppo della domanda e la disponibilità all'acquisto di immobili sostenibili. Riassumendo, prendere in considerazione i criteri di sostenibilità in una valutazione comporta quindi l'analisi per potere ricondurre al minimo il rischio e poterne valutare tutte le conseguenze.

Lo Swiss Valuation Standard (SVS) come standard per la valutazione immobiliare adottato da tutte le associazioni e scuole universita-



L'immobile sostenibile deve sapere ridurre il rischio di perdite di valore sulla base degli sviluppi futuri, parimenti l'immobile sostenibile aumenterà le possibilità di guadagno sempre sulla base degli sviluppi futuri.



rie svizzere autorevoli in materia, già nella 2ª edizione del 2012, si riferiva alla sostenibilità, citando la nozione di sviluppo sostenibile espressa dalla Commissione mondiale dell'ambiente e dello sviluppo nel 1987: «Uno sviluppo che permetta di soddisfare le esigenze attuali, senza compromettere le possibilità alle prossime generazioni di soddisfare le loro esigenze» ed ai fini della determinazione del valore faceva esplicito riferimento alla citata raccomandazione NUWEL edita dal CCRS, Center for

Corporate Responsibility and Sustainability presso l'Università di Zurigo. Nella 3ª edizione dello Swiss Valuation Standard (SVS), rivista e ampliata nel 2017, viene dedicato ancora maggiore spazio alla sostenibilità confermando come «La sostenibilità e i rispettivi parametri sono aspetti ampiamente consolidati nel settore immobiliare...».

### **Trasparenza e chiarezza i requisiti di base**

In base alla raccomandazione NUWEL, per una valutazione immobiliare devono essere stabilite le caratteristiche di sostenibilità degli immobili che influiscono sul valore e sono rilevanti in termini di rischio, in seguito le caratteristiche e le peculiarità di sostenibilità devono essere considerate nel calcolo del valore e nell'analisi del rischio (devono essere considerate opportunamente ma perlomeno devono essere presi in considerazione gli effetti sul valore). Gli effetti risultanti devono essere infine integrati nei metodi di calcolo diffusi e consolidati e nelle analisi del rischio. NUWEL definisce a tale scopo una lista di controllo per la sostenibilità nelle valutazioni articolata in quattro temi principali quali la posizione, il fondo, l'edificio, i processi ed un esteso allegato di complementi.

Spetta ora al valutatore, utilizzando gli strumenti adatti, quantificare l'influsso esercitato dalle caratteristiche di sostenibilità e questo sempre illustrando in maniera chiara e trasparente la tipologia e l'entità delle caratteristiche di sostenibilità considerate.



**Que pensez-vous de Zoom? Nous nous réjouissons de lire vos commentaires: [zoom@siv.ch](mailto:zoom@siv.ch).**



# TOUJOURS PLUS PROCHE, TOUJOURS PLUS HAUT

---

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

Le SIV Infos fait partie du passé et laisse sa place à Zoom. Nous ne changeons pas le principe de base, qui consiste à proposer une publication incontournable pour les estimateurs immobiliers et les personnes intéressées par la thématique. Ce qui change, c'est le centre de gravité. Comme le dit le nom, nous «zoomons». Sur un thème spécifique, à savoir l'estimation immobilière. Il est évident que nos objectifs sont ambitieux: nous souhaitons «prendre de la hauteur» dès le premier numéro et nous avons à cet effet examiné de près le thème de l'hôtellerie avec des articles et des informations triés sur le volet. Immergez-vous. Découvrez des faits qui vous renforceront dans votre travail quotidien, dans votre expérience et/ou dans votre approche de la construction. Soyez surpris.

Est-ce un hasard si notre prochaine assemblée générale se tiendra au sommet du Bürgenstock? Pas du tout. Nous voulons lancer un signal par ce choix également. Voici le thème de notre séminaire: la méthode DCF. Je me réjouis de voir des visages familiers et de nouveaux visages à l'assemblée de cette année. Et très honnêtement, le site vaut à lui seul le détour.

À très bientôt,

Daniel Hengartner  
Président de la SIV

## LA COMMUNAUTÉ DE LA SIV S'AGRANDIT

La SIV accueille 25 nouveaux membres au 31 décembre 2017.

### Membres individuels

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

### Entreprises

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

Nous vous remercions de tout cœur de votre confiance.

## UN CONDENSÉ DE SAVOIR-FAIRE EN MATIÈRE D'ESTIMATION

Affirmez-vous en tant qu'expert – avec la certification des personnes selon ISO 17024 pour estimatrices et estimateurs.

### Ont obtenu leur certification

Dr. Stefan Fahrländer, Fahrländer Partner AG, Zurich  
Marco Imhof, Imhof Marco GmbH, Naters  
Toutes nos félicitations.

## Prochain délai pour l'envoi des dossiers

Lundi 28 mai 2018  
Lundi 8 octobre 2018

Swiss Experts Certification SA  
Secrétariat  
Zieglerstrasse 29, 3007 Berne

## Dates pour les entretiens personnels

Mercredi 20 juin 2018  
Mercredi 7 novembre 2018

Plus d'informations sur:  
[www.experts-certification.ch](http://www.experts-certification.ch)

## PERSPECTIVES: ASSEMBLÉE DES MEMBRES 2018

Là où la vue se confond au loin avec le bleu profond du lac des Quatre-Cantons, nous nous rencontrons pour la prochaine assemblée des membres de la SIV: au Bürgenstock Hotel 5\* Superior à Obbürgen.

### Date

Jeudi 26 avril 2018

### Programme

10h30 – 11h00  
Arrivée des membres, accueil  
11h00 – 12h15  
Assemblée ordinaire  
12h30 – 14h00  
Repas de midi au restaurant Verbena  
14h15 – 16h30  
Séminaire spécialisé «Pleins feux sur la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF) – son mécanisme, son interprétation, ses pièges»  
16h30 – 17h00  
Conclusion

Au terme du séminaire, tous les participants se voient remettre un script et une confirmation de participation. Le séminaire est considéré comme une formation continue pour la certification.  
Inscription: [sekretariat@siv.ch](mailto:sekretariat@siv.ch)  
Contact et accès: [www.buergenstock.ch/de/kontakt/anreise](http://www.buergenstock.ch/de/kontakt/anreise)

Questions sur les réservations:  
041 612 60 00, [reservations@buergenstock.ch](mailto:reservations@buergenstock.ch)

Le Bürgenstock définit de nouveaux standards en matière de panorama. Et nous des accents ciblés dans l'estimation. Nous nous réjouissons de vous rencontrer le jeudi 26 avril 2018 dans un cadre magnifique.



## SENSOR PROPOSERA-T-IL BIENTÔT UNE CARTOGRAPHIE DES TAUX DE CAPITALISATION EN SUISSE?

SIV Sensor est le premier outil en ligne à l'échelle nationale qui permet de placer en contexte les habitations et les immeubles de placement de manière simple, rapide et directe. Il fournit ainsi en quelques clics la base pour une évaluation professionnelle. L'outil en ligne – développé par la SIV exclusivement pour les estimateurs suisses – fonctionne exclusivement avec des valeurs comparatives pour le rendement, les coûts, les rendements initiaux et les prix de transaction et fournit ainsi un cadre idéal pour une estimation professionnelle. Sensor se base sur les nouveaux contrats de location, les décomptes immobiliers, les données de transaction des immeubles de placement et des habitations. Sensor est un outil dynamique et est optimisé en permanence. L'un des objectifs que la SIV s'est fixé est de cartographier les taux de capitalisation pour la Suisse. Pour en savoir plus à ce sujet, lisez le prochain numéro de Zoom.  
[www.siv.ch/sensor](http://www.siv.ch/sensor)

«Sensor» a été conçu et développé par la SIV, Fahrländer Partner AG et ImmoCompass AG. Les données sont fournies par REIDA ([www.reida.ch](http://www.reida.ch)) et SRED ([www.sred.ch](http://www.sred.ch)).

# 7

## FRAGEN AN

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

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

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

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

pekt vor authentischen Persönlichkeiten, die zu ihrer Meinung stehen.

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

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

**Könnten Sie sich ein Leben im Kloster vorstellen?**

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

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

**Was raten Sie dem Immobilienschätzernachwuchs?**

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

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

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



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



# Une bonne affaire?



**imm<sup>o</sup>datacockpit**

Informé en quelques clics

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

[www.immodatacockpit.ch](http://www.immodatacockpit.ch)

un produit d'  
**imm<sup>o</sup>compass**