

# zoom

La rivista specializzata dei valutatori immobiliari svizzeri 01|18

Focus sul comparto alberghiero

## SEMPRE PIÙ IN ALTO

I nuovi rapporti di forza  
al Bürgenstock

06

Il caso speciale degli immobili ad uso alberghiero  
Cosa devono sapere i valutatori

09

L'hotel Schweizerhof Lenzerheide punta  
sul wellness come fattore trainante

36

Informazioni dall'associazione



# VALORE AGGIUNTO VALUTATO

**Cara valutatrice**

**Caro valutatore**

Un amico ha un doloretto. Nulla di grave, ma comunque fastidioso. «Quanto vale per lei liberarsi di questo disturbo?», chiede il terapeuta che gli è stato raccomandato. I due concordano una cifra, stabiliscono di incontrarsi per tre sedute, dopodiché ognuno per la sua strada. Il malessere non è scomparso, ma ciò nonostante la terapia è stata comunque preziosa.

Alle nostre latitudini e nella nostra quotidianità è il prezzo a dettare il ritmo. A un bene viene assegnato un valore solo nel momento in cui qualcuno lo possiede o vorrebbe possederlo. Tra il bene e il proprietario (potenziale) esiste una relazione soggetto-oggetto. Ed è qui che la cosa si fa interessante. Mentre per me ad esempio i viaggi in altre città hanno un enorme valore, per qualcun altro le priorità sono diverse. Questa confusione di valori tocca il suo apice nel settore immobiliare, e in particolare per le strutture ricettive. Non c'è dubbio che anche qui la POSIZIONE e gli elementi concreti giochino un ruolo centrale. Tuttavia, ancora più fondamentali sono i cosiddetti elementi «secondari». La storia, la (propria) reputazione, gli aspetti legati alla sicurezza, le prospettive. Con Zoom – l'evoluzione di SIV Infos a rivista specializzata – volevamo approfondire la questione. L'abbiamo fatto. Così come abbiamo tastato il polso ad alberghi e albergatori. In lungo e in largo. Cosa hanno prodotto i nostri sforzi? Una serie di informazioni che vi presentiamo in uno speciale di 13 pagine. Di grande valore? Ce lo auguriamo. Perché per noi hanno comunque particolare valore.

Tornando al mio amico, ha capito che il suo problema ha una (altra) causa. Adesso ci sta lavorando. Ma il suo investimento è valso certamente la pena. Se non altro perché gli ha affinato lo sguardo. Per le cose che ritiene importanti. Un risultato lusinghiero, a mio giudizio.

Sibylle Jung  
Caporedattrice

## COLOPHON

Editore

**SIV**

Associazione svizzera valutatori immobiliari  
Poststrasse 23, 9000 San Gallo  
T 071 220 19 19, [www.siv.ch](http://www.siv.ch)

Partner

**SIREA**

Schweizer Institut für  
Immobilienbewertung

**cef**

Chambre suisse d'experts  
en estimations immobilières

Direttore responsabile

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

Team editoriale

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

Caporedattrice

Sibylle Jung

Comitato di redazione

Martin Frei, Ernst Reich

Contenuti e concetti

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

Design

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

Stampa

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

Tiratura / Pubblicazione

3600 copie, semestrale



# 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

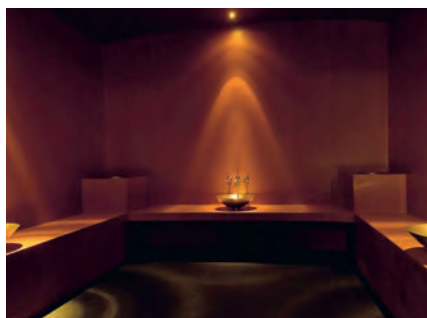
## IMMOBILI AD USO ALBERGHIERO

A cosa prestare attenzione quando si valuta un immobile ad uso alberghiero? Una disciplina particolare

# 09

## POTENZIALE INDIVIDUATO

L'hotel a conduzione familiare Schweizerhof Lenzerheide punta sul wellness come fattore trainante



# 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

## UN PAESE IN SVENDITA?

Il settore alberghiero svizzero è sempre più dominato da investitori stranieri



- 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 REPORT DI MERCATO**  
Una panoramica dell'attuale mercato
- 29 DAS PRÜFSOFA**  
Themen aus der Welt des Schätzers. Zugespitzt und auf den Punkt gebracht
- 34 REGIONE**  
La sostenibilità è più importante che mai. Uno sguardo dal Ticino al resto della Svizzera
- 36 INFORMAZIONI DALL'ASSOCIAZIONE**
- 38 SIV-KOPF**  
Nadine von Rotz
  
- COMPETENZA**
- 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.

# IMMOBILI AD USO ALBERGHIERO

**Strutture di ricavo complesse, investimenti alti e successo fortemente condizionato dalla gestione: il settore alberghiero è un business impegnativo. Sotto molti aspetti. Anche in materia di valutazione. La valutazione professionale di un hotel richiede know-how ed esperienza. Ma dove si nascondono gli ostacoli? SIV lo ha chiesto all'esperto Beat Brunner.**

Intervista: Silja Munz

**Beat Brunner: cos'è che rende tanto complicata la valutazione di un hotel?** Nella valutazione degli immobili ad uso alberghiero valgono altre regole. Qui solo il metodo giusto non basta. Il valutatore deve conoscere il settore e le sue peculiarità per poter inquadrare correttamente i fattori rilevanti ai fini della valutazione.

**Dove si nascondono dunque gli ostacoli?** Se il valutatore dispone del necessario know-how e di sufficiente esperienza, in realtà non dovrebbe correre il rischio di inciampare. Va sottolineato che per la valutazione di una struttura ricettiva, ad esempio una proprietà immobiliare ad uso alberghiero, i ricavi di esercizio formano la

base per la valutazione. E inoltre, che i potenziali proventi di locazione dipendono direttamente dall'approccio operativo.

**Cosa significa in concreto?** Ogni immobile ad uso alberghiero è diverso dagli altri. Non ne esistono due identici. Per determinare il valore di locazione di beni simili quindi si può ricorrere ai parametri di confronto solo in misura limitata. Così come sono dati solo raramente i consueti canoni di locazione al metro quadro in uso localmente.

**Che metodo consiglia in questo caso?** Le proprietà immobiliari ad uso alberghiero sono immobili che forniscono proventi di locazione. Per deter-

minare il valore di mercato generalmente si ricorre ai metodi basati sulla rendita. Per le strutture ricettive più piccole si applica per lo più il metodo convenzionale basato sul valore reddituale. Per quelle più grandi, si utilizza quasi esclusivamente il metodo Discounted Cashflow (il cosiddetto metodo DCF).

**Ciò significa che per le strutture più grandi il valutatore ha bisogno di dare un'occhiata ai libri contabili?** Precisamente. È assolutamente necessario che in questi casi il valutatore proceda con un'accurata analisi aziendale dell'impresa, l'unico modo per calcolare un valore di locazione corretto, e di conseguenza l'esatto valore di mercato.





«  
Nella valutazione  
degli immobili ad  
uso alberghiero  
valgono altre  
regole. Qui solo  
il metodo giusto  
non basta.

»

**Ma cosa comprende questa analisi aziendale nel dettaglio?** L'analisi aziendale deve fornire al valutatore una risposta ai seguenti interrogativi: Qual è l'idea di business che si sta cercando di realizzare? È quella giusta per questo immobile? Si potrebbero ottenere maggiori ricavi con un altro progetto? Qual è la gamma dei servizi offerti? Come è posizionata l'azienda nei confronti della concorrenza? Quali strumenti di marketing sono stati impiegati? Chi sono i dirigenti, su quale know-how e su quali esperienze possono contare? Quali sono i rischi che compromettono il proseguimento dell'attività e come si può reagire? A quanto ammontano gli investimenti che potrebbero garantire la futura sopravvivenza dell'azienda?

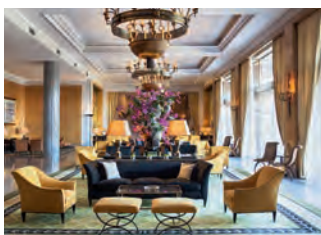
**Fatti chiari e precisi. Esistono anche altri fattori?** In primo luogo le cifre. Si possono ricavare tutte dal fatturato annuo – la base per determinare il valore di locazione e di conseguenza per la valutazione della struttura. Naturalmente il fatturato non viene prodotto solo dall'immobile di per sé, anche

i collaboratori e la direzione forniscono un apporto fondamentale per il successo dell'impresa. Un dato di fatto tangibile se confrontiamo tra loro due alberghi identici (per posizione o tipologia di edificio). Ipotizziamo che il primo venga gestito da personale motivato e abbia una dirigenza forte, mentre il secondo dispone di uno staff nella media con una dirigenza debole. La prima struttura produrrà maggiori proventi di locazione rispetto alla seconda, che svolge il suo lavoro decisamente peggio.

**Per il valutatore significa ...** non lasciarsi fuorviare e rimanere obiettivo. Valutare l'immobile e non il management. In altri termini: il valore di locazione va determinato in modo da risultare sostenibile per la struttura, ipotizzando prestazioni del personale e della dirigenza nella media.

**Sinceramente: quanto spesso per gli hotel viene fatta una valutazione irrealistica, cioè «troppo alta»?** Nell'Oberland Bernese, zona che conosco molto bene, in questi ultimi anni tanti alber-





ghi sono stati acquistati da investitori stranieri. Alla base di questa scelta giocano diversi fattori: da un lato la posizione nella solida e stabile Svizzera, dall'altro la fama e la reputazione dell'hotel. Spesso a prezzi da amatore. Ma resta il fatto che gli alberghi hanno spese correnti elevate, con investimenti ad alta intensità di capitale. Molte strutture non sono in grado di coprire tali costi. In questo contesto è richiesta la massima professionalità. Un valutatore privo delle necessarie competenze in materia alberghiera si lascia facilmente abbagliare dal buon nome e dalla grandezza dell'hotel e quindi fornisce una valutazione eccessiva del valore di mercato.

**Quanto conta per Lei «pensare con la pancia» in una valutazione?** Prima di aver raccolto e analizzato tutti i fatto-

«  
Ogni immobile ad uso alberghiero è diverso dagli altri. Non ne esistono due identici.  
»

ri rilevanti ai fini della valutazione, non ragiono mai di pancia. Solo una volta stabilito il risultato della valutazione può capitare che d'istinto non mi ritenga soddisfatto dell'esito. In questi casi vale la pena controllare la valutazione per trovare la causa di questo «disagio».

**Quali criteri rientrano in una verifica sul posto condotta a regola d'arte?** L'ispezione dell'immobile sul posto deve essere la più accurata possibile, per poter determinare tutti i fattori rilevanti ai fini della valutazione. Inoltre il valutatore deve conoscere bene la località, la regione, l'ambiente circostante, le infrastrutture, l'accessibilità alla struttura e gli hotel concorrenti, prima di procedere con la verifica sul posto.

**Resort di lusso, baita alpina o B&B: la categoria influisce in qualche modo sulla valutazione?** I criteri e i metodi di valutazione sono gli stessi. Attenzione però: non deve esserci un'eccessiva sproporzione tra il dispendio di tempo e le dimensioni e la complessità dell'immobile da valutare. Tanto per capirci, non ha senso valutare una baita alpina sulla base del costoso metodo DCF.

**Lei è un docente di SIREA. Quali sono le regole d'oro che raccomanda ai suoi**

**studenti per la valutazione di un immobile ad uso alberghiero?** In questo caso le regole d'oro non sono molto d'aiuto ai miei studenti. Come dicevo: non esistono regole semplici per la valutazione delle strutture ricettive. Nei corsi che tengo nelle scuole universitarie professionali preferisco trasmettere gli obiettivi di apprendimento per questa specifica disciplina, che sono: Conoscere le peculiarità della struttura ricettiva e la loro influenza sulla valutazione dell'immobile. Acquisire le competenze necessarie per poter giudicare correttamente le valutazioni di terzi. Fare esperienza valutando le strutture ricettive più piccole e più semplici. Saper riconoscere quando è il caso di coinvolgere un valutatore immobiliare specializzato in strutture ricettive.



**Beat Brunner**  
Classe 1949, titolare della Brunner Consulting, valutazioni immobiliari e consulenze per il settore alberghiero, Wilderswil, valutatore immobiliare del Canton Berna, certificato ISO 17024, diploma di albergatore-ristoratore conseguito alla Scuola alberghiera di Losanna, docente Sirea presidente della Commissione d'esame di Sirea



# WELLNESS: FATTORE DI SUCCESSO

**Continua il boom del wellness, che trascina con sé il settore alberghiero svizzero, a lungo «bell'addormentato». E risulta convincente un po' dappertutto, grazie a promettenti concept di qualità. Anche l'Hotel Schweizerhof Lenzerheide ha saputo conquistare un suo spazio tra un'agguerrita concorrenza. Ma non è sempre stato così. I fattori trainanti dal punto di vista di un'azienda a conduzione familiare.**

Testo: Felix Thurnheer

# 5

ristoranti

# 190

letti

Un'offerta wellness che soddisfa tutti i desideri. 1500 m<sup>2</sup> di spa a disposizione degli ospiti dello Schweizerhof, tra hammam, sauna, piscina esterna ad acqua salata, bagno turco, a cui si affianca un'offerta gastronomica di alto livello e un ricco programma culturale e di intrattenimento per le famiglie. Al cliente bisogna offrire qualcosa se si vuole il tutto esaurito tutto l'anno per le 80 camere, i 190 letti e i 5 ristoranti da 380 coperti dell'hotel. Ma le cose non sono sempre filate così lisce nello storico albergo nel cuore delle Alpi Grigionesi. Dopo il terzo fallimento, dal 1994 lo scettro dello Schweizerhof è saldamente nelle mani di Claudia e Andreas Züllig-Landolt. Lui, esperto albergatore e presidente di hotellerie-suisse, conosce il settore alla perfezione. Il che spiega perché si è concentrato sul fattore trainante «wellness»,

con una visione precisa e un approccio commerciale improntato alla massima correttezza. Grazie a un'offerta che copre l'intero arco dell'anno, l'albergo non dipende dalle condizioni meteo ed è prenotato tutto l'anno. «Le oscillazioni stagionali ci toccano solo marginalmente rispetto ad altre strutture ricettive e così possiamo generare il fatturato necessario anche in bassa stagione. Le conseguenze? Un turnover di personale ridotto al minimo e dunque la garanzia di un'elevata qualità», spiega Andreas Züllig.

**Posizionamento chiaro e autenticità: questi i fattori di successo**

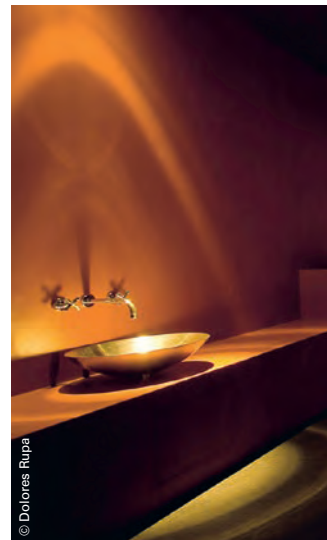
Sono sempre più gli ospiti in cerca della combinazione perfetta tra relax e divertimento, intrattenimento culturale e offerta gastronomica. Gli hotel



© Schweizerhof Lenzersheide

#### PACE E RELAX

L'hammam della zona wellness, opera dell'architetto Max Dudler



© Dolores Rupa

#### IMPEGNO E PASSIONE

Un successo frutto di impegno e passione: i proprietari Claudia e Andreas Züllig-Landolt gestiscono lo Schweizerhof Lenzersheide da 27 anni.

benessere al passo con i tempi e creatori di valore aggiunto continueranno ad avere successo anche in futuro, di questo Züllig è più che convinto. Attualmente la fascia alpina è attraversata da un'ampia ondata di interventi di ristrutturazione all'insegna del benessere. Soprattutto per gli alberghi sorti una ventina di anni fa sulla scia del wellness, dove tanto è stato fatto nel modo giusto, ma qualcosa è stato anche fatto nel modo sbagliato. Andreas Züllig pensa ad esempio a tutta una schiera di hotel in Austria, poco originali e mediocri, che sembrano frutto del genio (poco) creativo dello stesso consulente o architetto. Le strutture ricettive svizzere invece hanno aspettato più a lungo ma investito decisamente di più in soluzioni personalizzate e sostenibili. L'eccellente architettura di Mario Botta nello Tschuggen Grand Hotel, tanto per citare un esempio, colpisce per la sua inconfondibile impronta estetico-visiva. Anche lo Schweizerhof può vantare un grande nome: l'archistar Max Dudler, a cui si deve la realizzazione della spa. Unicità, autenticità, carattere, sapersi distinguere dalla massa – è questa la nuova dimensione del wellness. «È in forte aumento la voglia di benessere in un ambiente in grado di appagare il senso estetico degli ospiti. Le aspettative sono alte, in fin dei conti il cliente paga anche per tutto ciò che gli sta attorno.» Per

Andreas Züllig l'offerta standard intercambiabile e la grossolana eleganza alpina hanno esaurito il loro ruolo da un bel po'. Non attirano più nessuno – anche se il prezzo rimane allettante.

#### Il successo ha il suo prezzo

Ma anche con il progetto giusto, la strada è ancora lunga. Le strutture per il wellness comportano costi elevati. L'apertura continuata durante l'anno richiede investimenti permanenti in termini di infrastrutture e offerte, a cui vanno aggiunti gli alti costi di manutenzione e risanamento. Una zona benessere come quella dello Schweizerhof ha una vita media di dieci anni. Le stanze e gli impianti sanitari si ammortizzano nell'arco di 15-20 anni. Di fatto dopo 50 anni un albergo richiede un intervento completo di ammodernamento e ristrutturazione. «Progettiamo e realizziamo un nuovo progetto edilizio ogni 8-10 anni. E con l'albergo sempre aperto. Per risistemare le stanze, a seconda delle dimensioni e dello standard, preventiviamo un costo compreso tra gli 80000 e i 100000 franchi», precisa Züllig.

#### Posizione e stelle sono solo elementi secondari

Investimenti enormi, che necessitano di copertura. E di ospiti. Che questi prenotino la loro vacanza benessere indipendentemente dalla località, secondo

Andreas Züllig è un dato di fatto. «Gli hotel benessere di qualità funzionano dappertutto – in pieno centro, come il B2 nell'Hürlimann Areal a Zurigo, o completamente fuori mano come l'Hotel Hofweissbad o lo Schloss Elmau.» Lontano da Appenzello o da Garmisch Patenkirchen, in Baviera, sono proprio la solitudine in mezzo alla natura, la tranquillità, l'atmosfera rilassante e la buona cucina ciò che cercano gli ospiti. «Approfittiamo della simpatica laboriosità di Lenzersheide. Noi dal canto nostro ci interessiamo al villaggio, e in cambio le autorità e la popolazione locale ci dimostrano la loro buona volontà. È un dare e avere che alla fine rappresenta un valore aggiunto per tutte le parti. Ma negli altri casi non darei eccessiva importanza al fattore posizione per un hotel benessere», conclude Züllig. Neanche le stelle sono determinanti perché tutte le categorie offrono wellness – dagli ostelli ai resort di lusso. Contano molto di più la fama, un servizio perfetto e l'immagine. «Oggi la differenza la fanno i punteggi positivi sui portali di valutazione come TripAdvisor, eccetera.»

#### Tra nuovi trend, identità regionale e nuovi gruppi target

Chiediamo a Andreas Züllig, attento osservatore del settore, quali sono le nuove tendenze e quali saranno i fattori trainanti del futuro. Uno di que-



sti risponde alla voce «individualità». Prenotazioni standard ma servizi personalizzati. Tra il pubblico giovane i pacchetti guadagnano punti. L'ostello WellnessHostel 4000 di Saas Fee, ma anche l'Hotel Tschuggen di Arosa, completano la loro offerta benessere con una cucina salutare a base di prodotti locali. Un altro fattore si chiama regionalità. Erbe fresche e pregiati oli di aziende locali in cucina, pietre tipiche della regione o acqua della propria fonte alpina nella zona wellness – una combinazione che incontra il favore degli ospiti. Perché dopotutto sincerità e identità continuano ad essere gli elementi vincenti nell'ottica della commercializzazione.



#### SCHWEIZERHOF LENZERHEIDE

L'albergo, incastonato nel borgo di Lenzerheide. Un tempo località di cura estiva, si è trasformato in una meta gettonata per le vacanze di tutto l'anno, specialmente d'inverno.



**Felix Thurnherr**  
MSc in geografia;  
MBA, gestione immobiliare internazionale,  
amministratore  
ImmoCompass AG,  
Zurigo



#### RISTORANTE CARN & CASCHIEL

Il ristorante Carn & Caschiel dell'albergo propone un menu di eccellenza, con carni pregiate a km zero e classiche fondue.

# 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).

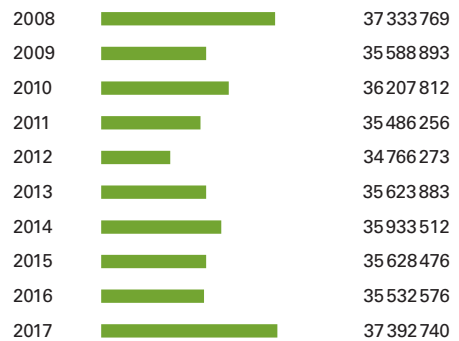
**Mit Alleinstellungsmerkmalen punkten**

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.)



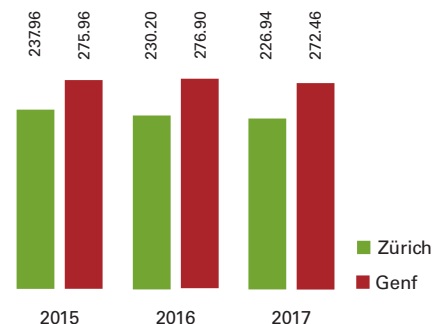
Quelle: Bundesamt für Statistik, 2018

**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 Renditelienshaft. 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 Hypothekenzinsen 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.

# NUOVO RECORD

L'aumento dei prezzi degli immobili residenziali ha toccato nuove vette: il 41 % di incremento di valore nell'arco dell'anno è il risultato dei ricavi in crescita e delle aspettative di rendita stabilmente in calo. E tutto questo in un anno caratterizzato da un contesto immutato per quanto riguarda i tassi di interesse e da un boom delle borse. Gli immobili ad uso ufficio invece rimangono stabili: ricavi, costi e aspettative di rendita contribuiscono a far segnare un lieve aumento del 2,5 %.

Testo: Felix Thurnheer

# 6,5

mIn. CHF

# 810

metri quadri

Il valore di mercato degli immobili residenziali di riferimento SIV ha raggiunto 6,5 milioni di franchi, a fronte dei 4,6 milioni dell'anno precedente. Un dato che corrisponde a un +41 % nell'arco di 12 mesi. Dall'inizio delle misurazioni sui dati Reida nel 2012, l'aumento dei prezzi per gli immobili residenziali di riferimento SIV ha sfiorato il 92 %. Un successo dovuto principalmente alle aspettative di rischio in continua flessione. Le rendite medie iniziali per le transazioni di immobili residenziali si attestano sul 3,9 % lordo e sul 2,9 % netto in tutta la Svizzera. Nonostante il boom delle borse e, molto probabilmente, grazie al contesto di bassi tassi di interesse, sul mercato degli immobili residenziali confluiscono ingenti capitali. I criteri di investimento comparabili e in parte prescritti per legge contribuiscono a «riscaldare» ulteriormente i prezzi. Sul fronte dei ri-

cavi il potenziale è evidente, mentre per le ri-locazioni e gli interventi di ammodernamento si possono continuare ad aumentare i proventi di locazione, investendo così anche sull'esistente. Ciò nonostante, gli sviluppi sul mercato residenziale vanno osservati con attenzione. Si impone inoltre un serio dibattito sulle misure da adottare per scongiurare il rischio che si formi una bolla.

## Meno movimenti sul mercato per gli immobili ad uso ufficio

Gli immobili di riferimento SIV ad uso ufficio registrano un lieve aumento dei prezzi (2,5%). A parità di contesto economico, gli immobili ad uso ufficio vivono una situazione completamente diversa con minori transazioni e aspettative di rendita sostanzialmente invariate. Le rendite medie iniziali per le transazioni fanno segnare un 4,9 % lordo e un 4,4 % netto. Anche sull'esistente si investe poco o niente, il che si traduce in una flessione dei costi di manutenzione. Proventi lordi di locazione stabili significano proventi netti di locazione in leggero aumento. Come dimostrano gli ultimi contratti stipulati, i ricavi sono sotto pressione. Le superfici di vendita e ad uso ufficio continuano la loro rincorsa verso il basso con valori minori rispetto all'anno precedente e anche rispetto ai contratti di locazione già in corso.

Le trasformazioni attualmente in atto nella società portano sempre più ra-

pidamente a nuove forme di lavoro, e di conseguenza a nuove esigenze per quanto concerne il luogo di lavoro e la sua localizzazione geografica. Il commercio al dettaglio e il mercato del lavoro stanno già vivendo una profonda fase di trasformazione strutturale.

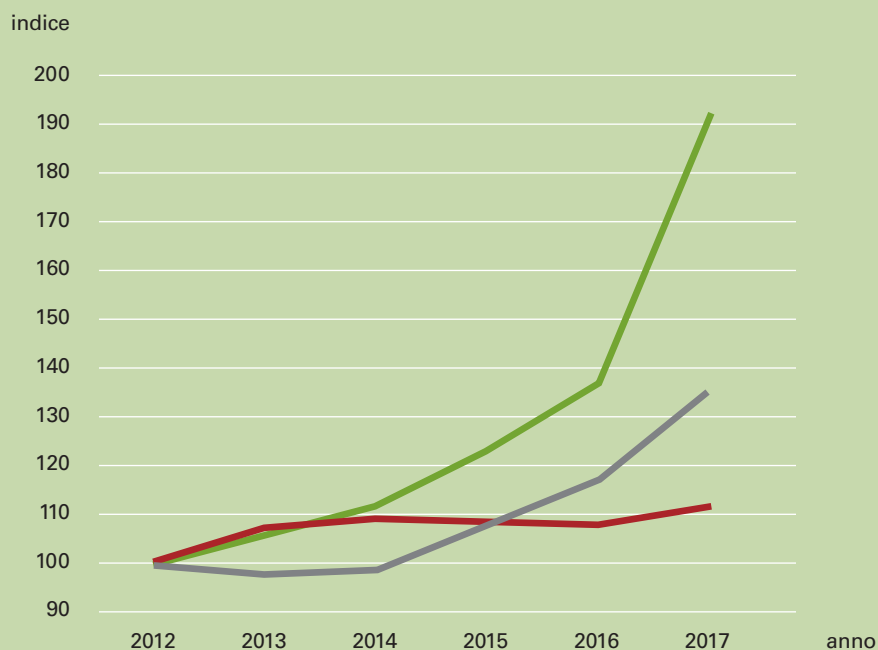
## Aumento di valore per gli immobili ad uso misto

Il dato di crescita è pari al 15%. A fungere da fattore stabilizzante è la quota residenziale, mentre è decisamente più a rischio la quota commerciale. Le rendite medie iniziali per le transazioni di immobili ad uso misto registrano un 4,1 % lordo e un 3,6 % netto. Nonostante la posizione centrale e la quota residenziale elevata, le aspettative di rendita sono più vicine a quelle degli immobili ad uso ufficio rispetto a quelle degli immobili residenziali. La quota commerciale comporta incertezza e spese. Nel rendiconto immobiliare prevalgono i vantaggi dell'utilizzo residenziale: maggiori ricavi a fronte di costi praticamente stabili.



**Felix Thurnheer**  
MSc in geografia;  
MBA, gestione immobiliare internazionale,  
amministratore  
ImmoCompass AG,  
Zurigo

## ANDAMENTO VALORI IMMOBILI DI RIFERIMENTO SIV



**IMMOBILI  
RESIDENZIALI**



**IMMOBILI AD  
USO UFFICIO**



**IMMOBILI AD  
USO MISTO**

## REPORT DI MERCATO SIV

Il report di mercato offre una valutazione corrente degli immobili ad uso ufficio, residenziale e misto – suddivisi per grande, medio e piccolo centro e rappresentati negli immobili di riferimento. Tra i dati presentati citiamo i fattori trainanti costituiti da ricavi, costi e aspettative di rendita – in maniera strutturata, chiara e trasparente. Grazie al report di mercato è possibile quindi confrontare i valori con maggiore efficienza e oggettività. Da parte dei valutatori. Ma anche da parte del pubblico. Il report si basa sui dati dell'associazione indipendente Reida, integrati con i dati regionali in funzione delle specifiche caratteristiche situazionali.

## GLOSSARIO

**Il rendiconto immobiliare e gli indici delle rendite** sono conformi agli Swiss Valuation Standards, sui quali è orientata anche la banca dati Reida. **Tutti i valori** sono unificati, laddove possibile, in base alla superficie locabile al metro quadro ai sensi della norma SIA d\_0165. Non si tiene conto dell'ottimizzazione dell'IVA. Per il **calcolo del valore reddituale** si applica il metodo riportato nel manuale del valutatore SIV, pagine 196–198, calcolo del valore reddituale con capitalizzazione netta. Ai fini della **rappresentazione dei valori di mercato e del calcolo del valore** sono stati impiegati rispettivamente il quantile 30% (= da), la media e il quantile 70% (= fino a). Sono stati eliminati i **valori estremi**. I **valori di mercato** rappresentano le caratteristiche tipiche dei rispettivi immobili di riferimento SIV, mentre l'area di riferimento è la rispettiva regione. La distinzione tra **grande centro, medio centro e piccolo centro** si basa su un rating valido a livello nazionale. **Fonte dei dati:** Reida.

## OGGETTO



### IMMOBILI RESIDENZIALI

1.5 vani	3 x 30 m <sup>2</sup>
2.5 vani	3 x 50 m <sup>2</sup>
3.5 vani	3 x 80 m <sup>2</sup>
4.5 vani	3 x 110 m <sup>2</sup>
Totale superficie	810 m <sup>2</sup>
Parcheggio	12 posti

## VALORE

Affitto stimato lordo	236000 CHF/a
Affitto lordo	230000 CHF/a
– Costi di esercizio	15000 CHF/a
– Costi di manutenzione	26000 CHF/a
Ricavo affitto netto	189000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,91 %
Valore di mercato	6488000 CHF
Variazione del valore	2,5 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	40,6 %



### IMMOBILI AD USO UFFICIO

Uffici	4 x 200 m <sup>2</sup>
Uffici	2 x 400 m <sup>2</sup>
Uffici	1 x 800 m <sup>2</sup>
Magazzino	1 x 400 m <sup>2</sup>
Totale superficie	2800 m <sup>2</sup>
Parcheggio	20 posti

Affitto stimato lordo	778000 CHF/a
Affitto lordo	730000 CHF/a
– Costi di esercizio	86000 CHF/a
– Costi di manutenzione	114000 CHF/a
Ricavo affitto netto	531000 CHF/a
Rendita iniziale netta	4,44 %
Valore di mercato	11954000 CHF
Variazione del valore	6,2 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	2,5 %



### IMMOBILI AD USO MISTO

Vendita / Uffici	2 x 200 m <sup>2</sup> ciascuno
1.5 vani	3 x 30 m <sup>2</sup>
2.5 vani	3 x 50 m <sup>2</sup>
3.5 vani	3 x 80 m <sup>2</sup>
4.5 vani	3 x 110 m <sup>2</sup>
Totale superficie	1610 m <sup>2</sup>
Parcheggio	20 posti

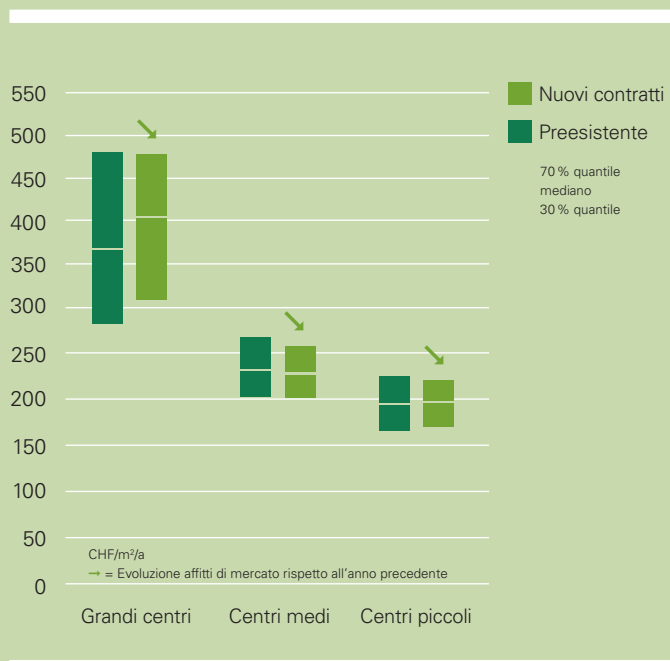
Affitto stimato lordo	498000 CHF/a
Affitto lordo	478000 CHF/a
– Costi di esercizio	40000 CHF/a
– Costi di manutenzione	52000 CHF/a
Ricavo affitto netto	386000 CHF/a
Rendita iniziale netta	3,59 %
Valore di mercato	10766000 CHF
Variazione del valore	4,0 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	15,13 %

## RICAVI AFFITTI

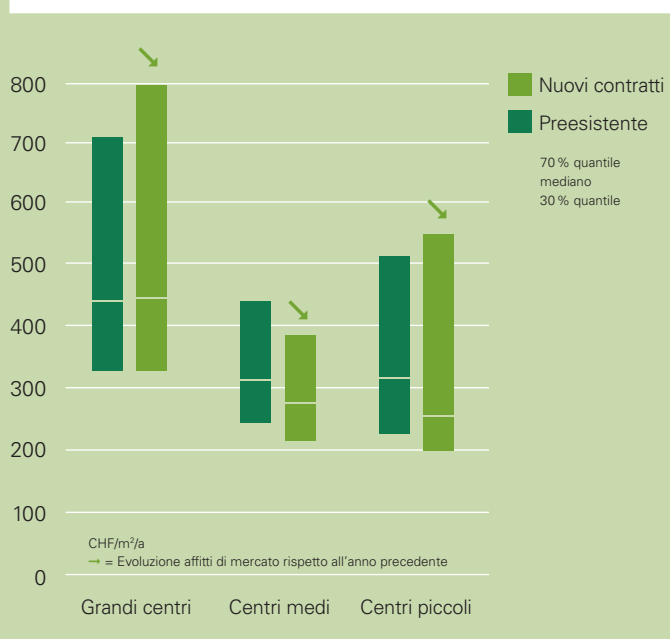


## RENDITE

Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,5	4,9	5,4
Rendita netta	3,7	4,0	4,4
Cashflow	3,6	4,0	4,4
Variazione del valore	2,2	3,7	5,5
Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	3,3	3,9	4,4
Rendita netta	2,6	2,9	3,5
Costi proprietari			
		m <sup>2</sup> /a	Quota
Esercizio		20.-	7%
Manutenzione preventiva		17.-	6%
Riparazione		13.-	4%



Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,7	5,2	5,5
Rendita netta	4,3	4,7	5,0
Cashflow	4,3	4,6	4,9
Variazione del valore	-0,3	1,2	1,8
Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,3	4,9	5,5
Rendita netta	3,7	4,4	5,0
Costi proprietari			
		m <sup>2</sup> /a	Quota
Esercizio		22.-	8%
Manutenzione preventiva		13.-	4%
Riparazione		11.-	4%



Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,5	5,1	5,6
Rendita netta	3,7	4,1	4,6
Cashflow	3,6	4,0	4,5
Variazione del valore	1,4	2,9	4,7
Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	3,5	4,1	4,5
Rendita netta	3,0	3,6	4,0
Costi proprietari			
		m <sup>2</sup> /a	Quota
Esercizio		21.-	7%
Manutenzione preventiva		17.-	5%
Riparazione		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.

# UN PAESE IN SVENDITA?

**Le aziende a conduzione familiare tramandate per generazioni sono ormai ufficialmente in pensione. Oggi in Svizzera il settore alberghiero di lusso è dominato dalla finanza. Gli investitori provengono da svariati paesi. Nel caso del Bürgenstock Resort, dal Qatar. Nell'intervista con Zoom, l'amministratore Bruno H. Schöpfer parla di investimenti e redditività, dei problemi che affliggono il comparto del turismo e del vero valore del «perfect place».**

Intervista: Silja Munz

# 550

mln. CHF investimenti

# 9

anni di durata dei lavori

---

**Signor Schöpfer: Com'è l'attuale situazione delle prenotazioni? Tutto esaurito?** Abbiamo iniziato benissimo, merito, oltre che delle misure di marketing mirate, anche della forte presenza sui media – sia a livello nazionale che internazionale, che ha contribuito a far crescere un marchio già forte. Una pubblicità enorme, che dobbiamo anche alla nostra strategia, ovvero aprire il resort a tappe: nell'estate 2017 il Palace Hotel, a metà settembre il Bürgenstock Hotel, ai primi di novembre la Alpine Spa e a metà dicembre il Waldhotel Health & Medical Excellence. Senza contare l'aumento significativo delle prenotazioni per i congressi. Ci contattano le società che già erano state da noi per i precedenti eventi. Un ulteriore segno della forza di questo brand.

**Insomma, un inizio di tutto rispetto. È tempo di fare un bilancio. Quanto è costato effettivamente il Bürgenstock Resort?** L'investimento è costato 550 milioni di franchi.

**Una somma da capogiro. Come si rifinanzia un investimento del genere?** Nel ripensare e riprogettare il Bürgenstock Resort abbiamo voluto creare cinque pilastri, che dovrebbero garantire uno sfruttamento della struttura nell'arco di tutto l'anno: conferenze e banchetti, i quattro diversi alberghi con la propria offerta spa, i residence-suite e il turismo locale con circa 100 000 presenze giornaliere attese all'anno. E il Waldhotel Health & Medical Excellence, che abbiamo inaugurato da poco. Qui abbiamo tracciato nuove strade e trasformato la classica media stagione in alta stagione. Il resort è estremamente versatile – il presupposto migliore perché l'investimento venga ripagato.

**Durante questi nove anni – tanto è durata la fase di costruzione – si sono visti ben tre avvicendamenti nella proprietà. Quali sono stati i fattori scatenanti?** La proprietà sostanzialmente è sempre rimasta nelle mani del fondo statale del Qatar. Tutti gli avvicendamenti si sono sempre svolti all'interno del fondo per motivi puramente strategici.

**Sembra complicato. Ci sono stati dei momenti in cui ha pensato di mollare tutto?** Non proprio, ma ci sono andato vicino perché, oltre alle circa 170 licenze edilizie rimanevano ancora una miriade di ostacoli da superare. Ma ha sempre prevalso il lato positivo. Semplicemente si è trattata di una preziosa opportunità di crescita e gli investitori ci hanno sempre lasciato ampio margine di manovra. Esserci, poter assistere alla realizzazione di un progetto modello – ecco, cosa ti motiva.

#### MAESTOSO

Una vista panoramica mozzafiato. L'edificio principale troneggia letteralmente sul Lago dei Quattro Cantoni.



#### SOSPESA TRA ACQUA E CIELO

L'highlight della Alpine Spa è l'impianto all'aperto con la spettacolare infinity edge pool.

**Da dove prende le energie per un progetto così gigantesco?** Con gli anni ho imparato a stupirmi, invece di arrabbiarmi (ride). A parte gli scherzi, il merito va al mio super team su cui posso contare al 100% – a volte addirittura di più – per tutto. Ma ciò che mi fa particolarmente piacere è l'alto grado di accettazione di cui gode il resort presso la popolazione locale e fuori dal territorio.

**Questo significa che lo rifarebbe?** Sì.

**Le malelingue parlano di un «paese in svendita». Perché gli investitori svizzeri non sono più interessati a partecipare, ma investono solo gli stranieri?** Non deve chiederlo a me, ma ai potenziali investitori svizzeri.

**Se lei fosse uno di questi potenziali investitori: cosa dovrebbe cambiare affinché il settore alberghiero locale**

**mantenga la sua attrattività?** In Svizzera le condizioni quadro per il turismo sono tutt'altro che ideali. I prezzi elevati dei generi alimentari, lo scarso peso che la politica dà al ruolo del turismo e la situazione monetaria rendono la vita difficile a un settore economico che invece riveste un'importanza strategica per il nostro Paese.

**Eppure quassù sembra funzionare. Cosa rende così speciale il «Bürgenstock»?** La sua posizione unica, che domina il Lago dei Quattro Cantoni. La natura, assolutamente magnifica. La tranquillità, l'orgoglio per il passato che si continua a percepire nel presente. Ci siamo rifatti proprio a questo quando abbiamo pensato il nostro slogan: Il futuro ha origine dal passato. Il Bürgenstock Resort ha un'anima. Ogni volta che vengo quassù, mi sembra di essere arrivato in un altro mondo.

**Nel frattempo quanto si è arricchita la sua collezione fotografica personale?** Oh, ormai le foto sono tantissime, a cui se ne aggiungono continuamente altre. Scopro sempre qualcosa di nuovo che voglio immortalare. Ma quello che preferisco fotografare sono questi fantastici scorci panoramici immersi in un mare di nebbia.



**Bruno H. Schöpfer**  
**Managing Director**  
 Con Katara Hospitality Svizzera AG dirige con il marchio Bürgenstock Selection i progetti alberghieri Hotel Schweizerhof a Berna, Hotel Royal Savoy a Losanna e il Resort Bürgenstock.

# 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

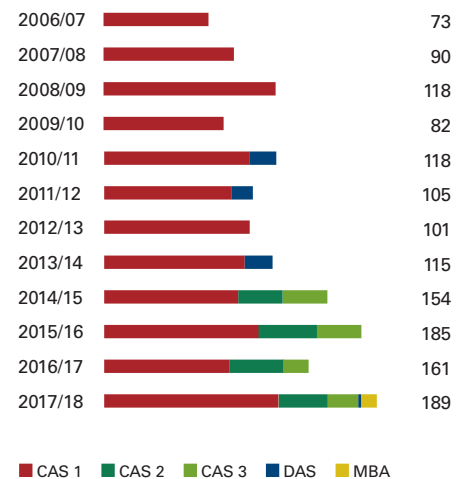
Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Kursen zu spezifischen Themen wie Denkmalpflege, Technische Entwertung der Grundsubstanz, Bewertung von gemischt genutzten Liegenschaften oder Anforderungen an Bewertungsgutachten, die Sirea ausserhalb der Hochschulen anbietet. Seit 2012 sind auch diese Zahlen kontinuierlich 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)

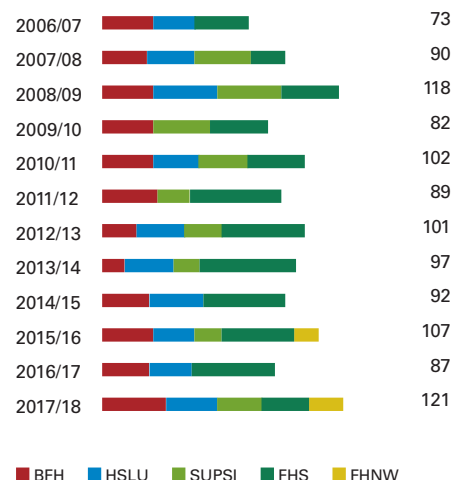
## MAS REM NEU AN ZWEI STANDORTEN

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

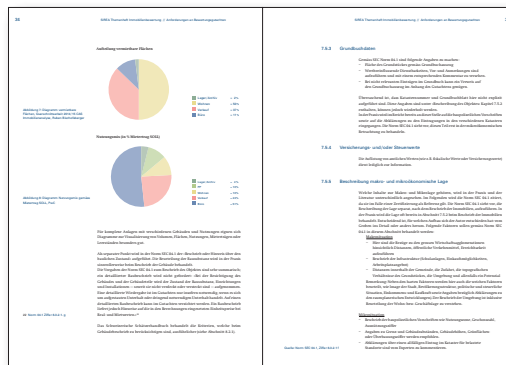
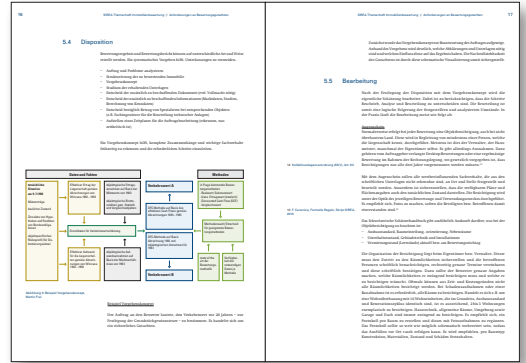
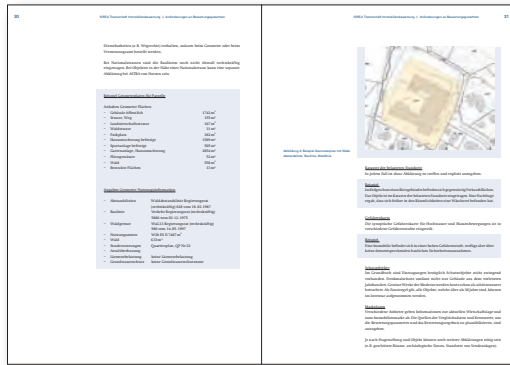
Bezugsquelle: [www.shop.siv.ch](http://www.shop.siv.ch)



# 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.



**Vi piace Zoom?  
Fateci avere il vostro  
feedback su:  
zoom@siv.ch.**



# SEMPRE PIÙ VICINI, SEMPRE PIÙ IN ALTO

---

**Cari membri SIV,  
Cari membri CEI,  
Stimati addetti del settore immobiliare e gentili  
interessati**

SIV Infos era ieri. Da oggi c'è Zoom. Per quanto riguarda il principio di fondo, cioè offrire una pubblicazione importante ai valutatori immobiliari e a tutti gli interessati, non è cambiato niente. Ciò che invece è cambiato è il focus. Come già suggerisce il nome, «zoomiamo». Su un tema specifico. E da lì sulla valutazione immobiliare. Che ci siamo posti obiettivi ambiziosi, ça va sans dire: già con questo primo numero intendiamo «volare alto». Ecco il perché del nostro speciale sulle strutture ricettive. Con resoconti e punti di vista selezionati. Seguiteci alla scoperta dei fatti che possono rendervi più forti nella vostra attività quotidiana, nel vostro bagaglio di esperienze e/o nella vostra percezione del mondo dell'edilizia. Vedrete, le sorprese non mancheranno!

Una coincidenza che la nostra prossima assemblea dei soci si tenga al Bürgenstock? Niente affatto! Al contrario: vogliamo lasciare il segno anche qui. Questo il titolo dell'argomento del nostro seminario: DCF. Mi auguro di vedere tanti volti noti e anche tante facce nuove all'assemblea di quest'anno! E, detto tra noi, solo la location merita il viaggio!

A presto, allora!

Daniel Hengartner  
Presidente SIV

## **CRESCE LA COMMUNITY SIV**

La SIV saluta i 25 nuovi membri dell'associazione al 31 dicembre 2017.

### **Membri individuali**

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

### **Membri aziendali**

Bielensee Immobilien AG, Bienne  
Bürglipark Immobilien AG, Wollerau  
LGT Bank AG, Vaduz  
MSTreuhand R. Mürger, Muttenz  
N2H Invest AG, San Gallo  
Raiffeisenbank Regio Arbon  
Genossenschaft, Arbon

Vi ringraziamo per la vostra fiducia.

## **IL KNOW-HOW DELLA VALUTAZIONE IN UN CONCENTRATO DI FORZA**

Qualificatevi come esperti – con la certificazione personale come valutatori immobiliari in conformità allo standard ISO 17024.

### **I neo-esperti certificati**

Dr. Stefan Fahrländer, Fahrländer Partner AG, Zurigo  
Marco Imhof, Imhof Marco GmbH, Naters

A loro le nostre congratulazioni!

## **Prossimo termine per l'invio del dossier**

Lunedì 28 maggio 2018  
Lunedì 8 ottobre 2018

Ufficio Swiss Experts Certification SA  
Zieglerstrasse 29  
3007 Berna

### **Date per i colloqui personali**

Mercoledì 20 giugno 2018  
Mercoledì 7 novembre 2018

Maggiori informazioni:  
[www.experts-certification.ch](http://www.experts-certification.ch)

## **ANTEPRIMA: ASSEMBLEA DEI SOCI 2018**

Lì, dove lo sguardo spazia in lontananza per perdersi nel blu scintillante delle acque del Lago dei Quattro Cantoni, ci incontreremo in occasione della prossima assemblea dei soci SIV: all'Hotel Bürgenstock 5\* Superior a Obbürgen.

### **Data**

Giovedì 26 aprile 2018

### **Programma**

10.30–11.00  
Arrivo e accoglienza dei soci  
11.00–12.15  
Assemblee statutarie  
12.30–14.00  
Pranzo al ristorante Verbena  
14.15–16.30  
Seminario «Focus sul DCF – Meccano, interpretazione, insidie»  
16.30–17.00  
Conclusione

Al termine del seminario tutti i partecipanti riceveranno una dispensa e un attestato di partecipazione. Il seminario vale come corso di aggiornamento professionale per la certificazione.

Iscrizione all'Assemblea dei soci:  
[sekretariat@siv.ch](mailto:sekretariat@siv.ch)  
Contatto e arrivo: [www.buergenstock.ch/de/kontakt/anreise](http://www.buergenstock.ch/de/kontakt/anreise)

Richieste di prenotazione hotel:  
041 612 60 00, [reservations@buergenstock.ch](mailto:reservations@buergenstock.ch)

L'Hotel Bürgenstock ha fissato nuovi parametri di riferimento in materia di vista panoramica. E noi dal canto nostro in materia di valutazione. Saremo lieti di darvi il benvenuto il 26 aprile 2018 sullo sfondo di questa location spettacolare.



## **SENSOR PRESTO SUL PANORAMA SVIZZERO DEI TASSI DI CAPITALIZZAZIONE?**

Sensor di SIV è il primo strumento online di tutta la Svizzera che colloca le proprietà abitative e gli immobili da investimento nel contesto del mercato in modo semplice, rapido e non complicato, fornendo le basi per una valutazione professionale in pochi clic del mouse. Sensor – lo strumento online sviluppato in esclusiva da SIV per i valutatori immobiliari svizzeri – opera esclusivamente con i valori di riferimento per proventi, costi, rendite iniziali e prezzi delle transazioni, garantendo così una struttura ideale per una valutazione professionale. Sensor si basa sui contratti di locazione di recente stipulazione, sui rendiconti immobiliari e sui dati delle transazioni di immobili e proprietà abitative.

Sensor è uno strumento dinamico costantemente aggiornato e ottimizzato. Uno degli obiettivi che si è prefissata la SIV è la configurazione di un panorama di tassi di capitalizzazione per la Svizzera. Approfondiremo l'argomento nel prossimo numero di Zoom. Sensor è un progetto congiunto di SIV, Fahrländer Partner AG e Immo-Compass AG. I dati sono forniti dalle associazioni REIDA ([www.reida.ch](http://www.reida.ch)) e 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.



# Un vero affare?



**immodatacockpit**

Informato in pochi clic

- ▶ Valutazione del sito
- ▶ Valutazione
- ▶ Analisi comparativa dei costi
- ▶ Analisi comparativa dei affitti
- ▶ Annunci caratteristiche
- ▶ Permessi di costruzione

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

un prodotto d'

**immodcompass**