

realestate*report*

DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS

Der Kuchen wird neu verteilt

Zurzeit sehen sich die Immobilienbewerter mit wachsender Konkurrenz aus dem Internet konfrontiert. Immer mehr Portale bieten Bewertungen von Liegenschaften zu sehr günstigen Preisen an. Wird es den klassischen Immobilienbewerter bald nicht mehr geben?

Von Remi Buchschacher



«Kleiner Markt, zu viele Firmen», titelte vor Kurzem die NZZ am Sonntag. Wer sich in den Werbespalten der elektronischen Medien umschaute, erkennt die neu entstandene Vielfalt: Vor allem Makler- und Bewerberportale kommen fast im Wochentakt neu auf den Markt. Das macht nicht nur die verkaufswilligen Immobilienbesitzerinnen unsicher, auch die klassischen Makler werden zum Teil hart attackiert und in ihrer Existenz in Frage gestellt. Angesprochen in den Werbezeilen werden vor allem Eigenheimbesitzer, doch auch Inseratetexte wie «Was ist Ihr Mehrfamilienhaus wert? Jetzt Marktwert kostenlos online ermitteln», erscheinen oft ungefragt bei der Nutzung von Google, Youtube etc.

[weiter auf Seite 2](#)

«Kunden, welche
Billigakteure
engagieren,
müssen sich mit
branchenfremden
Quereinsteigern
begnügen»

*Claude Ginesta,
Ginesta Immobilien AG*

INHALTSVERZEICHNIS

Seite 3

«Es zählt nur die Anzahl schneller Abschlüsse»

Seite 7

Alles ist im Fluss – mit offenem Ausgang

Seite 11

«Die persönliche Überzeugung ist wichtig»

Seite 14

Kolumne
Wie nachhaltig ist Sustainable Real Estate?

Seite 16

«Es hat gematcht»

Seite 19

Die Wichtigkeit der Mikrolage

Nachfrage steigt

«Diese günstigen Angebote stärken nur die Nachfrage nach Bewertungsdienstleistungen. Noch vor wenigen Jahren kannte niemand den Fachbegriff der hedonischen Bewertung. Heute ist dies der Inbegriff für kostenlos oder kostengünstig angebotene Bewertungsmodelle», sagt Gunnar Gärtner, Präsident der Bewertungsexperten-Kammer des SVIT. Er ist zudem Inhaber und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens COMRE AG mit Sitz in Zürich. Diese Modelle eignen sich aus seiner Sicht gut für Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum und bedingt auch für kleine Mehrfamilienhäuser. «Das Immobilienuniversum ist jedoch bedeutend grösser und komplexer. In der Immobilienprojektentwicklung sind fundierte Analysen unerlässlich. Der hochpreisige Immobilienmarkt fordert den Investor ebenso wie den Bewerter genau hinzuschauen, um bei maximaler Grundstücksausnützung noch wirtschaftlich kompetitiv agieren zu können», fügt er an. Die institutionellen Immobilienvermögen seien markant gewachsen, die entsprechend den regulatorischen Anforderungen regelmässig durch einen unabhängigen Bewertungsexperten zu validieren sind. Wie nicht zuletzt die neu geschaffenen Stellen bei allen grösseren Bewertungshäusern zeigen, sei die Nachfrage nach qualifizierten Immobilienbewertungen in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Doch sind diese günstigen Angebote, die in wenigen Minuten eine Schätzung abliefern, noch seriös? «Die günstigen Angebote erfüllen für den Anbieter ihren Zweck und dienen dazu, neue Kundenbeziehungen aufzubauen. Unseriös wird es erst, wenn allein auf Basis einer hedonischen Bewertung, also ohne Unterlagenstudium und ohne Besichtigung, eine Immobilie zum Verkauf ausgeschrieben würde», ist Gunnar Gärtner überzeugt.

Digitale Abläufe gefordert

Die neuen Bewerter im Netz argumentieren oft mit digitalisierten Abläufen, was zu Kosteneinsparungen führe. Haben

die klassischen Immobilienbewerter die Digitalisierung zu wenig ernst genommen? Gunnar Gärtner: «Die Digitalisierung im Bewertungswesen ist längst erfolgt. Die klassischen Bewertungsmodelle wurden durch DCF-Systeme abgelöst. Die Bewertungssoftwares sind heute datenbankbasiert und ermöglichen, die Zahlungsströme auf den Tag genau zu rechnen. Immobilienmarktdaten werden bereits standardmässig in die Bewertungsberichte integriert.» Allein die Datenschnittstelle zu den Liegenschaftsverwaltungen lasse noch Wünsche offen. Aber auch hier habe die Professionalisierung bei den grossen Bewirtschaftungsdienstleistern und Bewertungshäusern längst stattgefunden. «Selbstverständlich gibt es aber auch in unserem Verband noch Einzelmitglieder, die bevorzugt mit Papier arbeiten und in ihrem Büro wenig digitalisierte Prozesse haben.»

Gärtner erlebt die Branche und insbesondere auch die akkreditierten Mitglieder der Bewertungsexperten-Kammer SVIT als äusserst dynamisch. Es gelte allerdings zu beachten, dass die Immobilienbewertung eine Erfahrungswissenschaft ist. Auch mit einer überproportional hohen Anzahl an Marktdaten wird sich das Zusammenspiel von Baugesetzgebung, Bauzustandsanalyse, Marktresearch, Mietrecht und Ökonomie nur selten in Datenmodellen replizieren lassen. «Zugleich stimme ich mit den jungen Unternehmern der PropTechs vollauf überein, dass auch die Bewertungsbranche gefordert ist, sich in dem neuem Marktumfeld zu positionieren. Vorbei sind die Zeiten, in dem sich ein Immobilienbewerter kraft Amtes in diesem Berufsstand halten kann. Wir setzen darum auf ISO-Zertifizierungen und ein breites Weiterbildungsangebot für unsere Bewertungsexperten SVIT», hält der Bewertungsexperte fest.

Sie finden zu diesem Thema in dieser Ausgabe des RealEstate-Reports das Interview mit dem Vizepräsidenten der Maklerkammer des SVIT, Claude Ginesta und den Fachartikel von Ralph Bauert vom Hauseigentümergeverband.

Pioneering real estate financial services

Immobilien | Hypotheken | Outsourcing

avobis

Avobis Group AG | Brandschenkestr. 38 | CH-8001 Zürich | T: +41 58 958 90 00 | info@avobis.ch | avobis.ch

«Es zählt nur die Anzahl schneller Abschlüsse»

Disruptive Immobilienplattformen, die sich in die Gefilde der traditionellen Immobilienmakler vordrängen, kommen fast im Wochentakt neu auf den Markt. Claude Ginesta, Vizepräsident der SVIT Maklerkammer, kritisiert die Werbeaussagen der neuen Akteure auf Kosten der traditionellen Vermittler stark.

Steigende Preise sorgen für steigende Provisionen bei Immobilienmaklern. Nun kommen neue Akteure auf den Markt, die für wenig Geld die gleiche Leistung anbieten. Wird es den klassischen Immobilienmakler bald nicht mehr geben?

Claude Ginesta: Da liegen Sie ganz falsch, falls Sie davon ausgehen, dass für weniger Geld die gleiche Leistung angeboten wird. Das geht doch ökonomisch gar nicht. Es würde zudem bedeuten, dass wir Makler Margen von 50-70 Prozent hätten. Die neuen Akteure verkaufen standardisierte, digitale Leistungen und substituieren vielleicht in Zukunft den heute unprofessionellen Selbstverkäufer.

Wo liegen die Unterschiede?

Es ist klar, dass die neuen Akteure – ich nenne sie absichtlich nicht «Makler» – in Bezug auf Leistung und Know-How Abstriche machen müssen. Wir haben zum Beispiel im Vergleich zu Noho festgestellt, dass allenfalls ein Mitarbeiter von 26 Mitarbeitern mit Verkaufsaufgaben über ein SVIT/USPI Diplom im Immobilienverkauf fügt. Wir haben bei praktisch gleich grosser Belegschaft 28 Immobiliendiplome – Treuhänder, Makler, Schätzer und Verwalter.

Was erwartet die Kunden?

Die Kunden, welche diese Billigakteure engagieren, müssen sich mit branchenfremden Quereinsteigern begnügen, welche den grössten Wert ihres Vermögens «betreuen». Sie vergleichen den Hamburger eines Fast Food Betriebs mit einem Hamburger in einem guten und geprüften Restaurant. Im Restaurant kocht ein Koch, bei Fast Food Betrieb vielleicht ein Student oder eine Maschine.

Provisionen seien ein alter Zopf und bei den aktuellen Immobilienpreisen nicht mehr gerechtfertigt, wird argumentiert.

Aktuell profitieren Makler und vor allem die Immobilienverkäufer von den steigenden Immobilienpreisen. Wir haben festgestellt, dass ein bestimmter Festpreisanbieter nur halb so lang auf dem Markt ist wie ein traditioneller Makler. Dies ist der Beweis: Nicht das Verkaufsergebnis und damit ein längerer strukturierter Verkaufsprozess zählt, sondern nur die Anzahl der schnellen Abschlüsse.



Claude Ginesta ist Mitinhaber und CEO der Ginesta Immobilien AG in Küsnacht und Vizepräsident der Maklerkammer des SVIT



Vergleich von Claude Ginesta professionelle Makler versus digitale Portale: „Im Restaurant kocht ein Koch, bei Fast Food Betrieb vielleicht ein Student oder eine Maschine“.

Wie machen es die traditionellen Makler?

Die traditionellen Makler sind durch den Prozentsatz animiert, möglichst ein hohes Verkaufsergebnis zu erzielen, da der Makler am Verkaufserfolg partizipiert. Inzwischen werden 50 Prozent aller Verträge mit dynamischer Provision abgeschlossen, das heisst die Makler haben ein Bonus-Malus-System entwickelt und die Verkäufer lassen den Makler am Verkaufserfolg teilhaben, beziehungsweise bestrafen ihn, falls dieser Erfolg nicht eintritt. Beim Festpreismodell verliert der Verkäufer viel mehr Geld als er vermeintlich einspart.

Das Angebot an zum Verkauf stehenden Immobilien ist knapp. Ist er Aufwand für die Vermittler an solche Objekte heran zu kommen, grösser geworden?

Es sind im Jahr 2020 je nach Region zwischen 20 – 40 Prozent weniger Liegenschaften auf den Marktplätzen publiziert worden. Dies hat damit zu tun, dass sich die Objekte besser «unter der Hand» verkaufen oder Makler die Objekte direkt an ihren Kundenstamm platzieren. Der Mismatch «viele Käufer versus wenige Objekte» ist aber keine

Neuheit – und vor allem hat er nichts mit den neuen Akteuren zu tun.

Wie war es bei Ihnen?

Wir hatten das Glück – oder vielleicht war es doch etwas Können – dass wir dieses Jahr unser Akquisitionsvolumen nochmals sehr deutlich steigern konnten.

Maklerarbeit reduziert sich ja nicht nur auf das Verkaufen von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Makler werden auch bei Erstvermietungen bei Neubauprojekten eingesetzt. Haben hier die neuen Akteure überhaupt eine Chance?

Bisher sind die neuen Akteure noch nicht in dieses Marktumfeld von Vermietungen und Neubauten vorgedrungen. Insbesondere Neubauprojekte sind die Königsdisziplin im Immobilienverkauf. Hier kann man nicht mit Quereinsteigern, ehemaligen Eishockeyspielern, Maurern oder Hoteldirektoren Immobilienprojekte planen, aufsetzen und dann erfolgreich verkaufen.

Neue Portale bieten auch schnelle und günstige Bewertungen an. Ist das noch seriös?

Auch viele traditionelle Makler haben heute kostenlose Immobilienbewertungen auf ihren Homepages. Diese Bewertungen basieren auf jeweils ähnlichen oder gleichen Basisdaten, welche die Banken zur Verfügung stellen. In der Schweiz gibt es fünf Anbieter von hedonischen (Schnell-) Bewertungen. Für einen ersten Gradmesser ist eine solche Gratisbewertung nicht schlecht. Die Gratisbewertungen werden von vielen Anbietern und Marktplätzen jedoch als reiner Leadgenerator missbraucht.

Und wie macht es der Fachmann?

Für genaue Schätzungen benötigt es einen lokalen Fachmann, welcher den Markt kennt und vor Ort eine Beurteilung vornimmt. Im Gegensatz zu den neuen Akteuren und Leadportalen, bewerten klassische Makler die Liegenschaften mittels Realwert-, Substanzwert-, Ertragswert-, DCF-, Barwert- oder Lageklassenmethode. Hier trennt sich die Spreu vom Weizen.

Die neuen Bewerter im Netz argumentieren mit digitalisierten Abläufen, was Kosten spart. Haben die klassischen Immobilien-Makler die Digitalisierung zu wenig ernst genommen?

Die Digitalisierung ist ein grosses Thema und beschäftigt uns Makler allesamt. Wenn man hier nicht eine gewisse Unternehmensgrösse hat oder mit guten IT-Partnern zusammenarbeitet, kann es in Zukunft schwer werden. Wir Makler wissen im Gegensatz zu den neuen Playern, wie das Geschäft funktioniert. Nun müssen wir uns digitalisieren, dort wo es keinen menschlichen Nutzen gibt. Wir sind jedoch deutlich weiter digitalisiert, als man uns in der Werbung darstellt. Hier muss mal ein grosses «Stop»-Schild aufgehängt werden: Die jungen Anbieter versuchen sich auf Kosten der traditionellen Makler zu profilieren. In der Werbung wird zum Beispiel erwähnt, dass klassische Makler keine virtuellen Touren anbieten könnten oder nicht in der Lage seien, aktualisierte Kundendatenbanken aufzubauen. Das sind lächerliche Falschinformationen für den Laien. Es grenzt zudem an unlauteren Wettbewerb.

Die Ansage der neuen Akteure lautet: «Eure Zeit ist vorbei, wir wollen das verkrustete System aufbrechen». Wie verkrustet ist denn das System Makler?

Jeder disruptive Player behauptet, dass ein bestehendes System verkrustet und altgedient sei und sie mit ihren Ideen Innovationen bieten würden. Spannend ist, dass Fixpreismodelle in den meisten Teilen der Welt schon gescheitert sind. Beispielsweise hat Purplebricks in den USA oder auch in Australien eine kolossale Bruchlandung erfahren. Auch in der Schweiz gibt es bereits einige Fixpreismakler, welche «Fix nicht mehr am Markt sind». Andere Player versuchen aktuell den raschen Verkauf, weil das Geschäftsmodell nicht nachhaltig profitabel sein kann.

Können Sie Beispiele nennen?

In der Schweiz behauptet Neho, der «grösste Makler in der Schweiz» zu sein. Unabhängige Auswertungen der Maklerkammer haben gezeigt, dass Neho in der gesamten Deutschschweiz, also ohne Tessin und Romandie, in den Jahren 2019 und 2020 auf Marktplätzen einen Marktanteil von lediglich 0.4 Prozent am Inseratevolumen hatte. Das effektiv grösste Maklerunternehmen hatte in dieser Zeitperiode 4.1 Prozent Marktanteil und war daher über zehnmal grösser. Wenn man die Maklerkammer mit ihren rund 120 Mitgliedern als Netzwerk betrachtet und mit den grossen Franchiseunternehmen gleichsetzt, war die Maklerkammer mit einem Marktanteil von 6.3 Prozent sehr deutlich der grösste Akteur in der Branche. Einzig beim Werbebudget war Neho vielleicht Marktführer. Doch der Wahrheitsgehalt wird nicht besser, wenn man Diffamierungen und Falschinformationen an die Adresse der Makler immer wieder publiziert.

Interview: Remi Buchschacher



Swiss Finance & Property Group

Das unabhängige Kompetenzzentrum für Immobilieninvestments.

Nachhaltig in Immobilien investieren bei
der Swiss Finance & Property Group.

sfp.ch | sfurban.ch | sfp-ast.ch

Alles ist im Fluss – mit offenem Ausgang

Die Branche ist in Aufregung: neue Akteure drängen in den Markt oder bestandene Firmen fusionieren. Eins ist auf jeden Fall sicher: die Immobilienbranche bleibt in Bewegung und für weitere Spannung ist gesorgt. Von Daniel Stocker

Die Immobilienbranche ist in Bewegung; neue Player wollen den Markt aufmischen: So sicherte sich die Privatbank Julius Bär vor kurzem eine Mehrheitsbeteiligung am Immobiliendienstleister KuoniMüllerPartner (KMP) und hat vor, die rund 35 Mitarbeitenden in die eigene Organisation zu integrieren. Diese News reiht sich ein in eine Vielzahl ähnlicher Meldungen und lässt die Branche aufhorchen.

Ein weiteres Beispiel ist Avobis, eine unabhängige Managerin von Hypotheken und Immobilien in der Schweiz. Diese übernahm Anfang 2021 die Bewirtschafterin VERIT Immobilien AG mit ihren 10 Standorten und 150 Mitarbeitenden. Ebenso nennenswert sind die Aktivitäten der Valiant Bank, der Migros Bank, der Kantonalbank des Kantons Waadt (BCV)



Banken begeben sich auf heikles Parkett: Die Kombination aus Bewertung, Finanzierung und Vermittlung birgt das Potenzial von Interessenskonflikten.

und der Luzerner Kantonalbank (LUKB). Erstere engagierte sich 2019 als strategischer Investor bei Agent-Selly, einem Immobilienmakler mit aktuell 30 Standorten und 50 Mitarbeitenden. Bereits ein Jahr später erhöhte Valiant seine Beteiligung an Agent-Selly, welcher übrigens auch eine Kooperation mit der Bank Thalwil führt. Im Juni 2021 lancierte die BCV die Schweizer Version der Plattform Property Match, welche sich auf die Vermittlung von nicht kotierten kollektiven Immobilienanlagen spezialisiert. Die Migros Bank erwarb 2019 eine Mehrheitsbeteiligung beim Zürcher Dienstleister CSL Immobilien (ca. 50 Mitarbeitende). Zweck dieses Vorhabens war es, den Kunden eine umfassende Dienstleistungspalette anbieten zu können und damit den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abzudecken.

Ähnliche Ziele verfolgt die Luzerner Kantonalbank bereits seit 2016, als sie inhouse das Immobilien-Kompetenzzentrum gründete. Zeitgleich beteiligte sich die LUKB im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie an Crowdhouse. Allerdings folgte bereits 2018 wieder die Trennung. 2020 vereinbarte die LUKB dann mit der Fundamenta Group eine Kooperation, welche unter anderem auch eine Beteiligung der Bank an der Fundamenta Group Holding in Höhe von 30% beinhaltet. Die Kunden der Bank sollen durch die Kooperation einen einfacheren Zugang zu Dienstleistungen und Anlagemöglichkeiten des Asset Managers erhalten.

Was bewegt Banken zu diesem Schritt?

Nun drängt sich die Frage auf: Was führt Banken dazu, sich – abseits ihres eigentlichen Kerngeschäfts – bei Immobiliendienstleistern zu engagieren? Natürlich mag es mehrere gute Gründe dafür geben; die folgenden beiden dürften jedoch zweifellos zu den wichtigsten gehören:

– Zunehmender Druck auf die Margen der traditionellen Einnahmequellen wie das Hypothekarzinsgeschäft oder das Anbieten und Verwalten von Vermögensanlagen, denn neue Marktakteure haben das Spielfeld betreten. So bieten mittlerweile auch Versicherungen und Pensionskassen Hypotheken an, und Fintechs verschaffen Kunden einfachen Zugang zu günstigen, digitalen Anlage- und Handelsplattformen.

– Stabile Entwicklung des Immobilienmarktes und der Erträge, welche in diesem Markt erwirtschaftet werden können, denn es handelt sich um einen Wachstumsmarkt mit steigender Nachfrage und gleichsam steigenden Preisen.

Neue Ertragsquellen generieren

Zu den Hauptzielen der Banken gehören üblicherweise, die Abhängigkeit vom Kerngeschäft zu reduzieren, die Ertragsbasis zu verbreitern, dem Kunden eine grössere Palette an Dienstleistungen anbieten zu können und ihn so stärker anzubinden. Doch nicht nur Banken oder Hypothekarvermittler drängen momentan in die Immobilienbranche. Auch innerhalb des Immobiliensektors liessen sich in letzter Zeit verschiedene bemerkenswerte Beteiligungen oder Übernahmen erkennen:

– Anfang 2021 gaben die Westschweizer DBS-Gruppe und die Zürcher Intercity-Gruppe bekannt, ihre Bewirtschaftungsdienstleistungen in dem neuen Gemeinschaftsunternehmen «IntercityGribi» zusammenzuführen. Zu erwähnen ist dabei, dass hinter DBS der französische Immobilien-Konzern Foncia steht. Dieser wiederum ist seit rund fünf Jahren im Besitz der Partners Group. Bereits 2019 erwarb DBS zudem den Basler Immobiliendienstleister Gribi sowie die Guinnard Immobilier & Tourisme in Verbier, nachdem sie bereits die Construst Immobilien in Luzern übernommen hatten.

• Swiss Prime Site (SPS) hatte den Immobilienberater und -dienstleister Immooveris 2016 übernommen und in die Gruppengesellschaft Wincasa integriert. 2017 stellte SPS Immooveris dann als eigenständigen Geschäftsbereich auf. Und kürzlich wurde die Einheit mit ca. 30 Mitarbeitenden nun in die Tochtergesellschaft Swiss Prime Site Solutions eingegliedert.

• Schon im Jahr 2014 übernahm Investis den Immobilienbewirtschafter Privera mit heute 12 Niederlassungen und rund 460 Mitarbeitenden. 2016 liess sich die Investis-Gruppe dann an der Börse kotieren. Mittlerweile ist sie auch als Finanzinvestorin beim digitalen Immobilienmakler Neho eingestiegen.

- Der Versicherer Swiss Life beteiligte sich an Pricehubble und verfügt mit Swiss Life Immopulse nicht nur über einen eigenen Immobilienvermittler, sondern mit Livit auch über einen der grössten Immobilienbewirtschafter der Schweiz mit 9 Niederlassungen, 640 Mitarbeitenden und CHF 53 Milliarden betreuten Immobilienwerten.
- Mit RaiffeisenCasa verfügen die Raiffeisen-Banken ebenfalls über eine Plattform, welche Kunden ganzheitliche Beratungen für den Kauf und Verkauf von privatem Wohneigentum anbietet.
- Die Baloise übernahm mit Movu eine Plattform für den Vergleich von Umzugsofferten.
- 2017 wurde die Reso Partners AG (Real Estate- und Facility Management Consulting mit 30 Mitarbeitenden und Standorten in Zürich und Lausanne) an die Drees & Sommer-Gruppe veräussert.
- Ebenfalls 2017 übernahm die Admicasa Holding den vorwiegend am linken Zürichseeufer tätigen Dienstleister Etzel Immobilien. Vor einigen Monaten gab Admicasa weiter bekannt, dass das Unternehmen sich zu 44% an Bridge Loan beteiligt hat, einer auf (nachrangigen) Finanzierungen spezialisierten Beratungsgesellschaft.
- Der Online-Marktplatz Scout24 (Inhaber der Inse-
rateplattform ImmoScout24) beteiligte sich 2018 am Beratungs- und Bewertungsunternehmen IAZI AG. Scout24 Schweiz gehört je zur Hälfte dem Medienkonzern Ringier und dem Versicherer Mobiliar.
- Mit Tamedia hat sich ein anderer grosser Verlag an Homegate beteiligt, und das bereits im Jahr 2004.
- Newhome.ch, neben Homegate und ImmoScout24 die dritte grosse Immobilien-Inse-
rateplattform in der Schweiz, ging 2013 aus 15 Marktplätzen von Kantonalbanken hervor. 2019 stiessen dann weitere Akteure aus dem Immobilienmarkt zum Aktionariat hinzu.

Solide Chancen auf Expansionen

Wie lassen sich diese Beteiligungen und Übernahmen nun einordnen? Die Beweggründe mögen im Einzelfall vielfältig sein. Für kleinere bis mittlere Dienstleister – zwar mit stabilen Erträgen, jedoch begrenztem Investitionsspielraum – kann der Anschluss an einen grossen Konzern durchaus Chancen bieten. Grosskonzerne können zum Beispiel die Mittel und das Knowhow für zusätzliches Wachstum und die heutzutage nötige Technologisierung bereitstellen und in die Kooperation einbringen. Doch es kann KMU natürlich auch vor mögliche Herausforderungen stellen. Übernommenen Unternehmen droht nicht selten ein «wake-up call» in der neuen, meist stärker regulierten und von standardisierten Prozessen bestimmten Umgebung. Zudem müssen sich nicht nur Mitarbeitende an ein anderes Umfeld gewöhnen, sondern auch für Kunden können sich gewisse Prozesse ändern.

Keine Lösung für mögliches Konfliktpotenzial

Beim Schulterchluss zwischen der Migros Bank und CSL Immobilien versprachen sich die beiden Unternehmen beispielsweise viele Synergien und Vorteile. Julius Bär möchte mit der Übernahme von KMP in Zukunft Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien anbieten, neben der bisherigen Finanzierung nun also auch die Vermittlung. Die Bank erhält dadurch ein gesamthafte Angebot für ihre Kunden, und kann sich auf das breite Wissen eines erfahrenen Immobilien-Dienstleisters verlassen.

Jedoch begeben sich Banken damit auf heikles Terrain. Gerade die Kombination aus Bewertung, Finanzierung und Vermittlung birgt das Potenzial von Interessenskonflikten. Bankintern dürften je nach Position unterschiedliche Ansichten bestehen, was ein angemessener Marktwert ist: Man nehme zum Beispiel das Kreditrisiko aus Sicht des Hypothekengebers versus die Perspektive des Kundenberaters, der den Hypothekenehmer vertritt. Sollte die Vermittlung sogar zwischen Bankkunden stattfinden und dafür eine Vermittlungsprovision in Abhängigkeit der Höhe des Kaufpreises anfallen, dürften die Interessenskonflikte noch offenkundiger werden. Diesen kann zwar mit internen Regelungen begegnet werden. Allerdings kann dies dann die Zielerreichung von einzelnen Mitarbeitenden oder Abteilungen negativ beeinträchtigen.



Offener Ausgang

Trotz dieser möglichen Herausforderungen scheint bei CSL Immobilien die Partnerschaft mit der Migros Bank bereits Früchte zu tragen. So konnte das Unternehmen Anfang Jahr eine neue Kooperation mit dem Credit Suisse Asset Management bekannt geben. CSL wird für die Credit Suisse ab nächstem Jahr die Bewirtschaftung eines grösseren Immobilienportfolios in der Stadt Zürich mit Fokus auf datengetriebenem Property Management übernehmen, und weitere Portfolios ausserhalb von Zürich sollen folgen. Allerdings verliess CSL Immobilien 2019 das Colliers-Netzwerk, als sie von der Migros Bank übernommen wurde – und kann seitdem nicht mehr von den Vorteilen des internationalen Immobilienberater-Netzwerks profitieren.

Die Zukunft wird zeigen, ob KuoniMüllerPartner-bisher Allianzpartner von BNP Paribas Real Estate – als Teil von Julius Bär die internationale Kooperation aufrechterhalten kann und will, zumal es sich bei dessen Mutterhaus ja ebenfalls um eine Bank handelt. Eins ist auf jeden Fall sicher: die Immobilienbranche bleibt in Bewegung, und für weitere Spannung ist gesorgt.

Daniel Stocker ist Head of Research bei JLL Schweiz

Vorausschauend

Seit über 75 Jahren verantwortungsvolles Immobilienmanagement. Wir leben **Immobilien**.

Durch Wertschätzung von Menschen, Ideen und Potenzialen schaffen wir mit Leidenschaft attraktive Anlegerperspektiven sowie wertvolle Lebens-, Arbeits- und Wohnräume. Zum Nutzen der Gesellschaft und der Umwelt. ubs.com/immobilienfonds-schweiz



© UBS 2020. Das Schlüsselssymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

«Die persönliche Überzeugung ist wichtig»

Das Facility Management spielt eine wichtige Rolle bei der Senkung der globalen CO₂-Emissionen, sagt Giuseppe Santagada, COO von Vebeo. Die Herausforderungen auf das FM sind gross, doch ohne vermehrte Anstrengungen im Nachhaltigkeitsbereich werden die Ziele nicht erreicht werden können.

Die Pandemie hat die Anforderungen an das Facility Management erhöht. Wie wirkt sich das auf Ihr Tagesgeschäft aus?

Giuseppe Santagada: Während kurzfristige Anpassungen und eine gewisse Flexibilisierung der SLA erwartet werden, bleiben die Personaldisposition und der Bedarf an erhöhten Schutzmassnahmen in vielen Bereichen eine Herausforderung. Des Weiteren ist eine intensivierete Kommunikation mit den Mitarbeitern sowie zusätzlichen Schulungsbedarf vor Ort wichtig. Selbstverständlich sehen wir auch Chancen, um unsere Kunden in dieser Zeit bestmöglich mit Lösungskonzepten insbesondere zum Thema Workplace zu unterstützen, mit dem Ziel deren Mitarbeiter in einem sicheren Umfeld wieder in die Büros zurückzubringen.

Werden dadurch die Bestrebungen von Vebeo, bis 2030 CO₂-neutral zu werden, beeinträchtigt?

Nein, im Gegenteil. Wir erkennen bereits heute, wie sich der Prozess durch die Pandemie beschleunigt hat. Gründe hierfür sind zum Beispiel, dass Mitarbeiter vermehrt das Home-Office nutzen, Meetings

vermehrt via Teams abgehalten werden und dadurch grundsätzlich substantiell weniger gereist wird.

Der Nachhaltigkeitsbericht informiert jährlich darüber, wie Vebeo die Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt wahrnehmen und wie sich das Unternehmen mit Blick auf die gesetzten Ziele entwickelt. Welche Ziele haben Sie bereits erreicht?

Bei unseren Nachhaltigkeitszielen orientieren wir uns an den Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen und konzentrieren uns auf drei Zielbereiche: Gesundheit und Wohlbefinden, gute Arbeitsplätze und wirtschaftliches Wachstum sowie Massnahmen zum Klimaschutz. Seit einigen Jahren ist unser Unternehmen Mitglied der Trägerschaft Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz Reinigung. Wir sind stolz darauf, dass wir auch im 2020 keine schwerwiegenden Arbeitsunfälle zu berichten hatten. Unsere Bemühungen für gute Arbeitsplätze werden auch von den Mitarbeitenden wahrgenommen, was sich daran zeigt, dass wir im 2020 die Auszeichnung "Great Place to Work"



Giuseppe Santagada ist COO von Vebeo Deutschland und Schweiz sowie Mitglied der Konzernleitung Vebeo International. Zusammen mit Mark van Haasteren (COO Belgien und Niederlande) ist er dafür zuständig, dass das operative Geschäft vorangetrieben wird.



Dem FM kommt innerhalb der Immobilienwirtschaft bei der Senkung der globalen CO₂-Emissionen eine Schlüsselrolle zu.

entgegennehmen durften. Im Bereich des Klimaschutzes ist es uns gelungen, den Treibstoffverbrauch unserer Flotte seit 2012 kontinuierlich zu senken und wir haben ein Programm zur Elektrifizierung unseres Fahrzeugparks lanciert.

Der Ressourcenverbrauch muss reduziert werden. Wie stark setzen Sie auf die Kreislaufwirtschaft?

Wir sehen die Kreislaufwirtschaft als ein Element, welches einen erheblichen Beitrag zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs leisten kann. Wir berücksichtigen beim strategischen Einkauf die Möglichkeiten, welche der Markt bereits heute bietet. So ist zum Beispiel das Mobiliar in unserem Hauptsitz grösstenteils wiederaufbereitetes Mobiliar unserer Kunden. Wir versuchen zudem den Markt aktiv zu entwickeln und haben hierzu mit unserem Start-up "yourOffice" ein Initiative gestartet, um mit weiteren Partnern die Möglichkeiten neuer Marktmodelle auszuprobieren.

Der Immobilienwirtschaft kommt eine Schlüsselrolle bei der Senkung der globalen CO₂-Emissionen zu. Was kann das Facility Management tun?

Das Facility Management spielt tatsächlich eine wichtige Rolle bei diesem Thema. Bei bereits bestehenden Gebäuden versuchen wir stets den Energieverbrauch zu vermindern. Dies kann durch Sanierungen erfolgen, alte Leitungen durch zum Beispiel Wärmepumpen ersetzen oder auch durch Verbrauchsanalysen und Benchmarkings. Wir versuchen uns bereits so früh wie möglich einzubringen, bestenfalls schon in der Planungs- oder Bauphase eines Gebäudes.

Muss sich die Einsicht, dass sich Nachhaltigkeit auszahlt, erst entwickeln?

Das Thema Nachhaltigkeit wird häufig unterschiedlich interpretiert. Für uns stehen in Bezug auf die Nachhaltigkeit nicht monetäre Zielsetzung im Vordergrund. Vielmehr ist es uns wichtig, effektiven Impact auf die Gesellschaft zu realisieren. Dies erreichen wir, in dem wir unseren Mitarbeitern bedeutungsvolle Arbeitsplätze bieten und in Bezug auf die uns zu Verfügung stehenden Ressourcen möglichst schonend umgehen.

Anreizsysteme sind bisher fast alle gescheitert oder erzeugen nicht die entsprechende Wirkung. Braucht es nun also verbindliche Vorschriften?

Nachhaltigkeit ist grundsätzlich ein Mindset- und Kulturthema, welches in der Gesellschaft verankert werden muss. Dies geht nicht von heute auf morgen. Mit Vorschriften kann der Prozess beschleunigt werden, entscheidend bleibt jedoch, dass sich eine persönliche Überzeugung entwickelt und praxistaugliche Lösungen geschaffen werden.

Das Facility Management hat sich aus dem Reinigungsbereich zu einer Disziplin entwickelt, die nicht mehr ohne Digitalisierung auskommt. Wie können Sie diese Herausforderungen meistern?

Seit mehreren Jahren ist Digitalisierung in aller Munde. Obwohl jeder darüber spricht, ist auch hier die Definition oder auch das Verständnis für jeden etwas unterschiedlich. Unter Digitalisierung verstehen wir die Standardisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse, welche einen direkten Nutzen der involvierten Personen bringen soll. So steht im Vordergrund, dass wir unsere Mitarbeiter



durch automatisierte Prozesse von administrativen Arbeiten entlasten, sodass sie sich noch stärker auf unsere Kunden fokussieren können.

Die Facility-Management-Branche ist einem ständigen Wandel unterworfen. Vebego hat den Anspruch, den Markt mitzugestalten und sich aktiv in der Branche einzubringen. Wie stark arbeiten Sie mit Hochschulen, Verbänden und Beratern zusammen, um den Markt voranzubringen?

Vebego hat nicht nur den Anspruch den Markt mitzugestalten, sondern auch in gewissen Segmenten ein mentaler Marktleader zu sein. Aus diesem Grund arbeiten wir international wie auch national mit verschiedenen Hochschulen zusammen. Dies nicht nur im Zusammenhang mit fachlichen Themen, sondern mit dem Ziel in Sachen Leadership-Entwicklung weiterzukommen. Auch in den Branchenverbänden sind wir national wie international vertreten und versuchen dort die Attraktivität unserer Branche aktiv zu fördern.

Interview: Remi Buchschacher

SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

VOLLINTEGRIERTE BRANCHENLÖSUNG AUS EINER HAND

EINFACHE INTEGRATION VON MOBILEN GERÄTEN

MODERNSTE SCHNITTSTELLEN FÜR DEN DATENAUSTAUSCH

aximmo.ch

Axcept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönühl
Telefon 058 871 94 10

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln
Telefon 058 871 94 33

Kemptpark 12
CH-8310 Kemptthal
Telefon 058 871 94 11

Heiligkreuzstrasse 5
CH-9008 St. Gallen
Telefon 058 871 94 30





Kolumne

Wie nachhaltig ist Sustainable Real Estate?

Was die Branche braucht, ist die transparente und nachvollziehbare Darstellung wichtiger Kriterien zwecks Beurteilung der Nachhaltigkeit von Immobilieninvestitionen, schreibt Dieter Bullinger.*

Im Brundtland-Bericht definierten die Vereinten Nationen 1987, eine Entwicklung sei nachhaltig, die «die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können.» Die 17 «Ziele für nachhaltige Entwicklung» (Sustainable Development Goals, SDG) der UN von 2015 zur Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene weltweit differenzieren dies weiter aus.

Inzwischen gehört es zum guten Ton und erfüllt rechtliche Verpflichtungen, wenn Unternehmen in ihren Geschäftsberichten auch über ihre Bemühungen um Nachhaltigkeit informieren. Und nicht nur aus Marketinggründen wird auch in Anlegerkreisen verstärkt auf nachhaltige Investments geachtet – auch bei Immobilieninvestoren. Nun ist Nachhaltigkeit bei Immobilien so eine Sache. Sofern beim Bau nicht gepfuscht wurde und nicht gerade ein Erdbeben oder ein Murenabgang dazwischenkommt, halten Gebäude meist recht lange. Das ist schon mal gut. Und wenn sie dann noch gut gedämmt sind, verbrauchen sie hierzulande relativ wenig (fossile) Energie und blasen wenig Schadstoffe in die Luft. Auch gut.

Im Moment noch intransparent

Was aber zeichnet «sustainable real estate» sonst noch aus? Da wird es schwierig und teilweise doch eher intransparent. So gibt es zum Beispiel einen über eine Milliarde Franken schweren Fonds in der Schweiz, der als Nachhaltigkeits-Kriterium für die

Auswahl seiner Immobilien angibt, dass sie nicht weiter als einen Kilometer von einem Bahnhof entfernt sind. Unter verkehrlich-ökologischen Aspekten durchaus gut so. Und dass die Liegenschaften «beim Kauf die internen Standards bezüglich Nachhaltigkeit und Energieeffizienz erfüllen» müssen. Welche Standards das sind, ist allerdings weder der Homepage noch den gedruckten Unterlagen des Fonds zu entnehmen. Der neugierige Anleger kann lediglich nachlesen, dass die Energieeffizienz der Immobilien nach spätestens fünf bis sieben Jahren so gesteigert werden soll, dass mindestens die Kategorie C des Gebäudeenergieausweises der Kantone erreicht werde. Wars das schon? Nein, denn mit der einnahmewirksamen Vermietung einer Dachfläche an einen Photovoltaikanlagen-Betreiber in einer Liegenschaft werde auch der ökonomischen Nachhaltigkeit gedient. Und mit der Erneuerung von Küchen und Badzimmern seien soziale Nachhaltigkeitsaspekte miteinbezogen worden. So kann man das auch sehen.



«Die Branche braucht transparente und nachvollziehbare Darstellung weiterer Kriterien zur Beurteilung der Nachhaltigkeit von Immobilieninvestitionen»



Was die Branche braucht, ist die transparente und nachvollziehbare Darstellung weiterer Kriterien zwecks Beurteilung der Nachhaltigkeit von Immobilieninvestitionen. Um nur einige Aspekte zu nennen: wie umweltfreundlich, das heisst mit welchen Materialien das Gebäude errichtet wurde und inwiefern sie recycelbar sind, wie effizient die Ressource Wasser innerhalb der Immobilie genutzt wird, wie die Akustik und Luftqualität in den Räumen ist, wie barrierefrei und kinderfreundlich die Anlage konzipiert wurde, wie flexibel das Objekt an veränderte Nutzerbedürfnisse angepasst werden kann, in welchem Zustand sich Standort und Quartier zeigen. Und so weiter. Da helfen die Kriterienkataloge der diversen Immobilien-Nachhaltigkeitszertifikate in verschiedenen Ländern durchaus weiter. Und auch die manch anderer Immobilienfonds, die das «sustainable real estate» im Namen tragen.

Saubere Darstellung der Messmethoden

Neben transparenten Kriterien (was wird betrachtet und gemessen) bedarf es aber auch einer sauberen Darstellung der Messmethoden mitsamt nachvollziehbarer Operationalisierung und Gewichtung der einzelnen Kriterien (wie wird gemessen und das Ergebnis gewichtet). Vielleicht hilft dabei der neue Swiss Sustainable Real Estate Index SSREI. Eine neue Broschüre enthält dankenswerterweise eine recht umfassende Liste der einzelnen Kriterien/Indikatoren, aus denen sich ein Bild der Nachhaltigkeit bestehender Immobilien ergeben soll. Aus den ganzen Angaben aber soll dann laut Initiatoren

durch Anwendung eines Portfoliobewertungstools, das sich an die Struktur und den Inhalt des SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz) anlehnt, ein Index entstehen, also sozusagen eine Schulnote, die ein einzelnes Objekt mit anderen vergleichbar macht und hinsichtlich seiner Güte und Qualität einstuft. Mehr Transparenz gibt es hierzu bislang allerdings noch nicht. Schade, denn wenn ich schon in nachhaltige Immobilien investieren will, dann vollumfänglich informiert und nicht nur auf der Grundlage des Vertrauens in eine nicht weiter spezifizierte Zusicherung des Fondsmanagements oder einen irgendwie zustande gekommenen Index. Ob damit dann den Nachhaltigkeitszielen der UN entsprochen wird, muss ich ohnehin immer noch selbst entscheiden.

**Dieter Bullinger ist Gründer und Geschäftsleiter des Shopping-Center-Beratungsunternehmens debecon GmbH Dieter Bullinger Consulting for better shopping destinations, Lutzenberg/AR. debecon ist spezialisiert auf die Entwicklung und die Restrukturierung von Handelsimmobilien, insbesondere Einkaufszentren.*

Ihre Spezialisten für:

Flachdächer
Dachbegrünungen
Bauspenglerei
Bautenschutz
Dachservice



TECTON®

MACHT BAUTEN DICHT

tecton.ch
dachservice@tecton.ch

«Es hat gematcht»

Mietende und Eigentümerinnen und Eigentümer mit den für sie passenden Liegenschaften zusammenbringen, das will die neue Immobilien-Plattform Property Captain. CEO Myriam Reinle sieht darin eine Chance für sämtliche Marktteilnehmenden.

Die Avobis Group hat kürzlich die Immobilien-Plattform Property Captain ins Leben gerufen. Was ist die Idee dahinter?

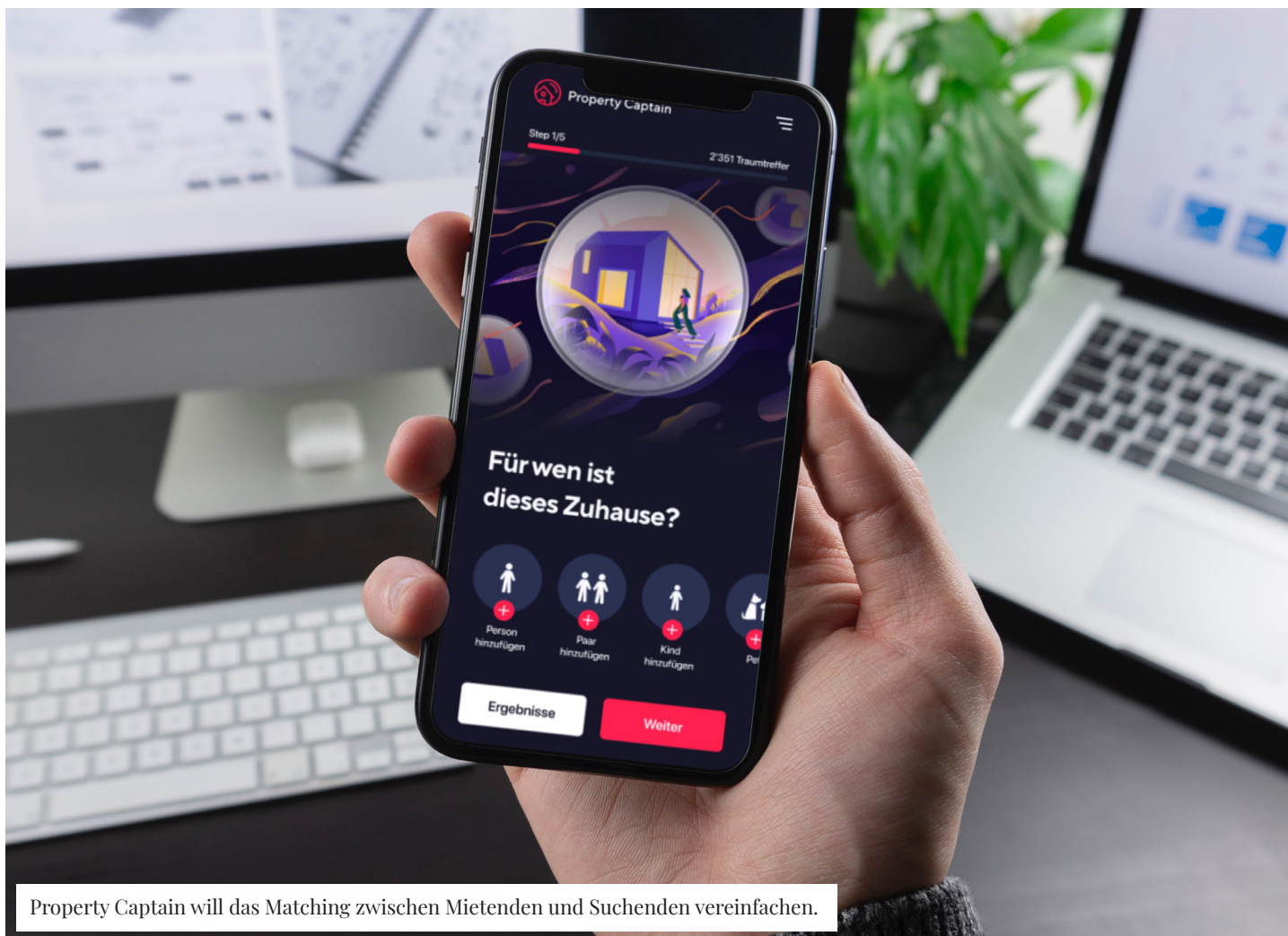
Myriam Reinle: Unsere Vision mit Property Captain ist, dass wir möglichst viele Mietende und Eigentümerinnen und Eigentümer mit den für sie passenden Liegenschaften zusammenbringen. Zudem unterstützen wir diese mit unabhängigen Dienstleistungen rund um das Wohnen und Eigenheim - und zwar in sämtlichen Lebensphasen. Schlussendlich wollen wir damit die allgemeine Wohnzufriedenheit erhöhen sowie Bewegung und Transparenz in den Schweizer Immobilienmarkt bringen.

Es gibt im Schweizer Immobilienmarkt bereits diverse Plattformen und Ökosysteme. Wie unterscheidet sich Property Captain von anderen Anbietern?

Das stimmt. Was aber bislang fehlte, ist eine Plattform, die sich an den Bedürfnissen und Wohnträumen der Schweizer Bevölkerung ausrichtet und diese über die unterschiedlichen Lebensphasen



Myriam Reinle ist CEO von Property Captain. In ihren letzten Positionen war sie CEO des Wealth-Management-Software-Anbieters Evolute, der Crowdfunding-Plattform Lendico und der Auto-Plattform car4you. Zudem war sie ehemalige CEO von ImmoStreet und langjährige Marketingleiterin von Homegate. Auf dem Bild rechts ist Co-CEO von Avobis, Patrick Schmid.



Property Captain will das Matching zwischen Mietenden und Suchenden vereinfachen.

hinweg begleitet. Darin sehen wir eine grosse Chance für sämtliche Marktteilnehmenden.

Wie funktioniert Property Captain?

Property Captain stellt neben den finanziellen Möglichkeiten auch die persönlichen Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer in den Mittelpunkt. Und dies nicht nur in Bezug auf eine Liegenschaft, sondern auch in Bezug auf die Umgebung. Beispielsweise werden bei der Suche persönliche Wunsch-kriterien wie die Quartierqualität, die Distanz zum Arbeitsplatz oder zur Schule, eine nachhaltige Bauweise oder das Wohnen mit Kindern oder Haustieren berücksichtigt. Diese Bedürfnisse ändern sich stetig; genauso wie die Liegenschaften. Das heisst, viele Personen wohnen aus unterschiedlichen Gründen – beispielsweise zu viel Umschwung im Alter, zu wenig Platz als Familie, ein zu langer Weg zur neuen Arbeitsstelle oder ein zu hoher Steuersatz – in einem nicht oder nicht mehr idealen Zuhause. Mit Property Captain wollen wir nun die über vier Millionen Wohnobjekte mit den individuellen

Wohnräumen und Bedürfnissen der Schweizer Bevölkerung bestmöglich «matchen».

Wie finden Sie den optimalen Match?

Hinter Property Captain steht eine intelligente Immobilien-Suchmaschine mit der schweizweit grössten Auswahl an Miet- und Kaufobjekten. Für das optimale Matching wird der zum Patent angemeldete DreamScore herangezogen. Dieser berechnet mit Hilfe künstlicher Intelligenz und einer stets wachsenden Datenbank, wie gut ein Wohnobjekt und deren Umgebung auf die Bedürfnisse der Suchenden passt – immer mit Berücksichtigung der finanziellen Situation. Jedes Suchresultat wird zusammen mit dem persönlichen Dreamscore angezeigt. Je höher der Wert, desto besser werden die persönlichen Wünsche abgedeckt.

Welche Lösungen bietet Property Captain den Nutzerinnen und Nutzern neben der Suche?

Bei Property Captain finden interessierte Mietende und Eigentümerinnen und Eigentümer sämtliche

Immobilienleistungen aus einer Hand. Zum Start bieten wir neben der bedürfnisorientierten Immobiliensuche auch Finanzierungsoptionen sowie ein Immobilienbewertungstool. Wir werden die Plattform laufend mit neuen Dienstleistungen und Produkten ergänzen. Ein nächstes spannendes Modul steht kurz vor dem Launch.

Gehören auch Ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen zum Angebot?

Property Captain führt die besten Lösungen rund ums Wohnen auf der Plattform zusammen. Dabei setzen wir auf ein unabhängiges Partnernetzwerk mit Property Captain als Vermittlerin. Property Captain ist deshalb als neutrale, für alle Dienstleister und Produkte offene Plattform konzipiert.

Wer gehört zum Partnernetzwerk von Property Captain?

Zurzeit profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einem Netzwerk mit über 120 Finanzierungspartnern und über 150 Maklerunternehmen. Um Innovationen voranzutreiben, und die Plattform kontinuierlich auszubauen, konnte die Avobis Group mit der Bank CIC (Schweiz) AG ein etabliertes und flexibles Finanzdienstleistungsinstitut als erste Innovationspartnerin gewinnen.

Was hat Sie dazu bewogen, als CEO von Property Captain wieder in die Immobilienbranche zurückzukehren?

Die PropTech-Landschaft hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt und neue Möglichkeiten geschaffen. Ich war von Anfang an vom neuen – auf Daten und künstlicher Intelligenz basierten – «Matching-Ansatz» von Property Captain begeistert. Die neue Aufgabe erlaubt es mir, meine Erfahrungen im Bereich Immobilien-Marktplätzen und Fintech zu kombinieren. Zudem gefällt mir die Unabhängigkeit, das vertiefte Marktwissen und die Dynamik der Avobis Group. Kurz gesagt, es hat «gematcht».

Interview: Remi Buchschacher



Unsere Leidenschaft für Ihre Immobilie

Die Vebego AG steht für Facility Management nach Mass.

Das Familienunternehmen mit ca. 6000 Mitarbeitenden in 20 Niederlassungen unterstützt Sie in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein in den Bereichen Facility Service, Property Service, Cleaning Service, Security Service, Support Service sowie Eco & Innovation Service.

Interessiert? – Gerne unterbreiten wir Ihnen eine massgeschneiderte Lösung und sorgen so für einen optimalen Werterhalt Ihrer Immobilie.

www.vebego.ch



Die Wichtigkeit der Mikrolage

*Neben dem Gebäude bestimmt auch die Lage den Wert einer Liegenschaft. Eine Untersuchung hat ergeben, dass selbst an der gleichen Strasse Preisunterschiede von über 20 Prozent resultieren, alleine aufgrund der unterschiedlichen Mikrolage. Den korrekten Immobilienwert erhält man nur mittels einer klassischen Verkehrswertschätzung. Dagegen sollte man die Hände von Gratisschätzungen im Internet lassen. Von Ralph Bauert**

Was bestimmt den Wert und das Wertentwicklungspotential einer Liegenschaft? «Lage, Lage, Lage», so lautet eine immer wieder gerne zitierte Immobilienweisheit. Gemäss diesem Sprichwort gibt es also nur drei wirklich wichtige Kriterien, um den Wert einer Immobilie zu bestimmen: 1. die Lage, 2. die Lage und 3. die Lage. Natürlich ist dies übertrieben, denn auch die Grundstücksfläche, das Volumen und der Zustand der Liegenschaft sind für den Liegenschaftswert mitbestimmend. Trotzdem bleibt die Lage ein sehr wichtiger Faktor dafür. Dabei unterscheidet man zwischen der Makrolage und der Mikrolage einer Liegenschaft. Während sich die Makrolage auf die Region, die Stadt oder das Quartier bezieht, beurteilt die Mikrolage die unmittelbare



Aussicht, Besonnung und Lärmimmissionen beeinflussen die Mikrolage stark.

Umgebung des Objekts. Die wichtigsten Faktoren für die Qualität der Mikrolage sind Aussicht, Seennähe, Strassenlärm, Hangneigung, Sonnenstunden und Erreichbarkeit der lokalen Infrastruktur.

Wertunterschiede aufgrund der Mikrolage

Eine Studie der Zürcher Kantonalbank hat sich mit den Auswirkungen der unterschiedlichen Mikrolagen und welche Auswirkungen diese auf den Liegenschaftswert haben befasst. Bei den untersuchten Ortschaften beziehungsweise Quartieren gab es grosse Unterschiede. Während einige Ortschaften eine Preisspanne von über 20 Prozent aufwiesen, gab es andere Ortschaften bei denen die lagebedingten Unterschiede weniger als 10 Prozent des Preises ausmachten. Diese Preisunterschiede gab es sogar bei Liegenschaften an der gleichen Strasse.

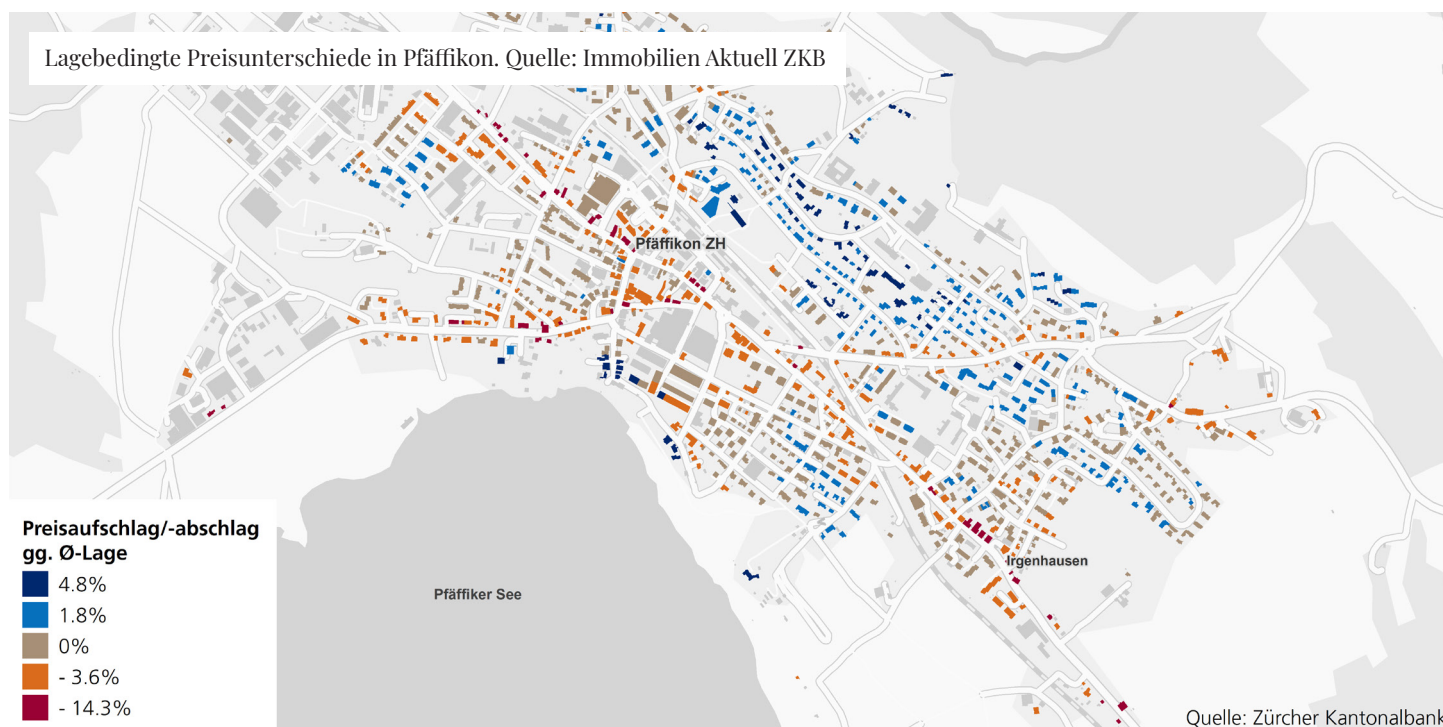
Auch in den Gemeinden in der Region Winterthur sind starke Preisaufschläge beziehungsweise Preisabschläge feststellbar. In Pfäffikon können Liegenschaften an der gleichen Strasse einen Preisunterschied von 19 Prozent aufweisen, alleine wegen der unterschiedlichen Mikrolage. Auch im Winterthurer Quartier Wülflingen gibt es Unterschiede von bis zu 16 Prozent auf nächstem Raum. Bei einer üblichen Eigentumswohnung oder einem Einfamilienhaus machen diese Qualitätsunterschiede einen Preisunterschied von 200'000 Franken und mehr aus.

Unterschiede bei den Bewertungsmethoden

Bei einer klassischen Verkehrswertschätzung wird die Liegenschaft von einem Immobilienbewerter besichtigt. Damit können die tatsächlichen Vor- und Nachteile der Mikrolage beim Wert vollumfänglich berücksichtigt werden, also auch die Aussicht, Besonnung oder wertbeeinflussende Lärmimmissionen. Bei der hedonischen Bewertung wird der Wert ohne Besichtigung aufgrund vergangener Immobilientransaktionen durch ein Computerprogramm berechnet. Die Grösse und der Zustand werden vom Eigentümer, die Makrolage wird aufgrund der Adresse beurteilt. Die wertrelevanten Faktoren der Mikrolage können dabei aber nicht oder nur ungenau berücksichtigt werden. Bei Grattischätzungen im Internet wird eine vereinfachte hedonische Bewertung eingesetzt. In der Regel kann der Eigentümer die Adresse, das Baujahr, die Grösse und den Zustand eingeben und erhält dann einen ungefähren Liegenschaftswert mit einer Preisspanne von mehreren hunderttausend Franken.

Welche Bewertungsmethode ist wann sinnvoll?

Wenn man seine Eigentumswohnung oder sein Einfamilienhaus verkaufen möchte, oder den Wert für eine Erbteilung oder güterrechtliche Auseinandersetzung wissen muss, dann ist man allerdings auf einen möglichst präzisen und korrekten Verkehrswert angewiesen. Diesen Verkehrswert kann



man nur mittels einer klassischen Verkehrswertschätzung erhalten, bei welcher der Immobilienbewerter durch eine persönliche Besichtigung auch die wertbeeinflussenden Faktoren der Mikrolage gebührend berücksichtigen kann. Möchte man wissen, wie sich der Immobilienwert verändert hat, kann man dies einfach und kostengünstig mit einer hedonischen Bewertung erreichen. Da neben der Grundstücksfläche und dem Gebäudevolumen auch die Mikrolage im Grossen und Ganzen gleichbleibt und die Altersentwertung berücksichtigt wird, kann die Wertentwicklung ungefähr abgebildet werden. Ist man aber auf einen präzisen Immobilienwert angewiesen, ist eine hedonische Bewertung nicht zu empfehlen.

Bei einer Gratisschätzung im Internet erhält man einen Liegenschaftswert mit einer Preisspanne von mehreren hunderttausend Franken. Dieser Wert ist somit nicht zu gebrauchen und wie mit allem was im Internet gratis ist, bezahlt man auch hier mit seinen Daten. Gratisbewertungen dienen den Immobilienmaklern zur Akquisition von Verkaufsmandaten. Andere Firmen, darunter auch Finanzinstitute, Immobilienplattformen und Vergleichsdienste sammeln die Daten und verkaufen diese Eigentümerdaten, sogenannte «Leads», an Immobilienmakler. Anstelle der gewünschten brauchbaren Bewertung erhält man mit einer Gratisschätzung den Anruf eines Immobilienmaklers.

Besichtigung ist wichtig

Für einen korrekten Immobilienwert ist die klassische Verkehrswertschätzung die einzige wirklich brauchbare Methode. Dank der persönlichen Liegenschaftsbesichtigung durch einen Immobilienbewerter kann sowohl der Zustand der Liegenschaft wie auch die Mikrolage bei der Wertberechnung miteinbezogen werden. Damit mit einer Verkehrswertschätzung aber auch wirklich der korrekte Wert ermittelt wird, sollte diese durch einen erfahrenen Immobilienbewerter mit einer anerkannten Fachausbildung erstellt werden. Als anerkannte Fachausbildungen in der Schweiz gelten folgende Titel: Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis, CAS Immobilienbewertung oder eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder.

**Ralph Bauert ist Geschäftsführer HEV Region Winterthur, dipl. Architekt FH, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Executive MBA FH*



Messerli
INFORMATIK

Die durchgängige Schweizer
Bausoftware.

www.messerli.ch

IMPRESSUM

Redaktion

Real Estate Move AG
Mühlemattstrasse 19
CH 6004 Luzern
TEL 041 210 22 72
info@realestatemove.ch
www.realestatemove.ch

Remi Buchschacher
Sabine Steiger Buchschacher

Grafik

Manuel Battagello
Visuelle Kommunikation
Ahornsteig 2
CH 6047 Kastanienbaum
TEL 041 501 47 47
manuel@battagello.ch
www.battagello.ch



Jeden Freitag: Interessante
Immobilien-News. Nur auf
LinkedIn.

powered by

realestatereport
DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS