

# Symposiumspremiere geglückt

Das von den vier Fachkammern des SVIT (SEK, FM, SMK, KUB) durchgeführte Swissbau Real Estate Symposium wurde dank aktueller Themen und hochkarätiger Referenten gut frequentiert. Ein Erfolg, auf welchem weiter aufgebaut werden kann.

**THOMAS KASAHARA/RED\*** .....  
**DOPPELTERERFOLG.** Ander Swissbau 2010 von Mitte Januar ist eine doppelte Premiere gefeiert worden. Innerhalb des neuen Fachbereiches «Real Estate 2010» führten die vier Fachkammern des SVIT – Schätzungsexperten-Kammer SEK, Facility Management Kammer FM, Schweizerische Maklerkammer SMK und Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB – während zweier Tage erstmals das «Swissbau Real Estate Symposium» durch.

**NOMEN EST OMEN.** Die Themenschwerpunkte bildeten gleichzeitig Programm. Unter den beiden Leittiteln «Gewinner und Verlierer im Immobilienmarkt» und «Welche Chancen und Lösungen bieten sich für Immobilienpatienten» (Immobilien März 2010) setzten sich führende Akteure aus der Wertschöpfungskette der Immobilie intensiv und kritisch zugleich mit der aktuellen und künftigen Befindlichkeit des Marktes auseinander. Die Teilnehmenden erhielten die doppelte Chance, für den beruflichen Alltag wichtige Anregungen zu gewinnen und gleichzeitig wertvolle Kontakte zu knüpfen.

**GEWINNER UND VERLIERER.** Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz, leitete den ersten Tag umsichtig und führte gekonnt in die Thematik ein. Anschliessend begeisterte Mar-

tin Neff, Chefökonom und Leiter Economic Resarch der Credit Suisse, ein profunder Kenner der Schweizer Immobilienmärkte, mit seinen Ausführungen zu «Immobiliencrashes: Auch die Schweiz hat ihre Erfahrungen». Neff führte das Finanzdebakel nochmals bildhaft vor Augen. Der weltweite Bestand an Collateralized Debt Obligations (CDO) belief sich 2008 auf über 2400 Mrd. USD (2003 «erst» 800 Mrd. USD). Die vornehmlich in Dollar getätigten weltweiten Neuemissionen von CDO erreichten im August 2007 die Schwindel erregende Höhe von knapp 180 Mrd. USD und reduzierten sich 2009 gegen Null. Die Wertberichtigungen und Kreditausfälle des gesamten Finanzwesens überwogen meist das beschaffte Kapital. Das Debakel hat Namen, was unter dem Aspekt der Marktkapitalisierung bei den Topbanken 2009 im Vergleich zu 2008 zu massiven Veränderungen führte, wobei die meisten 2009 topplatzierten Banken Staatsbeteiligung oder -hilfe erhielten. Neff machte deutlich, dass «vor Subprime» nicht «nach Subprime» ist. Der Ausgaben-Stimulus betrug astronomische 1600 Mrd. USD, doch waren die Kosten für Garantien und Rettung noch rund viermal höher (7000 Mrd. USD).

**IN DER SCHWEIZ.** 1990 fand in der Schweiz der Immobiliencrash statt. Baupreise und Baukosten

waren «im Himmel», dies bei lockerer Kreditvergabe. Vor 1990 überschossen die Inlandkredite massiv. Die Tragbarkeit stand im Widerspruch zur goldenen Finanzierungsregel. Treiber der exzessiven Hypothekengabe von 1987 bis 1990 waren Firmenhypotheken. Positiv am Crash ist die Schocküberwindung und schmerzhaft Anpassung im Baugewerbe (ein Drittel der Höchstwerte von 1990). Heute wird mit der Hälfte des Personals das gleiche Volumen erreicht. 2008 betrug die Wertberichtigungen der Banken, bestehend aus Verlusten, Abschreibungen und Rückstellungen satte 39,8 Mrd. CHF. In den Jahren 1991 bis 1996 wurden vergleichsweise Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen von rund 69,7 Mrd. CHF eingefahren, und davon im Inlandkreditgeschäft gemäss EBK rund 42,3 Mrd. CHF abgeschrieben. These 1, dass es schon hätte passieren können, ist somit belegt, da es passiert ist. These 2 lautet, dass es ab 1990 viel Zeit braucht, damit sich die Wirtschaft erholen kann. Gemäss Neff kann man «aus der Krise lernen: Schmerzhaft Erfahrungen sind die lehrreichsten – aber es muss richtig weh tun». Doch hat es «noch nicht richtig weh getan».

Nach Partylaune der 1980er-Jahre folgte Katerstimmung in den 1990er-Jahren, doch - so Neff - hat 1994/95 die substanzielle Wohnbauförde-

rung/WEG das Volumen «raufgekarrt» und einen Wohnbauboom ausgelöst.

Was ist zu lernen? Erforderlich ist gemäss Neff aus seiner Sicht als Banker ein «zurück zu den Wurzeln». Zusätzlich aufzupassen ist bei Hotspots, wie zum Beispiel Schindellegi/SZ und Meggen/LU, welche marktmässig offshore sind. Dann bestehen nach Neff für den Immobilienmarkt Schweiz durchaus Perspektiven. Zudem wünscht Neff der Schweiz wieder mehr Diplomaten und weniger Politiker.

**KREDITKLEMME?** André Spathelf, MRICS, Generaldirektor der Aareal Bank AG, Zürich, beleuchtete kompetent die Immobilienfinanzierung in einem verunsicherten Marktumfeld. Die Bank hat die Aufgabe und Verantwortung, unrentable Finanzierungen erst gar nicht zu gewähren. Volkswirtschaftlich ist es nicht sinnvoll, dass der Bankensektor Unternehmen mit strukturellen Problemen unterstützt. Spathelf warnt, dass gerade die jetzige Wirtschaftskrise unter anderem aus einer – vor allem politisch geforderten – lockeren oder laschen Kreditvergabe resultierte, und dass zu expansives Kreditwachstum eine der Hauptursachen für Finanzmarktblasen («Bubbles») darstellt. Staatlich garantierte Kredite behindern oder verzögern den notwendigen Strukturwandel. Bei offensichtlichem

ANZEIGE



**Scherzinger Hauswartungen GmbH** | Kolumbanstrasse 78 | Postfach 64 | 9016 St. Gallen  
 www.scherzingerhauswartungen.ch | info@schertzingerhauswartungen.ch  
 Telefon +41 71 246 38 46 | Telefax +41 71 246 38 45

**Ihre Liegenschaft in guten Händen**  
**Ihr professioneller Partner für:**  
 Gartenunterhalt | Baumschnitt | Häckseldienst | Winterdienst





Real Estate Symposium 2010 – ein wichtiger neuer Teil der Swissbau mit Potential.

Marktversagen (funktionsunfähiger Kapitalmarkt oder tatsächliche Kreditklemme), wenn gesunde Unternehmen absolut keine Möglichkeit mehr zur Fremdfinanzierung haben, können gewisse staatliche Unterstützungsmassnahmen als letzte Möglichkeit in Betracht gezogen werden, doch ist dies für die Schweiz im Moment kein realistisches Szenario.

Eine Kreditklemme ist nach Spathelf angebotsseitig verursacht, nicht nachfrageseitig. Ursachen sind beispielsweise ungünstige Refinanzierungsmöglichkeiten oder gestiegene Risikoaversion. In der Schweiz sind jedoch keine signifikanten Veränderungen der Kreditkonditionen festzustellen. Dank dem starken Kantonalbankensystem und den Sparanlagen ist auf dem Schweizer Kreditmarkt genügend Liquidität vorhanden. Feststellbar sind jedoch tendenziell kürzere Laufzeiten und konservativere Strukturen. Dies im Gegensatz zu Europa, wo beschränkte Liquidität und teilweise Kreditklemme herrschen. Der Kreditmarkt in der Schweiz funk-

tioniert gut. Dies aufgrund der Wettbewerbsintensität im Bankensektor, tiefer Zinsmargen, einem sicheren und stabilen Pfandbriefgeschäft und hohem Selbstfinanzierungsgrad der privaten Firmen. Dank der frühzeitigen Versorgung des Bankwesens mit Liquidität durch die SNB wurden die Kreditfinanzierungen im Durchschnitt sogar günstiger. Der Hypothekarkreditmarkt Schweiz weist einen kaum schwankenden Verlauf mit wenig Wachstum auf. Spathelf ist froh, dass es in der Schweiz so «langweilig» ist – im Gegensatz zu USA/GB, wo zweistelliges Wachstum war. In der Schweiz bestehen «absolut keine Anzeichen einer Kreditklemme». Die Kredite werden sauber und sorgfältig vergeben, und die Objekte konservativ bewertet. Die Entwicklung der Häuserpreise verläuft in der Schweiz ebenfalls kontinuierlich mit leicht steigender Tendenz, dies im Gegensatz zu Grossbritannien, USA, Spanien und Frankreich, wo die Häuserpreise seit spätestens Mitte 2007 gesunken sind. Bei höheren Risiken ist jedoch auch in

der Schweiz eine verstärkte Risikodifferenzierung und Risikokontrolle feststellbar.

Bezüglich Refinanzierungsmöglichkeiten hat die Schweiz – im Gegensatz zu den anderen Ländern – vorteilhaft keine Mortgage Backed Securities (MBS), welche den Kre-

mit erhöhten Fälligkeiten von CMBS-Anleihendarlehen zu rechnen. Die Frage darf gestellt werden: «Ist der nächste grosse Sturm im Anzug?»

Für 2010/11 ist Spathelf der Ansicht: «Die Krise ist noch nicht vorbei, die Refinanzierung sowie die Rekapitalisie-



» Bei jedem Markt ist keine Entwicklung nachhaltig, wenn sich die Schere öffnet.»

MARTIN NEFF

ditbanken Möglichkeiten der Refinanzierung von Hypothekendarlehen über den Kapitalmarkt geben. Das Problem bei MBS ist insbesondere, dass es kein Labeling mehr gibt und die Frage, wer der Ansprechpartner des Kunden ist, wenn dieser eine Fälligkeit hat, eine Blackbox darstellt. Andere Länder (insbesondere Spanien und GB) sind davon betroffen.

**AUSBLICK 2010/2011.** 2011 und 2012 bis 2013 ist in Europa

» der Banken ist heikel». Er erinnert an den grossen Peak von 2006/07. 5 bis 7 Jahre später, 2011/12, fällt es wieder auf uns zurück. Die nächsten 3 Jahre sind ein grosses Problem, da Angebot und Nachfrage nicht mehr im Einklang sein werden. Die finale Krise steht erst bevor.

**AKTUELLE MARKTLAGE.** Dr. Christoph Caviezel, CEO der Mobimo Holding AG, Zürich sprach in seiner «Beurteilung des Im-



» Die Krise ist noch nicht vorbei, vor allem international.«

André Spathelf

mobiliemarktes: Ausblick für 2010» überzeugend von der aktuellen Marktsituation. Die Zinsen sind für Mobimo wichtig, da es sich um eine Investitionsgesellschaft handelt, die nicht selber, sondern primär noch mit Generalunternehmern baut. Zur Zeit sind die Finanzierungskosten auf historisch tiefem Niveau, mit 40 bis 50 Ansatzpunkten auf den SWAP. Auf der Finanzierungsseite will Mobimo «auf der sicheren Seite» sein und geht wenig Risiken ein, was sich in einer hohen Eigenkapitalquote von 52% und einer langfristigen Refinanzierungsdauer von 6,2 Jahren niederschlägt, mit langfristiger erhöhter Tendenz. Beim Kerngeschäft Immobilien hingegen will Mobimo kalkuliert Risiken nehmen.

Zur Zeit sind die aktuellen «yield spreads» sehr attraktiv, d.h. die Nettorenditen (5.4%) bewegen sich deutlich über dem Zinsniveau der 10-Jahres Staatsanleihen (3.1%), und somit sind die Spreads sehr interessant. Dies dürfte vorderhand so bleiben, doch schon im Herbst wieder ändern und sich tendenziell langfristig erhöhen. Das Fenster wird nicht immer offen sein. Deshalb sollte die Situation bis Sommer 2010 genutzt werden. Caviezel zeigte auf, dass man relativ zum Einkommen viel ausgibt. Die Wohnkosten stagnieren jedoch bei steigendem Flächenverbrauch. Die Flächenbudgets werden bereits demographisch bedingt steigen. Die Ein- und Zweipersonenhaushalte werden 2030 gegenüber 2005 stark ansteigen: bei 1 Person auf 40,7% (2005; 36.4%) und bei 2 Personen auf 35.6% (2005: 31.9%).

Caviezel ist der Ansicht: «Jeder Quadratmeter zusätzlich verbaut ist nicht nachhaltig». Er wehrt sich jedoch gegen Nachhaltigkeit auf Stu-

fe Liegenschaft. Bei der Nachhaltigkeit müsste bis Stufe Stadt oder städtische Region geschaut werden.

Aufschlussreich ist die durch Mobimo bei 120 Personen Monate vor dem Bezug (bei Abschluss Kaufvertrag) durchgeführte Umfrage. Überraschend ist die Preiselastizität: Der Preis ist nicht so wichtig. Kriterium, sich für das konkrete Objekt zu entscheiden, war: Umgebung/Standort (100%), das Objekt und die Nähe zum Arbeitsplatz (83%), steuerliche Aspekte (50%), das nähere Umfeld/Familie/Freunde sowie der



» Bauten sollten mängelfrei und der Mangel die Ausnahme sein. Die Baubranche hat noch erhebliches Verbesserungspotential.«

Dr. Christoph Caviezel

effektive Preis und das Preis-/Leistungsverhältnis (17%).

Nach Bezug der Objekte wurden diese Personen nochmals befragt. Besonders bei der Neuwohnung wurden geschätzt: die Lage (89%), der Platz der Wohnung (73%), der Grundriss (70%), der Ausbaustandard (nur 57%), die Umgebung (38%), die Ruhe (35%), der Platz der Nebenräume (29%), und Anderes (8%, z.B. Nachhaltigkeit der Heizung/Wärmepumpe, Haus kein Kamin). Überraschend war, dass die Nachhaltigkeit in der Umfrage nicht so wichtig war. Die offene Frage ist, wie es gewesen wäre, wenn man nicht nachhaltig angeboten hätte. Caviezel geht deshalb davon aus, dass Nachhaltigkeit durchaus ein Kaufsargument ist.

Caviezel geht ebenfalls davon aus, dass keine spekulative Preisentwicklung in der Schweiz feststellbar ist, und «Hotspots» nicht den Markt abbilden. 2010 wird die Kurve für Eigentumswohnungen in Zü-

rich, Innerschweiz und Genflacher, jedoch ohne Einbruch. Im Gegensatz zu Neff ist Caviezel der Auffassung, dass die Nachfrage nach Eigentumserwerb weiterhin da ist. Im Eigentumsbereich müssen jedoch ein Drittel der Verträge abgeschlossen sein, bevor Mobimo mit dem Bau beginnt, was mehr Sicherheit für das Projekt bedeutet. Bisher war Mobimo eher Gewerbe/Büro- und detailhandelslastig. Deshalb ist Ziel, vorwiegend in Zentrumslagen (Horgen, Lausanne, Zürich) Mietwohnungen zu bauen und diese bis 2011 ins eigene Portefeuille zu übernehmen. Mobimo hat zurzeit für 310 Mio. CHF Anlageobjekte meist für das eigene Porfolio im Bau (Horgen, Lausanne, Zürich) im Bau.

Beim Geschäftsbereich ist keine Preisblase feststellbar. Die Unternehmen sparen zwar, aber eher durch Reduktion des Flächenbedarfs mit der Motivation, auf kleinerem Raum effizienter arbeiten zu können. Bei Verhandlungen sind somit eher Reduktionen bei Flächen als bei Mietzinsen feststellbar. Im Bürobereich wird nicht (mehr) auf Halde gebaut, doch wenn gebaut wird, findet ein Verdrängungswettbewerb statt. Die Nachfrage nach direkten Anlagen ist schwierig, vor allem nach Mehrfamilienhäusern an guten Lagen. Caviezel ist beunruhigt, was dort bezahlt wird. Mobimo wird daher vermehrt Liegenschaften bauen und ins eigene Portefeuille übernehmen.

Indirekte Immobilienanlagen (Fonds) werden – durchschnittlich 20% – teurer

gehandelt als direkte Anlagen wie Immobiliengesellschaften, welche in der Nähe des Net Asset Value (NAV; Nettoinventarwert) gehandelt werden. Deshalb ist es gemäss Caviezel eine gute Gelegenheit, Portefeuilles umzuschichten, da Immobiliengesellschaften besser als indirekte Anlagen rentieren.

Die Ansprüche an das Immobilienmanagement steigen: «Man muss nicht besser sein als der Markt, aber besser als die Konkurrenz».

Caviezel verweist auf die Kundenumfrage (120 Leute). Beanstandet wurde vor al-

lem die Behebung der Mängel durch die Generalunternehmer. In 95% der Fälle waren Mängel vorhanden, was gemäss Caviezel bedenklich ist, auch wenn es sich teilweise um Bagatellen handeln dürfte. Caviezel appelliert an den Stolz des Baugewerbes. Bauten sollten mängelfrei sein, d.h. der Baumangel sollte die Ausnahme sein. Hier gibt es in der Baubranche enormes Verbesserungspotential.

**ANDERMATT.** Raymond R. Cron, Head European Destinations, Orascom Development Holding AG, Altdorf, entführte eloquent nach Andermatt Swiss Alps, in die Welt von Orascom und Samih Sawiris. Orascom ist nicht nur Investor und Entwickler, sondern bleibt als Betreiber im Driver-Seat. Deshalb wird der langfristige Ansatz mit Errichtung und Betrieb von integrierten Resorts gewählt und Orascom steigt nur dann ein, wenn mindestens 1 Mio. m<sup>2</sup> Land günstig verfügbar sind.



## » Die Realisierung bedeutet harte Arbeit, doch das Projektteam ist am Ball.«

Raymond R. Cron

**WIRTSCHAFTLICHKEIT ENTSCHEIDEND.** In Andermatt entsteht das erste integrierte Ferienresort in den Alpen mit Ganzjahresangebot. Im Real Estate-Teil wird nur gebaut was verkauft wird. Cron rechnet mit der Erstellung bis 2018.

Der Projektumfang ist gigantisch: 1.5 Mio. m<sup>2</sup> unbebautes Land, 6 Hotels im 4\*/5\*-Bereich mit 844 Zimmern und Condos (Real Estate Units im Hotel-Perimeter), 490 Apartements in 42 Gebäuden, 20-30 Villen/Ferienhäuser, 1970 Parkplätze, 35 000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche, Sport-/Freizeitzentrum, Kongress-/Konzerträumlichkeiten für ca. 600 Personen,

18-Loch Golfplatz und Modernisierung des Skigebietes Andermatt-Oberalp-Sedrun.

Entwicklung, Realisierung und Betrieb des Resorts orientieren sich an der Nachhaltigkeit. Möglichst viel Wertschöpfung soll vor Ort stattfinden. 1000 bis 1200 Stellen sollen geschaffen werden.

Die Projekte müssen wirtschaftlich sein. Die Summe der Erlöse aus dem Verkauf der Real Estate Units muss die gesamten in der Investitionsphase getätigten Anlagekosten mindestens einspielen. Die Summe der Erlöse aus dem Condos-Verkauf muss die gesamten Anlagekosten des Ho-

tels (1/3 Hotelteil, 2/3 Condos) übertreffen. Dies damit die Betriebsphase lastenfrei ist.

**HERAUSFORDERUNG.** Die Destinationsentwicklung stellt eine grosse Herausforderung dar. Es gilt Andermatt/Swiss Alps auf die europäische Landkarte zu setzen und als eigenständiges integriertes Resort zu platzieren. Als Destination auf dem Reissbrett mit nachhaltigem und integriertem Ansatz ist Andermatt nicht mit anderen gewachsenen Destinationen in der Schweiz wie St. Moritz vergleichbar. Es handelt sich um verschiedene Produkte. Als first movers werden Per-

sonen vor allem aus Deutschland, England, Italien und den Beneluxländern erwartet. Der erste first mover stammt aus der Schweiz.

Andermatts Erfolgchancen sind intakt. Trümpfe sind: International erfolgreiches Konzept in den Alpen, optimale Lage im Herzen Europas, perfekte Verkehrerschliessung, 14%-Flat Tax, Lex Koller-Befreiung, starker Investor und breite Abstützung im Kanton Uri.

Crons Fazit: «Die Realisierung bedeutet harte Arbeit, doch das Projektteam ist am Ball: See you in Andermatt».

ANZEIGE

fischerUNDryser, BASEL

der Zins der bringt's

Baukredite und Hypotheken  
ab **1%**  
Tel. 0848 133 000

**WIR** Bank  
www.wirbank.ch

Basel • Bern • Chur • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano