

Global vernetzt

Das Bewertungswesen
im internationalen Umfeld

Heute für morgen

Weshalb Nachhaltigkeit
sich auszahlt

Hoch hinaus

Claudio Rudolf über den
Megatrend Urbanisierung

Intelligent entwickeln

Digitale Lösungen für
die Immobilienwirtschaft





Impressum

Konzept und Realisation: alert AG; Projektleitung: Charlotte Bodmer; Fotografie: Manuel Rickenbacher; Design: Daniel Kauer
Locations: Überbauung ROY in Winterthur | Übersetzung und Korrektorat: SVIT Schweiz | Änderungen und Abweichungen vorbehalten.

Zielgerichtet führt der SVIT die Immobilienbranche in die Zukunft: als einflussreiche politische Stimme, mit einem grossen Netzwerk, einer praxisnahen Ausbildung, exklusiven Mitgliederservices und profunden Fachinformationen.

Gut zu wissen

Fünf Säulen der Immobilienwirtschaft



SVIT schafft Nachwuchs

Die SVIT Swiss Real Estate School hat gesamtschweizerisch einen Marktanteil von knapp

80%

Seite 6

Noch immer hat die Schweiz weltweit die **niedrigsten Eigentümergebühren** – unter anderem der hohen regulatorischen Hürden wegen. Dennoch steigt die Wohneigentumsquote in der Schweiz kontinuierlich von zuletzt 34,6% auf

38,4%



SVIT auf einen Blick

Seite 10



Die teuersten Immobilien der Welt

stehen in China: Schanghai, Peking und Guangzhou halten die Spitzenplätze des Prime International Residential Index (PIRI 100).

Überraschender zehnter Rang:
Gstaad im Berner Oberland.

Internationaler Markt

Seite 14

Der Wohntraum der Schweizer

Ein umweltschonend beheiztes Haus mit Seesicht.

Alte Gebäude sind die grössten CO₂-Produzenten.

Neubauten mit modernen Fotovoltaik-Anlagen, leistungsfähigen

Wärmepumpen oder Abwärme-Rückgewinnung bieten

Potenzial als autonome Kraftwerke.

Nachhaltig investieren

Seite 16



Schöne Aussichten



Schweizer Frauen bevorzugen **Seesicht**,
Männer favorisieren den Blick auf die **Alpen**.

Über **90%**
wohgenutzter Gebäude sind
weniger als fünf Geschosse hoch.

Seite 18

Megatrend Urbanisierung



Die **Sharing Economy** erschliesst der Immobilienbranche neue Bewirtschaftungsmodelle: Leerstehende Wohn- und Arbeitsflächen können temporär angeboten und vermietet werden.

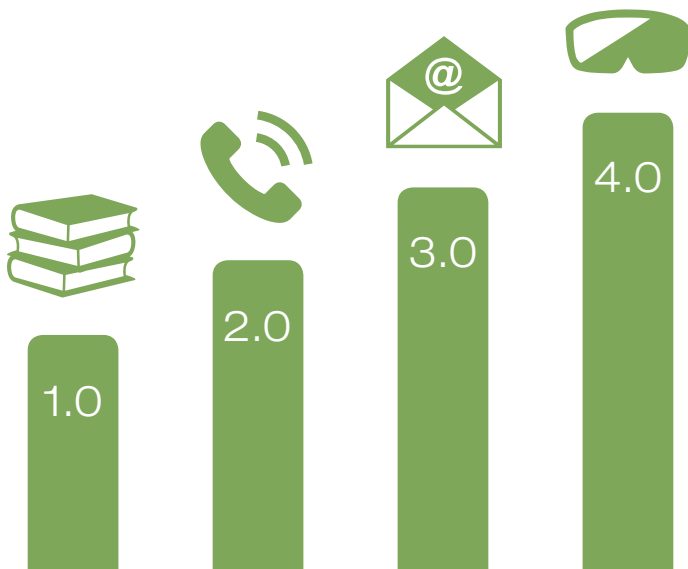
Digitale Welt

Seite 22

Kommunikationsentwicklung

Wenn Papier die Immobilienkommunikation **1.0** ist, Telefon/Fax **2.0** und E-Mail **3.0**, dann bringen die neuen Technologien wie Messaging, Virtual Reality und 3D-Modelle die Immobilienkommunikation **4.0**.

Slack etwa ist ein neues Chat-ähnliches Tool für Unternehmen, mit dem die Abteilungen im Stil von WhatsApp transparenter, informeller und schneller untereinander kommunizieren.





«Wer beim SVIT lernt, profitiert von Dozenten aus der Praxis, von idealen Klassengrössen sowie individueller Betreuung. Zudem kann das persönliche Business-Netzwerk aufgebaut oder erweitert werden.»

Sabrina Boeniger, Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA,
arbeitet bei der Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG

Jetzt und in Zukunft

Bildung, Netzwerk, politisches Engagement, Know-how und innovative Services – in diesen fünf Bereichen agiert der SVIT als Wegbereiter, um die Anliegen der Immobilienwirtschaft wirkungsvoll in der Öffentlichkeit zu vertreten und die Branche vorwärtszubringen.

Die Immobilienwirtschaft verkörpert in der Schweiz ein wichtiges Wertevolumen: Sie schafft 37 700 Vollzeitstellen, also 14 Prozent Beschäftigungsanteil, generiert 100 Milliarden Schweizer Franken Bruttowertschöpfung sowie 12,4 Milliarden Steuergelder. Wie sich die Branche entwickelt, ist deshalb entscheidend.

Mitten im Markt

Viele Jobs und hohes Ansehen: Gut ausgebildete Fachkräfte sind in der Immobilienbranche gefragt wie nie. Wer sich auf eine dieser lukrativen Stellen erfolgreich bewerben möchte, findet in der SVIT Swiss Real Estate School den perfekten Partner. Umso mehr, als die Ausbildung der Immobilienwirtschaft verschiedenen Herausforderungen gegenübersteht: Individualisierung, Digitalisierung und Internationalisierung verän-

dern die Branche. Da lohnt es sich, für die eigene Karriere auf einen erfahrenen und dynamischen Ausbildungspartner zu setzen.

Die Individualisierung fordert vermehrt spezifische Fähigkeiten, Berufsbilder ändern sich. Durch die Nähe zum Markt und die langjährige Erfahrung gelingt es dem SVIT, stets auf die aktuellsten Nachfragen aus der Praxis einzugehen, und er bietet auch kunden- und bedürfnisorientierte Kurse für Kleingruppen an.

Der voranschreitenden Digitalisierung begegnet die SVIT Swiss Real Estate School mit «Blended Learning», einer Mischung aus klassischem Präsenzunterricht und digitalen Inhalten. Im Zuge der Internationalisierung schliesslich arbeiten Immobiliendienstleister immer



Mehr Infos
finden Sie auf
www.svit.ch

Vernetzt in die Zukunft

In Zeiten von Social-Media-Plattformen wird der digitale Austausch immer wichtiger. Die vertrauliche Mund-zu-Mund-Propaganda aber bleibt unersetzlich, gerade, wenn sich Geschäfte in der Evaluations- und Planungsphase befinden.

Das passende Netzwerk dazu bietet der SVIT. Für die regionalen Netzwerke sind die Mitgliederorganisationen zuständig, landesweit der Dachverband SVIT Schweiz. Das Jahr beginnt mit dem «SVIT Forum» in Interlaken. Der Erfolg dieses Gipfeltreffens: ein gelungener Mix aus Networking, hochkarätigen Referenten sowie attraktiven Side Events und musikalischen Live-Acts.

«Der SVIT bietet für jedes Mitglied die richtige Plattform – von ersten Kontakten in der Ausbildung über Fachforen bis hin zum Galadinner. Diese Beziehungen ermöglichen zusätzlich erfolgreiche Geschäfte.»

Dr. Beat Schwab, VR-Präsident
Zug Estates Holding AG und VR SBB

ortsunabhängiger, und auch internationale Firmen rekrutieren im Schweizer Markt, wodurch ein international gültiger Abschluss immer wichtiger wird. Der durch den SVIT entwickelte Studiengang «Bachelor of Arts in Real Estate» ist einzigartig und bietet Absolventen mit Fachausweis die Chance auf einen international anerkannten, akademischen Grad. Die Praxis bleibt dabei wichtig: Durch die Nähe zum Verband sind die Lernenden von Beginn weg in die Schweizer Immobilienbranche eingebettet, und mit der ersten Schulstunde wächst ihr persönliches Netzwerk – durch Kontakte zu anderen Schülern, den Dozenten und externen Experten aus der Branche.

Gut zu wissen: Wer beim SVIT lernt, lernt von den Besten. Das bestätigen das nationale «eduQua»-Label für Weiterbildungsinstitutionen, aber auch die Zahlen der erfolgreichen Abschlüsse von SVIT Absolventen an den eidgenössischen Prüfungen. So sorgt der Verband für perfekt ausgebildeten Nachwuchs für die Branche.

Weitere Gelegenheiten, sich in unkomplizierter Atmosphäre auszutauschen, bieten die Delegiertenversammlung «SVIT Plenum» oder der «SVIT Campus». Der Nachwuchs ist die Zukunft des Verbands. Die Immobilienbranche lebendig und vorwärtsgerichtet weiterdenken will der SVIT Young, die 2016 gegründete Jugendkommission. Die Jungen treffen sich in einem lockeren Rahmen, um sich mit Berufskollegen über aktuelle Immobilien Themen auszutauschen. Sie nehmen auch an offiziellen Anlässen des SVIT Schweiz teil und integrieren sich so bereits zu Beginn ihrer jungen Karriere optimal in das Verbands Umfeld.

Eine Stimme geben

Zu viele Regulierungen prägen den politischen Alltag: eine verschärfte Lex Koller, massiv ausgeweiteter Datenschutz oder das Raumplanungsgesetz (RPG). Um eine Überregulierung zu vermeiden, Eigentum zu bewahren und zu schützen, vertritt der SVIT mit starker Stimme eine freiheitliche Wirtschaftsordnung.

«Der SVIT garantiert den institutionalisierten Austausch zur Politik, äussert sich zu aktuellen Themen und verschafft so der Immobilienwirtschaft Öffentlichkeit. Ich schätze die qualifizierten Fachinformationen vonseiten der SVIT Verantwortlichen.»

Peter Schilliger, Nationalrat FDP,
CEO Herzog Haustechnik AG

Erfolgreich engagiert sich der SVIT im Wahlkampf, beispielsweise bei den National- und Ständeratswahlen: Rund zwanzig der vom SVIT unterstützten Kandidaten schafften die erfolgreiche Wiederwahl beziehungsweise den Einzug in die grosse und kleine Kammer. Diesen Politikern liefert der Verband auch weiterhin die nötigen Fachinformationen und schlüssigen Argumentarien für die politische Arbeit.

Darüber hinaus äussert sich der SVIT zurzeit in Vernehmlassungen zu wirtschaftspolitischen Themen und formiert sich wenn nötig mit Partnerverbänden für mehr Aufmerksamkeit. Der SVIT bezieht deshalb auch zu populären Themen Stellung. Um stets über die neusten Entwicklungen in Bern informiert zu bleiben, trifft sich eine Kerngruppe aus Exponenten der Politik und der Immobilienwirtschaft in regelmässigen Abständen zum Austausch. So bleiben die Interessen des Verbands im Gespräch, um seinen Mitgliedern eine wirtschaftsorientierte Zukunft garantieren zu können.

Darauf ist Verlass

Die wegweisenden Dienste des SVIT sind in einer immer komplexeren Welt nötiger denn je: Berichten die Medien von Wohnungsnot, basiert diese Information auf der Leerwohnungsziffer des Bundesamts für Wohnungswesen. Hier relativiert der SVIT mit dem Online-Wohnungsindex (OWI), der halbjährlich errechnet und publiziert wird. Damit versachlicht der Verband die Diskussion um die Wohnungsnot und verbessert die Faktenlage: Der OWI basiert auf den Zeitspannen aller Mietwohnungen, die auf Schweizer Internetplattformen angeboten waren. Durch diese Insertionszeiten lassen sich Angebot und Nachfrage differenzierter einschätzen und auf einzelne Räume oder Wohnungssegmente herunterbrechen, damit die Branche gezielt reagieren kann.

Den OWI erarbeitet der SVIT gemeinsam mit dem Swiss Real Estate Institute (SwissREI). Es hat sich als die vorausdenkende Institution in der Immobilienwirtschaft etabliert. Aus dieser angewandten Forschung stammt weiter ein exklusiv für die SVIT Mitglieder entwickeltes hedonisches Schätzmodell, das eine schnelle, marktnahe und kostengünstige Bewertung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen ermöglicht. Ebenso nützlich sind die nur für Mitglieder erhältlichen Gutachten zur Orts- und Quartiersüblichkeit, hilfreich für etwaige Rechtsfälle mit Mietern. Um alle anderen juristischen Angelegenheiten mit



«Die Mitgliederservices sind die Visitenkarte des Verbands: Er liefert fundierte Grunddienstleistungen und immer wieder innovative Instrumente, wie das vom Swiss Real Estate Institute erarbeitete hedonische Bewertungsmodell.»

Jean-Jacques Morard,
CEO de Rham SA

möglichst wenig Aufwand und Kosten zu lösen, stellt der Verband zudem das Schiedsgericht der Schweizer Immobilienwirtschaft.

Der SVIT steht jederzeit mit dem richtigen Rat zur Seite, ob sich jemand individuell beraten lassen möchte oder sich für die aktuellsten Tendenzen der Branche interessiert. Um diese führende Position auszubauen, entwickelt der Verband stets neue Services und Instrumente, die er seinen Mitgliedern immer als Erstes und exklusiv präsentiert. Denn: Die richtigen Informationen bedeuten Vorsprung und damit Marktvorteil.

Wissen, was geht

Die fortschreitende Digitalisierung wandelt die Medienlandschaft, verändert unser Leseverhalten und macht neue Formate nötig. Deshalb vermittelt der SVIT seine Fachinformationen über unterschiedliche Kanäle und arbeitet kontinuierlich an neuen elektronischen Publikationsmodellen.

Zudem liefert der Verband seinen Mitgliedern Antworten auf alle branchenspezifischen Fragen, immer in der nötigen Tiefe, zielgruppengerecht von Experten aufbereitet. Wer wissen will, was die Schweizer Immobilienbranche beschäftigt, und sich für globale Bewegungen interessiert, findet diese Informationen prägnant vermittelt in der «immobilia». Die Fachzeit-

schrift erscheint monatlich und informiert über die aktuellsten politischen Ereignisse, Trends des Marktes und alle Aktivitäten des Verbands.

«Der SVIT ist hierzulande die einzige Institution, die Wissen für die Immobilienbranche professionell aufbereitet und publiziert. Die Bücher zum Mietrecht beispielsweise sind unumgängliche Standardwerke – für die Aus- und Weiterbildung, aber auch für die Praxis.»

Prof. Dr. Hans-Rudolf Schalcher,
Berater für integrierte Planung im Bauwesen/
emeritierter Professor ETH Zürich

Für Mitglieder, die ausführlichere Hintergrundinformationen benötigen, verlegt der SVIT die Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt», eine Sammlung aus Fachpublikationen zu allen Themen der Immobilienwirtschaft. Die juristische Fachzeitschrift «MietRecht Aktuell» bietet wertvolle Tipps für Grundeigentümer. Und die wissenschaftliche Zeitschrift «Swiss Real Estate Journal» liefert zweimal jährlich Beiträge aus angewandter Forschung, Lehre und Praxis und zeigt, welche immobilienwirtschaftlichen Fragen das Institut SwissREI systematisch erforscht.

Doch ob Forschungsergebnisse, Standardwerk oder unmittelbare Geschehnisse – wer informiert sein will, hält sich an den SVIT: Über die aktuellsten Themen der Branche informiert der Verband seine Mitglieder stets mittels Newsletter, Newsflash oder via eigene Website. Um die Schweizer Immobilienbranche als führenden Wirtschaftszweig weiterzuentwickeln und den Weg in die Zukunft zu weisen, bündelt der SVIT Expertenwissen, hält es auf dem neusten Stand und treibt aktuelle Fragen voran.



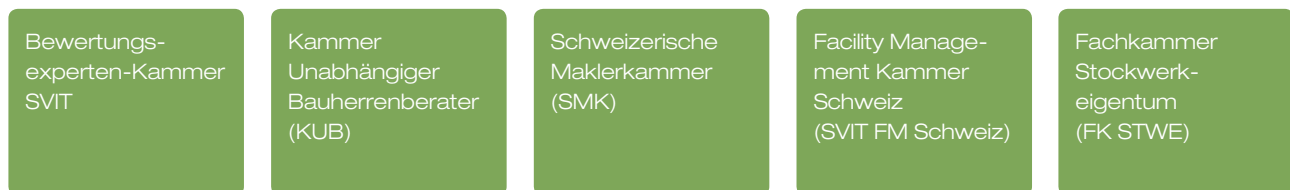
Kompetent, renommiert und vielseitig: der Verband im Überblick

Der SVIT gliedert sich in zehn Mitgliederorganisationen in der ganzen Schweiz. Dazu kommen fünf eigenständige Fachkammern: die Bewertungsexperten-Kammer, die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater, die Maklerkammer, die Facility Management Kammer und die Fachkammer Stockwerkeigentum.

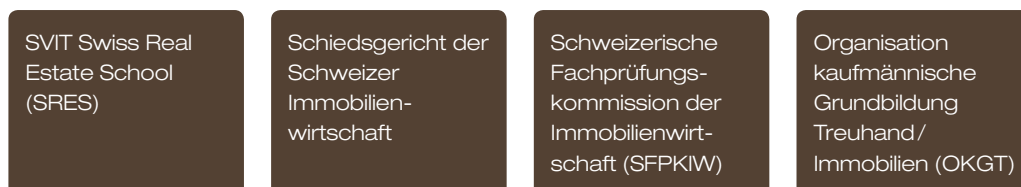
Regionale Mitgliederorganisationen



Fachkammern



Dienstleistungsorganisationen



Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT Schweiz)

Im SVIT sind zehn Mitgliederorganisationen und fünf Fachkammern zusammengeschlossen. Für seine Mitglieder dient der Verband als erfahrener 360-Grad-Partner, der nebst Know-how und einem hochkarätigen Netzwerk vielfältige Services am Puls der Zeit bietet und entwickelt.

Die Adresse für Immobilien-Know-how

Der SVIT vertritt die politischen und wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder, sei es in der Bewirtschaftung, im Verkauf, der Beratung, der Entwicklung oder der Bewertung. Der SVIT ist mit seinen Mitgliederorganisationen in allen vier Sprachregionen vertreten und kann so auf die spezifischen Bedürfnisse seiner Mitglieder eingehen.

FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz)

Dem Bereich Facility Management widmet sich die SVIT FM Schweiz. Seit ihrer Gründung 2007 hat sie sich als landesweite Qualitätsgarantin für die umfassende Bewirtschaftung von Immobilien über deren gesamten Lebenszyklus etabliert.

Ertrags- und Wertentwicklung

Die SVIT FM Schweiz führt Eigentümer, Investoren, Nutzer und Dienstleister von institutionellen wie auch betrieblich genutzten Immobilien zusammen. So entstehen zukunftsweisende Lösungen mit Wertsteigerung für Eigentümer und neue Chancen für die ganze Immobilienwirtschaft.

Bewertungsexperten-Kammer SVIT

Die ausgewiesenen Bewertungsspezialisten der Fachkammer kennen den Markt und verfügen über vertiefte Kenntnisse in Baufragen ebenso wie in den wichtigsten Vorschriften der Rechnungslegung. Wer mit einem Bewerter SVIT arbeitet, profitiert von standardisierten Bewertungsverfahren, einheitlichen Kriterien und einer vertieften Analyse.

Hohes Renommee

Die Fachkammer zählt rund 180 unabhängige und geprüfte Mitglieder. Deren höchste Qualität wird durch ein Aufnahmeverfahren garantiert. Ihren Mitgliedern bietet die Kammer nebst einem breiten Weiterbildungsangebot eine Plattform für intensiven Fachaustausch. Für die stets neusten internationalen Tendenzen und Standards arbeitet die Bewertungsexperten-Kammer regelmässig mit internationalen Fachorganisationen zusammen.

Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB)

Bauprojekte bedeuten für den Laien oftmals unbekanntes Terrain, es gilt, die Kosten zu überwachen, Termine einzuhalten und die geleistete Arbeit zu überprüfen: Hier bieten Bauherrenberater neutralen fachlichen Rat und helfen, Stolpersteine zu vermeiden.

Ausgewiesene Fachleute

Die KUB bürgt als Qualitätssiegel für eine umfassende Bauherrenberatung, garantiert treuhänderisches und profundes Wissen sowie fachliche Kompetenz entsprechend den Standesregeln des SVIT, seien es Honorarvorgaben oder zu vermeidende Interessenkonflikte. KUB-Mitglieder profitieren nebst dem renommierten Titel von praktischen Publikationen, einem gesicherten Wissenstransfer und einem starken Netzwerk.



Schweizerische Maklerkammer (SMK)

Kauf und Verkauf – die Fachleute der Maklerkammer wissen, worauf es ankommt. Das Dienstleistungsspektrum der SMK-Mitglieder reicht vom Vermitteln von Stockwerkeigentum, Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern und Gewerbeliegenschaften bis zum Nutzungskonzept für Grossprojekte.

Immobilien und Sicherheit vermitteln

Alle Immobilienfachleute der SMK leben und pflegen ein hohes Berufsethos. Deshalb verpflichtet die Marke SMK zu höchster Qualität mit grosser Marktkenntnis und realistischen Preiskalkulationen. SMK-Mitglieder sind als geprüfte Immobilienspezialisten anerkannt, profitieren von der Vernetzung des Verbands und einer Rezertifizierung nach international gültiger Norm.

Fachkammer Stockwerk- eigentum (STWE)

Wer mit einem STWE-Experten zusammenarbeitet, setzt auf einen Profi mit umfassendem Fachwissen zu Betrieb, Werterhalt und Erneuerung von Immobilien. Und weil in derselben Liegenschaft unterschiedliche Eigentümer aufeinandertreffen, versteht dieser auch gruppenspezifische Prozesse.

Fundierte Know-how

Die Fachkammer stärkt die Reputation ihrer Mitglieder in der Branche und fördert die Attraktivität des Bewirtschafters für Stockwerkeigentum. Sie unterstützt ihre Mitglieder, sich in dieser speziellen Aufgabe weiterzubilden, und steht ihnen für spezifische Fragen zur Seite.



Swiss Real Estate Institute (SwissREI)

Die Denkfabrik der Schweizer Immobilienwirtschaft: Als unabhängige und brancheneigene Stiftung definiert das SwissREI volkswirtschaftlich relevante Themen und formuliert Zukunftsszenarien.

Forschung mit Weitblick

Das Institut forscht nahe an der Praxis und bietet mit Richtlinien und Standards sowie den neusten Kennzahlen und Benchmarks einen hohen Mehrwert für die Verbandsmitglieder. Der SVIT und die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich haben das Institut gemeinsam initiiert.

Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/ Immobilien (OKGT)

Für die Zukunft der Immobilienwirtschaft ist eine fundierte und sich ständig an neue Herausforderungen anpassende Aus- und Weiterbildung essenziell. Gemeinsam mit weiteren Trägern ist der SVIT Schweiz für die kaufmännische Grundbildung in der OKGT organisiert.

Erfolgreiche Nachwuchsförderung

Die OKGT begleitet Lehrbetriebe und Lernende über die gesamte Dauer ihrer betrieblichen Ausbildung. Das garantiert ein reibungsloses Gelingen der Ausbildung von Lernenden in der Schweizer Immobilienwirtschaft und sorgt für qualifizierten Nachwuchs.

Standesgericht

Die Mitglieder des SVIT Schweiz verpflichten sich zu berufsethischen Grundsätzen, um hochwertige Dienstleistungen sicherzustellen und das Ansehen der Immobilienwirtschaft weiter zu fördern. Um diese Standesregeln zu wahren, unterhält der SVIT ein Standesgericht, das über allfällige Vergehen urteilt.

Strenge und messbare Richtlinien

Das Standesgericht setzt sich aus seinem Präsidenten, dem CEO des SVIT Schweiz sowie aus vier bis acht vom Exekutivrat des Verbands gewählten Mitgliedern zusammen. Dieses Gremium gewährleistet einen qualitativ hohen Konsumentenschutz in der Schweizer Immobilienwirtschaft.

Schiedsgericht

Um Immobilienstreitfälle beizulegen, bevor sie eskalieren, ist das Schiedsgericht der Schweizer Immobilienwirtschaft die richtige Adresse. Die Parteien können die Zuständigkeit des Schiedsgerichts durch eine Schiedsklausel im Vertrag oder nach Ausbruch einer Streitigkeit durch eine separate Parteivereinbarung begründen und somit die teure ordentliche Gerichtsbarkeit ausschliessen.

Ohne viel Aufsehen

Fachleute richten über Fachfragen: Das Schiedsgericht wurde Anfang 2005 vom SVIT als bedürfnisgerechtes Instrument geschaffen, um branchenspezifische Streitigkeiten effizient, kompetent und diskret beizulegen.

Bewertungsexperten- Kammer SVIT

Die ausgebildeten und ausgewiesenen Immobilienbewerter der Kammer verfügen über Fachwissen und Praxiserfahrung. Um sich als Bewerter SVIT oder Bewerterin SVIT zu bezeichnen, sind eine bestandene Berufsprüfung sowie ein Testat der Anzahl erstellter Bewertungen und ein Aufnahmegespräch erforderlich. SVIT Bewerter beleuchten besondere Aspekte, die heute von hoher Relevanz sind: Verlustrisiken und Verzinsungserwartungen, aber auch demografische Veränderungen und deren Wirkung auf die Verkehrswerte. Mitglieder der Kammer stellen sich den steigenden Anforderungen und verfügen stets über das aktuellste Wissen.

Mehrwert im Alltag

Der Swiss Valuation Congress und die Swiss Valuation Standards (SVS) machen die Bewertungsexperten-Kammer zu einem starken und zukunftsgerichteten Know-how-Partner. Sie definieren die wichtigsten Wertbegriffe und schaffen so, auch international, eine bessere Vergleichbarkeit im Bewertungswesen.

www.svit.ch/bewerter



Global vernetzt

Die Schweiz ist eines der am stärksten internationalisierten Länder weltweit. Dieses multinationale Umfeld steigert die Ansprüche an die Immobilienbewertung.

Die Internationalisierung hat Millionen Menschen zu Wohlstand verholfen. Die kleine Schweiz spielt vorne mit: Laut dem KOF-Globalisierungsindex der ETH gehört sie, was internationale Verflechtungen angeht, weltweit zu den Top Fünf. So spielen in kaum einem anderen Land multinationale Unternehmen eine derart wichtige Rolle. Sie haben ihren Sitz in der Schweiz wegen der guten Rahmenbedingungen wie beispielsweise der hohen Sicherheit.

Doch auch die Internationalisierung wandelt sich und scheint ihre Obergrenze erreicht zu haben. Für die Zukunft prognostiziert das Research Institute der Credit Suisse eine multipolar geprägte Welt mit vielen regionalen und bilateralen Handelsabkommen, regionalen Finanzzentren und regional dominierenden Grossunternehmen. Dieser agile Markt verändert auch das Berufsbild und die Aufgaben des Bewertungsexperten.

Steigende Anforderungen

Marco Böhi ist Dozent des SVIT Lehrgangs Immobilienbewertung und bestätigt: «Nur über den einfachen Realwert informiert zu sein, genügt nicht mehr.» Zentral ist eine Ausbildung, die internationale Standards vermittelt und auch die Besonderheiten des lokalen Markts einbezieht. Gerade was institutionelle Kunden angeht, ist ein breites Wissen nötig: von Immobilienökonomie über Finanzmathematik und Statistik bis hin zur Fähigkeit, Marktdaten zu interpretieren. Deshalb vermittelt die SVIT Swiss Real Estate School stets die aktuellsten Lerninhalte und schafft den Bezug zur Praxis.

So können die Lernenden das Wissen mit ihrem Arbeitsalltag verknüpfen und das Gelernte schneller anwenden. Besonderes Augenmerk liegt auf Kenntnissen in der Immobilienbewirtschaftung, im Mietrecht sowie auf dem Know-how zu Betriebs- und Unterhaltskosten. «Der Bewertungsexperte von heute skizziert Business Cases und muss daraus ableiten, wohin sich eine Immobiliennutzung entwickelt.»

Weil die Regulierungen im internationalen Umfeld strikter sind, fokussieren die Dozenten nicht nur auf die Immobilienbewertung in der Schweiz, sondern auch auf internationale Bewertungsstandards. So schreiben neue Richtlinien vor, wie und nach welchen Regeln Immobilienwerte in die Bilanzen einzusetzen sind. Bei den nationalen Rechnungslegungsstandards handelt es sich um SWISS GAAP oder IFRS, bei den europäischen Bewertungsmethoden etwa um TEGoVA der European Group of Valuer's Association. «Und viele Auftraggeber erwarten Bewertungen mit der DCF-Methode oder mit Barwertmethoden, weil damit der zu erwartende Ertrag am präzisesten abzubilden ist», meint Marco Böhi und schliesst: «Vor allem aber muss der Bewertungsexperte heute und in Zukunft fähig sein, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen.»

Heute für morgen

Ob Bau, Kauf, Verkauf, Finanzierung oder Bewirtschaftung: Nachhaltigkeit ist heute unverzichtbar und bedeutet weit mehr als Energieeffizienz. Deshalb lohnt es sich, für nachhaltige Vorhaben frühzeitig Bauherrenberater beizuziehen.

Effektive Nachhaltigkeit von Immobilien kann langfristig auch eine bessere Rendite bedeuten: Wer sogenannte «grüne» Objekte verkauft oder vermietet, erzielt zwischen 10 und 20 Prozent höhere Preise, schätzt die internationale Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers. Ausserdem schreibt die Credit Suisse in ihrer jährlichen Studie zum Schweizer Immobilienmarkt: «Insbesondere für multinationale Grosskonzerne kann die Nachhaltigkeit der Immobilie ein zusätzliches Kaufkriterium sein.» Ökologische und gesunde Gebäude sind in aller Munde. Doch gilt es, das Thema in die eigene Geschäftstätigkeit einzubauen, sind viele ratlos: überteuert, viel zu technisch und dazu ein verwirrender, unübersichtlicher Label-Dschungel. Hier helfen spezialisierte, unabhängige Bauherrenberater, den Überblick zu behalten. Sie wissen, dass Nachhaltigkeit weit mehr bedeutet als Energieeffizienz, und verstehen es, nachhaltige Konzepte frühzeitig zu implementieren.

Gesundheit rechnet sich

«Lage, Lage, Lage» bestimme den Wert einer Liegenschaft, heisst es in der Branche oft. Rechnet sich der Standort auch hinsichtlich Nachhaltigkeit? Das Center for Corporate Responsibility and Sustainability der Universität Zürich hat mit dem ESI-Indikator ein

Instrument entwickelt, das erlaubt, die finanzielle Nachhaltigkeit einer Immobilie aus Investitionssicht zu messen. Er tut dies anhand von 42 Indikatoren wie Energieeffizienz und Belastung durch Aussenlärm. Die neusten Untersuchungen von 442 Renditeobjekten haben gezeigt: Der Markt belohnt alle ESI-Nachhaltigkeitsmerkmale mit Mietaufschlägen – mit einer Ausnahme, der Nutzer- und Nutzungsflexibilität. Der Standort steht aber nicht an erster Stelle: Merkmale bezüglich «Gesundheit und Komfort» sind am lukrativsten. Darunter fallen Lärmbelastung, Tageslichtanteil oder die Belastung durch Strahlung.

«Life Cycle Costs»

Ein weiteres Augenmerk bezüglich Nachhaltigkeit eines Gebäudes gilt den Lebenszykluskosten. Und zwar frühzeitig, weil sich diese in der strategischen Planung am stärksten und effizientesten beeinflussen lassen. «Life Cycle Costs» enthalten die Aufwände für den Bau, den Betrieb und den Unterhalt, für Renovation und Wiederaufbau sowie den Rückbau. Bereits frühzeitig sollten deshalb Erkenntnisse aus dem Facility Management einbezogen werden, da auch externe Dienstleister die Lebenszykluskosten beeinflussen.



Wirtschaftlich saniert

Eine der grössten Herausforderungen ist schliesslich der Spezialfall Renovation: Rund zwei Drittel der Gebäude in der Schweiz sind über 30 Jahre alt und haben eine Energiekennzahl von bis zu 200 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr. Sie verbrauchen somit jährlich rund vier bis sieben Mal mehr Energie als Neubauten. Wie aber lassen sich Liegenschaften wirtschaftlich sanieren? Es kann sich rechnen, statt auf neue Wärmedämmsysteme auf eine neue Heiz- und Stromversorgung mit Erdsonde, Wärmepumpe und Fotovoltaik-Anlage zu setzen. Solche Investitionen erzielen – mit Ausnahme eines Verkaufs – die höchste Rendite, da mit einer umfassenden Sanierung das bestehende Mietzinspotenzial erhöht und besser ausgenützt werden kann.

Doch ob Sanierung, Lebenszyklus oder Standort: In allen Fällen empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Bauherrenberater, da dieser Wert für ein ganzheitliches, nachhaltiges Immobilienmanagement steht.

Annette Hansen ist KUB-Mitglied und arbeitet bei pom+ Consulting als Bauherrenberaterin. Die diplomierte Architektin ist auf Nachhaltigkeit spezialisiert.



Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB)

Fünf Fragen zur Nachhaltigkeit

Gibt es bezüglich Nachhaltigkeit einen «Best Case»?

Das variiert. Für ein gelungenes Projekt sind immer eine Bedarfs- und eine Zustandsanalyse nötig, um die wichtigsten Herausforderungen zu identifizieren. Dann gilt es, Kosten und Nutzen abzuwägen.

Welche Herausforderungen sind das?

Ein grosses Thema ist die Nutzungsflexibilität: Immobilien haben eine lange Lebensdauer. Je flexibler ein Gebäude genutzt werden kann, desto nachhaltiger ist es.

Welche Rolle spielt der Bauherrenberater?

Er muss frühzeitig beigezogen werden. Dann kann er mehr tun, als nur Kosten, Qualität und Termine zu kontrollieren. So gelingt es, nachhaltige Ideen zu implementieren – allfällige Mehrkosten sind im Betrieb meist schnell amortisiert.

Wobei unterstützen Sie Bauherren?

Ungenügend durchdachte Haustechnik kann teuer werden und ist wenig effizient. Aber auch die erwähnte Nutzungsflexibilität gilt es intelligent zu optimieren. Das zahlt sich aus.

Und was muss sich bezüglich Nachhaltigkeit verbessern?

Die Gesetze sind noch nicht auf dem entsprechenden Stand. Um nachhaltig zu bauen, müssen die Vorschriften angepasst und die Politik aktiv werden.

www.svit.ch/kub

Hoch hinaus

Im Jahr 2050 leben laut Schätzung der Vereinten Nationen 66 Prozent der Weltbevölkerung in Städten – der Megatrend Urbanisierung bringt auch für die Schweizer Immobilienwirtschaft Chancen und Herausforderungen, sagt Experte Claudio Rudolf im Interview.

Lebensraum der Zukunft. Weil im urbanen Raum wenig Platz vorhanden ist, wird verdichtet und in die Höhe gebaut – mitunter einer der Gründe, weshalb Stockwerkeigentum dort immer öfter die bevorzugte Eigentumsform ist.

Diese Veränderung bringt neue Herausforderungen, aber auch Chancen und somit neue Geschäftsfelder für die Immobilienwirtschaft. Claudio Rudolf ist Architekt, Betriebswirt und Leiter des Bereichs «Transaction Real Estate» beim Beratungs- und Prüfungsunternehmen EY Schweiz. Nebst Internationalisierung, Nachhaltigkeit und der Digitalisierung definiert er die Urbanisierung als einen der weltweiten Megatrends.

Herr Rudolf, was ist eine Stadt?

Claudio Rudolf: 10 000 Einwohner machen aus einer Gemeinde noch keine Stadt. Dafür braucht es eine minimale Bevölkerungsdichte sowie einen starken baulichen Zusammenhang: gefasste Strukturen mit klar definierten Funktionen, die einer Gesellschaft zum Leben dienen – so weit die akademische Definition. Die klassische Stadt verändert sich aber auch im Zuge der Urbanisierung.

Seit wann beobachten Sie den Megatrend?

Neu ist die Urbanisierung nicht. Es gibt sie seit über 150 Jahren. Und dennoch erreicht der Drang in die Städte eine neue Dimension. Zum ersten Mal leben mehr Menschen in der Stadt als auf dem Land: 1950 waren es erst 746 Millionen weltweit, heute sind es bereits 4 gegenüber 3,55 Milliarden Menschen auf dem Land – und 2050 sollen 6,4 Milliarden in Städten leben. Mehr denn je kumulieren in den Metropolen Wirtschafts-

kapital und damit auch Milliarden an privaten und institutionellen Investitionen in Immobilien.

Und was sind dabei die Herausforderungen?

Die wachsende Bevölkerung macht es nötig, bestehende Strukturen nachzuverdichten. Gleichzeitig gilt es dabei, Emissionsgrenzwerte einzuhalten. Zudem braucht es neue oder ausgebauten Infrastrukturen und Angebote, gerade was die Mobilität angeht, da immer mehr Menschen befördert werden müssen. Mehr intelligente Lösungen in der Verkehrsinfrastruktur zu schaffen, sehe ich als Voraussetzung und eine der grössten Herausforderungen für eine langfristig funktionierende Urbanisierung und Verdichtung.

Fokussieren wir auf die Schweiz. Gibt es hierzulande spezielle Anforderungen?

Dem demografischen Wandel gilt spezielles Augenmerk. Gerade in Städten braucht es zukünftig mehr Wohnungsangebote für ältere Menschen, idealerweise angebunden an Pflegedienstleistungen.

Stockwerkeigentum dominiert den städtischen Markt

Zwei von drei verkauften Wohnungen und Einfamilienhäusern sind Stockwerkeigentum, wie die neusten statistischen Zahlen des Kantons Zürich zeigen. Dabei ist das Angebot an Wohnungen im letzten Vierteljahrhundert deutlich gestiegen. Noch Anfang der Neunzigerjahre wurden etwa gleich viele Einfamilienhäuser wie Eigentumswohnungen gehandelt. In den dicht bebauten und wachsenden Städten Zürich, Opfikon und Bülach sind gar bis zu 90 Prozent aller gehandelten Immobilien Stockwerkeigentum.

Welche Chancen ergeben sich daraus für die Immobilienbranche?

Für die nahe Zukunft erachte ich den Markt hochpreisiger Eigentumswohnungen als weitgehend gesättigt. Daher verlagern Immobilienentwickler ihre Produktion wieder vermehrt ins mittlere oder günstigere Preissegment. Einpersonenhaushalte sind heute mit 35 Prozent die häufigste Haushaltsgrösse in der Schweiz und damit auf dem Markt gefragt. Bis 2030 dürfte ihr Anteil auf gegen 40 Prozent steigen, weil die Babyboomer in ein Alter kommen, in dem Ein-

personenhaushalte noch häufiger vorkommen – der Trend geht also klar in die Richtung von bezahlbarem Wohnraum. Klein und smart, sprich «affordable housing».

Welche neuen städtebaulichen Beispiele überzeugen Sie diesbezüglich?

In der Agglomeration Zürich etwa das Richti-Areal, eine qualitativ hochwertige Grossüberbauung in Wallisellen. Sie bietet Wohnraum für rund 1 200 Personen. 300 Eigentums- und 200 Mietwohnungen verteilen sich auf vier Blockrandbauten mit grosszügigen Innenhofpärken. Das ist Städtebau nach italienischem Vorbild, mit Alleen, belebten Plätzen und doppelgeschossigen Galerien. Das schafft Atmosphäre und Italianità – ein Gefühl, das für das Wohlbefinden der Bewohner zentral ist und auch die Attraktivität und Wirtschaftlichkeit für Investoren erhöht. Es ist ein Beispiel, wie sich Urbanität auch in Subzentren schaffen lässt. Oftmals verhindern aber Regulierungen oder Zonenpläne mit veralteten Vorgaben visionäre Vorhaben.

Fachkammer Stockwerkeigentum (STWE)

Seit seiner Einführung in die schweizerische Rechtsordnung in den Sechzigerjahren wird das Stockwerkeigentum immer beliebter. Seine Bedeutung, aber auch die darin enthaltenen Risiken werden in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Dies stellt hohe Anforderungen an die Bewirtschafter von Stockwerkeigentumsliegenschaften.

Ausgewiesene Expertise

Mitglieder der STWE sind deshalb mit ihrem qualifizierten Fachwissen zum Thema Stockwerkeigentum immer auf dem neusten Stand. Die Kammer unterstützt ihre Mitglieder, sich für diese spezielle Aufgabe weiterzubilden, und steht für spezifische Fragen zur Seite.

www.svit.ch/stwe

Und welche Prognosen stellen Sie der Urbanisierung?

Interessant finde ich, wohin sich die Städte weltweit entwickeln. Zukünftig sprechen wir von Smart Cities. Dabei soll vernetzte Informationstechnik in das bestehende Stadtgefüge implementiert werden.

Zwei Megatrends, die zueinander finden?
Genau, Urbanisierung trifft auf Digitalisierung.

Die intelligente Stadt

Das Konzept der Smart City bietet viel Potenzial für wirtschaftliches Wachstum, insbesondere für die Immobilienwirtschaft. Gelingt es, urbane Räume intelligent und digital zu vernetzen, lassen sich Ressourcen effizienter nutzen. Aber auch der Nahverkehr oder die tägliche Versorgung mit Gütern können profitieren. Voraussetzung ist jedoch eine umfassende Digitalisierung der gebauten Umwelt. Eine Herausforderung, die wiederum Chancen für neue Geschäftsmodelle eröffnet. Insbesondere für die Immobilienbranche bedeutet das, bestehende Produkte und Dienstleistungen in den nächsten Jahren zu überdenken und Neues zu entwickeln.

Wie weit ist die Smart City hierzulande bereits?

Noch stehen wir ganz am Anfang. Die Smart City baut auf fünf Ebenen: Als Erstes die bestehenden, gewachsenen Strukturen. Sie sind die Voraussetzung für die intelligente Stadt. Darüber legt sich ein Infrastruktur-Netzwerk mit WLAN als Basis. Die dritte Ebene sind Sensoren, die Daten erfassen und sammeln. Erst dann ist die vierte Ebene denkbar: IT-Plattformen, die mit diesen Daten arbeiten. Schliesslich folgen auf Stufe fünf Applikationen für smarte Services, etwa ein intelligentes Parkleitsystem. Heute sind in der Schweiz erst gut drei Prozent aller Gebäude entsprechend ausgerüstet. Für die Zukunft ist es also dringend nötig, auch die Bauprozesse zu überarbeiten und die Konstruktionspläne zu digitalisieren, mit BIM – Building Information Modeling – etwa. Erst wenn 95 Prozent der Gebäude «smart» sind, lässt sich eine Stadt komplett vernetzen. Auch hier sehe ich eine noch zu grosse Kluft zwischen

technologischem Fortschritt und der konservativen und teilweise überregulierten baulichen Gesetzgebung – Beispiele von endlosen und teuren Baubewilligungsverfahren gibt es leider zur Genüge. Fast scheint mir, eine bestehende Stadt zu vernetzen, ist schwieriger, als eine neue zu bauen.

Gibt es überzeugende Beispiele aus andern Ländern?

Im Londoner Zentrum etwa melden Sensoren freie Parkplätze aufs Smartphone. Oder in Stuttgart gibt es eine Karte, die als Fahrausweis für den Nahverkehr dient und für die Nutzung elektrobetriebener Sharing-Fahrzeuge. Das sind erste Ansätze, die zu funktionieren scheinen.

Welche Bereiche des urbanen Lebens werden sich in den nächsten Jahren am stärksten verändern?

Die vernetzte Informationstechnologie wird wohl auch hierzulande als Erstes im Bereich der Mobilität spürbar werden. Unsere persönliche Fortbewegung wird sich in den nächsten fünf Jahren radikal verändern. Dazu gehören auch selbstfahrende Autos, die sich mit Apps organisieren lassen – solche neuen Mobilitätskonzepte wiederum werten Standorte auf, die vorher weniger gut erschlossen waren, und verändern so den Markt.

Die Stadt in 20 Jahren – wie sieht sie aus?

Die Menschen nutzen intelligente Car-Sharing-Modelle und kostenfreien Nahverkehr selbstverständlich. Ein grosser Teil der Wohneinheiten ist intelligent mit Versorgungseinrichtungen und Behörden vernetzt. Und da weltweit weiterhin Millionen Menschen in Städte einwandern, bleiben Verdichtung und Wachstum prägende Themen. Es wird weiterhin mehr in die Höhe gebaut, zugleich werden Freiflächen für Regeneration und Begegnung wichtiger. Wohnraum selbst gilt es künftig noch effizienter zu nutzen. Und durch die hochmoderne Technik gewinnt auch die einstige Idee des Dorfes in der anonymen Stadt: Nachbarschaften werden zu Mikroeinheiten, die sich untereinander intensiver verbinden.



Schweizerische Maklerkammer (SMK)

Mit der Urbanisierung und der intelligenten Stadt wandeln sich die Interessen von Käufer und Verkäufer im Immobiliengeschäft. Deshalb vertreten die Mitglieder der SMK die Interessen ihrer Kunden ehrlich, verantwortungsvoll und den aktuellsten Bedürfnissen entsprechend.

Am Puls der Zeit

Die Anforderungen an den Berufsstand der professionellen Immobilienmakler sind in den letzten Jahren stetig gestiegen und ändern sich mit neuen Anforderungen. SVIT Immobilienmakler sind stets höchster Qualität verpflichtet und verfügen über das aktuellste Know-how – ob für Stockwerk, Einfamilienhaus oder Arealprojekt.

www.svit.ch/smk



Claudio Rudolf
ist diplomierter Architekt und Betriebswirtschafter
und leitet als Partner bei EY seit 2016 den Bereich
Transaction Real Estate Schweiz.

Intelligent entwickeln

Digitale Lösungen in der Immobilienbranche ermöglichen, Gebäude immer innovativer zu planen, zu bauen und schlussendlich effizienter zu bewirtschaften. Diese Infografik zeigt eine Auswahl von sieben wichtigen Bereichen für die Zukunft.



Die Bewirtschaftung

Der erste Schritt zu digitalen Wohnungsdokumentationen und zu Online-Kostenabrechnungen und -Bewirtschaftung ist die Digitalisierung bestehender Daten. Dabei geht es nicht nur um optimierte Abläufe wie ortsungebundene Vertragsabschlüsse und Wohnungsübergaben – je mehr Daten gesammelt werden, desto mehr zielgerichtete Services lassen sich anbieten, zum Beispiel Botendienste oder Reinigungsdienstleistungen.



© Loxone Electronics GmbH



Klima und Brandschutz

Wer Daten der Klimasteuerung aufzeichnet und analysiert, erkennt früh kritische Werte in Bezug auf Luftfeuchtigkeit und verhindert etwa mögliche Schäden am Parkett. Gleichzeitig lässt sich die Funktionalität von Brandschutzsystemen extern sicherstellen.



Die Besichtigung

Mieter und Käufer suchen in der Regel online nach Objekten. Mit einer Virtual-Reality-Brille lassen sich Räumlichkeiten künftig auch virtuell besichtigen. Die Begehung wird so nicht nur ortsungebunden, sondern auch unterhaltsam.



Gebäudeservices

Auch die Instandhaltung von Gebäuden lässt sich automatisieren. Auf Datenbasis von BIM – Building Information Modeling – lassen sich Schäden zukünftig gezielt lokalisieren und mit Unterstützung von Drohnen und Robotern reparieren. Doch: Egal wie umfänglich die Digitalisierung in Zukunft eingesetzt wird – ein Mensch, der beobachtet, steuert und prüft, gehört dazu. Je höher das Digitalisierungsniveau, desto besser ausgebildete Fachkräfte sind notwendig.



Mieterservices

Digitale Plattformen erschliessen Mieter als weitere Kundengruppe. Dank mobiler Devices lassen sich neue Angebote generieren, etwa für Reinigung oder Hauslieferungen. Standardfragen bezüglich Einzahlungsscheinen wiederum lassen sich standardisiert via Chat-Bot beantworten. Wichtig sind dabei sichere Netzwerke: Alle mobilen, Cloud-basierten Services sind ein willkommenes Angriffsziel für Cyber-Kriminelle. So gilt es, nebst der richtigen Technologie gleichzeitig den digitalen Schutz von Immobilien und Nutzern sicherzustellen.



Verträge

Viele administrative Prozesse, die heute via Papier abgewickelt werden, lassen sich zukünftig digitalisieren. Eine interessante Möglichkeit für Vertragsabschlüsse in der Immobilienbranche bietet die Blockchain-Technologie: Ein Grundstückskauf könnte ohne Notar und ohne Grundbuch innerhalb weniger Minuten abgewickelt werden. Die Blockchain ähnelt einem DNA-Strang, der alle Informationen über bisher getätigte Transaktionen enthält. So lassen sich alle Werte einfach per Klick speichern, validieren und übertragen – ohne externe Kontrollinstanz.



Zutritt und Sicherheit

Klassische Schlösser lassen sich mit elektronischen ersetzen und biometrische Systeme erleichtern die Zutrittskontrollen. Praktisch auch für Servicedienstleister: Für Reinigung oder Logistik lassen sich einmalige Zutrittscodes vergeben.

SVIT FM Schweiz

Ob digital oder analog: Facility Management stellt den Lebenszyklus von Immobilien ins Zentrum und liefert alle dafür nötigen Lösungen, Prozesse und Instrumente. Und sorgt so für substanzielle Rendite- und Wertsteigerung.

Vereinen, was zusammengehört

Die SVIT FM Kammer führt sowohl Eigentümer, Investoren wie auch Nutzer und Dienstleister von Immobilieneigentum zusammen – und vereint so erstmalig schweizweit sämtliche Beteiligten am Immobilien-Wertschöpfungsprozess.

www.svit.ch/svit-fm-schweiz

