

Das Magazin | Ausgabe 2023

HOW TO **REAL ESTATE**



crowdhouse

Ranking 2023

Top-20 C-Standorte
der Deutschschweiz

Wohnungsnot

Bautätigkeit und
Leerstände im freien Fall

Mietpreise

SNB-Dilemma bei der
Inflationsbekämpfung

Antizyklische Chance

Der Schweizer Immobilienmarkt im Umfeld gestiegener Zinsen

Attika. Bungalow. Chalet.

Wir kennen das Immobilien-ABC. Aber nicht nur das.
Wir verstehen auch das gesamte Finanz-Alphabet.

Mehr auf regiobank.ch

regiobank

EDITORIAL



Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

Der Schweizer Immobilienmarkt ist in einer neuen Realität angekommen. Eine Realität, in der Negativzinsen endgültig der Vergangenheit angehören und die Rückkehr zu einer geldpolitischen «Normalität» geglückt ist. Was auf dem Immobilienmarkt passiert, sobald die Zinsen steigen – darüber wurde viel spekuliert. Stand heute überwiegt insbesondere eine Erkenntnis: Der Markt ist robust. Er bleibt auch bei gestiegenen Fremdfinanzierungskosten attraktiv und das Zinsniveau ist nur einer von vielen Faktoren, welche die besondere Marktdynamik in der Schweiz ausmachen.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist im Wahljahr 2023 auch in einen besonderen politischen Fokus geraten. Wohnungsnot und steigende Mieten waren Themen, die von allen Parteien gerne und intensiv bespielt wurden – mit viel Pathos, beschworener Dringlichkeit und wenig konkreten Lösungsvorschlägen. Wie stark sich diese Themen weiterhin in Szene setzen können, bleibt abzuwarten. Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Das Wohnangebot in der Schweiz kann nicht mit der Nachfrage mithalten. Und es spricht aktuell wenig dafür, dass sich das in naher Zukunft ändern wird.

Auch wir haben uns in dieser Ausgabe voll und ganz den aktuellen Entwicklungen auf dem Schweizer Immobilienmarkt verschrieben. Das «How to Real Estate» Magazin erscheint dieses Jahr zum dritten Mal. Bewährte wiederkehrende Formate wie das Crowdhouse Immobilien-Barometer oder das C-Lagen-Ranking bilden auch in diesem Jahr wichtige inhaltliche Kernpunkte. Es geht uns allerdings nicht nur darum, Sie über den aktuellen Stand von Crowdhouse und die Geschehnisse auf dem Schweizer Immobilienmarkt zu informieren. Als Unternehmen ist Crowdhouse das Resultat einer Summe an Gesprächen, Interaktionen und Begegnungen. Wir hoffen, dass wir durch diese Publikation einen Teil davon zum Leben erwecken können.

Mein Dank gebührt einmal mehr allen, die zu dieser Publikation beigetragen haben: Den zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmern am Crowdhouse Immobilien-Barometer. Den vielen Partnerinnen und Partnern, die uns für aufgeschlossene und spannende Interview-Gespräche zur Verfügung standen. Unseren internen Analytistinnen und Analysten und dem Produktionsteam, ohne welches eine solche Publikation nicht möglich wäre. Und Ihnen, für Ihr Interesse.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und einen erfolgreichen Jahresabschluss.

Michael Meier
Director of Marketing & Communications



INTERVIEW HIGHLIGHTS



Markus Meier

Der Direktor des Schweizer Hauseigentümerversands kämpft seit Jahren für die Abschaffung des Eigenmietwerts und plädiert dafür, dass wir einen Ausweg aus dem Regulierungs-Dschungel finden.

Seite 30



Dr. Marco Salvi

Seine Studie «Mieten & Mythen» hat in diesem Jahr nicht nur medial für grosses Aufsehen gesorgt, sondern auch viel Kritik ausgelöst. Seine Publikation stellt gängige Narrative aus der Immobilienwelt auf den Prüfstand.

Seite 38



Mauro Caviezel

Eigentlich wollte der ehemalige Skiprofi im letzten Winter sein hart erkämpftes Comeback initiieren. Doch ein weiterer schwerer Sturz hat alles verändert. Im Interview teilt er Gedanken und Einblicke zu seinem Karriereende.

Seite 58

6

Robert Plantak

Über antizyklische Chancen im aktuellen Zinsumfeld



10

Leerstand

Die Leerstände kennen weiterhin nur eine Richtung

IMPRESSUM

Ausgabe 2023

Herausgeber

Crowdhouse AG
Lerchenstrasse 24
8045 Zürich
medien@crowdhouse.ch
+41 44 377 60 63

Redaktion

Michael Meier (Leitung)
Aline Rotilio
Gabriela Bruno

Korrektorat

Lisa Braatz

Grafik und Gestaltung

Aline Rotilio

Druck

Spillmann Druck AG, Zürich

Auflage

3'000 Exemplare



46

Miteigentum
Erfolgreiche Exits und Refinanzierungen nach Ablauf der Haltedauer

22

Barometer 2023

Das beschäftigt Schweizer Immobilien-Eigentümer/innen

34

Die Top-20

Das sind die besten C-Standorte der Deutschschweiz



INHALT

- 6 Eine grosse Chance:** Robert Plantak über den Immobilienmarkt im neuen Zinsumfeld
- 10 Noch weniger Leerstand:** Die Leerwohnungsziffer nimmt weiter deutlich ab
- 12 Vollzogene Trendwende:** Kommentar von Chefanalyst Sebastian Schwichtenberger
- 16 Baubewilligungen:** Ein Überblick über Verfahrens- und Rechtsfragen
- 18 Leitzinsen und Wohnkosten:** Ein Dilemma für die Schweizer Inflationsentwicklung
- 22 Immobilien-Barometer 2023:** Was Schweizer Eigentümer/innen aktuell beschäftigt
- 30 Markus Meier:** Der Direktor des HEV Schweiz im Interview
- 34 Top-20:** Das sind die vielversprechendsten C-Standorte in der Deutschschweiz
- 38 Dr. Marco Salvi:** Der Forschungsleiter von Avenir Suisse im Interview
- 42 Aline Rotilio:** Über audiovisuelle Produktionsabläufe und KI-Optimierung
- 46 Miteigentum:** Geschichten über erfolgreiche Exits und Refinanzierungen
- 54 Marco Zanolari:** «Die Immobilie ist die Basis eines jeden guten Hotels»
- 58 Mauro Caviezel:** Gedanken und Einblicke zu seinem Karriereende
- 62 Crowdhouse in Zahlen:** Ausgesuchte Kennzahlen über das Unternehmen

«Eine der grössten Chancen der letzten 20 Jahre»

Crowdhouse feierte im Oktober den 8. Geburtstag. Zum ersten Mal seit Firmengründung haben sich wesentliche Parameter auf dem Schweizer Immobilienmarkt verändert: Die Zinsen sind gestiegen. Im grossen Jahresinterview spricht Crowdhouse CEO Robert Plantak über die neue Ausgangslage, antizyklische Chancen im aktuellen Umfeld und über die Entwicklung des Immobilien-Miteigentums als Investitionsalternative.

Robert Plantak
CEO Crowdhouse



Man liest aktuell sehr oft von einer «neuen Realität» für den Schweizer Immobilienmarkt. Wie sieht diese Realität aus?

Meines Erachtens nicht viel anders als in den letzten Jahren. Wer von «neuer Realität» spricht, bezieht sich auf die gestiegenen Leitzinsen. Die Fremdfinanzierungskosten sind auf ein nach wie vor tiefes Niveau gestiegen – insbesondere im weltweiten Vergleich. Die wesentlichen Parameter, welche diese Asset-Klasse ausmachen, bleiben unverändert. Sie haben sich in den letzten Jahren sogar noch deutlicher manifestiert.

Worauf spielen Sie an?

Das ohnehin schon knappe Angebot an Schweizer Wohnrenditeliegenschaften wird sich noch weiter verknappt. Die Bautätigkeit ist stark rückläufig und wird mit der zukünftigen Nachfrage nach Wohnraum nicht

Schritt halten können. Aktuell spricht rein gar nichts dafür, dass sich an dieser Ausgangslage etwas ändern könnte. Gleichzeitig sind die Aussichten auf stabile und steigende Cashflows besser als je zuvor.

Vermieter können langfristig mit steigenden Mieteinnahmen rechnen.

Genau – und das sowohl bei Neuvermietungen als auch beim Bestand. Die Angebotsmieten unterliegen einer Marktdynamik mit immer weniger freistehenden Wohnungen. Bei Bestandsmieten wird der Referenzzinssatz in Zukunft weiteren Raum für Mieterhöhungen bieten – und das bei hoher Vermietungsstabilität. Die Wohnungsleerstände in der Schweiz werden weiter sinken.

Gleichzeitig drücken höhere Zinsen auf die Preise. So

zumindest die Theorie. Spielt dieser Aspekt keine Rolle?

Natürlich spielt die Wertentwicklung einer Liegenschaft über den gesamten Anlagehorizont eine Rolle. Der zentrale Punkt bei Direktanlagen in Immobilien sind aber insbesondere wiederkehrende Erträge. Das über langfristige Anlagehorizonte von mehreren Jahren mit einem wertbeständigen Asset, dessen Wertsteigerung über Jahrzehnte trotz kurzfristiger Schwankungen sehr wahrscheinlich ist. Diesbezüg-

lich bietet die Schweiz einzigartige Voraussetzungen.

Wer aber genau jetzt verkaufen möchte, dürfte sich durchaus Sorgen machen. Die Preise für Mehrfamilienhäuser sind gemäss Studien gesunken.

Genau deshalb ist die Anzahl der Transaktionen in der Schweiz deutlich zurückgegangen. Es gibt in der Schweiz wenige Akteure, die gezwungen sind, ihre Objekte ausgerechnet in solchen Umfeldern zu verkaufen. Viele Besitzer haben auch im neuen Zinsumfeld problemlos Möglichkeiten, ihre Liegenschaften auch kurzfristig anständig zu refinanzieren. Sie können abwarten, sich weiterhin entspannt zurücklehnen, die Cashflows einfahren und auf einen günstigeren Verkaufszeitpunkt warten.

Inwiefern beunruhigen Sie die jüngsten Preisentwicklungen, welche man bei Mehrfamilienhäusern gesehen hat?

Was wir jetzt sehen ist die Korrektur einer coronabedingten Anomalie. Nach Beginn der Pandemie hatten wir einen kurzen aber deutlichen «Run» auf Schweizer Immobilien, der die Preise ungewöhnlich schnell ansteigen liess. In Zeiten von geopolitischer Unsicherheit gewinnt Bontongold als sicherer Hafen mangels Alternativen schnell an Attraktivität.

Die jüngsten Preisrückgänge sind nichts anderes als die Korrektur dieser krisenbedingten Preisanomalie auf ein Vor-Covid-Niveau. Die Zinsdynamik hat diese Korrektur wahrscheinlich beschleunigt. Früher oder später wäre sie aber so oder so gekommen.

Nichtsdestotrotz: Diese aktuelle Preisdynamik ist für Verkäufer unerfreulich. Hat sich deren Ausgangslage damit verändert?

Die Marktlage war in diesem Jahr für Verkäufer bis anhin sicher anspruchsvoll. Viele Akteure haben sich in eine Warteposition begeben. Aufgrund der Zinsentwicklung sahen viele Kaufinteressenten eine Opportunität, die bestehenden Angebotspreise nach unten zu korrigieren. Die meisten Verkaufsparteien waren nicht bereit, darauf einzugehen – aus den Gründen, die ich genannt habe. Das Ergebnis war eine Pattsituation. Die Anzahl der Transaktionen in der Schweiz ist um über 75% zurückgegangen. Diese Zahl spricht Bände.

Sie scheinen zuversichtlich, dass dies nicht lange so bleiben wird. Was macht Sie optimistisch?

Die Kaufbereitschaft potenzieller Interessenten wird sich schnell erhöhen, sobald mittelfristig eine rückläufige Inflationsentwicklung in der Schweiz und damit verbunden ein stabiles Zinsniveau absehbar ist.

Gleichzeitig haben Verkäufer realisiert, dass die Spitzenpreise der vergangenen Jahre im jetzigen Umfeld nicht mehr realisierbar sind. Mit dem jüngsten Zinsentscheid der SNB im September und den neuesten Wachstums- und Inflationsprognosen ist absehbar, wo die Reise hingehen könnte. Die Unsicherheit der letzten Monate hat spürbar abgenommen. Wir haben bereits im 4. Quartal deutlich gemerkt, dass die Dynamik im Markt wieder zunimmt.

Sie gehen dementsprechend nicht davon aus, dass die Zinsen weiter steigen werden?

Ich kann nicht in die Zukunft blicken, aber das Szenario scheint zumindest aktuell vorgegeben. Wir gehen davon aus, dass die SNB den Leitzins auf dem jetzigen Niveau belässt oder maximal ein letzter Schritt um weitere 0.25 Basispunkte auf 2% erfolgt.

Diese Erwartung deckt sich mit den Einschätzungen der meisten Experten. Was macht Sie diesbezüglich so sicher?

Das Szenario spiegelt sich aktuell in inversen Hypothekarzinskurven wider. Der Markt antizipiert derzeit mittelfristig ein tieferes Zinsumfeld. Wir sind mit unserer Einschätzung also tatsächlich nicht allein. Mit einem weiteren Schritt um 0.25 Basispunkte dürfte die Nationalbank ihren Spielraum ausgereizt haben. Andernfalls

treibt sie den Referenzzinssatz noch weiter in die Höhe und befeuert damit direkt die Inflation. Gleichzeitig dürfte der Druck, für wirtschaftliche Entlastung zu sorgen, deutlich zunehmen. Die Wachstumsprognosen für die nächsten Quartale haben sich deutlich eingetrübt.

Für Investoren ist die Situation anspruchsvoll, da neu und ungewohnt. Wie würden Sie die aktuelle Ausgangslage beurteilen?

Der Schweizer Markt für Rendite-Immobilien bietet aktuell eine der grössten Chancen der letzten zwei Jahrzehnte. Das sehen nicht viele so – insbesondere der Mainstream nicht – aber die Ausgangslage ist aus mehreren Gründen einzigartig.

Von grossen Chancen liest man im Zusammenhang mit Schweizer Immobilien aktuell tatsächlich nur selten. Wo liegt diese Chance?

Sie müssen sich nur anschauen, wie stark sich die Narrative in jüngster Zeit verändert haben. Vor 2 bis 3 Jahren haben Sie vor allem 3 Dinge gelesen. Erstens: Die Schweiz hat ein Überangebot und Leerstände sind ein massives Problem. Zweitens: Die Zuwanderung schwächtelt. Und drittens: Der Markt ist ausgetrocknet und überbewertet und man hat kaum Zugang zu Objekten. Diese Punkte haben eine Trendwende erfahren. Statt Leerstandsproblematik haben wir nun Wohnungsnot und die Aussicht auf weiter steigende Mieten. Die Zuwanderung hat angezogen, die 9-Millionen-Schweiz ist Realität und die 10-Millionen-Schweiz absehbar. Und die moderate Abkühlung des Marktes

sorgt dafür, dass weniger Akteure aktiv sind und steigert die Chancen bei der Akquisition. Einfach gesagt: Aktuell haben wir die Aussicht auf noch stabilere und tendenziell wachsende Erträge bei deutlich weniger Konkurrenz.

Dementsprechend rechnen Sie auch damit, dass die Preise wieder steigen werden?

Wie gesagt, es geht bei Schweizer Rendite-Immobilien nie um eine Spekulation bezüglich der Preisentwicklung. Entscheidend ist die Frage, inwiefern das Asset langfristig attraktive, wiederkehrende Erträge generieren kann. Wenn man in der jetzigen Lage den langfristigen Horizont mitbringt – idealerweise sogar in Jahrzehnten denkt – dann muss man sich über die Wertentwicklung keine Gedanken machen.

Das Zeitfenster für solche Gelegenheiten ist in der Regel kurz. Chancen sprechen sich schnell herum.

Auf dem Schweizer Markt für Rendite-Immobilien gab es in den letzten 20 Jahren kaum Gelegenheiten, um antizyklisch zu operieren. Diese Gelegenheit ist jetzt da. Sobald sich die Wolken am Himmel verziehen, werden auch alle Schönwetterkapitäne wieder in See stechen. Spätestens dann, wenn die Nationalbank damit beginnt, die Zinsen wieder zu senken.

Apropos Schönwetter: das Miteigentums-Modell von Crowdhouse wurde von Kritikern oft als «Schönwettermodell»

bezeichnet. Zurecht?

Immobilien-Miteigentum, so wie wir es anbieten, sind Direktinvestitionen in Schweizer Immobilien. Dementsprechend konnte ich diese Kritik noch nie nachvollziehen – insbesondere, weil meist im gleichen Atemzug indirekte Alternativen wie Fonds oder kotierte Gesellschaften als bessere Alternativen ins Feld geführt wurden. Man hat im vergangenen Jahr deutlich gesehen, was passiert, sobald sich die Aussichten ein wenig eintrüben. Die Kurse von indirekten Immobilienanlagen in der Schweiz haben sofort korrigiert – und das zum Teil deutlich.

Sie werden also auch in Zukunft weiterhin Liegenschaften im Miteigentum anbieten?

Auf jeden Fall. Unser Modell hat sich als Investitionsalternative auf dem Markt etabliert und konnte seine Vorteile gerade im vergangenen Jahr unter Beweis stellen. Dementsprechend gehen wir auch in den nächsten Jahren von einer konstanten Nachfrage aus, die wir mit guten und sorgfältig geprüften Liegenschaften bedienen möchten. Gleichzeitig arbeiten wir weiterhin aktiv daran, die Rahmenbedingungen für das Produkt weiter zu optimieren.

Wo liegt das Optimierungspotenzial?

Wir sind davon überzeugt, dass wir die Funktionalität unseres Sekundärmarkts weiter erhöhen können. Gleichzeitig möchten wir die steuerliche Abwicklung der Investments für unsere Miteigentümerinnen und Miteigentümer vereinfachen. Daran arbeiten wir aktuell intensiv.

Es gibt etwas auf die Ohren!

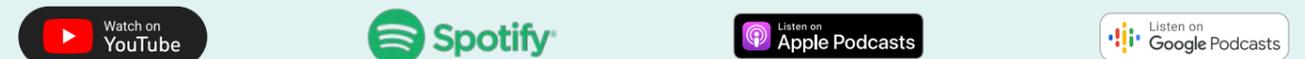
Wir sprechen über Rendite-Immobilien – und alles, was Sie darüber wissen möchten.



- ▶ Folge #88: Aktuelles Marktupdate
- ▶ Folge #87: Interview mit Marco Zanolari
- ▶ Folge #86: Interview mit Dr. Marco Salvi
- ▶ Folge #85: Kantonale Eigentore
- ▶ Folge #84: HEV-Direktor M. Meier im Interview
- ▶ Folge #83: Miteigentum-Exits

mehr anzeigen

Der **How to Real Estate Podcast** erscheint jede Woche neu. Jetzt Reinhören!



Die Leerstände kennen weiterhin nur eine Richtung

In den letzten Jahren wurde die neue Leerwohnungsziffer jeweils mit Spannung erwartet. In diesem Jahr vermochte die Bekanntgabe durch das Bundesamt für Statistik Mitte September keine grossen Schlagzeilen mehr auszulösen. Zu klar und zu absehbar war das Ergebnis: Die Leerstände sind in der ganzen Schweiz weiterhin im Sinkflug – und das in vergleichbarem Tempo wie in den Vorjahren.

Per Stichtag vom 1. Juni 2023 standen in der Schweiz gemäss Bundesamt für Statistik 54'765 Wohnungen leer. Das sind rund 7'000 Wohnungen weniger als im Vorjahr und entspricht einer neuerlichen Abnahme von 12.2%. Die Leerwohnungsziffer sank von 1.31% im Jahr 2022 auf aktuell 1.15%.

Deutlich weniger Bautätigkeit

Der wichtigste Grund für den starken Rückgang liegt auf der Angebotsseite. In den vergangenen zwei Jahren sind deutlich weniger Wohnungen baubewilligt worden als in den beiden Jahren zuvor. Verzögerungen durch Lieferengpässe und die starken Anstiege der Baupreise dürften den Rückgang temporär weiter verstärken. Gleichzeitig steht dem stockenden Angebot auf der Nachfrageseite eine nach wie vor solide und hohe Zuwanderung gegenüber.

Im Vergleich zum 1. Juni 2022 verringerte sich der Leerwohnungsbestand bei allen Wohnungskategorien. Bei den 3- und 4-Zimmer-Wohnungen waren innert Jahresfrist die grössten Rückgänge zu beobachten. Das spiegelt den Trend des pandemiebedingten Nachfragezuwachses nach grösseren Wohneinheiten wider. Gleichzeitig bleiben 3- und 4-Zimmer-Wohnungen diejenigen Wohnungskategorien, die am meisten angeboten wurden.

Rückgang von Leerständen in allen 7 Grossregionen

In allen sieben Grossregionen wurden am Stichtag weniger leer stehende Wohnungen zum Kauf oder zur Miete angeboten als noch ein Jahr zuvor, wobei sich die grössten Rückgänge in den Regionen Tessin, Ostschweiz, Espace Mittelland und Nordwestschweiz beobachten liessen. In der Genferseeregion, in Zürich und in der Zentralschweiz hat sich die Ausgangslage nur minimal verändert.

| | 2022 | 2023 | Entwicklung |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| Zürich | 0.60% | 0.53% | -0.07 |
| Zentralschweiz | 0.75% | 0.74% | -0.01 |
| Genferseeregion | 1.13% | 1.04% | -0.09 |
| Ostschweiz | 1.42% | 1.17% | -0.25 |
| Nordwestschweiz | 1.41% | 1.22% | -0.19 |
| Espace Mittelland | 1.82% | 1.61% | -0.21 |
| Tessin | 2.49% | 2.17% | -0.32 |
| Schweiz | 1.31% | 1.15% | -0.16 |

Entwicklung der Leerstände in den Grossregionen
Quelle: Bundesamt für Statistik

Rückläufige Zahlen in 21 von 26 Kantonen

Gegenüber dem Jahr 2022 ist die Leerwohnungsziffer in 21 von 26 Kantonen gesunken, am deutlichsten in den Kantonen Appenzell Innerrhoden (0.64 Prozentpunkte) und Schaffhausen (0.58 Prozentpunkte). Nur in 5 Kantonen ist die Leerwohnungsziffer gestiegen, wobei der Anstieg ausschliesslich im Kanton Jura markant ist. Zug, Genf, Nidwalden und Luzern verzeichnen minimale Anstiege auf extrem niedrigem Niveau.

Langfristige Perspektiven für Vermieter

Hohe Leerstände und die Vermietbarkeit gehörten noch vor wenigen Jahren zu den grössten Sorgen von privaten Besitzern von Rendite-Immobilien und institutionellen Investoren. In der Zwischenzeit hat sich die Situation auch ausserhalb von Hotspot-Regionen wie Zug, Zürich oder Genf grundlegend geändert. Vermieter können wohl davon ausgehen, dass Wohnangebote über die nächsten Jahre grundsätzlich auf Nachfrage treffen werden. Wie sich dieser Faktor zukünftig auf den Immobilienmarkt auswirken wird, haben wir Sebastian Schwichtenberg gefragt. Er ist Chefanalyst bei Crowdhouse. Seine Einschätzungen finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.



| | 2022 | 2023 | Entwicklung |
|--------------|-------|-------|-------------|
| Zug | 0.33% | 0.42% | +0.09 |
| Genf | 0.38% | 0.42% | +0.04 |
| Obwalden | 0.48% | 0.43% | -0.05 |
| Schwyz | 0.72% | 0.50% | -0.22 |
| Zürich | 0.60% | 0.53% | -0.07 |
| Graubünden | 0.61% | 0.58% | -0.03 |
| Uri | 0.85% | 0.64% | -0.21 |
| Nidwalden | 0.76% | 0.82% | +0.06 |
| Basel-Land | 0.93% | 0.92% | -0.01 |
| Luzern | 0.91% | 0.96% | +0.05 |
| Waadt | 1.10% | 0.98% | -0.12 |
| Schaffhausen | 1.65% | 1.07% | -0.58 |
| Basel-Stadt | 1.17% | 1.07% | -0.10 |

| | 2022 | 2023 | Entwicklung |
|------------------------|-------|-------|-------------|
| Appenzell Ausserrhoden | 1.84% | 1.20% | -0.64 |
| Glarus | 1.73% | 1.25% | -0.48 |
| Bern | 1.48% | 1.33% | -0.15 |
| Freiburg | 1.77% | 1.38% | -0.39 |
| Aargau | 1.69% | 1.40% | -0.29 |
| St. Gallen | 1.69% | 1.42% | -0.27 |
| Thurgau | 1.70% | 1.45% | -0.25 |
| Appenzell Innerrhoden | 1.67% | 1.59% | -0.08 |
| Wallis | 1.87% | 1.69% | -0.18 |
| Neuenburg | 2.20% | 1.85% | -0.35 |
| Tessin | 2.49% | 2.17% | -0.32 |
| Solothurn | 2.66% | 2.39% | -0.27 |
| Jura | 2.96% | 3.17% | +0.21 |

Aufsteigende Rangliste anhand der Leerwohnungsziffer 2023
Quelle: Bundesamt für Statistik

«Die Trendwende ist endgültig vollzogen»

Die Leerwohnungsziffer ist in diesem Jahr – wie bereits in den zwei Jahren zuvor – gesunken. Die Dynamik bei den Leerständen ist einer der Aspekte, die von Immobilienanalysten kontinuierlich beobachtet werden. Sebastian Schwichtenberg ist Chefanalyst bei Crowdhouse. Wir haben ihn zu den jüngsten Entwicklungen der Leerwohnungsziffer befragt und mit ihm über die Auswirkungen des Rückgangs für Immobilieninvestoren und -investorinnen gesprochen.

Sebastian Schwichtenberg
Head Investment Analysis,
Crowdhouse



Die Leerwohnungsziffer ist in diesem Jahr erneut gesunken. Ist das die endgültige Bestätigung einer Trendwende?

Ich denke, diese Trendwende sehen wir schon seit längerer Zeit als bestätigt. Dass sich die Leerwohnungsziffer in diesem Jahr so entwickelt, war schon lange absehbar. Die meisten Analysten haben bereits nach Veröffentlichung der letztjährigen Zahlen diesen erneuten Rückgang mit grosser Sicherheit vorhergesagt. Dementsprechend fliessen die entsprechenden Dynamiken auch schon seit längerem in die Immobilienanalysen mit ein.

Vor 3 Jahren war das Narrativ noch ein ganz anderes. Was hat zu diesen starken Rückgängen geführt?

Die entscheidenden Marktparameter haben sich sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite grundlegend verändert. Seit der Corona-Pandemie hat sich die Zuwanderungsdynamik in der Schweiz verändert. Während der Pandemie waren die Wegzüge künstlich blockiert. Seit Corona

und auch im Zuge der jüngsten Inflations- und Wirtschaftsentwicklungen hat sich die Schweiz als krisenresistenter Hafen etabliert und als Wohn- und Arbeitsort wieder deutlich an Attraktivität gewonnen – insbesondere im Vergleich zum europäischen Ausland.

Gleichzeitig ist die Angebotsseite gehörig ins Stocken gekommen.

Richtig. Und auch hier sind gleich mehrere Faktoren zusammengekommen: Zum einen spüren wir natürlich noch die Nachwirkungen des vergangenen Narrativs. Vor 3 Jahren lautete die dominierende Message «Überange-

bot». Allein das hat zu einer gewissen Bremswirkung geführt, denn kaum jemand hat damals die aktuelle Entwicklung so vorhergesehen. Dazu haben sich andere wesentliche Faktoren verändert: das Zinsumfeld hat sich verändert. Die Marktlage für Verkäufer ist weniger attraktiv. Das Bauen ist teurer geworden. All das wirkt sich negativ auf den Wohnungsneubau aus.

Wie lässt sich der Rückgang in Zahlen beziffern?

In den Jahren vor Corona wurden in der Schweiz jeweils über 50'000 Wohnungen fertiggestellt. 2021 waren es

noch 45'000. Für 2022 gibt es noch keine absolute Zahlen, aber gemäss ersten Hochrechnungen werden es vergleichbar viele sein. Und es ist nicht davon auszugehen, dass sich diese Zahl in den kommenden Jahren erholt.

Wieso nicht? Die aktuelle Wohnungsnot sollte doch eigentlich entsprechende Anreize schaffen.

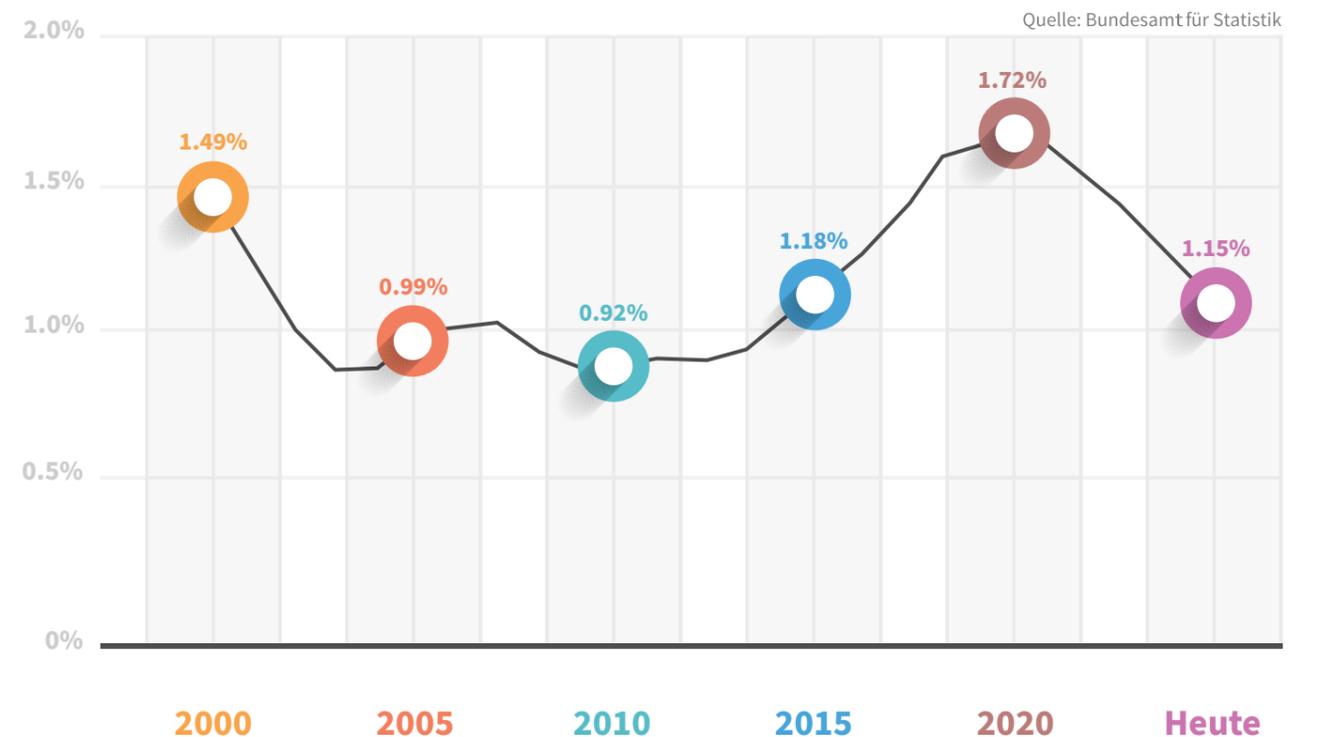
Die ganze Entwicklung läuft mit einer gewissen Verzögerung. Sie können als Entwickler ja nicht einfach innerhalb weniger Wochen entscheiden, ein Projekt zu initiieren und sofort

damit beginnen. Die Auswirkungen von veränderten Rahmenbedingungen – beispielsweise dem geänderten Zinsumfeld – werden wir erst in den kommenden Jahren zu spüren bekommen. Gleichzeitig haben sich die Aussichten für Bauunternehmer trotz der Absehbarkeit einer zukünftig intakten Nachfrage nicht wirklich verbessert.

Was sind die Gründe, die Entwickler aktuell zurückhalten?

Zum einen gibt es wirtschaftliche Gründe. Attraktive Projektfinanzierungen sind für Entwickler zu ei-

Entwicklung Leerwohnungsziffer Schweiz 2000–2023



ner grösseren Herausforderung geworden. Gleichzeitig ist das Bauen deutlich teurer geworden. Das alles in einem sich moderat abkühlenden Marktumfeld. Das macht es schwieriger, rentabel zu kalkulieren. Zum anderen ist die Planbarkeit ein Problem. Generell ist es weiterhin schwierig, überhaupt geeignete Bauplätze zu finden. Dort, wo es attraktiv ist, entstehen in erster Linie Ersatzneubauten, was schlussendlich nicht zu einem Nettozuwachs an Wohnungen führt. Gleichzeitig ist die Länge von Baugesuchen und die Anzahl von Einsprüchen und Rekursen zu einem ernsthaften Problem geworden.

Gemäss einer statistischen Analyse von Wüest Partner beträgt der optimale Leerstand in der Schweiz 1.27. Davon sind wir aktuell eigentlich nicht weit entfernt?

Die Analysten von Wüest Partner haben sich die Frage gestellt, wie hoch der Leerstand sein muss, damit Mieten und Preise stabil sind. Die Berechnung ist interessant, aber es gibt meines Erachtens einige Probleme dabei.

Die da wären?

Die Leerstände in der Schweiz waren bereits mehrere Male auf diesem Niveau – die Mieten und Preise haben sich aber dennoch nicht stabil entwickelt. Gleichzeitig ergibt es wenig Sinn, die Leerstandsdynamik «gesamtschweizerisch» zu betrachten. Leerstände sind in der Schweiz sehr regional bedingt. In grossen Zentren – beispielsweise Zürich, Zug oder Genf – haben sich die Zahlen in den letzten 10 Jahren kaum verändert. Und es

bleibt auch ein grosses Fragezeichen bei der Datengrundlage. Wenn eine solche Zahl über Nachkommastellen berechnet wird, müsste man davon ausgehen, dass diese Zahl über mehrere Jahre kontinuierlich mit einer verlässlichen und vergleichbaren Methodik erhoben wird.

Ist das in der Schweiz nicht der Fall?

Generell dürfen wir uns in der Schweiz glücklich schätzen, denn wir haben diesbezüglich eine gute und regelmässige Datengrundlage – im Gegensatz zu anderen Märkten, wo die Daten gar nicht oder nur sporadisch erhoben werden. Aber man muss schon realistisch bleiben. Es gibt für die Datenerhebung keinen einheitlichen Standard, sondern eine Vielzahl an Möglichkeiten, die Daten am Stichtag X zu erheben und niemand kontrolliert, ob über mehrere Jahre die gleiche Methodik verwendet wird.

Was bedeuten die Zahlen für Besitzerinnen und Besitzer von Renditeliegenschaften?

In erster Linie muss man den Blick weiterhin auf die regionalen Entwicklungen richten – ein gesamtschweizerischer Rückgang der Leerwohnungsziffer ist noch kein Garant für Vollvermietung. Die Rückgänge sind allerdings deutlich, die Tendenz ist klar. Angesichts dessen können sich Besitzer von Renditeliegenschaften schon auf eine weitere Stabilisierung der bestehenden Cashflows einstellen. Auch Wohnangebote ausserhalb der gefragten Zentren werden in den nächsten Jahren auf eine konstante Nachfrage treffen.

Ihr innovativer, unabhängiger Immobilienberater

EY Real Estate Switzerland

Valuation | Transaction | Transformation | Strategy

Valerie Riedo | valerie.riedo@ch.ey.com

Alessandro Lanzarotti | alessandro.lanzarotti@ch.ey.com



Bewilligungsverfahren in der Schweiz

Wann wird ein Baugesuch benötigt?

In der Schweiz ist in der Regel eine Baugenehmigung erforderlich, wenn ein neues Gebäude errichtet wird oder grössere Änderungen an einem bestehenden Gebäude vorgenommen werden sollen. Dies gilt auch für Sanierungen, Renovierungen und energetische Modernisierungen. Die genauen Vorschriften sind in der Bau- und Zonenordnung der jeweiligen Gemeinde sowie in den Bauvorschriften des Kantons festgelegt.

Was kostet ein Baugesuch?

Die Gebühren für eine Baugenehmigung variieren je nach Kanton und werden in der Regel auf Grundlage der Baukosten des Projekts berechnet. Die genauen Kosten können sich von Kanton zu Kanton erheblich unterscheiden. Einige Baubehörden stellen online Gebührenrechner zur Verfügung. Diese Rechner ermöglichen es Bauherren, die voraussichtlichen Gebühren für ihre Baugenehmigung zu ermitteln, indem sie die geschätzten Baukosten eingeben. Es ist ratsam, sich bei der örtlichen Baubehörde oder auf deren Website nach den genauen Gebührenstrukturen und -sätzen zu erkundigen, da sich diese regelmässig ändern können.

Das Bewilligungsverfahren für Bauprojekte erstreckt sich oft über einen längeren Zeitraum, der von mehreren Monaten bis hin zu über einem Jahr reichen kann. Die Details können je nach Kanton variieren. Der Prozess lässt sich aber grob in fünf Phasen unterteilen. Wir haben in diesem Artikel die wichtigsten Informationen rund um die Bewilligung von Bauprojekten zusammengefasst.

Baubewilligungsverfahren

Das Baubewilligungsverfahren in der Schweiz folgt den Vorschriften der jeweiligen Kantone, wird jedoch von den betreffenden Gemeinden anhand ihrer eigenen kommunalen Gesetze und Regelungen durchgeführt. Der generelle Prozess kann in 5 Schritte unterteilt werden:

1. Vorprüfung

Die Vorprüfung beginnt mit der Einreichung des Baugesuchs bei der Gemeindeverwaltung. Das Gesuch beinhaltet das Baueingabeformular sowie die erforderlichen begleitenden Dokumente. Je nach Lage und Art des geplanten Bauprojekts können zusätzliche Formulare erforderlich sein. Anschliessend überprüft die Gemeindeverwaltung, ob sämtliche erforderliche Unterlagen vorliegen und die gesetzlichen Anforde-



rungen erfüllt sind. In einigen Fällen wird das Baugesuch direkt an die entsprechenden kantonalen Fachstellen weitergeleitet. Sollten Formulare oder Dokumente fehlen, kann es zu einer vorübergehenden Aussetzung des Antrags kommen. Der Antragsteller wird in der Regel dazu aufgefordert, die fehlenden Dokumente nachzureichen.

2. Publikation und Aussteckung

Das eigentliche Baubewilligungsverfahren beginnt mit der Aussteckung des Bauvorhabens vor Ort und der entsprechenden amtlichen Publikation. Zu diesem Zeitpunkt beginnt auch die öffentliche Auflage, wodurch die Frist für mögliche Einsprüche von berechtigten Personen beginnt.

3. Beurteilung des Gesuchs

Während der inhaltlichen Prüfung des Antrags werden planerische, bauliche und umweltrechtliche Gesichtspunkte berücksichtigt, ebenso wie etwaige Einsprüche. Die Dauer dieses Prozesses variiert je nach Art der Nutzung, Grösse und Komplexität des Bauprojekts.

4. Erteilung des Baugesuchs

Sofern das Baugesuch mit den kommunalen, kantonalen und eidgenössischen Bauvorschriften in Einklang steht, wird die Baubewilligung erteilt. Dabei können spezifische Auflagen festgelegt werden, die je nach Art des Projekts variieren können. In der Schweiz ist die Baubewilligung in der Regel für einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren gültig. Es ist wichtig zu beachten, dass die Baubewilligung lediglich auf die Einhaltung öffentlich-rechtlicher Bestimmungen überprüft wird und zivilrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen kann. Etwaige Dienstbarkeiten, die das Bauvorhaben beeinflussen könnten, sollten daher im Grundbuch geprüft werden.

5. Rekursfrist

Gegen die entsprechenden Auflagen kann Einspruch erhoben werden. Dazu sind auch Personen berechtigt, deren Einspruch während der inhaltlichen Prüfung abgelehnt wurde. Die Baubewilligung wird erst dann rechtskräftig, wenn sämtliche Einsprüche geklärt wurden. Sobald die Baufreigabe erfolgt ist, darf mit dem Bau begonnen werden.

Verzögerungen durch Einsprachen und Rekurse

In der Schweiz kommt es aufgrund von Einsprüchen oft zu Verzögerungen in Baugenehmigungsverfahren. Insbesondere bei grösseren Wohnbauprojekten nehmen die langwierigen Genehmigungsprozesse zu. Diese Entwicklung zeigt sich besonders in den grösseren Städten, wo es derzeit durchschnittlich über ein Jahr dauert – von der Einreichung des Baugesuchs bis zur Erteilung der endgültigen Genehmigung. Im Kanton Zürich ist allein aufgrund einer neuen richterlichen Auslegung hinsichtlich des Lärmschutzes aktuell der Bau von rund 1.000 Wohnungen durch Einsprachen blockiert.

Zeitspanne zwischen Einreichung des Baugesuchs und Erteilung der Baubewilligung in Anzahl Tagen: Projekte ab 50 Wohnungen, Neubau, Umbau und Sanierungen



Leitzinsen und Wohnkosten – Zusammenhang für die Schweizer Inflation

Die Inflationsbekämpfung ist aktuell wohl die grösste Herausforderung für Zentralbanken auf der ganzen Welt – und die Hauptwaffe in diesem Kampf sind Zinserhöhungen. «Höhere Zinsen führen zu weniger Inflation.» So steht es in den Ökonomie-Lehrbüchern und der Zusammenhang zwischen Zinsen und Inflation ist unbestritten. Aber ist es wirklich so einfach? Zumindest in der Schweiz gibt es einen Aspekt, welcher der Nationalbank Kopfschmerzen bereitet.

Führen steigende Leitzinsen immer und in allen Bereichen zu sinkender Inflation? Oder gibt es Bereiche, in denen eine Erhöhung der Leitzinsen genau das Gegenteil, nämlich einen Anstieg der Inflation, begünstigt? Um diese Frage beantworten zu können, muss man sich zuerst vor Augen führen, wie Inflation und Leitzinsen überhaupt zusammenhängen.

Der vollumfängliche volkswirtschaftliche Zusammenhang zwischen Zinsen und Inflation ist tiefgreifend und komplex und für einen umfassenden Erklärungsversuch könnte man ein ganzes Buch vollschreiben. Die einfache Erklärung in Kurzform lautet in etwa so: Die Höhe der Leitzinsen hat einen direkten Einfluss darauf, wie viele Kredite aufgenommen und wie viel gespart wird. Je tiefer die Leitzinsen, desto günstiger sind Kredite. Bei tiefen Zinsen haben Konsumenten deshalb mehr Geld für Ausgaben zur Verfügung. Es wird viel gekauft – und

diese Nachfrage resultiert schlussendlich in steigenden Preisen. Gleichzeitig ist aufgrund der tiefen Zinsen das Sparen relativ unrentabel. Steigen die Zinsen an, so wird es für Konsumenten wieder interessanter, das Geld zu sparen, anstatt es auszugeben. Zeitgleich wird es teurer, Kredite zu bedienen. Dementsprechend bleibt weniger Geld zur Verfügung, um zu konsumieren. Dies dämpft die Nachfrage und somit schliesslich auch die Preise.

So weit, so gut. Aus dieser Perspektive ist es verständlich, wieso die Zentralbanken wie die FED in den USA, die EZB im Euroraum oder die SNB in der Schweiz in den vergangenen Monaten die Leitzinsen in mehreren Schritten nach oben korrigiert haben, um der Inflation entgegenzuwirken. Wenn man sich die Inflationsberechnung in der Schweiz anschaut, gibt es allerdings einen Aspekt, der aufhorchen lässt.

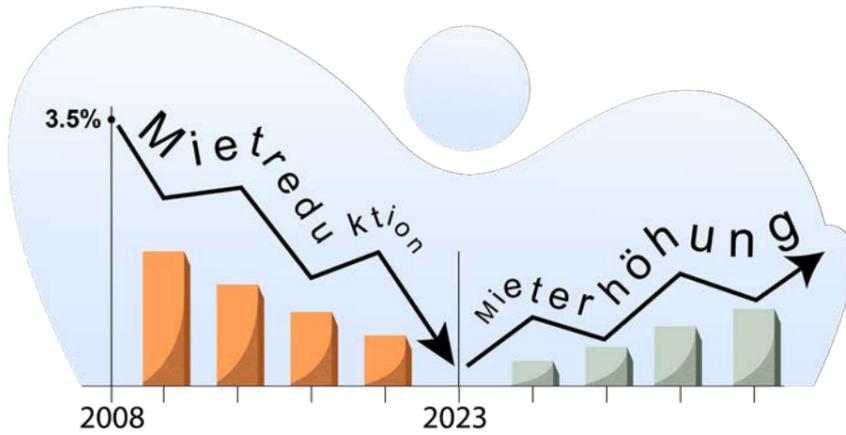
Die Teuerung wird in der Schweiz anhand des Landesindex der Konsumentenpreise – kurz LIK – berechnet. Der LIK misst die Preisentwicklung anhand des sogenannten Warenkorb, welcher die wichtigsten von den privaten Haushalten konsumierten Waren und Dienstleistungen beinhaltet. Der Warenkorb ist entsprechend den 12 wichtigsten Ausgabenkategorien der Haushalte unterteilt und gewichtet. Der LIK misst, wie viel ein Haushalt ausgeben muss, um den entsprechenden Warenkorb zu konsumieren. Steigen die Preise, so steigt logischerweise auch der Betrag, den ein Haushalt ausgeben muss, um genau diesen definierten Warenkorb zu erwerben. Und dabei spielen Wohnkosten eine ganz entscheidende Rolle.

Wohn- und Energiekosten machen mehr als 25% dieses definierten und gewichteten Warenkorb aus. Das bedeutet: Steigende Wohnkosten wirken sich jeweils besonders stark auf die berechnete Inflation aus. Genau an diesem Punkt wird es spannend, denn: Bei der Entwicklung der Wohnkosten spielt die Höhe der Leitzinsen eine nicht unbedeutende Rolle.



Und zwar in entgegengesetzter Logik, als man es von anderen Bereichen kennt. Grund dafür ist der hypothekarische Referenzzinssatz, der 2008 eingeführt wurde, um Mietzinsanpassungen aufgrund von veränderten Fremdfinanzierungskosten gesamtschweizerisch zu regeln. Er wird vom Bundesamt für Wohnungswesen vierteljährlich festgelegt.

Wenn er sinkt – was seit der Einführung 2008 bis zum Juni 2023 kontinuierlich der Fall war – haben Mieter einen Anspruch auf eine Mietreduktion. Wenn er steigt – was im Juni 2023 zum ersten Mal seit Einführung passiert ist – haben Vermieter die Möglichkeit, bestehende Mietpreise zu erhöhen.



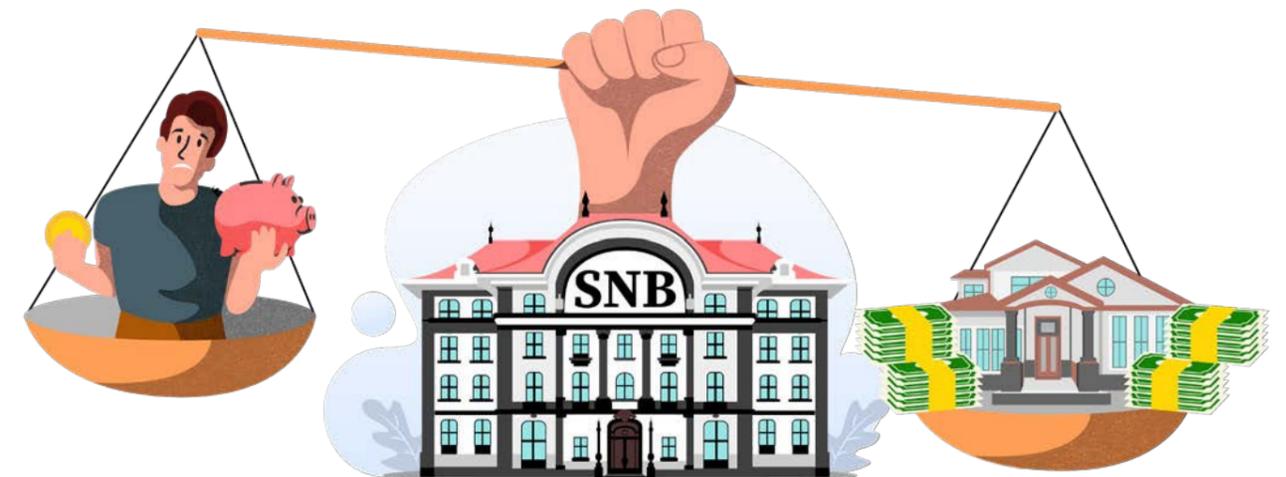
Steigende Referenzzinssätze führen zu höheren Bestandsmieten. Wo aber liegt nun der Zusammenhang mit den Leitzinsen? Entsprechende Referenzzinssätze werden vom Bundesamt für Wohnungswesen vierteljährlich festgelegt. Sie richten sich am Durchschnitt aller Hypothekarforderungen aus, die von den Schweizer Banken ausgestellt wurden. Und damit ist der Zusammen-

hang mit den Leitzinsen und die damit zusammenhängende Kausalkette klar: Höhere Leitzinsen bedeuten höhere Hypothekarzinsen. Höhere Hypothekarzinsen rücken früher oder später den hypothekarischen Referenzzinssatz in die Höhe. Ein höherer Referenzzinssatz führt zu höheren Bestandsmieten und höhere Mieten sind ein wesentlicher Treiber der Inflation.



Bei der Inflationsbekämpfung steht die Schweizerische Nationalbank vor folgendem Problem: Auf der einen Seite sorgen steigende Leitzinsen dafür, dass weniger konsumiert wird. Dies schmälert die Nachfrage und drückt im Zuge dessen auch die Preise. So, wie man es aus der klassischen Volkswirtschaftslehre kennt. Auf der anderen Seite führen weitere starke Leitzinserhöhungen im Endeffekt dazu, dass die Referenzzinssätze steigen. Dies führt zu höheren Wohnkosten – und weil diese einen wesentlichen Bestandteil des Warenkorb ausmachen, welcher zur Berechnung der Inflation herangezogen wird, zu schwierigeren Voraussetzungen, die Inflation nachhaltig senken zu können.

Was das für die zukünftige Entwicklung der Leitzinsen bedeutet, ist schwierig vorauszusagen. Man darf davon ausgehen, dass sich die Nationalbank dieser heiklen Lage sowie dem beschränkten Spielraum bewusst ist und bei zukünftigen Zinsschritten nicht zuletzt aus diesem Grund so moderat wie möglich agieren wird. Das Motto dürfte lauten: «So viel wie nötig, so wenig wie möglich.»





Immobilien- Barometer 2023

Was beschäftigt private Besitzerinnen und Besitzer von Schweizer Rendite-Immobilien? Genau diese Frage beantwortet seit 2021 das Crowdhouse Immobilien-Barometer. Auch in diesem Jahr hat Crowdhouse über 200 Eigentümerinnen und Eigentümer von Schweizer Rendite-Immobilien zu ihrer aktuellen Marktwahrnehmung befragt. Die Auswertung zeigt: Die jüngsten ökonomischen und geopolitischen Entwicklungen haben die Erwartungshaltungen verändert. Besonders die Themen Inflation und Zinsentwicklung beeinflussen die Beurteilung und die aktuelle Herangehensweise der Befragten.

Die Daten für das Immobilien-Barometer wurden im August 2023 durch das Research-Team von Crowdhouse erhoben. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind Allein- oder Miteigentümer/innen von Schweizer Rendite-Immobilien. Wir haben die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst.

PREISENTWICKLUNG



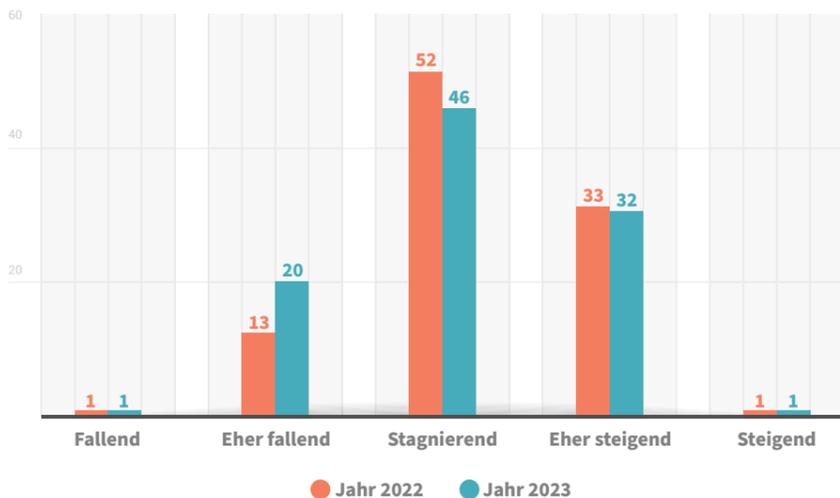
Wohin geht die Reise im Hinblick auf die Preise? So schätzen die Befragten die Preisentwicklungen für die nächsten 12 Monate ein.

Kurzfristige Preisentwicklung

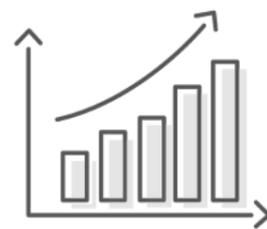
Wie werden sich die Preise für Rendite-Immobilien in den nächsten 12 Monaten entwickeln?

Gegenüber der Befragung 2022 ist die Erwartungshaltung bezüglich der Preisentwicklung etwas verhaltener. Der Grossteil geht weiterhin nicht davon aus, dass die Preise fallen wer-

den, wobei der Anteil derjenigen, die eine eher steigende Preisentwicklung erwarten, mit 33% in etwa gleich geblieben ist. Der Anteil derjenigen, die eher fallende Preise erwarten, ist auf 20% gestiegen. Der grösste Teil der Befragten geht nach wie vor von einer Seitwärtsbewegung aus (46%).



ZINSUMFELD

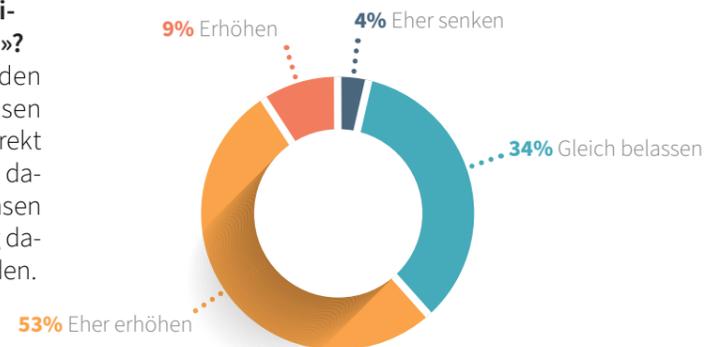


Die Schweizer Nationalbank hat die Zinsen in den letzten Monaten kontinuierlich angehoben. Wie beurteilen die Befragten das neue Zinsumfeld?

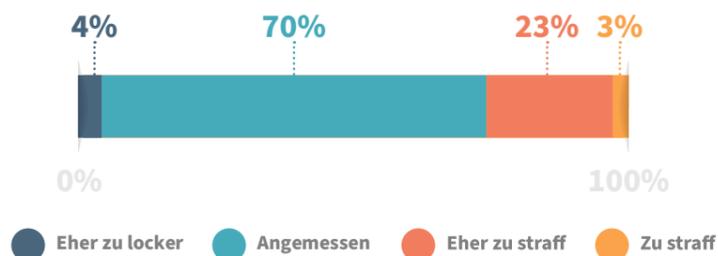
Erwartung Zinsentscheid September 2023

Im September 2023 wird die Schweizer Nationalbank die Leitzinsen «...»?

Rund ein Drittel der Befragten hat den Entscheidung der Nationalbank, die Zinsen im September gleich zu belassen, korrekt antizipiert. Etwas mehr als 60% gingen davon aus, dass die Nationalbank die Zinsen (eher) anhebt. Ein kleiner Teil (4%) ging davon aus, dass die Zinsen gesenkt werden.



Beurteilung der SNB-Zinspolitik



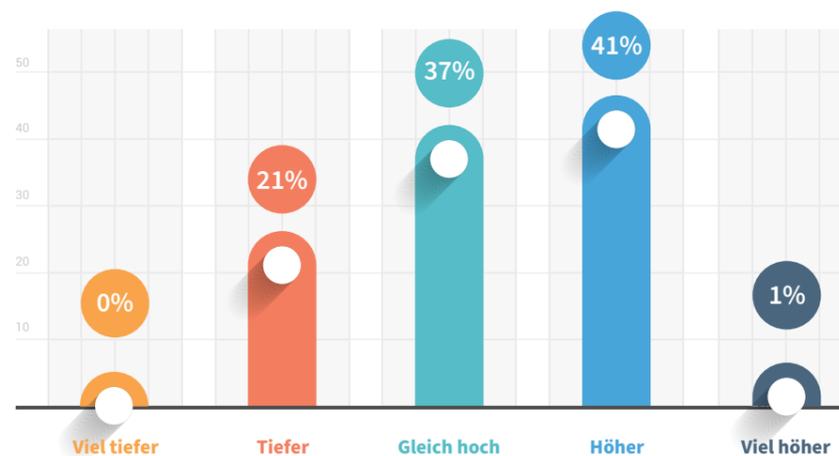
Die jüngste Zinspolitik erachte ich als «...»?

Die grosse Mehrheit der Befragten (70%) erachtet die Zinspolitik der SNB als angemessen. Nur ein kleiner Teil (4%) empfindet die Zinspolitik der SNB als zu locker. Gut ein Viertel der Befragten findet, die Zinspolitik der SNB sei (eher) zu straff.

Antizipiertes Zinsumfeld in 12 Monaten

In 12 Monaten werden die Zinsen «...» sein.

Die Mehrheit der Befragten (41%) geht davon aus, dass Stand August 2023 der Zinsgipfel noch nicht erreicht wurde und erwartet innert Jahresfrist ein höheres Zinsniveau. Ein etwas kleinerer Teil der Befragten (37%) erwartet bis August 2024 keine weiteren Zinsentwicklungen. 21% gehen davon aus, dass die Zinsen in den nächsten 12 Monaten gesenkt werden. Von deutlichen Niveaubewegungen in die eine oder andere Richtung geht kaum jemand aus.



MIETPREISENTWICKLUNG

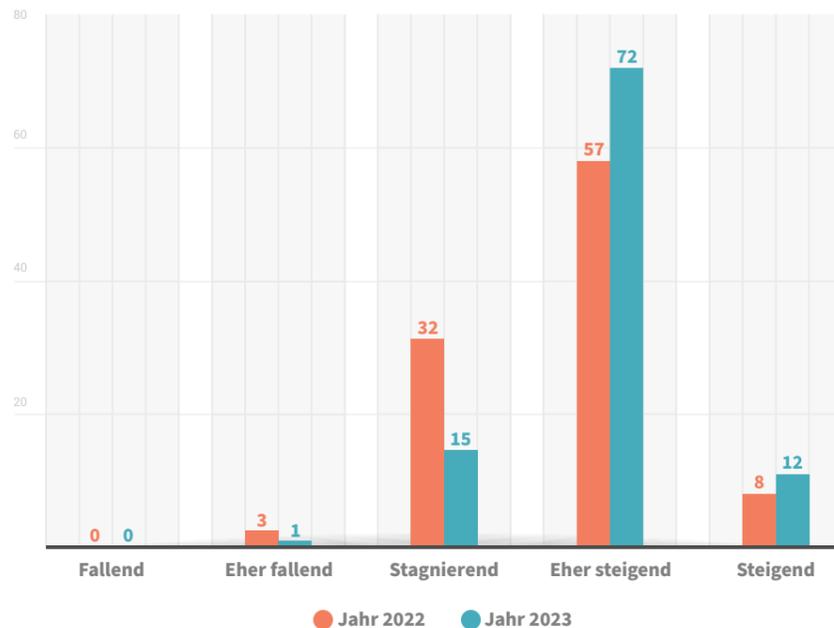


Wohnraum in der Schweiz hat sich weiter verknappt. Wie beurteilen die Befragten die Situation bezüglich der Mietzinsen im aktuellen Umfeld?

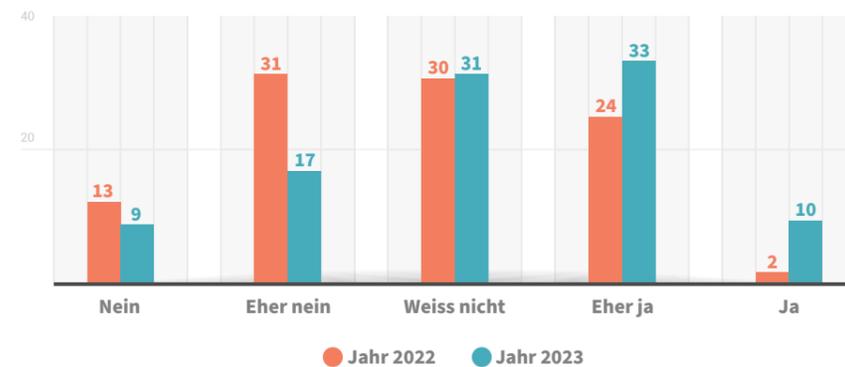
Kurzfristige Mietpreisentwicklung

Wie werden sich die Mietpreise in den nächsten 12 Monaten entwickeln?

Eine grosse Mehrheit der Befragten (84%) antizipiert für die nächsten 12 Monate einen weiteren Anstieg der Mietpreise. Der Anteil derjenigen, die bei den Mietpreisen von einer Seitwärtsbewegung ausgehen, hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als halbiert.



Intention zur Mieterhöhung



Ziehen Sie als Eigentümer/in in den nächsten 12 Monaten Mieterhöhungen in Betracht?

Mit der generellen Antizipation von weiteren Mieterhöhungen hat sich auch die Bereitschaft, Erhöhungen bei den eigenen Liegenschaften durchzusetzen, im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Der Anteil derjenigen, die in den nächsten 12 Monaten eine Erhöhung in Betracht ziehen, hat im Vergleich zur letzten Befragung deutlich zugelegt. Knapp ein Drittel der Befragten bleibt unentschiedel.

SORGEN



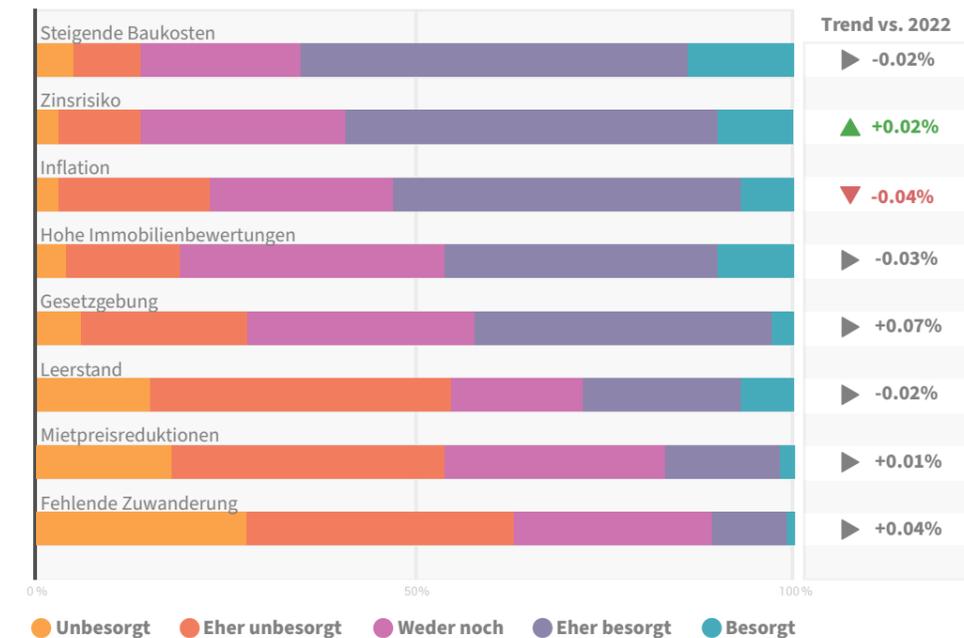
Wo ist die Anspannung am grössten? Welche Themen bereiten privaten Besitzern von Rendite-Immobilien aktuell am meisten Sorgen?

Sorgenthemen

Welche Aspekte bereiten Ihnen aktuell Sorgen?

Bei den Sorgenthemen hat es gegenüber dem Vorjahr kaum Verschiebungen gegeben. Die entsprechenden Veränderungen in den einzelnen Kategorien betragen we-

nige Basispunkte. Steigende Baukosten, Zinsrisiken und die Inflation führen das Ranking weiterhin an, allerdings in leicht geänderter Reihenfolge gegenüber dem Vorjahr.



STRATEGISCHE ASPEKTE

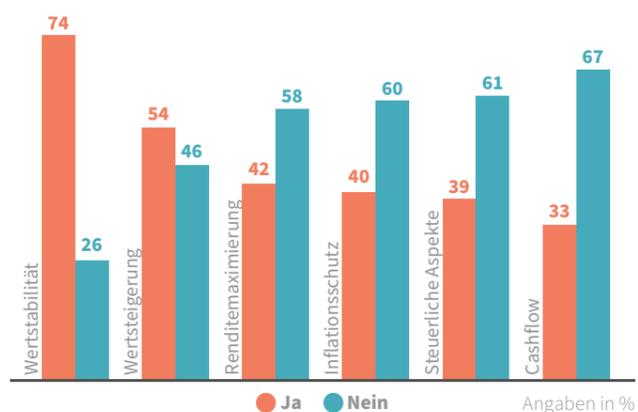
Welche strategischen Überlegungen beeinflussen die Investitionsentscheide? Auf welche Faktoren wird besonders viel Wert gelegt?



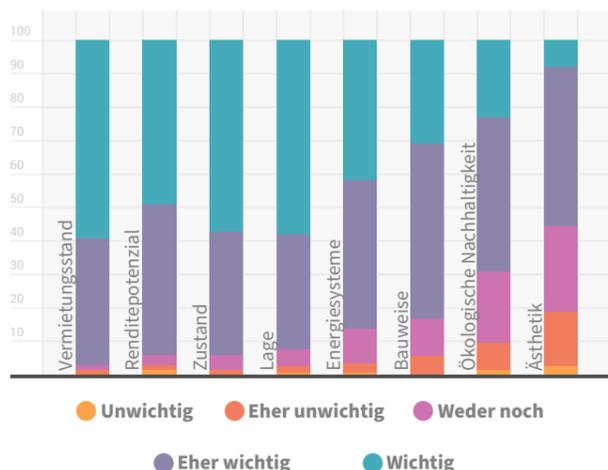
Faktoren für Investitionsentscheide

Sind folgende strategische Aspekte besonders wichtig bei direkten Immobilienanlagen?

Wertstabilität ist mit Abstand der wichtigste Faktor für die Befragten hinsichtlich ihrer Immobilienanlagen, gefolgt von der Wertsteigerung. Renditemaximierung, Inflationsschutz und steuerliche Aspekte werden als ähnlich wichtig erachtet. Cashflow ist für ein Drittel der Befragten ein entscheidender Aspekt.



Faktoren der Objektqualität



Wie wichtig sind Ihnen folgende Aspekte beim Erwerb einer Rendite-Immobilie?

Grundsätzlich werden alle gefragten Objektfaktoren als wichtig erachtet. Vermietungsstand, Renditepotenzial, Zustand und Bauweise sind dabei die wichtigsten Faktoren. Die Gebäude-Ästhetik und -Ökologie sind für 66% bzw. 55% ein eher wichtiger bis wichtiger Faktor.

ERFAHRUNG UND INTERESSE



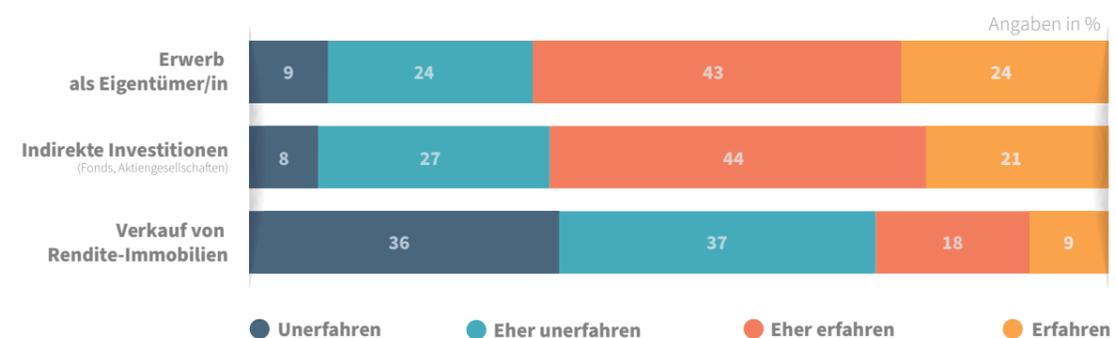
Ist jeder private Immobilienbesitzer ein Immobilienexperte? Und wie aktiv wird der Markt verfolgt? So schätzen sich die Personen selbst ein.

Erfahrung mit Kauf, Verkauf und Investition

Wie schätzen Sie Ihre Erfahrung bezüglich Kauf, Verkauf und Investition ein?

Rund zwei Drittel der Befragten geben an, mit dem Kauf einer Immobili-

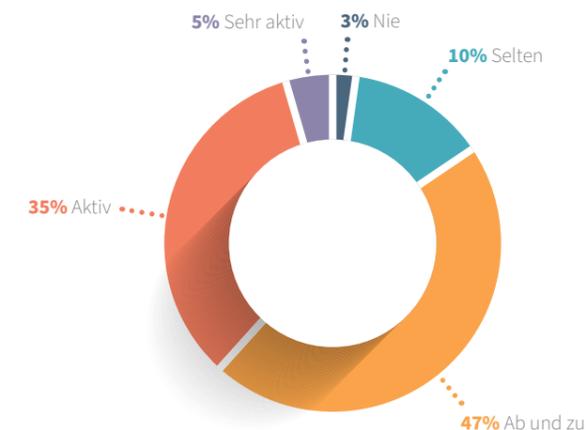
lie und der Investition in ein Immobilien-Anlageprodukt erfahren zu sein. Geht es hingegen um den Verkauf, geben rund drei Viertel an, eher keine oder gar keine Erfahrungen zu haben.



Interesse am Markt

Wie intensiv wird der Markt beobachtet?

Der Immobilienmarkt ist für den grössten Teil der privaten Besitzerinnen und Besitzer gelegentlich ein Thema. Rund 40% beschäftigten sich aktiv oder sehr aktiv mit dem Geschehen. Für einen kleinen Teil ist der Markt nur selten oder nie ein Thema, das sie aktiv verfolgen.



«Wir müssen einen Ausweg aus dem Regulierungs-Dschungel finden»

Markus Meier
Direktor HEV Schweiz



Seit 2018 ist Markus Meier Direktor des Hauseigentümerversands Schweiz. Sein Verband steht für die Interessen der Schweizer Hauseigentümer in Bundesbern ein. Wir haben ihn nach seiner Bilanz für das vergangene politische Jahr gefragt. Ein Gespräch über dringend benötigte Lösungen und den nach wie vor laufenden Kampf um die Abschaffung des Eigenmietwerts.

Crowdhouse macht jedes Jahr Personen zu Hauseigentümern. Wieso würden Sie diesen Personen nahelegen, Mitglied in Ihrem Verband zu werden?

Der Hauseigentümerversand ist die günstigste Eigentumsversicherung. Nicht im Sinne einer Police, sondern vielmehr im Sinne einer politischen Standesvertretung, die sich um das Wohlergehen der Hauseigentümer kümmert. Wir haben 124 regionale Sektionen und Kantonalverbände, die eine ganze Palette an Dienstleistungen anbieten. Auf eidgenössischer Ebene ist unsere Bühne das Bundeshaus, denn unter der Bundeshauskuppel wird das gute und das schlechte Wetter für die Wohneigentümer gemacht.

Im Oktober waren Nationalratswahlen. Vermutlich sind Sie nicht ganz so unglücklich, dass diese Wahlkampfzeit nun vorbei ist?

Man sagt ja so schön: Nach den Wahlen ist vor den Wahlen. Jetzt heisst es erstmal abwarten. In der Dezember-Session wird sich zum ersten Mal zeigen, wie sich die neu gewählten Parlamentarier zu Gunsten oder teilweise eben auch zu Ungunsten des Haus- und Wohneigentums engagieren werden. Ich glaube aber schon, dass nun wieder etwas mehr Ruhe und mehr Sachlichkeit einziehen werden.



Das Thema «Wohnen und Mieten» ist in diesem Wahljahr oft ins Zentrum gerückt. Es hat polarisiert.

Wahljahre werfen ihre Schatten voraus – und dass das Thema Wohnen zu den meistgenannten und -bespielten Themen gehört, ist logisch. Gleichzeitig wurde die aktuelle Situation im Wahlumfeld überzeichnet dargestellt: Vor den Wahlen möchte jeder ins Scheinwerferlicht und ans Mikrofon und das Thema Wohnen eignet sich dafür – weil es alle Bürger täglich betrifft.

Beim Thema Wohnungsnot herrscht grosse Uneinigkeit über die Lösungsansätze. Wo müsste man Ihrer Meinung nach ansetzen?

Ich finde den Begriff Wohnungsnot nicht angebracht. Wir haben aktuell eine Wohnungsknappheit und sind tatsächlich gut beraten, wenn wir uns schnell mit Lösungsansätzen befassen, denn unsere Bevölkerung wird weiter wachsen. Meines Erachtens spielen insbesondere die Raumplanung, die aktuellen Rahmenbedingungen bei den Bauvorschriften und klimabedingte Fragen bei diesem Thema eine zentrale Rolle.

Es bräuchte mehr Angebot – die Bautätigkeit ist allerdings stark rückläufig. Aktuell scheint es diesbezüglich nicht in die richtige Richtung zu gehen?

Der ganze Kapitalmarkt hat sich in dieser Hinsicht nicht unbedingt zum Guten gewendet. Wir hatten in der

Vergangenheit sehr viele Investoren, die keine anderen Anlagemöglichkeiten hatten und jetzt plötzlich wieder auf andere Alternativen setzen können. Wir verschärfen dauernd die Vorschriften für Bauunternehmer. Die Material- und Rohstoffpreise sind gestiegen. Das Ganze ist auch eine Folge des revidierten Raumplanungsgesetzes, über das wir 2013 abgestimmt haben.

Die Idee der Revision war, die Zersiedelung zu stoppen und die Verdichtung zu fördern.

Das hehre Wort der Verdichtung tönt toll und die ganze Schweiz ist dafür – vorausgesetzt, es passiert nicht vor der eigenen Haustüre. Die Abstimmung ist 10 Jahre her. Seit diesem Zeitpunkt ist die Anzahl der Rekurse und Einsprachen bei neuen Baugesuchen deutlich in die Höhe geschossen. Ich glaube nicht, dass die Verdichtung in der Schweiz heute so funktioniert, wie man es sich mit dem damaligen Gesetzesentwurf erhofft hat.

Sie haben die steigende Zinsbelastung angesprochen. War das in diesem Jahr ein Thema, das auch Ihre Mitglieder vermehrt beschäftigt hat?

Natürlich. Die Zinsfrage ist eine ganz entscheidende Frage für Hauseigen-

tümer. Wir sind mit sehr schnell getakteten Schritten aus einer extrem ungewöhnlichen Situation herausgekommen: Wenn Sie als Student an der Uni vor Jahren prophezeit hätten, dass die Schweiz überhaupt einmal Negativzinsen einführen würde, wären Sie hochkant aus dem Hörsaal geflogen. Dementsprechend stehen wir nun vor einer neuen Situation, bei welcher unsere Fachexperten in den Sektionen vermehrt mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Was ziehen Sie für eine Bilanz über das vergangene politische Jahr – insbesondere im Hinblick auf Themen, die für Ihren Verband von Bedeutung waren?

Mit der Geltendmachung des Eigenbedarfs und der Regelung der Untermiete haben wir zwei Vorlagen aus unseren eigenen Reihen im Parlament durchgebracht. In der Herbst-Session konnten wir die Raumplanungsrevision 2 ins Trockene bringen. Hier hat das Parlament gegenüber einem Urteil des Bundesgerichts im Zusammenhang mit der sogenannten Mehrwertabgabe bei Planungsmehrwerten Klarheit geschaffen. Gleichzeitig gibt es immer noch die Vorlage zur Abschaffung des Eigenmietwerts, die leider einmal mehr verschoben wurde. Hier hat man es leider verpasst, dieses Thema zum richtigen Zeitpunkt wasserdicht zu machen.

Vom Haustraum zum Traumhaus

Der Wunsch nach eigenen vier Wänden ist bei Herrn und Frau Schweizer gross. Doch wie lässt sich dieser Wohntraum finanzieren und verwirklichen?



Für die Finanzierung gilt als Grundsatz die 80-zu-20-Regel. Das heisst, mindestens 20% des Kaufpreises müssen als Eigenkapital zur Verfügung stehen. Der restliche Betrag kann mittels Hypothek finanziert werden. Fehlt das Geld, muss man den Traum vom Eigenheim nicht gleich aufgeben. Eine Finanzierung ist auch dank Vorbezug oder Verpfändung der beruflichen und der privaten Vorsorge möglich.

Maximal 10% des Kaufpreises dürfen mit Pensionskassengeldern gedeckt werden. Wichtig ist dabei: Ein Vorbezug in der 2. Säule reduziert die Vorsorgeleistungen bei der Pensionierung und oft auch im Risikofall. Unvorhergesehene Ereignisse wie Invalidität können zudem die Tragfähigkeit der Hypothek nach der Pensionierung beeinträchtigen.

Eine Alternative bietet hier die Verpfändung der Vorsorgegelder aus der 2. oder 3. Säule. Das hat entscheidende Vorteile: Durch die Verpfändung der Police bleibt der gewählte Vorsorgeplan unberührt. Das Geld «arbeitet» also weiter und es fallen keine Steuern auf den Kapitalbezug an.

Zahlreiche Hypothekenangebote – eine Plattform: SwissFEX

Schon gewusst? Swiss Life verfügt nicht nur über eigene Hypotheken, sondern ist auch Teil der unabhängigen Hypothekenplattform SwissFEX. Die Plattform vereint eine Vielzahl an Hypothekenangeboten diverser Anbieter und ermöglicht eine grosse Auswahl sowie direkte Vergleiche in Echtzeit. Das schafft Transparenz und eine gute Übersicht darüber, welche Banken und Finanzinstitute welche Hypotheken zu welchen Konditionen anbieten.

Welche Art der Finanzierung ist für Sie die richtige? Bitte kontaktieren Sie für diese und weitere Fragen unsere Expertinnen und Experten der Generalagentur St. Gallen-Appenzellerland

Jetzt
Beratungs-
termin
vereinbaren!

SwissLife 

Selbstbestimmt leben.

Die Abschaffung des Eigenmietwerts ist ein zentrales Thema, das Sie beschäftigt, seit Sie 2018 Direktor des HEV Schweiz wurden. Worauf zielt Ihre Kritik ab?

Dieses Modell gibt es nur in der Schweiz. Wir sind damit allein auf weiter Flur. Beim Eigenmietwert wird ein fiktives Einkommen steuerlich belastet. Das geht unseres Erachtens nicht auf: Wenn ich etwas käuflich erwerbe, dann kann ich das in der Regel nutzen, ohne dass ich dazu noch eine Gebrauchssteuer bezahlen muss. Gleichzeitig gibt es bei der Abzugsfähigkeit von Schuldzinsen einen Grundlagenirrtum. Das rot-grüne Lager möchte, dass man im Gegenzug keine Schulden mehr abziehen kann. Unsere Verfassung kennt das Grundprinzip der steuerlichen Leistungsfähigkeit und damit auch die Abzugsfähigkeit von sogenannten Gestehungskosten gegenüber entsprechend steuerbaren Erträgen. Dieses Prinzip würde dadurch missachtet.

Das Thema steht immer noch ganz oben auf Ihrer Prioritätenliste. Was ist der aktuelle politische Stand?

Die Vorlage selbst ist mittlerweile erfreulich weit gekommen. Es läuft ak-

tuell das sogenannte Differenzbereinigungsverfahren zwischen der kleinen und der grossen Kammer. Der Ständerat hat bereits eine Lösung verabschiedet. Der Nationalrat ist noch nicht ganz kongruent – dementsprechend müssen diese Differenzen noch diskutiert und ausgeräumt werden. Dabei geht es insbesondere um die Regelung für Zweitwohnungen. Der Nationalrat plädiert für eine gesamtheitliche Lösung, bei welcher der Eigenmietwert auch für Zweit- und Ferienwohnungen abgeschafft wird. Das bringt neue Herausforderungen mit sich – vor allem für die Berg- und Tourismuskantone, denen dadurch ein erheblicher Teil des Steuersubstrats fehlen würde.

Wir stehen am Anfang einer neuen Legislaturperiode. Worauf richtet der HEV in den nächsten 4 Jahren sein Hauptaugenmerk?

Wir müssen da arbeiten, wo wir immer arbeiten: Überall dort, wo Wohneigentümern unnötige Knüppel zwischen die Beine geworfen werden. Und wir müssen dafür einstehen, dass wir einen Ausweg aus dem Regulierungs-Dschungel finden, damit wir die Nachfrage – die nun einmal einfach da ist – befriedigen und damit einen funktionierenden Markt ermöglichen können.

Expertenratschlag

Sollte ich meine Hypothek vollständig amortisieren?

Diese Frage lässt sich pauschal nicht beantworten und hängt von Ihrer individuellen Situation ab. Wägen Sie genau ab, welcher Weg für Sie und Ihre finanzielle Situation der richtige ist. Unsere Experten unterstützen Sie gerne dabei, herauszufinden, mit welcher Methode Ihr Steuervorteil grösser ist und wie Sie effektiv mehr sparen können.

Tragbarkeit ab Alter 65 oder bei Invalidität: Wie wichtig ist es Ihnen, dass Ihre Liegenschaft dabei tragbar bleibt?

Rechenbeispiel:

- Vor der Pensionierung:
 - Lohn CHF 100 000
 - Liegenschaft CHF 1 000 000
 - Tragbare Hypothek CHF 466 000
- Nach der Pensionierung:
 - Einkommen CHF 75 000
 - Liegenschaft CHF 1 000 000
 - Tragbare Hypothek CHF 300 000*

*Hypothekarnehmer müsste der Bank zusätzlich CHF 166 000 einzahlen, damit die Liegenschaft tragbar bleibt.

Welches ist die beste Hypothek für Sie?

SwissFex: In Echtzeit Hypothekangebote vergleichen – wählen Sie aus 20 Kreditgebern.

Tragbarkeit bei Tod und EU

Reichen meine Rücklagen aus? Welche Risikoversicherung brauche ich?

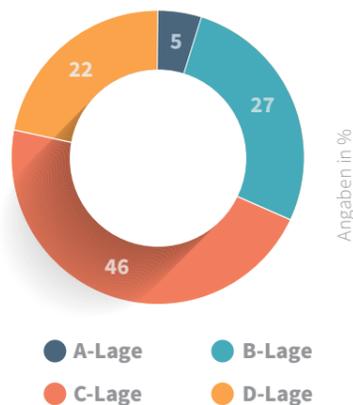
Swiss Life Generalagentur
St. Gallen-Appenzellerland,
Breitfeldstr. 13, 9015 St. Gallen
Telefon 071 228 60 70
swisslife.ch/stgallen-appenzellerland



Die vielversprechendsten C-Standorte der Deutschschweiz

Das Analyse-Team von Crowdhouse kürt jedes Jahr die Top-20 der Deutschschweizer C-Standorte und stellt sich dabei die Frage, welche Standorte sich in den letzten 5 Jahren überdurchschnittlich positiv entwickelt haben. Für das Ranking 2023 wurden alle 602 Deutschschweizer Gemeinden berücksichtigt, welche gemäss der systematischen Lagebeurteilung von Crowdhouse als C-Standorte klassifiziert sind.

In der Schweiz gibt es Stand 01.01.2023 insgesamt 2'136 Gemeinden. Gemäss einer systematischen Lagebeurteilung von Crowdhouse, welche auf dem standardisierten Klassifikationssystem von Wüest Partner beruht, lassen sich diese Gemeinden in sogenannte A-, B-, C- und D-Lagen unterteilen. 32% der Gemeinden verteilen sich auf die Topkategorien der A- und B-Lagen. 22% sind als unattraktive D-Lagen klassifiziert. Mit 46% bilden C-Lagen das grosse Mittelfeld.



Genau auf dieses grosse Mittelfeld konzentriert sich das jährliche Crowdhouse-Ranking. Im Zentrum der Bewertung steht die Frage, welche dieser Deutschschweizer C-Standorte anhand der aktuellen Momentauf-

nahme Potenzial zeigen, um sich zukünftig in eine B-Lage zu entwickeln. Dabei geht es uns nicht darum, zu identifizieren, welche Gemeinden sich auf verhältnismässig gutem C-Lagen-Niveau stabilisieren, sondern um die Berücksichtigung von signifikant positiven Entwicklungen bei Schlüsselindikatoren.

Für die Erstellung des qualifizierten Rankings wurden Kriterien festgelegt, anhand derer die Qualität der Standorte objektiv mess- und vergleichbar ist. Dabei spielen insbesondere zwei Faktoren eine entscheidende Rolle: Die Entwicklung der Leerstände und der Mietpreise. Beide Parameter sind im 5-Jahres-Delta ausführlich dokumentiert und können für den direkten Vergleich herangezogen werden. Um die Aussagekraft zu stärken und prozentuale Ausreisser auszublenden, wurden bei der Erhebung lediglich Gemeinden mit mehr als 4'000 Einwohnern berücksichtigt.

Die nachfolgende Liste beruht auf einer datenbasierten Erhebung von Crowdhouse. Die Qualitätsbeurteilung beruht auf 5 Faktoren. Für die Entwicklung der Leerwohnungsziffer sowie der Mietpreise in den letzten 5 Jahren, für die Einwohnerzahl so-

wie die aktuelle Leerwohnungsziffer wurden je nach Tendenz jeweils zwischen 1 und 3 Punkte vergeben. Zusätzlich wurde das von Wüest Partner erstellte Makro-Lagen-Rating von 2022 hinzugezogen. Die Multiplikation aller 5 Faktoren ergibt am Ende eine Gesamtpunktzahl, anhand derer die Standorte gelistet werden.

Bekannte Standorte aus dem Portfolio

Einige Standorte aus der nachfolgenden Liste dürften Crowdhouse-Besuchern durchaus ein Begriff sein. Über die Plattform wurden schon mehrere Liegenschaften in Grabs, Sennwald oder Mels vermittelt. C-Lagen mit entsprechendem Potenzial werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle in der Akquisitionsstrategie von Crowdhouse spielen.



Engelberg

Kanton: Obwalden
 Einwohner: 4'297
 Marktrating: 3.2
 Leerstandsnummer 2023: 0.5%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +20.8% Leerstände: -64.9%



Oberuzwil

Kanton: St. Gallen
 Einwohner: 6'536
 Marktrating: 3.2
 Leerstandsnummer 2023: 0.1%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +8.5% Leerstände: -83.8%



Wängi

Kanton: Thurgau
 Einwohner: 4'816
 Marktrating: 3.2
 Leerstandsnummer 2023: 0.8%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +10.2% Leerstände: -70.2%



4

Ruswil

Kanton: Luzern
 Einwohner: 7'305
 Marktrating: 3.1
 Leerstandsnummer 2023: 0.1%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +11.8% Leerstände: -85.9%



5

Ilanz / Glion

Kanton: Graubünden
 Einwohner: 4'969
 Marktrating: 3.1
 Leerstandsnummer 2023: 0.1%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +8.9% Leerstände: -92.9%



6

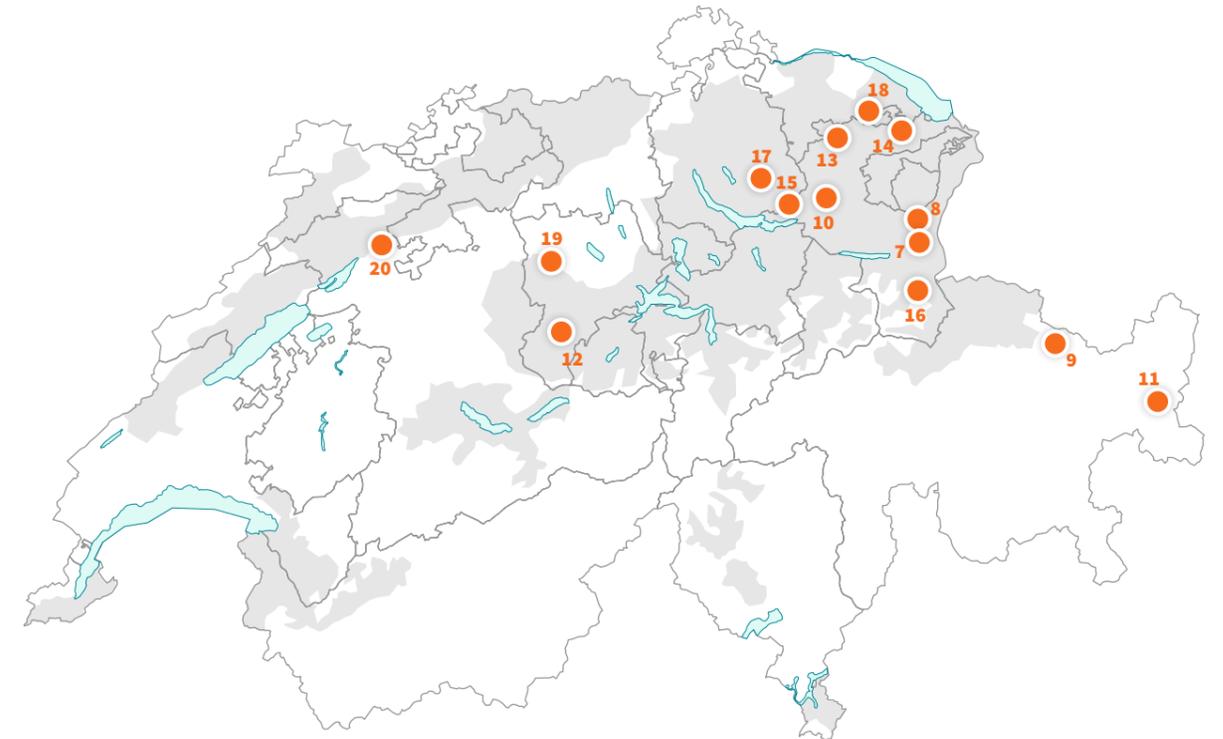
Döttingen

Kanton: Aargau
 Einwohner: 4'375
 Marktrating: 3.1
 Leerstandsnummer 2023: 2%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

Mietpreise: +9% Leerstände: -66.5%



Entwicklungen im 5-Jahres-Delta:

| | | | | | |
|-----------------------|-------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------------|
| 7. Grabs (SG) | Einwohner: 7'302 | Marktrating: 3.0 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.6% | Mietpreise: +8.0% | Leerstände: -64% |
| 8. Sennwald (SG) | Einwohner: 6'101 | Marktrating: 2.9 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.6% | Mietpreise: +9.5% | Leerstände: -75% |
| 9. Klosters (GR) | Einwohner: 4'423 | Marktrating: 2.9 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.4% | Mietpreise: +15.2% | Leerstände: -69% |
| 10. Wattwil (SG) | Einwohner: 8'954 | Marktrating: 3.2 | Leerwohnungsnummer 2023: 1.1% | Mietpreise: +9.0% | Leerstände: -34% |
| 11. Scuol (GR) | Einwohner: 4'601 | Marktrating: 2.8 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.4% | Mietpreise: +8.2% | Leerstände: -79% |
| 12. Schüpfheim (LU) | Einwohner: 4'269 | Marktrating: 2.7 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.7% | Mietpreise: +7.8% | Leerstände: -66% |
| 13. Uzwil (SG) | Einwohner: 13'831 | Marktrating: 3.5 | Leerwohnungsnummer 2023: 1.2% | Mietpreise: +8.9% | Leerstände: -36% |
| 14. Gaiserwald (SG) | Einwohner: 8'523 | Marktrating: 3.2 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.6% | Mietpreise: +6.0% | Leerstände: -64% |
| 15. Eschenbach (SG) | Einwohner: 9'996 | Marktrating: 3.2 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.2% | Mietpreise: +2.1% | Leerstände: -69% |
| 16. Mels (SG) | Einwohner: 9'311 | Marktrating: 3.2 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.2% | Mietpreise: +5.0% | Leerstände: -75% |
| 17. Bäretswil (ZH) | Einwohner: 5'098 | Marktrating: 3.2 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.7% | Mietpreise: +8.8% | Leerstände: -50% |
| 18. Bischofszell (TG) | Einwohner: 6'064 | Marktrating: 3.1 | Leerwohnungsnummer 2023: 1.8% | Mietpreise: +12.2% | Leerstände: -48% |
| 19. Willisau (LU) | Einwohner: 9'108 | Marktrating: 3.1 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.4% | Mietpreise: +6.9% | Leerstände: -81% |
| 20. Lengnau (BE) | Einwohner: 5'595 | Marktrating: 3.0 | Leerwohnungsnummer 2023: 0.9% | Mietpreise: +8.4% | Leerstände: -56% |

Die bereitgestellten Informationen sind nicht als persönliche Empfehlung aufzufassen und berücksichtigen weder die Anlageziele noch die Anlagestrategien oder die finanzielle Situation oder Bedürfnisse einer bestimmten Person. Die Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer finanziellen Transaktion irgendeiner Art dar. Crowdhouse gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Die Informationen sind nur zum Zeitpunkt ihrer Erstellung aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Ohne schriftliche Genehmigung von Crowdhouse dürfen diese Informationen weder vervielfältigt noch an Dritte verteilt beziehungsweise weitergegeben werden. Im Zusammenhang mit Immobilienanlagen bestehen diverse Risiken (u. a. Abhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen, Bewertungsrisiko, Marktrisiko bezüglich Mieterträgen, Zinsentwicklung, begrenzte Liquidität im Immobilienmarkt, Risiken im Zusammenhang mit der Erstellung, Instandsetzung und -haltung von Liegenschaften). Eine nicht abschliessende Aufzählung solcher Risiken kann unter www.crowdhouse.ch/risikohinweise abgerufen werden. Es wird empfohlen, sich vor jeder Investition in Immobilienanlagen von einem Finanz- und/oder Steuerexperten beraten zu lassen.

«Grossstadtmieten sind oftmals ein Schnäppchen»

Dr. Marco Salvi forscht und arbeitet für die liberale Denkfabrik Avenir Suisse. Der promovierte Ökonom beschäftigt sich mit dem Thema Chancengesellschaft und in diesem Zusammenhang auch intensiv mit dem Schweizer Wohnungsmarkt. Seine Studie «Mieten und Mythen – Acht Thesen zum Schweizer Wohnungsmarkt auf dem Prüfstand» ist im August 2023 erschienen und hat medial für grosses Aufsehen gesorgt. Wir haben uns mit ihm über die Studie, die Überlegungen hinter den Thesen und den Schweizer Wohnungsmarkt unterhalten.

Marco Salvi
Forschungsleiter Avenir Suisse



Wenn man von «Avenir Suisse» liest, dann meistens in Kombination mit dem Attribut «wirtschaftsnah». Mit welcher Werthaltung arbeiten und forschen Sie?

Wir sind wirtschaftsnah – aber nicht nur. Unsere Denkfabrik wird seit gut 20 Jahren von rund 150 Unternehmen gefördert. Unsere Werthaltung ist konsequent liberal. Dabei ist es nicht unser Anspruch, ausschliesslich für die Wirtschaft zu sprechen, sondern auch für die «Volkswirtschaft», also die Gesellschaft im Allgemeinen.

Sie sind promovierter Ökonom, Ihr Titel lautet «Forschungsleiter Chancengesellschaft». Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich konkret?

Der Begriff «Chancengesellschaft» umfasst viele verschiedene Themen, beispielsweise

Arbeitsmarktpolitik, Bildung, Vereinbarkeit oder Familienpolitik. Aber eben auch die Wohnpolitik – ein Thema, mit dem ich mich auch vor meiner Zeit bei Avenir Suisse intensiv auseinandergesetzt habe.

Sie haben im August 2023 eine Studie mit dem Titel «Mieten und Mythen» veröffentlicht. Die Publikation hat hohe Wellen geschlagen. Hat Sie diese Beachtung überrascht?

Das Thema war sehr aktuell – auch in Hinblick auf die Nationalratswahlen im Oktober.

Die Publikation erfolgte inmitten einer Phase, in welcher der Wohnungspolitik medial sehr viel Aufmerksamkeit geschenkt wurde. Nicht jede meiner Publikationen erhält gleich viel Beachtung. Umso besser, dass wir damit den Nerv der Zeit getroffen zu haben scheinen und eine entsprechende Resonanz erzielen konnten.

Die Publikation wurde auch heftig kritisiert. Nationalrätin Jacqueline Badran hat sie schlichtweg als Propaganda bezeichnet.

Wer die Studie als Propaganda bezeichnet, hat sie schlichtweg nicht gelesen. Es ist eine ernsthafte Auseinandersetzung mit dem Schweizer Mietwohnungsmarkt. Wir haben uns wissenschaftlich fundiert mit gängigen Thesen und Halbwahrheiten befasst und dabei verbreitete Narrative auf den Prüfstand gestellt. Diese Narrative sind nicht alle grundlegend falsch – aber es gibt eben auch etliche Übertreibungen.

Eines der gängigen Schlagworte in diesen Narrativen ist jenes der Wohnungsnot. Sie plädieren dafür, dass man den Begriff differenziert betrachten sollte.

Es geht um die Frage, ob wir in der Schweiz aktuell eine nationale Wohnungsnot haben. Und diese Frage muss man meines Erachtens eindeutig mit «Nein» beantworten. Beispielsweise lag die Leerwohnungsquote schon mal deutlich tiefer. Aktuell entspricht sie in etwa dem Wert, bei dem die Neumieten im Gleichgewicht

sind, also im Landesdurchschnitt keine reale Verteuerung erfahren. Regional sieht es anders aus. Ich wohne in Zürich – natürlich unterscheidet sich dieser lokale Wohnungsmarkt vom schweizweiten Durchschnitt.

Bleiben wir beim Beispiel Zürich. Dort hat sich die Situation über die letzten Jahre hinweg kaum verändert. Man müsste dort also schon seit Jahren von Wohnungsnot sprechen?

Seit Jahrzehnten. Das letzte Mal, dass es in der Stadt Zürich Leerstände über 3–4% gab, war während der grossen Depression in den 30er-Jahren. Seitdem hatten wir in der Stadt Zürich keine Leerstände mehr. Wie gesagt: Wir haben in der Schweiz urbane Hotspots, an denen es verhältnismässig sehr schwierig ist, eine neue Wohnung zu finden. Das ist allerdings alles andere als ein neues Phänomen.

Sie haben in Ihrer Studie auch die Bautätigkeit untersucht. Noch vor wenigen Jahren war von einem deutlichen Überangebot die Rede. Heute liest man genau das Gegenteil. Wie ist diese Trendwende in so kurzer Zeit zu erklären?

Es ist zum einen eine konjunkturelle Frage. Die Konjunktur war in den letzten 2–3 Jahren verhältnismässig stark – vor allem war der Arbeitsmarkt ausgetrocknet, was sich auch auf die Zuwanderung ausgewirkt hat. Dazu kommen demographische Entwicklungen. Gleichzeitig haben wir

auch auf der Angebotsseite – also bei der Bautätigkeit – tatsächlich mehr Probleme als früher.

Die aktuelle Dynamik ist also vor allem durch die Zuwanderung bedingt?

Das ist einer der «Mythen», die wir in unserer Publikation untersucht haben. Viele gehen davon aus, dass die Zuwanderung einen grossen Einfluss auf den Wohnungsmarkt hat. Das stimmt kurzfristig zweifelsohne. Über mehrere Jahre hinweg betrachtet sieht man aber, dass die Angebotsseite in der Schweiz jeweils reagiert hat. Nach dem Abschluss der bilateralen Personenfreizügigkeit 2003 und 2007 sind die Preise und die Mieten stark gestiegen. Diese Entwicklung wurde relativ rasch korrigiert.

Besonders eine Aussage Ihrer Studie hat für viel Aufsehen gesorgt. Sie behaupten, dass Grossstadtmieten oftmals ein Schnäppchen sind.

Wenn man sich das Niveau der Bestandsmieten anschaut, ist das nicht von der Hand zu weisen. Natürlich – diejenigen Personen, die aktuell eine neue Wohnung suchen, sind mit deutlich höheren Mietpreisen konfrontiert als diejenigen, die schon länger in einem Mietverhältnis leben. Die grosse Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer sind aber Bestandsmieter und diese haben in den letzten Jahren von sinkenden Zinsen und von real konstanten oder mitunter sogar real leicht fallenden Mieten profitiert. Die meisten Leute, die in

den Grossstädten leben, waren von den gestiegenen Mietpreisen in den letzten Jahren nicht betroffen.

Wirkt sich die Diskrepanz von Bestands- und Neumieten auch auf das Umzugsverhalten aus? Für Bestandsmieter wird ein Umzug dadurch zusehends unattraktiver.

Genau, und das beantwortet die Frage, wie so wir in den Zentren so tiefe Leerwohnungsziffern haben. Das Schweizer Mietrecht ist so konzipiert, dass man einen Bonus bekommt, wenn man nicht umzieht. Das reduziert zwangsweise die Liquidität des Marktes und macht es umgekehrt für all diejenigen schwieriger, die eine neue Mietwohnung suchen. Aktuell werden die Kosten auf diejenigen abgewälzt, die umziehen.

Die Forderung nach mehr bezahlbarem Wohnraum ist in der Schweiz prominent. Wo müsste man gemäss Ihrer Studie ansetzen?

Definieren wir «bezahlbaren Wohnraum» mit Mietpreisen, die maximal 15% des Bruttoeinkommens ausmachen. Dieser Wohnraum entsteht in erster Linie durch Bestandswohnungen, die im Laufe der Zeit in diese Kategorie rutschen. Das ist ein ganz zentraler Punkt der Studie. Solche Wohnungen kommen allerdings nur auf den Markt, wenn entsprechende Alternativen vorhanden sind.

Diesbezüglich stehen private Entwickler immer wieder in der Kritik. Der Vorwurf lautet, dass diese ausschliesslich hochpreisige und auf Rendite optimierte Wohnangebote schaffen und keinen Beitrag für bezahlbaren Wohnraum leisten.

Das ist falsch. Selbstverständlich sind neu erstellte Wohnungen teuer, da sie nach heutigen Standards gebaut werden. Für solche

Wohnungen gibt es aber eine Nachfrage und Leute sind auch bereit, mehr dafür zu bezahlen – sofern das Angebot eben da ist. Im Laufe der Zeit werden sie durch die Alterung aber relativ günstiger. Damit entsteht ganz natürlich mehr bezahlbarer Wohnraum. Gemäss unseren Berechnungen wird dadurch der Bestand an preisgünstigen Wohnungen netto – also inklusive Abbrüchen – um 15'000 Einheiten erweitert. Im Vergleich dazu: Wohnbaugenossenschaften produzieren im Jahr rund 3'000 solcher Wohnungen – also gerade einmal ein Fünftel davon.

Land ist in der Schweiz ein sehr beschränktes Gut. Ein Reizwort der Stunde lautet «Verdichtung». Kommen wir in der Schweiz darum herum, irgendwann in die Höhe zu bauen?

Generell wird behauptet, dass Verdichtung in der Schweiz nicht stattfindet. Ich bin da nicht so pessimistisch. In den letzten zehn Jahren konnten wir durchaus beobachten, wie die Verdichtung vorangeschritten ist. Es ist vielleicht keine spektakuläre Verdichtung, sondern eben eine schweizerische Verdichtung, bei der Einfamilienhäuser zu Gebäuden mit drei Wohnungen umgewandelt werden.

Nichtsdestotrotz: Gerade dort, wo Wohnraum dringend benötigt wird, sind Einsprachen und Rekurse in den letzten zehn Jahren stark angestiegen.

Wir sprechen zusehends über Verdichtung in Zonen, wo automatisch eine Vielzahl an Interessenkonflikten entsteht. Ich glaube, dort ist dieser Kampf tatsächlich härter geworden und hier sind Politik und Raumplanung gefordert. Das Ziel, dort zu bauen, wo schon gebaut ist und eben nicht auf grüner Wiese, ist meines Erachtens legitim. Die Verhältnisse in der Schweiz sind nicht wie in Hong Kong. Wir reden von marginalen Erhöhungen, die hinsichtlich kompakter Siedlungen und erhöhter Dichte einen wesentlichen Beitrag leisten können.



 **Luzerner
Kantonalbank**

Sie haben Ziele. Wir ebnen Wege.

Von der Analyse über die Strategie bis zur Finanzierung: Für ein ganzheitliches Immobilienmanagement braucht es einen guten Sparringpartner.

lukb.ch/immobilienmanagement

Martin Buob, Geschäftsleiter allgemeine baugenossenschaft luzern abl
Stefan Heggli und Guido Estermann, Immobilien-Experten LUKB

«Audiovisuelle Produktionsabläufe sind prädestiniert für KI-Optimierung»

Aline Rotilio
Team Lead Content Production,
Crowdhouse



Aline Rotilio arbeitet seit 2016 bei Crowdhouse und kennt das Unternehmen seit der Gründungszeit. Die ausgebildete Video-Grafik-Designerin leitet heute die gesamte Content-Produktion für Crowdhouse. Wir haben mit der Tessinerin über ihre Arbeit, die Entwicklung der Content-Produktion bei Crowdhouse, multimediale Immobilien-Dokumentationen und die Rolle von künstlicher Intelligenz gesprochen.

Sie waren eine der ersten Mitarbeiterinnen bei Crowdhouse. Wie hat sich das Unternehmen seit damals verändert – insbesondere in Ihrem Bereich?

Wir arbeiten heute wesentlich strukturierter und effizienter. Als ich angefangen habe, war Crowdhouse ein aufstrebendes Start-up. Damals habe ich mich alleine um verschiedene mediale Produktionen gekümmert. Es war alles sehr spontan, wir haben viel ausprobiert und von Tag zu Tag geplant. In der Zwischenzeit haben wir ein kleines, aber eingespieltes Team aufgebaut und Produktionsabläufe etabliert. Das war nötig – das Volumen und der damit verbundene Aufwand sind heute um ein Vielfaches grösser. Gleichzeitig hat sich unser Aufgabengebiet erweitert.

Inwiefern?

Zu Beginn habe ich mich vor allem um die Aufnahme und die Bearbeitung von Immobilien-Dokumentationen gekümmert, was auch heute noch ein wesentlicher Teil unserer Arbeit ist. Daneben kümmern wir uns heute aber auch um vielseitige andere Produktionen. Wir sind verantwortlich für sämtliche grafische und audiovisuelle Aufträge in unserem Unternehmen. Mit «How to Real Estate» betreiben wir ein vollumfängliches Content-Format mit eigenem Printmagazin und Youtube-Channel. Wir produzieren einen eigenen Podcast, der wöchentlich erscheint und kümmern uns um unsere Social-Media-Auftritte.



Technik entwickelt sich rasant. Haben sich technische Veränderungen in den letzten 8 Jahren auch auf Ihre Arbeit ausgewirkt?

Mit Sicherheit. Zum einen haben wir viel in unsere technischen Produktionskapazitäten investiert. Wir drehen heute einen grossen Teil unserer Produktionen in unserem eigenen Studio, das wir explizit auf unsere Bedürfnisse ausgerichtet haben. Gleichzeitig haben sich durch technische Neuerungen in den letzten Jahren auch viele neue Möglichkeiten ergeben – beispielsweise beim Filmen von Drohnenaufnahmen oder der Erstellung von 3D-Modellen.

Crowdhouse hat seit Beginn auf Drohnenaufnahmen gesetzt. Was ist heute anders als vor 8 Jahren?

Als wir angefangen haben, waren Drohnenaufnahmen für Immobilienprojekte relativ teuer und aussergewöhnlich. Wir waren damals ein Vorreiter in der Branche. Die erste Drohne, die wir verwendet haben, war ein ziemlich schweres und zickiges Monster und sehr aufwendig in der Handhabung. Heute sind Drohnenaufnahmen Standard. Die heutigen Modelle sind um ein Vielfaches leichter, leistungsstärker und einfacher zu bedienen. Die meisten Aufnahmen erledigt der Autopilot. Gleichzeitig sind solche Aufnahmen heute zurecht strenger reguliert.

Die Immobilien-Dokumentationen bei Crowdhouse sind hochwertig und umfangreich. Ist dieser Aufwand für den Verkauf der Objekte unumgänglich?

An dieser Frage werden wir zum Glück fortlaufend gemessen. Ich finde «unumgänglich» ist eine radikale Formulierung, die zu kurz greift. Lassen Sie mich es anders ausdrücken: Wir sind davon überzeugt, dass wir bezüglich der Dokumentation unserer Immobilien einen kontinuierlichen und verlässlichen Standard liefern müssen, um mit unseren Investitionsprodukten nachhaltig erfolgreich zu sein. Es geht nicht ausschliesslich um die isolierte Betrachtung des Verkaufserfolgs eines einzelnen Objektes.

Sondern?

Wir müssen unser Angebot für alle erleb- und begreifbar machen. Potenzielle Investorinnen und Investoren müssen die Gelegenheit haben, sich bereits am Bildschirm ein möglichst vollumfängliches Bild der Immobilienangebote zu machen. Natürlich möchten wir mit unserer Arbeit die Verkaufschancen für jedes einzelne Objekt maximieren. Wir leisten damit aber auch angebotsübergreifend einen grundlegenden Beitrag für das Investitionserlebnis, das Crowdhouse schafft, und den nachhaltigen Erfolg der Liegenschaft bei der Bewirtschaftung und Vermietung.

Crowdhouse war bei der Dokumentation von Immobilien lange ein Vorreiter. Hat die Konkurrenz in der Zwischenzeit aufgeholt?

Wenn man sich auf den gängigen Schweizer Immobilienplattformen umschaute, findet man heute meines Erachtens deutlich besser audiovisuell-dokumentierte Inserate als noch vor einigen Jahren. Die Corona-Pandemie hatte diesbezüglich sicher einen grossen Einfluss – Anbieter waren gezwungen, ihre Immobilien auch ohne die Möglichkeit von Besichtigungen zu präsentieren. Das hat gewisse Standards etabliert, die sich gehalten haben. Insbesondere bei Rendite-Immobilien sehe ich aber nach wie vor sehr viele schlechte Beispiele, die ich nicht nachvollziehen kann.

Legen Verkäufer bei solchen Objekten weniger Wert darauf?

Offensichtlich, wobei wir dabei vor allem zwei Argumente hören. Erstens: «Dieser Immobilientyp wird nicht als Eigenheim erworben. Dementsprechend spielt die visuelle Aufmachung keine Rolle.» Und zweitens: «Die Zah-

len für mein Objekt sprechen für sich, ich benötige keine künstliche Inszenierung». Das ist in etwa so, als wenn ein Restaurantbetreiber behauptet, sich nicht um Ambiente, Service und Atmosphäre kümmern zu müssen, weil die Qualität des Essens für sich spricht.

Liegt es an den Kosten? Hochwertige Dokumentationen haben ihren Preis.

Das kann sein, ergibt aber wenig Sinn. Die Verkaufspreise bei Rendite-Immobilien sind in der Regel um ein Vielfaches höher als bei Eigenheimen. Wieso sollte man also ausgerechnet hier bei der Präsentationsqualität sparen? Und es muss auch nicht unbedingt etwas kosten: Mit einem einigermaßen modernen Smartphone kann heute jeder selbst Immobilienfotos mit überdurchschnittlicher Qualität schiessen – vorausgesetzt, man beachtet einige Grundregeln und nimmt sich ein wenig Zeit. Trotzdem findet man heute viele Inserate mit 3 wackeligen Ausenfotos.

Sie haben jahrelange Erfahrung bei der

Dokumentation von Rendite-Immobilien. Was sind dabei die grössten Herausforderungen?

Die Aufnahme- und Produktionsabläufe sind standardisiert und wir operieren heute wesentlich effizienter als noch vor einigen Jahren. Die Herausforderung liegt bei der Koordination und Organisation der Aufnahmen. Einige der Objekte, die wir dokumentieren müssen, befinden sich zum Zeitpunkt der Aufnahmen noch im Bau. Wir koordinieren unsere Termine in der Regel mit unseren Analysten und Vermarktern, um möglichst viel zusammenzulegen. Dementsprechend stehen wir vor Ort oft unter Zeitdruck. Wir legen grossen Wert darauf, die Diskretion für die Verkaufsparteien zu wahren und deren Aufwand so gering wie möglich zu halten. Bei bereits vermieteten Liegenschaften dringen wir mitunter in sehr private Bereiche vor. Das erfordert viel Fingerspitzengefühl.

Künstliche Intelligenz bietet viele neue Lösungen – gerade im audiovisuellen Bereich. Inwiefern setzen Sie sich damit

auseinander?

Die Geschwindigkeit der entsprechenden Entwicklungen ist faszinierend. Als Beispiel: Wir haben bereits in diesem Jahr mit komplett KI-generierten Moderationen experimentiert. Stimme, Erscheinung, Gesichtsausdrücke und Lippenbewegungen der künstlich generierten Moderation basieren auf unseren tatsächlichen Moderatorinnen und Moderatoren. Mittels einfacher Texteingabe kann man entsprechende Avatare sagen lassen, was man will. Die Ergebnisse kommen noch nicht ganz an das authentische Filmmaterial heran – angesichts der bisherigen Entwicklungsgeschwindigkeit darf man aber davon ausgehen, dass sich das bald ändert.

Gibt es Beispiele von KI-Anwendungen, die Sie bereits

heute verwenden?

Audiovisuelle Produktionsabläufe sind prädestiniert für Optimierungen durch künstliche Intelligenz. Die Softwarelösungen, welche wir für die Postproduktion von Videos verwenden – also für Schnitt, Farbkorrekturen, Synchronisation und Animation – wurden in den letzten Monaten

durch zahlreiche KI-Erweiterungen optimiert. Künstliche Intelligenz hilft bereits heute dabei, Videos schneller und effizienter zu bearbeiten. Auch weil Programme wie ChatGPT die Programmierung von massgeschneiderten Scripts und Add-ons für jeden möglich machen.

Inwiefern sehen Sie Ihren Job durch diese Entwicklung

gefährdet? Haben Sie Angst, dass KI Ihre Rolle in Zukunft obsolet macht?

Nein, im Gegenteil. Ich glaube, dass künstliche Intelligenz uns wesentlich dabei helfen wird, die Produktionsgeschwindigkeit und -qualität zu erhöhen. Die Lösungen, die sich bereits heute andeuten, werden uns weiter dabei helfen, den Fokus unserer Arbeit vom technischen in den kreati-

ven Bereich zu verschieben. Dabei gibt es selbstverständlich auch Herausforderungen, die wir lösen müssen. Beispielsweise wenn es um «Deep Fakes» und die Authentizität von Produktionen geht. Generell sehe ich die ganze Entwicklung allerdings im Kontext einer positiven Ermächtigung der Gesellschaft. Qualitative audiovisuelle Präsentationen sollen und werden in Zukunft für jeden möglich sein.

Erfolgreiche Exits und Refinanzierungen

2015 ist Crowdhouse mit dem Immobilien-Miteigentum an den Start gegangen, um den Schweizer Markt für Rendite-Immobilien nachhaltig transparenter, effizienter und zugänglicher zu machen. In den letzten beiden Jahren wurden die ersten Investitionszyklen durchlaufen – und auch in diesem Jahr standen weitere Miteigentümerschaften vor der Entscheidung: Verkaufen oder Refinanzieren?

Alle Miteigentums-Liegenschaften wurden in den ersten Jahren bei Crowdhouse mit Festhypotheken finanziert. Die angedachten Haltedauern für diese Liegenschaften richten sich nach der Laufzeit dieser Hypotheken und bewegen sich zwischen 5 und 10 Jahren. Für mehrere Liegenschaften lief die ursprüngliche Haltedauer im Jahr 2023 aus.

Dementsprechend ist das Jahr 2023 für viele Miteigentümerschaften ein Jahr der Entscheidung. Es liegt an ihnen, ob sie ihre Liegenschaft verkaufen oder mittels einer neuen Hypothek refinanzieren und weiterhin halten möchten. Dabei werden sie von Crowdhouse kommunikativ eng begleitet – vom Anfang des Prozesses, rund 7 Monate vor Ablauf der

Hypothek, über die Durchführung einer Miteigentümerversammlung, an welcher der Entscheidung gefällt wird, bis zur Nachbearbeitung nach dem erfolgten Verkauf bzw. der Refinanzierung.

Je nach Entscheid leitet Crowdhouse sämtliche notwendigen Schritte ein und informiert die Miteigentümerinnen und Miteigentümer regelmässig über den aktuellen Stand. Diese müssen abgesehen von der Abstimmung nichts unternehmen. Crowdhouse kümmert sich vollumfänglich um den Verkauf der Liegenschaft bzw. den Abschluss der neuen Hypothek. Alle relevanten Dokumente wie der Kaufvertrag bzw. der neue Hypothekvertrag werden online im Benutzerkonto zur Verfügung gestellt.



Mehrfamilienhaus mit 12 Wohnungen in Olten, SO

Diese Liegenschaft mit 12 Wohnungen liegt zentral in Olten und konnte nach einer umfassenden Sanierung im Jahr 2017 rasch wiedervermietet werden. Aufgrund der Zentrumslage, der leicht vermietbaren 1- und 3-Zimmer-Wohnungen sowie moderater Mietzinsen sind die Voraussetzungen für eine langfristige Vermietungsstabilität ideal. Die Miteigentümerschaft hat sich nach Ende der Hypothekarlaufzeit für eine Refinanzierung entschieden.

Anzahl Miteigentümer: **14**
Gekauft am: **28.02.2018**
Refinanziert am: **01.03.2023**

REFINANZIERT



Zwei Mehrfamilienhäuser mit 32 Wohnungen in Rorschacherberg, SG

Diese vollvermietete Liegenschaft umfasst zwei Mehrfamilienhäuser, die im Jahr 1969 in Massivbauweise erstellt und 2017 kernsaniert wurden. Mieter profitieren von einem modernen Ausbaustandard in den Wohnungen, der sich in hochwertigen Geräten von Siemens und Arbeitsflächen aus Naturstein in den Küchen, Eichenparkett in den Schlaf- und Wohnbereichen sowie hellen Keramikplatten in den Bädern widerspiegelt. Die beiden im Jahr 2018 erworbenen Mehrfamilienhäuser wurden nach Ende der Hypothekarlaufzeit erfolgreich verkauft.

Anzahl Miteigentümer: **38**
Gekauft am: **28.05.2018**
Verkauft am: **05.04.2023**

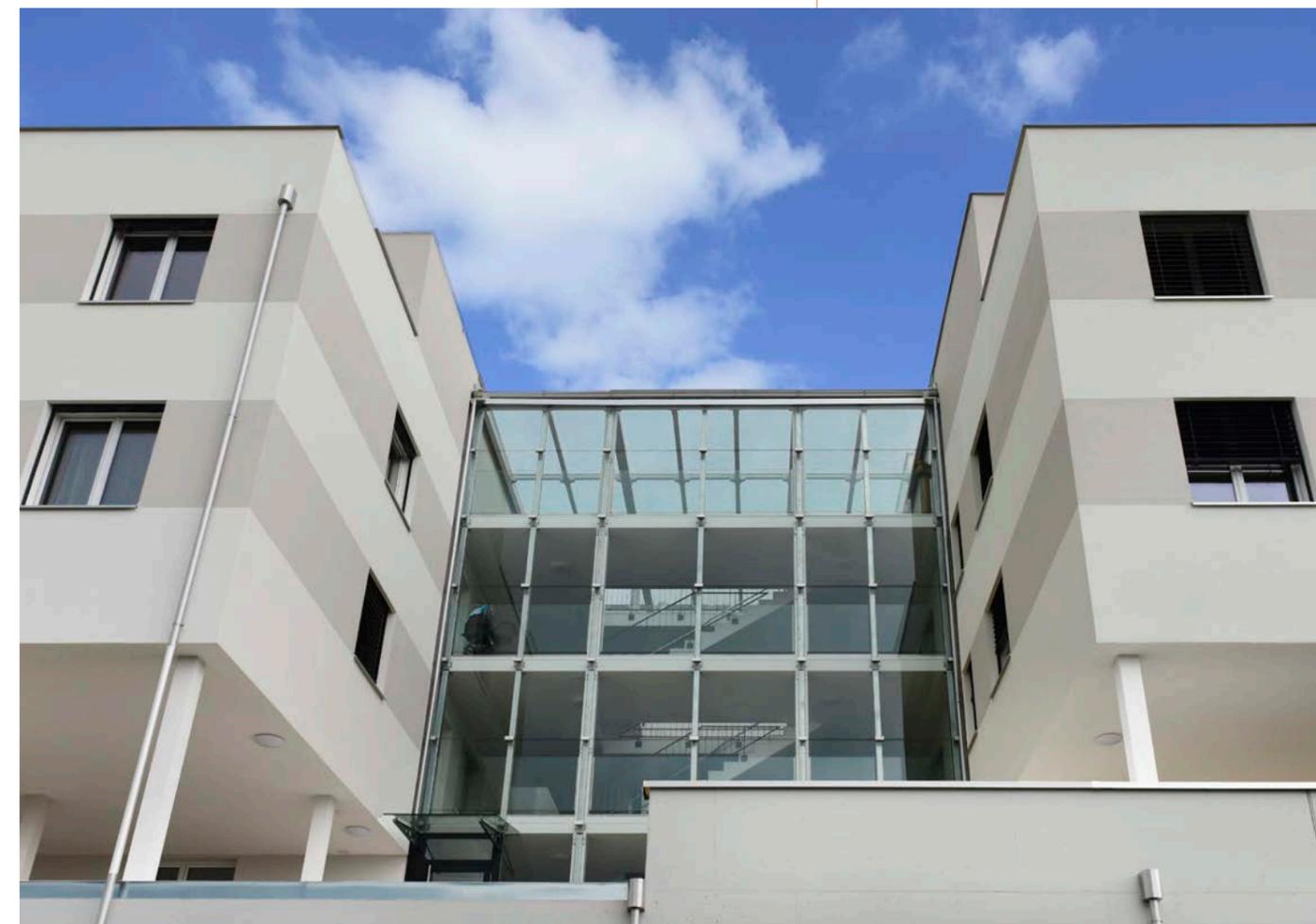
VERKAUFT

Mehrfamilienhaus mit 17 Einheiten in Erlen, TG

Diese Liegenschaft befindet sich in der Gemeinde Erlen in der Freizeitregion Bodensee. Sie verfügt über 16 Wohnungen sowie ein Atelier und bietet mit Wohnungen in Grössen von 2.5 bis 4.5 Zimmern einen zeitgemässen und gefragten Wohnungsmix. Besonderes Highlight der Liegenschaft ist das Treppenhaus, das aufgrund der grosszügigen Verglasung aussergewöhnlich lichtdurchflutet ist. Die Miteigentümerschaft hat sich nach Ende der Hypothekarlaufzeit für eine Refinanzierung entschieden.

REFINANZIERT

Anzahl Miteigentümer: **24**
Gekauft am: **11.08.2018**
Refinanziert am: **12.07.2023**



Mehrfamilienhaus mit 8 Wohnungen in Waldstatt, AR

Dieses 3-stöckige Mehrfamilienhaus im Appenzeller Altbau-Stil aus dem Jahr 1900 wurde 2017 kernsaniert und verfügt über 8 Wohnungen. Die Liegenschaft wurde 2017 von der Miteigentümer-schaft als Teil eines Ostschweiz-Portfolios zusammen mit einer Liegenschaft in der Stadt St. Gallen erworben. Nachdem die Liegenschaft in St. Gallen bereits letztes Jahr verkauft wurde, konnte auch der Verkauf der Liegenschaft in Waldstatt in diesem Jahr erfolgreich abgeschlossen werden.

VERKAUFT

Anzahl Miteigentümer: **35**
Gekauft am: **10.08.2017**
Verkauft am: **11.08.2023**



Mehrfamilienhaus mit 12 Einheiten in Luzern, LU

Diese vollvermietete Wohn- und Gewerbeliegenschaft wurde im Jahr 1998 in Massivbauweise erstellt und verfügt insgesamt über 8 Wohnungen, 2 Gewerbeflächen und 2 Lagerräume. Das Wohnangebot überzeugt durch einen zeitgemässen Ausbaustandard mit zahlreichen Annehmlichkeiten. Das im Jahr 2018 erworbene Mehrfamilienhaus wurde nach Ende der Hypothekarlaufzeit erfolgreich verkauft.

Anzahl Miteigentümer: **17**
Gekauft am: **01.08.2018**
Verkauft am: **21.08.2023**

VERKAUFT



Mehrfamilienhaus mit 6 Wohnungen in Kloten, ZH

Diese Liegenschaft mit Baujahr 1991 überzeugt mit einem Wohnungsmix aus 3.5- und 4.5-Zimmer-Wohnungen und wurde durch laufende Sanierungen bestens instandgehalten. Sie steht in Kloten, mitten in der wirtschaftlich starken Flughafenregion und konnte über die Haltedauer problemlos vollvermietet werden. Die Liegenschaft wurde nach Ende der Hypothekarlaufzeit erfolgreich verkauft.

VERKAUFT

Anzahl Miteigentümer: **11**
Gekauft am: **27.09.2018**
Verkauft am: **27.09.2023**

Mehrfamilienhaus mit 13 Wohnungen in Amriswil, TG

Diese Liegenschaft aus dem Jahr 2013 besteht aus 13 Wohnungen. Ein Markenzeichen dieses Mehrfamilienhauses sind die sehr grosszügigen Balkone. Jede Wohnung verfügt über einen eigenen Waschturm, hochwertige Küchengeräte und elektrische Storen. Durch die erhöhte Lage sind die Wohnungen optimal besonnt und verfügen über eine schöne Aussicht auf die umliegende Natur. Die Miteigentümerschaft hat sich nach Ende der Hypothekarlaufzeit für eine Refinanzierung entschieden.

REFINANZIERT

Anzahl Miteigentümer: **19**
Gekauft am: **07.09.2018**
Refinanziert am: **31.08.2023**



«Die Immobilie ist die Basis eines jeden guten Hotels»

Marco Zanolari
CEO The Living Circle



Marco Zanolari ist in der Schweizer Hotellerie-Szene alles andere als ein Unbekannter. Als Vorsitzender der Geschäftsleitung leitete er über viele Jahre das berühmte Grand Resort Bad Ragaz. Seit diesem Jahr ist er Chief Executive Officer von «The Living Circle» und leitet damit eine ganze Gruppe ausgewählter Luxushotels und Gastronomiebetriebe. Wir haben mit ihm über seine neue Aufgabe, die Rolle von Immobilien und Menschen in der Hotellerie und über seine Vorstellung von nachhaltigem Luxus gesprochen.

Herr Zanolari, Sie sind renommierter Schweizer Hotelier. Wieso macht es Spass, in der Schweiz Hotelier zu sein?

Es macht überall Spass, Hotelier zu sein. Ich durfte in neun Ländern arbeiten, spezielle Momente für Gäste kreieren und miterleben, wie sie diese geniessen. Die Schweiz ist ein unglaublicher Ort, weil wir auf kleinem Raum sehr viel bieten. Hotellerie hat eine lange Tradition in der Schweiz. Sie hat mich begleitet, seitdem ich als Kind in Graubünden aufgewachsen bin. Und jetzt darf ich diese besonderen Momente in der ganzen Schweiz für Gäste erschaffen.

Sie kennen die Schweizer Hotellerie-Szene in- und auswendig. Wie hat sich die Branche in den letzten Jahren verändert?

Die Schweizer Hotellerie hat sich entwickelt. Auf der einen Seite hat der Eintritt von renommierten Marken den Markt entwickelt – lokale Anbieter waren gezwungen, sich anzupassen. Vor allem in der Gastronomie haben wir über die letzten Jahre grosse Fortschritte gemacht. Wir sehen heute eine unglaubliche Dichte an Sterne-Restaurants mit Gault-Millau- oder Michelin-Auszeichnungen. Das ist gerade für eine kleine Destination wie die Schweiz ein wichtiger Faktor.

Sie sind Geschäftsführer von «The Living Circle» und führen unter dieser Marke mehrere Häuser. Wie muss man sich dieses Konzept vorstellen?

«The Living Circle» ist eine handverlesene Gruppe von erstklassigen Betrieben: Wir vereinen vier Luxushotels, zwei einzigartige Restaurants sowie zwei traditionelle Bauernhöfe zu einer neuen, eigenständigen Marke. Als Gruppe betreuen und vermarkten wir diese Häuser und stehen mit Rat und Tat zur Seite.

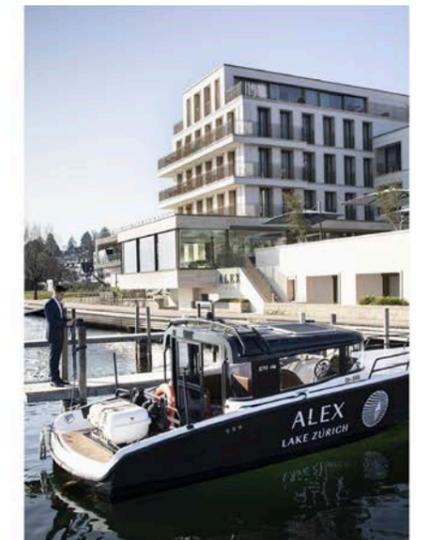
THE LIVING CIRCLE LUXURY FED BY NATURE



Storchen Zürich



Widder Hotel



Alex Lake Zürich

Die Liste ist exklusiv. Der Vollständigkeit halber: Von welchen Betrieben sprechen wir?

Das sind zum einen drei renommierte Hotels in Zürich: Das Storchen Zürich, das Widder Hotel an der Zürcher Bahnhofstrasse und das Alex Lake Zürich am Zürichsee. Ausserdem das Castello del Sole, ein 5-Sterne-Superior-Hotel in Ascona. Dazu kommt neu das Château de Raymondpiere im Jura, dessen Eröffnung für den Sommer 2024 geplant ist. Daneben gehört das Restaurant Buech in Herrliberg zur Gruppe, eine Beteiligung an der Caminada-Gruppe, sowie Bauernhöfe im Tessin, Jura und das Schlattgut in Herrliberg.

Welche Rolle spielen die Immobilien als solche und die Standorte?

Bei Hotels gilt das Gleiche wie bei Immobilieninvestments: Lage, Lage, Lage. Die Immobilie ist die Basis je-

des guten Hotels. Sie trägt mit ihrem Geist, ihrer Optik und dem eigenen Charakter wesentlich zu dem bei, was der Gast erlebt.

Die einzelnen Betriebe operieren eigenständig. Was ist der rote Faden, der sich durch alle ihre Häuser zieht?

Die Servicekultur ist unglaublich wichtig. Luxushotellerie ist sehr bezogen auf den Faktor Mensch. Dementsprechend geniessen zwischenmenschliche Aspekte bei uns grosse Priorität: Wie gehen wir mit unseren Mitarbeitern um? Wie behandeln wir sie? Und im Endeffekt natürlich: Wie behandeln unsere Mitarbeiter unsere Gäste? Wir legen sehr viel Wert darauf, dass unsere Gäste vollumfänglich versorgt sind – egal, in welchem Betrieb.

Sie haben sich ganz dem Luxussegment verschrieben. Wie schafft man es, in diesem

Bereich eine Marke aufzubauen und sich von der Konkurrenz abzuheben?

Viel hängt mit den Standorten, den Häusern und ihrer Geschichte zusammen. Die Geschichte der Liegenschaften von «The Living Circle» führt zum Teil hunderte Jahre zurück. Unsere Aufgabe ist es, diesen einzigartigen Orten Leben einzuhauchen, sie zu einer Destination zu machen. Ein zentraler Teil unseres Konzepts ist die Integration unserer eigenen Bauernhöfe: Wir liefern Lebensmittel direkt von unseren eigenen Bauernhöfen gartenfrisch auf den Tisch. Das ist Teil unserer Definition von Luxus. Geplant mit einer Serviceleistung, die einmalig ist.

Die Klientel im Luxussegment hat Ansprüche. Haben sich diese in den letzten Jahren verändert?

Die Anforderungen verändern sich stetig. Ich denke, der Luxus ist puristischer geworden. Die Sinnhaftigkeit

tritt stärker in den Vordergrund. Gäste möchten ihre Zeit im Hotel sinnvoll nutzen. Sie interessieren sich für klar definierte Gastronomiekonzepte. Puristischer Luxus fragt nach einmaligen Erlebnissen, die man nicht einfach kaufen kann, sondern erleben möchte. Hier sind wir beim Faktor Mensch. Wir setzen bei «The Living Circle» auf Mitarbeiter, die solche Momente zaubern können.

Solche Mitarbeiter zu finden ist anspruchsvoll, in der Schweiz herrscht Fachkräftemangel. Gerade auch in der Hotelleriebranche.

Die Situation ist in der Tat schwierig. Zum einen ist es schwierig, gute Mitarbeiter zu finden. Zum anderen ist es schwierig, diese auch zu halten. Entsprechend ist der Umgang mit dem Personal umso wichtiger. Die Werte, die wir leben und fördern wollen, sind das zentrale Thema. Hinzu kommt das Thema der Beherbergung. Ein eigenes Personalhaus zu haben, ist für viele Schweizer Hotels ein entscheidender Faktor. Solche Unterkünfte zu finden, ist beim aktuell sehr beschränkten Angebot sehr schwierig.

Das scheint aktuell vor allem in den grossen Tourismusregionen ein ernsthaftes Problem zu sein?

Ja, aber nicht nur dort – auch in den städtischen Lagen, beispielsweise in der Stadt Zürich. Um als Hotel Erfolg zu haben, ist es zwingend nötig, dem eigenen Personal Wohnraum zur Verfügung zu stellen. Wohnraum mit sehr guten Ausbaustandards. Die Hotellerie ist auf ausgebildetes Per-

sonal aus dem Ausland angewiesen. Wenn diese Leute vor Ort bereits daran scheitern, eine Unterkunft zu finden, wird die Rekrutierung nicht einfacher.

Sie haben die Mitarbeiter und den zentralen «Faktor Mensch» angesprochen. Können Sie diesbezüglich mehr bieten als andere Arbeitgeber?

Die Konkurrenz ist gross. Auch wir befinden uns in einem «War for Talents» – nicht nur mit anderen Hotels oder anderen Destinationen, sondern auch mit anderen Wirtschaftszweigen. Ein ganz wesentlicher Faktor ist es, Sinnhaftigkeit zu schaffen und sich bewusst die Frage zu stellen, wie man Leute fördern und entwickeln kann. Hier haben wir als Gruppe sehr gute Karten. Wir können unsere Mitarbeiter über verschiedene Destinationen fördern und ihnen die Möglichkeit geben, in verschiedenen Betrieben unterschiedliche Erfahrungen mit verschiedenen Konzepten zu sammeln. Gleichzeitig ermöglicht das auch karrieretechnisch grössere Perspektiven.

Die Corona-Pandemie ist zumindest mental in weite Ferne gerückt – mit entsprechendem Abstand. Welches Fazit ziehen Sie heute?

In der Schweiz hatten wir den grossen Vorteil, dass die einheimische Bevölkerung im eigenen Land Ferien gemacht hat. Wir konnten so unser eigenes Land für unsere Bürger auch als Feriendestination wieder attraktiver machen. Das war insofern auch eine kleine Chance. Aber ohne Zwei-

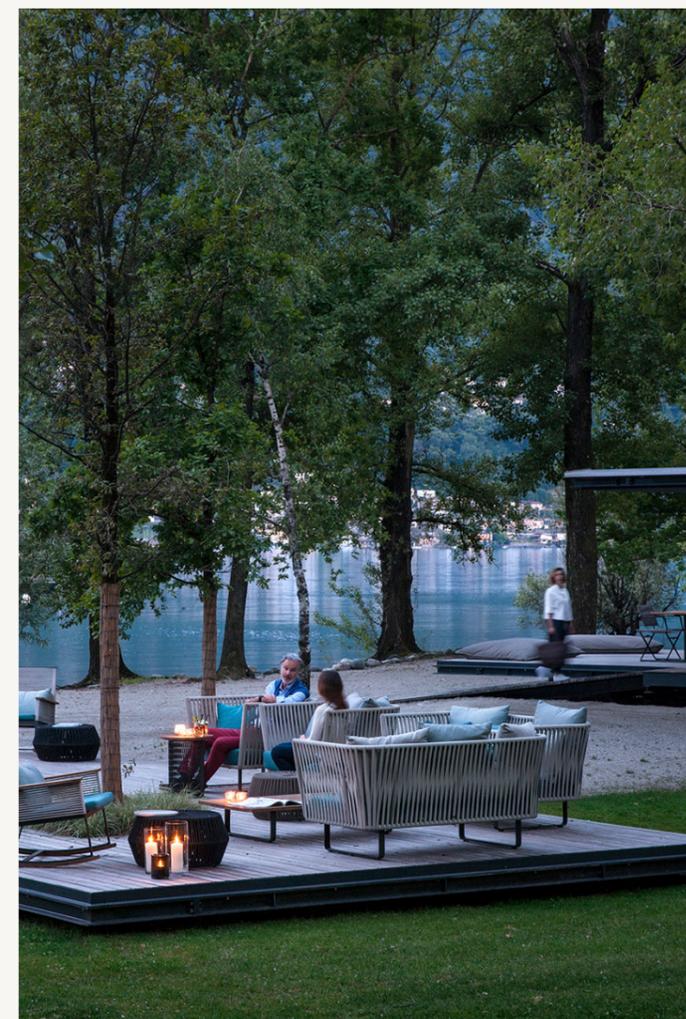
fel: Die Zeit war eine riesige Herausforderung für die Branche und nichts, was man sich zurück wünscht.

Viele Betriebe mussten neue Konzepte erarbeiten. Hat sich das eine oder andere davon etabliert?

Ich denke, der Wunsch nach mehr Platz und Abstand ist geblieben. Ausserdem haben viele Restaurants damit begonnen, zwei Zeiträume für das Essen anzubieten. Das Konzept kannte man vorher hauptsächlich aus dem Ausland. Betreiber haben gelernt, dass sie so den gleichen Tisch zweimal verkaufen können. Ansonsten hat sich der Betrieb aber wieder weitgehend normalisiert.

Sie haben den Anspruch, Luxus und Nachhaltigkeit zu verbinden und stehen dafür ein, dass das möglich ist. Was wäre diesbezüglich Ihr Wunsch gegenüber der Branche?

Wir müssen als Unternehmer Verantwortung übernehmen und uns ganz einfache, aber zentrale Fragen stellen: Wie gehen wir mit überschüssigen Nahrungsmitteln um? Wie nehmen wir Rücksicht auf unsere Umwelt? Wo kommen unsere Nahrungsmittel her? Wir haben in unserem eigenen Land eine riesige und tolle Vielfalt und können dieses bestehende Potenzial noch besser nutzen. Ich bin davon überzeugt, dass solche Überlegungen entscheidend sein werden, wenn man mit Konzepten langfristig erfolgreich bleiben will.



Unser Ziel ist Lebensqualität. Wenn Sie geschäftlich unterwegs sind oder in einem unserer Häuser Ihre Ferien verbringen, wenn Sie ein exquisites Abendessen in unseren exzellenten Restaurants geniessen oder einfach nur die Seele baumeln lassen möchten, wenn Sie einen Tag in der Natur auf unseren Bauernhöfen verbringen oder einige unserer einzigartigen Produkte kosten. Das ist unsere Definition von Luxus.

- The Living Circle

«Ich habe alles dafür getan, meinen Traum als Skiprofi zu leben»

Mauro Caviezel



Mauro Caviezel hatte nach einem schweren Trainingssturz im Januar 2021 fast 2 Jahre hart und akribisch an seiner Rückkehr in den Skizirkus gearbeitet. Im November 2022 stand er in Lake Louise endlich wieder am Start. Doch sein Comeback endete abrupt: Bei seinem zweiten Rennen nach der langen Verletzungspause stürzte er erneut schwer und beendete in der Folge seine Karriere. Wir haben mit ihm über seinen emotionalen Abschied vom Profi-Skirennsport gesprochen.

Lieber Mauro, dein letzter Auftritt als Skiprofi endete mit einem schweren Sturz. Das Wichtigste vorweg: Wie steht es um deine Gesundheit?

Mir geht es sehr gut, danke der Nachfrage. Ich habe mir damals leider eine erneute Kopfverletzung zugezogen. Es hat ein wenig gedauert, bis ich wieder bei 100% war. Ich erfreue mich heute voller Gesundheit und bin froh, dass ich ohne bleibende Schäden oder Langzeitfolgen davongekommen bin.

Für das Fortsetzen deiner Karriere war es trotzdem dieser eine Sturz zu viel?

Wenn man innerhalb von 22 Monaten zwei Schädel-Hirn-Traumata erleidet, rücken ganz wesentliche gesundheitliche Überlegungen in den Mittelpunkt. Nach meiner

jüngsten Verletzung geht es mir wieder gut. Leider aber nicht gut genug, um wieder in den Skirennsport einzusteigen. Ich musste mir schweren Herzens eingestehen, dass für mich der Zeitpunkt gekommen ist, als aktiver Skirennfahrer zurückzutreten.

Du hast während fast 2 Jahren hart und unerbittlich für ein Comeback gearbeitet, das direkt zu deinem Karriereende geführt hat. Wie bitter ist dieser Nachgeschmack?

Natürlich verlief mein Karriereende nicht so, wie ich es mir vorgestellt habe. Ich betrachte

die Zeit zwischen meinen zwei letzten Verletzungen trotzdem nicht als Verschwendung – im Gegenteil. Ich habe hart dafür gekämpft, zurückzukommen und bereue keine einzige Sekunde davon. Am Ende stelle ich mir die Frage, ob ich alles dafür getan habe, meinen Traum als Skiprofi weiterleben zu können. Dass ich diese Frage mit «Ja» beantworten kann, ist für mich unglaublich wichtig.

Was ging dir durch den Kopf, als du nach deinem letzten Sturz zum ersten Mal wieder klare Gedanken fassen konntest?

Es war dieses Mal sehr schwierig – anders als bei meinen anderen Stürzen. Früher versuchte ich immer, sofort in den Analysemodus zu schalten, um den Fehler quasi in meinem Kopf auszumerzen. Dieses Mal waren meine Gedanken komplett bei meinem Umfeld. Ich lag nach meinem Sturz 4 Minuten lang bewusstlos am Boden. Viele Menschen, die mir wichtig sind, mussten diesen Moment am Bildschirm verfolgen. In so einer Situation werden Sekunden zu Minuten. All das geht einem selbstverständlich unter die Haut.

Hast du dich irgendwann trotzdem an die Analyse gewagt?

Ja. Ich habe mir die Szene bestimmt 100 Mal auf Video angeschaut – und kann mir bis heute nicht erklären, was passiert ist. Ich bin an einem Ort gestürzt, an dem man normalerweise nicht stürzt. Das wirft nach wie vor zahlreiche Fragen auf. Ich

habe keine Erinnerungen mehr an das Rennen und diese Erinnerung wird auch nicht zurückkommen. Ich bin überzeugt, dass unmittelbar vor dem Sturz etwas vorgefallen ist. Die abschliessende Antwort darauf werde ich wahrscheinlich nie finden.

Nach deinem Trainingssturz in Garmisch-Partenkirchen hattest du längere Zeit mit Sehstörungen zu kämpfen. Haben diese Beeinträchtigungen eine Rolle gespielt?

Nein. Die Folgen meiner damaligen Trainingsverletzungen waren kein Faktor mehr. Entsprechendes Risiko hätte ich niemals in Kauf genommen. Ich war zu 100% bereit, kompromisslos Ski zu fahren. Meine Trai-

ningszeiten waren gut. Ich wusste, dass ich mit mehr Rennpraxis wieder ganz vorne mitmischen kann.

2 Monate nach deinem Sturz hast du dein Karriereende verkündet. Wie schnell war dir klar, dass du nicht mehr zurückkommen wirst?

Mir war direkt nach dem Sturz klar, dass ich mich nun intensiv mit der Frage des Rücktritts auseinandersetzen



muss. Ich habe mich zuerst voll und ganz darauf konzentriert, wieder gesund zu werden und zu warten, bis mein Kopf wieder klar und bereit dafür ist, diese Frage zu beantworten. Die Entscheidung ist schlussendlich noch vor Neujahr gefallen – bei einem Skitag mit meiner Frau.

Wie bist du zu diesem Entschluss gekommen?

Ich habe die Ski an meinen Füßen gebraucht, wollte den Schnee spüren und mir bei einigen Schwüngen mit freiem Kopf Gedanken machen. Ich habe meine Frau gebeten, im Restaurant auf mich zu warten – mit Stift und Papier. Und dann haben wir ganz klassisch eine Pro- und Contra-Liste gemacht. Die Frage war einfach: Soll ich mich noch einmal zurückkämpfen und meine Karriere fortsetzen? Auf der Liste standen am Ende viele Pros und wenige Contras. Aber die Contras wogen wesentlich schwerer.

Welche Rolle hat dein Umfeld bei diesem Entscheid gespielt?

Ich spürte in meinem Umfeld eine ge-

wisse Zurückhaltung. Sie alle konnten mir die Entscheidung nicht abnehmen. Sie haben mich über den Verlauf meiner Karriere hinweg immer als Kämpfer wahrgenommen und wussten, wie viel mir dieser Traum bedeutet. Aber schlussendlich war mir klar, dass nur ich die Entscheidung treffen und entsprechende Verantwortung tragen kann. Mein Konditionstrainer hat mir eine sehr lange und persönliche E-Mail geschrieben. Mit klaren Worten, die mir sehr gut getan haben.

Dein Bruder Gino ist nach wie vor aktiv. Über ihn bist du noch immer eng mit dem Skizirkus verbunden. Hat das beim Abschied geholfen?

Definitiv. Ich bin sehr froh, dass ich dadurch weiterhin noch einen Fuss im Skirennsport habe. Dadurch fühlt es sich weniger an

wie eine Vollbremsung von 100 auf 0. Dass wir gemeinsam diesen Traum leben durften, war immer ein riesiges Privileg – und der Traum geht in diesem Sinne weiter. Jetzt dreht sich alles um ihn und ich versuche weiterhin meinen Beitrag für seinen Erfolg zu leisten.

Nach 15 Jahren verfolgst du die nächste Skisaison zum ersten Mal vom Pistenrand. Was planst du für dein Leben nach der Skikarriere?

Ich orientiere mich Schritt für Schritt. In den letzten 15 Jahren habe ich alles meinen Zielen im Skirennsport untergeordnet. Nun folgt ein neuer Abschnitt: Ich werde in unser Familiengeschäft einsteigen. Wir produzieren und vertreiben ein einzigartiges, modulares Brillensystem und ich bin sehr dankbar, dass ich mich in diesem Umfeld in Zukunft mit Unternehmertum und unternehmerischem Denken auseinsetzen darf.



Technologiegetriebene Exzellenz: Die Rolle von Backbone bei der Aufwertung von Crowdhouse.



“Mit Stolz gestalten wir aktiv den Erfolg von Crowdhouse mit.”

Mit der Entwicklung des Immobilienmarktes verlieren veraltete Verkaufsmethoden an Bedeutung.

Hier setzt Backbone an: Die innovative Technologie optimiert Maklerprozesse, spart Zeit und steigert Gewinne. So bleiben Makler wettbewerbsfähig und zukunftsorientiert.



BACKBONE



Crowdhouse in Zahlen

Stand September 2023

PORTFOLIO MITEIGENTUM

Investments

1'523

Anzahl Miteigentümer/innen

580 Mio.

Total investiertes Kapital in CHF

350'000

Durchschnittlich investiertes Kapital pro Miteigentümer/in in CHF

140'000

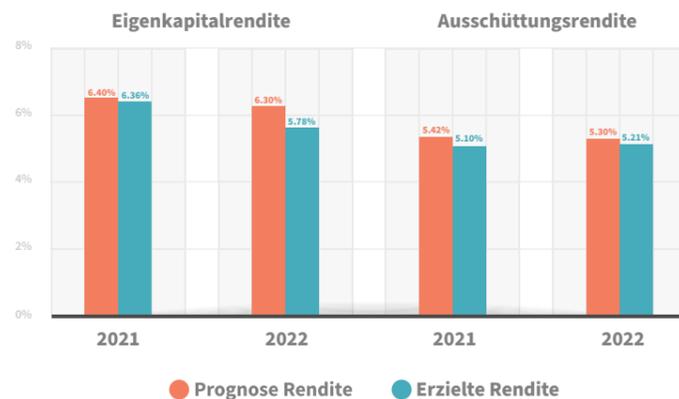
Durchschnittliche Höhe pro Investment in CHF



Prognosen und effektive Renditen

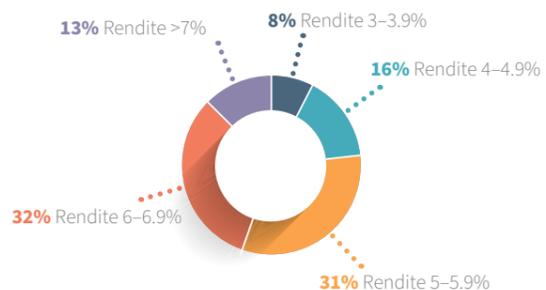
2022 lagen die durchschnittlichen Eigenkapitalrenditen auf einem hohen Niveau und nur leicht unter den durchschnittlichen Prognosen. Der leichte Rückgang ist in erster Linie auf höhere Betriebs- und Unterhaltskosten zurückzuführen. Die durchschnittliche Ausschüttungsrendite entwickelte sich konstant und lag erneut nur wenige Prozentpunkte unter der durchschnittlichen Prognose.

| | Eigenkapitalrendite | | Ausschüttungsrendite | |
|------|---------------------|---------|----------------------|---------|
| | Prognose | Erzielt | Prognose | Erzielt |
| 2021 | 6.40% | 6.36% | 5.42% | 5.10% |
| 2022 | 6.30% | 5.78% | 5.30% | 5.21% |



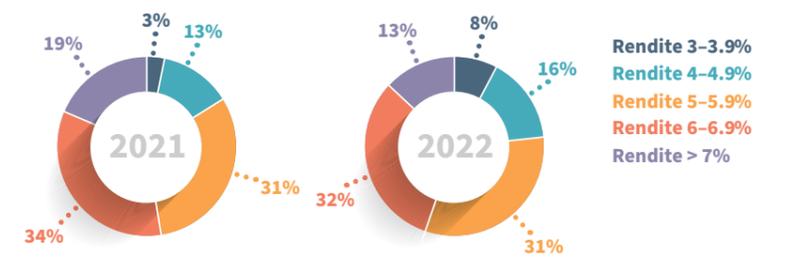
Verteilung Prognosen

Für zwei Drittel aller Miteigentums-Liegenschaften bewegt sich die Renditeprognose zwischen 5 und 6.9%. Objekte mit Prognosen unter 4% bzw. über 7% bilden die Ausnahme.



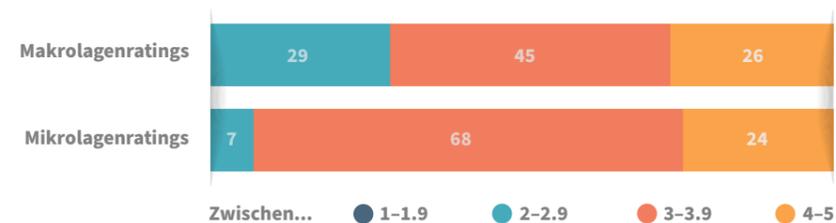
Verteilung effektive Renditen 2021 / 2022

Im Jahr 2022 lagen die Eigenkapitalrenditen für drei Viertel aller Liegenschaften über 5%. Bei rund zwei Dritteln aller Liegenschaften lag die Eigenkapitalrendite zwischen 5 und 6.9%. Gegenüber dem Vorjahr 2021 ergaben sich hinsichtlich der Verteilung der einzelnen Liegenschaften auf die oben genannten Rendite-Zielbänder nur geringfügige Änderungen gegenüber dem Vorjahr.



Verteilung auf Lagekategorien

Wie gut ist die Lagequalität der Miteigentums-Liegenschaften von Crowdhouse? Nachfolgend sehen Sie, wie sich die Gesamtzahl der Liegenschaften prozentual auf das von Wüest Partner entwickelte, standardisierte Klassifikationssystem für die Beurteilung von Standorten verteilt.



| Skala Makrolagenrating | |
|------------------------|-----------------------|
| 4.6-5.0 | Exzellent |
| 4.2-4.5 | Sehr gut |
| 3.8-4.1 | Gut |
| 3.4-3.7 | Überdurchschnittlich |
| 3.0-3.3 | Durchschnittlich |
| 2.6-2.9 | Unterdurchschnittlich |
| 2.2-2.5 | Mässig |

| Skala Mikrolagenrating | |
|------------------------|------------------------------|
| 5.0 | Exzellent |
| 4.5 | Sehr gut |
| 4.0 | Gut |
| 3.5 | Leicht überdurchschnittlich |
| 3.0 | Durchschnittlich |
| 2.5 | Leicht unterdurchschnittlich |
| 2.0 | Mässig |



Wir bringen jedes Bauprojekt
detailgetreu auf Ihren PC



Unser Unternehmen ist spezialisiert auf die Vermessung vom Kleinobjekt bis zur Arealüberbauung

- + Scannen von ganzen Gebäuden und Industrieanlagen
- + Scannen von Leitungsverläufen
- + Aufbau von 2D- oder 3D-Modellen anhand der Punktwolke
- + Punktwolke im Webviewer veröffentlichen
- + Georeferenzierung, Anbindung an das schweizerische Koordinatensystem
- + Wandstärke und Wandaufbau messen und mehrschichtige Wände zeichnen
- + Scannen von Tunnel oder Gängen



**KELLER
+STEINER AG**
Seit 1972



Building
Information
Modeling



kellerundsteiner.ch

Keller + Steiner AG
Breitweg 7 | 5615 Fahrwangen AG | +41 56 649 20 70



SPILLMANN DRUCK AG
OFFSET DIGITAL BESCHRIFTUNG



Etienne Spillmann
Geschäftsführer

Wir machen Druck für Crowdhouse!

Mit hochwertigen Drucksachen zu einem garantiert gelungenen Werbeauftritt. Von Mailings, über Briefschaften bis hin zu Beschriftungen und Stickers sind Sie bei uns an der richtigen Adresse.



Unsere Stärken

- Mailings
- Broschüren
- Flyer
- Briefschaften
- Visitenkarten
- Beschriftungen
- Banner
- Roll Ups
- Plakate
- Stickers



Qualität beginnt mit einer erstklassigen persönlichen Beratung. Ob bei Ihnen, bei uns in der Druckerei oder per Telefon unterstützen und beraten wir Sie gerne zu Ihrem gewünschten Druckprodukt.

Karten Online gestalten und bestellen

Geburtskarten

Wir schenken eurem Sonnenschein den perfekten ersten Auftritt mit unseren zauberhaften Geburtskarten.



Hochzeitskarten

Verliebt, verlobt, verheiratet. Unsere Karten enthalten alles was es braucht für den schönsten Tag im Leben.

Trauerkarten

Mit der passenden Trauerkarte hinterlässt man ein bleibendes Andenken an einen geliebten Menschen.



www.kartenspatz.ch · 044 401 44 77 · kontakt@kartenspatz.ch



Kartenspatz.ch

Immobilien und Rendite finden Sie bei uns.

Kaufen Sie Rendite-Immobilien einfach online.
Ab CHF 100'000 gemeinsam mit anderen Investoren.

