

# greenestate *report*

DAS E-MAGAZIN FÜR NACHHALTIGE IMMOBILIEN ANLAGEN

## Nachhaltigkeitsaspekte unter Druck

*Der Markt hat sich deutlich abgekühlt und ist vorsichtiger geworden. Käufer sind weniger bereit, hohe Preise zu akzeptieren, insbesondere wenn zusätzliche Investitionen in die Instandhaltung oder Modernisierung der Immobilie erforderlich sind. Bleiben nun die Nachhaltigkeitsaspekte auf der Strecke? Von Remi Buchschacher*



Zum Jahresende hat die Schweizerische Nationalbank den Leitzins bei 1.75 Prozent belassen. Das ermöglicht vielen, zum Teil angeschlagenen, Anlageprodukten eine Verschnaufpause nach zwei schwierigen Jahren einzuschalten. Also ein Geschenk für die Immobilienbranche? Für diejenigen Akteure, welche auf der Suche nach Opportunitäten sind, auf jeden Fall. Auf der Verkäuferseite allerdings müssen sich viele Akteure definitiv von den Preisvorstellungen von 2021/22 trennen. Der Markt wechselt gerade vom Verkäufer- wieder hin zu einem Käufermarkt. Einen solchen gab es zuletzt 2015, bevor die SNB die Zinsen senkte und Immobilien mit Renditen von unter zwei Prozent die Besitzerschaft wechselten. «Auf dem direkten Transaktionsmarkt für Renditeliegenschaften gab es eine Verschiebung von einem ausgeprägten Verkäufermarkt zu einem ausbalancierteren Angebot-Nachfrage-Verhältnis. Das Angebot an attraktiven Ankaufsmöglichkeiten hat zugenommen und Käufer kön-

[weiter auf Seite 2](#)

«Es wäre nicht überraschend, wenn der NAV-Index in diesem Jahr leicht sinken würde»

Nicolas Di Maggio  
CEO der Swiss Finance & Property AG

### INHALTSVERZEICHNIS

Knappeit wird sich weiter akzentuieren .....	4
«Die Herausforderungen bleiben» .....	8
«Entwicklungsmöglichkeiten bleiben intakt» .....	13
«Auch ein schwieriger Markt generiert Opportunitäten» .....	17
Steigende Finanzierungskosten als Herausforderung .....	21
Planung mit Weitsicht .....	24
Mit der Inflation fallen auch die Zinsen .....	28
Sieben Massnahmen für nachhaltiges Bauen .....	30
Impressum .....	33



nen wieder opportunistischer auf Objekte bieten», schreibt dazu die Zürcher Kantonalbank. Die Investorennachfrage fokussiere sich dabei auf das Wohnsegment und erstklassige kommerzielle Liegenschaften. Die Ankaufsrenditen sind seit den Tiefständen im ersten Halbjahr 2022 angestiegen, wobei Liegenschaften an guten Lagen und hoher Nachhaltigkeitsstandards deutlich stabilere Renditen zeigten.

### *Junge Anlagegefässe betroffen*

Es sind vor allem junge Anlagegefässe, die von der Käufer- auf die Verkäuferseite gewechselt haben. Sie wuchsen in den letzten Jahren stark über Kapitalerhöhungen. Doch die gestiegenen Fremdfinanzierungskosten treiben sie immer öfter zum Verkauf namhafter Portfolioanteile, damit sie den laufenden Bauverpflichtungen nachkommen und Fremdverschuldungen abbauen können. Da ist es nicht mehr in allen Fällen möglich, bei den Verkäufen die Buchwerte zu erzielen. Auf der Käuferseite sind im Vergleich zu den Vorjahren vermehrt Genossenschaften und Privatinvestoren zu registrieren, stellt die ZKB fest.

Die gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten und die zunehmenden Engpässe bei gewissen Anlageprodukten, lässt die Befürchtung aufkommen, dass Nachhaltigkeitsaspekte und die Betrachtung der Lebenszykluskosten in Zukunft eine immer weniger wichtige Rolle spielen werden. Wo mehr Geld für den Zinsdienst oder für die gesteigerten Baukosten ausgegeben werden muss, wird es über kurz oder lang zur Suche nach Einsparmöglichkeiten kommen. Die UBS sieht es in einer Publikation von Anfang Dezember ähnlich, aber aus

anderen Gründen: Bei einer Verschlechterung der Wohnsituation vieler Haushalte werde die regulatorische Keule geschwungen. Das heisst, der Staat wird mit regulatorischen Mitteln verstärkt in den Immobilienmarkt eingreifen. Für Immobilieninvestoren kein gutes Zeichen, denn in diesem Umfeld wächst das substanzielle Risiko und Erwartungen von hohen Wertsteigerungen aufgrund steigender Mieten könnten sich schnell als Illusion erweisen. «In einem solchen Szenario würde die Bautätigkeit noch tiefer ausfallen und die Haushalte müssten noch enger zusammenrücken. Langfristige Verlierer wären dann die Bausubstanz und die Nachhaltigkeit aufgrund mangelnder Anreize für umfassende und energetische Sanierungen», schreibt die UBS.

### *Das Grosse Ganz im Auge behalten*

Nicht ganz so dramatisch sieht es Sandro Sulcis, Co-CEO der Avobis Group AG: «Eine Reduktion von Nachhaltigkeitsstandards generell wäre der falsche Weg, denn diese Standards sorgen ja lediglich dafür, dass unsere Gebäude und Siedlungen überhaupt zukunftsfähig sind: Fit für eine Zukunft, in der Energie- und Rohstoffpreise möglicherweise weiter steigen werden». Dabei sei es wichtig, sich nicht zu stark auf Teilaspekte der Nachhaltigkeit, wie zum Beispiel die Emissionen im Betrieb, zu fokussieren, sondern immer auch auf das grosse Ganze, also zum Beispiel die graue Energie, die soziale Durchmischung und die Interessen der Gemeinde und der Nachbarschaft im Auge zu behalten. «Und bezahlbarer Wohnraum kann durchaus auch unter Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards erstellt werden, beispielsweise durch Reduktion von Bau- beziehungsweise Ausbaustandards.»



**Immobilien Daten im Griff.  
Von überall.**

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



coded with love by icfm



Helvetia (CH) Swiss Property Fund

[helvetia-am.ch/hspf](https://helvetia-am.ch/hspf)

# Wohnimmobilien. Anhaltende Nachfrage. Stabile Erträge.

Investieren Sie in die Stabilität und das Wachstumspotenzial von Schweizer Wohnimmobilien mit dem **Helvetia (CH) Swiss Property Fund**.

**helvetia**   
Asset Management AG

Weitere  
Informationen:



**Rechtliche Hinweise:** Der in diesem Inserat erwähnte Immobilienfonds Helvetia (CH) Swiss Property Fund ist ein Anlagenschein schweizerischen Rechts der Art «Immobilienfonds» gemäss Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen («KAG») und richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Anleger im Sinne von Art. 10 Abs. 3 und 3ter des KAG in Verbindung mit Art. 4 Abs. 3–5 und Art. 5 Abs. 1 und 4 des Finanzdienstleistungsgesetzes («FIDLEG») mit Wohnsitz in der Schweiz. Der Immobilienfonds wird nur in der Schweiz vertrieben. Die vorliegenden Informationen dürfen nicht in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (u.a. im Sinne von Regulation S des US Securities Act) abgegeben werden. Die Informationen dienen ausschliesslich Werbezwecken und stellen weder eine Anlageberatung noch eine anderweitige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung dar, sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion oder sonstiger Finanzdienstleistungen dar. Die Informationen repräsentieren die Sicht von Helvetia Asset Management AG zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb oder für die Zeichnung von Fondsanteilen ist der aktuelle Fondsvertrag inkl. Anhang und der letzte Jahresbericht. Diese Dokumente können bei der Fondsleitung, der Helvetia Asset Management AG, Steinengraben 41, 4002 Basel, oder bei der Depotbank, der Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich, kostenlos bezogen werden. Copyright © Helvetia Asset Management AG. Alle Rechte vorbehalten.

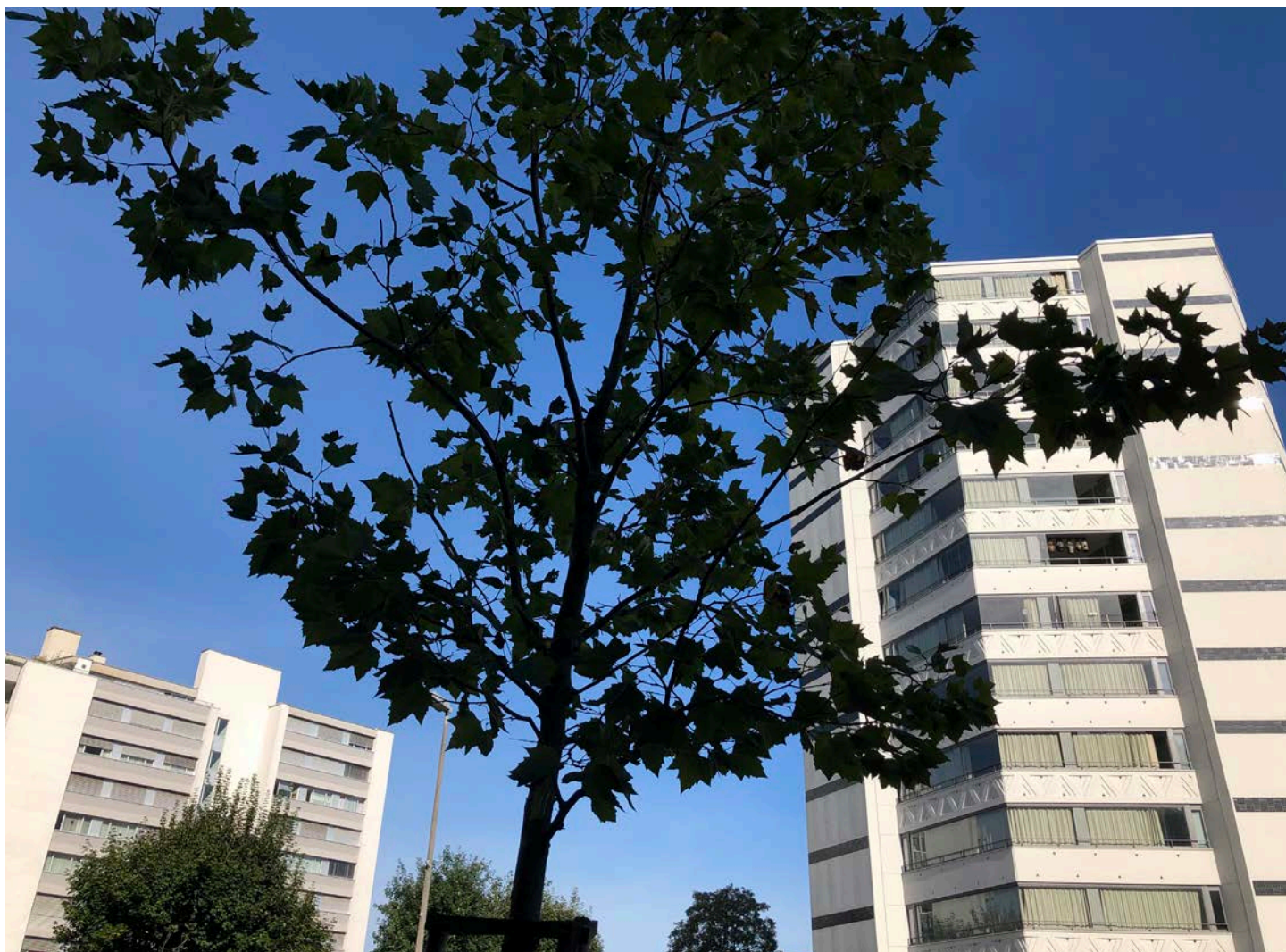


# Knappheit wird sich weiter akzentuieren

*Der Wohnungsmangel und die Erhöhung des Referenzzinssatzes lassen die Angebotsmieten 2024 kräftig steigen. Doch das ist für viele Experten erst der Anfang, denn die Knappheit werde sich weiter akzentuieren. Erwartet wird auch ein Anstieg der Bestandesmieten – trotz der gegenwärtigen Zinspause der Nationalbank. Von Remi Buchschacher*

Die Angebotsmieten haben sich in der Schweiz in den letzten 40 Jahren mehr als verdoppelt (+145 Prozent zwischen 1980 und 2022), wie Wüest Partner in einer Studie über die Leerstandsentwicklung vorrechnet. Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 2.15 Prozent. Der Anstieg lasse sich zu einem guten Teil mit der allgemeinen Teuerung erklären, so Wüest Partner weiter, bereinigt man jedoch die Entwicklung der Mieten um die Inflation, ist die Entwicklung deutlich weniger ausgeprägt: Real sind die Mieten seit 1980 nur um 30 Prozent gestiegen, also um durchschnittlich 0.6 Prozent pro Jahr.

Trotzdem: Die Herausforderungen im Schweizer Immobilien- und Baumarkt nehmen rasant zu. Steigende Erstellungskosten, höhere Finanzierungskosten, hohe Regulierungsdichte und viele Einzelsprachen bremsen die Bautätigkeit. Bei hohem Bevölkerungswachstum wird Wohnraum knapp und







teuer. Wie geht es 2024 weiter? «Die angesprochenen Strukturprobleme werden nicht 'Hokuspokus' verschwinden. Die starke Einwanderung wird die Situation weiter verschärfen, das heisst wir werden anhaltend zu wenig Wohnobjekte auf dem Markt haben», sagt dazu Claude Ginesta, CEO der Ginesta Immobilien AG. Durch die Nachfrageerhöhung der gesteigerten Finanzierungskosten würden die Mieten zunehmend teurer. «Einige Mieter werden daher wieder auf den Wohneigentumsmarkt ausweichen, soweit sich die Finanzierungskosten nicht nochmals deutlich erhöhen», ist er überzeugt.

### *Der Wind hat gedreht*

Angebotsmieten und Leerstandsquoten sind eng miteinander verknüpft: Phasen niedriger Leerstandsquoten werden von starken Mietanstiegen begleitet und umgekehrt, schreibt Wüest Partner in der Studie weiter. Ab 2010 hat eine relativ dynamische Bautätigkeit vor allem im Mietwohnungsbereich zu einem Anstieg der Leerstandsquote und damit auch zu einer Entspannung bei den Angebotsmieten beigetragen. Der Trend hat nun jedoch gedreht: Die Bautätigkeit geht zurück, und seit 2020 sinkt auch die Leerstandsquote. Damit dürften die Angebotsmieten ab 2024 real weiter zulegen. Wüest Partner prognostiziert rückblickend für 2023 einen Anstieg der nominalen Angebotsmieten um 3.2 Prozent, was einem realen Anstieg von 0.9 Prozent entspricht.

Durch die Erhöhung des Referenzzinssatzes wird von vielen Marktakteuren bei Wohnliegenschaften für 2024 aber mit Mietzinssteigerungen von 4 bis 8 Prozent gerechnet. Viele, vor allem auch private, Immobilienbesitzer sind deshalb froh, dass sie die gestiegenen Finanzierungskosten durch höhere Mieteinnahmen kompensieren können. «Diejenigen Portfolios mit angemessenen Mietzinsen und soliden Refinanzierungen dürften schadlos über die Runde kommen oder sogar an Cash-Flow-Kraft zulegen», sagt Nunzio Lo Chiato, CEO der Berninvest AG. Das Business Modell einer Renditeliegenschaft sei darauf ausgerichtet, dass bei höheren Zinsen auch die Mieten steigen. Dadurch bestehe für diese Anlagen bis zu einem gewissen Grad ein Inflationsschutz für deren Eigentümer. Doch die Anforderungen und Auflagen für Bauprozesse und an den Immobilienbetrieb sind deutlich gewachsen und die Folgekosten und Risiken lassen sich zurzeit nicht mehr über ein

günstiges Marktumfeld kompensieren. Lässt sich eine ansprechende Rendite überhaupt noch erwirtschaften? Lo Chiato: «Einerseits ist es so, dass die Baubewilligungsprozesse einen Umfang angenommen haben, welcher hinterfragt werden muss. Wie bei allen komplexen Prozessen ist aber auch hier anzumerken, dass dabei viele Nachfrager gar nicht mehr im Markt mitmachen. Dies eröffnet wiederum Chancen für die verbleibenden Entwickler, welche dieses Segment zur Kernkompetenz machen».

### *«Unschöne» Entwicklung im Gang*

Ein Szenario schält sich für 2024 deutlich heraus: Die Übernachfrage und das reduzierte Angebot heizen die Mietpreise an. «Die erhöhten Finanzierungskosten – und damit die Erhöhung des Referenzzinssatzes – wirken nun wie ein Katalysator, was zu einer unschönen Entwicklung auf dem Mietmarkt führt», befürchtet Claude Ginesta. Dieser Effekt unterstütze nun den Eigenheimmarkt, welcher für einige Mieter eine Alternative darstellt – obschon auch dieser Markt höhere Kosten hat.

Doch ohne neue Wohnungen wird sich die Lage nicht entspannen. Hier sind effiziente Methoden gefragt, die den Wohnungsmarkt wieder ins Gleichgewicht bringen. «Obschon es niemand hören möchte: Wir müssen in bevölkerungsreichen Kantonen mehr Bauzonen schaffen», verlangt Ginesta. Man müsste aufhören, in Kantonen mit wenig Bevölkerungswachstum (zum Beispiel GL, GR, TG, VS) Auszonen vorzunehmen. «Aktuell ist es unglaublich: Kantone die wachsen, können nicht einzonen – zum Beispiel der Kanton Zürich infolge fehlender Bestimmungen der Gemeinden über Mehrwertabgaben – und in peripheren Kantonen wird das Bauland durch den Staat rar gemacht». Die Zweitwohnungsinitiative habe aufgezeigt, was die staatliche Verknappung des Angebots für enorme Auswirkungen auf die Preise habe.

Die Mieten werden also weiter steigen. «Eine zentrale Ursache für die Wohnungsknappheit ist die mangelnde Innenverdichtung. Das ist gravierend, denn ihr käme gemäss Strategiewechsel bei der Raumplanung die Rolle zu, eine ausreichende Wohnraumproduktion sicherzustellen», schreibt dazu auch Fredy Hasenmaile, Chefökonom von Raiffeisen, in der neusten Immobilienstudie. Denn das neue Raumpla-



nungsgesetz habe das Einzonieren von Bauland erheblich erschwert oder sogar verunmöglicht. Die Liste der Gründe, weshalb die Innenverdichtung viel zu langsam Fahrt aufnimmt, sei lang: Einspracheftut, Überregulierung im Baubereich, Hortung von Bauland, Unwillen Aufzonungen in den Grossstädten zuzulassen und nun auch noch steigende Baupreise und Finanzierungskosten, stellt Hasenmaile fest. Da sei es nur logisch, dass die Wohnungsmieten in den kommenden 12 Monaten weiter steigen werden. Davon sind übrigens auch 70.8 Prozent der vom Schweizerischen Hauseigentümerverband befragten Experten in der neusten HEV-Immobilienumfrage überzeugt. So einig waren sich die Befragten seit über 20 Jahren nicht mehr. Lediglich 2.4 Prozent glauben an sinkende Wohnungsmieten.

**pom+**

**We empower the real estate industry  
to maximize impact and minimize  
its footprint in a connected world.  
Let's make it real.**

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



# GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG  
MIT EINER NEUEN SOFTWARE-GENERATION



ALLES AN EINEM  
ORT - MOBILE, TABLET  
UND DESKTOP

Durchgängiger, digitaler Prozess für  
die Bewirtschaftung Ihrer Liegenschaften.

[WWW.GARAIO-REM.CH](http://WWW.GARAIO-REM.CH)

 **GARAIO REM**

# «Die Herausforderungen bleiben»

*Verkäufer, deren Preisvorstellungen noch auf den Transaktionsaktivitäten von Ende 2021 basieren, müssen ihre Erwartungen nach unten korrigieren, sagt Nicolas Di Maggio, CEO der Swiss Finance & Property AG. Der Markt hat sich deutlich abgekühlt und ist vorsichtiger geworden. Käufer sind weniger bereit, hohe Preise zu akzeptieren, insbesondere wenn zusätzliche Investitionen in die Instandhaltung oder Modernisierung der Immobilie erforderlich sind.*

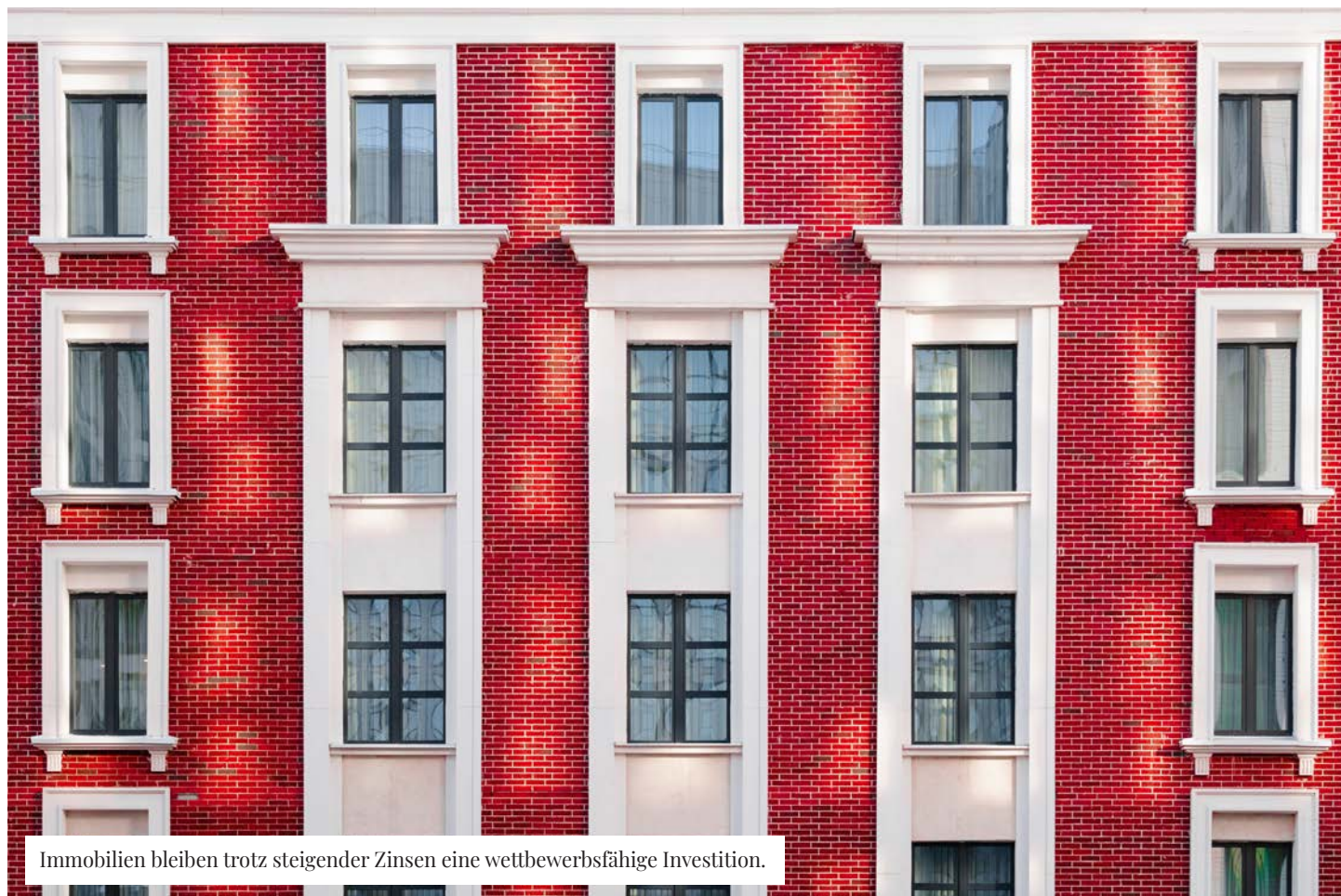
**Der Peak am Immobilienmarkt ist überschritten. Renditeimmobilien haben innerhalb eines Jahres 12 Prozent an Wert eingebüsst. Wie verhalten sich grosse institutionelle Investoren?**

Nicolas Di Maggio: Die aktuelle Situation auf dem Schweizer Immobilienmarkt ist durch eine komplexe Dynamik getrieben: Zum einen zeichnet sich diese durch einen Rückgang der Transaktionspreise aus, zum anderen zeigt sie sich auch in einer allgemeinen Widerstandsfähigkeit des Marktes, die durch ein Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage gestützt wird. Der starke Rückgang der Transaktionszahlen ist besonders auffällig, was zu einer Verzögerung bei der Anpassung der meisten veröffentlichten Indizes führt. Auf der anderen Seite haben einige institutionelle Investoren immer noch ein fast unverändert hohes Interesse gezeigt, insbesondere bei Transaktionen am Direktmarkt, was die durchschnittlichen Marktbewertungen rechtfertigt, die sich bisher nur wenig verändert haben.



Nicolas Di Maggio ist CEO der Swiss Finance & Property AG





Immobilien bleiben trotz steigender Zinsen eine wettbewerbsfähige Investition.

**Derzeit scheitern viele Verkaufsverhandlungen und Bieterverfahren an zu hohen Preisvorstellungen. Sind viele Verkäufer noch in der «alten Welt» verhaftet, wo unbesehen von den sonst üblichen Kriterien praktisch jeder Preis bezahlt wurde?** Diejenigen, deren Preisvorstellungen noch auf den Transaktionsaktivitäten von Ende 2021 basieren, müssen ihre Erwartungen nach unten korrigieren. Dies gilt insbesondere für Immobilien, die hohe Kapitalaufwendungen (CAPEX) erfordern und über geringe Mietreserven verfügen. Der Markt hat sich in diesem Segment deutlich abgekühlt und ist vorsichtiger geworden. In einem Umfeld steigender Zinsen und unsicherer Wirtschaftsaussichten sind Käufer weniger bereit, hohe Preise zu akzeptieren, insbesondere wenn zusätzliche Investitionen in die Instandhaltung oder Modernisierung der Immobilie erforderlich sind. Insgesamt deutet dies darauf hin, dass sich der Markt in einer Phase der Anpassung befindet. Verkäufer müssen ihre Preisvorstellungen realistisch an die aktuellen Marktbedingungen anpassen, während Käufer zunehmend vorsichtiger werden und mehr Wert auf solide Investitionen mit angemessenem Risiko-Rendite-Verhältnis legen.

**Die Halbjahresberichte per Ende Juni 2023 zeigen erstmals Abwertungen in der Breite. Die Abwertungen sind jedoch – mit im Schnitt unter einem Prozent – im Vergleich zu den Werten Ende 2022 auf tiefem Niveau. Erwarten Sie im zweiten Halbjahr grössere Wertberichtigungen?**

Bisher waren die beobachteten Bewertungsrückgänge relativ gering und betrafen nicht alle Immobilien. Andererseits spiegeln diese Abwertungen nicht unbedingt den Wert wider, der bei einem schnellen oder umfangreichen Verkauf erzielt werden könnte. Diese Situation erinnert umgekehrt an das, was wir in den letzten Jahren erlebt haben: In den meisten Fällen führten Transaktionen zu einer Verwässerung der Portfoliorenditen, wobei die Transaktionspreise in der Regel höher waren als die Bewertungen ähnlicher Immobilien im Portfolio. Wir rechnen mit weiteren Wertberichtigungen in den kommenden Monaten. Es ist sogar schon eine leichte Beschleunigung des Abwärtstrends erkennbar. Im Zeitraum von 2012 bis 2022 betrug der durchschnittliche Anstieg der Nettoinventarwerte («NAV») aller Fonds rund 2.5 Prozent pro Jahr. Nun hat sich dieses Tempo bis 2023 deutlich verlangsamt. Es wäre nicht



überraschend, wenn der NAV-Index in diesem Jahr leicht sinken würde, was das erste Mal seit den letzten Rückgängen Anfang der 2000er Jahre wäre.

### **Nach der Korrektur bei kotierten Produkten: zeichnet sich nun auch bei NAV-gehandelten Fonds und Anlagestiftungen eine Korrektur ab?**

Die Analyse der aktuellen Marktsituation zeigt, dass der börsennotierte Immobilienmarkt (Public Real Estate) die neue Realität bereits im Jahr 2022 eingepreist hat. Dies steht im Gegensatz zu den NAV-gehandelten Fonds und Anlagestiftungen, bei denen die Anpassungen an die Marktrealitäten langsamer erfolgen. Historisch gesehen haben kotierte Immobilienprodukte schneller auf Marktveränderungen reagiert. Diese Agilität resultiert aus ihrer täglichen Handelbarkeit und der daraus resultierenden Fähigkeit, neue Informationen, wie höhere Zinssätze oder Rezessionsrisiken, rasch einzupreisen. Im Gegensatz dazu erfolgt die Bewertung von NAV-gehandelten Fonds und Anlagestiftungen auf Basis von Schätzungen, die halbjährlich oder jährlich aktualisiert werden, was zu einer zeitlichen Verzögerung in der Reaktion auf Marktveränderungen führt.

### **Was bedeutet das für die Zukunft?**

Für die Zukunft bedeutet dies, dass während der kotierte Immobilienmarkt die Marktrealitäten möglicherweise bereits vollständig reflektiert, eine Korrektur bei NAV-gehandelten Fonds und Anlagestiftungen noch aussteht. Darüber hinaus ist es wichtig zu beachten, dass Unterschiede in den Anlagestrategien, den Finanzierungshebeln und den Kapitalflüssen zu unterschiedlichen Bewertungsanpassungen führen könnten. Diese Faktoren werden sowohl die Geschwindigkeit als auch das Ausmass der erwarteten Korrektur beeinflussen, wodurch verschiedene Fonds gegenüber Marktschwankungen entweder anfälliger oder widerstandsfähiger sein könnten.

### **Nun hat auch Thomas Jordan, der Vorsitzende des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank vor sinkenden Immobilienpreisen gewarnt.**

#### **Was könnte hier noch auf uns zukommen?**

Vor zehn Jahren warnten die Behörden bereits vor Anzeichen einer Immobilienblase in der Schweiz und ergriffen Massnahmen, um unverhältnismässige Risiken zu verhindern und die Widerstandsfähigkeit

der Banken, die Hypothekenkredite im Immobiliensektor vergeben, zu stärken. Zehn Jahre später müssen wir feststellen, dass sich die Situation zwar entwickelt hat, aber die Herausforderungen bleiben. Die Finanzierungskosten sind wieder gestiegen. Einige Transaktionen, die in den Monaten vor der ersten geldpolitischen Straffung der SNB durchgeführt wurden, könnten 18 Monate später und nach einer kumulierten Zinserhöhung von 2.5 Prozent wahrscheinlich einen erheblichen Kapitalverlust bei sofortigem Wiederverkauf bedeuten. Ein Zusammenbruch des Marktes wäre nur bei einer bedeutenden Veränderung des aktuellen Paradigmas vorstellbar, sei es durch einen weiteren starken Anstieg der Inflation und der Zinssätze oder durch eine anhaltende tiefe Rezession, möglicherweise gekoppelt mit einem negativen Bevölkerungswachstum. Andernfalls ist eher mit einer Konsolidierung der Exzesse und einem selektiven Rückgang in bestimmten Marktsegmenten zu rechnen.

### **Die Marktstimmung ist weiterhin eher verhalten, was sich insbesondere in der tiefen Kapitalmarktaktivität abzeichnet. Nur wenige Gefässe wagen eine Kapitalerhöhung und schaffen es, neues Kapital aufzunehmen. Wird sich die Situation 2024 bessern?**

Im aktuellen Umfeld, in dem Anleihen wieder zu einer attraktiven Anlageklasse für Kapital werden und der Anteil von Immobilien an den Allokationen hoch ist, ist es nicht überraschend, dass auf den Kapitalmärkten eine gewisse Trägheit herrscht. Diese Situation wird noch dadurch verschärft, dass fast die Hälfte der Produkte unter ihrem Nettointerwarwert gehandelt wird. Diese Umstände machen eine Kapitalerhöhung kaum möglich. Diese Dynamik könnte sich jedoch bald ändern. Zum einen bleiben Immobilien trotz steigender Zinsen eine wettbewerbsfähige Investition. Obwohl die Wettbewerbsfähigkeit von Immobilien untergraben wurde, bieten sie im Rahmen einer diversifizierten Asset-Allokation-Strategie immer noch attraktive Renditen. Ausserdem haben ein Grossteil des Marktes und eine beträchtliche Anzahl von NAV-basierten Produkten weiterhin das Potenzial, zu gegebener Zeit neues Kapital für Entwicklungsprojekte oder neue Akquisitionen zu beschaffen.

### **Braucht es dazu nicht erste Zinssenkungen?**





Die Aussicht auf Zinssenkungen durch die Zentralbanken, einschliesslich der Schweizerischen Nationalbank, könnte im Jahr 2024 die Attraktivität von Immobilien erhöhen. Es ist auch wesentlich, daran zu erinnern, dass der Immobilienmarkt, der mit einem grossen Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage konfrontiert ist, auf soliden Fundamentaldaten beruht, die für die kommenden Jahre vielversprechend sind. In diesem Zusammenhang erwarten wir zwar nicht, dass wir das Aktivitätsniveau der vergangenen Jahre wieder erreichen werden, aber es sollte sich ein neues Gleichgewicht herausbilden, das auch in Zukunft ein gesundes Wachstum begünstigt.

**Die drei grossen Research-Unternehmen publizierten unterschiedliche Transaktionspreisindizes für Mehrfamilienhäuser für die ersten sechs Monate 2023: Wüest Partner (-4.4%) und Fahrländer Partner (-7.8%) weisen auf starke Abnahmen hin. IAZI hingegen auf eine Zunahme von +2%. Werden sich die Portfoliobewegungen nun langsam adjustieren und in der Mitte einpendeln?**

Die Unterschiede in den von den grossen Forschungsunternehmen veröffentlichten Indizes können hauptsächlich auf die verschiedenen Modelle und Annahmen zurückgeführt werden, auf denen diese Indizes basieren. Eines jedoch ist klar: Die Niveaus sind im Vergleich zum Durchschnitt der letzten Jahre rückläufig. Qualität scheint unabhängig vom analysierten Marktsegment den Rest des Marktes zu übertreffen.

**Neben dem Druck auf Bewertungen, die die Kapitalerträge beeinflussen, haben sich auch die Finanzierungskosten deutlich verteuert. Können die erhöhten Finanzierungskosten über die Mieteinnahmen kompensiert werden?**

Global gesehen haben wir festgestellt, dass der Anstieg der Finanzierungskosten, die Ende 2021 im Durchschnitt bei 0.6 Prozent lagen und heute bei 1.4 Prozent liegen, grösstenteils ausgeglichen wurde. Auf individueller Ebene haben wir jedoch drei Arten von Produkten festgestellt: Erstens solche, bei denen der Anstieg der Finanzierungskosten geringer ausfiel als der Anstieg der Mieteinnahmen, entweder aufgrund eines niedrigen Verschuldungsgrades oder weil die Finanzierungsstrategie mittelfristig gesichert war; zweitens solche, bei denen die

Zunahme der Finanzierungskosten und der Mieteinnahmen mehr oder weniger parallel kompensiert wurden; und schliesslich drittens solche, bei denen die Finanzierungskosten stärker gestiegen sind als die Mieteinnahmen.

**Im Index der kotierten Fonds SWIT lag der Anteil der Finanzierungskosten am Gesamtertrag in den letzten Jahresberichten bei 3.6 Prozent. Wie wirken sich die erhöhten Finanzierungskosten auf den Nettoertrag und die Dividenden aus?**

Derzeit machen die Finanzierungskosten etwa 6 Prozent der Mieteinnahmen aus, was mehr als eine Verdoppelung in etwas mehr als einem Jahr bedeutet. Der operative Ausschüttungsgrad der kotierten Fonds liegt derzeit bei nahezu 100 Prozent. Eine Refinanzierung der Hypotheken, die in den nächsten 12 Monaten neu verhandelt werden müssen, zu einem Durchschnittszins von 2.5 Prozent würde bedeuten, dass der Anteil der Mieteinnahmen, der für den Schuldendienst verwendet wird, von 6 Prozent auf 7.6 Prozent steigt. Die jüngsten Erhöhungen des Referenzzinssatzes und der kontinuierliche Rückgang der Leerstandsquoten sollten es ermöglichen, diesen Einfluss auf Marktebene zu kompensieren. Auf der Ebene der einzelnen Fonds sieht die Situation jedoch anders aus, und die Auswirkungen auf die Dividenden könnten in einigen Fällen erhebliche Kürzungen rechtfertigen.

*Interview: Remi Buchschacher*



# avobis

Building success together.

**SORGENFREIES  
IMMOBILIEN-  
MANAGEMENT**

Wir erarbeiten massgeschneiderte Strategien für Ihr nachhaltig gewinnbringendes Immobilienportfolio. Seit über 25 Jahren unabhängig – damit Sie es auch sind.

**Alles rund um Immobilien**

- Transaction Management
- Beratung & Bauherrenvertretung
- Realisation
- Modernisierungen
- Bewirtschaftung
- Asset Management

Avobis Group AG | Brandschenkestrasse 38 | 8001 Zürich | Tel. 058 958 90 00 | info@avobis.ch | www.avobis.ch



# «Entwicklungsmöglichkeiten bleiben intakt»

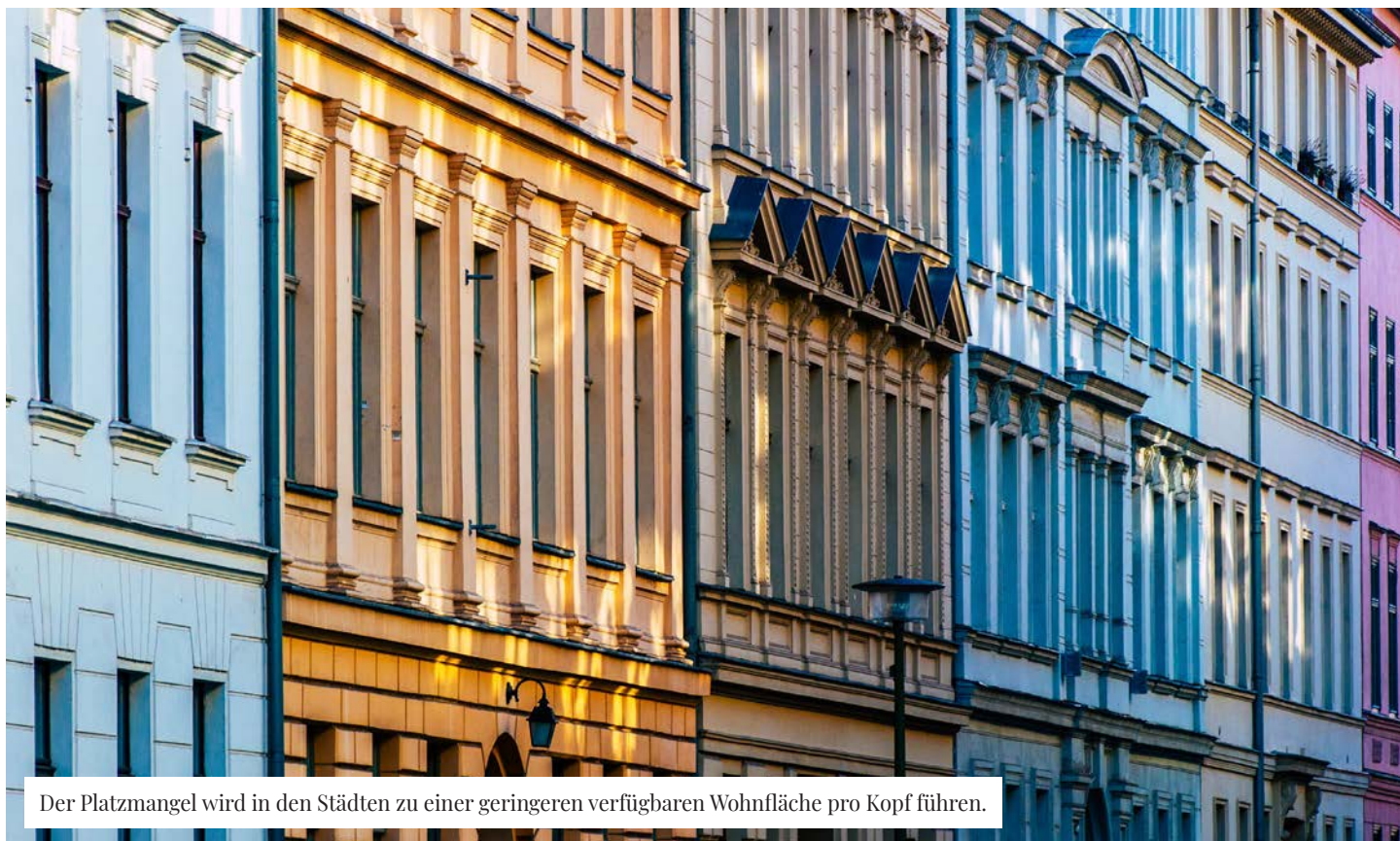
*Ohne neue Wohnungen wird sich die Lage auf den Wohnimmobilienmärkten nicht entspannen. Der Katalog an möglichen Massnahmen ist breitgefächert, sagt Markus Waeber, Head Indirect Real Estate Advisory & Intelligence bei der Bank Julius Bär. Flexibilisierung der Bau- und Zonenordnungen, Erhöhung der Ausnutzungsziffern, Vereinfachung von Bewilligungs- und Einspracheprozessen könnten Abhilfe schaffen.*

**Die Herausforderungen im Schweizer Immobilien- und Baumarkt nehmen rasant zu. Steigende Erstellungskosten, höhere Finanzierungskosten, hohe Regulierungsdichte und viele Einzeleinsprachen bremsen die Bautätigkeit. Bei hohem Bevölkerungswachstum wird Wohnraum knapp und teuer. Wie geht es 2024 weiter?**

Markus Waeber: Die Angebotsverknappung im Wohnungsmarkt dürfte auch 2024 anhalten, da eine rückläufige Bautätigkeit und anhaltende Zuwanderung zu erwarten ist. In diesem Umfeld dürften wir weiter steigende Angebotsmieten und wegen der im Dezember 2023 erwarteten Erhöhung des Referenzzinssatzes auch weiter steigende Bestandsmieten sehen. Nachdem die Nettorendite bisher vor allem wegen höheren Renditeanforderungen der Investoren beziehungsweise rückläufigen Transaktionspreisen gestiegen sind, dürften 2024 die zu erzielenden Nettorenditen wegen den erwähnten steigenden Mieten anziehen.



Markus Waeber ist Head Indirect Real Estate Advisory & Intelligence bei der Bank Julius Bär.



Der Platzmangel wird in den Städten zu einer geringeren verfügbaren Wohnfläche pro Kopf führen.

**Durch die Erhöhung des Referenzzinssatzes ist bei Wohnliegenschaften mit Mietzinssteigerungen von 4 bis 8 Prozent zu rechnen. Wird das die gestiegenen Finanzierungskosten kompensieren können?**

Die höheren Finanzierungskosten können bei Bestandshaltern mit tiefem Leverage und langfristiger Zinsbindung kurzfristig durch steigende Bestandsmieten kompensiert werden. Mittelfristig dürften aber wegen den tiefer ausfallenden Referenzzinssatz- und Inflationseffekten sowie möglichen regulatorischen Eingriffen andere Treiber wie zusätzliche Erträge aus der Entwicklungspipeline wichtiger werden, um die höheren Finanzierungskosten kompensieren zu können.

**In der Vergangenheit haben Anlagedruck, tiefe Finanzierungskosten und stabile Preise den Eindruck erweckt, alles sei möglich. Hat der Markt versagt?**

Pensionskassen und andere institutionelle Investoren haben ihre Verpflichtungen zu erfüllen, das heisst, die Gelder wurden im Negativzinsumfeld in positiv rentierende Anlagen wie Immobilien investiert. Da wir uns nun wieder einem regulären Umfeld mit positiven Leitzinsen befinden, gibt es neben den Immobilien- und Aktienanlagen mit Obligationen wieder Alternativen. In einem Inflationsumfeld soll-

ten die Immobilienanlagen langfristig mit positiven Realrenditen punkten können, was bei nominalen Anlagen wie Obligationen nicht immer der Fall ist.

**Die Anforderungen und Auflagen für Bauprozesse und an den Immobilienbetrieb sind deutlich gewachsen. Die Folgekosten und Risiken lassen sich jetzt nicht mehr über ein günstiges Marktumfeld kompensieren. Lässt sich eine ansprechende Rendite überhaupt noch erwirtschaften?**

Grundsätzlich sehen wir bei diversen Anlagegefässen immer noch Entwicklungen, die Bruttorenditen von 4 Prozent oder mehr abwerfen. Zu beachten ist natürlich, dass die Grundstücke teilweise schon länger im Bestand der Investoren sind. Auf der anderen Seite hören wir von Investoren, dass die Realisierung von Projekten in den Städten zunehmend schwieriger und darum auf umliegende Agglomerationen ausgewichen wird, was nicht in jedem Fall dem Verdichtungsgedanken der Raumplanung entspricht.

**Im Moment sind sehr viele Projekte blockiert oder sistiert. Die Betrachtung der dringendsten Probleme könnte sich dabei etwas verschieben. Rücken jetzt die Nachhaltigkeitsaspekte in den Hintergrund?**

Bei institutionellen Investoren ist die Nachhaltigkeit





mittlerweile fest in der Geschäftstätigkeit und teils in dezidierten Nachhaltigkeitskonzepten verankert. Wir beobachten auch erste Ansätze der Kreislaufwirtschaft, die das «Materialdepot» des Gebäudeparks intelligent zu nutzen wissen und zugleich den Bauprozess nicht teurer machen.

**Die Problematik der sinkenden Leerstände wirkt sich zwar positiv auf die Erträge der Liegenschaften aus. Doch der Platzmangel wird sich in den Städten in den kommenden Jahren akzentuieren. Was führt aus diesem Dilemma heraus?**

Der Platzmangel wird in den Städten zu einer geringeren verfügbaren Wohnfläche pro Kopf führen. Hier kann nur der Bau von mehr Wohnungen und eine grössere Verdichtung eine Entlastung bringen.

**Die Problematik des Mehrwertausgleichs bei Aufstockungen und Erweiterungen ist nicht gelöst. Ist der Mehrwertausgleich eine Verdichtungsbremse?**

Es stellt sich tatsächlich die Frage, ob die Revision des Raumplanungsgesetzes überall zu den gewünschten Effekten geführt hat. Während die Städte den Mehrwertausgleich zu einem grossen Teil bereits beschlossen haben, müssen viele Gemeinden ihre Bau- und Zonenordnung noch anpassen, was die Bautätigkeit verlangsamt.

**Ohne neue Wohnungen wird sich die Lage nicht entspannen. Worin sähen Sie die effizienteste Methode, um den Wohnungsmarkt wieder ins Gleichgewicht zu bringen?**

Der Katalog an möglichen Massnahmen ist breitgefächert – ich denke da an Flexibilisierung der Bau- und Zonenordnungen, Erhöhung der Ausnutzungsziffern, Vereinfachung von Bewilligungs- und Einspracheprozessen oder der vermehrte Einsatz von seriellem Bauen mit vorgefertigten Holzelementen. Mit solchen Massnahmen würde der Anreiz für den Bau von zusätzlichen Wohnungen vergrössert und schliesslich der Markt wieder ins Gleichgewicht gebracht. Wie ein Blick in die Vergangenheit zeigt, gab es im Wohnungsmarkt auch schon Zeiten mit einem Wohnungsüberhang, das heisst der Markt ist durchaus zyklisch und das Angebot könnte mit den richtigen Anreizstrukturen vergrössert werden.

*Interview: Remi Buchschacher*



PROVIS

smino

# SOFTWARE FÜRS BAUPROJEKTMANAGEMENT

Die Vorteile von PROVIS & smino im Überblick:

VOLLINTEGRIERTE BAUPROJEKTMANAGEMENT-GESAMTLÖSUNG INKLUSIVE BIM

MASSGESCHNEIDERTE SOFTWARE FÜR GU/TU, BAUHERRSCHAFT, BAUHERRENVERTRETUNG, ARCHITEKTEN UND PLANER, SPITÄLER UND ÖFFENTLICHE VERWALTUNGEN

TECHNISCH UND FUNKTIONAL AUF DEM NEUESTEN STAND

SKALIERBAR UND FLEXIBEL AN DIE KUNDENBEDÜRFNISSE ANPASSBAR

MODERNE SCHNITTSTELLEN FÜR DEN DATENAUSTAUSCH

EINFACHE INTEGRATION

MEHR ALS 30 JAHRE ERFAHRUNG IM BAUPROJEKTMANAGEMENT

[axept.ch/provis](http://axept.ch/provis)



Axept Business Software AG

Grubenstrasse 109  
CH-3322 Schönbühl

Telefon 058 871 94 10

Gallenweg 19  
CH-4133 Pratteln

Telefon 058 871 94 33

Kemptpark 12  
CH-8310 Kemptthal

Telefon 058 871 94 11

Heiligkreuzstrasse 5  
CH-9008 St. Gallen

Telefon 058 871 94 30







## «Auch ein schwieriger Markt generiert Opportunitäten»

*Im aktuellen Markt geht es in vielen Fällen nicht mehr darum, die beste Finanzierung zu finden, sondern überhaupt eine zu ermöglichen, sagt Sandro Sulcis, Co-CEO der Avobis Group AG. Und es gehe weniger darum, den höchsten Preis zu erzielen, sondern überhaupt einen Käufer zum geforderten Preis zu finden. Doch ein schwieriger Markt generiere auch Opportunitäten.*



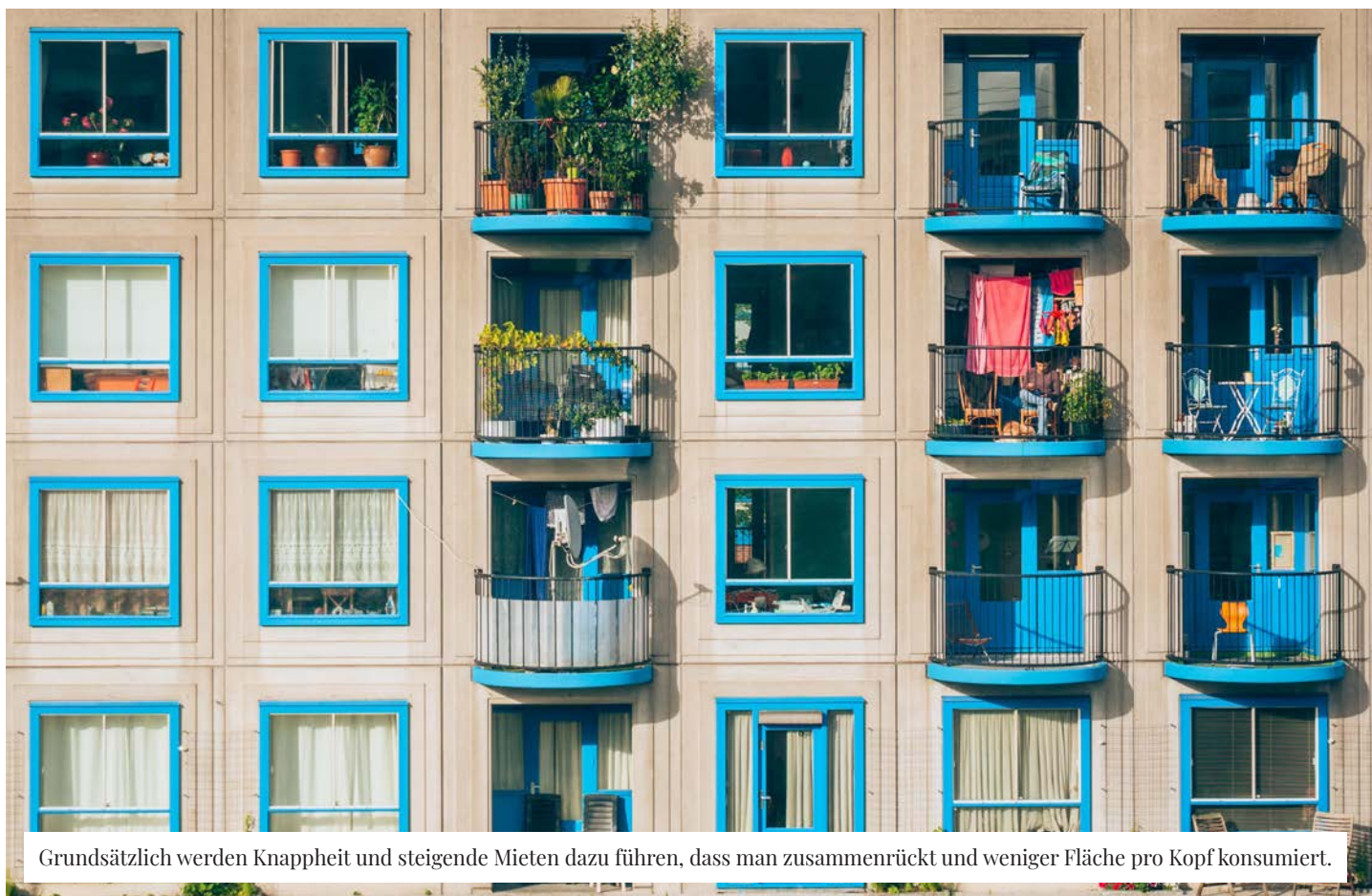
Sandro Sulcis ist seit 2020 Co-CEO der Avobis Gruppe. Er kam 2016 zu Avobis. Zuvor war er auf Bankenseite in den Bereichen Immobilien und Immobilienfinanzierungen tätig. Er verfügt über einen MBA und verschiedene Weiterbildungen am IMD, unter anderem einem Executive Master of Business Administration (EMBA).

**In der Schweiz dürften die Leerstände in diesem Jahr weiter sinken, was dazu führen wird, dass die Wohnungsmieten weiter steigen. Wie gross müsste der Anteil leerstehender Wohnungen sein, um einen ausgewogenen Markt zu erhalten?**

Sandro Sulcis: Man muss zwischen dem Mietwohnungsmarkt und Wohneigentum unterscheiden. Für einen funktionierenden Mietwohnungsmarkt sollte die Leerstandsziffer je nach Region etwas über oder um die 1.5 Prozent liegen, damit kein Druck auf die reale Mietpreisentwicklung entsteht. Notabene liegt die nationale Leerstandsziffer vom 1. Juni 2023 beim Mietwohnungsmarkt mit rund 1.6 Prozent in etwa auf diesem Niveau. Dass dennoch die Wohnungsknappheit berechtigterweise von der Politik und von Marktexperten in den Fokus gestellt wird, liegt daran, dass der nationale Durchschnitt regional angespannte Marktlagen verdeckt und die Marktanspannung beim Mietwohnungsmarkt weiter zunehmen wird. Anders präsentiert sich die aktuelle Lage beim Wohneigentum, wo wir jüngst eine Abkühlung feststellen, mit zunehmenden Inseraten und sinkender Nachfrage.

**Ohne neue Wohnungen wird sich die Lage nicht entspannen. Worin sähen Sie die effizienteste Methode, um den Wohnungsmarkt wieder ins Gleichgewicht zu bringen?**

Es gibt unserer Meinung nach keine Massnahme, die auf dem trägen Immobilienmarkt unmittelbar für Entspannung sorgen kann. Am raschesten würde eine deutliche Abkühlung auf dem Schweizer Arbeitsmarkt wirken. Aber das ist etwas, das man weder haben möchte noch steuern kann. Die Förderung von Wohnungstausch für eine bessere Allokation des bestehenden Wohnraums könnte zwar rasch etwas Abhilfe verschaffen, ist aber schwierig umzusetzen. Grundsätzlich werden wohl die Knappheit und die steigenden Mieten ohnehin dazu führen, dass man wieder zusammenrückt und weniger Fläche pro Kopf konsumiert. Es gibt durchaus mehrere Stellschrauben und Handlungsfelder, die mittelfristig wirken können. Neben der Vermeidung von kontraproduktiven Regulierungen sehen wir die grössten Hebel bei der Baulandmobilisierung und beim Aufzonen im grossen Stil an nachgefragten Standorten. Je nach Region und Situation können weitere zielgerichtete Massnahmen identifiziert werden.



Grundsätzlich werden Knappheit und steigende Mieten dazu führen, dass man zusammenrückt und weniger Fläche pro Kopf konsumiert.

**Die Bewertungen von Renditelienschaften und Portfolios sinken auf breiter Front, die Diskontierungssätze werden von den Bewertern immer häufiger nach oben angepasst und die Finanzierungskosten steigen. Wie stark dämpft der Zinsanstieg das Geschäft mit Renditeimmobilien?**

Aktuell sehen wir eine gewisse Zurückhaltung bei den Immobilieninvestoren. Besonders bei Investoren, die mit einem höheren Fremdkapitalanteil investieren, aber auch bei institutionellen Investoren, die keine Finanzierung benötigen. Die Unsicherheiten am Markt dämpfen die Investitionsfreude der letzten Jahre, als teilweise Anfangsrenditen von unter zwei Prozent kalkuliert wurden. Liegenschaften an Top-Lagen sind nach wie vor sehr gefragt. Einen deutlichen Rückgang der Nachfrage stellen wir bei Liegenschaften an B und C Lagen fest. Hier kommen jetzt vermehrt semiprofessionelle und private Investoren zum Zuge, welche Liegenschaften zu attraktiven Renditen erwerben können. In den letzten Jahren hatten sie jeweils einen schweren Stand gegen die «Konkurrenz» aus dem institutionellen Bereich, da letztere in allen Anlageklassen tiefe Renditen akzeptiert und trotzdem gekauft hatten.

**Sie lancieren nun mit dem Avobis Swiss Residential Fund SICAV in einer eher schwierigen Zeit ein neues Fondsprodukt. Weshalb dieser Zeitpunkt?**

In der Tat ist es aktuell eine schwierige Zeit. Aber genau das generiert auch Opportunitäten. Wir sehen zum Beispiel bei den von uns bevorzugten Lagen und Objekten sehr interessante Möglichkeiten, die aus den gesunkenen Transaktionspreisen resultieren. Der Avobis Swiss Residential Fund SICAV bietet die Möglichkeit, in ein neues Produkt mit ausschliesslich neuwertigen Liegenschaften zu investieren. Dadurch wird die Ausschüttungsfähigkeit sichergestellt und die Instandsetzungsrisiken werden für die nächsten fünf bis zehn Jahre auf ein Minimum reduziert. Es gibt keinen aufgestauten Unterhalt und die Objekte entsprechen bereits jetzt den nötigen ESG-Anforderungen.

**Wie stark hat der Wind im Markt gedreht?**

Die Immobilienbranche blickt insgesamt auf ein herausforderndes Jahr zurück, nicht nur im Bereich von Fondsprodukten. Uns geht es da nicht anders. Wir sind stetig daran, unser Geschäftsmodell und unsere Dienstleistungen optimal auf die Bedürfnisse





unserer Kunden auszurichten, und die haben sich geändert. Es geht im aktuellen Markt in vielen Fällen nicht mehr darum, die beste Finanzierung zu finden, sondern überhaupt eine zu ermöglichen. Und es geht weniger darum, den höchsten Preis zu erzielen, sondern überhaupt einen Käufer zum geforderten Preis zu finden.

**Institutionelle Investoren scheinen aber zurzeit ungeduldig zu werden und veräussern teilweise ihre Positionen auf sehr niedrigen Niveaus.**

Teilweise kommt es vor, dass Liegenschaften unter den eigentlichen Preisvorstellungen der Eigentümer verkauft werden, aber das ist nicht die Regel. Wir sehen aktuell keine «verzweifelten» Veräusserungen. Natürlich haben einige Investoren einen Veräusserungsdruck, aber sie wollen trotzdem einen angemessenen Verkaufspreis. Wir sehen eher eine erhöhte Devestitionsrate bei den indirekten Immobilienanlagen. Solche Verkäufe sind schneller und auch etwas unauffälliger umsetzbar.

**Bei Preisverhandlungen sind nun die Käufer wieder am längeren Hebel. Ohne ein Preisnachlass von zehn Prozent wird wohl kein ausgeschriebenes Objekt gehandelt.**

Diese Aussage würde ich so nicht unterschreiben. Liegenschaften an Top-Lagen sind nach wie vor sehr gefragt und können zu den Preiserwartungen des Verkäufers oder sonst mit nur kleinen Preisnachlässen platziert werden. Bei weniger privilegierten Lagen ist es durchaus möglich, dass ein Preisnachlass gewährt werden muss. Eine Zeit lang wurden an allen Lagen hohe Preise bezahlt respektive niedrige Renditen eingekauft. Jetzt hat die Lage wieder einen deutlich höheren Stellenwert bei den Investitionsüberlegungen, was absolut nachvollziehbar ist und eigentlich immer hätte gelten sollen. Die Wertkorrekturen sind aktuell vor allem an B und C Lagen deutlich zu erkennen.

**Risiken lassen sich heute nicht mehr über ein günstiges Marktumfeld kompensieren. Zudem sind viele Projekte blockiert oder sistiert. Sollte man nun der Frage nachgehen, ob die Umsetzung von nachhaltigen Standards noch das dringendste Problem darstellt?**

Mit dem Zinsanstieg haben wir uns ja im Grunde genommen wieder den «normalen» Verhältnissen angenähert. Die neue Herausforderung besteht aus der Kombination von rasch gestiegenen Zinsen und einer markanten Bauteuerung. Darüber hinaus ist das verdichtete Bauen im Bestand etwas komplexer und regulierter als der Neubau auf der grünen Wiese. Die Frage ist also: Wie begegnen wir der hohen Endnachfrage angesichts der knappen Ressource Boden und der hohen Komplexität der Nachhaltigkeitsanforderungen? Dabei ist wichtig, sich nicht zu stark auf Teilaspekte der Nachhaltigkeit, wie zum Beispiel die Emissionen im Betrieb, zu fokussieren, sondern immer auch auf das grosse Ganze, also zum Beispiel die graue Energie, die soziale Durchmischung und die Interessen der Gemeinde und der Nachbarschaft im Auge zu behalten. Eine Reduktion von Nachhaltigkeitsstandards generell wäre der falsche Weg, denn diese Standards sorgen ja lediglich dafür, dass unsere Gebäude und Siedlungen überhaupt zukunftsfähig sind: Fit für eine Zukunft, in der Energie- und Rohstoffpreise möglicherweise weiter steigen werden. Je früher das Prinzip der Kostenvahrheit Einzug hält, beispielsweise in Form von höheren CO<sub>2</sub>-Abgaben, desto eher kann über eine Deregulierung im Bereich der Energievorschriften diskutiert werden. Und bezahlbarer Wohnraum kann durchaus auch unter Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards erstellt werden, beispielsweise durch Reduktion von Bau- beziehungsweise Ausbaustandards.

**Worin liegen die Gründe für die Blockadehaltung?**

Die Gründe für blockierte oder sistierte Projekte liegen häufig an Einsprachen aufgrund von Partialinteressen, stockenden Behördenapparaten und schwierigeren Finanzierungsbedingungen. Hier liegt der Schlüssel in der Kooperation und Kommunikation der professionellen Akteure im Markt, die mit gesundem Menschenverstand die relevanten Stakeholder im richtigen Moment zusammenbringen und im besten Sinne nachhaltige Immobilien- und Finanzierungskonzepte gemeinsam erarbeiten.

*Interview: Remi Buchschacher*



# SFP

Swiss Finance & Property Group

## Das unabhängige Kompetenzzentrum für Immobilieninvestments.

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

[sfp.ch](http://sfp.ch) | [sfurban.ch](http://sfurban.ch) | [sfp-ast.ch](http://sfp-ast.ch)





# Steigende Finanzierungskosten als Herausforderung

*Anlageprodukte im Bereich der indirekten Immobilienanlagen sind solide finanziert. Über alle Immobilienfonds hinweg kann der Effekt der höheren Finanzierungskosten durch höhere Mieteinnahmen zumindest teilweise kompensiert werden. Einzelne Anlageprodukte sind jedoch stark von den höheren Finanzierungskosten betroffen und müssen potenziell ihre Ausschüttungen anpassen.*

Von Thomas Spycher – Alphaprop AG

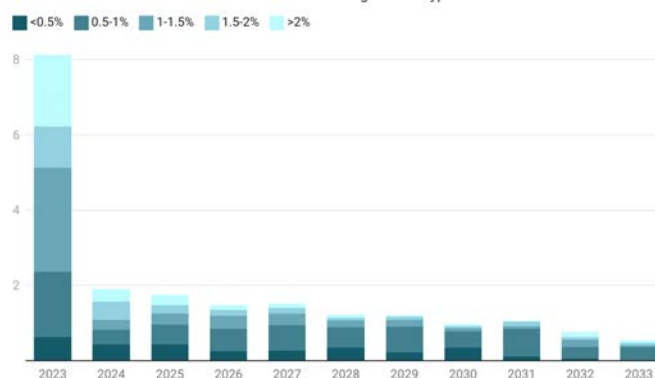
In der Schweiz ist der Einsatz von Fremdkapital, unter anderem aufgrund regulatorischer Vorgaben bei Fonds und Anlagestiftungen, relativ tief. Die Fremdkapitalquote, die auch allfällige latente Steuern als Fremdkapital mit einrechnet, liegt bei den kotierten Immobilienfonds im Median bei 28,9 Prozent, bei Anlagestiftungen bei 14,6 Prozent und bei SIX-kotierten Immobiliengesellschaften bei 49 Prozent. Obwohl es einzelne Ausreisser gibt, zeigt dies, dass der Einsatz von Leverage bei indirekten Immobilienanlagen relativ tief ist. Trotzdem konnten Anlageprodukte und deren Investoren im Negativzinsumfeld über Jahre vom Leverage-Effekt profitieren. Während derzeit viel über die Portfoliobewertungen diskutiert wird, die bisher nur minimale Korrekturen erfahren haben, hat die Zinswende durch höhere Finanzierungskosten einen direkten Einfluss auf das operative Ergebnis der indirekten Anlagen.

## Gut 40 Prozent der Hypotheken sind kurzfristig

Die Schweizer Immobilienfonds publizieren die gehaltenen Hypotheken einzeln, was spannende Analysen zum Zeitpunkt des Einflusses der höheren Finanzierungskosten ermöglicht. Die folgende Grafik visualisiert die Fälligkeit der Fremdfinanzierung von Schweizer Immobilienfonds. Das totale Hypothekenvolumen liegt bei CHF 20,5 Milliarden. Gut 8,5 Milliarden oder 41,4 Prozent sind kurzfristig finanziert. Die restlichen 58,6 Prozent verteilen sich über die nächsten 10 Jahre.

### Fälligkeit der Hypotheken von Schweizer Immobilienfonds

Volumen in Mrd. CHF nach Zinssatz und Jahr der Fälligkeit der Hypothek



Grafik Alphaprop

Abhängig vom Datum des Berichts wurden die kurzfristigen Hypotheken bereits mit einem Zinssatz von rund 2 Prozent abgeschlossen. Die noch laufenden Finanzierungen zu tieferen Zinsen dürften im Bereich von 1,5 bis 2 Prozent refinanziert werden. Rund die Hälfte der langfristigen Hypotheken, die ab 2023 fällig werden, hat eine Verzinsung unter 1 Prozent. Es gilt zu berücksichtigen, dass ein Teil der erhöhten Finanzierungskosten bereits in den Daten berücksichtigt ist und der Medianzins von neuen Finanzierungen bereits ab dem 1. Quartal 2023 über 1,5 Prozent lag.

Um die Auswirkungen auf das Universum der Fonds zu veranschaulichen, hier ein Rechenbeispiel: Knapp 50 Prozent der Hypotheken von Schweizer Immobilienfonds müssen in den Jahren 2023 und 2024 erneuert werden. Diese haben einen gewichteten Zinssatz von 1,3 Prozent. Ausgehend von einem Zinssatz von 1,75 Prozent bei Finanzierungen bis Ende 2024 erhöht sich der durchschnittliche Zinssatz auf das gesamte Hypothekenvolumen von CHF 20 Milliarden von derzeit 1,14 Prozent auf 1,35 Prozent. Dies entspricht Zinsausgaben von CHF 276 Millionen.

Im letzten verfügbaren Geschäftsbericht, in dem abhängig vom Publikationsdatum die Zinswende bereits widerspiegelt ist, haben Fonds CHF 159 Millionen oder 4,4 Prozent der Einnahmen für die Finanzierung ausgegeben. Dieser Wert würde bei gleichbleibenden Einnahmen auf 7,6 Prozent der Erträge steigen. Somit wären 3,2 Prozent der Einnahmen nicht mehr als Nettoertrag zur Ausschüttung verfügbar und der Nettoertrag läge 5,8 Prozent tiefer. Dank einem höheren Referenzzinssatz und inflationsindexierten Mieten kann im gleichen Zeitraum auch die Einnahmeseite gesteigert werden. Eine Steigerung der Mieteinnahmen um 3 Prozent kann somit die höheren Finanzierungskosten grösstenteils neutralisieren. Über alle Fonds hinweg ist der noch zu erwartende Effekt von höheren Finanzierungskosten somit tragbar, solange sich die in den Swap-Sätzen widergespiegelten Erwartungen bewahrheiten.

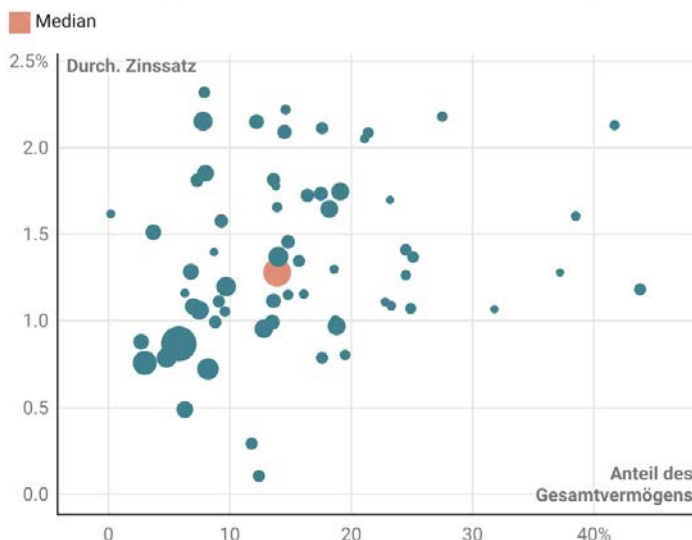
### Grosse Unterschiede zwischen Anlageprodukten

Obwohl der Gesamteffekt überschaubar ist, können die operativen Einnahmen von einzelnen Immobilienfonds stark von steigenden Finanzierungskosten beeinflusst werden. Die Halbjahresberichte per Mitte Jahr haben verdeutlicht, dass einzelne Produkte bis zu 20 Prozent der Einnahmen für die Finanzierung ausgaben. Die folgende Grafik zeigt auf, welcher Anteil des Gesamtvermögens in den 24 Monaten nach dem letzten Publikationsdatum als Hypothek erneuert werden muss und wie hoch die durchschnittliche Verzinsung dieser auslaufenden Hypotheken ist.

Fonds, die sich im unteren rechten Quadranten der Grafik befinden, müssen mit stark steigenden Finanzierungskosten rechnen. Fonds im unteren linken Quadranten müssen zu höheren Kosten finanzieren, jedoch ist der Anteil am Gesamtvermögen klein und der Effekt somit tief. Fonds, die bereits im Bereich von 2 Prozent finanziert sind, können zu gleichbleibenden Zinskosten refinanzieren. Der Median, als roter Punkt markiert, liegt bei 12,8 Prozent des Gesamtvermögens und einem Zins der auslaufenden Hypotheken von 1,35 Prozent. Die Übersicht zeigt, dass grosse Unterschiede bestehen und für einen Teil der Produkte der Nettoertrag durch steigende Finanzierungskosten beachtlich beeinflusst werden kann. Wenn dies mit Nettorenditen einher geht, die nur minimal über oder gar unter den Finanzierungskosten liegen, kann dies die Aussichten für das Anlageprodukt deutlich trüben.

### Fonds unterschiedlich von höheren Finanzierungskosten betroffen

Schweizer Immobilienfonds: Anteil des Gesamtvermögens, das in den nächsten 24 Monaten ausläuft und durchschnittlicher Zinssatz der auslaufenden Hypotheken; Punktgrösse nach Gesamtvermögen



Quelle: Alphaprop  
Hypothekarportfolios der Immobilienfonds und Gesamtvermögen gemäss letztem Geschäftsbericht.



# Immobilien sind unsere Leidenschaft

Wir begleiten Immobilien entlang ihres gesamten Lebenszyklus. Von der Planung, über den Bau, die Bewirtschaftung oder Revitalisierung und Repositionierung. Eigentümern, Mietern und Besuchern geben wir das gute Gefühl, bei uns in besten Händen zu sein.

Das macht uns zum führenden Immobiliendienstleister der Schweiz.

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

# Planung mit Weitsicht

*Gebäude der Zukunft setzen auf Transparenz: Jedes verbaute Element, vom Nagel bis zum Dachziegel, ist detailliert erfasst und dokumentiert. Dies ermöglicht eine gezielte Wiederverwendung von Baustoffen und zirkuläre Geschäftsmodelle. Im Zentrum dieses Ansatzes stehen Materialpässe. Sie bieten eine klare Übersicht über die verwendeten Ressourcen und erleichtern damit Entscheidungen für nachhaltiges Bauen. Von Noah Lüscher – pom+*

Ein Gebäude ist mehr als nur ein Bauwerk – es ist ein Zusammenspiel von zahlreichen Materialien und Ressourcen. Genau hier setzen Materialpässe an. Sie dienen als Schlüssel zur Wiederverwendung von Bauteilen und gehen über die reine Dokumentation der einzelnen Bauelemente hinaus. Stellen Sie sich den Materialpass ähnlich wie ein digitales Kataster eines Gebäudes vor. Ein Materialpass enthält detaillierte Informationen über Baustoffe, deren Her-



Die Integration von Materialpässen in Gebäudeplanungen geht Hand in Hand mit dem Anstieg nachhaltiger Zertifizierungen im Bauwesen.





kunft, Zusammensetzung, Umweltauswirkungen, Recyclingfähigkeit und weitere relevante Details. «Ein Materialpass verleiht den verwendeten Baumaterialien und Produkten einen Wert, der über den finanziellen Aspekt hinausgeht», sagt Ronny Meglin, Senior Consultant Circularity bei pom+Consulting. Wenn sie also mit Building Information Modeling (BIM) kombiniert werden, bieten sie Architekten und Bauherren eine umfassende Sicht auf alle Materialien in einem Gebäude. Diese Integration ermöglicht eine optimale Planung und Verwaltung des Gebäudelebenszyklus von der Konzeption bis zum Rückbau. Ausserdem erleichtert sie die objektive Bewertung der Nachhaltigkeit des Gebäudes. Durch den gemeinsamen Einsatz von Materialpässen und BIM wird eine transparente, effiziente und nachhaltige Baukultur gefördert. Diese Materialdatenbank ist also die Grundlage, um ökologische Daten aufzubereiten und im Zeichen der Kreislaufwirtschaft verwenden zu können.

### *Nachhaltigkeit trifft auf präzise Datenanalyse*

Die Integration von Materialpässen in Gebäudeplanungen geht Hand in Hand mit dem Anstieg nachhaltiger Zertifizierungen im Bauwesen. Für Bauherren und Immobilieneigentümerinnen sind nachhaltige Gebäudezertifizierungen nicht mehr nur optional, sondern zusehends eine Frage der (potenziellen) Rendite und des Werterhalts. «Viele Konzerne mieten Liegenschaften oder Büroräume nur an, wenn diese über eine Zertifizierung verfügen», sagt Ronny Meglin. «Da in den aktuellen Zertifizierungen, wie zum Beispiel im neuen SNBS-Hochbau 2023, Kreislaufwirtschaft als transversales Thema gewürdigt wird, müssen sich die Eigentümer und Eigentümerinnen Gedanken zum zirkulären Bauen machen und allfällige Nachweise erbringen», fügt Meglin hinzu.

Da Materialpässe Gebäude transparenter machen und wichtige Daten aufbereitet werden können, vereinfacht dies den Zertifizierungsprozess enorm. Somit kann mit Daten belegt werden, wie nachhaltig und kreislauffähig ein Gebäude und deren Materialien sind. Materialpässe sind daher für Eigentümerinnen in der nahen Zukunft essenziell, um die wichtigsten Regulierungen und Anforderungen zu erfüllen und attraktiv im Markt zu bleiben. Durch die genaue Dokumentation und Datenanalyse, die

der Materialpass ermöglicht, können zudem Optimierungen in der Projektierung erkannt und umgesetzt werden. Zum Beispiel können mithilfe eines Materialpasses in der Planung mehrere Bauvarianten verglichen und die effizienteste, nachhaltigste Lösung umgesetzt werden. Die Kreislaufwirtschaft, bei der Materialien möglichst effizient wiederverwendet und somit Ressourcen geschont werden, rückt dadurch stärker in den Fokus. Schlussendlich ist es die Kombination aus Nachhaltigkeitsbestrebungen und präziser Datenanalyse, die den Materialpass zu einem wichtigen Werkzeug im modernen Bauwesen macht. Es handelt sich nicht nur um ein Dokument, sondern um eine pragmatische Strategie für zukunftsfähiges und ressourceneffizientes Bauen.

### *Die grüne Revolution im Bau*

Die Baubranche steht an der Schwelle zu einer neuen Ära. In einer Zeit, in der Themen wie Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein im Zentrum stehen und regulatorisch begleitet werden, steht die Branche vor der Herausforderung, weniger Bauabfälle zu produzieren und ihre Praktiken im Sinn der Klimapolitik anzupassen. Materialpässe sind hierbei ein zentraler Baustein dieser Veränderung, sie sind ein Ausdruck eines tiefgreifenden Verständnisses für zukunftsgerechtes Bauen. Besonders bei älteren Bestandsbauten gibt es eine Lücke im Datenbestand. Da diese Gebäude oft vor der Einführung systematischer Materialdokumentationen errichtet wurden, können ihre Daten nur durch das physische Begehen des Objekts und die Expertise von Fachleuten erfasst werden. Das ist zeit- und kostenintensiv. In der Schweiz hat sich Madaster durch innovative Lösungen und Engagement als führender Anbieter für Materialpässe etabliert. Ihr Vorstoss in diesem Bereich hat nicht nur für Transparenz in der Bauindustrie gesorgt, sondern auch die Wichtigkeit von Materialpässen ins allgemeine Bewusstsein gerückt. Das Thema Materialpässe hat international an Bedeutung gewonnen, auch dank der Beiträge von Madaster. Es entstehen vielfältige alternative Lösungen und Plattformen, die den Markt bereichern. Ein breiteres Angebot kann zu weiteren Innovationen führen, ohne dabei die Qualitätsstandards zu vernachlässigen, die Unternehmen wie Madaster gesetzt haben.



Ein vielseitiges Ökosystem von Anbietern digitaler Materialkataster trägt zur Qualität und Genauigkeit der Datenerfassung bei. Es ermöglicht unterschiedliche Perspektiven und Ansätze, die alle dasselbe Ziel verfolgen: Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft im Bauwesen voranzutreiben.

### *Der Materialpass als Grundlage für die Zirkularität*

Die Integration des Materialpasses in die Frühphasen des Planungsprozesses ist unabdingbar, um die effizientesten Bauvarianten zu finden. Dank des Zugangs zu umfangreichen Materialdaten können Architektinnen, Bauherren und Investorinnen von Beginn an fundierte und nachhaltige Entscheidungen treffen. Diese Daten bieten nicht nur wertvolle Informationen bezüglich Kosten und Qualität, sondern auch die Möglichkeit, den ökologischen Fußabdruck eines Bauprojekts präzise zu evaluieren und zu optimieren.

«Der Zirkularitätsindex erweist sich dabei als unverzichtbares Tool. Durch ihn lässt sich konkret messen, inwieweit Materialien in einem Gebäude wiederverwendbar sind», erklärt Ronny Meglin und weiter: «Ein hoher Wert im Zirkularitätsindex signalisiert nicht nur eine umweltfreundliche Bauweise, sondern weist auch darauf hin, dass das Gebäude für die Zukunft gut gerüstet ist – sowohl in ökologischer als auch in wirtschaftlicher Hinsicht.»

Ein weiterer Vorteil dieser frühen Integration eines Materialpasses in die Gebäudeplanung ist die Möglichkeit, verschiedene Bauvarianten zu planen und direkt miteinander zu vergleichen. Mithilfe des Zirkularitätsindex können verschiedene Entwürfe und Materialkombinationen analysiert und bewertet werden. Das ermöglicht es den Beteiligten, die nachhaltigste und wirtschaftlichste Lösung für ihr Projekt zu identifizieren und umzusetzen. Daraus ergibt sich eine Win-Win-Situation für die Umwelt und den Geldbeutel.





# DIE CENTERFITMACHER

Centerfitmacher, Objektneuausrichter, Umnutzungsaufgleiser, Standortanalysierer, Leerstandsabbauer, Bauzustandserkenner, Potentialaufzeiger, Mieterfinder, Raumdener, Flächenoptimierer, Mietflächenfüller, Firmenstandortoptimierer, Haustechnikverbesserer, Zwischennutzungsförderer, Mieteranfragenbeantworter, Immobilienstrategieumsetzer, Renditeoptimierer, Nebenkostensenker, Vermarktungsumsetzer, Mietvertragsaufsetzer, Hauswartführer, Revitalisierungsförderer, Vertragsverhandler, Ideengeber, Immobilienmarketingkonzepter, Werbeideenausdenker, Shoppingcenterbeleber, Eigentümerberater, Grundrissanpasser, Jahresabrechnungsersteller, Immobilienrechtsberater, Mietermixoptimierer, Treuhandkontoverwalter, Statistikpräsentierer, Mietertragsbeobachter, Mietinteressentenberater, Mietertragmaximierer, Signaletikkonzepter, Sicherheitskonzeptumsetzer, Markenaufbauer – Das sind wir.

Ein Unternehmen der Avobis Group AG

Centerio bewirtschaftet kommerzielle Immobilien und Shoppingcenter.

[centerio.ch](http://centerio.ch)



# Mit der Inflation fallen auch die Zinsen

*Zinswende in Sicht: Die abnehmende Inflation signalisiert mögliche geldpolitische Anpassungen. Wann kommt die erste Zinsreduktion?*

Die jüngsten Inflationsdaten präsentieren sich als Erfolgsgeschichte für die SNB im fortwährenden Kampf gegen die Inflation. Eine Jahresinflationsrate von 1.40% und ein deflationärer Trend von 0.20% gegenüber dem Vormonat untermauern den Marktkonsens, dass eine Fortführung hoher Zinssätze nicht mehr gerechtfertigt ist. Dies spiegelt sich in der Anpassung der Zinskurve wider, wobei der SARON-Satz nun signifikant über den festen Laufzeiten liegt.

Die Aufschlüsselung der Inflation in ihre inländischen und ausländischen Komponenten zeigt, dass die Inflation zuletzt vorwiegend inlandsbedingt war. Die importierte Inflation konnte durch die gezielte Aufwertung des Schweizer Francs effektiv eingedämmt werden. Besonders das Segment Wohnen und Energie, hauptsächlich beeinflusst durch Mietzinssteigerungen, trug zur inländischen Inflation bei. Die jüngste Erhöhung des hypothekarischen Referenzzinssatzes im Dezember – ein Beiprodukt der SNB-Zinserhöhungen – könnte nächstes Jahr zu einem weiteren Inflationsschub führen. Eine angemessene Zinsreduktion wird daher zunehmend relevant, um kaskadierende Effekte zu verhindern, die durch ein erhöhtes Zinsumfeld ausgelöst werden.

Die Zinskurve deutet bereits auf eine gewisse Dynamik hin. Für die SNB-Sitzung am 14. Dezember wurde eine Wahrscheinlichkeit von etwa 25% für eine Senkung des Leitzinses auf 1.50% noch in diesem Jahr einkalkuliert. Die SNB entschied sich nun aber zur Beibehaltung von 1.75%. Bis Dezember 2025 wird ein Leitzins von 1.00% prognostiziert. Das Tempo der Zinsreduktion wird jedoch von der SNB vorgegeben, wobei wir erste Schritte frühestens ab März erwarten. Ebenso erwarten wir, dass die aktive Aufwertung des Schweizer Francs demnächst pausiert wird. Ähnliche Zinspausen haben auch die Fed und die EZB eingelegt. Im neuen Jahr könnte die EZB als Erste mit Zinssenkungen beginnen.

Die aktuelle Zinskurve bietet im Vergleich zu SARON-Hypotheken Chancen für mittel- und langfristige Finanzierungen zu günstigeren Konditionen. Eine festverzinsliche Finanzierung kann im aktuellen Umfeld sinnvoll sein.

Burak Er, CFA, Head Research bei Avobis Group AG

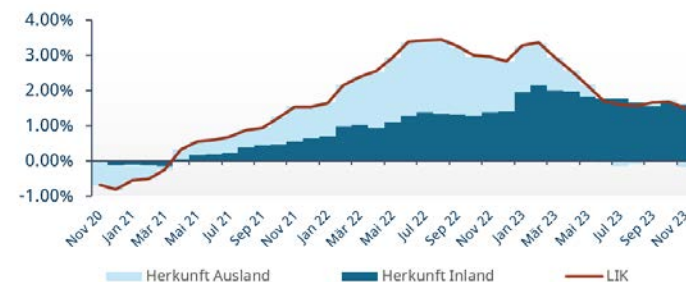
## Marktimplizierte Entwicklung SARON



## Entwicklung der CHF Swap-Kurve vs. SARON Fixing 3



## Der Landesindex der Konsumentenpreise (LIK)







**Messerli**  
INFORMATIK

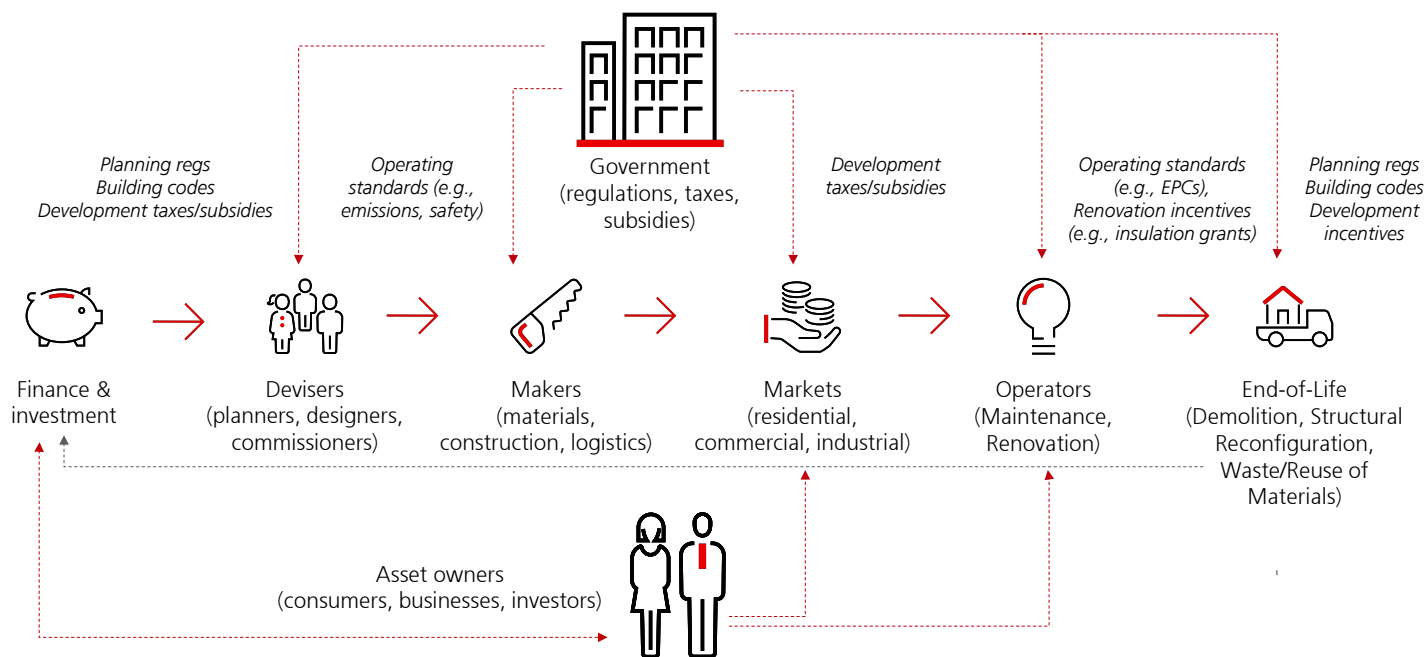
Die durchgängige Schweizer  
Bausoftware.

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

## Sieben Massnahmen für nachhaltiges Bauen

Immobilien sind mit einem globalen Gesamtwert von USD 380 Billionen die grösste Anlageklasse der Welt. Der Gebäudesektor trägt mit einem Anteil von 37 Prozent an den weltweiten jährlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen signifikant zum Klimawandel bei. Netto-Null-Verpflichtungen decken bereits 90 Prozent des globalen BIP ab. Für die Dekarbonisierung des Gebäudesektors sind bis 2050 Investitionen von bis zu USD 1 Billion pro Jahr erforderlich. Der neueste Report des UBS Sustainability & Impact Institute schlägt hierfür sieben Massnahmen für die öffentliche Hand und private Akteure vor.

red. Der Gebäudesektor ist mit 37 Prozent die grösste Quelle von CO<sub>2</sub>-Emissionen weltweit, noch vor der Industrie (24 Prozent) und dem Transportsektor (21 Prozent). Der Sektor ist grundsätzlich kapitalintensiv und erfordert hohe Vorabinvestitionen, was gleichermassen für die Bemühungen zu seiner Dekarbonisierung gilt. Das Pariser Abkommen verpflichtet den globalen Gebäudesektor implizit zur vollen Dekarbonisierung bis 2050. Dies entspricht einer jährlichen Reduktion von 3,6 Prozent, aber die Emissionen des Sektors sind in den letzten Jahren um 3 Prozent gestiegen. Um eine Trendumkehr zu erreichen, müssten bis 2050 jährlich rund eine Billion USD investiert werden. Auf den ersten Blick eine hohe Summe, die jedoch erhebliche Vorteile bringen würde und nur 9 Prozent der derzeitigen jährlichen Gesamtinvestitionen in diesem Sektor entspricht. Michael Baldinger, UBS Chief Sustainability Officer, sagt: «Der Immobiliensektor ist einer der wesentlichsten Sektoren für die Erreichung der Netto-Null-Ziele. Um zu nachhaltigeren Gebäuden zu gelangen, müssen wir Investitionen und Innovationen fördern und gleichzeitig die Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit von Daten verbessern.» Der Sektor verfügt über die Konzepte und Technologien, um bereits heute erhebliche Fortschritte bei der Dekarbonisierung zu erzielen. Allerdings schaffen



Source: UBS

Die vielfältigen Lösungen, die auf Gebäudeebene benötigt werden, sowie Anreize und Kapazitäten zur Dekarbonisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette erfordern einen Ansatz, der die gesamte Wertschöpfungskette umfasst.





beständige Marktbarrieren Hürden. Hierzu gehören ein unzureichender Bonus für gute Gebäude, ein ungenügender Malus für schlechtere Gebäude und eine nicht ausreichende Informationsübermittlung.

### *Rolle der privaten und öffentlichen Akteure*

Der Gebäudemarkt umfasst ein breites Spektrum an Akteuren. Ihre Motive für die Dekarbonisierung und ihre Fähigkeit, diese zu finanzieren, sind sehr unterschiedlich. Private Akteure sind in der Lage, die Dekarbonisierung in einem Umfang voranzutreiben, den die öffentliche Hand nicht leisten kann. Die öffentliche Hand kann ihre knappen Ressourcen nutzen, um die Märkte strategisch zu lenken und sie in die Lage zu versetzen, die Dekarbonisierung zu finanzieren, zu organisieren und umzusetzen. Sowohl private Akteure als auch die öffentliche Hand können heute ergänzende Massnahmen ergreifen, um diese Hürden zu überwinden und die Dekarbonisierung zu beschleunigen. Der jüngste Report des UBS Sustainability & Impact Institute zeigt sieben Massnahmen für öffentliche und private Akteure auf, um eine Trendumkehr bei den Gebäudeemissionen zu ermöglichen:

1. Neue Partnerschaften bilden, um Risiken der Dekarbonisierung zu streuen: Akteure im privaten Sektor haben eine unterschiedliche Risikobereitschaft. Partnerschaften können die Risiken streuen und Investoren in die Lage versetzen, in Projekte zu investieren, die normalerweise nicht in ihrem Investitionsbereich liegen.

2. Öffentliche Anreize gezielt einsetzen: Die öffentliche Hand sollte ihre Ressourcen dazu nutzen, um die Märkte mit öffentlichen Anreizen und steuerlichen Vergünstigen strategisch zu lenken. Dies sollte mit Initiativen wie Ausbildungsprogrammen für benötigte Fachkräfte ergänzt werden.

3. Förderung der Marktsicherheit: Die Dekarbonisierung des Gebäudebestands stellt grosse Anforderungen an die Eigentümer von Vermögenswerten, damit sie ihre Investitionsentscheidungen unter dem Aspekt des Klimaschutzes betrachten. Öffentliche Akteure können das Vertrauen fördern, indem sie die Richtung vorgeben und Signale, wie beispielsweise eine Frist für Schlüsselmassnahmen, senden.

4. Gemeinsame Datengrundlage: Die Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit von Daten sind von entscheidender Bedeutung. Regierungen können die Verwendung eines einheitlichen Standards fördern, indem sie ihn mit Regulierungen verknüpfen und private Institutionen können spezifische Zertifizierungen durch Industriekooperationen stärken.

5. Innovation früh fördern: Es bedarf erheblicher Innovationen bei den Technologien zur Verringerung der Emissionen, die in der Bauphase oder Lieferkette entstehen. Für die Skalierung sind mehrere Prozesse entscheidend, dazu gehören effiziente Innovationstreiber, Lernprozesse, klare Rahmenbedingungen und eine förderliche Marktdynamik.

6. Angebot an Lösungen: Eine wichtige Massnahme für Privatunternehmen besteht darin, den Eigentümern von Immobilien zu helfen, die Dekarbonisierung mit so wenig Reibungsverlusten wie möglich durchzuführen. Ein vielversprechendes Modell ist die Einrichtung von "One-Stop-Shops", in denen Anbieter Produkte und Dienstleistungen zur Nachrüstung in einem einzigen Vertrag bündeln.

7. Lösungen umsetzen: Es gibt gute Argumente, die Kosten und Risiken der Dekarbonisierung zwischen privaten und öffentlichen Akteuren zu verteilen, aber die Verantwortung für die Dekarbonisierung liegt bei ihren Eigentümern oder ihren Nutzern. Grünes Bauen von Anfang an ist mit etwas höheren Grenzkosten verbunden, aber der Business Case für grüne Gebäude ist überzeugend.

<https://www.ubs.com/global/en/sustainability-impact/sustainability-insights/reports/under-one-roof.html>



# WIR BAUEN NACHHALTIGE DÄCHER

**IHRE SPEZIALISTEN FÜR:**

**FLACHDÄCHER**

**DACHSERVICE**

**BAUSPENGLEREI**

**BAUTENSCHUTZ**

**DACHBEGRÜNUNGEN**

TECTON Kundendienst, Industriestrasse 3, 5432 Neuenhof | [dachservice@tecton.ch](mailto:dachservice@tecton.ch) | 056 416 00 16 | [tecton.ch](http://tecton.ch)



# Impressum

## Redaktion

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

Remi Buchschacher  
Sabine Steiger Buchschacher

## Grafik

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



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

powered by

**realestaterreport**  
DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS