

Schweizer Wohneigentum®

Aktuelles rund um Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser



Überreicht von as immobilien ag, Partner von alaCasa.ch und Ihr Experte für Wohneigentum,
www.as-immo.ch, info@as-immo.ch

02 Trend zum Eigenheim hält an
Umfrage bei alaCasa-Partnern

04 Regionale Nachrichten
Möriken (AG) /
Heimberg (BE)

05 Neues aus dem Netzwerk

Vermoplan Immobilien/
as immobilien

06 Wohnraumstudie

08 PropTechs
Branche vor der Bewährungsprobe

10 Eigenmietwert auf dem Prüfstand

Tipps für Käufer und
Eigentümer

11 Immobilien-ABC

12 Ihre alaCasa-Partner

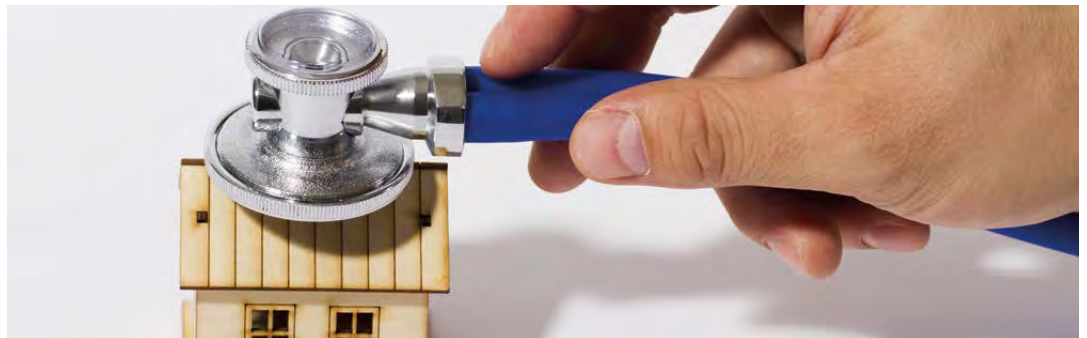
Herausgeber: alaCasa.ch,
www.alaCasa.ch, info@alaCasa.ch,
0800 80 80 11

Redaktion: Birgitt Wüst
Gestaltung: graustufen.ch

Erscheint: 3 bis 4 Mal jährlich
online und in gedruckter Form

07

Februar 2020



Auf den «Puls» achten

Wie Sie unserem Logo entnehmen können, bezeichnen wir uns als Experten für Wohneigentum. Experten zeichnen sich bekanntermassen durch umfassende Sachkenntnis und viel Erfahrung auf ihrem Tätigkeitsfeld aus. Doch zum erfolgreichen Wirtschaften zählt gerade in der sehr dynamischen Immobilienwirtschaft auch, den Finger am Puls des Marktgeschehens zu haben. Wie unserem Netzwerk dies gelingt, das können Sie in der aktuellen Ausgabe unseres Magazins nachlesen.

Zum einen beobachten wir die regionalen Märkte, in denen wir tätig sind, sehr genau – und befragen unsere Netzwerkpartner in den verschiedenen Regionen

regelmässig zu neuen Trends und Marktentwicklungen (siehe Seite 2).

Den «Puls» fühlen wir zum anderen auch auf der Nutzerseite und führen bei unseren Kunden in jedem Jahr Umfragen zu deren Bedürfnissen rund um das Thema Eigenheim durch. Die wichtigsten Erkenntnisse fassen wir in unserer jährlichen Wohnraumstudie zusammen (siehe Seite 6). Nicht zuletzt müssen Experten in der Lage sein, in die Zukunft zu schauen. Dies gelingt uns dank unserer Nähe zu unserem Partnernetzwerk SwissPropTech. In diesem Branchennetzwerk sind Start-ups zusammengefasst, die bereits heute an den Werkzeugen

von morgen arbeiten – näheres hierzu erfahren Sie im Interview mit Fredy Hasenmaile ab Seite 8.

Und für den Fall, dass wir einmal nicht alles Know-how im eigenen Hause haben, verfügen wir über ein starkes Netzwerk, das wir zu Rate ziehen können. Für die aktuelle Ausgabe etwa baten wir die bekannte Kanzlei MLL, zum aktuellen Stand der Eigenmietwertdiskussion Auskunft zu geben (siehe Seite 10).

Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen!

Andreas Schlecht,
as immobilien ag

Andreas Schlecht
as immobilien ag



alaCasa-Experten für Wohneigentum finden Sie in der ganzen Schweiz.
Kontaktieren Sie uns auf www.alaCasa.ch, info@alaCasa.ch oder 0800 80 80 11.

TREND



BILD: ADOBE STOCK

Die Perspektive als Wohneigentümer ist für Schweizer nach wie vor sehr attraktiv.

Der Trend zum Eigenheim hält an

Den Wunsch nach den «eigenen vier Wänden» setzen immer mehr Schweizerinnen und Schweizer in die Tat um – dies ungeachtet der erschwerten Finanzierungsbedingungen, wie eine aktuelle Umfrage von «Schweizer Wohneigentum» bei alaCasa-Experten zeigt.

BW Wohneigentum zu erwerben ist dank der niedrigen Zinsen aktuell hoch attraktiv: Das Preisniveau für ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung ist zwar in den vergangenen Jahren stetig gestiegen, doch die durchschnittliche Hypothekarbelastung der Wohneigentümer ist heute um rund 25 Prozent geringer als noch vor zehn Jahren. Wie eine Detailauswertung der Haushaltbudgeterhebung in den Jahren 2015 bis 2017 des Bundesamts für Statistik belegt, bezahlen Mieter in der Schweiz für ihre Wohnung durchschnittlich rund 1400 Franken im Monat. Mit 600 Franken, die die Rate für eine Hypothek im Durchschnitt monatlich zu Buche schlägt, wohnen Herr und Frau Schweizer, wenn sie ein Eigenheim erwerben, somit

deutlich günstiger – auch wenn man rund 150 Franken pro Monat für Reparaturen und Unterhalt hinzu rechnet.

Dass das Wohnen im Eigentum billiger ist als zur Miete, belegt auch die Immobilienstudie 2019 der Credit Suisse, die den durchschnittlichen Mietpreis für inserierte 4½-Zimmer-Wohnungen mit den Zinskosten für eine gleich grosse Eigentumswohnung vergleicht: Danach sind die Zinskosten (Fix-Hypothek 5 Jahre) mit 7862 Franken pro Jahr bei einer Belehnung von 80 Prozent massiv tiefer als die Mietkosten, die 22308 Franken jährlich ausmachen. Hinzu kommen Unterhaltskosten von im Schnitt einem Prozent des Liegenschaftswerts. Insgesamt steigen

die Ausgaben für die Eigentumswohnung gemäss dem CS-Beispiel auf 15362 Franken im Jahr, was deutlich tiefer ist als die Mietkosten. Steigen die Zinsen deutlich, wird sich die Situation allerdings ändern – doch mit Blick auf die jüngsten Entscheidungen der Europäischen wie auch der Schweizerischen Nationalbank ist damit mittelfristig wohl kaum zu rechnen.

«Keine rückläufige Nachfrage nach Eigenheimen»

So wundert wenig, wenn in der Schweiz, bislang bekannt als ein «Land der Mieter», inzwischen 40 Prozent der Haushalte Wohneigentum besitzen, Tendenz: steigend. In einer aktuellen Umfrage von «Schweizer

Wohneigentum» berichten die befragten alaCasa-Partner unisono, dass sie auch für 2020 mit einer hohen Nachfrage nach Eigenheimen rechnen.

Dass die inzwischen höheren Anforderungen an Kreditnehmer bei der Hypothekarvergabe für das Gros der Mieter den Erwerb von Wohneigentum in weite Ferne rücken, wie grosse Tageszeitungen jüngst berichteten (u.a. NZZ: «Nur noch zehn Prozent der Mieter können sich Wohneigentum leisten»), macht sich in der Praxis offenbar nicht ganz so drastisch bemerkbar. Die restriktiveren Anforderungen der Banken seien zwar «spürbar, es gibt praktisch keine problemlosen Finanzierungen mehr», berichtet Andreas Schlecht, AS Immobilien Bern. «Geringe Eigenmittel und Tragbarkeit sind ein grosses Thema», ergänzt Linda Bardheci, Liba & Partner Immobilien, Basel. Dennoch gelingt es offenbar vielen Kaufwilligen, die Finanzierungshürde zu nehmen. «Wenn man das Geld von der Bank nicht bekommt, sucht man andere Wege», erklärt Robert Künzler, Intercity Zürich AG. «Man geht zu einem Broker, man organisiert mehr Eigenkapital über Eltern oder Familienmitglieder oder man versucht, den Verkaufspreis zu drücken. Die Nachfrage nach Wohneigentum ist da.»

Allenfalls führten höhere Anforderungen «zu längeren Vermarktungszeiten als vor ein paar Jahren», sagt Simon Meyer, Prefera Immobilien AG, Sargans. «Die Nachfrage ist aber immer noch intakt.» «Restriktiver sind Banken eigentlich nur bei Anlageobjekten geworden, weil der Eigenkapitalanteil höher sein muss als bisher», fügt Christian Elliscasis von Elliscasis Immobilien hinzu. «Ich sehe jedoch keine rückläufige Nachfrage bei der Nachfrage nach Eigenheimen.»

Dass sich die derzeit diskutierte Abschaffung des Eigenmietwerts auf die Kaufentscheidungen auswirken könnte, verneint die Mehrheit der Befragten. «Dies ist aktuell kein grosses Thema bei Kaufinteressenten, bzw. es hat keinen grossen Effekt auf die Nachfrage im Verkauf», sagt Simon Meyer. «Wenn die Abschaffung beschlossene Sache und die Umsetzung terminiert ist, könnte sich dies ändern.»

Neue Trends

Weitere Ergebnisse der Umfrage betreffen Nachfragepräferenzen hinsichtlich Grösse und Ausstattung von Wohneigentum. «Die Individualisierung hat klar zu einer

Nachfrage nach kleineren Wohnungen geführt», berichtet Andrea Cristuzzi, Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG, Widnau. Zudem sei ein «sehr hybrides und kurzfristigeres Nachfrageverhalten spürbar», sprich mehr Wechsel, auch Wechsel von Eigentum zu Mietwohnung und umgekehrt.

Einen in den Medien häufig beschriebenen veritablen Trend zu «smart homes» können die alaCasa-Partner (noch) nicht bestätigen. «Ich glaube, die Nachfrage in diesem Bereich wird die nächsten fünf Jahre stagnieren, weil die Unsicherheit hinsichtlich einer potenziellen Überwachung und der Risiken – etwa durch Viren – sowie die Kosten zu hoch sind», meint Daniel Zimmermann, Zimba AG, Amriswil. Zudem würden die Menschen «eher technikmüde»; es sei «eine Tendenz zurück zum Bodenständigen, Reellen zu beobachten». «Es gibt Bewohner die 'Smart Homes' cool finden und schätzen», beobachtet hingegen Reto Brunner, Intercity Vermarktung Basel. «Eine wirkliche Miet- / Kaufbedingung sind 'Smart Homes' aber (noch) nicht.» «Das Thema interessiert Käufer nur am Rande und ist für einen Kaufentscheid nicht relevant», bestätigt Marc Wyss, Immobilien Wyss Schweiz.

Allerdings gehen die meisten Umfrageteilnehmer davon aus, dass die Nachfrage im Zusammenhang mit der allgemeinen Digitalisierung sicher steigen und an Bedeutung gewinnen wird. «Im Moment fragt der Kunde noch nicht nach solchen Details. Es kommt für ihn erst an dritter oder vierter Stelle», sagt Robert Künzler: «Wenn er es erfährt, ist er angenehm überrascht. Die grosse Nachfrage nach dieser Technologie kommt schon noch, braucht noch etwas Zeit, vermutlich weil die Interessenten dies (noch) nicht in anderen Wohnungen 'live' gesehen haben.»

Als weitere Trends bei der Ausstattung der Eigenheime werden von den Befragten E-Mobility und/oder entsprechende Einrichtungen im Haus genannt, sowie der Wunsch nach grosszügig gestalteten Aussenräumen – sprich Terrassen und/oder Grünanlagen. Last but not least zeichnet sich auch im Sanitärbereich eine neue Vorliebe ab – für die Dusche anstelle der Badewanne, was mit der wachsenden Achtsamkeit auf die Ressource Wasser zu tun haben mag.

Nachhaltiges Wohneigentum bevorzugt

Ohnehin zählt der Umfrage bei den alaCasa-Partnern zufolge die Umweltverträglichkeit der Eigenheime zu den grossen neuen

Trends. «Die Nachfrage nach ökologischer, nachhaltiger Bauweise ist stark», berichtet Bruno Steck, Group46, Burgdorf. «Kaufinteressenten, aber auch Mieter legen immer mehr Wert auf eine nachhaltige Ressourcennutzung», ergänzt Simon Meyer von Prefera. «So sollten Baustoffe ökologisch sein und auf die Gesundheit keinen negativen Einfluss haben.» Weiter ergab die Umfrage, dass Kaufinteressenten bei den Heizungs- und Kühlsystemen sowie bei der Warmwasseraufbereitung im gewünschten Eigenheim grossen Wert legen auf Erdsonden/ Wärmepumpen oder Photovoltaikanlagen, sprich auf einen möglichst geringen Energieverbrauch und entsprechend günstige Betriebskosten.

Auch gehen die Befragten davon aus, dass Holzhäuser, für die aktuell – ganz ähnlich wie für Smart Homes – (noch) keine gezielte Nachfrage festzustellen sei, künftig an Bedeutung gewinnen. Bauprojekte aus Holz sind «für gewisse Nachfrager sicher im Trend, und der wird vermutlich leicht zunehmen», meint Robert Mazenauer, Hugo Steiner AG, St.Gallen. «Die Bauprojekte aus Holz werden zunehmen und werden auch 'normaler'», stimmt Reto Brunner zu. Zudem dürfte der Holzbau «im Zuge der Nachhaltigkeitsdebatte an Relevanz gewinnen», ist Andrea Cristuzzi überzeugt.

Bevorzugte Standorte

Hinsichtlich der beim Eigenheim-Kauf bevorzugten Standorte brachte die Umfrage unterdessen keine wirklich neuen Erkenntnisse: Nach wie vor zählt als ein wesentliches Miet- wie Kaufargument die altbekannte Formel: Lage, Lage, Lage. Gefragt sind insbesondere Städte, Gemeinden oder Quartiere mit tiefem Steuerfuss und einem grossen Kultur- und Freizeitangebot, mit guter Infrastruktur und ÖV- und Autobahn-Anbindung; gewünscht werden ferner sonnige Lagen, am besten mit Berg-, See- und Weitsicht.

Last but not least brachten auch die Erwartungen hinsichtlich der Nachfrage- und Preisentwicklung keine grosse Überraschung: Die Nachfrage nach selbstgenutztem Wohneigentum ist, darin sind sich die Befragten alaCasa-Partner einig, nach wie vor «top». Hinsichtlich des Preisniveaus könnten allenfalls ländliche Gemeinden «etwas Mühe bekunden», doch an guten und sehr guten Lagen werde sich für Stockwerkeigentum wie für Einfamilienhäuser «das hohe Preisniveau halten», für letztere seien sogar leichte Preissteigerungen möglich. ■

MARKT

Nachrichten aus den Regionen

MÖRIKEN (AG)

Wohnüberbauung «Solaris» bezugsbereit

BW Im aargauischen Möriken wurde vor wenigen Wochen die Wohnüberbauung «Solaris» – ein Projekt von Setz Architektur, Immo Treier und Renggli – eingeweiht. Die am Grabenweg sehr zentral in der Gemeinde gelegene Überbauung besteht aus vier Mehrfamilienhäusern, die sich U-förmig auf dem Grundstück gruppieren und so einen grossen zusammenhängenden Aussenraum schaffen. Entstanden sind 35 Miet- und Eigentumswohnungen in Grössen von 1½ bis 4½ Zimmern und Flächen von bis zu 115 Quadratmetern. Die Überbauung wurde im Minergie-P-Eco-Standard realisiert, der höchsten Wohnkomfort verspricht. Es handelt sich um in Holzrahmenbauweise erstellte Plus-Energie-Häuser;



BILD: WOHNEN-SOLARISCH

Dächer, Attikabrüstungen und Teile der Fassaden sind mit Photovoltaik-Panels bestückt. Zur Überbauung zählt eine gemeinsame Tiefgarage, deren Plätze sich auf Wunsch mit einer Ladestation für

Elektroautos ausstatten lassen. Ein weiteres Plus: Mieter und Eigentümer der «Solaris»-Wohneinheiten können kleine Schrebergärten für jeweils eine Wachstumsperiode buchen. ■

BILD: GENOSSENSCHAFT MIGROS AARE



HEIMBERG (BE)

Baubeginn für Projekt «Südmatte»

BW In Heimberg im Kanton Bern wurde jüngst mit den bauvorbereitenden Arbeiten für die erste Etappe der Wohn- und Gewerbeüberbauung «Südmatte», ein Projekt der Migros Aare, begonnen. Auf dem rund 17 000 Quadratmeter grossen Areal an der Unteren Bernstrasse sollen insgesamt 100 Wohnungen in sechs Gebäuden entstehen. In der ersten Etappe werden zwei Gebäude mit Geschäften im Erdgeschoss und Wohnungen in den darüber liegenden Stockwerken realisiert. Insgesamt sollen 58 Wohnungen entstehen, davon 30 Eigentumswohnungen mit Grössen zwischen 3½ und 4½

Zimmern und Flächen von 80 bis 125 Quadratmetern.

Zur Überbauung zählt auch ein zweigeschossiger Geschäftsbau mit einem rund 1000 Quadratmeter grossen Migros-Supermarkt, einer Denner-Filiale und weiteren Dienstleistungsflächen. Ferner wird es eine Einstellhalle mit 60 öffentlichen und 56 privaten Parkplätzen sowie 26 oberirdische Auto- und 282 Veloparkplätze geben. Mit dem Bau soll Anfang 2020 begonnen werden, Ende 2021 sollen die Wohnungen der ersten Etappe bezugsbereit sein. ■

Nachrichten aus dem Netzwerk

Vermoplan Immobilien: Neuer Partner aus der Ostschweiz



BW alaCasa.ch kann einen neuen Partner begrüßen: Auf Anfang Jahr ist die Vermoplan Immobilien AG dem Netzwerk beigetreten. «Dieses Familienunternehmen mit langjähriger Tradition passt sehr gut zu alaCasa.ch, zeichnet es sich doch durch ein hohes Mass an Kompetenz, Konstanz und Qualitätsbewusstsein aus und verfügt über eine einwandfreie Reputation», sagt Roman Bolliger, Geschäftsführer alaCasa.ch.

Vermoplan Immobilien prägt das Immobiliengeschehen in der Region Uznach schon seit mehr als 35 Jahren als kompetenter Vermarkter, Entwickler und Be-

wirtschafter. Die Vermoplan Immobilien AG gehört zur Kuster + Hager Gruppe, zu der auch Architekten und Ingenieure zählen; diese Kombination verschiedener Fachkompetenzen trägt massgeblich zu einer hohen Dienstleistungsqualität bei. Die Gesellschaft wird von Samuel Hager geführt, der vor seinem Eintritt in das Familienunternehmen Erfahrungen als Vermarktungsleiter einer börsenkotierten Immobiliengesellschaft gesammelt hat. «alaCasa.ch steht für Qualität und deshalb sind wir stolz, als Partner innerhalb dieses Netzwerkes zu interagieren», kommentiert Samuel Hager den Beitritt seiner Unternehmung zu alaCasa.ch. ■

as immobilien: 20 Jahre geballtes Immobilien-Knowhow

BW Andres Schlecht hat allen Grund zu feiern: Sein 1999 gegründetes Immobilienunternehmen – die as immobilien ag – konnte im vergangenen Jahr das 20. Jubiläum begehen. Die Einzelfirma, die im Oktober 2010 in eine Aktiengesellschaft überführt wurde, führt Andres Schlecht im Sinne einer «feinen Immobilien-Boutique» sehr erfolgreich: Der Immobiliendienstleister, der inzwischen 40 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie Lernende und Praktikanten beschäftigt, zählt heute in der Region Bern wie im Espace Mittelland zu den führenden Anbietern.

Der Hauptsitz von as immobilien befindet sich in Mühleberg im Kanton Bern; darüber hinaus gibt es zwei weitere Niederlassungen in der Stadt Bern und in Murten. Zu den Kernkompetenzen der Gesellschaft zählen neben der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften die Vermarktung, Vermietung und der Verkauf bzw. die

Vermittlung von Projekten und Liegenschaften aller Art sowie die langjährige Verwaltung von Stockwerkeigentum.

«Wir sind stark in Liegenschaften», sagt Unternehmensleiter Schlecht, der als wichtiges Erfolgskriterium für lokale Immobiliendienstleister neben umfassendem Know-how und viel Erfahrung die Aus- und Weiterbildung sieht. So engagiert sich AS Immobilien stark für den Nachwuchs in der Branche, bildet jährlich Lernende aus und ermöglicht seinen Mitarbeitern, ihr Wissen zu vertiefen und sich weiterzubilden. Zudem gehe die as immobilien ag «mit der Zeit, um stets am Puls des Geschehens zu sein», sagt Schlecht: «Wir nutzen neuste Technologien und digitalisieren, wo es Sinn macht, um noch schneller, transparenter, kommunikativer, effizienter, nachhaltiger und ökologischer zu werden.» Nicht zuletzt zählten bei as immobilien Ehrlichkeit so-

wie Offenheit zu den wichtigsten Werten, sagt Andres Schlecht: «Unsere Kunden wissen dies seit Jahren zu schätzen.» ■



BILD: ZVG

MARKT

Geräumig, ruhig, grün und nah!

Wie möchten Herr und Frau Schweizer wohnen? Dieser Frage ging die aktuelle Wohnraumstudie 2019 bereits zum vierten Mal auf den Grund. Die Ergebnisse sind teils überraschend, sagt Roman Bolliger.



BILD: GRAUSTUFEN.CH

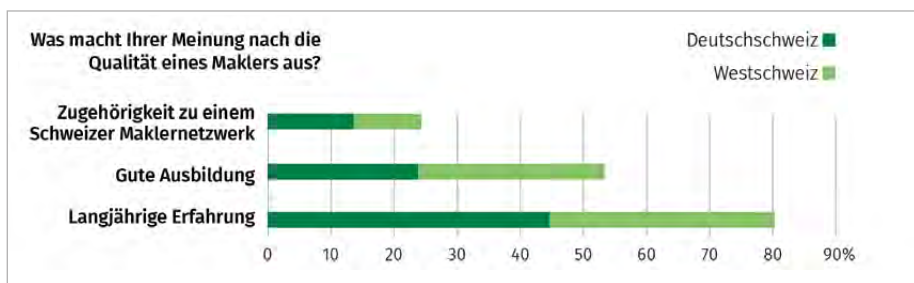
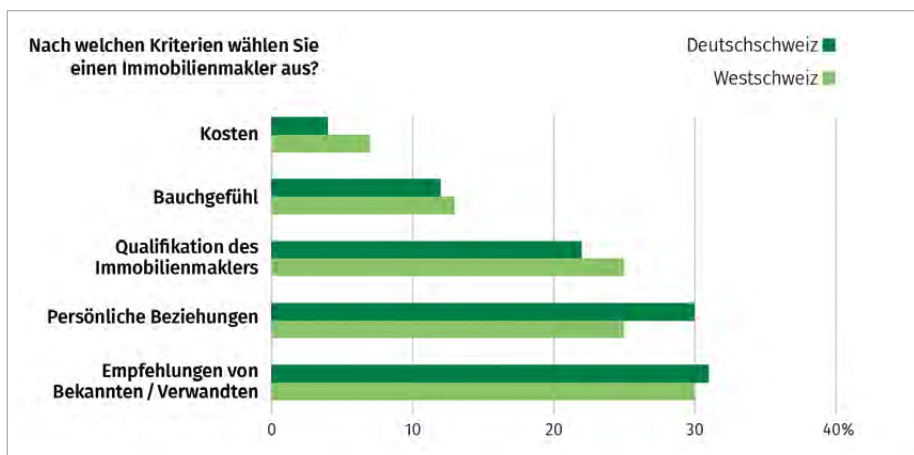
Trotz beschränktem Platzangebot träumt man in der Schweiz noch immer vom Einfamilienhaus im Grünen.

RB Das freistehende Haus ist das Mass aller Dinge – das trotz der von der Politik immer vehementer geforderten Verdichtung! Beinahe die Hälfte der für die aktuelle Wohnraumstudie Befragten wünscht sich noch immer ein ruhiges Haus mit Blick ins Grüne. Wohl mit Blick auf das stolze Preisniveau und die Finanzierbarkeit des eigenen Wohntraums, hat daneben das Reiheneinfamilienhaus stark an Bedeutung gewonnen. Bei den Wohnungen ist das Attikageschoss mit Abstand am beliebtesten. Kein Wunder, figurieren die Preise dieses Wohnungstyp im höchsten Segment.

Es stellt sich heraus, dass der Kaufpreis zwar wichtig, aber nicht der entscheidende Faktor darstellt. Denn die Schweizer Wohnbevölkerung sehnt sich ebenso nach Ruhe, viel Platz und grosszügigen Aussenräumen wie Balkon oder Terrasse. Ganz vorne in der Hitparade der Wohnwünsche befindet sich auch die Nähe zum öffentlichen Verkehr. Dies ist insbesondere wichtig für das Einkaufen und für das Pendeln zum Arbeitsplatz. Dass bei der Wahl der Wohnung bzw. des Hauses auch stark auf die laufenden Kosten geachtet wird, spricht für die Weitsicht unserer Wohnbevölkerung.

Zufriedene Mieter, glückliche Eigentümer

Die Schweiz ist ein Volk von zufriedenen Mietern: Beinahe 80 Prozent der Mieter schätzen sich zufrieden oder eher zufrieden. Dieser hohe Wert scheint in den Mietrechtsdiskussionen auf dem politischen Parkett ausgeblendet zu werden, erhält man dort doch regelmässig den Eindruck, als ob die Mieter fürchterlich unzufrieden seien. Bei den Eigentümern beträgt dieser Wert sogar sagenhafte 95 Prozent! Es scheint tatsächlich so, als ob sich viele ihren Wohnraum erfüllen konnten. Erstaunlicherweise ist eine Mehrheit auch zufrieden mit ihrem täglichen



Von der Qualität eines Immobilienmaklers haben Schweizer Wohneigentümer klare Vorstellungen.

Arbeitsweg. Vor dem Hintergrund der zahlreichen Staumeldungen liegt diese Einschätzung nicht auf der Hand. Eine Erklärung dafür dürften die relativ kurzen Pendlerdistanzen sein: Zwei Drittel der Befragten pendeln nur zwischen sechs und 15 Kilometern pro Arbeitsweg.

Mieter ärgern sich häufiger über Nachbarn

Eine grosse Bedeutung hat das unmittelbare Umfeld der Wohnung oder des Hauses. So beeinflusst etwa das Nachbarschaftsverhältnis die Wohnqualität massgeblich. Während in der Deutschschweiz immerhin 42 Prozent nichts an ihren Nachbarn stört, sind das in der Westschweiz doch 12 Prozent weniger. Nachbarn werden positiv wahrgenommen, wenn es etwa um das Leeren des Briefkastens, das Giessen der Blumen oder das Annehmen von Lieferungen geht.

Wenn man mal nicht zufrieden ist mit den Nachbarn, so liegt das oft daran, dass sie unfreundlich sind, schlechte Gerüche verursachen, nicht genügend kommunizieren und mit lauter Musik oder lärmenden Kindern stören. Zudem fällt auf, dass in der Westschweiz offensichtlich viel öfter Autos auf dem falschen Parkplatz abgestellt

werden als in der Deutschschweiz; dies scheint nämlich in der Romandie nicht weniger als dreimal so häufig vorzukommen. Der Vergleich zwischen Mietern und Eigentümern zeigt, dass Mieter deutlich mehr Differenzen mit Nachbarn haben als Eigentümer. Dies dürfte wohl damit zusammenhängen, dass Bewohner in Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen über mehr Privatsphäre verfügen.

Schweizer setzen beim Verkauf auf gut vernetzte Profis

Die Wohnraumstudie wollte wissen, wie sich der Schweizer einen Verkauf vorstellt. Dabei zeigt sich, dass eine Mehrheit eine professionelle Beratung schätzt. Fragt man genauer, zeigt sich jedoch, dass rund ein Drittel den Verkauf des eigenen Wohneigentums zuerst einmal selber wagt. Bei der Auswahl des Immobilienmaklers hat man klare Vorstellungen: Dieser muss in erster Linie eine langjährige Erfahrung aufweisen und gut ausgebildet sein. Als dritt wichtigster Faktor wird die Zugehörigkeit zu einem nationalen Netzwerk genannt. Bei Finanzierungsfragen verlässt sich eine Mehrheit auf ihre Hausbank und/oder auf eine unabhängige Hypothekarberatung. Der Rat von Familie oder Freunden zählt hier weniger. ■



Wohnraumstudie 2018 / 2019

In der Wohnraumstudie werden keine quantitative Faktoren wie Preise, Mieten oder Zinsen untersucht, sondern weiche Faktoren wie Bedürfnisse, Präferenzen und Sorgen der Schweizer Wohnbevölkerung. Damit ist diese Studie eine wertvolle Informationsquelle für Immobilienprofis, die ihre Kunden besser kennenlernen wollen.

Die Studie, die bereits in der vierten Ausgabe erscheint, hat gezeigt, dass sich die Bedürfnisse der Schweizer Wohnbevölkerung von Jahr zu Jahr verändern. Immobilienprofis mit Bezug zu privaten Transaktionen sollten diese Entwicklungen demzufolge aufmerksam verfolgen, damit sie die Nähe zu ihren Kunden aufrecht erhalten können.

Die Studie wird vom nationalen Maklernetzwerk alaCasa.ch, von MoneyPark und Helvetia durchgeführt und kann u.a. bei alaCasa.ch kostenlos bestellt werden:

www.alacasa.ch oder
eine E-Mail an info@alacasa.ch

INNOVATION

PropTech-Branche vor der Bewährungsprobe

PropTech-Unternehmen sind die Impulsgeber der digitalen Entwicklung in der Immobilienwirtschaft. Auch in der Schweiz sind innerhalb kurzer Zeit viele Prop-Techs entstanden. Viele der Jungunternehmen hätten grosses Potenzial – seien aber noch keine Selbstläufer, sagt Fredy Hasenmaile.

Interview: Mario Facchinetti

Herr Hasenmaile, das Interesse an Prop-Techs ist gross in der Immobilienindustrie. Wie entwickeln sich die Beziehungen zwischen diesen Marktakteuren? Verändern die «jungen Wilden» die Immobilienwirtschaft?

Fredy Hasenmaile: Die PropTech-Branche ist von der Immobilienwirtschaft durchaus wohlwollend empfangen worden, doch erwartet hat man auf sie nicht wirklich. Nur gerade 7 Prozent der für die aktuelle Swiss PropTech-Umfrage 2019 befragten Unternehmen bezeichnen die Immobilienwirtschaft als «sehr empfänglich» für die Lösungen der Jungunternehmen. Immerhin attestieren über die Hälfte der PropTech-Unternehmen der Immobilienwirtschaft, sie sei «einigermassen empfänglich».

Die Digitalisierung ist demnach auch in der als «relativ träge» geltenden Immobilienbranche angekommen?

Nach anfänglichem Zögern nutzt die grosse Mehrheit der Immobilienwirtschaft die Dienste der PropTechs in der einen oder anderen Form, was sich nicht zuletzt in beeindruckenden Wachstumszahlen der PropTech-Unternehmen niederschlägt.

Wie sehen Sie die weiteren Entwicklungschancen für die PropTechs?

Mit Blick auf das auf dem Schweizer Immobilienmarkt gebundene Kapital und der anhaltend hohen Attraktivität der Anlageklasse ist das Ertragspotenzial für die PropTech-Branche enorm. Inzwischen ist

die Branche bereits an einem ersten Wendepunkt angekommen – die stürmischen Gründungsjahre neigen sich in vielen Fällen dem Ende zu.

Woran machen Sie das fest?

Das Wachstum erfordert kontinuierliche Mittelzuflüsse, und allfällige Fehler können immer weniger mit dem Enthusiasmus der Gründergeneration und dem anfänglichen Startkapital wettgemacht werden. Insofern gilt es für die PropTech-Unternehmen, selbstkritisch die eigene Leistung zu hinterfragen und zeitnah allfällige Korrekturen an der Strategie oder der operativen Umsetzung vorzunehmen. Das wird nicht allen gelingen. Die Landschaft der PropTech-Unternehmen, wie sie von Schwyter Digital nachgeführt wird, kennt bereits die Kategorie «Friedhof», auf dem PropTechs, deren Namen verschwunden sind oder die in einer anderen Form aufgegangen sind, vor dem Vergessen bewahrt werden.

Das Gründungsfieber hat sich abgekühlt?

Sagen wir, die Branche etabliert sich allmählich. Mittlerweile gibt es über 200 PropTech-Unternehmen in der Schweiz. Nur ein gutes Viertel steckt noch in der Gründungs- oder Validierungsphase, die Hälfte befindet sich mittlerweile in der Skalierungsphase, in der dem Wachstum praktisch alle anderen Ziele untergeordnet werden. So wird die Verbreiterung der Kundenbasis und die Erhöhung der Verkaufszahlen von den PropTech-Unternehmen in unserer Umfrage

denn auch als die vordringlichste Herausforderung genannt.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Immobilienunternehmen?

Sie ist auf einem guten Stand. 86 Prozent der Befragten arbeiten mit PropTech-Unternehmen zusammen oder beziehen eines oder mehrere Produkte oder Dienstleistungen von diesen. 42 Prozent der Immobilienunternehmen geben sogar an, Geschäftsbeziehungen zu drei und mehr PropTech-Unternehmen zu unterhalten. Der Grossteil der Kooperationen ist allerdings erst in den letzten drei Jahren entstanden. Die Initiative zur Zusammenarbeit ging dabei etwas häufiger von der Immobilienindustrie aus. Letztere setzt offensichtlich nicht selten auf die Hilfe von externen Beratern, wenn es darum geht, das geeignetste PropTech-Angebot zu identifizieren.

Kann man von einem profitablen Geschäftsfeld sprechen?

Teils, teils. Die PropTech-Branche kann respektable Anfangserfolge vorweisen, doch trotz der erstanlichen Wachstumszahlen ist die weiterhin erfolgreiche Entwicklung nicht in Stein gemeisselt. Aufgrund der Angaben der Umfrageteilnehmer folgern wir, dass schätzungsweise erst ein Fünftel der PropTech-Unternehmen profitabel arbeitet.

Woran liegt dies?

Viele tun sich beispielsweise schwer mit den langen und komplexen Entscheidungs-



Mario Facchinetti,
Initiator & Leiter des
Innovationsnetzwerkes
SwissPropTech



Fredy Hasenmaile,
Leiter Immobilienanalyse
Credit Suisse AG

prozessen auf Seiten der Immobilienindustrie. Hier treffen Welten aufeinander. Zwischen den etablierten Unternehmen der Immobilienwirtschaft und den jungen PropTech-Unternehmen bestehen bezüglich Grösse, Wendigkeit und Betriebskultur massive Unterschiede, die für die Zusammenarbeit nicht nur förderlich sind. Kommt hinzu, dass die PropTech-Branche zwar sehr stark technologielastig, die Immobilienkenntnis – also das «Prop» – aber eher schwach ausgebildet ist.

Das tönt dennoch nach Optimierungspotenzial...

Was die Zielerreichung der gegenseitigen Kooperationen anbelangt, gibt es sicher noch einiges an Verbesserungsmöglichkeit. Vollständig zufrieden mit den gemeinsamen Projekten zeigten sich nur 18 Prozent der Immobilienindustrie. Doch immerhin: Eine

klare Mehrheit hält die Ziele für vollständig oder mehrheitlich erfüllt. Bei 33 Prozent wurden die Ziele hingegen nur teilweise erreicht und bei 12 Prozent sogar nur spärlich.

Die PropTech-Branche hat demnach einige Hausaufgaben zu erledigen?

Wie schon erwähnt, dürfte schätzungsweise erst ein Fünftel der PropTech-Unternehmen profitabel sein. Insofern gilt es für die Branche, die ins Spiel gebrachten Massnahmen für ein besseres Zusammenspiel der beiden Welten ernst zu nehmen. Von der Immobilienindustrie kommt beispielsweise der Wunsch nach mehr Verständnis für deren Entscheidungsprozesse.

Wie sieht Ihre Prognose zur weiteren Entwicklung aus?

Es wird interessant zu beobachten sein, ob mit weiterem Fortschreiten der

wechselseitigen Kooperation die PropTech-Branche ihre Eigenständigkeit wahren können oder ob es zu einer Annäherung respektive Verschmelzung der beiden Bereiche kommen wird. Bereits heute haben 11 Prozent der Immobilienindustrie bereits eines oder mehrere PropTech-Unternehmen akquiriert, weitere 26 Prozent sind finanziell an einem oder mehreren PropTech-Unternehmen beteiligt. Zudem ist davon auszugehen, dass die Immobilienwirtschaft zunehmend versucht, die Technologie intern selber zu nutzen und dadurch mit der Zeit die Aufgaben der PropTech-Unternehmen übernimmt. Dereinst dürfte es somit immer schwieriger werden, die beiden Branchen auseinanderzuhalten und auch getrennt zu erforschen. Sollte das irgendwann nicht mehr möglich sein, wäre jedoch das Ziel der PropTech-Unternehmen, die Branche zu revolutionieren, erreicht. ■

Zweite schweizweite PropTech-Umfrage

Vor zwei Jahren haben die Credit Suisse und SwissPropTech die erste schweizweite Umfrage bei den PropTech-Unternehmen durchgeführt, um etwas Licht in diesen neuen Sektor zu bringen. Damals beschränkte sich die Studie bewusst auf Firmen, die ab 2010 gegründet worden waren, um den Start-up-Charakter der PropTech-

Branche zu würdigen und zu erforschen. In der zweiten Umfrage zu Jahresbeginn 2019 war die Zuordnung zu einem Start-up keine notwendige Bedingung mehr für die Analyse: Im Vordergrund stehen alle Firmen, die mithilfe der Technologie Lösungen für die Immobilienwirtschaft entwickeln – unabhängig davon, wann sie gegründet wurden. Die Umfrage fühlt nicht

nur der PropTech-Branche den Puls, sondern leistet auch einen Beitrag zum besseren gegenseitigen Verständnis von PropTech- und den etablierten Immobilienunternehmen. Den Autoren war daher wichtig, nicht nur bei den PropTech-Unternehmen Informationen zusammenzutragen, sondern auch bei der Immobilienindustrie nachzufragen.

RECHT



Die Auswirkungen eines Systemwechsels fallen je nach Liegenschaft unterschiedlich aus.

Mögliche Abschaffung des Eigenmietwerts – was tun?

Das Parlament in Bern plant einen Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung: Der Eigenmietwert soll abgeschafft werden. Der Systemwechsel hat zum Ziel, aktuell bestehende Anreize, Schulden nicht zurückzuzahlen, zu beseitigen.

Wolfgang Müller und Julian Kläser

Gemäss geltendem Recht versteuern Eigentümer von Liegenschaften und Personen, die sich das Nutzungsrecht an Liegenschaften unentgeltlich für den Eigengebrauch zu Verfügung halten, den Mietwert als Einkommen, können dafür aber Liegenschaftskosten vom steuerbaren Einkommen in Abzug bringen, so etwa die Kosten für Unterhalt,

Instandstellung, Versicherungsprämien, Drittverwaltung, Energie- und Umweltschutzmassnahmen, Denkmalpflege und Schuldzinsen.

Eckpunkte der Gesetzesvorlage

Die Vernehmlassung zum Bundesgesetz über den Systemwechsel bei der

Wohneigentumsbesteuerung endete am 12. Juli 2019. Der vorläufige Gesetzentwurf sieht folgende Eckpunkte vor:

- Für selbstbewohntes Wohneigentum sowohl auf Bundes- als auch auf Kantons-ebene sollen die Besteuerung des Eigenmietwerts sowie die Abzugsfähigkeit der

entsprechenden Unterhaltskosten aufgehoben werden.

- Abzüge für Energiesparen, Umweltschutz, Denkmalpflege und Rückbau sollen bei selbstbewohnten Liegenschaften auf Bundesebene aufgehoben werden (diese Abzüge sind kantonal wie bisher zulässig).
- Für Ersterwerber ist ein zeitlich begrenzter und beitragsmässig limitierter Ersterwerberabzug vorgesehen.
- Bei selbstgenutzten Zweitliegenschaften soll der Eigenmietwert sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene steuerbar bleiben.
- Zur Abzugsfähigkeit der privaten Schuldzinsen schlägt die Kommission fünf gleichberechtigte Varianten vor. Im Ergebnisbericht zur Vernehmlassung zeichnet sich allerdings schon ab, dass sich die Abzugsfähigkeit der privaten Schuldzinsen im Umfang von 80 Prozent der steuerbaren Vermögenserträge wohl am Ende durchsetzen dürfte.

Steuerplanung für Hauseigentümer

Diverse Vorstösse zur Abschaffung des Eigenmietwerts sind in den letzten 20 Jahren allesamt gescheitert. Dieses Mal stehen die Chancen gut, dass die nun von der Kommission lancierte Initiative Realität werden könnte. Mit einer Gesetzänderung ist nicht vor 2021 zu rechnen.

Hauseigentümer, die auf eine Abschaffung des Eigenmietwerts spekulieren, können aus steuerplanerischer Sicht nun folgende Massnahmen ergreifen: Zum einen sollten sie werterhaltende Unterhaltsarbeiten auf Q4/2019 und 2020 vorziehen, um noch vom Unterhaltskostenabzug profitieren zu können. Darüber hinaus empfiehlt es sich, den Verschuldungsgrad zu reduzieren, sodass die tatsächlich anfallenden Schuldzinsen den maximal zulässigen Schuldzinsenabzug künftig nicht überschreiten. Bei neuen Schuldverpflichtungen sollte auf eine flexible Gestaltung geachtet werden, damit in den nächsten Jahren je nach Bedarf und Entwicklung der Rechtslage entsprechende Anpassungen vorgenommen werden können. ■



IMMOBILIEN-ABC

Die wichtigsten Begriffe

AGGLOMERATION

Die mit einer Stadt verwachsenen, rechtlich selbstständigen Vororte (Umgangssprache «Agglo»). In der Schweiz gibt es rund 50 Agglomerationen.

BAUHANDWERKERPFANDRECHT

Gesetzliches Grundpfandrecht zur Sicherung des werkvertraglichen Vergütungsanspruchs, das Unternehmern und Subunternehmern zusteht, die für ein Werk auf dem betreffenden Grundstück Material und Arbeit oder nur Arbeit geliefert haben.

CONTRACTING

Gesamtübernahme von Projektierung, Erstellung, Betrieb, Unterhalt und Finanzierung eines Bau- oder Anlageteils durch einen Unternehmer und dessen Zurverfügungstellung gegen Entgelt (z.B. Energie-Contracting).

DIENTSBARKEIT (SERVITUT)

Im Grundbuch vermerkte Belastung eines Grundstücks zugunsten einer Person (Wohnrecht, Nutzniessung) oder eines anderen Grundstücks (z.B. Wegrecht).

Das Schweizer Immobilien-ABC mit über 500 Begriffen kann auf www.alacasa.ch kostenlos bezogen werden.



Die Autoren

Dr. Wolfgang Müller, MBA, und Dr. Julian Kläser, MLaw, sind Partner respektive Assoziierte der Anwaltskanzlei MLL Meyerlustenberger Lachenal. Meyerlustenberger Lachenal zählt mit über 85 Anwälten und -innen sowie Büros in Zürich, Genf, Zug, Lausanne und, Brüssel zu den renommiertesten, schweizweit und international tätigen Anwaltskanzleien.

IHRE ALACASA-PARTNER

PER EMAIL ODER POST EINSENDEN. BEI DER DIGITALEN VERSION DES MAGAZINS EINFACH AUF DAS FORMULAR KLICKEN

BITTE KONTAKTIEREN SIE MICH!

- ☐ Ich interessiere mich für Ihr Angebot in _____
- ☐ Ich möchte mein Wohneigentum verkaufen und interessiere mich für den unverbindlichen alaCasa-ImmobilienCheckup.
- ☐ Bitte senden Sie mir den alaCasa-PartnerGuide kostenlos zu.
- ☐ Ich möchte SCHWEIZER WOHN EIGENTUM kostenlos abonnieren.

Vorname/ Name _____

Adresse _____

E-Mail _____ Telefon _____

Bemerkungen _____

Per Email:
info@alaCasa.ch

Per Post:
alaCasa.ch, 8314 Kyburg

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum