

Ausgabe Sommer | 2014

Real Estate Newsletter

Aktuelle
Informationen
aus dem
Immobilienbereich

„Um richtig zu verdichten,
sollten wir 100 Meter
hohe Wohntürme bauen“



EY

Building a better
working world



Mobimo Tower, Zürich

Bildquelle: Mobimo Management AG

Inhalt

3 Editorial

4 Im Gespräch mit Christoph Caviezel

„Um richtig zu verdichten, sollten wir 100 Meter hohe Wohntürme bauen“

8 Gastbeitrag von Tilla Theus

Weite und Leere statt Enge und Dichte

10 Resort-Projekte in der Schweiz

Grössenwahn oder Kalkül ausländischer Investoren?

12 Interview

Die Konsolidierung des Privatbankensektors - keine Folgen für den Büroflächenmarkt in der Schweiz

16 Wohnungsmarkt

Mietpreisbremse für Deutschland und die Schweiz

18 Gewerbmässiger Liegenschaftenhändler

Was üblicherweise für natürliche Personen ein Grauen ist, kann für juristische Personen steuerlich sehr interessant sein

20 Immobilientransaktionen im Rahmen von Nachfolgeregelungen

Steuerliche Fallstricke

22 Praxis-Info

Neue MWST-Praxis betreffend „Nutzung für private Zwecke“

23 Follow-up

Neuer Entscheid des Steuerrekursgerichts des Kantons Zürich in Bezug auf die Verrechnung von Grundstückgewinnen mit Betriebsverlusten

24 Publikationen

25 Veranstaltungen

26 Kontakte/Dienstleistungen

27 Building a better working world



Editorial

Mit der sechsten Ausgabe unseres «Real Estate Newsletters» möchten wir der interessierten Leserschaft aktuell relevantes und interdisziplinär gebündeltes Wissen in Form von Experteninterviews, Fachbeiträgen und Informationen bieten. **Im Gespräch mit Christoph Caviezel**, CEO der Mobimo Gruppe, findet dieser Newsletter seinen Anfang.

„Alle Bauten weben mit an dem Stoff, aus dem die Gesellschaft ist.“ Die Worte der Philosophin Heike Delitz mögen philosophisch klingen. Dennoch hat die Aussage einen handfesten Bezug. Die intensive Neubautätigkeit im Segment der Mehrfamilienhäuser hat zur Folge, dass sich die Charaktere Schweizer Orte und Städte rasant ändern. **Tilla Theus** nimmt sich diesem Thema in ihrem Beitrag **Weite und Leere statt Enge und Dichte** an.

Dass es sich bei der Immobilie auch um ein emotional besetztes Thema handelt, zeigen die Reaktionen auf die Entwicklungen am Hotelimmobilienmarkt. Diesen Reaktionen widmet sich kritisch der Artikel **Resort-Projekte in der Schweiz - Grössenwahn oder Kalkül ausländischer Investoren?**

Die rasanten Entwicklungen am Wohnimmobilienmarkt begründen gesetzliche Bestimmungen, um so den Ruf nach bezahlbarem Wohnraum genüge zu leisten. Im Fachbeitrag **Wohnungsmarkt - Mietpreisbremse für Deutschland und die Schweiz** zeigen wir die national unterschiedlichen Herangehensweisen an die gleiche Herausforderung auf.

Neue Regularien betreffen aber nicht nur den Wohnimmobilienmarkt, sondern stehen auch für den Büroimmobilienmarkt zur Disposition. Dabei sollten allerdings Trends wie die **Konsolidierung des Privatbankensektors und die Folge für den Büroflächenmarkt** nicht ausser Acht gelassen werden.

Rational begründbare Lösungen auf komplexe Sachverhalte, insbesondere dann, wenn man dadurch Steuern sparen kann, sind immer wünschenswert. Dieses Thema wird aus unterschiedlichen Blickwinkeln in den Beiträgen **Gewerbmässiger Liegenschaftshändler und Immobilientransaktionen im Rahmen von Nachfolgeregelungen** aufgegriffen. Weitere Neuerungen im Steuerrecht werden im Follow-up und in den Praxisnews aufgezeigt.

Wir wünschen Ihnen eine informative und unterhaltsame Lektüre.

Daniel Zaugg
Sektor Leiter Real Estate & Construction

Rolf F. Bach
Leiter Transaction Real Estate



„Um richtig zu verdichten, sollten wir 100 Meter hohe Wohntürme bauen“

Mobimo, die Nummer 4 im Schweizer Immobilienmarkt, konzentriert sich im Wohnbereich auf das mittlere Preissegment. CEO Christoph Caviezel erklärt im Interview, weshalb er dazu in die Höhe bauen will, was dies mit der Masseneinwanderungsinitiative und anderen Angriffen auf den Wirtschaftsstandort Schweiz zu tun hat. Und warum er den Mobimo-Aktionären nicht so rasch eine Kapitalerhöhung zuzumuten braucht.

Daniel Zaugg und Rolf Bach

Christoph Caviezel

Im Wochenrhythmus werden Berichte über den bevorstehenden Rückgang der Immobilienpreise publiziert. Sehnen sich Experten und Journalisten danach, dass die Immobilienblase platzt?

Christoph Caviezel: Wenn die gleiche Botschaft lange genug wiederholt wird, trifft sie vielleicht einmal zu (lacht). Kommunikation ist ein starkes Mittel, um den Markt zu beeinflussen. Für die Finanzmarktaufsicht und auch die Nationalbank ist dies fast das einzige Instrument, um Einfluss auszuüben. Das nutzen sie konsequent. Und mit der Zeit werden diese Warnungen von anderen wiederholt. Bis man am Schluss glaubt, dass es eine Immobilienblase gibt. Doch im Ernst: Es gibt keine Immobilienblase.

Es gibt auch reale Massnahmen. Der Kapitalpuffer wurde erst eingeführt, dann erhöht. Spüren Sie nichts davon?

Wir stellen fest, dass die Nachfrage nach Wohneigentum im mittleren Preissegment intakt ist. Im höheren Segment hat es eine gewisse Beruhigung gegeben. Ob das am Kapitalpuffer oder den Medienberichten liegt, oder ob es wirklich eine Sättigung gibt, das ist schwer zu sagen. Im Anlagemarkt hat sich nicht viel verändert, hier sind gute Objekte nach wie vor gefragt.

Welches sind die konkreten Auswirkungen auf Ihr Geschäft?

Wir haben den Rückgang beim Mobimo-Tower gespürt. Dort verlief der Verkauf der Wohnungen langsamer als geplant und erhofft. Da spielten wohl noch andere Faktoren eine Rolle, etwa die Abschaffung der Pauschalbesteuerung oder die Kulturland-Initiative, beides im Kanton Zürich. Die Nachfrage wurde eingeschränkt, und gleichzeitig kamen in diesem Segment einige andere Objekte auf den Markt.

Mobimo hat reagiert und Landreserven im Luxussegment verkauft.

Wir haben uns von zwei Parzellen getrennt, in Erlenbach und in Herrliberg, wo sich Objekte im oberen Preissegment realisieren lassen. Wir fokussieren uns jetzt auf das mittlere Segment. Bei Wohneigentum sind die Preise von 7'000 bis 10'000 Franken pro Quadratmeter.

Apropos Mobimo-Tower: Wie oft haben Sie bedauert, dass dieses Gebäude den Firmennamen trägt?

Nie, im Gegenteil. Der grössere Teil ist vermietet, und hier erzielen wir mit dem Hotel Renaissance und der SV-Group als Betreiberin eine gute Rendite. Daneben haben wir 53 Eigentumswohnungen, davon sind 45 verkauft. Wir sind jetzt also auf der Zielgeraden. Und Sie dürfen nicht vergessen, dass man mit Wohnungen in diesem Segment Geld verdienen kann. Kommt hinzu, dass die Wahrnehmung der Marke Mobimo dank diesem Objekt deutlich zugelegt hat.

Daniel Zaugg und Rolf Bach

Über eine lange Zeit standen die negativen Schlagzeilen im Vordergrund. Ist es nicht ärgerlich?

Christoph Caviezel

Das stört mich nicht. Wir sind nun mal im Fokus. In wenigen Jahren, da bin ich sicher, werden auch die Medien positiv über den Mobimo-Tower schreiben. Was am Anfang war, ist dann vergessen. Das war beim Empire State Building nicht anders - auch wenn ich unser Hochhaus nicht damit vergleichen will. Der weltberühmte Wolkenkratzer wurde mitten in der Wirtschaftskrise fertig, ein Grossteil der Büros stand über Jahre leer. Das interessiert heute niemanden mehr.

Sie haben einmal gesagt, die Schweiz sei erfolgreich, weil sie offen ist...

Das ist leider nicht mehr immer so.

Die Initiative gegen Masseneinwanderung, Ecopop, vor kurzem Christoph Blochers neu lancierter Kampf gegen die EU: Gefährdet die Schweiz ihren Erfolg?

Wir sind mit verschiedenen politischen Entscheidungen konfrontiert, die den Schweizer Wirtschaftsstandort schwächen. Viele der Vorlagen, die zur Abstimmung kommen, zielen auf eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen. Diskussionen, was zur Qualitätssteigerung getan werden könnte, werden überhaupt nicht geführt. Früher oder später hat dies reale negative Auswirkungen. Dabei verläuft der Prozess schleichend, und das ist gefährlich.

Und was sind die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt?

Hier ist Situation eigentlich schizophren. Die politischen Massnahmen führen zu einer Verknappung des Angebots und damit zu einer Verteuerung. In die gleiche Richtung wirken auch immer strengere Bauvorschriften und -vorgaben. Man könnte zynisch sein und sagen, dieser Preisanstieg sei für Immobiliengesellschaften wie Mobimo, die über zahlreiche eigene Areale verfügen, durchaus vorteilhaft. Doch wer so argumentiert, denkt kurzfristig. Langfristig ist das nicht gut.

Sehen Sie eine Lösung?

Was es wirklich braucht: Wir müssen in den Zentren ernst machen mit verdichtetem Bauen. Sonst wuchern die Siedlungsflächen weiter ins Grüne, und wir haben noch mehr Pendler. Hier schöpfen wir das Potenzial nicht aus. Der BZO-Entwurf von Zürich geht hier zum Beispiel in die völlig falsche Richtung.

Verdichtet will Mobimo auch auf dem Labitzke-Areal in Zürich Altstetten bauen. Ist das eine Modellform, wie im urbanen Raum in Zukunft gebaut wird?

Die Verdichtung auf diesem Areal ist bescheiden. Dort liegt die Ausnützung bei 260 Prozent, das ist nicht aussergewöhnlich. Wir planen zwei rund 50 und 60 Meter hohe Gebäude, die gelten bereits als Hochhäuser. Wir sollten dort 100 oder 120 Meter hohe Wohntürme bauen können. Die lassen sich wirtschaftlicher bauen, und dann wären auch die Mieten tiefer.

Wer bremst die Verdichtung?

Es gibt noch immer eine grosse Skepsis gegenüber Hochhäusern. Die BZO hätte an Standorten wie Altstetten oder Seebach eine deutlich stärkere Verdichtung ermöglichen können. Doch darauf wurde verzichtet.

Mobimo hat das Baugesuch für das Labitzke-Areal mit einiger Verzögerung eingereicht? Was war der Grund?

Wir drehten eine Zusatzrunde bei der Stadt. Dabei ging es um die Frage, wie wir die Ausnützung von 260 Prozent auf den Boden bringen. Diese Überarbeitung brauchte ein paar Monate. Denn wir wollen die maximal mögliche Ausnutzung auch wirklich nutzen können. ▶

Im Gespräch mit Christoph

Daniel Zaugg und Rolf Bach

Christoph Caviezel

Sie sind dort mit Besetzern konfrontiert, am Mobimo-Sitz in Küssnacht wurde die Eingangstüre beschädigt, Farbbeutel wurden geworfen. Gehört das dazu, wenn man im urbanen Raum verdichten will?

Ich hoffe es nicht. Aber mit einem solchen Projekt exponiert man sich. Und natürlich lässt sich das Bauvorhaben personifizieren. Es macht einen Unterschied, ob Mobimo mit einem prominenten Verwaltungsrat und einer sichtbaren Geschäftsleitung als Investor auftritt oder ein anonymer Fonds. Das macht es für Gegner einfacher.

Bis jetzt war von 245 Wohnungen die Rede. Hat sich mit dem überarbeiteten Baugesuch daran etwas geändert?

Die Zahl der Wohnung liegt etwas höher, weil der Wohnungsmix angepasst wurde.

Sie wollen gezielt auch kleinere Wohnungen anbieten?

Wir versuchen kompaktere, kleinere Wohnungen zu bauen. Der Eingangsbereich wird klein gehalten, die Grundrisse werden möglichst effizient geschnitten. Wir bauen vorwiegend 2,5- und 3,5-Zimmer-Wohnungen. Die demographische Entwicklung zeigt hier den Weg auf: Die Zahl der Ein-Personen-Haushalte wird weiter steigen.

Werden die Wohnungen auch günstiger?

Wer preisgünstige Wohnungen anbieten will, sollte das Grundstück seit langem besitzen oder günstig kaufen können. Doch das ist schwierig. Bei den Landverkäufen, die in letzter Zeit getätigt wurden, haben alle Verkäufer die Preismöglichkeiten ausgereizt. Konkret wird in Auktionen der Meistbietende berücksichtigt, selbst die Stadt Zürich tut dies. Wer sein Angebot auf der Basis von Stockwerkeigentum rechnet, kann deutlich mehr bieten, als jemand, der Mietwohnungen plant. Wir versuchen einen Mix, auf dem Labitzke-Areal planen wir 60 Eigentumswohnungen, damit können wir die Mietwohnungen subventionieren. Beim Guggach-Areal in Zürich offerierten wir mit je 100 Miet- und Eigentumswohnungen. Da waren wir chancenlos gegen die Mitbieterin, die dort jetzt 200 Eigentumswohnungen baut.

Tangieren solche Niederlagen die Entwicklung von Mobimo?

Unsere Pipeline ist gut gefüllt und wir werden in den nächsten Jahren über 1 Milliarde Franken in neue Projekte investieren können. Das heisst, unmittelbar sind wir nicht auf Käufe angewiesen.



Christoph Caviezel

Dr. Christoph Caviezel, Jahrgang 1957, ist seit 2008 CEO der Mobimo-Gruppe und leitet direkt die Abteilungen Einkauf/Devestition und Personal. Zuvor war er mehrere Jahre Geschäftsführer und Mitglied des Verwaltungsrates bei Intershop. Der promovierte Rechtsanwalt ist zudem Mitglied des Investment Committee der Anlagengestiftung für Immobilienanlagen im Ausland (AFIAA), Zürich.

Mobimo

Mit einem Immobilienportfolio von 127 Liegenschaften im Wert von rund CHF 2'372 Mio. (Stand Ende 2013) ist Mobimo die viertgrösste börsenkotierte Immobiliengesellschaft der Schweiz. Das börsenkotierte Unternehmen konzentriert Anlagen und Investitionen auf die Wirtschaftsräume Zürich und Lausanne/Genf sowie auch Basel, Luzern/Zug, Aarau und St. Gallen. Mobimo strebt einen Mix von je 30 Prozent Büronutzungen, Wohnen und anderen kommerziellen Nutzungen an. Derzeit liegt der Wohnanteil bei 20 Prozent.

Daniel Zaugg und Rolf Bach

Mobimo hat zur Finanzierung dieser Projekte kürzlich eine Anleihe aufgelegt. Wie hat der Markt reagiert?

Christoph Caviezel

Die Anleihe ist sehr gut aufgenommen worden. Wir wollten eigentlich nur 150 Millionen Franken aufnehmen, doch es wurden 200 Millionen gezeichnet, bei einer Laufzeit von sieben Jahren und einem Zins von 1,625 Prozent. Damit sind wir sehr zufrieden. Die Anleihe ist Teil unserer Diversifizierungsstrategie bei der Finanzierung. Nebst Hypotheken und Bankkrediten setzen wir auch auf Anleihen. Und zudem machen wir Finanzierungen mit Versicherungen. Dort gelten etwas andere Regeln als bei Banken und es bieten sich attraktive Möglichkeiten.

Mobimo könnte den Gewinn auch zur Finanzierung verwenden, doch Sie haben die Dividende erhöht. Warum?

Eine gute Rendite gehört zu einer Immobilien-Aktie, das erwarten die Aktionäre. Und wir hatten ein sehr gutes Jahr.

Könnte eine Nennwertreduktion einmal ein Thema werden?

Durchaus, doch das machen wir erst, wenn wir die Agio-Reserve zurückbezahlt haben. Eine Nennwert-Reduktion können wir jederzeit machen, beim Agio sind wir nicht ganz sicher, da sind immer politische Überraschungen möglich. Die Projekte, die wir in der Pipeline haben, können wir aus eigener Kraft finanzieren. Die Aktionäre sollen die nächsten Jahre profitieren können. Eine Kapitalerhöhung ist nicht geplant. ■



Daniel Zaugg MRICS

Partner
Sektor Leiter Real Estate & Construction

Ernst & Young AG
Zürich
daniel.zaugg@ch.ey.com



Rolf Bach

Executive Director
TAS Real Estate
Leiter Transaction Real Estate

Ernst & Young AG
Zürich
rolf.bach@ch.ey.com



Gastbeitrag von Tilla Theus

Weite und Leere statt Enge und Dichte

Für das Bauen in der Schweiz gilt die Devise der Verdichtung. Wenn ich dennoch für Weite und Leere plädiere, nähre ich den Verdacht, die Zeichen der Zeit nicht zu erkennen oder mich ihnen zu verweigern. Das Gegenteil trifft zu.

Kluges Bauen beginnt im Kopf

Auch ich bin entschieden der Auffassung, es müsse der Zersiedelung der Landschaft Einhalt geboten werden. Trotz Bodenknappheit beanspruchen wir Land, als wären wir in den USA. Wir müssen umdenken. Die Sorgfalt im Umgang mit dem natürlich begrenzten Boden beginnt im Kopf. Das bereitet Schwierigkeiten, u. a. deshalb, weil wir die Konsequenz der Sorgfalt mit Dichte und Enge gleichsetzen. Es reicht uns, morgens und abends im Autostau stecken zu bleiben oder in den öffentlichen Verkehrsmitteln Stehplatz und Verspätungen erdulden zu müssen. Aber auch noch eingepfercht wohnen und arbeiten und beim Blick aus dem Fenster den Himmel nicht sehen: nein, das will nachvollziehbar niemand.

Die Angst vor der eher vermeintlichen als tatsächlichen Atemnot ist grösser als die Vernunft. Gute Beispiele, die gegen die Befürchtungen sprechen, werden entweder ignoriert oder als einmalige Glücksfälle taxiert. Es ist nicht nur, aber auch, Aufgabe der Architekten, Vorurteilen entgegenzutreten und aufzuzeigen, dass verdichtetes Bauen die für das gute Lebensgefühl notwendige Weite und Leere bieten kann.

Alternative zur „Sackgasse in die Beton-Schweiz“

Bevölkerungszunahme, Wirtschaftswachstum, stark individualisiertes Verhalten und längere Lebenserwartung sind Gründe für den steigenden Bedarf an Wohn- und Arbeitsflächen. Empfehlungen zur Genügsamkeit werden nicht entlastender wirken als die Propagierung des Arbeitens von zu Hause aus, das den Verzicht auf Begegnungen bedeutet und darum unserer Natur widerspricht.

Die gesellschaftlichen Bestimmungsfaktoren vermag die Architektur nicht zu beeinflussen, aber sie kann und muss lernen, darauf besser zu antworten und zur „Sackgasse in die Beton-Schweiz“ weit vorausschauend eine akzeptable Alternative zu entwickeln.

Raum auf kleinem Raum

Architekten müssen - um im Detail zu beginnen - bei der Gestaltung der Wohn- und Arbeitsflächen mehr Kreativität entfalten. Denn die gesellschaftlich bedingte und masslich steigende Nachfrage in Verbindung mit der Bodenknappheit und den ökonomischen Kosten-Nutzen-Realitäten wird uns nolens volens die Bereitschaft zum Zusammenrücken abverlangen. Damit bei geringeren Flächen der Eindruck der Enge, und als Folge psychische Probleme, vermieden werden, sind Wohnungen in sich offen wirkender zu bauen, nämlich statt mit Türen mit atmosphärisch stimmigen Öffnungen, mit Schiebewänden, mit eingezogenen Loggien die ein transparentes Vis-à-vis ergeben, mit einheitlichen Materialien und durchgängig gleichen Bodenbelägen. Daraus lässt sich die nicht zu unterschätzende gefühlte Weite gewinnen.

Wenn beengende Büros, der tägliche Wechsel der Arbeitsplätze und gerade noch die eigene Schublade im Trolley sein müssen, dann braucht es für den so wichtigen informellen Austausch Begegnungsorte und stille Lounges als Rückzugsbereiche. Andernfalls verwandeln sich Geschäftshäuser in Ställe für die Mitarbeitenden. Die Preisgabe jeglicher Arbeitskultur rechnet sich vielleicht kurzfristig, bringt jedoch bereits mittelfristig Verluste wegen Demotivation und Krankheit.

Lebensqualität

Sowohl in den Städten als auch in der Agglomeration ist eine Verdichtung in extremis mit Hochhäusern und verringerten Bauabständen abzulehnen. Anzustreben sind durchmischte Ortsteile mit Bauten unterschiedlicher Charakteristik und für unterschiedliche Funktionen: Wohnen, Arbeiten, Einkaufen, Ausgehen, was auch nach öffentlichen und begrüntem Plätzen ruft und nach Zonen der Stille. Nur aus diesem wechselvollen Mix entsteht Lebensqualität auf menschenwürdigem Niveau. Gerade verdichtetes Bauen ist verantwortungsbewusstes Bauen und kein Argument für die Rentabilität als einziges Kriterium.

Dialog als Strategie zur Konfliktvermeidung

Meine Erfahrung mit komplexen Einzelprojekten lehrte mich, dass schwierige Probleme im suchenden Gespräch mit allen Beteiligten rascher und erfolgreicher zu lösen sind als mit konfliktträchtigem Beharren auf dem eigenen Standpunkt bis hin zur gerichtlichen Auseinandersetzung. Miteinander reden fördert das gegenseitige Verständnis und Vertrauen. Partizipatives Bauen öffnet neue Sichtweisen, die zu Ergebnissen im allseitigen Interesse führen.

Der Dialog empfiehlt sich auch in der Raumentwicklung. Bauherren, Architekten und Behörden, die in ihr Ringen um die beste Lösung die Nutzer und Anwohner miteinbeziehen und sich gemeinsam auf Ziele einigen, beseitigen frühzeitig Vorurteile und Ängste gegenüber ungewohnten, das Bisherige sprengenden Vorhaben. Die Siedlungskonzentration verliert ihren Schrecken und verwandelt sich in eine positiv bewertete Notwendigkeit.

Liberalisierte Bauvorschriften

Etwas vereinfacht, aber nicht gänzlich falsch ist die Einschätzung, dass das Bau- und Raumplanungsrecht mit seinen divergierenden Umsetzungen bis auf die Gemeindeebene dem modernen verdichteten Bauen noch ungenügend Rechnung trägt. Vorschriften aus der Zeit, als die Bodenknappheit noch kein alarmierendes Thema war, sind den heutigen Erkenntnissen und Erfordernissen anzupassen. Allerdings können verdichtete Regelungen auf verdichtetes Bauen keine überzeugende Antwort sein. Ich meine, dass der Mut zu Lockerungen und zu einer ganzheitlichen Optik, die ökonomi-

sche, ökologische, soziale und - ja auch - ästhetische Aspekte erfasst, ein wichtiges Gebot der Stunde sind.

Rechtliche Anpassungen ergeben aber nur dann den gewünschten Sinn, wenn insbesondere die lokalen Baubehörden, die zuerst Weichenstellungen vornehmen, über Fachleute verfügen, die im Kampf der naturgemäss widersprüchlichen Interessen die Gesamtschau beherrschen und verdichtetes Bauen nicht auf die Begriffe eng, nah und hoch reduzieren, sondern auch Weite und Leere gelten lassen. Das steigert die Komplexität der Entscheidungen. Die Forderung nach zeitgemässer Kompetenz hat selbstverständlich auch ihre Berechtigung an Politiker, Investoren, Bauherren und Architekten.

Das Problem als Chance

Die bereits stark zersiedelte Schweiz manifestiert sich in einzelnen Landstrichen aufs Hässlichste und Warnendste, ohne dass wir dafür die Schuld einzig und allein den notorisch gescholtenen Einfamilienhaus-Besitzern anlasten können. Investoren sowie industrielle, gewerbliche und Dienstleistungs-Betriebe leisteten und leisten an das überlange Sündenregister einen verheerenden Beitrag.

Das wird sich mit grösster Wahrscheinlichkeit nicht ändern, solange der knapper werdende Boden erstens als Problem und zweitens als ein solches verstanden wird, das gefälligst andere beheben sollen. Ich plädiere für ein Umdenken. Die schwindenden Ressourcen sind nicht einfach eine Gefahr, die nach dem Floriansprinzip gebannt werden kann, sondern eine spannende Chance, über das Bauen in der Schweiz wenige Minuten vor Zwölf sehr ernsthaft, sehr vertieft und sehr innovativ nachzudenken. Dann wird offensichtlich, jedenfalls glaube ich daran, dass die sinnstiftende Diskussion über Baufragen um die Frage ergänzt werden muss, wohin unsere Gesellschaft mit ihren Arbeits-, Freizeit- und Mobilitätsvorstellungen steuert und steuern soll.

Die Wahrnehmung der Verantwortung verlangt, interdisziplinär und auf nationaler, kantonaler und lokaler Ebene die verflochtenen Ursachen zu analysieren, die Hände von der Symptombekämpfung zu lassen und die Probleme von den Wurzeln her zu lösen. ■



Tilla Theus

Dipl. Arch. ETH/SIA, wohnhaft in Zürich und Graubünden, führt ein eigenes Architekturbüro, das spezialisiert ist auf die Projektierung und Ausführung von Neubauten in städtebaulich anspruchsvollem Kontext, auf Umbauten und Sanierungen von denkmalgeschützten Objekten sowie auf Innenarchitektur, Raumdesign und die Optimierung von Nutzflächen.

Zu den wichtigsten Bauten und Umbauten von Tilla Theus gehören in Zürich The Home of FIFA, der Hauptsitz der Swiss Re, Jelmoli Zara, der Rechberg sowie die Hotels Widder und Bellerive au Lac, in Dietikon das Restaurant Krone, in Arosa das Gipfelrestaurant Weisshorn, in Ascona das Castello del Sole, in Chur das Mehrfamilienhaus In den Lachen und in Freidorf TG der Mammertsberg.



Resort-Projekte in der Schweiz

Grössenwahn oder Kalkül ausländischer Investoren?

Die Entwicklung von Hotelresorts gehört bekanntlich zu den risikoreicheren Immobilieninvestitionen. Dennoch wurden in der Schweiz in den letzten Jahren, vor allem auch von institutionellen Anlegern, vermehrt in ebensolche Resorts in der Schweiz investiert. Dies nicht zuletzt mit der Absicht, den ansonsten eher sinkenden Renditen im Immobilienportfolio entgegenzusteuern. Dabei lag der Fokus inländischer Investoren oder Immobilienfonds vor allem auf 3- und 4-Sterne-Hotels in Städten wie Zürich oder Basel, um somit die saisonale Unabhängigkeit durch eine Auslastung mit sowohl Business- als auch Feriengästen zu wahren. Ein Blick auf die Beherbergungsstatistiken seit 2008 stützt diese Investitionsentscheide. Die wirtschaftliche Krise einiger Euroländer sowie die bekannte Währungsproblematik führten zu sinkenden Auslastungen bei sinkenden Preisen im Ferientourismus. Auch die Stadthotellerie und etablierte Feriendestinationen wie Gstaad oder St. Moritz bekamen dies zu spüren, wenn auch auf höherem Niveau.

Im Jahr 2008, als die Beherbergungszahlen in der Schweiz ihren Höhepunkt erreichten, wurden grosse Luxusresort-Projekte (Entwicklungen ausländischer Investoren) in eher unbekanntem Schweizer Destinationen initiiert. Vermehrt wählten Investoren aus dem Mittleren Osten und Osteuropa die Schweiz als Entwicklungsstandort. Dazu gehören die Projekte „Andermatt Swiss Alps“ mit dem bereits eröffneten Luxushotel „The Chedi“ und die „Bürgenstock Hotels & Resorts“, welche sich aktuell im Bau befinden. Geplant ist überdies das „Le Village Royal Luxury Resort & Village“ in Mollens, welches jedoch noch bürokratische Hürden zu überwinden hat. Dies sind alles Projekte, welche nicht nur die Entwicklung eines Resorts, sondern die Entwicklung einer ganzen Destination vorsehen. Doch die anfängliche Euphorie gegenüber solchen Grossprojekten schlug angesichts der sich negativ entwickelnden Übernachtungszahlen teilweise in Skepsis um, nicht zuletzt aufgrund der medialen Dauerkritik. Wie soll eine Region bei sinkender Auslastung das zusätzliche Zimmerangebot schlucken können? Wie bringt man Gäste des oberen Preissegments an einen Ort ohne Reputation? Grössenwahn oder Kalkül ausländischer Investoren in der Schweiz?

Es ist nicht so, dass hierzulande nicht bereits grosse Schweizer Resorts im Luxussegment existierten, so z. B. das „Grand Resort Bad Ragaz“ sowie das „Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa“. Diese geschichtsträchtigen Resorts sind jedoch nicht über Nacht entstanden, sondern haben sich im Laufe der Zeit und mit den sich verändernden Marktbedingungen zu kleinen Hoteldörfern mit internationaler Ausstrahlung entwickelt. Ein nachhaltiges Wachstum, laufend angepasst an die Bedürfnisse der Zielgruppe, schien dabei im Zentrum zu stehen. Die Investitionsentscheide wurden durch Verwaltungsräte und Aktionäre, die Finanzierungen durch betrieblich erwirtschaftetes Kapital und Bankdarlehen gestützt.

Die Investoren hinter den aktuellen Grossprojekten sind ausgesprochen kapitalstarke Unternehmer oder Länder aus dem Mittleren Osten und Russland. Die Ausgangslage scheint somit ungleich. Doch was steckt hinter der Strategie, in einem der teuersten Länder der Welt während einer Tourismuskrisis Grossprojekte mit hohem Risiko zu realisieren? Die Projekte werden innerhalb von ein paar wenigen Jahren realisiert, die Zimmerkapazität einer Region praktisch von heute auf morgen vervielfacht. Schwer vorstellbar, dass es nur darum geht, sich aus Prestigegründen ein Denkmal zu setzen. Hier ein Versuch, die Vision und Strategie dieser Projekte zu beleuchten.

Bei Investitionsentscheiden von Immobilienprojekten steht meist die Lage des Objekts als wichtigstes Kriterium im Zentrum. Bei Tourismusprojekten ermöglicht ein renommierter Ortsname, wie z. B. Zermatt, die Basis einer guten Auslastung, das Risiko wird somit

abschätzbar. Doch keines dieser Grossprojekte schmückt sich damit. Die Destinationen werden zusammen mit dem Resort entwickelt. Der Vorteil einer solchen Herangehensweise ist sicherlich der Grundstückpreis. Eine grosse Landfläche kann günstig erworben oder im Baurecht genutzt werden. Auch deshalb, weil die betroffenen Regionen die touristische Nutzung des Landes aufgrund der regionalen Wertschöpfung unterstützen. Die Wahl solcher Destinationen bietet meist grössere Freiheiten in Bezug auf die Projektentwicklung.

Als wichtigster Punkt ist jedoch die sich bietende Chance in Bezug auf die Erschliessung neuer Märkte zu erwähnen. Während der Schweizer Tourismus in den letzten Jahren mit den europäischen Märkten zu kämpfen hatte, fallen bei der Wachstumsanalyse der Herkunftsländer in 5-Sterne-Hotels neben China auch neue Namen ins Auge: Grosse, bevölkerungsstarke Länder wie Indonesien oder kleine reiche Staaten aus dem Mittleren Osten.

China (ohne Hongkong)	4831	
Tailand	3603	
Kuwait	3431	
Frankreich	2958	
Indonesien	2802	
Serbien	2484	
Estland	2297	
Bahrain	2064	
Qatar	1927	
China (Taiwan)	1762	

Absolutes Wachstum der Logiernächte in Schweizer 5-Sterne Hotels nach Herkunftsländern (2012-2013)

Ein gutes Beispiel ist der arabische Raum. Dieser wird als einer für die Schweiz wichtigsten Zukunftsmärkte gehandelt und spielt für die zwei Grossprojekte in der Zentralschweiz eine wesentliche Rolle. Gemäss der schweizerischen Beherbergungsstatistik hat sich die jährliche Zahl der Logiernächte aus den Golfstaaten seit 2005 um 147 % auf rund 623'000 erhöht. Zahlenmässig befinden sich Saudi Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate in den Top 10 der Logiernächte in Schweizer 5-Sterne-Hotels. Das Potential dieser Märkte wird mit Blick auf die längere Aufenthaltsdauer und die Kaufkraft (höchste Tagesausgaben) ersichtlich. Zudem reisen die arabischen Gäste meist als Familie und gelten als loyal. Das verhältnismässig milde Schweizer Klima im Sommer als Alter-

native zum heissen arabischen Sommer, die gute medizinische Infrastruktur, die öffentliche Sicherheit, das diplomatische Image sowie die intakte Natur der Schweiz sind starke Verkaufsargumente. Eine gezielte Marktbearbeitung ist jedoch Voraussetzung. Gute Zubringervoraussetzungen bietet zudem der Ausbau der Flugindustrie in den Golfstaaten. Neben täglichen Flügen der Qatar Airlines, Oman Air und Emirates (welche die Kapazität mit einem A380 bereits erhöht haben) wird Zürich ab Juni täglich auch von Etihad Airlines bedient.

Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sich nicht nur die Ausgangslage, sondern auch die Herangehensweise bei diesen Resort-Projekten deutlich von der uns gewohnten Entwicklungsweise der Hotelresorts abweicht. Zudem verfügen die Entwickler über gute Kenntnisse der Zielkundschaft, können sich auf diese ausrichten und profitieren von bereits etablierten Kanälen. Das „low profile“ der Destinationen sowie die stark wachsenden Märkte werden von besonders kapitalstarken Investoren als echte Chancen des Schweizer Zukunftstourismus gesehen und die Pläne zielgerichtet und auch bei starkem Gegenwind von Umwelt- und Nachbarparteien ausdauernd umgesetzt. Es wird interessant sein, zu beobachten, wie sich diese neuen Strategien auf die Form des Schweizer Tourismus auswirken. Es würde zumindest Sinn machen, dass sich die Schweiz als Hochpreisinsel vor allem im Luxustourismus etabliert, um wieder profitabler zu werden und die langfristige touristische Wertschöpfung zu maximieren. ■



Rolf Bach

Executive Director
TAS Real Estate
Leiter Transaction Real Estate

Ernst & Young AG
Zürich
rolf.bach@ch.ey.com



Denise Dubacher

Senior
TAS Real Estate

Ernst & Young AG
Zürich
denise.dubacher@ch.ey.com



Die Konsolidierung des Privatbankensektors - keine Folgen für den Büroflächenmarkt in der Schweiz

Isabelle Wrase

Schweizer Privatbanken müssen sich der Realität neuer Regulierungen und zunehmender Komplexität im Geschäft stellen. Vor allem kleinere Banken mit einem verwalteten Vermögen weniger als CHF 5 Mrd. haben Schwierigkeiten, nachhaltige Gewinne zu erwirtschaften. Wie wollen diese Privatbanken ihr Geschäftsmodell auf die veränderten Marktbedingungen einstellen?

Philipp Arnet

Man sollte hier unterscheiden zwischen den kleineren, selbständigen Privatbanken und den Auslandsbanken. Verschiedene Auslandsbanken ziehen sich aus der Schweiz zurück. Die Gründe dafür sind häufig der Finanzierungsbedarf und der Fokus der Muttergesellschaft auf ihr Kerngeschäft im Heimatland. Hierzulande kann dies einen Effekt auf den Immobilienmarkt haben, auch wenn dieser (noch) nicht deutlich spürbar ist. Dagegen haben die kleineren Privatbanken meist ein kleineres Set-up von 12 bis 20 Mitarbeitenden. Dies bewirkt nicht den Leerstand einer ganzen Immobilie. Sicherlich muss man immer den Einzelfall ansehen. Aktuell ist zu sehen, dass insbesondere bestehende Schweizer Banken die Konsolidierung auf dem Schweizer Privatbanken-Markt vorantreiben und dabei Synergien nutzen. In der Tendenz führt dies zu einem Abbau von Arbeitsplätzen und damit zu leerstehenden Büroflächen. Einen weiteren Einfluss auf den Büroflächenmarkt hat die Tendenz, das Front-Office zwar in der Citylage zu behalten, das Mid- und Back-Office aber in der Peripherie anzusiedeln. Vorreiter dieser Entwicklung sind dabei sicherlich die Grossbanken.

Kleinere Privatbanken können auf die sich verändernden Rahmenbedingungen reagieren, indem sie Kosten senken, Geschäftsprozesse outsourcen und sich auf gewisse Kernkundenmärkte konzentrieren. Oftmals bedienen diese Banken Kunden aus 80 oder mehr verschiedenen Ländern, was natürlich grosse Herausforderungen bezüglich Compliance zur Folge hat. Der Fokus auf ausgesuchte Kernkundenmärkte verringert die Komplexität und folglich die Kosten. Einige Privatbanken versuchen zudem ihre Preise für Beratungsleistungen zu erhöhen. Es wird sich weisen müssen, wie nachhaltig die Anpassung der Honorarstruktur sein wird. Eine weitere Möglichkeit ist das Eingehen von Kooperationen mit Partnern im In- oder Ausland. Kleinere Banken müssen sich vom Markt innovativ und sichtbar differenziert abheben. Das sich verändernde Umfeld fordert von den Privatbanken Innovation. Deutlich wird dies mit einer steigenden Anzahl von Anzeigen in den bedeutenden Zeitungen und Hochglanzmagazinen oder mit mehr Plakatanzeigen in Bahnhöfen und Flughäfen. Eine letzte Möglichkeit ist natürlich der Verkauf bzw. der Fusion mit einem Konkurrenten. Kleinere Banken, die eine attraktive Nische bearbeiten, können als Spezialisten überleben. Ich gehe jedoch davon aus, dass sich die Zahl der Privatbanken in der Schweiz über die nächsten Jahre stark reduzieren wird.

Isabelle Wrase

Primär kann man die weltweit positive Anlageperformance für den Anstieg der verwalteten Vermögen nennen. Doch kleinere Bankeninstitute in der Schweiz stehen vor einer Herausforderung. Erstens, organisches Wachstum ist schwierig zu erreichen, da in den letzten Jahren die Neugeldentwicklung kaum den Verlust an Kundengeldern aufwiegt. Zweitens wird auch anorganisches Wachstum selten ermöglicht, da eine steigende Anzahl der M&A-Prozesse hierzulande nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Welches sind die grössten Stolpersteine beim Zusammenschluss dieser Bankeninstitute?

Inwiefern haben das Management der betroffenen Bankeninstitute die von ihnen genutzten Immobilien als strategisch relevant erkannt? Welche Massnahmen ergreifen sie?

Philipp Arnet

Ich sehe vor allem drei Gründe, welche M&A im Private Banking zur Zeit erschweren. Da ist erstens ein Mismatch von Angebot und Nachfrage. Zum Verkauf stehen meist sehr diversifizierte Kundenportfolios. Gesucht werden aber aus strategischen Gründen eher fokussierte Kundenbücher. Gewisse Kundengruppen sind zurzeit einfach nicht verkäuflich. Zweitens bestehen weiterhin Risiken und Unsicherheiten bezüglich US Kunden. Solange die exakten Auswirkungen (insbesondere die Bussen) aus dem US Tax Deal nicht abschliessend bekannt sind, stellt dies eine grosse Hürde für M&A dar. Drittens sind die unterschiedlichen Preisvorstellungen zu nennen. Kaufinteressenten sind oft nicht bereit, den von den Verkäufern erwartete Preis zu bieten. Der Verkäufer könnte dann alternativ die Bank liquidieren, wenn er dadurch einen grösseren Erlös erwartet. Generell stellen wir fest, dass Verkaufsprozesse wesentlich länger dauern, wobei vor allem die Due Diligence-Prüfungen wesentlich intensiver durchgeführt werden.

Ich sehe nicht, dass Privatbanken ihr Immobilienvermögen generell als strategisches Mittel einsetzen. Immobilien sind selten ein Deal-Breaker und wohl nie ein Deal-Maker. Bestimmte Investoren, insbesondere aus dem Mittleren Osten, welche generell eine Affinität zu Real Estate haben, sehen Immobilien im Zusammenhang mit dem Kauf einer Bank als Asset. Im aktuellen Marktumfeld, wo insbesondere Banken mit bestehender Infrastruktur in der Schweiz als Käufer auftreten, stellen die eigenen Immobilien - aber auch langfristige Mietverträge - eher Herausforderungen für ein Transaktion dar. Bei Share Deals kann dies zu Preisadjustments führen; bei Asset Deals wird der Käufer kaum Interesse an der Übernahme der Liegenschaft bzw. des Mietvertrages haben. ▶



Interview mit Philipp Arnet

Isabelle Wrase

Welche Einflüsse aus dem Privatbankensektor gibt es noch für den kommerziellen Immobilienmarkt, die es in Zukunft zu bedenken gilt?

Philipp Arnet

Ich denke, dass die Banken ihre Balance Sheets erleichtern wollen. Das bedeutet, eher Mieten als Kaufen bzw. Verkaufen der eigenen Immobilien und Mieten der benötigten Büroflächen. Während die Kundenberatungszonen der Privatbanken weiterhin in Zentrumslagen bleiben, wird das Outsourcing von Mid- und Back-Office-Funktionen weiter zunehmen, was zur Verlagerung von Arbeitsplätzen - und Bedarf an Büroflächen - in der Peripherie führen wird. Sicherlich wird auch die zunehmende Digitalisierung der Kundenberatungsprozesse Auswirkungen haben auf den Raumbedarf der Banken, wobei davon die Retailbanken mit ihren dichten Filialnetzen noch mehr betroffen sein werden als die Privatbanken. ■



Philipp Arnet

Partner
Leiter Bereich Financial Services

Ernst & Young AG
Zürich
philipp.arnet@ch.ey.com



Dr. Isabelle Wrase MRICS

Senior
TAS Real Estate
Ernst & Young AG
Zürich
isabelle.wrase@ch.ey.com





Wohnungsmarkt



Mietpreisbremse für Deutschland und die Schweiz

Das Phänomen war sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz lange Zeit gleichermaßen zu beobachten. Viele Eigentümer haben einen Mieterwechsel genutzt, um die Miete vergleichsweise stark zu erhöhen. In der Schweiz waren Begriffe wie „Horrormietten“ zu hören und auch in Deutschland wurde vielerorts eher polemisch als sachlich über dieses Thema diskutiert. In beiden Ländern ist der Begriff der Mietpreisbremse gefallen. Die Schweiz verfügt bereits über die dafür nötigen gesetzlichen Grundlagen, in Deutschland sind diese noch Gesetzesentwurf.

Mietpreisbremse in Deutschland

Dem Gesetzesentwurf zufolge darf der Vermieter künftig bei Wiedervermietung einer Wohnung höchstens 10 % mehr als die ortsübliche Vergleichsmiete, bzw. den Mietpreis des Vormieters verlangen. Die Landesregierungen sollen für jeweils fünf Jahre bestimmte Gebiete ausweisen können, die durch angespannte Wohnungsmärkte charakterisiert sind. Für diese Gebiete soll die Mietpreisbremse gelten. Analysen des Justizministeriums zufolge liegen rund vier Millionen Mietwohnungen in solchen Gebieten, Neumieten liegen dort zum Teil mehr als 30 % über den Bestandsmieten. Auf Verlangen muss der Vermieter Auskunft erteilen und darlegen, wie die vereinbarte Vertragsmiete zustande kam. Zudem sollen Mieter zu hohen Zahlungen von ihrem Vermieter zurückverlangen können. Voraussichtlich soll das Gesetz im Jahr 2015 in Kraft treten. Die Ankündigung des Gesetzes hat bereits zu ersten Reaktionen geführt – die Wohnungsmieten steigen stärker an als bisher angenommen.

Mietpreisbremse in der Schweiz

Die Schweiz ist bereits weiter. Hier gibt es seit geraumer Zeit ein Konstrukt, das in der Wirkung ähnlich sein soll und vor allem auf die Wiedervermietung abzielt. Demnach kann ein Schweizer Mieter den Mietzins zu Beginn eines Vertragsverhältnisses sogar ausdrücklich anfechten und verlangen, dass er gesenkt wird. Er kann sich auf drei Punkte berufen: Erstens, wenn der Mietzins bei der Wiedervermietung erheblich erhöht wurde, ohne dass entsprechend wertvermehrende Investitionen getätigt wurden; zweitens, wenn der Mietzins missbräuchlich ist, also der Eigentümer eine nicht angemessene Rendite erzielt und drittens, wenn der Mietzins Folge eines überhöhten Kaufpreises ist. Hierzu gilt die Auffassung, dass ein überhöhter Kaufpreis das Problem des Käufers ist, welches er nicht auf die Mieter abwälzen darf.

Die Schweiz ist transparent

Zum ersten Punkt – einer zu starken Mietzinserhöhung: Um einschätzen zu können, ob der Mietzins im Vergleich zu einem vorherigen Mietvertrag deutlich erhöht wurde, muss der Mieter zunächst einmal Kenntnis über die frühere Miete haben. Das Obligationenrecht räumt den Kantonen bereits heute die Möglichkeit ein, dass in Zeiten des Wohnungsmangels (Leerstand < 1.5 %) die Formularpflicht obligatorisch eingeführt werden kann. Herrscht

Wohnungsmangel, muss dem neuen Mieter in der betreffenden Region über ein vorgeschriebenes Formular der Mietzins des Vormieters offengelegt werden sowie allfällige Mietzinserhöhungen zwingend begründet werden. Zurzeit besteht diese Pflicht in den Kantonen Zürich, Zug und Nidwalden sowie in den Kantonen der französischsprachigen Schweiz. Der Bundesrat prüft aber die obligatorische Einführung der Formularpflicht für die ganze Schweiz. Zum zweiten Punkt - der Missbräuchlichkeit: Hier dient das Ausschlussprinzip, also die Frage, wann ein Mietzins nicht zweckentfremdet ist. Der orts- und quartierübliche Mietzins sowie allfällige Kostensteigerungen oder Mehrleistungen des Vermieters bilden unter anderem ein Kriterium bei der Beurteilung. Drittens gilt die Einhaltung einer maximal zulässigen Verzinsung des investierten Eigenkapitals.

Persönliche Umstände

Ist ein Mietzins missbräuchlich oder überhöht, oder ist er die Folge eines offensichtlich überhöhten Kaufpreises, besteht in der Schweiz besagte Möglichkeit der Anfechtung. Zudem kann geltend gemacht werden, dass sich der Mieter aus persönlicher oder familiärer Notlage zum Vertragsabschluss gezwungen sah; auch in diesem Fall kann er eine Senkung des Mietzinses verlangen. Grundsätzlich von diesen Regelungen ausgenommen sind Luxuswohnungen und Einfamilienhäuser.

Fazit

Der Hauseigentümergeverband Schweiz (HEV) kritisiert die Eingriffe in den Markt und erachtet sie als heikel. Das Risiko finanzieller Ausfälle aufgrund kleinster formaler Fehler werde verschärft, das Mietrecht kranke ohnehin bereits an zu viel Bürokratie und komplizierten Vorschriften. Um den Druck auf die Mieten zu senken, müsse vielmehr das Wohnungsangebot in den Zentren vergrößert werden. Anstatt für die ganze Schweiz undifferenziert neue mietrechtliche Hürden zu schaffen (wobei für bestimmte Regionen ohnehin zusätzliche Sonderregelungen hinzukommen – Genf gilt beispielsweise als einer der am stärksten regulierten städtischen Immobilienmärkte), sollten zunächst alte Zöpfe abgeschnitten werden. Ähnliche Auffassungen, insbesondere mit Blick auf zu wenige Neubauten und auf zu viel Bürokratie, sind auch in Deutschland weit verbreitet. Es ist zu befürchten, dass das Phänomen stark steigender Mieten bestenfalls kurzfristig gebremst werden kann. Langfristig aber rächen sich nach Meinung vieler Akteure die Versäumnisse der Vergangenheit, als Anreize für mehr Wohnungsneubau wie auch die Instandhaltung und Instandsetzung des Bestandes zu gering waren. In der Schweiz wird der schleppende Neubau übrigens auch auf die nicht ausreichende Verfügbarkeit an gut erschlossenen, baureifen Grundstücken zurückgeführt. In Deutschland hat er sich schlicht und ergreifend zu lange nicht gerechnet - aufgrund zu geringer Mieten. ■



Dietmar Meister FRICS

Partner
TAS Real Estate

Ernst & Young
Real Estate GmbH
Eschborn/Frankfurt
dietmar.meister@de.ey.com



André Mathis MRICS

Senior Manager
TAS Real Estate

Ernst & Young AG
Zürich
andre.mathis@ch.ey.com



Gewerbmässiger Liegenschaftenhändler

Was üblicherweise für natürliche Personen ein Grauen ist, kann für juristische Personen steuerlich sehr interessant sein

Natürliche Personen setzen in der Regel alles daran, nicht als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler zu qualifizieren, weil sonst auf dem Kapitalgewinn aus Liegenschaften erhebliche Steuern und Sozialversicherungsabgaben anfallen. Es gibt unzählige Gerichtsentscheide sowie entsprechende Literatur in diesem Zusammenhang. Jedoch wird der gewerbmässige Liegenschaftenhändler kaum je als interessantes steuerliches Planungsinstrument für juristische Personen angesprochen. Bei juristischen Personen kann die bei einem Verkauf einer Liegenschaft anfallende Steuerbelastung durch die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler unter Umständen erheblich reduziert werden.

Unzählige Gerichtsurteile in Bezug auf natürliche Personen

Kapitalgewinne, welche beim Verkauf von Privatvermögen realisiert werden, sind von der Direkten Bundessteuer befreit. Handelt es sich um Kapitalgewinne (Differenz zwischen Veräusserungspreis und Anschaffungswert) aus Liegenschaften, ist allerdings die Grundstückgewinnsteuer geschuldet. Sofern die natürliche Person jedoch einen gewerbmässigen Liegenschaftshandel betreibt, qualifiziert die Tätigkeit als selbständige Erwerbstätigkeit und die Liegenschaft wird dem Geschäftsvermögen zugeordnet. In diesem Fall unterliegen die Kapitalgewinne aus den Liegenschaften auf Bundesebene der Einkommenssteuer, weshalb auf dieser Ebene kein steuerfreier privater Kapitalgewinn erzielt werden kann. Auf Kantonsebene fällt je nach System die Einkommenssteuer (dualistisches System) oder weiterhin die Grundstückgewinnsteuer (monistisches System) an. Darüber hinaus ist im Falle der Qualifikation als selbständige Erwerbstätigkeit der Liegenschaftsgewinn sozialabgabepflichtig. Aus diesen Gründen versuchen natürliche Personen normalerweise, die Voraussetzungen als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler nicht zu erfüllen.

Die Rechtsprechung in Bezug auf die Qualifikation von natürlichen Personen als gewerbmässige Liegenschaftenhändler (abgeleitet vom gewerbmässigen Wertschriftenhändler) ist sehr umfangreich. Nach langjähriger Praxis der Gerichte ist die Gewerbmässigkeit beim Liegenschaftshandel gegeben, wenn der Handel mit Liegenschaften über den üblichen Rahmen einer ordentlichen Vermögensverwaltung hinausgeht und der An- und Verkauf von Liegenschaften planmässig erfolgt.

Bei juristischen Personen unterliegt der Kapitalgewinn (Differenz zwischen Veräusserungspreis und Anschaffungswert) aus Liegenschaften immer der Besteuerung. Je nach System ist auf dem Kapitalgewinn die ordentliche Gewinnsteuer (dualistische Kantone, z. B. Luzern, Zug, St. Gallen) oder die Grundstückgewinnsteuer geschuldet (monistische Kantone, z. B. Bern, Zürich, Basel-Stadt).

Vorteile für juristische Personen im Falle der Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler

In dualistischen Kantonen ist die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler nicht relevant, da der Kapitalgewinn der ordentlichen Gewinnsteuer unterliegt, deren Steuersatz nicht von der Haltedauer der Liegenschaft abhängig ist. Des Weiteren können vom Kapitalgewinn sämtliche in der Erfolgsrechnung verbuchte Aufwendungen abgezogen werden. Ferner kann der Kapitalgewinn, da er nicht einer separaten Steuer unterliegt, auch mit Betriebsverlusten, Verlusten aus sämtlichen anderen inner- und ausserkantonalen Liegenschaftsverkäufen und mit einem allfälligen, noch aus dem Vorjahr steuerlich vorhandenen, Verlustvortrag verrechnet werden.

Anders ist die Situation in monistischen Kantonen, in denen der anwendbare Grundstückgewinnsteuersatz von der Haltedauer abhängig ist und die Grundstückgewinnsteuern bei

einer kurzen Haltedauer üblicherweise erheblich ausfallen kann. Bei einem hohen Grundstückgewinnsteuersatz im Vergleich zum Gewinnsteuersatz ist es folglich steuerlich optimaler, Kosten bei der Grundstückgewinnsteuer anstatt bei der ordentlichen Gewinnsteuer geltend zu machen, damit sich der steuerbare Grundstücksgewinn reduziert. Allerdings sind die Kosten, welche bei der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden können, üblicherweise eingeschränkt.

Qualifiziert der Steuerpflichtige jedoch als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler, kann er bei der Grundstückgewinnsteuer zusätzliche Aufwendungen als Abzug geltend machen. So können beispielsweise sämtliche Kosten für die Kaufs- und Verkaufsbemühungen (u. a. Beratungskosten) bei der Grundstückgewinnsteuer abgezogen werden. Aber noch wichtiger ist, dass bei einer juristischen Person in diesem Fall sämtliche Steuern bei der Grundstückgewinnsteuer abzugsfähig sind, welche im Zusammenhang mit dem Verkauf der Liegenschaft anfallen. Dabei können insbesondere die Direkte Bundessteuer auf dem Kapitalgewinn sowie auch die Grundstückgewinnsteuer selbst als Abzug geltend gemacht. Dadurch kann der steuerbare Grundstücksgewinn und entsprechend die Steuerbelastung erheblich reduziert werden.

Des Weiteren würden in einer Verlustsituation bei der Gewinnsteuer die verschiedenen Aufwendungen lediglich den steuerlichen Verlustvortrag erhöhen. Sofern dieser Verlustvortrag nicht mit dem Grundstücksgewinn bzw. nicht innerhalb der gesetzlichen 7-Jahresfrist mit übrigen Gewinnen verrechnet werden, können die Aufwendungen steuerlich nicht genutzt werden. Durch die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler können diese Aufwendungen in diesen Fällen steuerlich optimal genutzt werden. Dies ist namentlich in denjenigen Kantonen von Bedeutung, in welchen ein Grundstücksgewinn nicht mit den übrigen (Betriebs-) Verlusten verrechnet werden kann.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler bei juristischen Personen insbesondere dann sinnvoll ist, wenn der anwendbare Grundstückgewinnsteuersatz höher ist, als der Gewinnsteuersatz oder die verschiedenen Aufwendungen aufgrund eines Verlusts bei der Gewinnsteuer ins Leere fallen würden.

Eine Sozialversicherungsabgabepflicht auf dem Kapitalgewinn ist bei juristischen Personen nicht gegeben, weshalb diese bei der Beurteilung bei juristischen Personen nicht zu berücksichtigen ist.

Indizien für die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler

Es gibt in der Praxis, abgeleitet von verschiedenen Gerichtsentscheidungen und dem Kreisschreiben Nr. 36 der ESTV zum gewerbmässigen Wertschriftenhandel, verschiedene Indizien, welche auf einen gewerbmässigen Liegenschaftenhändler schliessen lassen.

Bei juristischen Personen sind insbesondere der in den Statuten umschriebene Gesellschaftszweck sowie der während der Geschäftstätigkeit erzielte betriebliche Erfolg aus dem Liegenschaftshandel von Bedeutung. Daneben sind folgende Indizien zu berücksichtigen:

- ▶ Bilanzierung der Liegenschaften im Umlaufvermögen
- ▶ Häufigkeit von Liegenschaftskäufen und -verkäufen
- ▶ Kurze Besitzesdauer
- ▶ Inanspruchnahme von Fremdkapital
- ▶ Spezielle Kenntnisse der geschäftsführenden Personen
- ▶ Planmässigkeit des Vorgehens
- ▶ Erneute Anlage des Verkaufserlöses in Liegenschaften

Die obenerwähnten Voraussetzungen müssen jedoch nicht kumulativ erfüllt sein, um als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler zu qualifizieren.

Sollte eine juristische Person einige der obenerwähnten Kriterien erfüllen, ist es empfehlenswert, zu prüfen, ob durch die Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler die Steuerbelastung bei Liegenschaftsveräusserungen in monistischen Kantonen reduziert werden könnte. Dies könnte auch bereits bei der Berechnung der latenten Steuerlast berücksichtigt werden, wodurch sich die latente Steuerverbindlichkeit reduziert. Gerne begleiten wir die entsprechenden Abklärungen und die anschliessende Geltendmachung der verschiedenen zusätzlichen Aufwendungen bei der Grundstückgewinnsteuer. ■



Urs Schüpfer

Partner
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Zürich und Basel
urs.schuepfer@ch.ey.com



Sereina Mader

Manager
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Basel
sereina.mader@ch.ey.com



Immobilientransaktionen im Rahmen von Nachfolgeregelungen

Steuerliche Fallstricke

In den nächsten Jahren steht knapp ein Viertel der Unternehmen in der Schweiz vor einem Generationenwechsel. Viele dieser Unternehmen verfügen über Betriebs- oder Kapitalanlageliegenschaften, so dass sich bei Unternehmensnachfolgen häufig auch Fragen im Bereich von Immobilientransaktionen stellen.

Vielfach werden im Rahmen von Nachfolgelösungen Immobilien nicht nur unternehmensintern reorganisiert, sondern - teilweise unabhängig vom operativen Betrieb - ebenfalls veräussert, etwa wenn der/die Nachfolger/in nicht über genügend finanzielle Mittel verfügt, um die Unternehmung mitsamt den (betriebsfremden) Immobilien zu übernehmen. Solche Situationen bieten nicht zuletzt für institutionelle Anleger eine gute Gelegenheit, das Immobilienportfolio zu erweitern. Neben den wirtschaftlichen und rechtlichen Überlegungen sollten bei solchen Transaktionen auch steuerliche Aspekte nicht aus den Augen verloren werden. Im Folgenden soll auf einige steuerliche Fallstricke solcher Immobilientransaktionen eingegangen werden.

Grundstückgewinnsteuer

Gewinne aus der Veräusserung von Grundstücken sind grundsätzlich steuerbar. Während diese Gewinne bei juristischen Personen (und bei natürlichen Personen mit Grundstücken im Geschäftsvermögen) beim Bund und einem Grossteil der Kantone im Rahmen des Jahresergebnisses mit der Gewinn- resp. Einkommenssteuer erfasst werden (sog. dualistisches System), unterliegen sie in anderen Kantonen (analog der durch natürliche Personen



im Privatvermögen erzielten Grundstücksgewinne) der Grundstücksgewinnsteuer (sog. monistisches System). Zwar sind die dualistischen Kantone in der Mehrheit, mit beiden Basel, Bern und Zürich führen jedoch gewichtige Kantone das monistische System. Der Verkauf der Stimmenmehrheit an einer Immobiliengesellschaft ist dem Verkauf von Grundstücken gleichgestellt (sog. wirtschaftliche Handänderung) und unterliegt (beim Verkauf aus dem Privatvermögen und in monistischen Kantonen auch beim Verkauf aus dem Geschäftsvermögen) ebenfalls der Grundstücksgewinnsteuer. Sofern keine reine Immobiliengesellschaft, sondern ein Betrieb mit Immobilien (z. B. ein Hotel) übertragen wird, liegt grundsätzlich keine wirtschaftliche Handänderung vor.

Obwohl die Grundstücksgewinnsteuer grundsätzlich vom Verkäufer geschuldet ist, kann sie sich auf den Käufer auswirken: Einerseits kann die Steuer je nach Verhandlungsmacht teilweise auf den Käufer überwält werden. Andererseits wird durch den Steuerbezug die Besitzesdauer unterbrochen. Damit kann eine Besteuerung im Kaufzeitpunkt bei einem baldigen Weiterverkauf (oder einer nicht steuerneutralen Umstrukturierung) zu einer erheblichen Steuer Mehrbelastung führen. Es empfiehlt sich deshalb auch für die Käuferin, die Grundstücksgewinnsteuerfolgen vorgängig abzuklären.

Handänderungsabgabe

Die meisten Kantone erheben auf der entgeltlichen Übertragung von Grundstücken eine Handänderungssteuer (teilweise auch wie etwa der Kanton Aargau als sog. Gemengsteuer im Rahmen der Grundbuchabgaben). Die Kantone Glarus, Uri, Schaffhausen, Zug und Zürich erheben keine Handänderungsabgabe sondern lediglich eine (grundsätzlich maximal kostendeckende) Grundbuchgebühr. Im Kanton Schwyz wird weder eine Handänderungsabgabe noch eine Grundbuchgebühr erhoben.

In allen Kantonen mit einer Handänderungssteuer wird neben der zivilrechtlichen auch die wirtschaftliche Handänderung besteuert. Entsprechend kann diesbezüglich auf das bei der Grundstücksgewinnsteuer Gesagte verwiesen werden.

Umsatzabgabe

Wenn nicht die Grundstücke selbst, sondern die Aktien einer Immobiliengesellschaft veräussert werden, stellt dies stets ein potentieller Umsatzabgabetatbestand dar. Diese ist geschuldet, wenn entweder die Verkäuferin oder/und die Käuferin als Effektenhändlerin im Sinne des Stempelgesetzes gelten. Neben Banken und ähnlichen Instituten fallen darunter insbesondere Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, welche über Beteiligungsrechte (Aktien, Stammanteile, Partizipations- und Genussrechte etc.) mit einem Buchwert von mehr als CHF 10 Millionen verfügen.

Sofern die Käuferin selber nicht als Effektenhändlerin gilt, ist darauf zu achten, dass im Aktienkaufvertrag keine (teilweise) Überwälzung der (allenfalls von der Verkäuferin geschuldeten) Umsatzabgabe auf die Käuferin vereinbart wird.

Mehrwertsteuer

Der Verkauf einer Immobiliengesellschaft (Share Deal) ist von der Mehrwertsteuer ausgenommen, so dass sich für den Käufer diesbezüglich keine Steuerprobleme ergeben sollten. Erfolgt jedoch ein direkter Kauf der Grundstücke, so kann dies mehrwertsteuerlich auf drei Arten abgewickelt werden:

- ▶ Verkauf ohne Mehrwertsteuer
- ▶ Verkauf mit Mehrwertsteuer (Option)
- ▶ Verkauf unter Anwendung des Meldeverfahrens, sofern Käufer und Verkäufer MWST-pflichtig sind

Da der Käufer beim Meldeverfahren die Bemessungsgrundlage und den Verwendungsgrad des Verkäufers (und somit auch allfällige Steuerrisiken) übernimmt, dürfte diese Variante unter unabhängigen Dritten kaum je zur Anwendung kommen. Einem Kauf mit Option sollte der Käufer zudem nur dann zustimmen, sofern er entweder die Vorsteuer vollumfänglich geltend machen oder aber als Kaufpreisreduktion auf den Verkäufer überwälzen kann. Der Kauf ohne Mehrwertsteuer stellt schliesslich für den Käufer regelmässig die günstigste Variante dar. Dabei besteht jedoch das Risiko, dass der Verkäufer eines bislang für steuerbare Zwecke verwendeten Grundstücks eine allfällige Vorsteuerkorrektur infolge einer Nutzungsänderung im Rahmen des Kaufpreises auf den Käufer zu überwälzen versucht.

Aufgrund der Gestaltungsmöglichkeiten ist es empfehlenswert, die Mehrwertsteuer frühzeitig in die Strukturierungsüberlegungen einzubeziehen, so dass allfällige Steuerfolgen bei der Vertragsredaktion und der Kaufpreisberechnung akkurat berücksichtigt werden können.

Planungsmöglichkeiten bei Unternehmensnachfolgen

Wie bereits ausgeführt können die Grundsteuerfolgen vermieden werden, wenn Liegenschaften nicht alleine, sondern als Teil einer operativen Gesellschaft übertragen werden, da es in solchen Fällen an einer wirtschaftlichen Handänderung fehlt. Sofern die

Käuferin - was bei Immobilienkonzernen eher die Regel als die Ausnahme sein dürfte - den Betrieb selber nicht weiterführen wird, besteht jedoch die Gefahr, dass eine Betriebseinstellung oder der Weiterverkauf des Betriebes (ohne die Liegenschaften) von den Steuerbehörden als Steuerumgehung angesehen wird. Wir empfehlen deshalb, ein solches Vorgehen stets vertieft zu prüfen und gegebenenfalls den zuständigen Steuerbehörden vorgängig zur Prüfung zu unterbreiten.

Eine weitere Möglichkeit ist die Übernahme einer Immobiliengesellschaft mittels Quasifusion. Wenn die Käuferin nach der Transaktion mindestens 50 % der Stimmrechte hält und mindestens die Hälfte des Verkaufspreis mit Beteiligungsrechten der Käuferin bezahlt wird, liegt grundsätzlich eine steuerneutrale Umstrukturierung vor. Damit entfallen nicht nur die Grundsteuern, die Quasifusion ist auch von der Umsatzabgabe befreit. Somit kann mit der Beteiligung der Verkäufer an der Käuferin die Steuerbelastung bei der Parteien minimiert werden. Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, sollte auch eine solche Struktur vorgängig den zuständigen Steuerbehörden zur Genehmigung unterbreitet werden.

Fazit

Wie bei anderen Transaktionen sollte auch bei Nachfolgeregelungen darauf geachtet werden, dass - neben den wirtschaftlichen und rechtlichen Überlegungen - auch Steuerfragen zeitnah adressiert werden. Werden die steuerlichen Risiken rechtzeitig erkannt, kann ihnen etwa mit Gewährleistungsklauseln oder Kaufpreisreduktionen Rechnung getragen werden. Zudem bietet sich so auch die Möglichkeit, die Akquisition (auch) steuerlich optimal zu gestalten. Werden die steuerlichen Stolperfallen umgangen, können die anstehenden Unternehmensnachfolgen auch für Immobiliengesellschaften ein interessantes Investitionsfeld bieten. ■



Hanspeter Saner

Partner
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Bern
hanspeter.saner@ch.ey.com



Martin Kistler

Senior
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Bern
martin.kistler@ch.ey.com



Praxis-Info

Neue MWST-Praxis betreffend „Nutzung für private Zwecke“

Gemäss dem geltenden MWST-Gesetz (nachfolgend: MWSTG) sind die Vermietung und der Verkauf von Immobilien von der MWST ausgenommen und die diesbezüglich anfallende MWST kann nicht als Vorsteuer geltend gemacht werden. Durch den offenen Ausweis der MWST können die von der MWST ausgenommenen Leistungen jedoch freiwillig versteuert werden (sog. Option), sofern die jeweilige Immobilie nicht ausschliesslich für private Zwecke genutzt wird (Art. 22 Abs. 2 lit. b MWSTG).

Unter der bisherigen MWST-Praxis war der Begriff der „Nutzung für private Zwecke“ sehr weit gefasst. Nicht nur die Nutzung für private Wohnzwecke, sondern sämtliche Verwendungszwecke im privaten Bereich (z. B. die Vermietung eines Hobbyraums oder Kellers an eine Privatperson, die Vermietung einer Sporthalle für ein Familienfest etc.) wurden unter diesen Begriff subsumiert.

Mit Einführung der neuen MWST-Praxis (MWST-Praxis-Info 07 „Option für die Besteuerung der von der Steuer ausgenommenen Leistungen im Zusammenhang mit Immobilien“) wird die „Nutzung für private Zwecke“ restriktiver definiert. Neu qualifizieren als private Nutzung nur noch die Vermietung resp. der Verkauf von Räumlichkeiten, die vom Mieter resp. dem Käufer ausschliesslich für Wohnzwecke genutzt werden. Als Nutzung für Wohnzwecke gilt ausschliesslich der Gebrauch der Räumlichkeiten als Wohnsitz oder Wochenaufenthalt. Die Vermietung eines Hobbyraumes oder Kellers an eine Privatperson, die Vermietung einer Sporthalle für ein Familienfest oder der Verkauf einer Ferienwohnung, die vom Käufer ausschliesslich für seine eigenen Ferien- und Erholungszwecke genutzt wird, qualifizieren demzufolge nicht mehr als Nutzung für private Zwecke, weshalb dafür optiert werden kann.

Die neue MWST-Praxis ist auf sämtliche Leistungen anwendbar, welche ab dem 1. Januar 2014 erbracht werden. Bei einem Verkauf ist das Datum der Beurkundung massgebend, bei einem Werkvertrag das Datum der Vertragsunterzeichnung. Bei Mietverhältnissen hingegen wird für die Beurteilung der anwendbaren MWST-Praxis auf den Zeitpunkt der Leistungserbringung (d. h. tatsächliches Mietverhältnis) abgestellt.

Die überarbeitete Definition der „Nutzung für private Zwecke“ räumt dem Vermieter bzw. dem Verkäufer hinsichtlich der Optionsmöglichkeit einen grösseren Spielraum und damit auch ein grösseres Optimierungspotential ein. ■



Susanne Gantenbein

Partner
Indirect Tax Services

Ernst & Young AG
Genf
susanne.gantenbein@ch.ey.com



Mirjam Reuteler

Senior
Indirect Tax Services

Ernst & Young AG
Bern
mirjam.reuteler@ch.ey.com



Follow-up

Zum Artikel im Real Estate Newsletter Ausgabe 5, Dezember 2013

Bestätigung des Entscheids des Steuerrekursgerichts des Kantons Zürich in Bezug auf die Verrechnung von Grundstücksgewinnen mit Betriebsverlusten durch das Verwaltungsgericht

Im letzten Real Estate Newsletter haben wir ausführlich den Entscheid des Steuerrekursgerichts des Kantons Zürich im Zusammenhang mit der Verrechnung von Zürcher Grundstücksgewinnen mit Betriebsverlusten analysiert. In der Zwischenzeit hat das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich den Entscheid des Steuerrekursgerichts erfreulicherweise bestätigt. Der Verwaltungsgerichtsentscheid ist zwischenzeitlich auch rechtskräftig geworden, da die Beschwerdeführerin den Entscheid nicht weitergezogen hat. Im Kanton Zürich darf folglich Unternehmen mit Hauptsitz im Kanton Zürich, welche über ausserkantonale Betriebsstätten mit entsprechenden Betriebsverlusten verfügen, die Verrechnung des Grundstücksgewinns mit ausserkantonalen Betriebsverlusten nicht verweigert werden.

Nochmals zur Erinnerung - Der beurteilte Fall stellt sich wie folgt dar:

Sachverhalt

- ▶ **Hauptsitz im Kanton Zürich**
- ▶ **Betriebsstätten ausserhalb des Kantons Zürich**
- ▶ Grundstücksgewinn im Kanton Zürich
- ▶ Gesamtverlust



Gesamtverlust

Das Urteil des Verwaltungsgerichts des Kantons Zürich ist für Zürcher Unternehmen mit ausserkantonalen Betriebsstätten im Fall von Zürcher Grundstücksgewinnen eine positive Entwicklung. Ferner ist es ein weiterer Schritt zur vollumfänglichen Verlustanerkennung bei der Zürcher Grundstücksgewinnsteuer, was mit einer entsprechenden Gesetzesanpassung¹ realisiert werden soll. Bis zur definitiven Gesetzesanpassung gilt jedoch bei Grundstückveräusserungen im Kanton Zürich weiterhin, die Situation im Einzelfall zu analysieren, um die Chance auf eine allfällige Verlustverrechnung nicht zu verpassen. ■



Urs Schüpfer

Partner
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Zürich und Basel
urs.schuepfer@ch.ey.com



Sereina Mader

Manager
Real Estate Tax Services

Ernst & Young AG
Basel
sereina.mader@ch.ey.com

¹ Der Kanton Zürich plant, wie bereits im Artikel „Innerkantonale Verlustverrechnung - und der Kanton Zürich bewegt sich doch“ in der Ausgabe 4, 2013 des Real Estate Newsletters dargestellt, die Verrechnung von Grundstücksgewinnen mit Betriebsverlusten (auch) für innerkantonale Verhältnisse einzuführen (Einführung frühestens ab 1. Januar 2015).



Publikationen

Kotierte Schweizer Immobilien Gesellschaften

Vergleichsanalyse Aktienkurs und NAV/Aktie
per 31.12.2013



Im Vergleich zum Vorjahr waren 2013 bei neun von elf untersuchten Gesellschaften Prämienreduktionen der Aktienkurse zu verzeichnen. Dementsprechend erhöhten sich die Kursabschläge. Zudem erschwerte das hohe Preisniveau und die Konkurrenz durch institutionelle Investoren Zukäufe von Liegenschaften. Die Portfolios der kapitalstärkeren Aktiengesellschaften veränderten sich daher nur unwesentlich und die kapitalschwächeren Aktiengesellschaften zeigten keinen klaren Trend. Der sich 2013 fortsetzende Seitwärtstrend der Aktienkurse bewirkte einen Wertverlust der Aktien um durchschnittlich 8 Prozent. Bei fast allen untersuchten Gesellschaften sind bereits im zweiten Jahr in Folge die Diskontierungssätze zurückgegangen. Die nächste Ausgabe erscheint voraussichtlich im Juli 2014.

Trendbarometer Immobilien- Investmentmarkt - Schweiz 2014

Bleibt das Zinsniveau niedrig und die Migration positiv, bleiben auch Immobilieninvestitionen in der Schweiz 2014 besonders attraktiv. Denn Schweizer Immobilien profitieren von Inflationsangst und Eurokrise und sind deshalb als Kapitalanlage im In- und Ausland weiterhin begehrt. Dies sind Ergebnisse der dritten Ausgabe des Trendbarometers Immobilien-Investmentmarkt Schweiz von EY.



Nachhaltigkeitsthemen für Immobilieninvestoren

Themen wie Compliance und Messbarkeit der Nachhaltigkeit rücken immer weiter in den Vordergrund der Betrachtung. Dies zeigt eine Analyse von EY Real Estate.



Diese und weitere Publikationen können über
www.ey.com/CH/de/Industries/Real-Estate bezogen werden.



Veranstaltungen

expo real 2014

Besuchen Sie uns auf der expo real 2014

- ▶ 6. bis 8. Oktober 2014
- ▶ München
- ▶ Halle C2, Standnummer 313

5. EY Real Estate Konferenz

Besuchen Sie uns auf der 5. EY Real Estate Konferenz

- ▶ Aktuelle Themen aus Rechnungslegung, Bewertung, Steuern & Finanzierung von Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft
- ▶ 6. November 2014
- ▶ EY Office Eschborn/Frankfurt
- ▶ Kontakt: karin.vogt@de.ey.com



Kontakte/Dienstleistungen



Rolf Bach

Executive Director

TAS Real Estate
Leiter Transaction Real Estate
Zürich
rolf.bach@ch.ey.com
+41 58 286 38 70



Dr. Jvo Grundler

Partner

Legal Services
Zürich
jvo.grundler@ch.ey.com
+41 58 286 44 02



Hanspeter Saner

Partner

Real Estate Tax Services
Bern
hanspeter.saner@ch.ey.com
+41 58 286 64 93



Urs Schüpfer

Partner

Real Estate Tax Services
Zürich und Basel
urs.schuepfer@ch.ey.com
+41 58 286 82 45



Daniel Zaugg MRICS

Partner

Sektor Leiter Real Estate & Construction
Zürich
daniel.zaugg@ch.ey.com
+41 58 286 46 86



Building a better working world

Die Mitarbeitende von EY unterstützen ausgewählte Projekte oder Aktionen, um sich freiwillig und unentgeltlich für eine gute Sache einzusetzen.

Freiwilligeneinsätze tragen zur Firmenkultur eines Unternehmens bei und steigern den Nutzen von reinen Geldspenden um ein Vielfaches. Gleichzeitig ist es uns ein Anliegen, dass unsere Tätigkeiten auch der Wirtschaft und der Gesellschaft insgesamt zugutekommen.

Corporate Volunteering ist ein wichtiger Bestandteil unserer Corporate Responsibility Strategie. Seit nun mehr zwei Jahren legen wir unsere Ziele hierfür im Corporate Responsibility Report offen.

www.ey.com/CH/de/About-us/Corporate-Responsibility



EY Mitarbeitende bei der Sanierung eines Bauernhauses, Mollis (GL)

Die globale EY-Organisation im Überblick

Die globale EY-Organisation ist eine Marktführerin in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Wir fördern mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Dienstleistungen weltweit die Zuversicht und die Vertrauensbildung in die Finanzmärkte und die Volkswirtschaften. Für diese Herausforderung sind wir dank gut ausgebildeter Mitarbeitender, starker Teams sowie ausgezeichneter Services und Kundenbeziehungen bestens gerüstet. „Building a better working world“: Unser globales Versprechen ist es, gewinnbringend den Fortschritt voranzutreiben – für unsere Mitarbeitenden, unsere Kunden und die Gesellschaft.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Kunden. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: www.ey.com.

Die EY-Organisation ist in der Schweiz durch die Ernst & Young AG, Basel, an zehn Standorten sowie in Liechtenstein durch die Ernst & Young AG, Vaduz, vertreten. „EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf die Ernst & Young AG, Basel, ein Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2014
Ernst & Young AG
All Rights Reserved.

BKR 0614-254
ED 0115

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht. Obwohl sie mit grösstmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann sie nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es liegt am Leser zu bestimmen, ob und inwiefern die zur Verfügung gestellte Information im konkreten Fall relevant ist. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young AG und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen empfehlen wir den Beizug eines geeigneten Beraters.

www.ey.com/ch

Ansprechpartner

Herausgeber

Ernst & Young AG
Maagplatz 1
8010 Zürich

Verantwortlich für den Inhalt

Daniel Zaugg MRCIS
daniel.zaugg@ch.ey.com

Redaktion

Dr. Isabelle Wrase MRCIS
isabelle.wrase@ch.ey.com