

# Schweizer Immobilien Brief

das e-Magazin der Schweizer-ImmobilienGespräche  
Ausgabe 13/07 / Juli 2007

## INHALT

Editorial ..... 1

Corporate Gouvernance: in der Immobilienwirtschaft immer wichtiger ..... 2

Last Minute..... 2

Real Estate Due Dilligence: Die Immobilienstrategie als Werttreiber..... 6

Last Minute..... 6

Kalender ..... 7

Immobilien-Finanzmärkte Schweiz ..... 9

Erneut deutlicher Anstieg der Baupreise ..... 10

Last Minute..... 10

Impressum ..... 11

## Editorial

### Eine unheilige Allianz gegen die Aufhebung der Lex Koller



Remi Buchschacher  
Redaktionsleiter

Die Diskussion um die Zukunft der Schweizer Raumplanung ist lanciert. Gleich drei Initiativen sind gegenwärtig in der Pipeline. Zwei von Umweltschützer Franz Weber und eine von verschiedenen Umweltorganisationen. Das zeigt eines deutlich auf: Die bisherige Raumpolitik hat heute ausgedient. Die Menschen haben Angst vor einer ausufernden Bautätigkeit, die aus dem Mittelland eine Grossstadt werden lässt. Eine Angst, die angesichts der sich konkurrenzierenden Gemeinden nicht unbegründet ist. Zu sehr wird auf den eigenen Vorteil geachtet, ohne den Verstand dafür zu schärfen, wo eine Bautätigkeit über-

haupt Sinn macht und wo nicht. Denn darüber lässt sich beim Betrachten der heutigen Situation durchaus diskutieren.

Diese Diskussion schwappt nun auf ein altes Anliegen über, welches für die Immobilienwirtschaft seit langem ein wichtiges Thema ist: die Lex Koller. Die vom Bundesrat geplante Aufhebung ist weiter umstritten. Zwar sind die Bundesratsparteien grundsätzlich dafür, scharfe Kritik kommt aber von den Grünen. Und die Schweizer Demokraten bekräftigen ihren Referendumsentscheid und können dabei auf die Unterstützung von Umweltschützer Franz Weber zählen. Dadurch entsteht eine unheilige Allianz, die durchaus ernst zu nehmen ist. Denn wenn die Aufhebung an der Urne – das Referendum wird mit Sicherheit zustande kommen – abgelehnt wird, ist der Schaden gross. Und davon ist nicht nur die Immobilienwirtschaft betroffen. Wer steigende Mieten einer Aufhebung der Lex Koller und dem Markteintritt ausländischer Investoren in die Schuhe schiebt, wir dann eines Besseren belehrt.

Ihr Remi Buchschacher

## unsere Sponsoren



## Schweizer Immobilien Gespräche

Das nächste Schweizer Immobiliengespräch findet statt am **12. September 2007** um 17 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher HB.

### Immobilien derivative - Strohfeuer oder echte Alternative?

#### Referenten:

Marco Salvi, Real Estate Engineering Zürcher Kantonalbank  
Dr. Jörg Rüttschi, Goldman Sachs International

Jetzt anmelden unter: [www.immorunde.ch](http://www.immorunde.ch)

## Corporate Gouvernance: in der Immobilienwirtschaft immer wichtiger

**Damit Investoren das nötige Vertrauen in Märkte und Anbieter von Anlageprodukten gewinnen können, braucht es Transparenz und Verlässlichkeit, sagt Christoph Ackeret von der Location Services AG in Zürich. Er plädiert für eine verbesserte Corporate Gouvernance der Immobilien-Investmentgesellschaften.**

*Immobilien kommen von ihrem Image als „langweilige“ Investments weg. Sie werden immer häufiger als reine finanzwirtschaftliche Engagements eingesetzt. Wie betrachten Sie diese Entwicklung?*

**Christoph Ackeret:** Weltweit sind in Immobilien die bei weitem höchste Summen an Vermögenswerten investiert. Diese sind an ihren Ort gebunden und speziell im Falle von kommerziellen Nutzungen nicht ohne weiteres marktfähig. Mit der Möglichkeit, sich an Immobilien indirekt, d.h. über den Erwerb von Anteilen an Anlagevehikeln, zu beteiligen, können diese Immobilien Investitionen global marktfähig gemacht werden. Weiter lässt sich damit für interessante Projekte auch bei sehr hohem Kapitalbedarf die Finanzierung sicherstellen. Diese Entwicklung ist deshalb sowohl für die Anleger, welchen die kommerziellen Immobilien als Asset Klasse als Diversifizierung zugänglich gemacht werden, wie auch für die Immobilienwirtschaft und für die Standortentwicklung sehr wichtig und Erfolg versprechend.

*Wer zum Beispiel in einen Immobilienfonds oder in eine Immobilien-AG investiert, weiss nicht aber genau, was er eigentlich gekauft hat. Denn er kann ja nicht alle Objekte kennen und deren Qualität und Lage beurteilen. Sie haben hier auf eine fehlende Corporate Governance in der Immobilienwirtschaft aufmerksam gemacht. Wie lässt sich diese Situation verbessern?*

**Christoph Ackeret:** Märkte entstehen nicht von selbst, sie müssen geschaffen werden. Dazu gehören vor allem die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen. Damit die Investoren das nötige Vertrauen in die Märkte und in die Anbieter der Anlageprodukte gewinnen und behalten können, braucht es Transparenz und Verlässlichkeit. Diese darf sich nicht nur auf die Finanzkennzahlen beschränken, sondern muss im Falle der Immobilien Investitionen bis auf die einzelnen Standorte und die Rahmenbedingungen für die Nutzer ausgedehnt werden. Dieser Notwendigkeit wird heute gemäss meiner Beobachtung im Rahmen der Corporate Governance der Immobilien -Investmentgesellschaften noch zu wenig Beachtung geschenkt. Abhilfe kann dadurch geschaffen werden, dass die Anbieter der Anlageprodukte den Beitrag des Managements zur Wertschöpfung erkennen und dass sich die Analysten mit den Immobili-



Christoph Ackeret ist Chairman, Location Development Advisor Location Services AG in Zürich

### Last Minute

#### Investitionsstau bei Wohnimmobilien

pd. In der Schweiz besteht sowohl ein Wohneigentumsboom als auch ein grosser Investitionsrückstau bei sanierungsbedürftigen Wohnimmobilien. Dies führte Martin Neff, Managing Director und Leiter Research Schweiz der Credit Suisse am ersten Anlass "Investitionsstau bei Wohnimmobilien" aus dem Zyklus "Immobilien Asset Management" der Pagameno Invest AG in Zürich aus. Rund 66 Prozent der Immobilien harren ihrer Werterhaltung respektive Wertsteigerung. Nur zum Werterhalt dieser Immobilien wären jährlich Investitionen in der Grössenordnung von 10 bis 15 Mrd. CHF nötig, investiert werden jedoch nur 5 Mrd. CHF pro Jahr. Und das zu einem Zeitpunkt, in welchem die Schweiz zur gesamteuropäischen Entwicklung aufschliesst und entgegen früheren Entwicklungen immer mehr zu einem Volk von Wohneigentümern wird und werden will.

Fortsetzung

**Corporate Governance: in der Immo...**

en und ihren Standorten hinter den Finanzanlagen vertiefter zu beschäftigen beginnen.

*Wenn man sich zum Beispiel die Konstruktion der Immobilien-Derivate anschaut, fällt auf, dass der Investor nicht in Immobilien, sondern in Märkte investiert. Er ist also noch weiter vom Ursprungsprodukt entfernt, in das er investiert. Wer kann ihm hier Transparenz verschaffen?*

**Christoph Ackeret:** Die Derivate beziehen sich wie der Name schon sagt auf eine Bezugsbasis, und wenn man in Immobilien Derivate investiert, muss man sich darüber Gedanken machen, wie sich diese Bezugsbasis, d.h. die Märkte und die dahinter stehenden Immobilien Investitionen sich verhalten und entwickeln. Es gibt da ganz verschiedene Möglichkeiten für die Gestaltung der Produkte, und ich denke, dass sich da nur die Produkte mit der nötigen Transparenz und überzeugenden Konzeption durchsetzen werden.

*Wer Anteile an Immobilien-Anlagegesellschaften kauft, beteiligt sich nicht nur an der Substanz und an der Nutzung der Immobilien, sondern auch am Management der Objekte und demjenigen der Anlage-Gesellschaft. Wie lässt sich mit Ihrem Ansatz das Management messen?*

**Christoph Ackeret:** Es trifft zu, dass gemäss meiner Beurteilung speziell in der Schweiz der Beitrag des Managements zur Wertschöpfung noch weitgehend unterschätzt wird. Es wird leider zu häufig nur der Kostenfaktor gesehen. Das Management leistet aber einen wichtigen Beitrag zur Wertschöpfung. Der Investor erwartet, dass das Management im Sinne einer zielgerichteten Corporate Governance die ganze Wertschöpfungskette steuert und überwacht. Dazu gehören vor allem auch die Nutzwerte und die Standorte. Es gibt da keine Ausreden: Immobilien-Gesellschaften sind Eigentümer, und Eigentum verpflichtet. Man kann nicht nur ernten, man muss auch säen. Sonst verlieren diese Eigentümer ihre Reputation und damit ihre Investoren. Wie jeder private Eigentümer tun sie gut daran, als „Good Citizens“ wahrgenommen zu werden. Messen kann man das ganz einfach, wenn man vor Ort geht, sich umschauf und die Leute befragt. Es ist natürlich so, dass das Investieren in Immobilien ein „Rich man's business“ ist und kein Armeleutegeschäft. Nur kapitalkräftige Eigentümer können die Ertragskraft auch dann sichern, wenn es nötig ist.

*Sie sind ein Spezialist für Standortentwicklung. Die Werte der Immobilien-Investitionen entstehen am Standort der Objekte und in ihrem Umfeld. Wie lässt sich ein Standort beurteilen?*

**Christoph Ackeret:** Standorte lassen sich anhand der Standortfaktoren beurteilen. Wir unterscheiden die so genannten „harten“ Standortfaktoren, mit welchen die physischen, geographischen und städtebaulichen

Fortsetzung

**Corporate Gouver-  
nance: in der Immo...**

Ein guter Standort ist für das Zukunftspotenzial einer Immobilie von zentraler Bedeutung.

Gegebenheiten und Infrastrukturen beschrieben werden, und die so genannten „weichen“ Standortfaktoren, welche die wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Rahmenbedingungen erfassen. Durch die systematische Beurteilung im Rahmen von Zeitreihen und von internationalen Vergleichen lassen sich Standorte beurteilen, einordnen und bewerten. Dabei kommt der Ermittlung des Zukunftspotentials und der Chancen und Risiken eine besondere Bedeutung zu.

*Eine Beurteilung der Standorte der Immobilien ist vor allem auch bei internationalen Immobilien-Investments absolut zentral. Wenn ich aber zum Beispiel in einen Fund-of-Funds in Asien oder in den USA investiere, dann weiss ich ja gar nicht wie gut die Standorte der im Funds enthaltenen Immobilien sind. Ich investiere in eine Black Box.*

**Christoph Ackeret:** Wie bei Aktienfonds kommt es bei der Beurteilung von Dachfonds auf die Top-down und die Bottom-up Analyse an. Man kann sich damit begnügen, sich auf den guten Ruf des Managements oder die Performance der Anlagen zu beschränken und mit dem Markt zu agieren. Man kann aber auch versuchen, als „Value Investor“ sich auf die inneren Werte der Anlagen abzustützen und nur Angebote auswählen, die sich auf diesen Ansatz abstützen.



Fortsetzung

**Corporate Gouver-  
nance: in der Immo...**

Die wichtigsten  
Immobilien-Indizes  
finden Sie auf

[service.immorunde.ch/  
indizes.html](http://service.immorunde.ch/indizes.html)

*Wir haben nun gesehen, dass Immobilien an falschen Standorten nur herrenlose Bauwerke sind. Die werfen keinen genügenden Cashflow ab. Mit welchen Mitteln kann ein Standort verbessert werden?*

**Christoph Ackeret:** Dass Standorte ihre Erwartungen nicht erfüllen oder dass nicht auf die Standorte abgestimmte Investments getätigt werden, ist häufig zu sehen. Umso wichtiger wäre es, eine fundierte Standortanalyse dem Investitionsentscheid zugrunde zu legen. Oft ist es auch eine Frage der Zeit, bis sich ein Standort so entwickeln lässt, wie das erwartet worden ist. Für kommerzielle Stadtquartiere sind Zeithorizonte von 50 bis 100 Jahren bis zur vollen Entwicklung die Regel. Es ist deshalb wichtig, dass die Bauprojekte flexibel nutzbar und auf eine lange Perspektive ausgerichtet sind. Die Verbesserung von Standorten kann nur auf der Basis einer entsprechenden nachhaltigen und langfristigen Strategie erfolgen, welche die Kooperation aller Akteure voraussetzt.

*Noch ein Wort zur Transparenz: In der Schweiz sind die Transaktionszahlen nicht wie in anderen Ländern öffentlich zugänglich. Um sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen, wäre der Vergleich mit ähnlichen Fällen aber äusserst hilfreich?*

**Christoph Ackeret:** Für kommerzielle Nutzer und Investoren sind international die sog. „Comparables“ eine der wichtigsten Entscheidungsgrundlagen. Unter „Comparables“ werden ähnliche Fälle von Entscheidungen gemeint, welche unter Marktbedingungen zu Transaktionen geführt haben. Wenn die Akteure bekannt sind, kann die Interpretation der Marktverhältnisse nachvollzogen werden. Es ergibt sich dadurch eine bessere Abschätzung der Marktrisiken und eine erhöhte Entscheidungssicherheit. Für die Schweiz ist es ein äusserst schwerwiegender Wettbewerbsnachteil, dass die Transaktionsdaten als private Daten betrachtet werden und aus Gründen eines meines Erachtens und aus internationaler und marktwirtschaftlicher Sicht falsch verstandenen Datenschutzes nur im Einverständnis mit den Beteiligten veröffentlicht werden dürfen. Es ist dies umso bedauerlicher, als es sich in den meisten Fällen nicht um geheime Zahlen handelt, sind doch die Angebote meist öffentlich ausgeschrieben und die Abschlüsse kaum meilenweit daneben. ■

*Interview: Remi Buchschacher*

Anzeige

**ganz privat**

Schutz mit System  
[www.komfort-rollladen.ch](http://www.komfort-rollladen.ch)



CH-3422 Kirchberg  
Fon 034 447 55 55



## Last Minute

**Züblin verkauft  
Büroliegenschaft in  
Luxemburg**

pd. Die Züblin Immobilien Gruppe hat aus ihrem europäisch diversifizierten Immobilienportfolio die Büroliegenschaft Rue de Neudorf 543 in Luxemburg mit Gewinn verkauft. Es wurde die Objektgesellschaft UTA S.A., Luxemburg verkauft. Der Netto-Verkaufserlös für die Gesellschaft mit der einzelnen Liegenschaft entspricht einem Immobilienwert von 23,5 Millionen Euro. Unter Abzug aller Transaktionskosten wird ein Gewinn von 30 Prozent auf dem Marktwert per 31. März 2007 erzielt. Da die Liegenschaft per 31. März 2007 einen Leerstand von 62,5 Prozent verzeichnete, wirkt sich dieser Verkauf positiv auf die gesamte Leerstandsquote aus. Züblin besitzt nach diesem Verkauf keine Liegenschaften mehr in Luxemburg.

Neuer Job in der  
Immobilienwirtschaft  
gesucht?

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

## Real Estate Due Dilligence: Die Immobilienstrategie als Werttreiber

**Für den Käufer ergibt sich der effektive Wert einer Immobilie nicht nur aus der Bausubstanz oder dem Ertragswert. Genau so wichtig ist die künftige Immobilienstrategie. Hier spielt die Real Estate Due Diligence eine entscheidende Rolle. Denn sie modelliert die zu erwartende Werthaltigkeit und ist so letztlich die Basis für eine erfolgreiche Transaktion.**

In einem Transaktionsprozess stehen wir häufig vor folgender Ausgangslage: Vom Verkäufer liegt ein Wertgutachten der Immobilie vor. Aus diesem bestimmt sich der zu erwartende Verkaufspreis. Neutralität und methodische Richtigkeit des Gutachtens vorausgesetzt, stellt sich somit die Frage, ob dieser Wert für den Käufer ebenfalls den Richtpreis der zu erwerbenden Immobilie darstellt. Die Antwort lautet: Jein! Werden die im vorliegenden Wertgutachten aufgeführten Annahmen und Kennwerte (z.B. die Fortführung der bestehenden Nutzung bei Vollbelegung) von der Käuferseite geteilt, wird man sich über die Grössenordnung des Kaufpreises rasch einig sein. Nur ist dies in der Praxis leider nicht oft gegeben.

### Realwert versus Ertragswert

Aus Verkäufersicht bestimmt oft der Realwert einer Liegenschaft (aktueller Gebäudewert plus Bodenwert) seine Verkaufserwartungen. Immerhin hat er oft beträchtliche Investitionen in die Gebäudesubstanz getätigt und der zu Grunde liegende Bodenwert ist nachweislich auf dem Markt für den Standort erzielbar. Diese Haltung wird zumeist durch die im Unternehmen angewendeten Rechnungslegungsstandards zusätzlich gestützt. Im Gegensatz zu dieser Betrachtungsweise bestimmt sich aus Sicht eines Käufers der entsprechende Immobilienwert erfahrungsgemäss ausschliesslich aus dem Ertragswert, also aus dem bei einer vergleichbaren Nutzung am Markt zu erzielenden Mietwert. Dieser Wert wird im Idealfall auch dem Realwert entsprechen. Insbesondere bei Gewerbe- und Spezialimmobilien muss jedoch oft festgestellt werden, dass - realistisch betrachtet - der Ertragswert deutlich unter dem Realwert zu liegen kommt. Denn oft sind bei der bestehenden Nutzungsart am Markt im Vergleich zur Bausubstanz und Bodenwert keine adäquaten Ertragsergebnisse zu erzielen. Somit können bereits diese unterschiedlichen Sichtweisen zu erheblichen Abweichungen in der Wertvorstellung zwischen Verkäufer und Käufer führen.

### Vorsicht vor Altlasten

Bei Gewerbe- und Industrieliegenschaften wird das Risiko von Altlasten im Grundstück häufig unterschätzt. Früher sind viele Unternehmen mit Umwelt schädigenden Substanzen und Stoffen sorglos umgegangen. Erst in jüngerer Vergangenheit hat ein gestiegenes Umweltbewusstsein

Fortsetzung

**Real Estate Due  
Dilligence: Die Immo...**

**Kalender**

**Juni bis August 2007**

Termine zum Vormerken

1. Juni bis 26. Juli 2007

Fotoausstellung Martin  
Stollenwerk über SBB-Bauten  
von Max Vogt  
Architekturfoyer ETH Zürich  
www.gta.arch.ethz.ch

30. Aug. bis 3. Sept. 2007

Bauen und Modernisieren  
Messezentrum Zürich  
www.bauen-modernisieren.ch

verschärfte Vorschriften und Gesetze bewirkt. Diese spielen bei einer Transaktion eine bedeutende Rolle. Heute ist – wenn auch mit einem beträchtlichen Aufwand verbunden - nachweisbar, ob der Boden belastet ist oder in der Bausubstanz Umwelt gefährdende Materialien verwendet wurden. Die Umweltbehörden machen dem Grundeigentümer Auflagen, wie er seine Altlasten zu entsorgen hat. Bei schwer belasteten Objekten erteilen sie erst gar keine Genehmigungen für bauliche Veränderungen. Die Beseitigung der Altlasten braucht viel Zeit, ist oft mit erheblichen finanziellen Belastungen verbunden und kann somit zu einem „Deal Breaker“ werden. Daher ist die Frage der Altlasten in der Due Diligence immer abzuklären.

**Nicht ohne Werthaltigkeitsszenarien**

Aus der Sicht eines Käufers bestimmt sich der eigentliche Wert einer Liegenschaft aus einer langfristigen Immobilienstrategie; insbesondere beim Kauf eines Unternehmens mit mehreren Immobilien wird nicht zwangsläufig davon auszugehen sein, dass in Zukunft an allen Standorten eine gleichmässige Fortführung der Nutzung gegeben ist. Möglicherweise plant ein Investor bauliche Erweiterungen. Oder einzelne Unternehmensteile werden umgenutzt oder umstrukturiert. Schliesslich ist auch vorstellbar, dass durch Optimierungen Teilflächen oder ganze Standorte frei werden. Diese Absichten haben Einfluss auf die Bewertung einer Liegenschaft aus Sicht des Käufers. Deshalb sollen sie innerhalb einer Due Diligence mittels Werthaltigkeitsszenarien dargestellt werden. Betrachten wir beispielsweise die beabsichtigte Aufgabe eines Standorts, die durch mögliche Flächenoptimierungen im Gesamtunternehmen bereits zu einem frühen Zeitpunkt absehbar ist. Sollte durch Lage, Grösse und Ausrichtung der Liegenschaft eine vollständige Neuvermietung am Markt unrealistisch erscheinen, muss hier einerseits mit einer entsprechenden Korrektur der Ertragsseite und damit der Bewertung kalkuliert werden. Führt die zukünftige Entwicklung sogar zu einem so genannten „Notverkauf“ der Immobilie, ist ein weiterer deutlicher Preisabschlag zu berücksichtigen. Im Extremfall, wenn ein Standort als unverkäuflich betrachtet werden muss, reduziert sich aus Sicht des potenziellen Käufers der Wert des Standortes gegen Null.


**Anzeige**

Wir leben nicht nur mit dem Wandel in Wirtschaft, Gesellschaft und Staat, sondern wir bewirken ihn auch aktiv und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

**Mattig-Suter und Partner Schwyz** **Treuhand- und Revisionsgesellschaft**

Hauptsitz, Bahnhofstr. 28, 6431 Schwyz, 041 819 54 00  
info@mattig.ch, www.mattig.ch

Niederlassung Oberer Zürichsee, Churerstr. 77, 8808 Pfäffikon SZ, 055 415 54 00  
Niederlassung Wallis, Viktoriastr. 15, 3900 Brig, 027 922 12 00  
Niederlassung Zug, Baarerstr. 8, 6300 Zug, 041 819 54 00

Mitglied der Treuhand  Kammer

Mitglied [swissconsultants.ch](http://swissconsultants.ch)

 Registrierung 20989

Fortsetzung

**Real Estate Due  
Dilligence: Die Immo...**

Vor allem bei der Umnutzung von Industrieliegenschaften ist darauf zu achten, ob Altlasten vorhanden sind.

**Industriebrachen - werthaltige Flächenquelle**

Auf der anderen Seite ergeben sich in der Praxis häufig auch neue Chancen für diese so genannten "Industriebrachen". So kann es möglich sein, die Liegenschaft in enger Zusammenarbeit mit der Standortgemeinde, den Behörden und weiteren Beteiligten einer neuen Nutzung zuzuführen. Mittels planungsrechtlicher Instrumente wie Umzonung oder Gestaltungsplan können leer stehende Industrie- und Gewerbeliegenschaften zu attraktiven Misch- oder Wohnzonen umgestaltet werden und das Bild einer Gemeinde nachhaltig positiv beeinflussen. Und nicht zuletzt können diese höherwertigen Nutzungen den Immobilien- bzw. Bodenwert teilweise um über 100 Prozent ansteigen lassen. Die erfolgreiche Umsetzung dieser Massnahmen ist hierbei selbstverständlich von der Bereitschaft aller Beteiligten sowie einem mehrstufigen Genehmigungsprozess abhängig. Auch muss der langfristige Umsetzungshorizont (der Planungsprozess dauert erfahrungsgemäss ein bis zwei Jahre) berücksichtigt werden. Die erwähnten Entwicklungen und Strategien sollten, ergänzend zu den üblicherweise abzuarbeitenden Fragestellungen (z.B. Gebäudezustand, Nutzung, Miete), in die Due Diligence einfließen und mittels dynamischer Berechnungsmethoden werthaltig erfasst werden. Hierbei sind die Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags- bzw. Investitionsseite einer Immobilie möglicherweise erheblich und können die Werthaltigkeit einer Liegenschaft für einen potenziellen Käufer in positiver oder negativer Hinsicht beeinflussen. ■

Andreas Winkler, Mitglied der Geschäftsleitung Helbling Beratung + Bauplanung  
David Knoke, Competence Manager Helbling Beratung + Bauplanung



## Immobilien-Finanzmärkte Schweiz

### Immobilienfonds

06.07.2007

CH-Valoren	Anlagefonds Name	Rückn.-Preis	Börsenkurs 06.07.07	Ausschüttungsrendite	Ecart	Perf. YTD	Monatl. Umsatz Juni 07	Kurse seit 1.1.07 höchst / tiefst		Nettovermögen
844'303	CS 1A IMMO PK *	1042.00	1330.00	4.00%	27.64%	7.69%	nk	1215.00	1330.00	2'678'118'393
1'968'509	CS REF PROPERTY PLUS *	1018.00	1185.00	1.87%	16.40%	6.81%	nk	1130.00	1180.00	624'600'000
276'935	CS REF INTERSWISS	160.00	202.50	4.15%	26.56%	3.34%	1.98%	191.70	211.00	914'898'244
1'291'370	CS REF SIAT	112.70	147.00	3.61%	30.43%	6.68%	1.59%	137.60	153.40	1'378'808'545
2'158'801	DYNAMIC REAL ESTATE FUND ***	1026.00	1155.00	3.58%	12.57%	-2.12%	0.65%	1140.00	1197.00	129'847'132
1'458'671	FIR	93.00	116.00	3.21%	24.73%	1.58%	1.18%	113.10	117.50	476'407'300
977'876	IMMOFONDS	285.50	352.00	3.96%	23.29%	1.73%	1.21%	344.50	359.00	670'771'783
278'226	LA FONCIERE	479.65	655.00	3.01%	36.56%	-0.76%	2.16%	640.50	702.00	602'450'504
277'010	MI-FONDS IMMO	143.35	174.50	3.75%	21.73%	6.94%	0.76%	173.40	189.00	210'913'192
278'545	SOLVALOR "61"	162.50	214.00	3.00%	31.69%	-2.84%	4.00%	209.50	248.30	501'608'925
725'141	SWISS RE IMMOPLUS	695.50	861.50	1.17%	23.87%	2.25%	2.56%	840.00	889.00	605'382'310
702'020	SWISSCANTO (CH) REF IFCA	243.65	300.50	3.52%	23.33%	2.64%	1.17%	300.00	312.00	457'477'453
277'186	SWISSCANTO (CH) REF IMMO VAL	414.25	510.00	3.69%	23.11%	6.79%	nk	490.00	525.00	226'220'557
2'616'884	SWISSINVEST REIF ****	100.80	121.00	3.85%	20.04%	0.00%	0.94%	119.50	123.80	372'397'367
1'442'082	UBS SWISS RES. ANFOS	46.00	56.25	3.63%	22.28%	-0.27%	0.99%	55.20	57.40	1'005'321'562
1'442'085	UBS LEMAN RES. FONCIPARS	58.25	73.50	3.16%	26.18%	4.55%	1.95%	71.30	76.60	621'865'995
1'442'087	UBS SWISS MIXED SIMA	70.15	88.30	3.54%	25.87%	1.90%	1.41%	87.25	95.50	3'609'741'937
1'442'088	UBS SWISS COM. SWISSREAL	55.35	66.45	3.80%	20.05%	3.16%	1.94%	63.35	68.15	447'377'647
nk	Nicht kotiert SWX			Ø(1)	Ø	SWIIT Index	Ø			Total
(1)	Ohne CS REF Property Plus & Swiss Re ImmoPlus			3.59%	24.24%	2.19%	1.62%			15'534'208'846

\* Dürfen nur von Institutionellen Anlegern mit professioneller Tresorerie erworben werden

\*\*\* Ausschüttung, Schätzung SFPC

\*\*\*\* Fusion ImmoVit/Swissinvest per 30.6.2006

Monatlicher Umsatz

Juni 2007 **240'458'652**

### Immobilienaktien

06.07.2007

CH-Valoren	Aktien Name	NAV inkl. aufgel. Zinsen	Börsenkurs 06.07.07	Ausschüttungsrendite	Ecart	Perf. YTD	Monatl. Umsatz Juni 07	Kurse seit 1.1.07 höchst / tiefst		Börsenkapitalisierung
883'756	ALLREAL HOLDING	103.00	137.00	3.68%	33.01%	4.80%	4.31%	135.60	156.50	721'840'023
1'820'611	BFW LIEGENSCHAFTEN N	31.10	30.40	2.31%	-2.25%	-5.76%	3.05%	30.00	34.00	135'926'000
255'740	ESPACE REAL ESTATE	135.25	145.00	2.25%	7.21%	16.73%	nk	126.00	151.00	148'560'620
1'731'394	INTERSHOP	219.00	313.50	3.86%	43.15%	5.94%	3.94%	307.00	343.00	342'342'000
1'110'887	MOBIMO *	171.40	190.50	4.75%	11.14%	2.78%	4.57%	181.95	209.00	742'991'434
1'829'415	PSP SWISS PROPERTY *	55.15	67.50	3.26%	22.39%	-0.43%	5.61%	66.20	75.95	3'165'877'643
803'838	SWISS PRIME SITE *	52.60	69.00	4.70%	31.18%	-6.06%	5.29%	69.50	76.00	1'416'078'610
261'948	WARTECK INVEST	1285.00	1590.00	3.92%	23.74%	4.23%	1.38%	1571.00	1679.00	179'447'400
2'183'118	ZÜBLIN IMMOBILIEN HOLDING *	11.07	11.80	4.39%	6.59%	0.85%	10.07%	11.40	12.95	451'446'508
*	Ausschüttung in Form einer Nennwertrückzahlung			Ø	Ø	Index	Ø			Total
				3.68%	19.57%	0.84%	5.25%			7'304'510'237

Sämtliche Zahlen wurden uns zur Verfügung gestellt von:

**Swiss Finance & Property Corporation**  
Utoquai 55  
CH-8008 Zürich

Monatlicher Umsatz

Juni 2007 **383'230'756**

## Erneut deutlicher Anstieg der Baupreise

Die Baupreise sind im Halbjahr zwischen Oktober 2006 und April 2007 erneut angestiegen (+1,8%). Dies besagt der vom Bundesamt für Statistik (BFS) berechnete Baupreisindex. Die Teuerung fiel etwas tiefer aus als vor sechs Monaten, wobei die Steigerung im Hochbau (+1,8%) und im Tiefbau (+1,6%) diesmal praktisch identisch war. Die Hauptgründe für diese Entwicklung liegen in der allgemein guten Wirtschaftslage sowie im weiteren Anstieg der Materialpreise (Preisindex für Baumaterialien +13% in-nerst Jahresfrist)

pd. Im Hochbau (d.h. Neubau von Bürogebäuden und Mehrfamilienhäusern sowie Renovation von Mehrfamilienhäusern) sind die Preise zwischen Oktober 2006 und April 2007 deutlich angestiegen (+1,8%). In fast allen Positionen sind Preissteigerungen festzustellen, insbesondere bei den Elektroanlagen mit einem durchschnittlichen Plus von 6,9 Prozent, bei den Baugruben mit 3,9 Prozent und bei den Honoraren für Architekten und Bauingenieure mit 2,6 Prozent. Einzig bei den Baubenenkosten sind die Kosten für Versicherungen (-1,8%) gesunken.

Die Preise im Tiefbau (d.h. Neubau von Strassen und von Unterführungen) zeigen zwischen Oktober 2006 und April 2007 ein ebenso einheitliches Bild. Die deutlichsten Zunahmen sind bei den Honoraren (+4,4% beim Neubau von Strassen, +4,1% beim Neubau von Unterführungen) sowie bei den Tragkonstruktionen für Unterführungen (+2,1%) zu beobachten. Tiefere Preise wurden lediglich im Strassenbau für Anpassungen an bestehende Erschliessungsleitungen registriert (-1,4%).

### Preisentwicklung in den Grossregionen

Im Hochbau verzeichneten sämtliche Grossregionen einen Anstieg der Baupreise im letzten Halbjahr (Minimum von +0,7% im Espace Mittelland, Maximum von +2,7% in Zürich). Auch im Jahresvergleich

#### Last Minute

##### Andermatt Ferienresort erhält Konkurrenz

pd. Nach Andermatt soll auch Realp ein Ferienresort erhalten. Der Gemeinderat von Realp hat die Bevölkerung darüber informiert, dass im Gebiet Galenstock-Fuchsegg bald Hotels und Ferienhäuser gebaut werden könnten. Die „Neue Luzerner Zeitung“ berichtet, dass der Schweizer Unternehmer André Gutenberg bereit sei, dort eine zweistellige Millionensumme zu investieren. Damit könnte das Urserental erneut mit einem Grossprojekt in die Schlagzeilen geraten. In Andermatt sind die Pläne für das Ferienresort des ägyptischen Investors Samih Sawiris weit fortgeschritten.

Anzeige

# Finanzblog

Weiter denken ist unser Beruf

[www.finanzblog.kaywa.com](http://www.finanzblog.kaywa.com)



Fortsetzung

**Erneut deutlicher  
Anstieg der Baupreise**

**IMPRESSUM**

Herausgeber:  
Schweizer Immobilien-  
gespräche AG,  
Schwyz

Onlinedienst:  
www.immorunde.ch

Redaktion:  
Schweizer Immobilienbrief  
Remi Buchschacher  
Eisenbahnstrasse 74  
4900 Langenthal  
redaktion@immorunde.ch

Erscheinungsweise:  
zweiwöchentlich

Anzeigenverkauf:  
bo@immorunde.ch

notierten sämtliche Grossregionen eine Preiserhöhung (Minimum von +3,2% im Espace Mittelland; Maximum von +5,8% in Zürich).

Im Tiefbau waren in fast allen Grossregionen Preissteigerungen zu beobachten (Minimum von +1,2% in der Zentralschweiz, Maximum von +3,3% in der Nordwestschweiz). Die einzige Ausnahme bildete das Espace Mittelland, das gegenüber dem vorangehenden Halbjahr stabile Preise aufwies. Im Jahresvergleich notierten sämtliche Grossregionen eine Preiserhöhung (Minimum von +1,7% in der Zentralschweiz, Maximum von +7,0% in der Nordwestschweiz).

Längerfristig zeigte der Preisverlauf in den einzelnen Grossregionen im Hochbau geringere Unterschiede als im Tiefbau. Demnach scheinen in der Schweiz auf Grossregionsebene die angebots- und Nachfrage bestimmenden Faktoren im Hochbau einheitlicher zu sein als im Tiefbau. Trotzdem weisen auch die Tiefbaupreisindizes in allen Grossregionen generell ähnliche Preisschwankungsphasen auf. Darüber hinaus werden die Unterschiede im Tiefbau tendenziell wieder kleiner. ■

**Hauptergebnisse April 2007**

Basis Oktober 1998=100	in %	April 2007	Oktober 2006	April 2006
Baugewerbe: Total	100	118,9	1,8	4,3
Hochbau	76	116,8	1,8	4,2
Neubau von Bürogebäuden	11	120,0	2,0	4,9
Neubau von Mehrfamilienhäusern	38	115,8	1,4	4,0
Neubau von Mehrfamilienhäusern aus Holz <sup>1)</sup>	-	108,9	1,9	4,3
Renovation von Mehrfamilienhäusern	27	117,0	2,3	4,3
Tiefbau <sup>2)</sup>	24	125,3	1,6	4,6
Neubau von Strassen	12	122,9	1,2	4,7
Neubau von Unterführungen <sup>3)</sup>	12	110,6	2,1	4,6

<sup>1)</sup> Basis April 2003 = 100 (Dieses Objekt geht nicht in die Berechnung des „Hochbaus“ ein).

<sup>2)</sup> Für die Aggregation wurde der Teilindex „Neubau von Unterführungen aus Stahlbeton“ auf Oktober 1998 umbasiert.

<sup>3)</sup> Basis April 2001 = 100.

Zwischen April 2006 und April 2007 ist das Preisniveau im gesamten Baugewerbe um 4,3 Prozent gestiegen (Hochbau: +4,2%; Tiefbau: +4,6%).

