

**MIGROS  
BANK**

**02**

**WIRTSCHAFTS-  
MONITOR**

2. HALBJAHR 2022

**Was kann mein  
Immobilienportfolio?**

# Inhalt

## **Editorial**

### **Immobilienmarkt**

04 Immobilienmärkte trotzen der Rezession

### **Optimierung Immobilienportfolio**

06 Wie bleiben meine Immobilien attraktiv am Markt?

08 «Die Analyse war eine Bereicherung für uns»

10 «In Zukunft wird es sehr stark um die Umnutzung von Gebäuden und intelligente Immobilienkonzepte gehen»

### **Unternehmensoptimierung**

12 Eine Immobilien-AG macht auch für Private Sinn

14 Wie sichere ich meine Rendite?

### **Konjunktur**

16 Es stehen herausfordernde Zeiten bevor

### **Smart Living**

18 Nextkey: der Schlüssel zum nächsten Eigenheim

20 Energetische Sanierung im Kontext der Energiekrise:  
Wege und Optionen

22 Sparsam durch den Winter

### **Marktplatz**

26 Standard & Poor's erhöht das Rating der Migros Bank

# Editorial

Liebe Unternehmerinnen und liebe Unternehmer



Immobilien bergen – wie alle Anlagen – Chancen und Risiken. «Risiken, wirklich?», mögen sich viele fragen. Denn in diesem Jahrtausend stiegen die Immobilienpreise in der Schweiz bislang fast ununterbrochen, beflügelt durch historisch tiefe Hypothekarzinsen und durch das Bevölkerungswachstum.

Doch nun stellen die Erhöhung der Leitzinsen und die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung den Immobilienmarkt vor neue Herausforderungen. Steigende Zinsen verteuern die Finanzierung, steigende Energiepreise den Unterhalt und die Mieten. Im Büromarkt hat die Corona-Krise Spuren hinterlassen: Das Home-office hat sich etabliert, Unternehmen reduzieren ihre Büroflächen.

Das führt zur Frage: Ist Ihr Immobilienportfolio fit für die Zukunft? Kennen Sie die Risiken und nutzen Sie die Chancen? Wir unterstützen Sie dabei, das Potenzial Ihres Immobilienportfolios optimal auszuschöpfen.

Wie Sie von unserem Immobilien-Know-how und unseren fundierten Analysen profitieren können, erfahren Sie in dieser Ausgabe des Wirtschaftsmonitors, aber noch besser in einem persönlichen Gespräch.

Herzlich  
Bernd Geisenberger

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Bernd Geisenberger', written in a cursive style.

Leiter Firmenkunden

# Immobilienmärkte trotzen der Rezession

Der Büromarkt zieht wieder an – trotz Rezessionsängsten. Der Wohnmarkt bleibt stabil – trotz hohen Zinsen. Die landesweite Sommerumfrage der CSL bei über 350 Marktakteuren zeigt auf, wo sich Chancen ergeben und wo Risiken entstehen.

Nach den stark durch die Corona-Pandemie beeinflussten Jahren 2020/21 zeigen die Umfrageergebnisse von CSL Immobilien auf dem Schweizer Büromarkt eine gebietsweise anziehende Nachfrage. Besonders stark manifestiert sich dieser Trend in den Innenstadtlagen der Umfrageregionen sowie in Zug und in einzelnen städtischen Randregionen. Im Zürcher Büromarkt führte die anziehende Nachfrage im Vorjahresvergleich zu einem Angebotsrückgang um 20 Prozent. In anderen Regionen reichten die Impulse dagegen nicht aus, um den Büromarkt nachhaltig zu vitalisieren. Über alles gesehen bleibt der Büromarkt zudem weiterhin ein Mietermarkt: Mietende Unternehmen haben nach wie vor in den meisten Regionen eine grosse Auswahl und können ihre Ansprüche durchsetzen. Die Haupttreiber der Büronachfrage sind in den meisten Regionen Standortoptimierungen, Kostensenkungen und eine sich akzentuierende wirtschaftliche Erholung, verbunden mit einem Wachstum der Beschäftigtenzahlen.

Für 2023 rechnen die Marktakteure je nach Region mit leicht unterschiedlichen Entwicklungen. Für die Region Zürich erwarten sie eine stabile Nachfrage mit leicht sinkenden Leerständen an guten Lagen wie in der Zürcher City. An schlecht erschlossenen Lagen bleibt die Vermietung leerer Flächen anspruchsvoll. Die Mietzinsen sollten im Zürcher Markt über alle Marktsegmente hinweg stabil bleiben. Eine ähnliche Entwicklung wie in Zürich erwarten die Spezialist\*innen auch für Bern. In den drei Wirtschaftsregionen Basel, Lausanne und Genf dagegen sehen die Marktakteure die Nachfrage 2023 tendenziell sinken. Dadurch dürften dort die Leerstände leicht steigen und die Mietzinsen leicht sinken.

## **Wohnmarkt von steigenden Zinsen wenig beeinflusst**

Beim Wohneigentum liegt die Nachfrage weiterhin deutlich über dem Angebot, obwohl die Zinsen für Festhypotheken angezogen haben. Die Zahlungsbereitschaft ist weiterhin vorhanden. Einzig im Luxussegment deuten sich Preiskorrek-

turen an. Die stabilen oder gar steigenden Preise für Wohneigentum gehen nicht nur auf die weiterhin vorhandene Nachfrage und das knappe Angebot zurück, sondern werden auch von den gestiegenen Produktionskosten und damit der Inflation getrieben. Für 2023 rechnen die Marktakteure in allen Regionen mit leicht steigenden Kaufpreisen.

Auch der Mietmarkt zeigt sich robuster als erwartet. Zurückzuführen ist dies insbesondere darauf, dass das Angebot in den meisten Regionen sinkt – die Jahre der Überproduktion von Mietobjekten scheinen vorbei zu sein. Dem steht eine weiterhin hohe Nachfrage gegenüber, insbesondere getrieben von der konstant hohen Zuwanderung. Zu insgesamt steigenden Mietpreisen führen auch die von der Energiekrise verursachten höheren Nebenkosten. Für 2023 erwarten die Teilnehmer\*innen der diesjährigen Sommerumfrage in den allermeisten Marktregionen leicht steigende Mietpreise.

# 14%

Mit 14 Prozent stellen Anbieter von Co-Working die grösste Nachfrage nach Gewerbefläche im Raum Zürich.

# Wie bleiben meine Immobilien attraktiv am Markt?





Immobilien galten lange als Rendite-Selbstläufer. Mit steigenden Zinsen und Energiepreisen sowie einer sich verändernden Marktlage rücken Risiken wieder in den Fokus. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie mit Ihren Immobilien langfristig marktfähig bleiben.

«Aufgrund der günstigen Marktlage war der Optimierungsdruck in den letzten Jahren nicht sehr dringend», sagt Cedric Gabathuler, Product Owner bei der Migros Bank. Das könnte sich nun ändern. Zum einen durch das volatilere Umfeld mit steigenden Zinsen und Energiepreisen. Zum anderen durch die Lage am Markt selbst. Die Leerstandsquoten sind in einigen Regionen aufgrund der hohen Bautätigkeit gestiegen und auch wenn diese immer noch vergleichsweise tief sind, gilt: Wer heute keinen zeitgemässen Wohnkomfort und Energiestandard bietet, ist weniger attraktiv.

#### **Ein frischer Blick auf Ihr Portfolio**

Wie bleibe ich mit meinen Immobilien rentabel? Wie kann ich die Bewirtschaftung optimieren? Und welche Investitionen lohnen sich langfristig?

Um diese und weitere Fragen zu beantworten, entwickelte die Migros Bank ein innovatives Beratungsangebot für Investor\*innen, Bauherr\*innen und auch Wohnbaugenossenschaften mit einem Immobilienportfolio von mehr als 20 Wohneinheiten und/oder 5 Millionen Franken Immobilienwert.

#### **Der Vergleich mit Marktdaten lohnt sich**

Noch während der Beratung werden Parameter wie Lage, Wohneinheiten, Bewirtschaftung, Miet- und Kaufpreise, Zinsen, Energiekosten, Wohntrends und demografische Entwicklungen mit aktuellen Marktdaten verglichen, welche die Migros Bank von ihren langjährigen Partnern bezieht. So kann Ihr\*e Kundenberater\*in unmittelbar Aussagen über Rentabilität und Wertentwicklung, Leerstands- und Mietpreislage, Kosten von Betrieb und Leerstand oder Position auf dem Markt treffen.

#### **Potenziale erkennen und handeln**

Während Daten Aufschluss über Ihre Position am Markt geben, agiert Ihr\*e Berater\*in als Partner auf Augenhöhe. «Wir erlauben uns im Beratungsgespräch den externen, gerne auch kritischen Blick. Denn eine gemeinsame Diskussion der Investitionsstrategie liefert oft frische Perspektiven», betont Cedric Gabathuler, Product Owner bei der Migros Bank. Potenziale der Immobilien können so frühzeitig ausgelotet und die Strategie dementsprechend angepasst werden. Ein weiterer Pluspunkt: Firmenkund\*innen können sich durch die umfassende Beratung auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Das Beratungsangebot ist von der Finanzierung unabhängig und für Firmenkund\*innen kostenlos.

# «Die Analyse war eine Bereicherung für uns»

Die Firma PVE Investment verfügt über ein breites Immobilienportfolio mit mehr als 350 Immobilien im Premium-Segment. Die Migros Bank unterstützt die Inhaber mit ihrem neuen Beratungsansatz von der Immobilienstrategie bis zur Finanzierung.

«Die grösste Veränderung für uns ist, dass die Immobilienpreise deutlich gestiegen sind.» Auch Paul-Vincent Equey, Geschäftsführer von PVE Investment, spürt die Herausforderungen, die mit der momentanen Immobilienlage in der Schweiz einhergehen. Das Kerngeschäft der Bieler Immobilienagentur ist die Immobilienentwicklung und -investition. Bevor das mehrköpfige Team eine Immobilie erwirbt, wird genau angeschaut, wo sich das Objekt befindet, welchen Wohnungsmix es aufweist und wie hoch das Potenzial der Mietzinsreserve ist. Momentan lässt die Immobilienauswahl jedoch zu wünschen übrig. Paul-Vincent Equey erzählt: «Zurzeit ist es nicht leicht, interessante Objekte zu finden. Glücklicherweise stossen wir dank unseren langjährigen und neuen Geschäftskontakten trotzdem immer wieder auf attraktive Objekte, in die wir investieren können.»



Paul-Vincent Equey

## Die richtigen Partner machen den Unterschied

Um ihr bestehendes Portfolio strategisch fit für die Zukunft zu machen, holen sich die Inhaber neben wertvollen Geschäftspartnern mit dem neuen Beratungsansatz der Migros Bank auch eine Zweitmeinung ein. In einem Beratungsgespräch analysieren sie gemeinsam mit der Migros Bank sowohl individuelle Immobilien als auch den Zinsausblick. Ein weit verbreitetes Problem von Immobilienfirmen ist, dass sie Immobilien oft anders einschätzen, als sie auf dem Markt positioniert sind, und dadurch Rendite einbüßen. Das merkt auch Equey: «Die Analyse kann aufzeigen, ob eine Investorin oder ein Investor Wohnungen besitzt, die ausserhalb des Marktes liegen. Bei uns hat die Analyse gezeigt, dass das Mietniveau unserer Gebäude optimal im Markt liegt und wir attraktiven Gewinn erzielen.»

## Eine Beratung, die zum Nachdenken anregt

Eine erfolgreiche Beratung hinterlässt Kund\*innen, der sich fragen, welche Massnahmen und Handlungsalternativen sie als Nächstes vornehmen könnten. Auch der Geschäftsführer von PVE Investment konnte im Gespräch neue Impulse sammeln: «Die Analyse war eine Bereicherung und eine interessante Ergänzung für uns. Als Nächstes möchten wir deshalb die Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionsobjekte genauer anschauen.»

Hat Paul-Vincent Equey noch einen Tipp aus der Beratung, den er anderen Firmenkund\*innen mit Immobilien weitergeben möchte? «Ja, setzen Sie marktgerechte Mietzinsen und investieren Sie in Renovationen sowie in den Unterhalt von Immobilien.»

**Sind Sie daran, ein neues Projekt zu realisieren, oder wollen Sie Ihre bestehenden Wohnimmobilien auf Marktfähigkeit prüfen?**

Die Migros Bank ist Ihre Ansprechpartnerin dafür. Mit einem aktuellen oder geplanten Mieterspiegel analysieren wir Ihre Marktfähigkeit. Ihre Strategie wird so im besten Fall bestätigt oder Sie erhalten Impulse, welche Optimierungen vorgenommen werden können.

Kontaktieren Sie Ihre persönliche Beraterin oder Ihren persönlichen Berater und buchen Sie einen unverbindlichen Beratungstermin.





# «In Zukunft wird es sehr stark um die Umnutzung von Gebäuden und intelligente Immobilienkonzepte gehen»

Hier treffen Daten auf menschliches Feingespür. Firmenkundenleiter Region Mittelland Edmund Mayer und Product Owner Cedric Gabathuler erzählen, wie der neue Beratungsansatz die Immobilienportfolios ihrer Kundschaft zukunftsfähig macht.

## Weshalb braucht Ihre Kundschaft einen neuen Immobilien-Beratungsansatz?

**Edmund Mayer (EM):** Der initiale Anstoss kam aus der Kundenberatung. Dort konnten wir bis anhin nur die Finanzierung der Immobilie betrachten. Die Finanzierung ist aber nur ein Teil des Lebenszyklus einer Immobilie. Wir wollen unsere Kund\*innen auf dem ganzen Weg begleiten.

**Cedric Gabathuler (CG):** Genau, der Unterschied zu bestehenden Ansätzen liegt darin, dass wir auf verschiedene Themen der Kundschaft eingehen können. Neben der heutigen Kostenseite können wir neuerdings unkompliziert mit aktuellen Daten aus dem Immobilienmarkt auftreten. Dadurch gewinnt der Kunde Erkenntnisse zu aktuellen Chancen und Risiken und zu der strategischen Positionierung seiner Immobilie im Markt.

## Welche Informationen kombinieren Sie für eine optimale Analyse?

**EM:** Das Spannende des Beratungsansatzes ist, dass wir mit dem Mieterspiegel der Kund\*innen einerseits die Ist-Situation darstellen und andererseits ergänzend Szenarien und Auswirkungen auf das Portfolio in Echtzeit visualisieren können.

**CG:** Die Kombination macht es aus. Im Gespräch können wir dann situativ und zugeschnitten auf die Kund\*innen Themen erörtern und die dazugehörige Strategie zusammen erarbeiten.

## Was sind die grössten Herausforderungen Ihrer Kundschaft?

**EM:** Aufgrund des Raumplanungsgesetzes haben wir in der Schweiz nur noch begrenzt Flächen zur Verfügung. In Zukunft wird es sehr stark um die Umnutzung von Gebäuden und intelligente Immobilienkonzepte gehen. Das ist auch der Grund, weshalb wir mit der CSL Immobilien AG zusammenarbeiten, um unseren Kund\*innen in der Entwicklung, Vermarktung und im Aufbau der Portfoliostruktur zur Seite zu stehen.

## Gibt es etwas, das Sie dem Beratungsansatz noch hinzufügen möchten?

**CG:** Wir haben bewusst eine offene Struktur gewählt und können unseren Beratungsansatz auf Themen ausweiten, die den Kund\*innen wirklich wichtig sind.

Ein Thema, das jetzt und in Zukunft eine grosse Rolle spielen wird, ist sicher das Thema Nachhaltigkeit. Dieses wird zukünftig in Bezug auf Rendite und Werterhalt deutlich an Bedeutung gewinnen.

## Nachhaltige Immobilienplanung wird also immer wichtiger. Haben Sie einen weiteren Tipp für Firmenkund\*innen mit Immobilien?

**EM:** Nutzen Sie den vertieften Einblick unserer Beratung, um eine zweite Meinung zu Ihrem Portfolio zu bekommen, damit Sie gute Entscheidungen für die Zukunft treffen. Denn am Zins- und Rohstoffmarkt wird es noch grössere Veränderungen geben, welche die Immobilienbranche treffen werden.

**CG:** Die Welt befindet sich im Wandel. Und der Wandel wird uns stetig begleiten. Auch wir werden unser Beratungsangebot dem Wandel entsprechend ausrichten und ergänzen.



Edmund Mayer



Cedric Gabathuler



# Eine Immobilien-AG macht auch für Private Sinn

Viele Private haben Wohnungen und Mehrfamilienhäuser als Kapitalanlage entdeckt. Meist werden diese im Privatbesitz gehalten. Selbst in einem kleineren Rahmen kann sich die Gründung einer Immobilien-AG lohnen.

«Ist die Gründung einer Immobilien-AG nicht primär etwas für grosse und professionelle Investoren?», werden sich wohl viele Privatanleger\*innen fragen. Nehmen wir ein Beispiel: Eva und Markus M. (Name geändert) besitzen neben ihrer eigenen Wohnung privat noch vier Stockwerkeinheiten. In den letzten Jahren haben sie diese Wohnungen zum Zweck einer längerfristigen Kapitalanlage erworben und an Dritte vermietet. Markus und Eva M. sind Doppelverdienende und befinden sich in einer relativ hohen Steuerprogression. Aus der Vermietung der Immobilien erzielen sie ein zusätzliches Einkommen von 50'000 Franken, das zu den beiden Erwerbseinkommen hinzuaddiert wird. Damit kommen sie in eine noch höhere Progressionsstufe.

## Steuerliche Vorteile der AG

Steuerliche Überlegungen spielen regelmässig eine wichtige Rolle bei der Gründung einer Immobilien-AG. Zwar muss auch eine AG Gewinne versteuern, und die ausgeschütteten Dividenden unterliegen ebenfalls der Besteuerung durch die Aktionäre. Doch durch diese Teilung wird die Progression deutlich gebrochen. Während erwerbstätige Privatpersonen wie im Beispiel von Markus und Eva M. rasch einmal in einen Bereich von 30 oder 35 Prozent Grenzsteuersatz kommen, fallen in der Rechtsform der AG deutlich weniger Steuern an (privilegierte Besteuerung von Dividenden). Hinzu kommt, dass eine AG praktisch unbeschränkt Schuldzinsen in Abzug bringen kann. Im Vergleich zu privat gehaltenen Liegenschaften schafft die Immobilien-AG zudem mehr Gestaltungsspielraum, steuerlich interessante Abschreibungen und Rückstellungen vorzunehmen. Gestaltungsspielraum gibt es auch bei der Dividende: Je nach längerfristiger Planung und je nach Steuersituation lassen sich die Ausschüttungen variabel halten. Erwirtschaftete Gewinne können auch direkt wieder in der AG investiert werden, womit sie nur teilweise besteuert werden.

## Nachlassplanung und Vererbung

Ein anderes Argument zugunsten einer AG ist die erleichterte Stückelung von Aktien. Wenn eine Familie oder eine Erbengemeinschaft im Besitz von mehreren höchst unterschiedlichen Liegenschaften ist, wird die Weitergabe an die nächste Generation kompliziert, denn Liegenschaften lassen sich nicht so einfach teilen wie Wertschriften. Die Aktien einer Immobilien-AG dagegen können ohne Weiteres an

die nächste Generation weitergegeben bzw. vererbt werden. Allerdings dürfen auch die Nachteile nicht übersehen werden: Die Mitglieder der Familie oder die Erbengemeinschaft bleiben eng an die AG gebunden. Fachleute empfehlen im Fall einer solchen Familien-AG zusätzlich einen Aktionärsbindungsvertrag, der gewisse Spielregeln festhält – z. B., an wen Aktien verkauft werden dürfen und wer sie im Rahmen einer Erbschaft übernehmen könnte. Trotzdem mögen sich im Zug des Generationenwechsels, wenn sich die Zahl der Erben und Erben im Lauf der Zeit vergrössert, gewisse Interessenkonflikte nie ganz vermeiden lassen.

## Sämtliche Steuern gut planen

Entscheidend ist, je nach Phase und Situation die steuerlichen Folgen zu bedenken. So fallen bei der Übertragung von Liegenschaften vom Privatvermögen in eine Immobilien-AG in der Regel Handänderungssteuern und in den meisten Kantonen auch Grundstückgewinnsteuern an. «Man muss also de facto die einmaligen Kosten bei der Lancierung den periodisch und länger anfallenden Steuereffekten gegenüberstellen», erläutert Hans Marugg von der Treuhand Marugg + Imsand AG.

Im Zusammenhang mit der Lancierung einer Immobilien-AG ein weiterer Tipp: Wer geschäftsmässig und mit einem gewissen Volumen im Bau- und Immobilienbereich investieren will, wird seine Akquisitionen am Liegenschaftsmarkt mit Vorteil dann tätigen, wenn die Immobilien-AG bereits gegründet ist – weil wie erwähnt bei einer Überschreibung Grundstückgewinnsteuern anfallen können. Auf jeden Fall wird dadurch auch die Besitzdauer unterbrochen. Oder anders gesagt: Wenn die Liegenschaft schon seit Jahrzehnten im Familienbesitz ist, wird ein allfälliger Grundstücksgewinn mit einem stark reduzierten Tarif besteuert. Nach der Übertragung des Eigentums beginnt die Zählung der Haltedauer aber wieder von vorne, und es käme beim Verkauf ein höherer Steuersatz zur Anwendung.

## «Gewerbsmässiger Liegenschaftshandel»

Eine weitere Erkenntnis: Die Gründung einer Immobilien-AG macht erst ab einem gewissen Volumen Sinn. Diese Rechtsform bietet dann Vorteile, wenn eine Familie respektive Privatperson längerfristig Akquisitionen und eigene Projektentwicklungen plant, realisiert und finanziert. Denn

## Selbstgenutztes Wohneigentum: Unsere Finanzberatung hilft weiter

Nicht nur bei Renditeliegenschaften, auch bei selbstgenutztem Wohneigentum stellen sich zahlreiche steuer-, erb- und vorsorgerechtliche Fragen. Unsere Finanzberatung hilft Ihnen weiter:

- Pensions-Check: Wir geben Ihnen einen ersten Überblick über Ihre persönliche finanzielle Situation nach der Pensionierung – und damit Sicherheit dank Weitsicht.
- Finanzplanung: Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihre persönlichen finanziellen Ziele erreichen können, basierend auf einer fundierten Analyse Ihrer wirtschaftlichen Situation.

Weitere Informationen finden Sie hier



wer solchen Geschäften nachgeht und den ganzen Grundbesitz aber im Privatvermögen hält, wird möglicherweise eines Tages sein blaues Wunder erleben: Es kommt immer wieder vor, dass die Steuerbehörden solche Fälle als gewerbmässige Tätigkeit qualifizieren; sämtliche Gewinne und Einnahmen aus den Immobiliengeschäften werden dann voll steuerlich als Einkommen erfasst und unterliegen sogar der AHV-Pflicht. Bevor es so weit ist, sollte man also unbedingt die Variante einer Immobilien-AG prüfen und sich beraten lassen.

**Fazit:** Dank tieferer Besteuerung von Gewinnen und reduzierter Dividenden-Besteuerung bietet eine Immobilien-AG steuerlich Vorzüge und attraktive Gestaltungsmöglichkeiten. Wer ernsthaft Immobilien-Investments plant, sollte die Liegenschaften bereits in der Rechtsform einer AG erwerben – dann bleiben die Einmalkosten moderat und die Steuerfolgen fallen fast vollständig weg.

### Was kostet eine Immobilien-AG?

Der Aufwand zur Gründung einer AG hält sich in Grenzen. Die Begründungsurkunde und auch ein Vertrag zur Einlage von Sachwerten wie Liegenschaften muss bei einem Notar öffentlich beurkundet werden. Hinzu kommen einige weitere Formalitäten, etwa der Eintrag ins Handelsregister. Der Berner Notar Bernhard Leiser sagt dazu: «Eine Immobilien-AG kann durchaus sehr schlank organisiert werden. Die formelle Gründung einer solchen AG kostet z. B. im Kanton Bern nicht mehr als etwa 2000 bis 3000 Franken». Das nach dem Gesetz geforderte Kapital von 100'000 Franken stellt im Fall einer Immobilien-AG keine grosse Hürde dar. Diese Summe wird in der Regel durch die Liegenschaften eingebracht.

# Wie sichere ich meine Rendite?

Für eine möglichst stabile Rendite bei der Vermietung von Wohnliegenschaften sollten Investor\*innen bei der Wahl ihrer optimalen Finanzierungsstrategie die Entwicklung des hypothekarischen Referenzzinssatzes berücksichtigen.



Im aktuellen Zinsumfeld machen sich viele Besitzer\*innen von Renditeliegenschaften Sorgen um steigende Hypothekarzinsen und somit höhere Finanzierungskosten bei ihren Liegenschaften. Dabei gilt zu beachten, dass sich die Rendite einer Liegenschaft sowohl aus den Hypothekarzins-abhängigen Finanzierungskosten als auch aus dem Mietzinseinkommen zusammensetzt. Mindestens gleich wichtig wie die Veränderung der Hypothekarzinsen ist somit die Frage, inwiefern und wie schnell steigende Finanzierungskosten in Form von Mietzinserhöhungen an die Mieterschaft weitergegeben werden können.

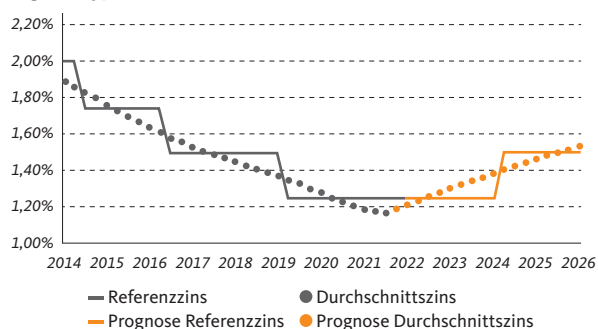
In der Schweiz sind Vermieter\*innen grundsätzlich nicht frei in der Entscheidung, wann und wie stark sie die Mieten erhöhen. So darf der Mietzins nur erhöht werden, wenn die Teuerung steigt, der Referenzzinssatz angehoben wird, wenn höhere Unterhalts- und Betriebskosten anfallen oder grössere Umbauten oder Renovationen vorgenommen werden. Die höheren Finanzierungskosten aufgrund steigender Hypothekarzinsen können bei Liegenschaften somit nur bei einem Anstieg des Referenzzinssatzes an die Mieterschaft weitergegeben werden. Folglich sollte die Finanzierung einer Liegenschaft so gewählt werden, dass sich die Finanzierungskosten parallel zum Referenzzins bewegen. Eine Ausnahme bilden Gewerbeliegenschaften mit Index- oder Staffelmieten sowie staatlich subventioniertes Wohneigentum.

## Wie berechnet sich der Referenzzins?

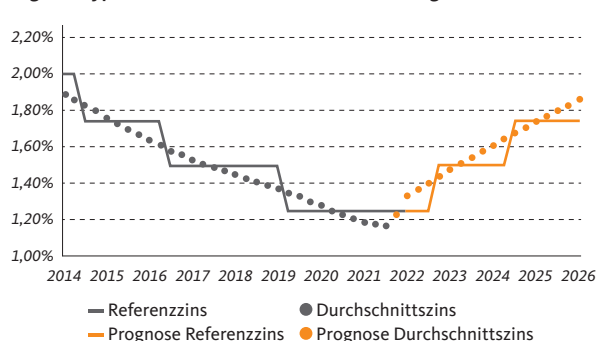
Der Referenzzins basiert auf dem Zinssatz aller in der Schweiz ausstehenden Hypotheken. Das Bundesamt für Wohnungswesen berechnet daraus quartalsweise einen volumengewichteten Durchschnittszinssatz. Der gültige Referenzzins ergibt sich dann aus dem jeweils kaufmännisch auf

ein Viertelprozent gerundeten Durchschnittszinssatz. Steigt der Referenzzinssatz an, so können Vermieter\*innen die Mietzinsen in der Grössenordnung von 3 Prozent erhöhen, vorausgesetzt, sie haben in der Vergangenheit bei einer Reduktion des Referenzzinses die Mieten jeweils auch reduziert. Seit seiner Einführung 2008 ist der Referenzzins jedoch nur nach unten angepasst worden und befindet sich

Prognose hypothekarischer Referenzzinssatz bei konstanten Zinsen



Prognose hypothekarischer Referenzzinssatz bei steigenden Zinsen





auch aktuell auf rekordtiefem Niveau von 1,25 Prozent. Dies, obwohl die Zinsen seit Ende 2021 deutlich angestiegen sind. Grund dafür ist, dass die im Referenzzinssatz berücksichtigten Hypotheken zu über 80 Prozent Festhypotheken sind. Im Gegensatz zu den Geldmarkthypotheken, deren Verzinsung jeweils sofort angepasst wird, dauert es bei den ausstehenden Festhypotheken durchschnittlich vier Jahre, bis diese durch neue Hypotheken mit höherem Zinssatz ersetzt werden. Das heisst in anderen Worten, der Referenzzinssatz entwickelt sich verzögert im Vergleich zu den aktuellen Markt- bzw. Hypothekarzinsen.

#### **Prognosen für den Referenzzinssatz**

Der verzögerte Effekt höherer Hypothekarzinsen auf den Referenzzinssatz ist aus den zwei links illustrierten Prognosen ersichtlich. Die erste Prognose geht von konstanten Hypothekarzinsen ab August 2022 aus. In diesem Szenario erfolgt die nächste Anpassung des Referenzzinssatzes schätzungsweise erst im ersten Quartal 2025. Die zweite Prognose geht von einem Anstieg aller Hypothekarzinsen um 1 Prozentpunkt bis Ende 2022 aus. Auch in diesem Szenario erfolgt die erste Anpassung des Referenzzinssatzes erst mit einer Verzögerung von zwölf Monaten, gefolgt von einer weiteren Erhöhung per Mitte 2025. Doch was heisst dies nun für die Finanzierung von Liegenschaften?

#### **Welches ist die optimale Finanzierungsstrategie?**

Wie bereits erläutert, ist für eine stabile Rendite bei Wohnliegenschaften die Finanzierung so zu wählen, dass sich die Finanzierungskosten möglichst parallel zum Referenzzins entwickeln. Betrachtet man nun verschiedene Finanzierungsstrategien über den Zeitraum von 2008 bis Mitte 2022, so

stellt man fest, dass Strategien, bestehend aus einem Hypothekarportfolio mit einer Zinsbindungsfrist von drei bis vier Jahren, dieses Kriterium am besten erfüllen. Wobei unter Zinsbindungsfrist der Zeitraum zu verstehen ist, bis der vereinbarte Zinssatz angepasst wird. Bei Festhypotheken entspricht dies ziemlich genau ihrer Restlaufzeit. Erfolgt die Finanzierung mittels eines deutlich längeren oder kürzeren Hypothekarportfolios, so entwickeln sich die Finanzierungskosten nicht im Gleichschritt mit dem Referenzzinssatz und der Erfolg der Finanzierungsstrategie ist stärker vom Abschlusszeitpunkt der Hypotheken abhängig.

Besitzer\*innen von Renditeliegenschaften brauchen sich um steigende Hypothekarzinsen somit keine Sorgen zu machen, sofern ihre Finanzierungskosten im Durchschnitt ungefähr der Entwicklung des Referenzzinssatzes folgen. Dies ist bei einem Hypothekarportfolio mit einer durchschnittlichen Zinsbindung von drei bis vier Jahren der Fall. Mit einer überlegten Diversifikation über die Laufzeiten lassen sich zudem unerwünschte Timing-Effekte vermindern.

Nebst den Finanzierungskosten gibt es natürlich auch weitere für die Rendite relevante Komponenten. Gerade im aktuellen Umfeld mit stark steigenden Energiepreisen lassen sich beispielsweise mittels energetischer Sanierungen die Energiekosten reduzieren, der Gebäudewert erhalten und allenfalls sogar Steuern einsparen. **Es empfiehlt sich folglich, immer eine gesamtheitliche Betrachtung unter Einbezug aller Kosten und Einkommen für eine stabile Rendite vorzunehmen.**

# Es stehen herausfordernde Zeiten bevor

Mit der trüberen Jahreszeit hat sich auch die Weltwirtschaftslage deutlich verdüstert. Der Kampf gegen die Inflation und – vor allem in Europa – die Energiekrise sorgt für zunehmenden konjunkturellen Gegenwind, dem sich auch die Schweiz nicht entziehen kann.

Eigentlich ist es erfreulich: In den USA brummt der Wirtschaftsmotor trotz des – primär technisch bedingten – negativen Wachstums im ersten Halbjahr auf einer soliden Tourenzahl. Allerdings ist damit keine «natürliche» Entspannung am ausgetrockneten Arbeitsmarkt in Sicht, was über Zweitrundeneffekte der ausufernden Teuerung anhaltend Nahrung verschafft. Dank sinkender Benzinpreise lässt die Dynamik bei der Gesamtinflationsrate zwar nach. In der Kernrate zeigt sich aber, dass die Inflation immer noch mit ungebremsster Kraft wütet, an Breite gewinnt und die Preise für elementare Güter in neue Höhen treibt.

Diese Entwicklung wird die amerikanische Notenbank (Fed) mit weiteren substanziellen Zinsstraffungen bekämpfen. Weil die Fed mittlerweile im restriktiven Bereich operiert, wird jede weitere Erhöhung die Konjunkturbremmung zusätzlich verstärken. Wir rechnen daher damit, dass in der grössten Volkswirtschaft der rezessive Druck anhält und von ihr keine positiven Impulse für die Weltwirtschaft ausgehen.

## **Aus China kommt keine Unterstützung für die Weltwirtschaft**

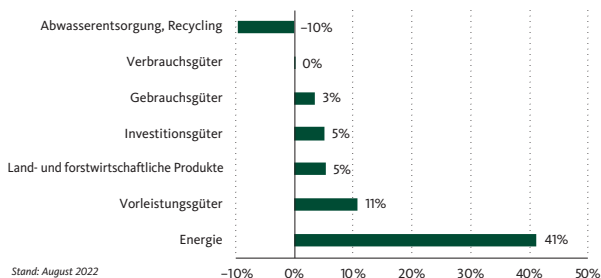
Keine Impulse erwarten wir auch von der zweitgrössten Volkswirtschaft. Im Gegenteil: China sieht sich mit der mittlerweile sechsten Corona-Welle konfrontiert. Und wie gewohnt reagiert Peking mit Rigorosität und hat über Dutzenden Metropolen einen teilweisen oder sogar kompletten Lockdown verhängt. Davon betroffen sind Städte (Stand September), die für rund ein Viertel des chinesischen Bruttoinlandproduktes verantwortlich zeichnen. Zusammen mit den Problemen im Immobiliensektor wird dies die bereits schwächelnde Konjunktur im Reich der Mitte weiter belasten und allenfalls zu einer erneuten Verschärfung bei den Störungen der Lieferketten führen.

Die Eurozone schliesslich ächzt unter den Folgen des Ukraine-Kriegs und der damit einhergehenden Energiekrise. Die Produktionskosten sind bereits in schwindelerregende Hö-



### Die Energiepreise sind für Schweizer Unternehmen zunehmend herausfordernd

Produktionskosten-Entwicklung seit dem 01.01.2021, nach Verwendungsart  
 Quellen: BAK Economics, Migros Bank



hen geklettert und dürften noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht haben. Den Konsument\*innen wiederum frisst die ausser Kontrolle geratene Inflation die Kaufkraft weg, was oft nur über Konsumzurückhaltung aufgefangen werden kann. Die Folge ist ein verhängnisvolles Aufeinandertreffen von angebotsseitigen Preisschocks und einer wegbrechenden Konsumnachfrage.

Dass die Eurozone vor diesem Hintergrund im weiteren Jahresverlauf in eine Rezession abgleitet, erachten wir mittlerweile als unvermeidlich. Mit ihrem nun ebenfalls forschen Zinsstrafungskurs leistet die EZB dieser Entwicklung zusätzlich Vortrieb. Wie markant der Wirtschaftsrückgang ausfallen wird, hängt letztlich ab von der Kälte im Winter, den geo- und energiepolitischen Unwägbarkeiten sowie dem Umfang der Fiskalstimuli, die schon vielerorts in Vorbereitung sind.

### Der Gegenwind nimmt auch in der Schweiz zu

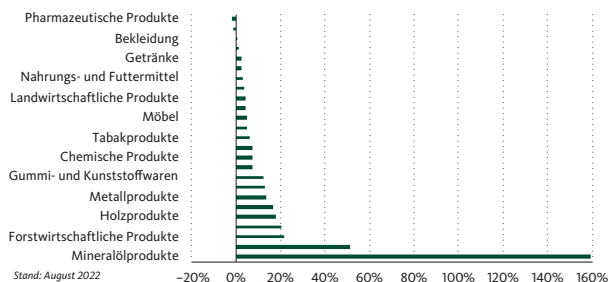
In diesem Umfeld schlägt auch den Schweizer Unternehmen ein zunehmend heftiger Gegenwind entgegen. Erstens spüren vor allem die exportorientierten Firmen das sich eintrübende internationale Umfeld. Die ausländische Nachfrage büsst in den zyklischen Branchen spürbar an Dynamik ein und wird mit der fortschreitenden Verdüsterung des globalen Konjunkturbildes weiter belastet.

Zweitens setzen die Preisniveaus trotz der vergleichsweise moderateren Schweizer Inflationsraten nicht nur den Konsument\*innen teilweise erheblich zu. Nach Verwendungsart aufgeschlüsselt, sind die Preisaufschläge seit Januar 2021 teils massiv (siehe Grafik), was sich – wenig überraschend – insbesondere bei der Energie deutlich widerspiegelt.

Es ist somit, drittens, nicht erstaunlich, dass vor allem die energieintensiven Wirtschaftszweige mit drastisch steigenden Produktionskosten zu kämpfen haben (siehe Grafik «Energiepreise»). Besonders gebeutelt werden dabei die Unternehmen der Druckerbranche, die sich mit explodie-

### Grosse Spannweite der Kostensteigerung bei den Schweizer Firmen

Produktionskosten-Entwicklung seit dem 01.01.2021, nach Produktgruppen  
 Quellen: BAK Economics, Migros Bank



renden Preisen für Rohstoffe und einer massiven Verknappung der Ausgangsmaterialien konfrontiert sieht. Aber auch die Herstellung äusserst energiehungriger Metalle verteuert die Produktionskosten der davon abhängigen Firmen schmerzlich. Die Energiekrise in Europa setzt als direkte Folge die Margenstruktur der entsprechenden Unternehmen unter Druck.

Eine Verbesserung der Situation ist im nächsten halben Jahr nicht zu erwarten. Weder zeichnet sich eine baldige Aufhellung bei der internationalen Konjunktursituation ab, noch ist mit einer anhaltenden Entspannung der Energiepreise zu rechnen. Im Gegenteil: Mit dem neuen Jahr steigen sie sowohl für Unternehmen als auch für Konsument\*innen in teilweise exorbitantem Ausmass. Damit verteuern sich einerseits die Produktionskosten weiter, während andererseits die Nachfrageseite von einer spürbaren Konsumzurückhaltung belastet wird.

### Schweizer Unternehmen sind widerstandsfähig

Die kurz- bis mittelfristigen Aussichten für die Schweizer Unternehmen präsentieren sich vor diesem Hintergrund nicht eben rosig. Dennoch gibt es Lichtblicke: Einerseits dürfte die hiesige Wirtschaft knapp an einer Rezession vorbeischrappen. Gerade im Vergleich zu vielen europäischen Ländern sollte die Schweiz somit konjunkturell mit einem blauen Auge davonkommen. Andererseits – und das ist entscheidend – zeichnet die Schweizer Unternehmen ein hohes Mass an Resilienz und Anpassungsfähigkeit aus. Sei es der Strukturwandel der 1990er-Jahre, die globale Finanzkrise oder die Herausforderung durch den starken Franken: Vielen Firmen gelingt es immer wieder, die richtigen Schlüsse zu ziehen, die Hausaufgaben zu erledigen und sich fit zu trimmen. Mit diesem Wissen im Hinterkopf kann man auch der bevorstehenden Konjunkturbaisse mit einer gewissen Zuversicht entgegensehen.

# Nextkey: der Schlüssel zum nächsten Eigenheim

Der Wunsch nach einem Eigenheim ist in der Schweiz ungebrochen und wurde zuletzt durch Krisen wie die Corona-Pandemie verstärkt. Doch Kauf und Verkauf von Wohneigentum gestalten sich komplex. Der moderne Maklerservice Nextkey unterstützt Verkäufer\*innen von A bis Z und öffnet mit seinem hybriden Ansatz neue Türen in der Immobilienvermarktung: Kund\*innen erhalten den Service ab 1 Prozent Provision.

Schweizer Immobilienpreise haben sich in den letzten 20 Jahren durchschnittlich verdoppelt. Auch im aktuellen Jahr setzt sich dieser Aufwärtstrend fort: In den ersten sechs Monaten haben sich die Preise für Einfamilienhäuser um 5,5 Prozent erhöht, der Preis für Eigentumswohnungen stieg um 3,2 Prozent. Insbesondere Einfamilienhäuser sind hoch im Trend. Die Nachfrage nach Immobilien ist um ein Vielfaches höher als das Angebot, der Schweizer Immobilienmarkt hat sich in den letzten Jahren stark zu einem Verkäufermarkt entwickelt.

Doch wer ein Eigenheim erwirbt oder verkauft, merkt schnell, wie komplex sich diese Angelegenheit gestaltet. Viel Fachwissen wird benötigt, kantonale unterschiedliche Gesetzgebungen erschweren den Prozess zusätzlich. Wer auf ein Maklerbüro verzichtet, muss mit einem durchschnittlichen Aufwand von 140 Stunden rechnen, welcher beispielsweise bei der Erstellung der Dokumentation oder dem Verwalten der Interessent\*innen anfällt. Um ihre Kund\*innen beim emotionalen Verkaufsprozess zu unterstützen, lancierte die Migros Bank in Zusammenarbeit mit Sparrow Ventures kürzlich den Immobilienservice Nextkey. Der moderne Maklerservice bietet ihren Kund\*innen einen umfassenden Service beim Verkauf und Kauf einer Immobilie: von der Online-Schätzung der Immobilie über ihre Vermarktung bis hin zu Fragen der (Nach-)Finanzierung.

## Komplexer Hausverkauf, einfache Lösung

Im Gegensatz zu traditionellen Immobilienmakler-Unternehmen setzt Nextkey bei der Vermarktung seiner Immobilien auf einen hybriden Ansatz und begleitet erfahrene sowie werdende Eigentümer\*innen auf dem gesamten Weg des Hausverkaufs und -kaufs – entstanden ist ein schweizweit einmaliges Angebot. Kund\*innen werden in allen relevanten Fragen rund um den Verkauf von Wohneigentum massgeschneidert begleitet – und zahlen nur 1 Prozent Provision. Ausserdem erhalten Kaufinteressent\*innen online Zugang zu bankgeprüften Verkaufsobjekten – durch die vorgängige Bankprüfung der Objekte werden böse Überraschungen bei der späteren Hypothekervergabe vermieden. Als engagierter Berater steht die Migros Bank natürlich auch im Finanzierungsprozess zur Seite.

Vor knapp einem Jahr ging der Maklerservice in der Region Zürich an den Start und stiess auf eine grosse Nachfrage. Seither vergrössert sich das Immobilien-Portfolio laufend und erste Kund\*innen konnten beim Verkauf ihrer Immobilie unterstützt werden. Vor zwei Monaten folgte die Expansion in die Nordwestschweiz und nach Zug. Weitere Regionen sollen in naher Zukunft erschlossen werden. Regional deckt Nextkey bereits jetzt gewisse Teile in den angrenzenden Kantonen Thurgau, Schwyz und St. Gallen ab. Nextkey möchte nicht nur geografisch expandieren, sondern zudem kontinuierlich sein Dienstleistungsangebot basierend auf den wichtigsten Kundenbedürfnissen erweitern.

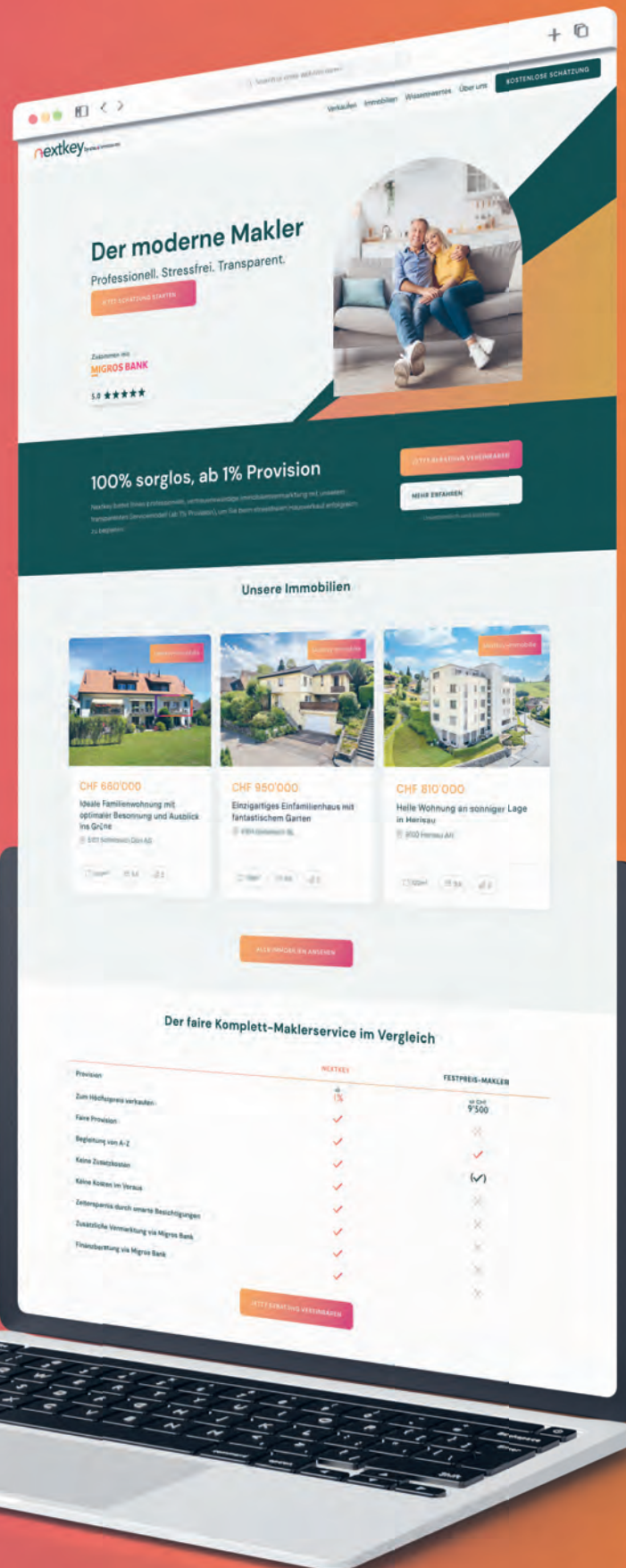
## Passende Makler\*innen und Käufer\*innen finden

Ein Hausverkauf geht meist über rein praktische und wirtschaftliche Fragen hinaus und ist auch emotional geprägt. Häufig werden berufliche Gründe für den Umzug in eine andere Gegend angegeben. Aber auch private Umstände wie Scheidung oder Erbschaft führen zum Verkauf, genauso wie der Wunsch nach einer räumliche Verkleinerung oder Vergrösserung des Haushalts. Die Entscheidung zum Verkauf fällt nicht immer leicht – umso wichtiger ist es, das Eigenheim sowohl während als auch nach dem Verkauf in vertrauensvollen Händen zu wissen. Nextkeys Immobilienmakler\*innen verfügen über den eidgenössisch zertifizierten Fachausweis. Ihr Fachwissen ergänzen sie mit regionalen Marktkenntnissen, wobei das Augenmerk auf den individuellen Bedürfnissen der Kundschaft liegt – anknüpfend an die einzigartige und starke Werthaltung des Migros-Gründers Gottlieb Duttweiler, welcher den Menschen ins Zentrum des Handelns stellte.

## Bei jedem Schritt ins neue Eigenheim begleitet

Mit Nextkey erweitert die Migros Bank ihr bestehendes Angebot an Dienstleistungen für die Kundenbedürfnisse rund ums Ökosystem Wohneigentum. Der Maklerservice Nextkey bündelt die Synergien der Migros Bank mit ihrer Finanzkompetenz und der CSL Immobilien AG mit ihrer 50-jährigen Expertise in der Immobilienbranche – und bietet Kund\*innen mit seinem innovativen Service das Beste aus beiden Welten.

# nextkey



## Wir unterstützen Sie in allen Lebensphasen

Genau wie ihr\*e Besitzer\*in durchlebt eine Immobilie unterschiedliche Lebensphasen – sei es Erwerb, Optimierung oder Verkauf. Gemeinsam mit der Migros Bank unterstützen wir Sie in diesen Phasen und helfen Ihnen, Ihre Immobilie schnell und effizient auf den Markt zu bringen.



Sind Sie am Verkauf einer Immobilie interessiert? Besuchen Sie uns auf [www.nextkey.ch](http://www.nextkey.ch)

### Der faire Komplett-Maklerservice im Vergleich

Provision	nextkey	FESTPREIS-MAKLER
Zum Höchstpreis verkaufen	ab 1%	in CHF 9500
Faire Provision	✓	✗
Begleitung von A-Z	✓	✗
Keine Zusatzkosten	✓	✓
Keine Kosten im Voraus	✓	✗
Zeitersparnis durch unsere Besichtigungen	✓	✗
Zusätzliche Vermittlung via Migros Bank	✓	✗
Finanzierung via Migros Bank	✓	✗

# Energetische Sanierung im Kontext der Energiekrise: Wege und Optionen

Und plötzlich diese Deutlichkeit: «Es geht ums Ganze», meinte letzten Juni Bundesrätin Simonetta Sommaruga und warnte damit vor einer Energiekrise im Winter. Was die CEOs aus Wirtschaft und Industrie schon längst begriffen haben, wird nun auch vom Bund formell anerkannt: Die Schweiz muss ihren Gasverbrauch im Winterhalbjahr, von Oktober bis Ende März 2023, freiwillig um 15 Prozent senken. Doch wie vorgehen, um nicht in einen ziellosen Energie-Stachanowismus zu verfallen?

Russland dreht nun den Gashahn zu, die Ostsee-Pipeline Nordstream 1 schliesst auf unbestimmte Zeit. Während die Strompreise explodieren, geraten Firmen zunehmend in Liquiditätsengpässe. Forderungen nach Unterstützungen für Unternehmen werden laut: Economiesuisse fordert vom Bund ein ähnliches Kreditprogramm wie in der Pandemie, Gastrosuisse ermahnt die Politik, etwas gegen die Kostenexplosion bei Strom und Gas zu unternehmen, Hotelleriesuisse und Schweiz Tourismus fürchten im Falle geschlossener Anlagen oder Installationen, wie beispielsweise Heizpilzen für die Après-Ski-Bars, schwerwiegende Folgen für den Wintertourismus. Selbst die Migros als «systemrelevantes» Unternehmen berief in den letzten Tagen einen Krisenstab ein. Gestützt auf all diese Voten fiel Ende August der Startschuss für die «Energiespar-Allianz» mit Vertreter\*innen von Bund, Wirtschaft, Kantonen, Verbänden und Organisationen. Das Motto? «Energie ist knapp. Verschwenden wir sie nicht.»

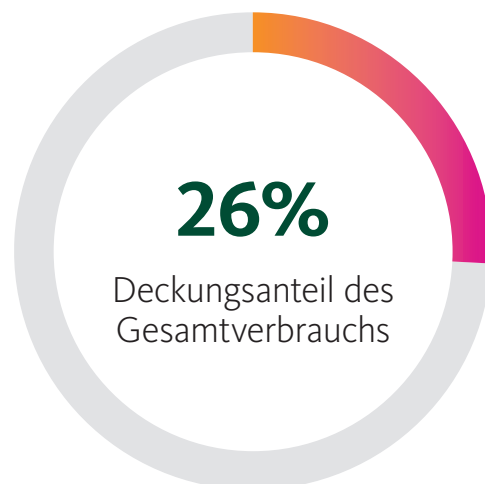
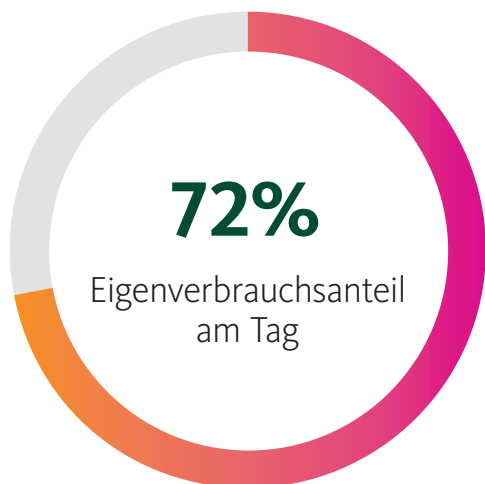
## **Gut und schön. Doch wie überleben Industrie und Wirtschaft im Kontext der Energiekrise?**

Was tun, wenn die jährlichen Stromkosten, die bisher 10'000 Franken pro Jahr betragen, plötzlich eine Million erreichen, wie eine Grossbäckerei kürzlich bekannt gab? Oder der Hilfeschrei des Hotels Storchen in Zürich, dessen Besitzer kürzlich gegenüber dem SRF erklärte, dass sich seine jährlichen Mehrkosten allein für den Strom nun auf 2 Millionen Franken belaufen würden. Besonders von der Preisexplosion betroffen sind die 23'000 Unternehmen, die jährlich mehr als 100 Megawattstunden Strom verbrauchen und ihren Strom daher auf dem freien Markt kaufen.

Für energieintensive Industriebetriebe ist die Situation besonders dramatisch: Für einige von ihnen ist es bei den aktuellen Strompreisen schlichtweg nicht mehr möglich, rentabel zu produzieren. An der Strombörse gibt es ein «Angstbarometer», der Preis ist seit Anfang Juli in schwindelerregenden Höhen gestiegen.

## **Stromkontingentierung löst bange Ängste aus – Hoffnungsschimmer PV-Anlage?**

Unternehmen stehen heute vor einem riesigen Dilemma: Die internen Prozesse müssen so rasch wie möglich verändert werden, damit Maschinen und Gebäude weniger Strom verbrauchen resp. um Kurzarbeit und erhebliche Einnahmenverluste zu vermeiden. Es sei denn, man produziert heute schon seinen eigenen Strom mit Hilfe einer Photovoltaikanlage! In diesem Fall produziert die PV-Anlage tagsüber Strom, wodurch ein hoher Eigenverbrauchsanteil erreicht wird, der je nach PV-Anlage zwischen 70 und 80 Prozent liegt. Hinzu kommt, dass die Einspeisevergütungen gestiegen sind und derzeit über 0.20 Franken pro Kilowattstunde liegen können (Stand Juli 2022). Im Grunde genommen lautet die eigentliche Frage wie folgt: Kann man es sich leisten, in eine PV-Anlage zu investieren, oder kann man es sich leisten, dies nicht zu tun? Die Vorteile liegen nicht nur auf der Hand, sondern sind auch schnell aufgezählt: Neben dem tatsächlichen Klima-Mehrwert werden PV-Anlagen mit ca. 25 Prozent gefördert, sie sorgen dafür, dass Unternehmen weitgehend unabhängig von den steigenden Strompreisen sind, sie erhöhen dank der Einspeisevergütungen die Gewinnmarge und sind dementsprechend rasch amortisiert. Fazit: je höher die Energiepreise, desto rentabler die PV-Anlage.



### Vielfach ein frommer Wunsch, denn Solar-Baufirmen sind ausgelastet

Allerdings stehen die Unternehmen, die nicht bereits vor einigen Monaten eine PV-Anlage in Auftrag gegeben haben, heute schlecht da: Galt bis vor kurzem zwischen Bestellung und Baubeginn eine Vorlaufzeit von drei Monaten, liegt sie heute, wie auch bei Helion, bei sieben bis acht Monaten. Bei einigen Solarfirmen sind die Installateurinnen und Installateure bereits heute für die nächsten zwölf Monate ausgebucht. Wie konnte es nur so weit kommen? Der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und die Lieferengpässe bei den Materialien zeichnen hierfür verantwortlich.

### Händeringend nach Fachkräften gesucht

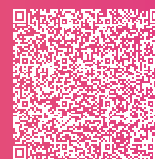
Der Gebäudesektor trägt massgeblich zur Reduktion von CO2-Emissionen bei. Es besteht jedoch ein akuter Mangel an qualifizierten Fachkräften, um die Zahl der derzeit 7000 Beschäftigten auf die in Zukunft benötigten 28'000 zu erhöhen. Allerdings fehlt bis heute eine adäquate Berufsausbildung, weshalb Helion sich für die Einführung von zwei neuen Ausbildungsgängen im Solarbereich stark gemacht hat. Parallel hierzu geht Helion mit der Helion Academy proaktiv gegen den Fachkräftemangel vor und bildet seine Mitarbeitenden – ob vom Fach oder Quereinsteiger\*innen – selbst aus. Dank dem konnten in den letzten zwei Jahren 250 neue #Energiewendemacher\*innen eingestellt werden.

### Sie möchten mehr über Investitionskosten, Fördergelder und Steuerabzüge, Wirtschaftlichkeit und Energiebilanz erfahren?

Fordern Sie jetzt eine unverbindliche Online-Offerte für eine Photovoltaikanlage, eine Wärmepumpe, einen Stromspeicher oder eine Ladestation für Elektrofahrzeuge an und finanzieren Sie Ihr Projekt mit der Migros Bank.



Zum Solar- und Stromspeicher-Rechner



Zum Wärmepumpen-Rechner



Zum Ladestation-Rechner

### In Zusammenarbeit mit der Migros Bank bietet Helion attraktive Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Energiewende an.

Sie planen eine Solaranlage – mit oder ohne Stromspeicher? Möchten Ihre alte Ölheizung durch eine Wärmepumpe ersetzen – oder wünschen sich, als Elektroauto-fahrer\*in die Vorteile einer eigenen Ladestation zu geniessen? Mit unseren attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten lassen sich sämtliche Energielösungen mit einer Laufzeit von 24 bis 84 Monaten zu einem Zinssatz von 2,9 Prozent finanzieren.



Weitere Informationen finden Sie hier

# Sparsam durch den Winter



1

Umstellung der IT von Arbeitsplatzrechnern auf ein System mit Zentralrechner und Terminal-Arbeitsplätzen: In den Büros erfolgt nicht mehr so viel Rechnerleistung, so dass entsprechend weniger Wärme freigesetzt wird.

2

Laptops statt Desktop-Rechner. Ein Laptop verbraucht rund ein Drittel weniger Energie als ein PC.

3

Hintergrundprogramme ausschalten: Jede Software verbraucht Strom, egal ob auf dem PC oder Smartphone. Was nicht gebraucht wird, darf also auch nicht im Hintergrund aktiv sein.

4

Cloud oder Server? Datenhoheit hat Vorrang, inzwischen gibt es sogar auch regionale Cloudanbieter – damit ist die Frage des Stromverbrauchs zumindest ausgelagert.

5

Digitale Ordnerstruktur: Chaos in der digitalen Ablage verlängert die Arbeitszeit durch Suchvorgänge und erhöht damit den Stromverbrauch. Hier sollte Ordnung herrschen, die es auch neuen Mitarbeitenden leicht macht, sofort durchzustarten.

6

LAN statt WLAN: Im Vergleich zum Funknetz verbraucht ein Kabel so gut wie keinen Strom. Und lohnt sich doppelt: Stecker rein und über die schnelle Geschwindigkeit freuen. Kabelsalat? Gibt es nicht dank smarter Kabelführungen.

7

Überflüssige Hardware: zum Beispiel aktive LAN-Verteiler durch eine passive LAN-Buchsen ersetzen.

8

Nutzerverhalten: Soziale Medien sind eine witzige Ablenkung. Vor allem Facebook beansprucht aber eine Menge Rechnerleistung für sich – damit werden nicht nur die Mitarbeitenden abgelenkt, sondern auch Ressourcen verschwendet.

9

Strom sparen, Raum optimieren: Multifunktionsgeräte, die von mehreren Nutzer\*innen verwendet werden, sparen Platz und Strom zugleich.

10

Gemeinsame Nutzung von Geräten, z. B. ein Netzwerkdrucker für mehrere Kolleg\*innen.

11

Standards und Zertifikate: bei der Anschaffung neuer Geräte auf die Angaben zum Stromverbrauch achten, z. B. Energieetikette usw.

12

Bildschirmschoner deaktivieren – stattdessen ungenutzten Computer lieber in den Standby-Modus schicken.

13

Abschalten des Standby-Betriebes von Stromgeräten über Nacht, am Wochenende und in Urlaubszeiten, am einfachsten durch den Einsatz von Steckerleisten mit Strom-Kippschalter.

14

Richtiges (Stoss-)Lüften während des Heiz- bzw. Kühlbetriebs: 5 bis 10 Min. komplett öffnen.

15

Reduzierung der Raumtemperatur über das Wochenende und Ausschalten bzw. Leistungsreduzierung von Lüftungs- und Klimaanlage.

16

Möglichst wenig Papiernutzung, u. a. durch Versand von E-Rechnungen und Nutzung von E-Dokumenten. Wo dies nicht möglich ist, kann man das Papier beidseitig bedrucken und Dokumente zum Drucken oder Kopieren verkleinern.

17

Nutzung von Recyclingpapier aus 100 Prozent Altpapier.

18

Bei der Bürobeleuchtung auf LED statt Halogenleuchtmittel setzen

19

Vorhänge und Rollläden auf: Tageslicht ist kostenlos!

20

Beleuchtung an Bewegungsmelder anschliessen: So werden diese nur bei Bedarf eingeschaltet.

21

Nutzung von ausschliesslich kaltem Wasser für Handwaschbecken.

22

Energiesparprogramm beim Geschirrspüler nutzen und nur anmachen, wenn er voll ist.

23

Videokonferenz statt Meetings vor Ort.

!

Mittels eines Energiekosten-Messgerätes lässt sich herausfinden, welche Geräte besonders viel Strom verbrauchen – diese dann ggf. austauschen.

# Aktuelles aus dem Marktumfeld

## Unternehmenskauf und -verkauf im aktuellen Marktumfeld

Seit 2008 befinden wir uns in einem Tiefzinsumfeld für Hypotheken und Unternehmenskredite. Die Schweizer Wirtschaft hatte seither unterschiedliche Widrigkeiten zu bewältigen. Angefangen mit der Subprime-Krise in den USA, gefolgt von der starken Abwertung des Euro, der COVID- und Ukraine-Krise und den damit verbundenen Problemen in den Lieferketten und den Handelsrouten. In diesen stürmischen Zeiten stellen sich KMU-Inhaber\*innen wie auch institutionelle Investoren im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf und -verkauf grundlegende Fragen. Nachstehend gehen wir vertieft auf Chancen und Herausforderungen zum Thema Unternehmenskauf aus Sicht des institutionellen Investors beziehungsweise des Unternehmensverkaufs aus Sicht der privaten Verkäufer\*innen ein.



# Kaufen

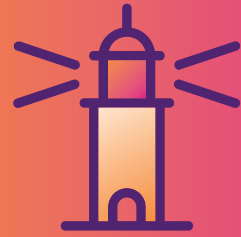
## Was ist die Motivation eines institutionellen Investors, im aktuellen Marktumfeld ein Unternehmen zu kaufen?

Die Anzahl institutionelle Investoren im Direktbeteiligungsgeschäft hat sich in den letzten zwei Dekaden aufgrund erhöhter Attraktivität von alternativen Anlagen und vorteilhaftem makroökonomischem Marktumfeld stark ausgeweitet. Entsprechend hat sich auch die Wettbewerbsintensität erhöht. Die institutionellen Investoren wie bspw. Private-Equity-Unternehmen verfügen nach wie vor über umfangreiche Liquidität in ihren Fonds, die sie innert nützlicher Frist in passende Unternehmenskäufe investieren müssen. Des Weiteren existieren unverändert attraktive Unternehmen in teilweise fragmentierten Märkten, welche eine Basis für eine spannende Wachstumsgeschichte in Form einer Buy-and-Build-Strategie bieten.

Mit dem Ausblick für 2023 hinsichtlich einer abkühlenden Wirtschaft und potenziell steigender Zinsen zur Eindämmung der Inflation sind diversifizierte Unternehmen im Vorteil. Dies kann dazu führen, dass weniger breit aufgestellte Unternehmen (bspw. kleinere Unternehmen) teilweise dazu gezwungen werden, einen Verkauf ihres Unternehmens ins Auge zu fassen, was bspw. zu einer passenden Opportunität im bestehenden Portfolio eines Investors führen kann.

Die aktuell eingetrübte Konjunktur dürfte einen dämmenden Einfluss auf die Kauf- und Verkaufsaktivitäten haben. Die Käufer\*innen sind zurückhaltender bezüglich Kaufpreishöhe, die sie bereit sind zu zahlen, wohingegen auf der Verkäuferseite kurzfristig unverändert hohe Kaufpreiserwartungen bestehen. Die Schweizer Wirtschaft weist eine hohe Robustheit sowie eine überdurchschnittliche Kaufkraft auf, was vielen KMUs eine gewisse Stabilität in ihren Aktivitäten bietet. Deshalb sind viele KMUs mit den vorerwähnten Eigenschaften nach wie vor bei institutionellen Investoren beliebt. Somit gibt es vielfältige Gründe für institutionelle Investoren, im aktuellen Marktumfeld ein Unternehmen zu erwerben.





## Verkaufen

### **Was ist die Motivation von Unternehmenseigentümer\*innen, in der aktuellen Situation zu verkaufen?**

Diese Frage stellen sich wohl viele Eigentümer\*innen eines KMU in der Schweiz, wobei verschiedene Beweggründe dazu führen können, einen Verkauf im aktuellen Umfeld zu vollziehen. So zum Beispiel

- eine anstehende Nachfolgeregelung, die altersbedingt vollzogen werden soll;
- erschwerte wirtschaftliche Herausforderungen, bei denen ein Verkauf an finanzstarke Käufer\*innen zu einer nachhaltigen Sicherung der Arbeitsplätze führt, oder
- Eigentümer\*innen wollen sich einer neuen Herausforderung stellen, gepaart mit einer ausgewogeneren Work-Life-Balance; dieser Trend ist altersunabhängig und zunehmend auch bei jüngeren Unternehmer\*innen zu beobachten.

Aktuell ist unverändert zu beobachten, dass die Kaufpreis-Multiples in den letzten zwei Jahren, trotz dem herausfordernden Umfeld, auch im KMU-Bereich hoch ausfallen, was einen Verkauf für KMU-Inhaber\*innen nach wie vor attraktiv erscheinen lässt.

## Ausblick

Die institutionellen Investoren wie auch die Verkäufer\*innen von Unternehmen haben von der Tiefzinsphase genauso profitiert wie private Immobilienbesitzer\*innen. Es wird sich in den nächsten Monaten zeigen, ob bzw. in welchem Umfang der bisherige Zinsanstieg einen Einfluss auf die Bewertungen von Unternehmen haben wird.

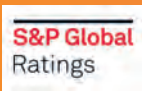
Insgesamt erwarten wir, dass die M&A-Aktivitäten im Schweizer Markt angesichts einer unverändert attraktiven Schweizer Unternehmenslandschaft auch im nächsten Jahr auf einem robusten Niveau bestehen bleiben.

# Standard & Poor's erhöht das Rating der Migros Bank

Die Rating-Agentur Standard & Poor's zeichnet die Migros Bank mit einem höheren Rating aus. Die Einstufung für langfristige Verbindlichkeiten steigt von A- auf A, jene für kurzfristige Verbindlichkeiten von A-2 auf A-1. Der Ausblick wird weiterhin als stabil beurteilt.

Mit ihrer Einschätzung bestätigt Standard & Poor's (S&P) die Fähigkeit der Migros Bank, das herausfordernde wirtschaftliche Umfeld unter Wahrung ihrer sehr starken Kapital- und Ertragskraft zu meistern. Gleichzeitig verweist S&P auch auf die Einbindung in die Migros-Gruppe, deren strategische Transformation die Finanzsituation der Gruppe als Ganzes stärke.

Für Kund\*innen ist das Rating Ausdruck der hohen finanziellen Stabilität der Migros Bank. Ein einzelnes «A» als Rating bedeutet gemäss S&P die «starke Fähigkeit, finanzielle Verpflichtungen zu erfüllen». S&P spricht in ihrem Bericht sogar von einer «sehr starken Kapital- und Ertragskraft» der Migros Bank.



## Impressum

### Redaktion

Cornelius Pretnar, Leiter  
Firmenkunden Region Ostschweiz  
Sonja Rykart, Segment- und  
Vertriebsmanagement  
Santosh Brivio, Senior Economist

Redaktionsschluss: Oktober 2022

Migros Bank AG  
Postfach  
8010 Zürich



## Disclaimer

Die vorliegende Publikation ist nicht das Ergebnis einer (unabhängigen) Finanzanalyse. Die darin enthaltenen Informationen begründen weder eine Aufforderung, ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf und Verkauf von Anlageinstrumenten oder zur Durchführung bestimmter Transaktionen oder zum Abschluss eines anderen Rechtsgeschäftes, sondern haben ausschliesslich beschreibenden, informativen Charakter. Insbesondere stellen sie keine persönliche Empfehlung oder Anlageberatung dar. Sie berücksichtigen weder Anlageziele, das bestehende Portfolio noch die Risikobereitschaft oder Risikofähigkeit oder finanzielle Situation oder andere besondere Bedürfnisse der Empfängerin oder des Empfängers. Die Empfängerin oder der Empfänger ist ausdrücklich aufgerufen, ihre oder seine allfälligen Anlageentscheide auf Grund eigener Abklärungen inklusive Studium der rechtsverbindlichen Basisinformationsblätter und Prospekte oder auf der Informationsbasis einer Anlageberatung zu treffen. Die Migros Bank übernimmt keine Garantie für die Richtigkeit bzw. die Vollständigkeit der vorliegenden Informationen und lehnt jegliche Haftung für allfällige Verluste oder Schäden irgendwelcher Art ab, welche durch den Gebrauch dieser Informationen entstehen könnten. Die vorliegenden Informationen stellen lediglich eine Momentaufnahme im aufgedruckten Zeitpunkt dar; es erfolgen keine automatischen, regelmässigen Anpassungen.

