

# Gesamtleister im Einsatz für die Klimaziele

Wer ein Bauvorhaben frühzeitig und partnerschaftlich realisiert, kann einen wichtigen Beitrag zur angestrebten CO<sub>2</sub>-Reduktion leisten. Darauf kommt es an.

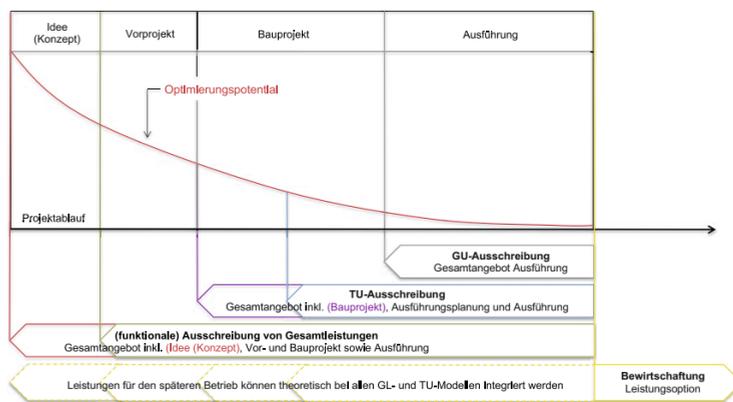
FRANZISKA BÜRKI UND MAURICE LINDGREN

Die Dekarbonisierung des Immobiliensektors und der Bauwirtschaft ist komplex. Sie hängt von mehreren Faktoren ab. Wir gehen der Frage nach, wie ein geeignetes Zusammenarbeitsmodell dazu beitragen kann, das Ziel der CO<sub>2</sub>-Reduktion zu erreichen.

Der Spielraum für die Beeinflussung des Ergebnisses ist umso grösser, je früher in der Planung eines Bauprojektes der Hebel am richtigen Ort angesetzt wird. Dies gilt für alle möglichen Anforderungen und somit auch für das Ziel eines klimaschonenden – oder gar klimaneutralen – Bauprojektes. In der Lebenszyklusbetrachtung einer Immobilie wird klassischerweise in ihrer jahrzehntelangen Betriebsphase am meisten CO<sub>2</sub> emittiert.

Mit dem Spielraum zur grösstmöglichen Beeinflussung der Betriebsphase verhält es sich aber gerade umgekehrt; in der frühen Planungsphase, in der die Bedürfnisse und Ziele definiert werden, ist die Hebelwirkung auf den gesamten Lebenszyklus des Objektes am grössten. Nebst der Bestimmung der Betriebselemente muss auch die graue Energie – also die Menge an nicht erneuerbarer Primärenergie in Baustoffen und Bauteilen sowie in der Baulogistik – konsequent berücksichtigt werden. Von der Ideenfindung und Konzeption über die Planung bis hin zur Ausführung können die Emissionen markant verringert werden.

## Optimierungspotenzial von Zusammenarbeitsmodellen



Schematische Darstellung der Optimierungspotenziale von Zusammenarbeitsmodellen (Ausschreibungen).

GRAFIK: ENTWICKLUNG SCHWEIZ

## Überblick bewahren

Für die Realisierung eines Bauvorhabens ist die gute Zusammenarbeit mehrerer Akteure ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die Akteure können in Abhängigkeit vom Zeitpunkt ihres Einbezugs, ihres Wissens und ihrer Erfahrungswerte einen grösseren oder geringeren Anteil zur Optimierung beitragen. Wichtige Faktoren bei komplexeren und/oder grösseren Bauvorhaben sind die Gesamtsicht und integ-

riertes Know-how. Die Übernahme der Gesamtverantwortung durch erfahrene Partner trägt viel zu einer qualitativ hochwertigen Entwicklung, Planung und Realisierung bei. Die frühzeitige, professionelle Beratung und Koordination aus einer Hand gewähren dem Bauherrn eine gesamtheitliche Entwicklung, Planung und Realisierung seines Projektes.

Die regulatorischen Anforderungen sind zahlreich, teilweise sogar widersprüchlich. Die Bedürfnisse der Auf-

## Entwicklung Schweiz

Als Branchenverband repräsentiert Entwicklung Schweiz Unternehmen, die Gesamtleistungen in der Entwicklung, Planung und Realisierung von Bau- und Immobilienprojekten anbieten. Die Unternehmen weisen langjährige Erfahrung und hohe Fachkompetenz im Bereich des Projektmanagements und der Gesamtleistungserbringung im Bauwesen aus. Die Empfehlung «Mit dem richtigen Zusammenarbeitsmodell zur erfolgreichen Projektrealisierung» ist auf [www.entwicklung-schweiz.ch](http://www.entwicklung-schweiz.ch) zu finden unter «Publikationen».

traggeber sowie von der Gesellschaft sind vielseitig und unterschiedlich. Sowohl Anforderungen wie Bedürfnisse müssen aber bestmöglich berücksichtigt werden können. Es ist daher essenziell, den Überblick zu bewahren und zu wissen, wer im jeweils richtigen Moment was und wie tun muss.

Weitere wichtige Faktoren wie eine optimale Wirtschaftlichkeit und minimale Lebenszykluskosten können ebenfalls bereits in einem frühen Stadium mitberücksichtigt und wäh-

rend des gesamten Prozesses konsequent mitverfolgt werden. Ein genügend grosser Handlungsspielraum ermöglicht es zudem, das gemeinsame Ziel auch unter Einbezug von Innovationen, neuesten Erfahrungswerten und Technologien erreicht werden können.

## Potenziale erkennen

Die Optimierungspotenziale von Zusammenarbeitsmodellen sind in der Grafik dargestellt. Die frühzeitige und funktionale Ausschreibung beziehungsweise der Start der vertraglichen Zusammenarbeit mit Unternehmen ist umso wichtiger, je komplexer und/oder grösser ein Projekt ist.

Alle in einem Bauvorhaben involvierten Parteien verfolgen ein gemeinsames Ziel: die erfolgreiche Realisierung eines Projektes. Potenzialerkennung und Optimierung liegen im beidseitigen Interesse. Mit einer möglichst reibungslosen Abwicklung dank einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit kann dies am besten erreicht werden. Ein Zusammenarbeitsmodell auf der Basis eines Gesamtleisters oder eines Totalunternehmers ist auf eine solche Aufgabe zugeschnitten und den vielfältigen Herausforderungen gewachsen.

Franziska Bürki ist Geschäftsführerin und Maurice Lindgren wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Entwicklung Schweiz.

ANZEIGE




## Das Tool für intelligente Immobilienvermarktung

Der unabhängige Wohnungskonfigurator überzeugt mit responsivem Design, BIM-Schnittstelle und Smart Intelligence. Optimieren Sie Ihre Verkaufsprozesse und erhöhen Sie die Attraktivität Ihres Immobilienangebots.



Interessiert? QR Code scannen und mehr erfahren:  
[immokonfigurator.ch](http://immokonfigurator.ch)

Entwickelt von  
**CALYDO**

## Club Deal: Die individuelle Immobilienanlage

Beim Club Deal spannen mehrere Investoren zusammen und profitieren regelmässig von attraktiven Renditen. Dabei gibt es steuerliche Aspekte zu beachten.

STEPHAN PFENNINGER

Wer als Alternative zu einer indirekten Anlage in kotierte Immobilienaktien oder in Fondsanteile eine massgeschneiderte direkte Immobilienanlage sucht, kann eine gute Lösung über einen sogenannten Club Deal finden. Eine kleine Gruppe von Investoren erwirbt gemeinsam eine Liegenschaft mit dem Ziel der Entwicklung und des Verkaufs des Objekts oder des Haltens als Kapitalanlage.

Der Club Deal führt regelmässig zu attraktiven Renditen und erlaubt dem Investor durch das Zusammenwirken mit gleichgesinnten Co-Investoren im Vergleich zu einem Einzelinvestment eine Renditesteigerung durch ein breiter abgestütztes Anlagevolumen. Aufgrund seiner individuellen Ausrichtung sind verschiedenste Immobilienprojekte über einen Club Deal realisierbar.

### Steuerbelastung im Blick haben

Für ein erfolgreiches Gelingen des Club Deal ist seine steuerliche Strukturierung entscheidend. Die Erfahrung zeigt, dass solche Projekte in der Regel effizient über eine durch die Investoren gemeinsam gehaltene Kapitalgesellschaft (AG, GmbH) realisiert werden. Wird der Club Deal im Privatvermögen abgewickelt, riskiert der Investor die steuerliche Qualifikation als gewerbmässiger Liegenschaftenhändler, womit neben signifikanten Steuerfolgen auch Sozialversicherungsabgaben auf dem Immobilienerfolg erhoben werden. Wird für den Club Deal eine Kapitalgesellschaft eingesetzt, können diese Nachteile vermieden werden.

Ausserdem wird die Steuerbelastung auf den laufenden Immobilienerträgen mittels einer Kapitalgesellschaft durch Abschreibungen, Rückstellungen sowie eine geeignete Finanzierungsstruktur optimiert. Gleiches gilt für einen Veräusserungsgewinn aus einem Club Deal. Hier ist zu unterscheiden zwischen Grundstücksgewinnen, die in dualistischen Kantonen der normalen Gewinnsteuerbesteuerung (von beispielsweise 16 Prozent)

unterworfen sind oder in monistischen Kantonen auch der separaten Grundstückgewinnsteuer (von beispielsweise 58 Prozent). Gerade die nach relativ kurzer Haltedauer anfallende hohe Grundstückgewinnsteuer aus einem Entwicklungserfolg kann durch Verlustverrechnungen und Geltendmachung des Liegenschaftenhändlerstatus stark reduziert werden.

Mit Blick auf ein Verkaufsszenario sind deshalb der Verkauf der Liegenschaft durch die Gesellschaft und der Verkauf von Aktien an der Immobiliengesellschaft vorsichtig gegeneinander abzuwägen. Der Verkauf von Aktien erweist sich dabei regelmässig als attraktiv. Die gute Planung des Club Deal führt gesamthaft zu erheblichen Steuereinsparungen.

Dr. Stephan Pfenninger ist Partner Real Estate Taxation der Tax Partner AG in Zürich.



Stephan Pfenninger  
Partner Real Estate Taxation der Tax Partner AG