

## Einige wichtige Begriffe kurz erklärt

### **Real- oder Substanzwert**

Der Realwert einer Liegenschaft setzt sich zusammen aus dem Landwert, die für die Erstellung notwendigen Vorbereitungsarbeiten, den Gebäudezeitwert (Zustandswert) aller baulichen Anlagen auf dem Grundstück, Umgebungsarbeiten und Baunebenkosten. Dieser Wert entspricht den Wiederbeschaffungskosten für gleiches Objekt gleicher Qualität an gleichwertiger Lage.

### **Ertragswert**

Der Ertragswert entspricht dem nachhaltig erzielbaren Nettomiettertrag einer Liegenschaft (kapitalisierter Mietwert). Dabei werden die jährlichen Mieterträge zu einem bestimmten Satz (Kapitalisierungszinssatz) kapitalisiert. Der Ertragswert entspricht dem Barwert einer ewigen Rente. Der Ertragswert berücksichtigt die Kosten künftiger, werterhaltender Erneuerungen nicht.

### **Nettomiettertrag**

Der Nettomiettertrag setzt sich zusammen aus den Erträgen aus Fremd- und Eigennutzung von Gebäuden, überbauten Grundflächen und dem betriebsnotwendigen Umschwung ohne Nebenkosten.

### **DCF (Discounted Cash Flow)**

Die Barwert- und die DCF-Methode sind dynamische Ertragswertmethoden der Investitionsrechnung. Ergänzend zur Ertragswertberechnung werden mit der Wertermittlung nach DCF (Discounted Cash Flow) sich ändernde Mieterträge oder Anlagekosten (Erneuerung) nach Zahlungsflüssen periodengerecht ermittelt und erst mittel- bis langfristig als konstant unterstellt sowie auf den Bewertungsstichtag abgezinst.

### **Kapitalisierungssatz**

Der Kapitalisierungssatz ist der Prozentsatz, mit welchem der Ertragswert aus dem Nettomiettertrag errechnet wird. Er setzt sich zusammen aus dem Basiszinssatz/Zeitpräferenzrate sowie prozentualen Zuschlägen der Bewirtschaftungskosten.

### **Hedonischer Wert (Vergleichswert)**

Eine hedonische Bewertung stützt sich auf eine Datenbank, die die regelmässig aktualisierten Daten aller Standorte der betreffenden Region berücksichtigt.

### **Marktwert/Verkehrswert**

Der Verkehrswert entspricht dem unter normalen Verhältnissen und ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse erzielbaren Verkaufspreis am Stichtag.

Je nach Art des Bewertungsobjektes eignet sich die eine Methode besser als die andere. Der Bewertungsauftrag gibt im konkreten Einzelfall vor, welche Methode am idealsten ist.