

Der kommerzielle Immobilienmarkt 2015

Rückblick und Ausblick im Investmentmarkt

Rückblick: 2014 war für KM&P ein sehr aktives Jahr. Zahlreiche Transaktionen konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Vielen Abschlüssen gemeinsam war, dass angemessene Verkaufspreise erzielt wurden. Die bezahlte Prämie vergangener Jahre ist grösstenteils verschwunden (Ausnahme bei AAA Objekten). Trotzdem waren die Verkaufspreise für unsere Auftraggeber attraktiv. Käufer mussten sich an die Decke strecken und mit innovativen Konzepten ihre Investments umsetzen. Ausblick 2015: Die Nachfrage nach Anlageobjekten ist nach wie vor viel grösser als das Angebot. Trotzdem steigen die Preise - wenn überhaupt - nur noch moderat. Dieser ökonomische Widerspruch ergibt sich hauptsächlich aus den Rahmenbedingungen wie tief bleibenden Zinsen, stagnierenden Mietzinserträgen, Warnungen der Nationalbank, höhere Margen der finanzierenden Banken an B/C Lagen und damit erschwerten Finanzierungsbedingungen. Die Suche nach Rendite wird den Immobilienmarkt 2015 mit zusätzlicher Liquidität stützen. Perlen bleiben rar. Wir sind aber zuversichtlich, diese auch 2015 anbieten zu können.

Reflektieren Bewertungen den Transaktionsmarkt?

Die Bewertung der Immobilienlandschaft steht vor der Herausforderung divergierender Investorenpräferenzen: Während gesuchte Core-Liegenschaften mit den geläufigen Bewertungsmethoden unterbewertet sind, werden die Risiken von Leerständen und Investitionsrückstau bei älteren Liegenschaften oft zu gering eingeschätzt. Verschiedene Untersuchungen (IPD, REIDA) haben aufgezeigt, dass die Volatilität im Transaktionsmarkt der Schweiz erheblich grösser ist als die Volatilität in den Bewertungen. Zudem hat sich die Fassaden- und Gebäudetechnik in den letzten Jahren qualitativ nochmals erheblich verbessert und die Gebäude werden vermutlich langfristig wertbeständiger sein. Im Schätzungswesen erfordert die Intransparenz im sich weiter differenzierenden Immobilienmarkt nicht nur Methodenkompetenz, sondern vor allem hohe Marktkenntnisse aus echten Transaktionen.

Bürovermietungen

Entgegen vieler Meldungen in der Presse lassen sich Büros immer noch gut vermieten. Nach unserer langjährigen Erfahrung werden die meisten Mietverträge auf Grund eines optimalen Preis-/Leistungsverhältnisses sowie der Lebensqualität, die im Gebäude geboten wird, abgeschlossen. Das Leben eines Gebäudes findet innen statt, mit der entsprechenden Funktionalität und Effizienz. Nicht ideal ist es, bei der Vermarktung an den Kosten zu sparen. Videos und virtuelle Touren eines neuen Bürogebäudes können dieses Lebensgefühl in einem Gebäude aufzeigen und zu einer Abschlussentscheidung führen. Neubauten haben auch in einer schwierigen Zeit eine Zukunft; doch die Entscheider erwarten ein fertiges Produkt, d.h. nicht nur eine Aussenhülle, sondern ein Innenleben mit Dienstleistungen, die das Arbeiten für die Mitarbeiter so angenehm wie möglich macht. Neben den harten Fakten sind es die weichen Faktoren, die den Entscheid für die eine oder andere Liegenschaft ausmachen. Unsere Aufgabe ist es, all diese Einflussfaktoren im Sinne eines baldigen Abschlusses zu optimieren.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: philippe.mueller@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 02)

Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2015

Zunehmender Realitätssinn bei Wohneigentum

Die Einschätzungen über die künftige Preisentwicklung am Markt für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen waren selten so schwierig wie im jetzigen Zeitpunkt. Während die Schweizerische Nationalbank und der UBS-Bubble-Index weiterhin keine Entwarnung geben wollen, stufen die direkt am Markt tätigen Akteure die zukünftige Marktsituation weit skeptischer ein. So spüren die Immobilienverkäufer im Grossraum Zürich schon seit längerem eine wachsende Zurückhaltung der Käufer in vielen Segmenten. Ein Grund dafür sind die teilweise unklaren Wachstumsperspektiven der Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen europäischen Umfeld. Ein zweiter Grund ist das ungemein grössere Wohnungsangebot im Vergleich zu den letzten Jahren. Insbesondere im Luxussegment und bei Verkaufspreisen ab CHF 2 Mio. haben heute potentielle Käufer eine grössere Auswahl und können sich mehr Zeit für ihren Entscheid nehmen. Das Angebot an neuen Eigentumswohnungen ist enorm gewachsen. Herrschte früher auf den Internetportalen in begehrten Goldküstengemeinden am Zürichsee oftmals „gähnende Leere“, so finden sich heute gleich Dutzende attraktiver Angebote, bei denen zumeist auch noch über den Preis verhandelt werden kann. Wer heute für seine Wohnung oder sein Einfamilienhaus nicht marktgerechte Preise erwartet, wird mit langen Verkaufswartezeiten rechnen müssen. Die Preise sind heute klar tiefer als noch vor zwei Jahren.

Wohnbauentwickler sind vorsichtiger

Die Nachfrage nach schönen Wohnungen ist zwar weiterhin intakt, doch bis der bestehende Überhang abgebaut ist, wird es Zeit brauchen. Auf diese Entwicklung haben als Erste die Promotoren von Neubauten reagiert. Sie greifen nicht mehr gleich bei jeder Möglichkeit und vor allem nicht mehr bei jedem Preis zu, der für Bauland gefordert wird. Künftig wird das Angebot daher tendenziell abnehmen oder sich in den Bereich neu erstellter Mietwohnungen verschieben. Mit Preissteigerungen für Wohneigentum ist in einem solchen Umfeld also sicherlich im Moment nicht mehr zu rechnen. Auf stark fallende Preise darf aber gleichfalls nicht gehofft werden. Denn die Nachfrage, insbesondere in der Stadt Zürich und der näheren Umgebung, ist weiterhin gross. Zudem werden noch sicher für zwei Jahre die Zuwanderung und damit das Bevölkerungswachstum auf einem hohen Niveau bleiben. Und zu guter Letzt spielen die Zinsen weiterhin mit. Sprach man vor zwölf Monaten noch von der drohenden Zinswende, so sieht man heute neue Tiefststände beim Geldverleih. Hypotheken - in welcher Form auch immer - waren noch nie so günstig zu haben wie heute. Und das wird angesichts der bekannten Schwierigkeiten im europäischen Wirtschaftsraum noch auf Jahre hinaus so bleiben. Kurzum: Wir rechnen damit, dass nach den jüngsten Preiskorrekturen die Preise für Wohneigentum in der Stadt Zürich und dem näheren Umfeld sich auf einem hohen Niveau stabilisieren werden.

Anlagenotstand in Renditeobjekten hält an

Während sich der Markt für Wohneigentum schwächer präsentiert, zeigt sich das Segment für Renditeobjekte in unverändert robuster Verfassung. Die entgegen allen Erwartungen auf erneute Tiefststände gefallenen Zinsen lassen die Anleger mit immer schmälere Bruttorenditen zufrieden sein. Aufgrund des derzeitigen hohen Preisniveaus wird die Rechnung für viele Investoren aber mittel- bis langfristig vermutlich nicht oder nur mehr sehr knapp aufgehen. Es sei denn, man rechnet mit einer jahrzehntelangen Tiefzinsphase, die japanischen Verhältnissen gleichkommt. Ein nicht ganz unwahrscheinliches Szenario.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: felix.rapold@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 67).

Kuoni Mueller & Partner Residential AG, Schweizergasse 21, CH-8001 Zürich
Telefon +41 43 344 65 65, Fax +41 43 344 65 72, www.kmp.ch

Mitgliedschaften:

Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhänder/SVIT, Kammer unabhängiger Bauherren-Berater/KUB,
Schätzungs-Experten-Kammer/SEK, Schweizerischer Ingenieur- und Architekten-Verein/SIA