

## Mehrfamilienhäuser: „Die Preisfindung wird härter“

**Die Preise bei Mehrfamilienhäusern sind hoch, die Nachfrage auch. Wer in absehbarer Zeit einen Verkauf in Betracht zieht, sollte jetzt aktiv werden, rät Hans Ueli Keller, Partner bei Engel & Völkers Schweiz.**

*Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern ist grösser als das Angebot. Entsprechend hoch sind die Preise. Sollte man jetzt verkaufen?*



Hans Ueli Keller

**Hans Ueli Keller:** Die Nachfrage nach MFH ist regional unterschiedlich hoch. In den guten Zentrumsanlagen aber sicher so hoch wie schon lange nicht mehr. Demzufolge werden in diesen Verkäufermärkten heute im Verkauf sehr gute Preise mit tiefen bezahlten Renditen erzielt. Wer in absehbarer Zeit einen Verkauf in Betracht zieht, sollte jetzt aktiv werden.

*Ist also Eile geboten, oder werden sich die guten Preise halten?*

**Hans Ueli Keller:** Die Preise werden höchstwahrscheinlich nicht mehr so stark steigen. In verschiedenen Transaktionen sieht man aber bereits, dass die Preisfindung härter wird. Nur in

allerbesten Lagen, sind nach wie vor „Fantasiepreise“ zu erzielen. Eile ist nicht geboten; allzu lange zuwarten wird sich aber kaum auszahlen.

*Die Wohnungsproduktion hat stark zugenommen. Hat das nicht einen Preisdruck zur Folge?*

**Hans Ueli Keller:** In den vergangenen Jahren wurden vorab grosse Wohnungen erstellt. Dies um einem vormaligen Mangel zu begegnen. Grosse Wohnungen gibt es heute genügend. Gesucht werden auch aufgrund der sich verändernden Demographie wieder eher mittlere Grössen mit 2 ½ und 3 ½ Zimmern. Preisdruck gibt's auf Wohnungen und Liegenschaften, die nicht mehr den heutigen Anforderungen genügen, das heisst, die nicht gut unterhalten sind.

Fortsetzung

**Mehrfamilienhäuser:  
„Die Preisfindung  
wird härter“***Wie schätzen Sie die Entwicklung der Mieten ein?*

**Hans Ueli Keller:** Zentrumslagen sind wieder eher in. Die Flucht aufs Land hat sich wieder umgekehrt. Es ist eher trendy in der Stadt zu leben. Das deutet darauf hin, dass sich die Mieten entsprechend regional unterschiedlich entwickeln werden. In guten Zentrumslagen auch weiterhin mit leichter Tendenz nach oben. Aufgrund der wieder höheren Neuproduktion werden sich jedoch auch in der nach wie vor sehr gefragten Region Zürich die Steigerungen in engen Grenzen halten. In Lagen mit mehr Leerstandsrisiko, wird kaum mehr Steigerung erzielbar sein, ohne dass dies durch Hypothekarzinsentwicklung oder umlegbare, wertsteigernde Investitionen begründbar wäre. Es gilt die Faustregel, nach der 20 Minuten Pendlerzeit rund 25 Prozent tieferen Mieten entsprechen. Wer die Pendlerkosten einrechnet, kommt gesamthaft wieder aufs gleiche Niveau.

*Die richtige Markteinschätzung ist für einen erfolgreichen Verkauf eine wichtige Voraussetzung. Woraus besteht diese?*

**Hans Ueli Keller:** Markt ist, was bezahlt wird. Nicht, was verlangt wird. Demzufolge ist der beste Indikator eine gute Übersicht über in einem Marktgebiet abgeschlossene Transaktionen. Bewertungstools, die auf breiter Marktübersicht basieren, wie zum Beispiel vom IAZI, bieten eine gute Grundlage. Besser dürfte wohl die detaillierte Marktkennntnis eines Maklers sein, der in einem Gebiet tatsächliche Transaktionen kennt.

*Sie werden von Privateigentümern oft mit der Frage konfrontiert, ob ein Verkauf besser sei, oder eine Sanierung. Was raten Sie?*

**Hans Ueli Keller:** Auf diese Frage gibt's keine Antwort, ohne den konkreten Fall zu kennen. Es kann Sinn machen, ein Objekt unsaniert zu verkaufen, weil ein Käufer dann freie Hand hat, das zu tun, was er mit der Liegenschaft tun möchte. Vielleicht ist er ja im Bauumfeld selber tätig und sucht so Arbeitsvorrat. Andererseits kann eine heruntergekommene, sanierungsbedürftige Liegenschaft oft nicht akkurat verkauft

Anzeige

**Komfort**Schutz mit System  
[www.komfort-rollladen.ch](http://www.komfort-rollladen.ch)CH-3422 Kirchberg  
Fon 034 447 55 55

Fortsetzung

**Mehrfamilienhäuser:  
„Die Preisfindung  
wird härter“****Last Minute****Aareal Bank finanziert  
Büroturm in Warschau**

pd. Die Aareal Bank aus Wiesbaden (De) hat den Erwerb einer der grössten Büroimmobilien in Mittel- und Osteuropa im Gesamtvolumen von rund 260 Mio. Euro für den britischen Investor London & Regional Properties finanziert. Bei der Immobilie handelt es sich um den Komplex „Rondo 1“ in Warschau. Der 192 Meter hohe, 40-stöckige Büroturm umfasst rund 56 000 qm Mietfläche in Warschaus CBD. Unter anderem haben sich bereits Ernst & Young, Calyon Bank Polska und Baker McKenzie dort eingerichtet.

werden, weil potenzielle Käufer nur mehr den Landwert bieten. Hier kann eine sanfte Renovation mit in Folge guter Vermietung die Verkauflichkeit deutlich steigern, und demzufolge Sinn machen. Oder auch dazu führen, dass man das Objekt selber behält, weil es wieder gefällt und Freude macht.

*Wenn wir die Käuferseite betrachten: Sind die Rendite-Aussichten bei Mehrfamilienhäusern intakt?*

**Hans Ueli Keller:** Wenn sie vernünftig investieren und nicht irrationale Liebhaberpreise bezahlen, sind die Rendite-Aussichten durchaus intakt. Wer nicht in die Top-Zentren investiert, sondern auch gute Nebenlagen mit Zukunftspotenzial in Betracht zieht, kann sogar zusätzliche Rendite-Prozente ausschöpfen. Während in Zug und Zürich 6 Prozent Brutto als Durchschnitt gelten, steht Schaffhausen mit 7,2 Prozent schon deutlich besser da.

*Bezüglich Renditeaussichten beim Wohneigentum gibt es starke regionale Unterschiede. In welcher Region macht man gegenwärtig die besten Geschäfte?*

**Hans Ueli Keller:** Bei Renditen ist es wie bei Aktien: hohe Renditen bedeuten im Normalfall höhere Risiken. Was ist jetzt das beste Geschäft? Der Anleger muss sich selber über seine Anlagestrategie bewusst werden. Sucht er hohe Renditen und ist bereit Risiken einzugehen, wird er den Kauf einer alten Liegenschaft, mit langem Miet-Vertrag vom Sozialamt eventuell als Top-Geschäft ansehen. Will er stolz sein, und seinen Freunden seine ‚schöne‘ Errungenschaft zeigen können, dann ist er bereit mit tieferer Rendite zu leben. Im Grundsatz gilt bezüglich Renditen, wie oben schon angesprochen: die Wirtschaftszentren und Steuer-Oasen zahlen geringere Renditen, je weiter weg von diesen Zentren, desto höher werden die Renditen und tiefer die Preise.

*Der überaus grösste Teil des Wohnungsmarkts befindet sich im Besitz von Privateigentümern. Wie verhalten sich gegenwärtig die institutionellen Anleger?*

**Hans Ueli Keller:** Seit einiger Zeit sind die institutionellen Anleger dabei ihre Portfolios zu bereinigen. Sie geben tendenziell kleinere (bis 5 Mio. Franken) und ältere (über 15 Jahre) Liegenschaften auf den Markt und investieren in neuere, grössere Immobilien. Der Markt ist aber eng und einige dieser Gesellschaften sind in einer Art Anlagenotstand. Gute neue Objekte in Grössen über 10 Mio. Franken finden dementsprechend meist schnell einen Investor.

*Interview: Remi Buchschacher*