

Nachfrage(r) in den Märkten

Der diesjährige Valuation Congress der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT fand zum ersten Mal im Kultur & Kongresshaus Aarau statt. Rund 180 Personen nahmen am Branchenanlass mit dem Tagungsthema «Nachfrage(r) in den Immobilienmärkten» teil.



Martin Meier (Bild mitte) regt mit einer neuen Immobilien-Datingplattform das Weiterdenken in Sachen Data Science an.

CORINA GUILLÉN & REMI BUCHSCHACHER* •.....

DIE RICHTIGE STRATEGIE WÄHLEN. Die historisch tiefen Zinsen und die dadurch entstandene Renditedifferenz zu anderen Kapitalanlagen schüren die Attraktivität von Immobilienanlagen und befeuern die Nachfrage. «Wie bewerten Investoren und Berater dieses Marktumfeld, und wie nutzen sie die Risiken als Chance?», fragt Gunnar Gärtner, Präsident der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, in seiner Begrüssung am Jahreskongress der Immobilienbewertung. «Welche Assets eignen sich für eine diversifizierte Portfoliostrategie, und wie antizipieren die Marktakteure die veränderte Nachfrage?» Ein Fragenkatalog, den Marie Seiler, Vorstandsmitglied SEK/SVIT und Head Advisory Real Estate bei PwC, als Tagungsmoderatorin aufnimmt und an die Referenten weitergibt. Sie führt mit grossem persönlichem Engagement durch den Reigen der Referate und legt mit ihrem Fachwissen gekonnt den roten Faden.

ZEICHEN STEHEN AUF WACHSTUM. Für Felix Brill, Leiter Investment Solutions der VP-Bank-Gruppe, läuft der Konjunkturmotor zwar nicht mehr ganz so hochtourig wie noch vor ein paar Monaten, gerade in den grossen entwickelten Volkswirtschaften und bei den wichtigsten Handelspartnern

„Ohne Geld keine Immobilien und ohne Immobilien kein Geld.“

KARL THEILER, GRÜNDER DER AKARA FUNDS AG

der Schweizer Wirtschaft stehen die Zeichen aber weiterhin auf Wachstum. Daran konnten bisher auch die politischen Unsicherheiten wie der Handelsstreit, die Türkei-Krise oder der Brexit nichts ändern. Interessanterweise befinden sich derzeit so wenig Länder wie noch nie seit 1980 in einer Rezession.

«Im Zuge des voranschreitenden wirtschaftlichen Aufschwungs haben sich auch die Inflationsraten weltweit wieder zurück in normalere Gefilde bewegt. Die grossen Zentralbanken versuchen dabei, die richtige Balance für die geplante Normalisierung der Geldpolitik zu finden. Die amerikanische Fed ist diesbezüglich am weitesten vorgeschritten, aber auch die EZB hat inzwischen das Ende ihrer Anleihenkäufe signalisiert. Die Schweizer Immobilienwirtschaft schlägt sich vor diesem Hintergrund weiterhin gut. Allerdings zeigen sich nach Jahren des Immobilienbooms doch auch immer deutlichere Sättigungstendenzen. Entsprechend eng sollten Marktteilnehmer und Investoren nach Ansicht von Felix Brill die Risiken im Blick haben. Wobei es auch darum gehen wird, nicht den gleichen Fehler wie in der Fabel «Der Hirtenjunge und der Wolf» zu begehen: Wenn immer nur vor Risiken



Der Referent Dr. Alain Chaney (mitte links), die Moderatoren Gunnar Gärtner und Marie Seiler (mitte) und die Referentin Patricia Reichelt (rechts).

gewarnt wird, lange aber nichts passiert, läuft man irgendwann Gefahr, die wirklichen Risiken nicht mehr zu erkennen.

NACHFRAGE BLEIBT VAGE. «Während das Angebot im Immobilienmarkt gut erfasst ist, bleibt die Nachfrage oft vage. Sie zu verstehen, ist in der sich verändernden Marktlage jedoch zunehmend matchentscheidend», erläutert Patricia Reichelt, Leiterin Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien AG. Insbesondere im Büromarkt ist die Nachfrage nur wenig erfasst. Die jährliche CSL-Sommerumfrage versucht hier, ein Bild von der Entwicklung in den einzelnen Branchen und Regionen aufzuzeigen. Für eine vertiefte Kenntnis über die Nachfrager auf dem Büromarkt bleibt es jedoch unabdingbar, sich auch vertieft mit Daten, eigenen Recherchen wie auch mit den unterschiedlichen Nutzern an sich zu beschäftigen. «Im Wohnmarkt kann die Nachfrage dank neuer Tools wie Realmatch360 besser abgebildet werden. Die eigene Erfahrung am

Markt und der Austausch mit anderen Akteuren und Kollegen bleiben aber wichtig. Und nicht zuletzt macht das Gefühl für die Lage und Zielgruppen insbesondere im Mietwohnungsmarkt oft den Unterschied», hält Patricia Reichelt fest.

REINE FLEISSARBEIT. «Ohne Geld keine Immobilien und ohne Immobilien kein Geld» – diesen Satz stellen Karl Theiler und Jonathan van Gelder, Gründer der Akara Funds AG, ihrem gemeinsamen Referat voran. So hiess die Herausforderung, bevor Akara im Oktober 2016 den Akara Diversity PK lancieren konnte. Der Schlüssel zum Erfolg ist im kompetitiven Marktumfeld schnell gesetzt. «Schäle die besten Deals heraus und handle konsequent, lerne, die komplizierten Fälle zu lieben, und sehe die persönliche Betreuung der Kunden als oberstes Credo», betonen sie.

Hierfür ist ein strukturierter Akquisitionsprozess mit sorgfältiger Due Diligence unerlässlich, wenn auch mit der bitteren

Folge, dass am Ende nur drei Prozent der geprüften Liegenschaften gekauft werden. Hinzu kommen die drei Zutaten Geschwindigkeit, Vertrauen und Netzwerk sowie ein «Outside of the box»-Denken. «Es gilt, immer einen Tick schneller zu sein, aber auch die Geschwindigkeit mit beständiger Hartnäckigkeit anzupassen», lässt Karl Theiler in die Akara-Vorgehensweise blicken. Zudem ist das Aufbauen von Vertrauen als Schlüssel für ein nachhaltiges Netzwerk ebenso wichtig wie ein partnerschaftliches Verhalten.

Jeder Immobilienkauf ist ein neues und situationsbedingt anderes Geschäft, und die Kunst ist es, die Nadel im Heuhaufen zu finden. Immobilienakquisitionen sind reine Fleissarbeit.

AKTUELLE MARKTENTWICKLUNGEN. Alain Chaney, Geschäftsführer Bern von Wüest Partner, zeigt im ersten Teil seines Referates auf, dass die Märkte für Wohn- und Geschäftsliegenschaften in den letzten 90 Jahren zwar ähnlichen Zyklen gefolgt sind,



Auch die Referate von Dr. Felix Brill (Bild links) und Alfred Paul (Bild rechts) stossen bei den Teilnehmern auf grosses Interesse.

das Preiswachstum weist jedoch grosse Unterschiede auf. «Während sich die Preise für Geschäftsliegenschaften in den letzten 20 Jahren verdoppelten, stiegen die Preise für Mehrfamilienhäuser im gleichen Zeitraum gar um den Faktor 2,7 an», fasst der Immobilienexperte zusammen.

Die Teilmärkte Nutzer-, Anleger-, Bau- markt und der Gebäudepark stehen in einem gewissen Gleichgewicht. Sie laufen zwar nicht ganz parallel, dennoch lassen sich wertvolle Trends für die Einschätzung der aktuellen Lage ableiten. Weil all diese Teilmärkte im letzten Jahrzehnt boomten, stiegen sowohl die Mieten, die Preise als auch die Bautätigkeit. Diese Angebotsausweitung vermochte lange, den Preisdruck etwas zu mildern.

Die Lage hat sich jedoch in den letzten drei Jahren stark eingetrübt. Der Immigrationsdruck hat nachgelassen, die risikofreien Zinsen sinken nicht mehr weiter und die Bautätigkeit hat im Segment der Mehrfamilienhäuser zu stark zugenommen, worauf die Leestandsziffern bei Mehrfamilienhäusern schweizweit anstiegen. Im Wohneigentumsbereich ist die Bautätigkeit jedoch rückläufig und die Nachfrage unterscheidet sich je nach Segment deutlich.

Deshalb schätzt Chaney die Zukunftsperspektive differenziert ein: «Seitwärtsbewegung für Eigentumswohnungen und Büromieten, steigende Preise für Einfamilienhäuser und negative Perspektiven für Retail und Mietwohnungen.» Dabei sind die Unterschiede in den einzelnen Regionen jedoch gross, weshalb die Marktexpertise sowie ein aktives Portfolio- und Risikomanagement wieder an Bedeutung gewinnen werden.

„ Seitwärtsbewegung für Eigentumswohnungen und Büromieten, steigende Preise für Einfamilienhäuser und negative Perspektiven für Retail und Mietwohnungen. »

ZUKUNFTSPERSPEKTIVE NACH DR. ALAIN CHANEY

UNSIKERHEIT NACH BUNDESGERICHTSENTSCHEID. Beim Steuerthema am Valuation Congress spricht Stefan Laganà, Associate Partner Real Estate Tax Services bei EY Schweiz, über die unterschiedlichen

Wertermittlungsansätze bei der Steuerlatenz. Diese ergeben sich einerseits aus dem jeweiligen Rechnungslegungsstandard und andererseits aufgrund unterschiedlicher Praxisanwendung der betroffenen Gesellschaften und Institutionen. Laganà stellt fest, dass es an einer einheitlichen Regelung fehle, was Performance-Vergleiche erschwere.

Im zweiten Teil des Referats geht Stefan Laganà auf Steuerrechtsentwicklungen

ein und zeigt anhand von Praxisbeispielen deren mögliche Auswirkungen auf. «Das Bundesgericht hat in seinem kürzlich ergangenen Urteil einmal mehr Rechtsunsicherheit geschaffen und zahlreiche Fragen bei der Ermittlung der Steuerlatenz aufgeworfen. Insbesondere bei Verkäufen von Immobiliengesellschaften ist aufgrund der Richtungsänderung des Bundesgerichts Vorsicht geboten, zumal sich die latenten Steuern auf den Realisationszeitpunkt bezogen nicht mehr sicher bestimmen lassen.»

Zum Schluss gibt es aber auch, positive Steuerrechtsentwicklungen zu ver-



Der Kongress wird von spannenden Diskussionen und einem stimmigen Rahmenprogramm begleitet.

künden. So planen beispielsweise gewisse Kantone grosszügige Gewinnsteuersatzreduktionen. «Immerhin», so Laganà, «werden in gewissen Kantonen die latenten Steuern auf Immobilien wesentlich sinken, was sich nicht zuletzt auch positiv auf den Immobilienwert auswirken dürfte.»

EIN DATE MIT DER NEUEN WOHNUNG GEFÄLLIG?

Zu einem Rendez-vous mit der neuen Immobilie lädt Martin A. Meier, CTO des Medtech-Start-ups Kugelmeiers AG und Gründer der Firma Raumgleiter ein. Sein neustes Projekt nennt sich Polaita und will eine freundliche Vermittlerin sein. Die Idee einer Datingplattform für Immobilien, die dank der Unterstützung von künstlicher Intelligenz zu treffenden Suchergebnissen für das neue Eigenheim oder die Mietwohnung führt, ist tatsächlich etwas ganz Neues. Eindrücklich zeigt Martin Meier auf, welche Möglichkeiten Data Science der Immobilienwelt eröffnet. Eine neue Wohnsituation zu finden, ist herausfordernd und zeitintensiv. Polaita soll auf den Nutzer zugeschnittene Vorschläge unterbreiten, welche nebst rationalen Suchanforderungen auch Emotionen einbeziehen. Ein weiteres spannendes

Feature ist ein «Gesamt»-Preisvergleich, der auch Steuerniveaus, Mobilitätskosten und andere Faktoren mit einbezieht.

Ganz wichtig ist Martin Meier, dass dabei mit den Gefahren von Big Data vorsichtig umgegangen wird. «Polaita soll kein weiteres Negativbeispiel werden.» Freundlich soll sie sein und hilfsbereit! So könnte man sich auch vorstellen, die Anwendungsbereiche künftig noch zu erweitern.

VON WIESEN, KÜHEN UND VERDICHTETEM BAUEN.

Im Emmental würde man wenig Verdichtungspotenzial erwarten. Wer jedoch mit einer nach den Bedürfnissen möglicher Nachfrager gerichteten Idee daher kommt, kann erstaunlichen Erfolg haben. Renato Marazzi und Alfred Paul von der Marazzi + Paul Architekten AG zeigen dies am Beispiel der Überbauung Sonnenallee in Langnau lebhaft auf.

Die Präsentation besticht nicht nur durch schöne Landschaftsbilder. Das architektonische Konzept überzeugt, und viel Herzblut ist allemal zu spüren. Die harten Fakten legen dar, dass der Projekterfolg insbesondere der Hartnäckigkeit der Entwickler zu verdanken ist, braucht es doch einen langen Atem für

eine Umzonung, welche die Entstehung einer verdichteten Siedlung – gleich neben Wiesen und Feldern – erlaubt. Die lokale Bevölkerung von Anfang an mit einzubeziehen und an der Sonnenallee teilhaben zu lassen, hat sich gelohnt. Heute bewohnen vorwiegend schon vorher Ortsansässige die Eigentums- und Mietwohnungen. Und dies zu Ansätzen, welche doch ein Stück über dem statistischen Marktwert liegen. Das freut auch Kuh Lisa, die sich am neuen Dorfbrunnen gütlich tut.

Beim Apéro schafft die Luzernerin Vera Kaa mit ihrer Band einen stimmigen Ausklang des diesjährigen Valuation Congress.



***CORINA GUILLÉN**
Die Autorin ist Betriebsökonomin FH HWZ und Immobilienbewerterin FA. Sie ist als Bewerterin bei der Comre AG tätig und leitet die Geschäftsstelle der Schätzungs-experten-Kammer SEK/SVIT.



***REMI BUCHSCHACHER**
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist in Luzern mit Schwerpunkt Immobilien.