

Die Zitrone ist ausgepresst

Wie der «Immobilienmarktbericht» 2017 der CSL Immobilien AG zeigt, zeichnet sich bei den Renditen im Investmentmarkt für Wohnimmobilien eine Trendwende ab. Auch im Mietwohnungsmarkt sind die Zeiten steigender Mieten vorüber.



PATRICIA REICHEL* ●

INVESTOREN HABEN SICH AN DAS NIEDRIGZINS-UMFELD GEWÖHNT. Die Akteure auf dem Investmentmarkt in der Deutschschweiz scheinen sich je länger je besser an das herrschende Niedrigzinsumfeld gewöhnt zu haben. Der Anlagedruck bleibt bestehen, denn mangels alternativer Anlagemöglichkeiten in anderen Anlageklassen sind Immobilieninvestments vergleichsweise attraktiv. In der jährlich durchgeführten CSL-Investorenbefragung bekundeten viele Akteure die Absicht, daher weiter in das Wachstum der Immobilienportfolios zu investieren. Im Jahr 2016 ist bei allen befragten Akteuren das Anlageportfolio bereits entsprechend gewachsen, im Durchschnitt lag es bei eindrucksvollen 7%.

Die Strategien, mit dem Niedrigzinsumfeld umzugehen, sind vielfältig. Überraschend ist, dass für den Grossteil der befragten Investoren (85%) Auslandsinvestitionen weiterhin keine Alternative sind. Sie fokussieren eher auf die verstärk-

te Entwicklung von Projekten und Investitionen in den Bestand, um weiterhin attraktive Renditen erzielen zu können.

» Im Mietwohnungsmarkt gibt es wenig Raum für Preissteigerungen. Das wirkt sich auch auf die Renditen aus.«

IM INVESTMENTMARKT ZEICHNET SICH EINE TRENDWENDE AB. Mit dem Blick auf den Transaktionsmarkt verwundert es nicht, dass Investoren proaktiver werden, früher in die Wertschöpfungskette einsteigen und das Wachstum nicht nur über den Ankauf von Bestandesobjekten generieren.

Die Netto-Anfangsrenditen für Wohnüberbauungen der Klasse A, die Liegenschaften in Stadtquartieren der grössten Schweizer Städte umfassen, befinden sich auf einem historisch tiefen Niveau. Aller-

dings stieg die Rendite leicht von 2,25% auf 2,50%. Dies ist ein Indikator dafür, dass in dieser Anlageklasse die Preise auf einem Höchststand sind und die Bereitschaft der Investoren sinkt, Objekte mit derart tiefen Renditen zu kaufen.

Zu beobachten ist auch, dass Investoren – einerseits aufgrund der erzielbaren Renditen und andererseits auch aufgrund der geringen Verfügbarkeit der Objekte an bester Lage – in die Agglomerationen oder regionalen Zentren der Schweiz ausweichen. Für diese Liegenschaften der Anlageklasse B werden deutlich höhere Netto-Anfangsrenditen geboten. Sie stiegen von tiefen 2,25% im Jahr 2015 auf 2,80% im Jahr 2016.

VERSTÄRKTE ENTWICKLUNG VON ANLAGEOBJEKTEN. Die höheren Renditen haben selbstverständlich auch ihren Preis in Form eines höheren Risikos. In den Agglomerationen ist die Bautätigkeit hoch, neue Anlageobjekte kommen dadurch auch vermehrt auf den Anlagemarkt. Je nach Lage und Produkt scheint sich der Grundsatz zusehends aufzuweichen, dass Stockwerkeigentum für Entwickler interessanter ist als Anlageobjekte. Aufgrund des Anlagedrucks werden einige als Stockwerkeigentum geplante Überbauungen als Anlageobjekte an Investoren verkauft. Das Vermarktungsrisiko wird damit vom Entwickler zum Investor übertragen.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

MARKTRISIKEN STEIGEN AUSSERHALB DER ZENTREN STARK AN. Im Marktrisiko liegt in Zukunft auch die grösste Herausforderung. Während in den letzten Jahren die Bautätigkeit auf hohem Niveau lag, schwächt sich die Nachfrage in verschiedenen Regionen und Segmenten im Mietmarkt ab. In den Stadtquartieren der grössten Schweizer Städte führt dies zu einer leichten Entspannung im Wohnungsmarkt. Nicht zuletzt kann jedoch bei Leerstandsquoten von rund 1% nach wie vor von Wohnungsnot gesprochen werden.

Dagegen trifft im Luxussegment das verhältnismässig grosse Angebot auf eine sinkende Nachfrage. Hier scheint einerseits die Zahlungsbereitschaft ihren Zenit erreicht zu haben, insbesondere da der Erwerb von Wohneigentum aufgrund der günstigen Zinsen eine interessante Alternative

zur teuren Mietwohnung ist. Andererseits hat sich die Zuwanderung in der vergangenen Dekade quantitativ und qualitativ verändert, was in allen Segmenten des Mietwohnungsmarktes spürbar ist. Zusammen mit der hohen Bautätigkeit, angefeuert durch den Anlagedruck, sind in den Agglomerationen und vor allem in ländlichen Gebieten zahlreiche Wohnungen entstanden, die nicht mehr «weggehen wie warme Weggli». Sinkende Angebotsmieten, längere Vermarktungszeiten wie auch ein steigender Leerstand belegen diese Entwicklung eindrücklich.

QUO VADIS WOHNMARKT? Während im Eigentumsmarkt die Preise nach wie vor, wenn auch langsamer, steigen, ist im Mietwohnungsmarkt nur noch wenig Luft nach oben. Die Mietpreise entwi-

ckeln sich mehrheitlich rückläufig oder bestenfalls seitwärts. Im Bestandesmarkt wird dies zu längeren Vermarktungszeiten und erhöhtem Investitionsbedarf führen, um Wohnungen attraktiv und nicht zuletzt konkurrenzfähig zu halten. Bei Projektentwicklungen wird es noch wichtiger, dass das Produkt mit der Zielgruppe und dem Preis übereinstimmt. Fehler verzeiht der Markt immer weniger. Mit ein wenig Geduld und der richtigen Nase für die Nachfrage bleibt das Wohnsegment aber nach wie vor ein sehr interessanter Investmentmarkt. ●



***PATRICIA REICHELT**

Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG für den Bereich Research & Marktanalyse verantwortlich. Sie hat Geographie an der Universität Hamburg studiert und einen MAS in Real Estate an der Universität Zürich abgeschlossen.

ANZEIGE



**Universität
Zürich** ^{UZH}

CUREM Kompaktkurse:

- Urban Psychology
- Immobilienbewertung
- Portfolio- und Assetmanagement
- Urban Management
- Indirekte Immobilienanlagen



Immobilienportfolios erfolgreich steuern: Kompaktkurs Portfolio- und Assetmanagement.

Anmeldeschluss 16. Mai 2017

CUREM – Bildung für die Immobilienwirtschaft

Center for Urban & Real Estate Management, Telefon 044 208 99 99 oder www.curem.uzh.ch