

Die Immobilie als Anlagealternative für Private

Seit dem Zusammenbruch der Börsen im Jahr 2000 nimmt die private Nachfrage nach Immobilien als sichere Anlagealternative zu den Finanzmärkten und als Element der Altersvorsorge kontinuierlich zu. Die Frage ist, wie Privatanleger zur «richtigen» Immobilienanlage finden, ohne sich in unkontrollierte Abenteuer zu begeben.



*Von Claudia Spalinger
Leiterin Abteilung Invest
Walde & Partner Immobilien, Zollikon*

Die direkte Immobilienanlage in der Schweiz steht in bezug auf Rendite und Risiko in Konkurrenz zu Immobilienfonds (indirekte Immobilienanlagen), Schweizer Aktien und Obligationen sowie Geldmarktanlagen. In den vergangenen 30 Jahren liess sich mit Immobilien durchschnittlich eine Rendite von rund 6% erzielen. Die in den letzten Jahren merklich gestiegene Nachfrage nach Mehrfamilien- und Geschäftsliegenschaften und die markanten Fortschritte in der Bewirtschaftung haben für Anleger einen positiven Effekt. Der Markt ist wesentlich transparenter geworden. Im Gegensatz zu früher gibt es heute echte Markt- und Vergleichswerte. So kann ein Immobilienmakler, der den Markt kennt, den Marktpreis jeder Liegenschaft benennen. Etwas salopp ausgedrückt, können jetzt Äpfel tatsächlich mit Äpfeln verglichen werden. Das unterstützt den

Privatanleger, um neue und interessante Perspektiven konkret ins Auge zu fassen: Er kann seine ganz persönliche Anlagestrategie planen und realisieren.

Im Mittelpunkt der Anlageüberlegung muss das Bewusstsein stehen, dass jede Immobilie, und damit jede Immobilienanlage, ein Unikat ist. Um langfristig erfolgreich zu sein, hat sie – wie jede andere Anlage auch – der individuellen Anlagestrategie des Anlegers zu entsprechen. Die Strategie führt zum persönlichen Anlageprofil, das wiederum die Entscheidungsgrundlage und die Kriterien für den Kauf von Immobilien oder die Überprüfung bereits erworbener Liegenschaften liefert. Das Profil ermöglicht eine rationale Beurteilung, welche vergleichbaren Kriterien (z.B. Mietzins, Unterhaltsbedarf, Lage) relevant sind, welche nicht, und wo allenfalls Kompromisspotential besteht. Wer sein Anlageprofil nicht kennt, läuft Gefahr, falsche Entscheidungen zu treffen. Mit Vorteil wendet man sich in diesem Fall an einen versierten Immobilienberater.

Mehrfamilienhaus vs. kommerzielle Liegenschaft

Ein Grundsatzentscheid drängt sich bezüglich der Art der Liegenschaft auf. Welches sind die persönlichen Präferenzen? Liegt einem das Wohnen näher oder eine kommerzielle Nutzung? Mit Blick auf die Erkenntnis «gewohnt wird immer – doch gearbeitet hoffentlich auch» sind beide Liegenschaftstypen valable Möglichkeiten. Für Wohnliegenschaften sprechen zur Zeit vor allem die konstant gute Nachfrage nach Mietwohnungen und eine in aller Regel stabile, gut kalkulierbare Liegenschaftsrechnung. Eher nachteilig sind der Verwaltungsaufwand (Mieterwechsel, Streitigkeiten) bzw. der Unterhalt, der die Liegen-

schaftsrechnung direkt belastet. Bei Geschäftsliegenschaften profitiert der Besitzer von tendenziell langjährigen Mietverträgen und geringeren Aufwendungen für den Unterhalt, da der Innenausbau üblicherweise Sache des Mieters ist. Die Liegenschaftsrechnung erfährt dadurch eine geringere Belastung. Dem gegenüber stehen die heute erschwerten Marktbedingungen im Hinblick auf die Veräusserbarkeit (Überangebot) sowie ein tendenziell grösseres Klumpenrisiko (die Vermietung von Geschäftsliegenschaften beschränkt sich auf wenige Mieter).

«Must have» und «nice to have»

Wie stellt der Privatanleger sicher, dass er eine erfolgreiche Immobilienanlage tätigt? Als Faustregel gilt, je konkreter der Anforderungskatalog an die Anlage, desto sicherer der Investmenterfolg. Der Anforderungskatalog mit den «Must have»- und den «Nice to have»-Kriterien bildet die wichtigste Grundlage für die Suche und spätere Prüfung potentiell interessanter Liegenschaften. Die wichtigsten «Musts» sind das minimale und maximale Anlagevolumen, der Standort bzw. dessen Entwicklungspotential sowie die Wahl des Kantons betreffend der steuerlichen Aspekte. Die «Nice to have»-Kriterien bieten in der Auswahl einen gewissen Spielraum. Diese «weichen» Faktoren umfassen im besonderen die Lage in bezug auf Attraktivität und mögliche Immissionen, die persönliche Erreichbarkeit (z.B. in Wohnnähe), die Mieterstruktur und die Mieterfluktuation, das Leerstandsrisiko, die Architektur und die Anbindung an den öffentlichen Verkehr.

Letztlich haben das Baujahr und der Zustand der Liegenschaft entscheidenden Einfluss auf die Wahl. In den ersten 15 Jahren kommen Liegen-



Neben der Bewirtschaftung von Immobilien sind wir spezialisiert auf Erstvermietung, Handel, Bautreuhand und Schätzungen/Expertisen. Mehr Infos unter www.livit.ch

Unser Standort in Ihrer Nähe:

Livit AG, Real Estate Management, Seminarstrasse 28, CH-8042 Zürich, 058 360 33 33

livit
Real Estate Management

schaften ohne nennenswerte Renovationsarbeiten aus. Danach ist mit einem sukzessiven Modernisierungs- und Renovationsaufwand zu rechnen. Es gibt kein «besser» oder «schlechter». Dem Entscheid liegen die persönliche Anlagestrategie, die damit verbundenen Ziele, individuelle fiskalische Überlegungen und die Bereitschaft, sich mit Renovations- und Umbauprojekten auseinanderzusetzen, zugrunde.

Finanzierung und Rendite

Wie erfolgreich eine Immobilienanlage ist, zeigt die Nettorendite. Daher ist dieser Grösse beim Erwerb besondere Beachtung zu schenken. Man muss daran denken, dass in Ausschreibungen üblicherweise die Bruttorendite beziffert wird. Diese kann nicht mit anderen Anlagen verglichen werden. Für die Vergleichbarkeit sind die eigentümerseitigen Aufwendungen von den jährlichen Nettomieten abzuziehen. Erst daraus ergibt sich die ganzheitliche (Netto)Rendite einer Liegenschaft.

Die Rentabilität des investierten Eigenkapitals vor Steuern erhält man, indem auch die Fremdfinanzierungskosten in die Renditerechnung miteinbezogen werden. Hier kommt der Leverage- oder Hebel-Effekt zum Tragen. Das heisst, je tiefer die Hypothekarzinsen und je höher die Fremdfinanzierung, desto besser die Verzinsung des Eigenkapitals. Bei den aktuell tiefen Finanzierungskosten empfiehlt sich demnach eher eine hohe Fremdfinanzierung mit einer individuellen Laufzeitbegrenzung. Die Banken bieten dazu bekanntlich zahlreiche interessante Hypothekarmodelle an. Wie hoch man die Liegenschaft allerdings belasten will, muss der Anleger wiederum persönlich für sich beantworten – denn es gilt nach wie vor, je höher die Belehnung, desto grösser die Abhängigkeit.

Wann und wie lohnt sich eine private Anlage in Immobilien?

Als Grundsatz gilt: «Investiere nur Geld in Liegenschaften, auf dessen Li-

quidität du nicht kurzfristig angewiesen bist.» Interessant sind Immobilienanlagen z.B. im Hinblick auf eine Rente nach der Pensionierung, als Teil der Nachlassregelung, zur Absicherung der Wohnsituation von Familienangehörigen oder ganz einfach als Diversifikation des privaten Anlagevermögens. Ob man eine Langzeitstrategie (kaufen und halten) ohne definierte Exitstrategie wählt oder sich für eine mittelfristige Investition (5 bis 15 Jahre) mit einem definierten Zeitpunkt des Wiederverkaufs entscheidet, hängt wesentlich vom Anlageziel ab. Die Wahl der Immobilie ist darauf abzustimmen. Nicht zu vernachlässigen ist in den Gesamtüberlegungen der fiskalische Aspekt. Mit einem cleveren Unterhaltskonzept kann ein Gebäude über Jahre optimal und steuerlich interessant bewirtschaftet werden. Wohl als einzige Anlage bietet die Immobilie zudem die Chance, anderweitig hohe steuerbare Erträge legal zu optimieren, dies dank der Abzugsmöglichkeit des Liegenschaftenaufwands. Besonders interessant ist dabei, dass der Aufwand durch Investitionen in die eigene Anlage generiert wird und sich werterhaltend oder sogar wertvermehrend auswirkt.

Last but not least ist langfristig nebst dem jährlichen Ertrag auch die Wertsteigerung einer Liegenschaft interessant. Nur auf diese zu spekulieren wäre jedoch unvorsichtig. Immobilien bieten eine attraktive und empfehlenswerte Anlagemöglichkeit, die sich durch ein langsames, jedoch konstantes Wachstum auszeichnet. ■

Real Estate as an Investment Alternative for Private Investors

Since the crash on the stock markets in 2000, the demand for real estate as a safe investment alternative and in retirement planning continues to grow. Before investing in real estate, however, one basic decision must be made: Should it be an apartment building or a commercial property? Both forms have their advantages and disadvantages. In both cases, crucial success factors include location (including its development potential) and the choice of the canton for fiscal reasons. Further factors are the distance to one's own domicile, tenant structure and fluctuation, vacancy risks, architecture, public transport, construction year and the general condition of the building with foreseeable modernizing and renovation costs. In the long term, both regular income and the increase of a property's value over time make real estate an attractive and recommendable investment for private investors.