

Wert und Preis von Immobilien

Fehlende Anlagemöglichkeiten, unsichere Wirtschaftsprognosen sowie die kaum vorstellbare Entwicklung der Zinsen haben für eine wahre Flucht in Immobilien gesorgt. Ob direkt oder indirekt – Investitionen in Immobilien sind gefragt wie noch nie und die jüngsten volkswirtschaftlichen Entwicklungen lassen keine unmittelbare Abkehr der Nachfrage erwarten.

Eine der Konsequenzen des enormen Nachfrageüberhangs war ein stetiger, teilweise sprunghafter Anstieg der Preise. Ob für Bauland, Eigenheime oder auch Renditeliegenschaften – Investoren waren in der jüngeren Vergangenheit bereit, Jahr für Jahr mehr Geld für Immobilien aufzubringen. Allmählich sind erste Sättigungstendenzen in einzelnen Segmenten erkennbar, gesamtheitlich wird allerdings mit weiter steigenden Preisen gerechnet.

In diesem Marktumfeld kommt der Definition von Wert und Preis eine zentrale Bedeutung zu, da sich die Unterschiede je nach Standpunkt/Blickwinkel vergrössern. Wir wollen diese Situation anhand eines konkreten Beispiels aufzeigen: Investor Z hat

im Rahmen seiner Pensionierung entschieden, sich seine Pensionskasse auszahlen zu lassen und die daraus vorhandenen Mittel in Immobilien anzulegen. Nach aufwändiger Suche wird er auf ein Mehrfamilienhaus aufmerksam, welches zum Verkauf ausgeschrieben ist und fragt nach den Kaufbedingungen. Es seien verschiedene Interessenten vorhanden, bei einem Kaufpreis auf der Basis von 4% Bruttorendite (Anmerkung: 4% entspricht der Kapitalisierung der Mieterträge) könne er die Liegenschaft übernehmen. Mit diesen Angaben sucht er einen befreundeten Immobilientreuhänder auf, welcher ihm mitteilt, dass die Preisvorstellungen wohl ziemlich ehrgeizig seien, dass allerdings heutzutage solche Preise bezahlt würden und sich bestimmt jemand fände, welcher die Preiserwar-

tungen erfüllt. So entscheidet sich Investor Z für den Kauf der Liegenschaft und vereinbart einen Termin bei seiner Bank, um die Bedingungen für die Finanzierung festzulegen. Bei den Konditionen sind sich die beiden Parteien rasch einig, einzig die Belehnungsgrundlage wird unterschiedlich ausgelegt. Während sich der Käufer den Kaufpreis auf der Basis von 4% Bruttorendite als Belehnungswert vorstellt, stellt sich die Bank auf den Standpunkt, dass die Belehnungsbasis gemäss externer Wertbeurteilung bei einer Bruttorendite von 4,5% zu liegen kommt. Als Konsequenz dieser unterschiedlichen Betrachtungsweisen ist Investor Z angehalten, die Differenz zwischen dem Kaufpreis und der tieferen Belehnungsbasis durch eigene Mittel zu finanzieren.

Dieses Beispiel zeigt schemenhaft auf, was zurzeit auf dem Immobilienmarkt abläuft. Der Wert hängt von den Präferenzen der Marktteilnehmer ab und bildet die Erwartungen in den zukünftigen Nutzen ab. Investor Z erhofft sich einen konstanten Mietertrag und nimmt im aktuellen Zinsumfeld eine tiefere Rendite in Kauf. Dementsprechend ist er bereit, sich den Wertvorstellungen des Verkäufers anzupassen. Der Preis ist also das Ergebnis eines Anpassungsprozesses, bei dem sich die Wertvorstellungen des Käufers mit denjenigen des Verkäufers treffen. Die Bank ihrerseits lässt sich bei ihrer Wertbeurteilung allerdings weniger von den jüngsten Marktbewegungen beeinflussen und legt den Wert unter Berücksichtigung von langfristig errechneten Parametern fest. Sie macht die Marktbewegungen weniger ausgeprägt mit und versucht dadurch, stabilisierend zu wirken.

Daraus ergibt sich, dass zwischen Wert und Preis – je nach Marktsituation – erhebliche Unterschiede bestehen, was für die Marktteilnehmer zu neuen Herausforderungen führen kann.

Berechnungsbeispiel:

	Mietertrag	Kapitalisierung	Ertragswert
Beurteilung Käufer (Kaufpreis)	CHF 100 000	4 %	CHF 2 500 000
Beurteilung Bank (Belehnungswert)	CHF 100 000	4.5 %	CHF 2 222 000
Zusätzliche Eigenmittelanforderung			CHF 278 000



Matthias Hutter
Geschäftsführer
Sonnenbau Gruppe
Vorstandsmitglied
SVIT Ostschweiz

Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
CH-9444 Diepoldsau
Tel. 071 737 90 70

www.sonnenbau.ch



sonnenbau