

«ES BRAUCHT EINE STRATEGIE»

Tiefe Zinsen, hohe Unsicherheit an den Börsen: Immobilien sind als Wertanlagen gefragt wie nie. Doch worauf muss man beim Kauf einer Liegenschaft und der Verwaltung seines Immobilien-Portfolios achten? Wo lauern Gefahren, welche Fehler sollte man vermeiden – und in welche Richtung entwickelt sich der Markt? Immobilienexperte Markus Schmidiger schafft Klarheit.

Markus Schmidiger, das Immobilienbusiness ist sehr dynamisch – Trends kommen und gehen. Welche stabilen Entwicklungen zeichnen sich in der Branche derzeit ab?

Markus Schmidiger: Wir haben nun 20 Jahre Sonnenschein hinter uns. Das spielt in dieser Diskussion eine zentrale Rolle. Denn gerade auf Anlegerseite hat man sich daran gewöhnt, dass es vermeintlich immer nur aufwärts geht – und dass es kaum ins Gewicht fällt, wenn man mal einen Fehler macht. Nun aber ist eine Veränderung im Gang. Im Büromarkt etwa gibt es plötzlich ein Überangebot und Leerstände – vorwiegend in Zürich, aber vermehrt auch in Zug und Luzern. Im Wohnungsmarkt ebenso, insbesondere im hochpreisigen Segment.

Woran liegt das?

Markus Schmidiger: Es mag simpel klingen, aber mir fällt auf, dass viele Entscheidungsträger noch veraltete Bilder im Kopf haben. Das Bild der Familie beispielsweise, die zwingend eine



Markus Schmidiger im Gespräch mit Flavio Ciglia, LUKB: «Man darf nicht den Fehler machen, die Gegenwart auf Kosten der Zukunft zu genießen.»



riesige 5,5- oder 6,5-Zimmer-Wohnung oder ein Haus braucht. Oder die Vorstellung, dass es automatisch viel mehr klassische Alterswohnungen braucht, nur weil es auf dem Papier mehr Senioren gibt. Plötzlich stellt man aber fest, dass sich die Nachfrage in den Segmenten verändert hat. Senioren beispielsweise sind heute viel länger gesund und aktiv. Ergo wohnen sie auch anders. Zeitgemässer, moderner, auch flexibler. Längst nicht jeder Pensionär hält Ausschau nach einer Alterswohnung!

Welche Rolle spielen die Preise?

Schmidiger: Natürlich eine grosse. Die Preise sind, gerade in Städten und Ballungsräumen, stark gestiegen in den letzten Jahren. Das Preisniveau ist hoch bis sehr hoch. Wer heute also kauft, der kauft in der Regel teuer, und muss sich darum sehr genau überlegen: Was will ich mit dem Objekt genau? Und wie sorg' ich nachhaltig dafür, dass mein investiertes Geld auch wieder zurückfliesst?

Viele Leute agieren also planlos, wenn es um Immobilien geht?

Schmidiger: Oft fehlt ein klares Konzept. Private Immobilienbesitzer neigen zudem zu einer gewissen Trägheit. Sprich: Man hat ein Wohnhaus oder eine Gewerbeliegenschaft, die man vielleicht geerbt hat. Da sind irgendwelche Mieter drin, Ende Monat kommt Geld rein, und weiter will man sich damit eigentlich nicht beschäftigen.

Haben sich auch die Absichten geändert, wieso heute in Immobilien investiert wird?

Schmidiger: Zum Teil bestimmt, ja. Viele denken im Moment: Anstatt auf dem Bankkonto einen Minuszins von 0,75 Prozent zu haben, investiere ich doch lieber in ein Immobilienprojekt, bei dem die Anfangsrendite 2,9 Prozent beträgt. Dann habe ich einen Renditevorteil von mehr als 3 Prozent.

Solche Überlegungen relativieren sich zwar auf den zweiten Blick. Trotzdem führen sie dazu, dass neue Käufer manchmal nur mangels Alternativen in Immobilien investieren. Immobilienkenntnisse haben sie kaum. Sie haben dann einfach Häuser anstelle von Novartis-Aktien. Das Misstrauen in die Börse hat diese Entwicklung stark beeinflusst. Natürlich gibt es auch andere Beweggründe. Persönliche oder familiäre etwa. Der Zahnarzt, der drei Kinder aber nur zwei Häuser hat und nun halt noch ein drittes will, damits später aufgeht. Wichtig ist unter dem Strich, dass ich als Anleger eine klare Immobilienportfolio- und Objektstrategie verfolge. Ich muss also wissen, was ich will, wieso ich es will, was mein Ziel ist. Und das muss ich klar formulieren und festhalten.

Wieso ist das so wichtig?

Schmidiger: Weil viele Fehler passieren, wenn schlecht kommuniziert wird. Will ich mein Mehrfamilienhaus in fünf oder zehn Jahren verkaufen, muss meine Verwaltung das wissen. Unter Umständen lohnt es sich dann eben nicht mehr, teure Renovationsarbeiten durchzuführen oder im ganzen Haus die Küchen auszuwechseln. Es ist überhaupt ein Trugschluss zu glauben nur neuwertige, schicke, moderne Objekte seien auf dem Markt gefragt. Es muss nicht immer alles vom Feinsten sein! Auch die bewusste Bewirtschaftung von alten Liegenschaften oder Abbruchobjekten ist durchaus interessant – und lohnenswert.

Welche klassischen Anlegertypen gibt es in der Immobilienbranche?

Schmidiger: Eine offizielle Klassifizierung ist mir nicht bekannt. Aber natürlich gibt es verschiedene Strategien, denen man immer wieder begegnet. Ein Klassiker etwa sind kleine und mittlere Pensionskassen. Die investieren überwiegend in neue, fertig erstellte Wohnhäuser. Mit denen haben sie operativ wenig zu tun. Zumindest vorerst mal. Auf der anderen

Seite gibt es auch die Strategie, dass jemand ältere Objekte oder solche in schlechtem Zustand kauft – und sie selber umbaut, ausbaut oder saniert. Architekten machen das zum Beispiel gerne. Auch Handwerker und im grösseren Stil Bauunternehmen oder Immobilienentwickler. Sie generieren selber einen Mehrwert und vermieten oder verkaufen dann zu einem höheren Preis. Wenn es also zwei klassische Typen gibt, dann diese beiden.

Welches ist der grösste Fehler, der auf Anbieterseite gemacht wird?

Schmidiger: Ganz klar die Überschätzung des Marktpotenzials. Sprich: Phantasiepreise bei

der Planung von Neuwohnungen und der Irrglaube Retail funktioniere überall – oder überall gleich gut. Ebenfalls ein Fehler ist es, zu glauben, der Büromarkt funktioniere genau gleich wie der Wohnungsmarkt. Tut er eben nicht.

Gibt es auch Fehler auf der praktischen Seite?

Schmidiger: Viele Immobilienbesitzer unterschätzen den Um- oder Ausbau von bestehenden Gebäuden massiv. Man muss sehr grossen Aufwand in Kauf nehmen, wenn man ein Projekt selber stemmen will. Es braucht oft mehr Zeit als angenommen und die Zusammenar-



«Wer heute etwas kauft, der kauft in der Regel teuer und muss sich drum sehr genau überlegen: Was will ich mit dem Objekt eigentlich genau?», gibt Markus Schmidiger zu bedenken.

© Reportair

beit mit den beteiligten Partnern – etwa Architekten, Handwerker oder Baufirmen – ist erfahrungsgemäss auch nicht immer einfach. Auch finanziell sollte man unbedingt genügend Spielraum haben.

Was meinen Sie damit konkret?

Schmidiger: Will ich an einem alten Haus Fassade und Isolation sanft sanieren, kann es passieren, dass der Aufwand und die Kosten dafür regelrecht explodieren. Zum Beispiel wegen neuer Energievorschriften, Brandschutzbestimmungen oder strikteren Auflagen in Sachen Erdbebensicherheit. Kennt man sich in solchen Dingen nicht aus – oder will damit nichts zu tun haben, macht es Sinn einen Bauherrenvertreter einzusetzen. Viele beginnen aber trotzdem einfach mal selber – und reiben sich dann verwundert die Augen. Institutionelle Anleger planen und rechnen da deutlich präziser. Den Profis passieren auch Fehler, jedoch eher auf der konzeptionellen Ebene, nicht bei der Umsetzung. Ein Grund dafür könnte sein, dass grosse Player im Gegensatz zu Privaten extrem kurzfristig denken. Manchmal zu kurzfristig – und rein budget-fixiert.

À propos Kurzfristigkeit: Beim Unterhalt bestehender Gebäude kommt es immer wieder vor, dass erst dann etwas gemacht wird, wenn's nicht mehr anders geht. Wieso eigentlich?

Schmidiger: Bei Privaten hat das meist finanzielle Gründe – oder es gibt Unstimmigkeiten innerhalb der Familie. Etwa bei Erbgemeinschaften. Bei Institutionen oder Unternehmen mangelt es oftmals an klaren Zuständigkeiten. Das heisst, das Immobiliengeschäft wird beispielsweise dem Finanzchef angehängt. Für den hat es aber kaum Priorität, er kümmert sich lieber darum, dass der Jahresabschluss rechtzeitig fertig wird. Immobilien gehen gerne vergessen, denn ein Haus schreit halt nicht. Und hier kann die Sache eben gefährlich werden.

Zum Beispiel?

Schmidiger: Wenn ein Immobilien-Portfolio mehrheitlich aus Liegenschaften mit ähnlichem Baujahr besteht, dann kann es passieren, dass irgendwann alle mehr oder weniger gleichzeitig saniert werden müssen. Dann kommen in kurzer Zeit horrenden Kosten auf einen zu. Es lohnt sich also, in Sachen Portfolio-Management einen Partner wie beispielsweise das Immobilien-Kompetenzzentrum der LUKB an seiner Seite zu haben, der solche Sachen auf dem Radar hat – und frühzeitig darauf hinweist. Man sollte nicht den Fehler machen, die Gegenwart auf Kosten der Zukunft zu geniessen.

Zunehmender Druck, fehlende Planung, strategische Fehler: Immobilien sind also doch nicht so ein problemloses Investment wie man auf den ersten Blick meinen könnte...

Schmidiger: Das ist so. Und genau deshalb lohnt sich eine professionelle Unterstützung. Das Umfeld wird schwieriger, Fehlinvestitionen oder strategische Fehler werden grössere Auswirkungen haben. Zu grösserem Ungemach, sprich einem Immobilien-Crash, kommt es erfahrungsgemäss aber erst dann, wenn die Leute zu gierig werden, wenn sie glauben, die Bäume wachsen in den Himmel. Diese Gefahr scheint aufgrund der aktuellen Marktentwicklung gebannt. Die Frage, die sich für Immobilienbesitzer heute vorrangig stellt, lautet: Bringe ich mein investiertes Kapital im schlechtesten Fall ins Trockene – oder wie schaffe ich es bestenfalls eine optimale Wertschöpfung zu erzielen. Man kommt nach 20 Sonnenschein-Jahren also wieder etwas mehr aufs Wesentliche zurück.



Markus Schmidiger ist Ökonom HSG und Corporate Real Estate Manager. Er doziert Immobilien-Management am Institut für Finanzdienstleistungen der Hochschule Luzern in Zug und ist Verwaltungsratspräsident von Engel & Völkers Schweiz.