

Ausblick Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2010

Die Boomzeiten sind vorbei, aber...

Am Zürcher Markt für Wohneigentum sind die Zeiten stetig steigender Preise vorbei. Das eingetrübte wirtschaftliche Umfeld beginnt nun mit der für den hiesigen Immobilienmarkt üblichen Verzögerung auf die Preisgestaltung der Anbieter durchzuschlagen. Als erstes hat dies der Sektor der hochpreisigen Miet- und Luxusobjekte erfahren. Solche Objekte spüren den derzeit raueren Gegenwind und lassen sich nur noch mit erhöhtem Aufwand und oft auch nur mit Preisnachlässen veräussern. Zusätzlich erschwerend kommt im Kanton Zürich die Abschaffung der Pauschalbesteuerung hinzu. Wenn mit Luxusimmobilien derzeit kaum mehr neue Höchstpreise erzielt werden können, so heisst das aber nicht, dass man mit merklich tieferen Preisen rechnen kann. Denn der einheimische Immobilienmarkt wird sich auch im nächsten Jahr von seiner robusten Seite zeigen.

Zuwanderung und tiefe Zinsen als markante Stützen

Gründe für die im Vergleich zum Ausland anhaltend gesunde Verfassung des Schweizer Marktes gibt es genug. Einerseits erfuhr der nationale Markt – abgesehen von einigen Brennpunkten am Zürich- und Genfersee – keine wirklichen Übertreibungen. Andererseits hat sich die Zuwanderung aus den EU-Staaten abgeschwächt, verbleibt aber im deutlich positiven Wachstumsbereich. Dies gilt insbesondere für die Region Zürich, die im europäischen Vergleich nichts von Ihrer Attraktivität verloren hat. Als wichtigste Stütze der konstanten Nachfrage erachten wir aber das historisch einmalig tiefe Zinsniveau. So günstig wie heute konnte Wohneigentum wohl noch nie finanziert werden. Festhypotheken mit langer Laufzeit sind daher ungebrochen beliebt.

Allerdings könnten sich die tiefen Zinsen auch als Achillesferse des Schweizer Immobilienmarktes entpuppen. Denn noch billiger kann Geld kaum mehr werden. Sollte die Schweizerische Nationalbank also dereinst auf eine restriktive Geldpolitik umschwenken, wird das nicht ohne Kratzer am Immobilienmarkt vorbeigehen. Dies würde insbesondere den Bereich Mehrfamilienhäuser betreffen. Davon sind wir derzeit aber weit entfernt. Da sich das wirtschaftliche Umfeld inzwischen stabilisiert und teilweise bereits aufgehellt hat, kann auch mit einer konstanten Nachfrage nach Wohneigentum gerechnet werden. Auf Schnäppchen oder gar einen veritablen Preiseinbruch zu warten muss daher als Wunschdenken taxiert werden.

Trotzdem ist es möglich, dass in einigen Regionen – insbesondere in grösseren Agglomerationen – als Folge der vorherigen starken Bautätigkeit ein zeitlich und punktuell begrenztes Überangebot an Neubauwohnungen entstanden ist. Hier müssen sich Anbieter kulanter zeigen, was Käuferwünsche betrifft. Insgesamt ist mit einem grösseren Aufwand für die professionelle Vermarktung zu rechnen.

Nur das Beste ist gut genug

Schwieriger dürften es auch die Anbieter von älteren und renovationsbedürftigen Bestandesimmobilien haben. Was nicht gänzlich dem Geschmack und den hohen Ansprüchen des inzwischen wählerischer gewordenen Käuferpublikums trifft, wird es nicht einfach haben gegenüber Objekten, die von Design, Haustechnik (Minergie etc.) und den Grundrissen her überzeugender daher kommen. Damit hier nicht grössere Preisnachlässe zugestanden werden müssen, empfiehlt sich der Beizug eines professionellen Immobilienvermarkters.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: felix.rapold@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 67)

Kuoni Mueller & Partner Investment AG, Schweizergasse 21, CH-8001 Zürich
Telefon +41 43 344 65 00, Fax +41 43 344 65 12, www.kmp.ch

Mitgliedschaften:
Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhänder/SVIT, Kammer unabhängiger Bauherren-Berater/KUB,
Schätzungs-Experten-Kammer/SEK, Schweizerischer Ingenieur- und Architekten-Verein/SIA

Der kommerzielle Immobilienmarkt 2010

Investmentmarkt

Der Investmentmarkt Schweiz hat sich 2009 gehalten und ist nicht wie in anderen Ländern eingebrochen. Die Schweiz wird verzögert von der schlechten Wirtschaftslage erfasst. Die nach wie vor tiefen Zinsen tragen ebenfalls zur Stabilität bei. Derzeit steigen die Angebote in den meisten Büromärkten an und die Mietwerte weisen eine leicht fallende Tendenz auf. Die Bewertungsunternehmen erfassen diese Entwicklung mit einer gewissen Verzögerung. Für 2010 erwarten wir eine tiefere Bewertung der gewerblichen Immobilienbestände. Der Investmentmarkt tendiert zur Zeit seitwärts, das heisst es gibt weniger Liegenschaften die am Markt angeboten werden. Die Investoren kaufen momentan selektiv und investieren nur in Liegenschaften mit stabilen Cash Flows. Es wird vermehrt auf die Lage, den Gebäudezustand, die Drittverwendungsfähigkeit und Wiedervermietbarkeit geachtet. Wurden in den vergangenen Jahren vor allem grosse Objekte gesucht, so ist eine neue Bescheidenheit eingetreten indem vor allem Liegenschaften im mittleren Segment zwischen 15 und 50 Mio. CHF angekauft werden. Die Zahl der einheimischen Investoren, die gewerbliche Liegenschaften nachfragen, hat abgenommen. Vermehrt werden Wohnliegenschaften gesucht. Ausländische Investoren treten nur noch vereinzelt als Käufer auf. Wir erwarten jedoch nächstes Jahr eine leichte Belebung des Investmentmarktes, da bereits wieder Anfragen von internationalen Investoren eingehen.

Büromarkt

Das Büromietangebot ging 2009 Jahr leicht zurück. Die Vermarktung von baubewilligten Projekten ist schwierig, da die „anchor tenants“ kaum mehr so langfristig planen können. Der Bedarf zum Standortwechsel ist eher zurückhaltend, vor allem bei grösseren internationalen Unternehmen. Die Nachfrage wird in erster Linie von Firmen bestimmt, die Miet-Kostensenkungen erzielen wollen. Diese Mieter drängen Immobilieneigentümer trotz laufender Verträge zu Mietzinsreduktionen. 2010 rechnen wir mit leicht steigendem Angebot und je nach Standort, leicht sinkenden Mietzinsen. Die Nachfrage nach Büroflächen wird relativ schwach sein, die Verhandlungsszeiten bis zum Abschluss werden nochmals zunehmen und die Nutzer wollen sich nicht mehr langfristig binden.

Bewirtschaftung

Viele Eigentümer scheuen sich (noch) davor, Investitionen zu tätigen um ihre Liegenschaften zu modernisieren und den kommenden, verschärften Marktsituationen anzupassen. Der Lebens- und Nutzungszzyklus einer Immobilie resp. deren Einrichtungen zu optimieren ist im Trend. Dabei sollte das Kosten-/Nutzenverhältnis stets berücksichtigt werden. Die Verwaltungskosten sind auf zu tiefem Niveau unter Druck. Offerten für neue Mandate müssen genau kalkuliert werden, damit auch der erwartete resp. der an sich selber gestellte Service geboten werden kann. Eine gute Leistung hat seinen Preis. Speziell bei Nebenkostenleistungen besteht ein Kostendruck. Dies erfordert im Property Management ein hohes Mass an Professionalität, Innovation und Flexibilität. Kostensenkungsforderungen bei Mietnebenkosten sind das Eine, die Substanzwerterhaltung allgemeiner Gebäudeteile/-einrichtungen das Andere. Hier gilt es eine langfristige ausgewogene Strategie zu finden und durchzuführen.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: philippe.mueller@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 02)