



Klasse statt Masse

Obwohl die Schweiz mit 41.285 Quadratkilometern kleiner ist als Niedersachsen, gibt es nicht „den“ Immobilienmarkt. finanzwelt sprach mit dem Schweizer Immobilienexperten Peter Eberle, IBAG Consulting AG, über Standorte, Chancen und Risiken und über zu erwartende Entwicklungen im Wohnungsbereich.

finanzwelt: Was ist das Besondere am Schweizer Wohnimmobilienmarkt – beispielsweise im Vergleich zum deutschen?

Eberle» Zunächst einmal ist er überschaubarer, zumal es auf einem erheblichen Teil der Schweiz entweder aufgrund der topografischen Verhältnisse oder von Verboten (31 Prozent sind beispielsweise nicht bebaubare Waldflächen) nicht möglich ist, Häuser zu errichten. Um die Verdichtung zu erhöhen, ist es daher üblich, Abrisse vorzunehmen. Dann kommen weitere Aspekte hinzu, die in der Schweiz einfach anders sind als in Deutschland. Wichtig ist auch: Man sollte immer die regionalen Besonderheiten im Blick haben.

finanzwelt: Bevor wir hierauf eingehen, lassen Sie uns kurz die Frage stellen, ob Sie auch der Meinung sind, dass der Schweizer Immobilienmarkt Überhitzungstendenzen zeigt?

Eberle» Dies können wir per se so nicht unterschreiben. Es gibt sicher einige Entwicklungen, beispielsweise im Luxusbereich in Zürich, wo aus unserer Sicht Grenzen erreicht sind. Aber gerade die weiterhin starke Zuwanderung auf der einen Seite und ultratiefe Hypothekenzinsen auf der anderen Seite treiben gerade Investoren weiterhin massiv in die Immobilie. Zumal die Differenz zwischen den Ausschüttungsrenditen von Immobilienanlagen und den Ren-

diten beispielsweise von Anleihen enorm bleibt.

finanzwelt: Spielen hier denn auch Regulierungsmaßnahmen eine Rolle?

Eberle» Aber natürlich. In der Regel geschieht dies durch Verringerungen bei den Flächenausweisungen. Einige Kantone weisen überhaupt keine neuen Flächen mehr aus. Hier kommen uns unsere mehr als zwanzigjährige Erfahrung und unser Netzwerk zugute. Denn zumindest bislang bekommen wir sehr gute Projekte angeboten und können vergleichsweise schnell überschauen, welche Bebauung unter Optimierungsgesichtspunkten – immer unter Einbin-

derung der jeweiligen Gemeinden – sinnvoll ist. Dabei konzentrieren wir uns auf die Region zwischen Sankt Gallen, Zürich und Winterthur. Nicht nur aus unserer Sicht die Top-Standorte in der Schweiz.

finanzwelt: Womit Sie die regionalen Besonderheiten ansprechen...

Eberle» Richtig. Sie müssen wissen, dass die Gemeinden in der Schweiz sehr individuelle Vorgaben stellen. Diese muss man kennen und entsprechend einhalten, will man ein Immobilienprojekt möglichst schnell realisieren. Wir machen unsere Entscheidungen für oder gegen ein Projekt von Mikrodaten abhängig: Beispielsweise die absehbare wirtschaftliche Entwicklung oder der erwartete Zuwachs in der Bevölkerung, um nur zwei Punkte zu nennen. Daher haben wir von jedem Standort, den wir erschließen, ein umfangreiches Gutachten, das schließlich auch Basis bei der Kalkulation und Finanzierung ist.

finanzwelt: Sie sprachen anfänglich von Aspekten, die anders sind als in Deutschland?

Eberle» Zumindest subjektiv habe ich das Gefühl, dass die Banken in der Schweiz bei Finanzierungen stärker mitwirken, auch im Sinne der Kontrolle. Für eine Finanzierung muss man beispielsweise eine Handwerkerliste einreichen, in denen die Gewerke sehr genau aufgeführt und eingepreist sind. Der Ge-

neralunternehmer hat im Hinblick auf die Einhaltung der Preise zudem eine Versicherung abzuschließen. Das hat die Qualität einer Festpreisgarantie. Das Darlehen fließt schließlich auf ein Treuhandkonto und honoriert ausschließlich die abgelieferten Leistungen. Es gibt keine Vorschüsse. So kann die Bank sehr genau kontrollieren, ob denn auch wirklich die veranschlagten Leistungen honoriert werden. In der Schweiz gibt es keine Bauruinen, weil einem Entwickler das Geld ausgeht.

finanzwelt: Das ist ein wichtiger Aspekt. Da stimmen wir Ihnen zu. Um einen Sprung zu machen: Wer sind denn die typischen Erwerber Ihrer Projekte?

Eberle» In ihrem Management Summary März 2015 schreibt Credit Suisse Economic Research wörtlich: ‚Kein Weg führt derzeit an Immobilienanlagen vorbei. Insofern verhandeln wir derzeit bevorzugt mit Pensionskassen, Stiftungen und Vermögensverwaltungen über den Erwerb. Neben der erzielbaren Mietrendite ist uns die Qualität der Objekte, für die wir auch eine laufende Verwaltung anbieten, wichtig. Bei uns steht Klasse statt Masse im Vordergrund.

finanzwelt: Kommen wir zu einem ganz aktuellen Thema, der Entscheidung der Europäischen Zentralbank, sogar bis 2017 weitere Anleihen in Milliardenhöhe aufzukaufen, also entsprechendes

Geld in den Markt zu pumpen, um die Wirtschaft anzukurbeln. Wirkt sich dies auf Ihr Immobiliengeschäft aus?

Eberle» Die Entscheidung, die Thomas Jordan, Chef der Schweizerischen Nationalbank, zu Anfang des Jahres traf, war absolut richtig. Es kostete die Schweiz Milliarden, den Mindestwechsellkurs zu halten. Wie man sieht, kann die Schweizer Wirtschaft sehr gut damit umgehen. Lediglich der Export und der Tourismus leiden in einem gewissen Umfang. Für uns hatte diese Entscheidung bislang faktisch keine Auswirkungen, da die Schweizer Wirtschaft ja insgesamt auf einem hohen Niveau ist und wir bezahlbare Wohnungen bauen. Die jetzige Ansage, noch mehr Geld in die Wirtschaft zu pumpen, dürfte die Nachfrage nach Immobilien sogar noch verstärken. Schließlich werden die Alternativen auf Eurobasis ja immer weniger.

finanzwelt: Erlauben Sie uns eine eher politische Frage, nämlich nach Ihrer Einschätzung der Rolle der Schweiz im europäischen Sprachraum.

Eberle» Die Schweizer sind sich unsicher über die künftige Entwicklung und sprechen dies auch offen an. Wenn Sie mich fragen, geht es den Deutschen da nicht viel anders. Was die Entscheidungen anbelangt, kann man doch deutlich erkennen, dass sich die Schweiz in vielerlei Hinsicht öffnet und damit zu Harmonisierung beiträgt. (jr)

finanzwelt

Special Sachwertinvestments und Immobilien

IMPRESSUM

CHEFREDAKTION

Christoph Sieciechowicz (cs)
cs@finanzwelt.de

REDAKTION

Alexander Heintze (ah)
redaktion@finanzwelt.de
Martin Klingsporn (mk)
redaktion@finanzwelt.de
Marc Oehme
redaktion@finanzwelt.de
Jens Reichel (jr)
redaktion@finanzwelt.de

VERLAGSLEITUNG / ANZEIGENLEITUNG

Maria Roberto
maria.roberto@finanzwelt.de

ART DIRECTOR

wirkungswerk Werbeagentur
Jan Risch
risch@wirkungswerk.com
Jonas Reggelin
reggelin@wirkungswerk.com

LESERSERVICE

Munja Beilmann
beilmann@finanzwelt.de

DRUCK

Silber Druck oHG
Am Waldstrauch 1
34266 Niestetal

VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro
Jahresabonnement: 25,- Euro
inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.
(Inland). Die finanzwelt kann nur direkt beim Verlag abonniert werden und ist nicht im Handel erhältlich.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.

VERLAG

FW-Verlag GmbH
Söhnleinstraße 17
65201 Wiesbaden
Tel.: (06 11) 267 66 - 0
Fax: (06 11) 267 66 - 18