Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 5 (1992)
Heft: 5

Artikel: Immobilienmarkt : die unfreiwilligen Verkäufer
Autor: Knoepfli, Adrian
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-119624

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 24.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Immobilienmarkt: Die unf Verkäufer

Kleinert, Bleiker – die Namen der gestrauchelten Könige sind mittlerweile bekannt, und unfreiwillige Verkäufer von Immobilien gibt es zurzeit nicht wenige. Wer aber sind die Käufer? Werden jetzt die Karten auf dem Immobilienmarkt neu verteilt?

Immobilien kurzfristig «halten/verkaufen», langfristig «sukzessive kaufen». Diesen Anlagetip gab die Anlageberaterin und Vermögensverwalterin Elisabeth Höller in der Februarnummer des Wirtschaftsmagazins «Bilanz». Nur: Wer soll all die Häuser kaufen, die aus den Hinterlassenschaften der abgestürzten Immobilienkönige auf den Markt kommen?

Um das Schlimmste zu verhindern, kaufen die Banken die oft massiv überbelehnten Häuser gleich selbst. Bankgesellschaft, Bankverein und Kreditanstalt mussten im letzten Jahr aus konkursbedingten Zwangsversteigerungen zusammengerechnet weit über 100 Liegenschaften im Gesamtwert von rund 150 Mio. Franken übernehmen, und weitere werden sicher folgen. Denn ein Ende der Pleiten ist vorerst nicht abzusehen. Die Banken haben jedoch kein Interesse daran, diese Immobilien zu behalten. Sie werden also wieder in den Handel kommen.

Vermehrt treten in letzter Zeit auch Immobilienfonds als Verkäufer auf. Sie mussten Fondsanteile zurückkaufen, weil die Anleger in attraktivere Segmente ausgewichen sind. Die SBG-Fonds Sima und Swissreal z.B. haben sich 1991 von Objekten mit total 2641 Wohnungen getrennt.

Widersprüchliche Meinungen

Was für eine Stimmung herrscht bei den übrigen Anlegern auf dem Immobilienmarkt? Das Spektrum der Aussagen reicht von «tote Hose» bis zu der Feststellung, dass der Markt ganz normal stattfinde. Allerdings nicht mehr zu den bisherigen Preisen und bei geschrumpftem Volumen. Bei der im Grossraum Zürich tätigen Linco Liegenschaften AG blieben die Vermittlungsgeschäfte «relativ konstant», wie deren Direktor Arnold Mathis ausführt. Die Zürcher Kantonalbank stellt einen Handel, mit regional grossen Unterschieden, vor allem noch bei den Eigenheimen fest. Bei den Gewerbebauten hingegen sei dieser fast zum Erliegen gekommen. Trotzdem werden immer noch Projekte realisiert.

Grösste Käufergruppe auf dem Immobilienmarkt sind nach wie vor die Privatpersonen. «Es gibt Leute, die Geld haben», stellen Gesprächspartner aus der Branche immer wieder fest. Überrascht hat Bernhard Wagner, den Leiter der beiden SBG-Immobilienfonds, «wie viele Private auch grosse Objekte von uns kauften». Objekte, die er eigentlich nur Institutionellen zugetraut hätte. «Diese Käufer sind Leute, die langfristig denken und den jetzigen Zeitpunkt für einen Einstieg als richtig erachteten», kommentiert Wagner.

Abwartende Institutionelle

Überwiegend abwartend verhalten sich nach wie vor die sogenannten institutionellen Anleger, also Pensionskassen und Versicherungen. Mehrfamilienhäuser mit guten

BILD: KATRI BURRI

iwilligen

Renditen sind gegenwärtig kaum im Angebot, und bei den hohen Zinsen sind andere Anlagesegmente (Festgelder etc.) vorerst attraktiver. «Die Institutionellen winken bei den heute üblichen Renditen in der Regel weiterhin ab», sagt Arnold Mathis von der Linco.

Viele Pensionskassen sind auch gar nicht als Käufer unterwegs. Die Beamtenversicherungskasse des Kantons Zürich z.B. konzentriert ihr Immobilienengagement gegenwärtig auf die Grossprojekte (Börse, World Trade Center in Zürich-Nord), die sie selbst – zusammen mit Partnern – realisiert. Bei der ABB-Pensionskasse lautet die Auskunft, sie engagiere sich nicht weiter im Immobilienmarkt, denn die angestrebten 25 Prozent Liegenschaften seien bereits leicht überschritten. Bei andern Unternehmen beschränkt sich die Pensionskasse auf den Wohnungsbau für die eigene Belegschaft.

Viel Geld anlegen müssen auch die Versicherungen. «Wir hatten in den letzten 15 bis 18 Monaten keine überdurchschnittlichen Zukäufe», erklärt Hermann Suter, Leiter der Liegenschaften- und Hypothekarabteilung der Winterthur Versicherungen, die in der Schweiz 26 Prozent ihres Gesamtportefeuilles in Liegenschaften angelegt hat. «Wir versuchen», so Suter, «auf den Markt kommende Objekte, die unsern Renditevorstellungen und Qualitätsansprüchen genügen, zu kaufen.» Eine Leitlinie, die wohl nicht nur bei der Winterthur gilt. Man habe letztes Jahr das Budget für Käufe zwar erhöht, sei aber ständig überboten worden, unter anderem von den Genossenschaften, sagt Suter.

Aktive Genossenschaften

Die gemeinnützigen Wohnbaugenossenschaften waren bisher vor allem im Neubau tätig. Sie sind die Käufergruppe, die seit Beginn der Immobilien«krise» neu auf dem Markt aufgetreten und dort 1991, wie verschiedene Gesprächspartner festhalten, «zu einem Faktor geworden ist». Bekannt wurde ihr Engagement durch verschiedene spektakuläre Fälle: Ein Beispiel ist die Übernahme eines Teils des Imperiums der Gebrüder Meier durch den neu gegründeten Zürcher Zweig der Logis Suisse. Ein anderes ist die Ersteigerung von Liegenschaften aus der Konkursmasse des Spekulanten Gerhard Mantel durch die ebenfalls neu entstandene Habitat 8000. In Zürich gründeten Bürgerliche um den Alt-Nationalrat Walter Siegmann die Casa Libera. In Bern und im Welschland, insbesondere in der Waadt, entfaltete die Locacasa eine starke Kauftätigkeit.

In der Branche ist oft der Vorwurf zu hören, der Wettbewerb sei verzerrt worden, weil die Genossenschaften vom Bund, gestützt auf das Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG), subventioniert würden. Thomas Guggenheim, Direktor des Bundesamtes für Wohnungswesen, will das aber nicht gelten lassen. «Sein» Bundesamt ist selbst grösster Aktionär der Logis Suisse. Den Genossenschaften seien die dringlichen Bundesbeschlüsse gegen die Bodenspekulation zugute gekommen, erklärt Guggenheim, und auch die Tatsache, dass andere Käufergruppen in profitablere Anlagen ausgewichen seien. Früher seien die Genossenschaften trotz der WEG-Gelder auf dem Markt als Käufer nicht konkurrenzfähig gewesen. Wenn sich die erwähnten Rahmenbedingungen (Zinsen, dringliche Bundesbeschlüsse) änderten, «ist die Herrlichkeit für die Genossenschaften wieder vorbei», prophezeit Guggenheim.

Unsicherheiten

Wer Immobilien kaufen will, muss entscheiden, ob der günstigste Zeitpunkt für den Einstieg tatsächlich schon gekommen ist. Unsicherheiten bestehen nicht nur wegen der Zinsentwicklung, sondern auch in Bezug auf die Konjunktur, Europa und die Entwicklung im Osten. Die meisten Investoren üben darum weiterhin Zurückhaltung. Bei den Hypothekarzinsen wird für die nächste Zeit kaum mit markanten Veränderungen gerechnet. «Falls es bei den kurzfristigen Zinsen zu einer Entspannung kommt, gibt es im zweiten Halbjahr 1992 im Neugeschäft einen gewissen Spielraum», heisst es bei der ZKB. Bezüglich der Immobilienpreise wird allgemein angenommen, dass die Talsohle in etwa erreicht sein dürfte.

Wenn der Aufschwung wieder einsetzt, werden ein paar Konjunkturreiter verschwunden und eine Reihe von Wohnungen durch die Baugenossenschaften, welche die Gunst der Stunde genutzt haben, der Spekulation entzogen sein. Insgesamt ist auf dem Immobilienmarkt aber keine Umverteilung im Gange. Das ist auch kaum möglich, weil das Angebot auf dem Markt nach Bernhard Wagner lediglich 2 bis 3 Prozent des gesamten Immobilienbestandes ausmacht. Und längst nicht jedes Angebot führt auch zu einem Besitzerwechsel. In der Schweiz befinden sich im übrigen die allermeisten Immobilien, so Wagner, «eisern in festen Händen».

Ist das Ganze also nur ein Sturm im Wasserglas? Der Zürcher Unternehmer Rudi Bindella (Immobilien, Restaurants, Wein) nimmt an, dass sich der Wohnungsbau auf einem etwas tieferen Preisniveau einpendeln wird, während der Markt für Büro- und Gewerbebauten mindestens noch 3 bis 5 Jahre brauche, bis der Angebotsüberhang absorbiert sei. Der Finanzchef einer grossen Generalunternehmung meint: «In 4 bis 5 Jahren werden wir wieder dort sein, wo wir Ende der achtziger Jahre waren.» Auch Peter Macher, Sekretär beim Schweizerischen Mieterverband, rechnet damit, dass die nächste Spekulationsrunde eingeläutet wird, sobald die Zinsen sinken. Für die Mieterinnen und Mieter, die vom (angeblichen) Immobiliencrash ja nicht profitiert haben, sind das unerfreuliche Aussichten.

ADRIAN KNOEPFLI ■