

«Informationen in die täglichen Prozesse einbauen»

Stichwort – Seit 2014 analysiert Realmatch360 die Nachfrage auf dem Schweizer Immobilienmarkt. Für Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter sowie Bewerter und Berater entsteht ein Werkzeug für den täglichen Einsatz, sagt Realmatch360-VRP Dieter Marmet.

Interview: Remi Buchschacher

IMMOBILIEN Business: *Der Frankenschock beschleunigt eine Entwicklung, die sich seit Längerem auf dem Schweizer Immobilienmarkt abgezeichnet hat: Die lange Phase der Stabilität neigt sich dem Ende zu. Kehrt der klassische Immobilienzyklus, bei dem das Überangebot die lange Phase steigender Preise ablöst, wieder?*

Dieter Marmet: Das ist eine gute Frage, auf die es keine eindeutige Antwort gibt. Die Schweizerische Nationalbank beispielsweise gehört zu den Warnern vor dem nächsten Abschwung, wobei sie das ja quasi tun muss, weil sie den gegenwärtigen Boom mit verursacht hat. Auf der anderen Seite sagen viele Bank-Ökonomen – wohl auch nicht völlig uneigennützig – dem Immobilienmarkt eine weiche Landung voraus, da der Preisanstieg ökonomisch gut unterlegt sei. Selber glaube ich, dass der Immobilienmarkt auch in Zukunft ein zyklischer Markt bleiben wird.

Haben die Negativzinsen darauf einen Einfluss? Diese werden aus Immobiliensicht unterschiedlich betrachtet.

Die Negativzinsen haben sogar einen grossen Einfluss auf die Marktentwicklung. Sie stützen die Immobiliennachfrage auf der einen Seite, weil es kaum mehr sichere Anlagealternativen gibt. Auf der anderen Seite führen sie dazu, dass die Finanzierungskosten sehr tief bleiben. Sie sind meiner Ansicht nach mit ein Hauptgrund für die gegenwärtig beobachtbare Verlängerung des Immobilienzyklus in der Schweiz und gehören aus dieser Sicht rasch möglichst abge-

schaft. Doch natürlich ist da auch noch die Stärke des Schweizer Frankens, die es im Auge zu behalten gilt.

Die Banken gehen heute bei der Risikoabwägung trotz niedrigen Zinsen immer noch von einer Tragbarkeitsbelastung von fünf Prozent aus. Ist dies noch gerechtfertigt?

Ich will es mal so sagen: Grundsätzlich finde ich Tragbarkeitsrechnungen sinnvoll und Zustände, wie Sie in den USA vor der Subprime-Krise geherrscht haben, wenig erstrebenswert. Der von Ihnen angesprochene Zinssatz von fünf Prozent ist letztlich nur eine von verschiedenen Stellschrauben in einer Tragbarkeitsrechnung und nun alleine an dieser zu schrauben, fände ich falsch. Nicht zuletzt, weil das die eh schon grosse Nachfrage nach Eigenheimen weiter erhöhen würde und die Gefahr eines Überhitzen des Marktes dadurch zunähme.

Seit vergangenem Jahr publizieren verschiedene Fachmedien regelmässig den Marktresearch von Realmatch360.

Welche wichtigsten Entwicklungen und Trends lassen sich dabei herauslesen?

Zu Beginn des Jahres 2015 war die Wohnungsnachfrage in allen Segmenten noch sehr stark. Die Verunsicherung infolge des Frankenschocks führte dann aber zu klar rückläufigen Wachstumsraten bei der Nachfrage. Während dieser Trend bei den Mietwohnungen über das ganze Jahr anhielt und gegen Ende 2015 sogar in sinkende Nachfragerzah-



Dieter Marmet

beschäftigt sich seit Ende der Achtzigerjahre mit dem Schweizer Immobilienmarkt, heute unter anderem als Verwaltungsratspräsident der Real Estate Digital AG (Realmatch360) und der Intershop Holding AG. Er war mehrere Jahre Partner und Geschäftsleitungsmitglied von Wüest & Partner.

len mündete, fing sich die Nachfrage nach Eigenheimen rasch wieder.

Wie zeigt sich die Situation 2016?

Diese divergierenden Entwicklungen in den einzelnen Segmenten zeigen sich auch 2016: Während sich die Eigenheimnachfrage weiterhin sehr robust präsentiert, trägt der Rückgang der Zuwande-

rung zu einem deutlich abgeschwächten Wachstum nach Mietwohnungen bei. Da die Neubautätigkeit im Mietwohnungsbereich stark gestiegen ist und gleichzeitig weniger Eigenheime neu erstellt wurden, stehen die Zeichen im Mietwohnungsmarkt heute auf Entspannung, während der Eigenheimmarkt schweizweit noch immer gut läuft. Allerdings gibt es grosse Unterschiede in den einzelnen Preissegmenten und Regionen.

Für Immobilienentwickler ist es äusserst wichtig zu wissen, welche Art von Wohnungen und welche Wohnungsgrössen am meisten nachgefragt werden. Wo finden sich diese Informationen?

Wie die Auswertungen auf der Realmatch360-Seite zeigen, sind es schweizweit immer noch die 3- und 4-Zimmerwohnungen, die am stärksten nachgefragt werden. Die Präferenzen der Nachfrager variieren aber sehr stark. In den grossen Städten, wo tendenziell mehr Singles wohnen und die Wohnflächen teuer sind, werden nicht nur weniger Zimmer nachgefragt, sondern auch flächenmässig kleinere Wohnungen. Wir erarbeiten auf realmatch360.com detaillierte und gemeindeweise differenzierte Daten zu den Bedürfnissen und zur Zahlungsbereitschaft der Wohnungssuchenden.

Wie verarbeiten Sie auf Realmatch360 diese Daten?

Im Moment konzentrieren wir uns ganz klar darauf, die Rückmeldungen der Kunden aufzunehmen und unsere

Dienstleistungen noch besser an deren Bedürfnisse anzupassen. Uns ist es wichtig, dass unsere Informationen zur Immobiliennachfrage nicht nur sporadisch genutzt, sondern in die täglichen Prozesse eingebaut werden, sei es bei den Projektentwicklern, den Investoren, den Bewirtschaftern oder den Immobilienbewertern und -beratern. Jüngstes Beispiel ist die Entwicklung des Pricessetters einer Dienstleistung, die es unseren Bewirtschaftungs- und Vermarktungs-Kunden erlaubt, für jede ihrer Wohnungen die konkrete Zahlungsbereitschaft der Nachfrager zu ermitteln.

Das Wohnungsangebot richtet sich aber leider nicht immer an der Marktnachfrage aus. So sind zum Beispiel in der Stadt Zürich viele kleinere Wohnungen verschwunden, obschon die Anzahl der Einpersonenhaushalte stetig zunimmt. Was empfehlen Sie Investoren?

Die Stadt Zürich ist insofern etwas speziell, als der Nachfrageüberhang bei praktisch allen Wohnungstypen sehr gross ist und deshalb häufig die am besten rentierenden Wohnungsgrössen gebaut werden. Wobei die steigende Zahl an leeren Luxusobjekten zeigt, dass selbst in der Stadt Zürich nicht einfach an der Nachfrage vorbei gebaut werden kann. Ich empfehle Investoren bei allen Entwicklungen, aber auch beim Kauf von Renditeimmobilien, einen Projektcheck von Realmatch360 durchzuführen, der auf einen Blick zeigt, inwiefern das Objekt der Begierde mit den Bedürfnissen der Nachfrager übereinstimmt.

Sie sind ja auch Verwaltungsratspräsident der börsenkotierten Immobiliengesellschaft Intershop. Wie wird sich aus Ihrer Sicht der Austritt Grossbritanniens aus der EU auf die Schweizer Märkte auswirken?

Er hat sich insofern bereits ausgewirkt, als dass sie die Nachfrage nach (vermeintlich) sicheren Anlagen, noch einmal erhöht hat. Anlageimmobilien in der Schweiz waren stark gesucht und die Anfangsrenditen für Wohn- und Geschäftsliegenschaften an guten Lagen sind trotz des bereits ausserordentlich tiefen Niveaus noch einmal gesunken. Für die Intershop bedeutet dies, dass die Akquisition von interessanten Projekten anspruchsvoll bleibt und die Entwicklungen im eigenen Portfolio mit Hochdruck vorangetrieben werden. ▲

Analyse aus Suchprofilen

Das Startup-Unternehmen Realmatch360 stellt seit 2014 aktuelle und zukunftsgerichtete Informationen zur Wohnungsnachfrage in der Schweiz zur Verfügung. Die regional und sektoral differenzierten Nachfrageinformationen werden gewonnen aus der Analyse der Suchprofile sämtlicher grosser Internetportale. Zu den Kunden von Realmatch360 gehören neben Planern, Entwicklern und Investoren auch Bewirtschafter, Bewerber und Berater.

ANZEIGE

SCHWEIZER
IMMOBILIENBRIEF

Das Immobilien ePaper.

Vertiefte Informationen zu relevanten in- und ausländischen Immobilienmärkten.

Jetzt kostenlos abonnieren:
www.immobiliengeschaeft.ch/brief

SCHWEIZER
IMMOBILIENBRIEF