

## **IMMOClassic 2003, Feusisberg, 27. Mai 2003**

Referat Franz Steinegger, lic., jur., Nationalrat

*Der nachfolgende Text stellt eine Abschrift des mündlichen Referates dar.*

### **Anlassthemen**

- 1) Haben wir noch genügend Baulandreserven?
- 2) Wer sind die Investoren der Zukunft?
- 3) Wie überleben KMU in diesem Umfeld?

### **Einstieg – über die Zukunft**

Im aktuellen Verbandsblatt des Schweizerischen Baumeisterverbandes steht geschrieben, dass sich der Hochbau ab Mitte 2004 wieder erholen wird. Damit wäre bereits vieles gesagt. Rund vor einem Jahr wurden in derselben Zeitung anhaltend schlechte Aussichten prognostiziert. Ich persönlich gehe eher von einer Seitwärtsbewegung als von einem Trend nach oben aus.

### **1) Haben wir noch genügend Baulandreserven?**

Die Frage nach fehlenden Baulandreserven steht aktuell nicht im Vordergrund. Wir verfügen heute in der Schweiz über eine Siedlungsfläche von rund 6,8% davon sind ca. 2,1% Verkehrsflächen. In der zweiten Hälfte der 80er Jahre und zu Beginn der 90er Jahre erkannte man, dass nicht die Ausscheidung von Bauland ein Problem darstellt sondern viel mehr die fehlenden Bebauungsmöglichkeiten von Baugebiet. Dies wurde unter anderem auf mangelnde Erschliessungen und spekulative Zurückhaltungen zurückgeführt. Als Antwort darauf wurden sowohl zu verdichtete Bauten und Erleichterungen bei Gebäudenutzungen ausserhalb von Baugebieten ermöglicht als auch eine höhere Nutzungsintensität angestrebt.

Das bestätigen auch Aussagen von Investoren und Analysen von Immobilienportfolios. So interessierten sich die Investoren in der Vergangenheit hauptsächlich für Bauliegenschaftsprojekte in Städten und in Agglomerationen. Als klare Verlierer kann man hingegen Industrie- und Gewerbeliegenschaften ausserhalb der grossen Ballungszentren und die Baulandreserven nennen. In diesen beiden Segmenten wurden grössere Abgänge als Zugänge verzeichnet. Die Investoren neigten vielmehr dazu, sowohl Liegenschaften als auch Bauland in ländlichen Regionen abzustossen als zusätzliche Reserven zu gewinnen.

Die Zu- und Abnahmen von Geschäftsliegenschaften haben sich indes die Waage gehalten. In der Zwischenzeit fand der Crash im Immobiliensektor statt, aufgrund dessen sich viele Banken gezwungen sahen ca. 40 bis 43 Mia. abzuschreiben.

Der Leerwohnungsbestand steht heute bei ca. 1,6%. Und es bestehen heute in der Schweiz weite Gebiete, in welchen die aktuellen Liegenschaftserträge die bezahlten Bodenpreise nicht mehr decken. Eine grosse Ausnahme stellt das Dreiseenland dar. Ich meine damit nicht die Expo-Region, sondern das Dreiseenland Zürichsee, Zugersee und Vierwaldstättersee. Diese Regionen ragen bezüglich der Entwicklung von Bodenpreisen und Immobilienwerten in der gesamtschweizerischen Entwicklung heraus und befinden sich offenbar auf dem richtigen Weg. Bei der Durchsicht von aktuellen Zeitungsberichten ist mir zudem aufgefallen, dass dem Thema „fehlende Baulandreserven“ zur Zeit keine grosse Beachtung geschenkt wird. Allerdings besteht selbstverständlich nach wie vor in bestimmten Regionen und Lagen ein zu geringes Angebot. Man denke dabei zum Beispiel an Objekte oder Baulandreserven in der Stadt Zürich.

## **2) Wer sind die Investoren der Zukunft?**

Das Platzen der Börsenblase hat den Wert des Immobiliensektors massiv erhöht. Man erinnert sich, dass Immobilien langfristige und wertbeständige Investitionsgüter darstellen. Und das Anlagebedürfnis hat sich, trotz Probleme beispielsweise betreffend der 2. Säule, nicht reduziert sondern ist eher gewachsen. Viele Grossinvestoren, unter anderem auch Pensionskassen, tätigen wieder vermehrt Investitionen im Immobiliensektor. Es hat sich jedoch, trotz Aktienverdrossenheit, noch kein Immobilienboom eingestellt. Aber man darf sagen, dass sich ein neues Interesse entwickelt hat und eine steigende Nachfrage besteht.

### **Markt**

Der Primärmarkt, wir sprechen vom jährlich neu anfallenden Neubaulandvolumen, umfasst rund 9,2 Milliarden. Im Sekundär- oder Bestandesmarkt sprechen wir von jährlich rund 2'500 Objekten, von denen nur 25% effektive Freihandtransaktionen bei einem relevanten Markt von ca. 750 Milliarden darstellen. Die Eigentümer dieser rund 750 Mia. sind primär private Investoren. Nur ca. 10 bis 15% davon sind institutionelle Anleger, sprich Pensionskassen, kotierte Immobilienaktiengesellschaften, Anlagestiftungen, usw. Wobei die Privatbanken und Versicherungen nicht miteingerechnet sind.

Bei den Vorsorgeeinrichtungen stellt man fest, dass die kleineren Pensionskassen über einen tendenziell höheren Anteil an Immobilienanlagen verfügen als dies bei den Grösseren der Fall ist. Die Letzteren sahen sich in den vergangenen Jahren oft gezwungen, solche abzustossen um eine gewisse Liquidität sicherzustellen.

### ***Nachfrage***

Aktuelle Umfragen verzeichnen einen Trend nach mehr Wohnflächen im privaten als auch im gewerblichen und industriellen Bereich. Investoren sind einerseits direkte Anleger – sie bauen aufgrund eigener Bedürfnisse (Eigennutzung, Vermietung, etc.) – und andererseits indirekte Anleger – diese suchen nach geeigneten Investitionsmöglichkeiten. Indirekte Anleger können zum Beispiel Immobilienanlagestiftungen sein, die sich auf die Investition von BVG-Gelder konzentrieren. Immobilienanlagen stellen eine solide Angelegenheit dar, aber auch sie erfüllen keine Wunder. Die stetig steigenden Immobilienpreise in den 70er und 80er Jahren haben während der Rezession in den 90er Jahren zu massiven Wertkorrekturen geführt. Heute geht man davon aus, dass rund ein Drittel des gesamten Immobilienportfolios der Schweiz nach unten korrigiert werden musste. Zur Zeit besteht bestimmt kein Anlass zur Befürchtung dass sich eine solche Wertkorrekturphase wiederholen könnte, man ist vielmehr davon überzeugt, dass sich der Immobiliensektor langfristig stabil verhalten wird.

Interessant dürfte auch sein, dass sich die nominalen Liegenschaftspreise seit 1970 knapp verdreifacht haben. Unter Berücksichtigung der Teuerung zeigen sich diese jedoch praktisch stabil. Das bedeutet, dass ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung heute gewissermassen ebenso viel kostet wie vor 30 Jahren. Ganz bestimmt dürfen wir an dieser Stelle das Problem der Wertschätzung nicht unterschätzen. Der Wert von Einfamilienhäusern ist vielfach schwierig einzuschätzen, da häufig hohe Eigenleistungen erbracht und individuelle Ausbauten getätigt wurden. Der effektive Wert eines Hauses kann oft erst aufgrund einer Handänderung festgestellt werden.

Bei Mehrfamilienhäusern, soweit es sich um Einzelprojekte von Privatinvestoren handelt, bestehen gewisse Klumpenrisiken, vor allem hinsichtlich anstehenden Sanierungen. Institutionelle Investoren, mit einem breiteren Portfolio, können solche Risiken besser verteilen. Zudem sehen sie sich, bei einer professionellen Bewirtschaftung und entsprechenden Synergieeffekten, eher in der Lage, hohe Netto-Renditen zu erwirtschaften.

***Aktuelle Trends***

Der Immobilienmarkt stellt in vielen Regionen eine gewisse Zurückhaltung fest. Die Preise von Einfamilienhäusern und Wohnungen zeigen eine gewisse Stabilität auf, wobei sowohl die jeweiligen Objekte als auch die Regionen und Wohnlagen ausschlaggebend sind. Im Dreiseenland: Zürichsee, Zugersee, Vierwaldstättersee, besteht ein gewisser Nachfrageüberhang, wovon bei den Einfamilienhäusern eine leichte Abwärtstendenz besteht. Der Mehrfamilienhäuser-Markt zeigt sich indes weniger transparent. In diesem Markt herrscht zur Zeit praktisch keine Liquidität. Vor allem in Ballungszentren, und somit in erfolgsversprechenden Regionen, besteht eine akute Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern. Investoren bekunden Mühe, an solche Objekte heranzukommen.

Diese Situation führt dazu, dass sich immer mehr Investoren überlegen, mittels synergiereichen Zusammenschlüssen, die Entwicklung solcher Projekte aktiv an die Hand zu nehmen. In Kenntnis der Anlagebedürfnisse und im Entgegenkommen von Kundenwünschen zeichnen sich für solche Netzwerke gute Chancen ab. Im Gegenzug zu dieser Situation zeigt es sich schwieriger, ausserhalb der Ballungszentren, Büro- und Industrieflächen zu vernünftigen Preisen vermieten zu können.

***Hohe Baukosten***

Viele Investoren betrachten die hohen Baukosten als eines der grössten Hindernisse in unserer Baubranche. In einer Studie der St. Galler Universität wurde festgestellt, dass die Wohnkosten in der Schweiz, im Vergleich zum europäischen Durchschnitt, um 30 bis 40% höher sind. Diese Situation übt in der Schweiz ein Druck auf tiefere Baukosten aus. Und wir gehen davon aus, dass diese ebenfalls zu relativ tiefen Wohneigentumsquoten beitragen. Ein Schweizer, eine Schweizerin sieht sich in der Regel gezwungen, bis zu fünf Jahre zu sparen, bis eine eigene Wohnung gekauft werden kann. In den europäischen Nachbarländern bewegen sich die Sparquoten zwischen ein, zwei, maximal drei Jahren. Welche Gründe führen dazu? Dies können zum Beispiel höhere Ausbauansprüche, Unterkellerungen oder auch der Ausbau von Zivilschutzräumen sein. Als kostentreibend wirken sich auch die Topographie oder – nicht zu unterschätzen – die Einsprachen von Nachbarn aus.

Es existieren aber auch Baubeteiligte denen ein direkter Anreiz zum Kosten sparen fehlt. Dabei kann es sich um Makler handeln, welche aus Provisionsgründen den Verkauf von grösseren Villen dem von Reiheneinfamilienhäusern vorziehen. Oder um Architektenverträge, aufgrund derer Planer von preiswerten Bauarten eher bestraft als begünstigt werden. Und nicht zuletzt sei an dieser Stelle auch die atomisierte Struktur des gesamten Wirtschaftszweiges genannt. Diese verhindert eine übergreifende Zusammenarbeit und die Einführung von rationellen Produktionsmethoden eher, als dass sie solche fördert.

Zusammengefasst kann man sagen, dass sich diese Situation auch auf die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft niederschlägt. Ich möchte es bei diesen Feststellungen bewenden lassen. Ich bin kein Spezialist der sagen könnte, was und wie etwas gemacht werden sollte. Es ist aber ein Faktum, dass wir im Vergleich zum europäischen Umland, teurer produzieren.

### **3) Wie überleben KMU in diesem Umfeld?**

Wer ist eigentlich ein KMU? Ich hoffe, dass sich alle Anwesenden als KMU fühlen, obwohl Sie zum Teil 500 Mitarbeitende oder mehr beschäftigen. Im europäischen Vergleich dürfte vielmehr ein Unternehmen mit 800 Mitarbeitenden ein KMU darstellen. In der Schweiz sind zwei Drittel bis 75% aller Unternehmern als KMU einzustufen. Unsere Volkswirtschaft lebt auch von den grossen Unternehmen für die sich viele mittlere und kleine Betriebe als Zulieferer verstehen. Die eigentliche tragende Säule der Schweizer Volkswirtschaft stellen aber die Klein- und Mittelbetriebe dar, welche zudem oft als globale Marktführer in bestimmten Nischen tätig sind.

Im Bausektor verfügen wir über das Angebot von Gesamtleistungs- oder Universalunternehmen. Hier sei die Frage erlaubt, ob diese eher ein Risiko für die KMU's, die Einzelleistungen erbringen, darstellen. Bei diesen Universalunternehmen besteht die Tendenz, den traditionellen Bausektor auszugliedern und direkte Verbindungen zu lösen. Dies geschieht wenn Grossinvestoren die Entwicklung ihrer Investitionsprojekte weniger in Abhängigkeit des Bausektors stellen sondern andere Kriterien und Entscheide eine grosse Rolle spielen.

Ich vertrete die Meinung, dass die KMU's solchen Tendenzen mittels übergreifenden Kooperationen entgegenwirken können. Dies setzt aber eine offene und transparente Zusammenarbeit voraus. Und es bedarf Unternehmer, welche die Bedürfnisse der Kunden rechtzeitig erkennen und entsprechende Netzwerke seriös zusammensetzen. Ich stelle - auch aus Sicht der Investoren - fest, dass Unternehmen, welche nicht an solchen Kooperationen partizipieren, derartige Projektentwicklungen nicht billigen. Ich denke, dass es an der Zeit ist, sich als KMU die Vorteile von sinnvollen Netzwerken vor Augen zu führen und mögliche Synergieeffekte zu überprüfen.

Die Schweizerischen KMU's sollten ihre Fähigkeit ausbauen, Bedürfnisse von Investoren frühzeitig zu erkennen und den Mut haben, Vorinvestitionen zu tätigen und entsprechende Lösungen zu präsentieren. Ein KMU kann sich durch seine Agilität differenzieren. Grössere Unternehmen haben dies bereits erkannt und beginnen, ähnlich den KMU's, mit kleineren Einheiten auf den Markt einzuwirken.

**Abschluss**

Zum Abschluss möchte ich noch einmal auf die Botschaft aus dem Verbandsblatt des Schweizerischen Baumeisterverbandes hinweisen: „Mitte 2004 wird sich der Hochbau erholen“. Bis zu diesem Zeitpunkt wünsche ich Ihnen allen einen langen Atem und viel Erfolg bei Ihren Geschäftstätigkeiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.