

H&B Analyse & Outlook

PROGNOSE: NEUER RUN AUF MEHRFAMILIENHÄUSER

November 2024



**REAL
ESTATE
AG**



Die Kapitalbeschaffung ist in vollem Gange:



CHF 4.4 Mrd.

Etwa 4.4 Mrd. Schweizer Franken wurden im Jahr 2024 in institutionellen Immobiliengefässen durch Kapitalerhöhungen aufgenommen. Dies ist eine signifikante Steigerung, im Vergleich zum Jahr 2023, in welchem die Kapitalaufnahme bei rund CHF 2.9 Mrd. lag.

Aufgrund der hohen Ertragsstabilität dürfte ein wesentlicher Teil dieser neuen Mittel in die Anlageklasse der Mehrfamilienhäuser fließen. Bietet der Verkauf von Mehrfamilienhäusern eine Chance zur Gewinnmitnahme?

Ebbe Zeit in der Zinslandschaft

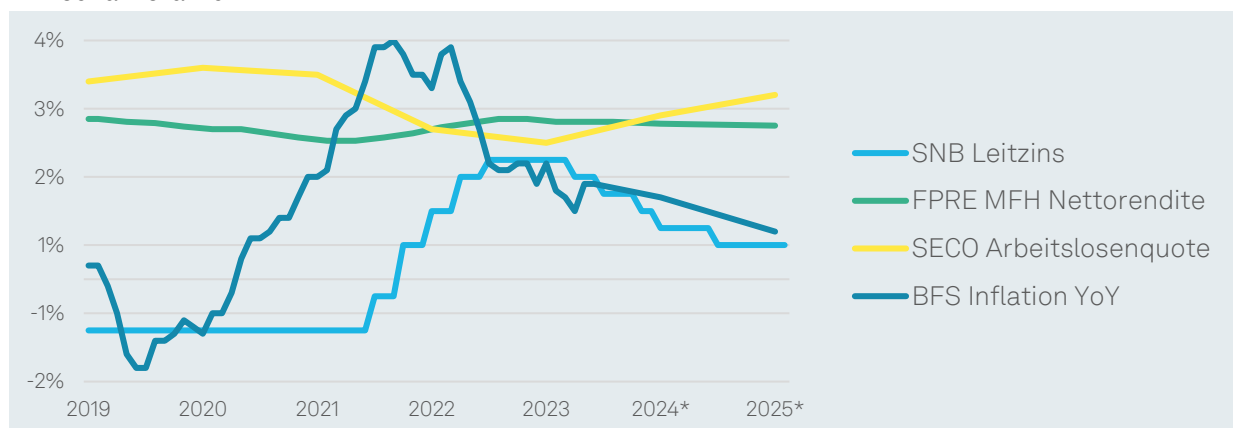
Die anhaltenden Zinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank (SNB) markieren einen bedeutenden Wendepunkt für Investitionen in den heimischen Immobilienmarkt. Nachdem die Zinsen seit 2022 stiegen, ist der Trendwechsel erfolgt: Die SNB hat den Leitzins im Oktober 2024 auf 1% gesenkt und weitere Reduktionen werden von den Marktteilnehmern antizipiert. Letzteres hat direkte Auswirkungen auf den Immobiliensektor, insbesondere auf den Markt für Mehrfamilienhäuser (MFH). In einem Umfeld sinkender Leitzinsen, sind regelmässig Kapitalumschichtungen von konkurrierenden Fix-Income-Investitionen zu Immobilien zu beobachten. Mit leichter Verzögerung zu SNB-Zinslockerungen, werden Immobilien-Finanzierungen attraktiver, auch wenn sich aktuell noch viele Finanzinstitute defensiv verhalten. Mehrfamilienhäuser, als vergleichbar risikoarme Immobilienallokation, erfreuen sich einer solchen Phase einer breiten Beliebtheit, sowohl von privater als auch von institutioneller Seite.

Nachfolgend berichten wir, wie MFH-Eigentümer dieses neue Marktumfeld verstehen und davon profitieren können.

Rückblick auf die Zinspolitik

Ein entscheidender Moment in den letzten 10 Jahren für den Schweizer Finanzmarkt war der Januar 2015, als die SNB Negativzinsen einfuhrte und diese bei -0,75% festlegte. Dieser Zinssatz blieb über sechs Jahre unverändert, bis im Juni 2022 die erste Erhöhung erfolgte. Aufgrund globaler Inflationsprobleme, verschärft durch Konflikte und Lieferengpässe, hob die SNB den Leitzins schrittweise auf 1,75% an. Wie der **Grafik 1** zu entnehmen ist, zeichnete sich bereits Anfang 2024 eine Wende ab, als die Inflation, früher als ursprünglich erwartet, unter die Zielmarke von 2% sank: Ein Signal, welches das aktuelle hohe Zinsniveau für nicht mehr notwendig erklärte. Mit Blick auf die sich abschwächende Wirtschaft, kündigte die SNB, als eine der ersten Zentralbanken, eine Lockerung der Geldpolitik an. Diese Massnahme verfolgt das Ziel, Wachstum in der Schweizer Wirtschaft zu fördern, während viele andere Länder weiterhin mit hoher Inflation zu kämpfen haben.

Seit Oktober 2024 liegt der Leitzins bei 1% und die SNB folgt ihrem vorrangigen Ziel der Gewährleistung der Preisstabilität. Aufgrund dessen wird gegen eine zu starke Schweizer Währung und Deflation gewirkt, indem mehr Geld in Umlauf gebracht wird. Gleichzeitig werden die konjunkturellen Entwicklungen im Auge behalten, wie beispielsweise die Arbeitslosenquote. Tiefere Zinsen sollen die Wirtschaft stärken.



Grafik 1: Entwicklung und Prognose Schweizer Konjunktur 2019 bis 2025. Werte ab Mitte 2024 (grau und mit * markiert) sind Schätzungen. (Quelle: BFS, FPRE, SECO, SNB)

Auswirkung weiterer Zinssenkungen

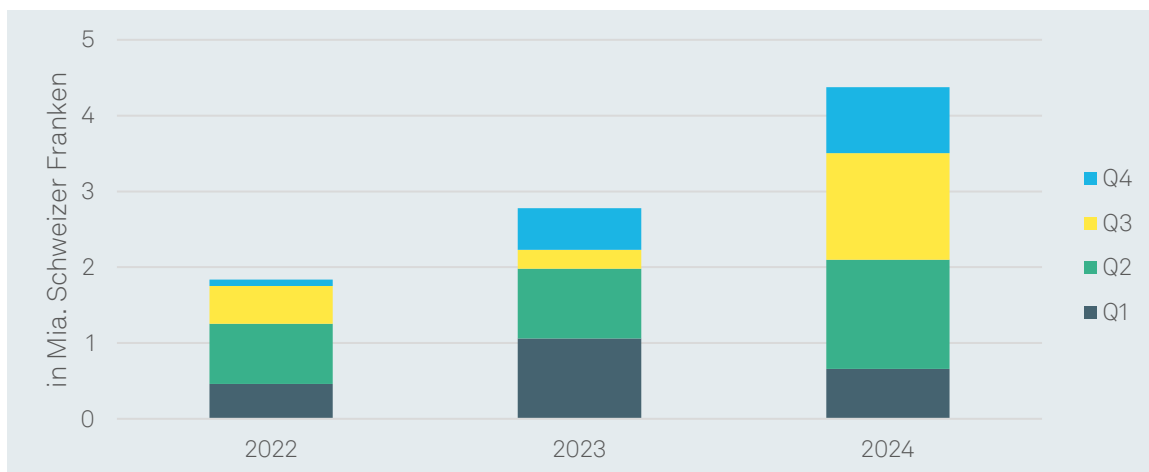
Verschiedene Finanzdienstleister erwarten von der SNB bis Mitte 2025 zwei bis drei weitere Zinssenkungen, die das Zinsniveau auf 0.25% bringen könnten und somit wieder näher zum vorpandemischen Tief. Die UBS rechnet mit Senkungen um 25 Basispunkte, und zwar bereits im Dezember 2024 sowie März 2025. Die Abschwächung des Schweizer Frankens dürfte die Gesamtwirtschaft langfristig stärken und international wettbewerbsfähig halten.

Dies hat Folgen für Sparer und Investoren. Die NZZ spekuliert in ihrem kürzlich veröffentlichten Beitrag zum Thema Zinsen bereits darüber, ob das Sparkonto bald keine Zinsen mehr abwerfen wird. Im Gegenzug wird die Kapitalbeschaffung für Investoren wieder erleichtert. Besonders für den Immobilienmarkt sind diese Entwicklungen gewichtig, da eine sinkende Inflation, die gemäss Prognosen bis Herbst 2025 unter 1% fallen könnte, für stabile Kaufkraft bei moderaten Preissteigerungen sorgt. Für Käufer sind die Finanzierungskosten günstiger, was wiederum die Nachfrage nach renditetragenden Immobilienobjekten hochtreibt.

Kapital bereitet sich vor

Während die Zinsen weiter sinken und die Finanzierungskosten günstiger werden, reagieren Immobilieninvestoren mit einer gezielten Vorbereitung ihrer Kapitalressourcen. Nachfolgende **Grafik 2** zeigt die bekannten Kapitalerhöhungen institutioneller Immobilieneigentümer der letzten drei Jahre. Zu Beginn des Jahres 2024 war die Stimmung auf dem Immobilienmarkt, nach einem mittelmässigen Jahr 2023, noch eher getrübt. Der Kapitalzuwachs hat seit Q2 2024 deutlich angezogen, als den Investoren klar wurde, dass die ersten Zinssenkungen imminient waren.

Akteure im Markt wollen die Gelegenheit nutzen, ihre Marktposition zu stärken und haben weitere Kapitalerhöhungen angekündigt. Die Aussicht nach weiteren Zinssenkungen spornt die Investitionsfreude weiter an. Die aufgenommenen Mittel werden üblicherweise für Unterhalt, Reduktion der Fremdfinanzierungsquote, Neubauprojekte oder Zukauf bestehender Liegenschaften verwendet.



Grafik 2: Entwicklung bekannter Kapitalmarkt-Transaktionen-Ankündigungen von Immobilieninvestoren. Beinhaltet Kapitalerhöhungen. (Quelle: SFP Soupe du Jour)

Für wen lohnt sich ein Verkauf?

Die aktuellen Marktbedingungen eröffnen Eigentümern von Mehrfamilienhäusern einzigartige Möglichkeiten: Mit der verstärkten Kapitalzufuhr in die Wirtschaft, sind viele Anleger bestrebt, in rentable Immobilien zu investieren. Dabei stellen Mehrfamilienhäuser aufgrund der hohen Ertragsstabilität die begehrteste Anlageklasse dar. Dies stellt MFH-Eigentümer vor die folgende Frage: Soll in den Bestand investiert werden oder ist gerade jetzt ein optimaler Zeitpunkt, um zu verkaufen?

Ein wesentlicher Verkaufsanreiz ergibt sich aus dem Prinzip des antizyklischen Handelns. In einer Phase der sinkenden Zinsen und steigenden Preisen, können einzelne MFH-Eigentümer durch einen Verkauf von der gesteigerten Nachfrage und dem knappen Angebot profitieren. Eine frühzeitige und gut durchdachte Entscheidung, kann heute höhere Preise einbringen, als sie noch vor einem Jahr möglich gewesen wären. Der optimale Zeitpunkt für einen Verkauf hängt von verschiedenen Faktoren ab. Nachfolgend drei wesentliche Argumente, die Eigentümer berücksichtigen sollten, wenn sie aktuell einen Immobilienverkauf in Erwägung ziehen:

Drei Aspekte, die MFH-Eigentümer jetzt berücksichtigen sollten

1. Ausnutzungsreserven auf der Parzelle

Bestehende Ausnutzungsreserven auf einem Grundstück, können einen Verkauf wirtschaftlich attraktiv machen. Potenzial für einen Neubau oder eine Aufstockung ermöglicht es, diese ungenutzte Reserve an einen Käufer weiterzugeben, welcher dafür eine erhöhte Zahlungsbereitschaft hat. Ein solcher Verkauf kann es Eigentümern erlauben, das Grundstück, ohne zusätzliche Investitionen für Planung und Bau, zu veräussern.

2. Renovationsstau in der Liegenschaft

Bei älteren Mehrfamilienhäusern mit Sanierungsbedarf, kann der Zustand der Liegenschaft die Möglichkeit einschränken, Marktmieten zu erzielen. Käufer mit den nötigen Mitteln für umfassende Sanierungen, könnten hier als Käufer in Betracht gezogen werden. Der Verkaufspreis reflektiert zu Teilen das Mietpotenzial, das bei einem optimierten Zustand erreicht werden kann.

3. Verflüssigung von gebundenem Kapital

In Situationen wie Erbschaften oder Nachfolgeregelungen, kann ein Verkauf zweckmässig sein, um gebundenes Kapital freizusetzen. Ein Immobilienverkauf ermöglicht es, das Kapital in aufteilbare oder liquide Werte umzuwandeln oder in alternative Anlageformen zu investieren.

Kontakt

Das Transaction Management Team der H&B Real Estate AG berät Kundinnen und Kunden in folgenden Assetklassen: Mehrfamilienhäuser, Geschäftshäuser, Retail, Industrie und Sondernutzungen. Die Expertise unseres Transaktionsteams beinhaltet eine umfassende und hochwertige Dienstleistung rund um den gesamten Transaktionsprozess, welcher dank kontinuierlich vertieftem und verfeinertem Fach- und Marktwissen auf die jeweiligen Objekttypologien angewendet wird.

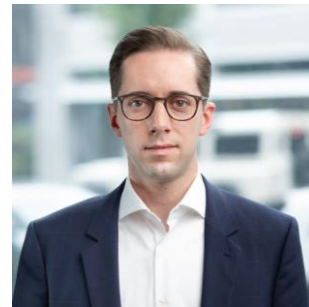
Transaktionsteam



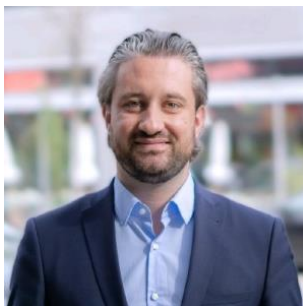
Dario Hubli
Bereichsleiter, Mitglied GL
dario.hubli@hbre.ch
+41 44 253 62 12



Monika Ferraro-Foro
Transaction Manager
monika.ferraro@hbre.ch
+41 44 253 62 97



Jörg Zindel
Transaction Manager
joerg.zindel@hbre.ch
+41 44 575 70 72



Luca Petta
Transaction Manager
luca.petta@hbre.ch
+41 44 575 70 82



Adrian Kühne
Transaction Manager
adrian.kuehne@hbre.ch
+41 44 575 70 85



Patrick Vogt
Transaction Manager
patrick.vogt@hbre.ch
+41 44 575 70 99



**Vereinbaren Sie via QR-Code einen
Beratungstermin. Wir freuen uns
auf Ihre Kontaktaufnahme.**

Abgeschlossene Verkaufsmandate

Untenstehende Auflistung beinhaltet eine Auswahl der im Jahr 2024 erfolgreich abgeschlossenen Verkaufsmandate im Bereich Wohnliegenschaften:



Anlagestiftung

Wetzikon ZH

Geschäfts- und Wohnliegenschaft



Schweizer Versicherung

Sissach BL

Wohnüberbauung



Schweizer Versicherung

Basel BS

Wohnliegenschaft im Baurecht

Abgeschlossene Verkaufsmandate



Pensionskasse

Dietikon, ZH und Opfikon, ZH

Zwei Mehrfamilienhäuser



Immobilienfonds

Oerlikon ZH

Wohnliegenschaft



Immobilienfonds

Basel BS

Wohnliegenschaft



Private Erbengemeinschaft

Zürich ZH

Grössere Wohnüberbauung

[hbre.ch](https://www.hbre.ch)

H&B Real Estate AG

Lagerstrasse 107
8004 Zürich

Lange Gasse 8
4052 Basel

+41 44 250 52 52
info@hbre.ch

+41 61 545 03 30



**REAL
ESTATE
AG**

