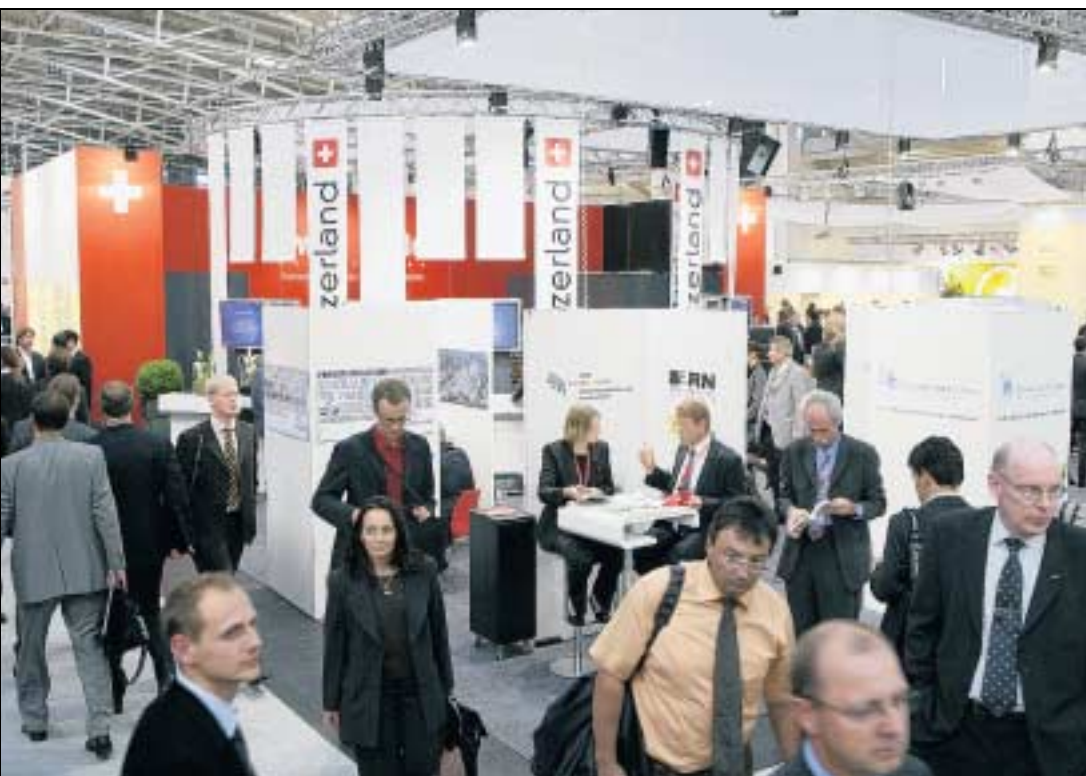


## Optimismus und Zukunftsglauben allenthalben

### Internationales Stelldichein der Immobilienbranche auf der Expo Real in München

Trotz der flauen Konjunktur in den EU-Ländern und vor allem in Deutschland erweist sich die Immobilienbranche als erstaunlich robust und zukunftsgläubig. Das und noch mehr zeigte die Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien Expo Real 2005, die vom 10. bis 12. Oktober 2005 in München stattfand.



Auch die Schweiz zeigt zunehmend Präsenz an der Expo Real in München. (Bild Alex Schelbert)

Seit ihrer Premiere im Jahr 1998 hat sich die Expo Real zur Leitmesse der europäischen Immobilienwirtschaft entwickelt. Auch in diesem Jahr bestätigte sie sich wieder als Plattform für branchen- und länderübergreifende Immobilienprojekte. Über 1400 Aussteller aus 35 Ländern und rund 18 000 Fachbesucher wurden gezählt; erstmals waren auch die USA mit einem eigenen Stand präsent. Die Botschaft der vergangenen Tage in München lautete: Investoren denken zunehmend global. Diverse Aussteller widmeten sich dem Thema, so zum Beispiel die Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds, die an der Messe ihren ersten globalen Investment-Report präsentierte. Nach dem freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Kapital über Ländergrenzen hinweg sowie nach der zunehmenden Vernetzung der Finanzmärkte durch die hochmodernen Informations- und Kommunikationstechnologien würden nun auch die Immobilienmärkte von dieser Entwicklung erfasst, heisst es in dem Bericht. Standorte, die vor wenigen Jahren noch ausserhalb jedes Investitionsbereichs gelegen seien, rückten nun immer mehr ins Zentrum der Anleger-Interessen.

#### Neuer Anlagerekord erwartet

Auch im Jahr 2000 rechnen Experten wieder mit einem Anlagerekord auf den europäischen Immobilienmärkten. Dabei dürfte es schon bald um das Überschreiten der 100-Mrd.-€-Marke

gehen, wenn das Vorjahresniveau von 95,6 Mrd. € übertroffen wird. Der Anteil grenzüberschreitender Anlagen betrug im vergangenen Jahr 40,7 Mrd. € und lag damit fast 70% über dem Niveau von 2000. Zu den wichtigsten Zielmärkten zählen Deutschland, Mittel- und Osteuropa und Skandinavien, aber auch Russland und die asiatischen Länder Korea und China.

#### Gigantismus bei neuen Projekten

Workshops, Diskussionen und Foren widmeten sich unter anderem den neuen EU-Mitgliedern Polen, Tschechien und Ungarn. Aber auch Südosteuropa mit den Märkten Rumänien, Bulgarien, Ukraine, Slowakei und Slowenien sowie Kroatien rücken zunehmend in den Fokus der Investoren. Die Angleichung der politischen Verhältnisse, zunehmend stabile steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen machen diese Länder für Anleger immer interessanter. Das weltweit tätige Immobilien-Beratungsunternehmen CB Richard Ellis (CBRE) erwartet einen Investitionsrekord für Gewerbeimmobilien in diesen Ländern, nachdem im ersten Halbjahr 2005 bereits rund 2 Mrd. € dorthin geflossen sind, 40% mehr als im Vorjahr. Aufgrund des grossen Interesses stünden die Renditen von gegenwärtig 7,25% unter Druck, meint Fabian Klein, CBRE-Investment-Chef Deutschland. Er prognostiziert zum Jahresende einen Wert um 7%, was jedoch immer noch deutlich mehr ist, als in den westeuropäischen Metropolen erzielt wird.

Für Diskussionsstoff sorgten die Präsentationen verschiedener Megaprojekte, wie zum Beispiel Moskau City, eine Neuentwicklung von mehr als 2 Mio. m<sup>2</sup> für Büros, Hotels, Verkaufsf lächen, Freizeit- und Wohnraum oder Digital Media City, ein futuristisches Zentrum für die New Economy in der südkoreanischen Hauptstadt Seoul. Faszinierend auch Ägyptens neue Stadt El Gouna am Roten Meer, ein Klein-Venedig mit mehr als hundert Brücken, die über Kanäle, Lagunen und Wasserwege führen. 10 000 Menschen leben bereits heute in der Oase unter südlicher Sonne und immer grünen Palmen.

Das stark präsenzte Südkorea warb zudem mit ausgewählten Provinzen um die Gunst der Investoren in allen Immobiliensegmenten. Angepriesen wurden Logistik- und Industriezentren (Gwangju), Tourismusregionen (Jeju und Gangwon) sowie die Freihandelszone Incheon mit dem neuen internationalen Flughafen. Laut Guy Hollis, Asien-Chef des internationalen Immobilienkonzerns Jones Lang LaSalle, hat Südkorea gegenüber seinem Konkurrenten China zurzeit die Nase vorn. Für Südkorea sprächen nicht nur die stabilen ökonomischen Wachstumsdaten für Investitionen, sondern auch die Planungssicherheit sowie mit westeuropäischen Massstäben durchaus vergleichbare Standards in Sachen Bauqualität und Rechtssicherheit. Auf dem Büroflächenmarkt lassen sich zurzeit Renditen von bis zu 8% erzielen, bei einer historisch tiefen Leerstandsquote von 2% im zweiten Quartal 2005.

#### Zunehmende Schweizer Präsenz

Rege besucht war auch der Gemeinschaftsstand der Schweiz. Die Wirtschaftsförderungen Basel Area und Greater Zurich Area unterstützten als Public Private Partnership den Auftritt, für den Bundesrat Deiss das Patronat übernommen hatte. Während Greater Zurich Area bereits zum sechsten Mal auf der Expo Real präsent war, feierten mehrere Unternehmen ihr Début. Die Schweizer Organisatoren hatten es geschafft, die Zahl der Standpartner gegenüber dem Vorjahr von 10 auf 15 zu erhöhen. Das einhellige Fazit aller: Mühe und Aufwand hätten sich gelohnt. Besucher des Standes wurden durch den Maître Chocolatier von Lindt & Sprüngli verwöhnt.

Die Ländergrenzen überwindend, präsentierte sich bereits zum dritten Mal auf einer Expo Real der Wirtschaftsraum Bodensee. Er tritt als zusammengehörende Region auf, die sich aus Schweizer Kantonen (St. Gallen und Thurgau), deutschen Landkreisen, dem österreichischen Bundesland Vorarlberg und Liechtenstein zusammensetzt. Das 1,8 Millionen Einwohner zählende Gebiet sieht sich als «hot spot» für Investoren, Innovatoren und Entwickler. Den Messeauftritt finanzierten die 16 Partner zu gleichen Teilen, EU-Fördermittel sind beantragt. Ein Immobilien-Highlight der Region verspricht schon heute der geplante Hegau-Tower der Stadt Singen mit fast 70 Metern Höhe zu werden. Architekt Helmut Jahn, der unter anderem auch den Messeturm in Frankfurt und das Sony Center in Berlin gestaltete, hat den Gebäudekomplex entworfen, dessen Herzstück der 18-geschossige Tower bilden wird.

Karin Krentz

## Wohnung vermieten oder verkaufen?

### Eine Zürcher Analyse liefert neue Entscheidungshilfen

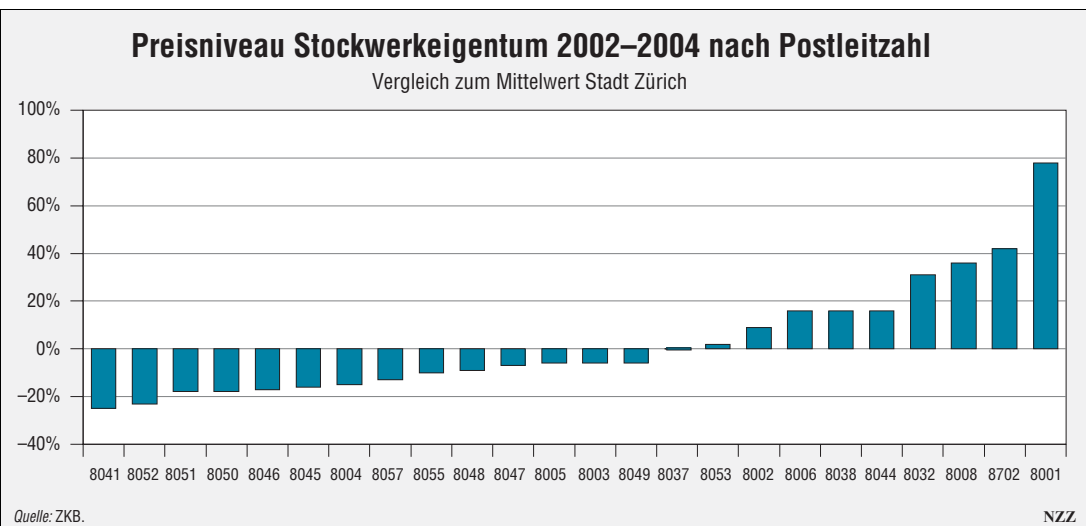
am. An Wohnlagen mit überdurchschnittlichen Eigentumspreisen sind in der Regel auch die Mieten hoch. Dieser Zusammenhang ist plausibel und lässt sich auch statistisch nachweisen, wie die Ökonomen der Zürcher Kantonal Bank (ZKB) herausgefunden haben. Ihre Analyse der Stadt Zürich zeigt, dass die relativen Preise von Mieten und Stockwerkeigentum hoch korreliert sind; das heisst, es besteht zwischen ihnen ein klarer positiver Zusammenhang (vgl. Grafik).

Die Korrelation ist allerdings nicht vollständig. Es gibt Wohnlagen, bei denen der Preis von Eigentumswohnungen um einiges stärker vom städtischen Durchschnitt abweicht als das Mietzinsniveau. In negativer Hinsicht ist dies etwa der Fall beim Quartier Langstrasse: Während die Mieten dort mehr oder weniger dem Durchschnitt der Stadt Zürich entsprechen, ist Stockwerkeigentum um einiges günstiger zu haben.

Dieses Quartier eignet sich laut der ZKB demnach besser für die Vermietung von Wohnungen als für den Verkauf. Umgekehrt dürfte in den Quartieren Rathaus und Seefeld der Verkauf von Wohnungen die lukrativere Variante sein als die Vermietung. Dort wird nämlich bei Stockwerkeigentum ein höherer Aufpreis zum Mittelwert bezahlt als bei der Miete.

Dass Mieten und Wohneigentumspreise nicht überall im gleichen Verhältnis zueinander stehen, hat damit zu tun, dass Mieter und Eigentümer einen Standort nach unterschiedlichen Kriterien beurteilen. Mieter, die sehr flexibel sind, beurteilen einen Wohnort nach seiner heutigen Attraktivität. Eigentümer hingegen, die sich für eine gewisse Zeit an einen Ort binden, lassen ihre Erwartungen bezüglich der künftigen Entwicklung des Standorts in den Kaufentscheid einfließen. Bei allen Punkten, die in der Grafik über der Diagonalen liegen – u. a. Seefeld, Rathaus, Wollishofen und Gewerbeschule – bewerten die Käufer die Attraktivität des entsprechenden Standortes höher als die Mieter. Hier wird also die zukünftige Quartierentwicklung relativ zu anderen Standorten in der Stadt als überdurchschnittlich eingeschätzt, was nach Ansicht der ZKB eher für eine Vermarktung in Form von Stockwerkeigentum spricht. Umgekehrt beurteilt der Markt die längerfristigen Perspektiven des Langstrasse-Quartiers eher negativ, was sich in einem deutlichen (relativen) Abschlag für Wohneigentum äussert. Aus Investorensicht ist darum an der Langstrasse eine Vermietung vorzuziehen.

Bemerkenswert ist, dass das Pendel im Entwicklungsgebiet Zürich-West (Escher-Wyss) in Richtung Vermietung ausschlägt. Aus Sicht potenzieller Wohneigentümer scheint die Zukunft dieses Stadtteils also noch recht risikobehaftet.



### Aus dem Baurecht

## Verkaufsprospekte nicht für bare Münze nehmen

Vorsicht: Ein schöner Verkaufsprospekt mit perspektivischen CAD-Bildern inklusive Gartengestaltung, Parkplätzen und Kinderwagen sowie «Baubeschreibung» ist nur bedingt verbindlich für die Ausführung eines Bauobjektes. Vielmehr bestimmen die Unterlagen, die zu Vertragsbestandteilen erklärt werden – insbesondere Baubeschreibung und Pläne – Umfang, Qualität und Funktionalität des Bauobjektes. Die für die dort definierten Leistungen notwendigen Nebenleistungen sind – sofern Norm SIA 118 Vertragsbestandteil ist und vertraglich nichts anderes vereinbart wurde – inbegriffen. Vertragspläne sind diejenige Pläne, die vor Vertragsunterzeichnung vorliegen und von beiden Parteien genehmigt (unterzeichnet) sind.



Für die Bestandteile des Vertrages sieht die Norm SIA 118 eine Rangfolge für den Fall von Widersprüchen vor, wonach die Baubeschreibung den Plänen vorgehen soll. Ist die Norm nicht Vertragsbestandteil, muss im Vertrag unbedingt eine Widerspruchsregelung vorgenommen werden. Baubeschreibungen werden von Verkäufern oft bewusst allgemein oder lückenhaft gehalten. Das gibt ihnen die Möglichkeit, jede Konkretisierung (Küche, Bodenbeläge, Fenster, Anzahl Steckdosen, Terrassenplatten usw.) als Beststellungsänderungen zu behandeln und entsprechende Mehrkosten und Zusatzhonorare in Rechnung zu stellen. Es empfiehlt sich deshalb, möglichst viel in der Baubeschreibung vor Abschluss des Kauf- oder Werkvertrages zu konkretisieren. Wenn immer möglich sollen auch Begriffe wie «für hohe Ansprüche», «überdurchschnittlicher Ausbau», «Minergie-Standard», «Traumgarten» und ähnli-

**NZZdomizil.ch**

Seiten 70, 71

che so erklärt werden, dass beide Parteien dieselbe darunter verstehen. Andernfalls kann daraus leicht ein Albtraum werden. Es lohnt sich deshalb, sich frühzeitig Gedanken über die eigenen Wünsche und Bedürfnisse, aber auch über die finanziellen Möglichkeiten zu machen und diese verbindlich für sich und den Verkäufer im Vertrag oder in den Vertragsdokumenten festzuhalten.

Wo man sich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht festlegen will oder kann, soll ein Budgetpreis definiert werden, beispielsweise für Küchen- oder Badeinrichtungen. Erfahrungsgemäss ist es für den Laien leichter, sich vorwiegend an der Baubeschreibung und nicht an den Plänen zu orientieren. Trotzdem empfiehlt es sich, die Pläne vor dem Einreichen des Baugesuches genau zu prüfen und nur bei Übereinstimmung mit der Baubeschreibung und den mündlichen Vereinbarungen zu unterzeichnen. Auf diese Weise lassen sich zwei wichtige Ziele erreichen: Einerseits werden alle Vereinbarungen schriftlich festgehalten, was für die Beweisführung wichtig ist, andererseits zwingt diese Genauigkeit zu einer gewissen Disziplin bei der Detailplanung und Ausführung. Beides wirkt sich positiv auf die Kostensicherheit aus, verhindert Missverständnisse und garantiert ein wunsch- und bedürfnisgerechtes Resultat zum vereinbarten Preis.

Marie-Theres Huser  
www.baurecht.ch

## Osteuropäische Städte gewinnen an Attraktivität

### Zürich hält sich in der ersten Liga

am. Paris und London gelten punkto Wachstum, Reichtum und Geschäftsumfeld nach wie vor als die attraktivsten Städte Europas, aber Dublin kommt den beiden Spitzenreitern mittlerweile sehr nahe. Das geht aus einer Rangliste (European Regional Growth Index 2004, E-Regi) von LaSalle Investment Management hervor. Der von der Immobilien-Investmentgesellschaft seit sieben Jahren aufgestellte Wachstumsindex durchleuchtet die 90 wichtigsten Ballungsräume Europas und misst deren Bedeutung und Potenzial anhand von 14 Variablen, darunter Wachstumserwartungen (absolut und prozentual), Wohlstand und allgemeines Geschäftsumfeld. Damit sollen jene Städte identifiziert werden, in denen die Nachfrage nach Immobilien mittelfristig gesehen wahrscheinlich am grössten ist.

Spitzenreiter unter den Schweizer Städten – und weiterhin einziger Europa-Top-20-Standort des Landes – ist Zürich mit Rang 11 (Vorjahr: Rang 7). Die Limmatstadt belegt seit Jahren Plätze zwischen 7 und 12. Basel-Mülhausen landete auf Position 21 (23), derweil Genf den 35. (47.) und Bern den 42. (31.) Platz einnahm. Bemerkenswert ist die starke Performance Osteuropas. Budapest (18) und Warschau (22) konnten sich dank dem wirtschaftlichen Impuls nach dem EU-Beitritt um 20 oder mehr Ränge verbessern.

Verantwortlich für «Bauen · Wohnen»:  
Andrea Martel (a.martel@nzz.ch)