

Was ist mein Eigentum wert?

Dass Preise nicht in Stein gemeisselt sind, zeigt die weltweit grassierende Immobilienkrise. Trotzdem gelten Immobilien als vergleichsweise sichere Anlagen. Doch welche Faktoren beeinflussen den Wert einer Liegenschaft? Auf Hausbesuch mit einem professionellen Schätzer. *Von Luca Rehsche*

Csaba von Zalan trägt heute den Dreiteiler. «Es ist schon etwas anderes, ob man an der Goldküste oder in Winterthur einen Hausbesuch macht», erklärt der Immobilienspezialist der Firma H & B Real Estate. Schliesslich will er nicht nur eine Schätzung vornehmen, sondern seine Dienste auch schon für einen allfälligen Verkauf empfehlen.

Herr B., Besitzer eines schmucken Einfamilienhauses in Feldmeilen, hat dabei noch keine konkreten Verkaufsabsichten. Früher oder später wird der Moment aber kommen, an dem der Pensionär in eine kleinere Mietwohnung umziehen möchte: «Deshalb möchte ich wissen, was ein Verkauf etwa einbringen würde.»

Die Begriffe «Wert» und «Preis» müssen bei einer Immobilie unterschieden werden, wie Martin Frei, Geschäftsführer der Firma Immoconsult Martin Frei, erklärt: «Den Preis bestimmt letztlich der Markt; er stellt das Resultat von Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer dar.» Der Wert hingegen beruht auf einer Schätzung, die den mutmasslich erzielbaren Preis zu erfassen versucht. Starke Divergenzen können sich besonders im Hochpreissegment ergeben, in dem der subjektive «Liebhaberfaktor» eine grosse Rolle spielt und zuweilen astronomische Summen für wesentlich tiefer eingeschätzte Liegenschaften hingeläutert werden.

Professionelle Schätzer stützen sich je nach Objekt und Auftrag auf unterschiedliche Bewertungsinstrumente. Am einfachsten nachvollziehbar ist der «Realwert»: die Summe aus dem Landpreis und dem Bauwert. Letzterer entspricht den Baukosten plus Teuerung minus Altersentwertung. Sind keine Angaben zu den ursprünglichen Erstellungskosten verfügbar, wird der Bauwert über den Kubikmeterpreis von Vergleichsobjekten ermittelt.

Im Gegensatz dazu stützt sich die Marktvergleichsmethode auf die Annahme, dass ein Interessent nicht mehr bieten wird, als ein anderer Käufer für ein vergleichbares Objekt bezahlt hat. Eine dritte Perspektive fokussiert auf den zu erwartenden Mietertrag – hier wird sozusagen die Kuh über die Milch bewertet. Laut Martin Frei stellen die Ertragswertmethoden heute die gebräuchlichsten Schätzinstrumente dar. Anfang der 1990er Jahre sei das noch anders gewesen, wobei die Banken aus der damaligen Immobilienkrise ihre Lehren gezogen hätten.

Thema Golf als Türöffner

Die Bewertung durch Csaba von Zalan wird sich bei dem Feldmeilemer Einfamilienhaus einerseits auf die Realwertmethode stützen, andererseits auf ein weiteres Schätzinstrument. Die sogenannte «hedonische» Bewertung betrachtet ein Haus als Bündel von Eigenschaften. Dazu gehören beispielsweise die Grundstücks- und Wohnfläche, die Anzahl Zimmer und Nasszellen sowie das Alter und der bauliche Zustand des Gebäudes. Weiter fliessen die Anzahl der Fenster, der Zustand und Ausbau der Küche und der Hausgeräte, bauliche Erweiterungsmöglichkeiten und eine Reihe weiterer Faktoren ein. Besonders wichtig ist dabei die Lagequalität des Grundstücks.

Wie beim Marktvergleich muss bei der hedonischen Methode ein möglichst grosser Pool an Daten zu früher gehandelten Objekten zur Verfügung stehen. Mittels multipler Regression ergeben sich ein Schätzwert sowie eine mögliche Abweichung nach oben und unten, die zur Definition eines Maximal- und eines Mindestpreises führt.

Das Gespräch beginnt, nicht unnötlich im Immobiliengeschäft, beim Golfen. «Für den Fall eines Verkaufs ist der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses sehr wichtig», meint der Experte.



Der Markt bestimmt den Preis: Csaba von Zalan von H & B Real Estate wirft einen kritischen Blick auf die Bausubstanz. (Kilian Kessler)

Dann geht es aber ans Eingemachte, genauer in den Keller. Zalan setzt alle seine Sinne ein: «Man kann es riechen – hier ist es trocken.» Er interessiert sich für Wände, Leitungen und für das Alter von Hausgeräten. Zufrieden stellt er einen guten Zustand des 1982 erstellten Gebäudes fest: «Sichtbare Baumängel wären natürlich gravierend. Dem müsste man nachgehen.»

Checkliste zur Schätzung

Einen Pluspunkt stellt der Bastelraum dar: Mit den Oberlichtern könnte er auch als Büro oder Kinderzimmer dienen. Auf die «objektive» Bewertung nimmt das keinen direkten Einfluss – das Einfamilienhaus hat trotzdem «nur» 4,5 Zimmer. Bei Verhandlungen könnte es aber von Vorteil sein.

Zalan benutzt eine Checkliste, um die einzelnen Faktoren zu bewerten. Punkto Aussicht macht er ganz oben ein Häkchen. Unverbaubare, freie Sicht auf den See vom Erd- und vom Obergeschoss aus – «ein ganz grosses Plus», sagt der Experte überzeugt. Die Küche ist zwar schon zehnjährig, aber als «modern» wird sie dank Steamer und einem Durchbruch zum Wohnzimmer trotzdem eingestuft.

Im Obergeschoss fällt zunächst der Closomat im Badezimmer auf. Grundsätzlich sieht der Experte solche Installationen als Mehrwert, «wobei es natürlich fraglich ist, ob sich zukünftige Bewohner auf die gleiche Schüssel setzen wollen wie ihre Vorgänger.» Entscheidend sei, ob man davon ausgehen könne, dass ein neuer Besitzer nochmals Geld investieren müsse vor dem Bezug. Gefiele bei diesem Objekt etwa die Küche nicht, gäbe das keinen Abzug, weil sie durchaus noch im Stand sei. Die orange bemalte Wand im Schlafzimmer hingegen müsse wohl gestrichen werden. «Erzählen Sie aber nicht Ihrer Frau, dass ich das gesagt habe», fügt von Zalan an.

Lage bestimmt den Preis

Auf den «Realwert» wirken sich solche Details nur geringfügig aus. Wichtig für den Bauwert ist primär die Wohnfläche. Noch entscheidender ist aber die Lage. Je nach Zustand und Art des Gebäudes kann der Bauwert praktisch gegen null gehen, während der Boden den Gesamtwert bestimmt. Martin Frei bestätigt diese Einschätzung: «An beliebiger Lage kann ein Abbruchobjekt oder auch eine Liegenschaft mit tieferer Ausnutzung als erlaubt für einen Investor sogar eine Belastung darstellen, was den Landwert um die anfallenden Abbruchkosten schmälert.» Andererseits könne der Anteil des Bauwerts am Gesamtwert diesen aber auch dominieren, etwa bei einem neueren Gebäude an wenig gefragter Lage.

Der Experte von Zalan wird Herrn B. schliesslich die Resultate beider verwendeten Methoden präsentieren. Kommt es zu einer Ausschreibung, wird der Startpreis wohl irgendwo dazwischen liegen, «sofern dieser Betrag den Erwartungen des Verkäufers entspricht», fügt der Immobilienspezialist an. Glück für den Besitzer, wenn sich gleich mehrere Interessenten finden lassen. Diese müssten dann über mehrere Bieterunden ihre Zahlungsbereitschaft offenbaren, was den Preis nach oben treiben könnte. In dieser Phase spielt die Marktsituation, und unter Umständen erhöht noch ein «Liebhaberzuschlag» den Preis.

Zum Schluss die Frage an Herrn B., welchen Preis er sich denn erhoffe. «Eine (Kiste) müsste es schon sein», schmunzelt der Hausbesitzer. Sollte er sich tatsächlich für einen Verkauf entscheiden, die Kiste (beziehungsweise eine Million) wird er bekommen. «Vielleicht wird es sogar etwas mehr sein – bei dieser Aussicht!», sagt der Experte optimistisch.

Die 10 wichtigen Preisfaktoren für Einfamilienhäuser

Immobilienbeschätzer gewichten Lage, Lage, Lage – und erst dann das Haus

1	Makrolage	Standortqualität der Lage der Gemeinde (Verkehrsanbindung, Arbeitsweg, Infrastruktur, Steuern, Image)
2	Mikrolage	Lage in der Gemeinde (z. B. Quartier, See-/Berg-/Fernsicht, Immissionen, Distanzen zu GV, Schulen, Einkauf)
3	Nachbarschaft	Kompatibilität der Wohn- und Qualitätsbedürfnisse
4	Innenraum	Nettowohnfläche, Nutzfläche, Grundrisskonzept, Zimmeranzahl, -grösse, Raumhöhe, Garage
5	Aussenraum	Terrassen, Balkone, Spielplätze
6	Architektur	Erscheinungsbild des Gebäudes, klare, konsistente Architektur
7	Umgebung	Garten, Topografie, Grösse, Pflegeintensität
8	Ökologie	Heizsystem, Wärmedämmung, Immissionen (Strommasten, Mobilfunk-Antennen)
9	Bauqualität	Baujahr, Materialien, Verarbeitung, Renovationsbedarf, interne Akustik
10	Ausstattung	Qualität, Modernität, Stil, Design