Bewusst saniert bedeutet *Gewinn*

Energetische Sanierungen von Renditeliegenschaften sind finanziell für alle Seiten attraktiv.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Aktuell gibt es laut Wüest Partner in der Schweiz 931 000 noch nicht nachhaltig beheizte Erstwohngebäude. In der Summe sind das 553 000 Einfamilienhäuser, 100 000 Eigentums- sowie 278 000 Mietmehrfamilienhäuser. Von den Letztgenannten entfällt ein überwiegender Anteil auf Renditeliegenschaften. Doch energetische Sanierungen, etwa der Einbau einer Wärmepumpe oder eine verbesserte Dämmung, sind stets mit Investitionskosten verbunden. Demgegenüber stehen jedoch positive Effekte: Mit einer energetischen Sanierung steigen der Wert und die Veräusserbarkeit. Zudem gibt es je nach Standort und Massnahme Fördergelder und/oder Steuerersparnisse. Weiter sinken die Heizkosten, und man muss sich auch nicht mehr mit schwankenden Heizölkosten herumschlagen. Und die Kosten lassen sich oft auf die Bestandsmieten und Nettomieten bei Neuvermietungen überwälzen.

Eine Überschlagsberechnung von Jörg Schläpfer, Head Economics bei Wüest Partner in Zürich, gibt konkrete Hinweise auf die finanziellen Auswirkungen dieser Faktoren bei einem Mehrfamilienhaus in Zürich mit Baujahr 1980 und zwölf Wohnungen: Den Nettoinvestitionen von knapp 700 000 Franken (unter Berücksichtigung von Fördergeldern und Steuerersparnissen) steht eine mögliche Erhöhung der Nettobestandsmiete sowie eine Steigerung des Marktwertes von 10 Prozent gegenüber. Der Return on Investment beträgt 5 Prozent – um so viel übertrifft die Marktwertsteigerung die Nettoinvestitionen. Sein Ratschlag: «Idealerweise passt der Sanierungszyklus des Gebäudes – wie ein notwendiger Heizungsersatz oder die Ertüchtigung der Fenster – zum Lebenszyklus der Bewohnenden. Es ist in der Regel wirtschaftlicher, das Haus zuerst zu verkaufen und die energetische Sanierung dem neuen Besitzer zu überlassen.»

Energetische Sanierungen gelten im Mietrecht grundsätzlich als wertvermehrend. «Bei der Heizungssubstitution wird allerdings nur der Teil der Investitionskosten der Wärmepumpe, der den Eins-zu-eins-Ersatz der Ölheizung übersteigt, als wertvermehrend betrachtet», so Schläpfer. «Die Mieter bezahlen eine erhöhte Nettomiete aufgrund der mietrechtlichen Überwälzung der Nebenkosten, aber tiefere Nebenkosten durch die reduzierten Energiekosten.» Höhere Preise für Erdöl und Erdgas verbessern die Wirtschaftlichkeit einer energetischen Sanierung, weil die eingesparten Nebenkosten stärker ins Gewicht fallen. «Tiefere Nebenkosten nützen den aktuellen Bewohnerinnen und Bewohner, und sie ermöglichen der Vermieterschaft, die Nettomiete höher anzusetzen, wenn die Wohnung in einigen Jahren neu vermietet wird», ergänzt Schläpfer.

Nicht nur auf das Geld schauen

«Die gegenwärtige Betrachtung fokussiert oft auf die kurzfristige Amortisation energetischer Einzelmassnahmen», ergänzt Marvin King, Dozent und Programmleiter CAS am Institut für Gebäudetechnik und Energie der Hochschule Luzern (HSLU). «Dabei werden zentrale Werttreiber wie Standortresilienz, regulatorische Anpassungsfähigkeit oder zukünftige Betriebsrisiken kaum einbezogen.» Gerade bei Renditeobjekten werde der Fokus stark auf Nettorendite und Investitionskosten gelegt, während Faktoren wie Lebenszykluskosten, Adaptionsfähigkeit oder graue Energie meist ausserhalb der Bewertungsmodelle bleiben. «Diese Ausblendung kann jedoch zu suboptimalen Entscheidungen führen – sowohl aus ökonomisch/betriebswirtschaftlicher als auch aus gesellschaftlicher Perspektive», sagt King weiter. So führen auch auf europäischer Ebene die CSRD, die überarbeitete EU-Bauprodukteverordnung und neue ökologische Berichtspflichten zu steigendem Druck.» Zudem werde der Markt selektiver: Objekte ohne klare Transformationspfade verlieren an Attraktivität – sei es in der Vermietung, bei der Finanzierung oder in der Transaktion. «Wer heute nur das Minimum macht, riskiert morgen Stranded Assets», warnt der Experte.

Jede energetische **Sanierung** sollte gut kalkuliert werden, damit sie sich rechnet.

Beispiel: Sanierung eines Mietmehrfamilienhauses (Basisszenario)

Mehrfamilienhaus in Zürich, Baujahr 1980 (Originalzustand), zwölf Wohnungen mit 1000 m² Hauptnutzfläche (HNF). Sanierungsmassnahmen: Ersatz der Ölheizung durch eine Erdsondenwärmepumpe und Dämmung des Dachs, der Kellerdecke, der Aussenwände und Fenster.

			Vorher	Nachher	Differenz
Investition	Investitionskosten (vor Fördergeldern)	CHF 997 000			
	Fördergelder	CHF 104 000	10% (Anteil an Investitionskosten)		
	Barwert Steuerersparnis	CHF 210 000	21% (Anteil an Investitionskosten)		
	Cash-out	**CHF 683 000**			
Mieten	Veränderung Nettobestandesmiete (Franken pro m² HNF und Jahr)	+18	CHF 280	CHF 298	+6%
	Veränderung Nebenkosten (Franken pro m² HNF und Jahr)	–24	CHF 49	CH 25	–49%
	Veränderung Bruttomiete (Franken pro m² HNF und Jahr)	–6	CHF 329	CHF 323	–2%
	Barwert	**CHF 219 000**			
Marktwert	Mehrwert tiefere Diskontierung	CHF 191 000			
	Mehrwert getätigte Instandsetzung	CHF 309 000			
	Veränderung Marktwert	**CHF 719 000**	CHF 7 000 0000	CHF 7 719 000	+10%
	Return on Investment (Marktwertsteigerung/Cash-out)	**+5%**			
Emissionen	Differenz Emissionen (Scope 1, 2, 3.1, kg Co_2eq pro m² EBF* und Jahr)	–50	53	4	–93%
	Eingesparte Emissionen (Kg CO_2-Äquivalente pro 100 Franken)	6			
Energie	Differenz Energie (Kilowattstunden pro m² EBF Endenergie nach PV)	–182	202	20	–90%
	Eingesparte Energie (Kilowattstunden pro Jahr und pro 100 Franken)	24			

*ENERGIEBEZUGSFLÄCHE

QUELLE: WÜEST PARTNER

«Buy to let»: Investor, Besitzer und Vermieter in einem

Der Kauf von Immobilien zur Weitervermietung hat als **Anlagemodell** zuletzt an Attraktivität verloren – ändert sich das nun dank tiefen Zinsen?

RUEDI TANNER

Während der Tiefzinsphase eins, also von 2015 bis ins Jahr 2022 hinein, war der Kauf einer Immobilie zur Weitervermietung – das Konzept «Buy to let» – eine äusserst beliebte und erfolgreiche Kapitalanlage. Mit «Buy to let» liess sich eine schöne Rendite erzielen. Vor Steuern betrug diese in den fünfzig grössten Schweizer Städten im Schnitt 6 Prozent. 2,5 Prozentpunkte machten dabei die Mieteinkünfte aus, 3,5 Punkte die Wertsteigerung der Objekte. Noch einträglicher war das Modell für alle, die den Immobilienkauf mit einer Hypothek finanzierten: Mit 60 Prozent Fremdkapital stieg die Eigenkapitalrendite auf durchschnittlich 13 Prozent. Denn «Buy to let» rentiert, wenn mit viel Fremdkapital und zu tiefen Zinsen finanziert wird. Privatpersonen kaufen eine Wohnung zur Fremdvermietung und refinanzieren die Kosten im Lauf der Jahre durch Mieteinnahmen und durch die Wertsteigerung der Immobilie: eine äusserst beliebte Form des «Betongolds», die aber nach 2022 mit dem Zinsanstieg und der für viele ungewohnten Volatilität und damit verbundenen Unsicherheit an Boomwirkung einbüsste.

Jetzt aber deuten viele Zeichen auf eine anstehende Tiefzinsphase zwei. Nehmen damit die Kapitalanlagen in Immobilien zur Weitervermietung wieder an Fahrt auf? Wird «Buy to let» wieder zum Kassenschlager? Im Immobilienmarkt ist die Dynamik hoch. Nicht nur, was die Preisschwankungen anbelangt, sondern auch aufgrund der regionalen Unterschiede und der sich disruptiv wandelnden äusseren Faktoren – seien das globale Wirtschaftsverwerfungen, rigider werdende Bankenvorschriften oder das Vakuum in der Bautätigkeit. Diese Gemengelage macht eine Anlagestrategie, die auf Immobilien zur Weitervermietung setzt, aktuell nicht nachhaltig renditesicher. Es fehlen die verbindlichen Parameter, die Gewissheit geben.

Ungeachtet der momentanen Umstände bleibt «Buy to let» in jedem Fall für alle jene Investoren sinnvoll, welche die Vermietung ihres Renditeobjekts nur als eine Phase betrachten, bevor sie selbst in die Immobilie ziehen. In diesem Fall sollte man sich unbedingt einen klaren Zeithorizont geben und den Mietvertrag im Sinne der Rechtssicherheit zeitlich befristen.

5,3
Prozent
betrug die Rendite von Immobilien in allen Schweizer Städten im Jahr 2024; das sind 2,4 Prozentpunkte mehr als im Jahr davor.

Lage, Lage, Lage

Grundsätzlich: Ob das Vermieten rentiert, hängt von der Immobilie ab – und von der Lage. Denn nicht jede Region, jede Gemeinde ist interessant. Kenntnisse des regionalen Marktes und seiner Entwicklungsperspektiven sind unabdingbar bei der Suche nach einem geeigneten, gut vermietbaren Objekt. Wer bereit ist, sich als Vermieter bei der Mietersuche zu engagieren, kann sich eine Investition in einer Agglomerationsgemeinde überlegen. Wer lieber eine ziemlich sichere, aber etwas tiefere Rendite haben möchte, sollte sich in den Zentren umschauen. Es sei aber auch gesagt: In jedem Fall kann das Hinzuziehen von ausgewiesenen Immobilienmaklerinnen und -maklern zur Evaluation des Marktes einen Mehrwert bringen. Denn je nach Kaufpreis, Unterhaltskosten und Attraktivität der Örtlichkeit fällt am Ende des Tages die Rechnung sehr unterschiedlich aus. Gerade für «kleine» Investoren, die das Konzept «Buy to let» bei einem einzelnen Objekt einsetzen, bestehen erhöhte Risiken. Für den Kauf einer Immobilie muss an attraktiver Lage – wie eben in Stadtlage – aktuell viel Geld in die Hand genommen werden, gleichzeitig konzentriert sich die Renditehoffnung aber auf ein einziges Objekt an einem einzigen Standort. Weil die Diversifizierung fehlt, um eine Baisse abzufedern, muss die gewählte Immobilie ein nachhaltiger Volltreffer sein. Zudem ist diese Anlageform wenig liquide. Wer das Geld plötzlich und schnell braucht, wird dem Momentum im – regionalen – Immobilienmarkt fast chancenlos ausgesetzt sein. Und genau deshalb bleibt zu beachten: Wer ein «Buy to let»-Objekt ersteht, wird zum Immobilienbesitzer und -vermieter. Was wiederum ein bewusstes Lebenszyklusmanagement für die Immobilie verlangt, mit professioneller Verwaltung und ausgewiesener Vermarktung. Oder anders gesagt: Käuferinnen und Käufer müssen bereit sein, mit ihren Mieterinnen und Mietern zu kutschieren. Diese bringen mit der Miete einen regelmässigen Zahlungseingang, sie haben aber auch Rechte. Zudem wird mit dem Ende eines Mietverhältnisses die Suche nach Nachmietern nötig. Sie muss schnell und effizient erfolgen, andernfalls kann die Ertragsrechnung aus dem Lot geraten. Und die Stockwerkeigentümergemeinschaft kann an den Nerven zehren. Verwaltung und Vermarktung verlangen Expertise. Und generieren Kosten.

Immobilien in **Winterthur** gehörten schon immer zu den beliebtesten.

FOTOS: SVEN THOMANN, KEYSTONE

Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern