WIRD «BUY TO LET» WIEDER ZUM KASSENSCHLAGER?

Immobilien kaufen zum Weitervermieten hat als Anlagemodell vorübergehend an Attraktivität verloren. Doch das könnte sich jetzt aufgrund neuer Tiefzinsen wieder ändern. Stehen wir vor einem neuen Boom von «Buy to let»?

TEXT – **RUEDI TANNER***

«Buy to let» wirft meist dann eine gute Rendite ab, wenn mit viel Fremdkapital und zu tiefen Zinsen finanziert wird. BILD: ROMAN BABAKIN, STOCK.ADOBE.COM

BELIEBTE KAPITALANLAGE

In der Tiefzinsphase 1, also in den Jahren ab 2015 bis ins 2022 hinein, war der Kauf einer Immobilie zur Weitervermietung eine äusserst beliebte und erfolgreiche Kapitalanlage. Mit der Konzeption «Buy to let» liess sich eine schöne Rendite erzielen. Vor Steuern betrug diese im Schnitt in den 50 grössten Schweizer Städten 6%, 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 mithilfe einer Hypothek finanzierten: Mit Fremdkapital von 60% stieg die Eigenkapitalrendite auf im Schnitt 13%. 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 «Betongoldes», die aber nach 2022 mit dem Zinsanstieg und der für viele ungewohnten Volatilität und der damit verbundenen Unsicherheit wesentlich an Boom-Wirkung eingebüsst hat.

TIEFE ZINSEN, NEUES GLÜCK?

Jetzt aber deuten viele Zeichen auf eine anhaltende Tiefzinsphase 2. Nehmen damit die Kapitalanlagen in Immobilien zur Weitervermietung wieder an Fahrt auf? Wird «Buy to let» wieder zum Kassenschlager?

> **OB VERMIETEN RENTIERT, HÄNGT VON DER IMMOBILIE AB – UND VON DER LAGE.**

Am Immobilienmarkt ist die Dynamik hoch – nicht nur, was die Preisschwankungen anbelangt. Auch die regionalen Unterschiede verändern sich dynamisch, hinzu kommen die sich disruptiv wandelnden äusseren Faktoren – seien das globale Wirtschaftsverwerfungen, rigider werdende Bankenvorschriften mit steigenden Finanzierungskosten oder das Vakuum in der Bautätigkeit. Diese Gemengelage macht eine Anlagestrategie, die auf Immobilien zum Weitervermieten setzt, aktuell nicht nachhaltig renditesicher und bedarf einer gewissen Risikobereitschaft. Es fehlen die Parameter, die verbindlich Gewissheit geben.

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

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 dessen Entwicklungsperspektiven sind unabdingbar bei der Suche nach einem geeigneten, gut vermietbaren Objekt. Wer bereit ist, sich als Vermieter bei der Mietersuche zu engagieren und sich allenfalls etwas in Geduld zu üben, kann sich eine Investition in einer Agglomerationsgemeinde

überlegen. Wer lieber eine ziemlich sichere, aber etwas tiefere Rendite hat, sollte sich im Zentrum nach einem Investitionsobjekt umschauen.

DIE SUCHE NACH DEM «VOLLTREFFER»

In jedem Fall bringt der Zuzug von ausgewiesenen Qualitätsmaklerinnen und -maklern zur Evaluation des regionalen Marktes einen Mehrwert. Denn je nach Kaufpreis, Unterhaltskosten und Attraktivität der Örtlichkeit kann die Rechnung sehr unterschiedlich ausfallen. Gerade für «kleine» Investoren, die das Konzept «Buy to let» anhand eines einzelnen Objekts einsetzen, bestehen erhöhte Risiken. Sie nehmen für den Kauf einer Immobilie an attraktiver Lage aktuell viel Geld in die Hand, gleichzeitig aber konzentriert sich ihre Renditehoffnung nur 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 am – regionalen – Immobilienmarkt ausgesetzt sein.

RECHTE, ABER AUCH PFLICHTEN

Zu beachten bleibt: Wer ein «Buy to let»-Objekt ersteht, wird zum Immobilienbesitzer und zum Immobilienvermieter. Was wiederum ein bewusstes Lebenszyklus-Management für die Immobilie verlangt mit professioneller Verwaltung und ausgewiesener Vermarktung. Käuferinnen und Käufer müssen darüber hinaus bereit sind, einen Umgang mit ihren Mieterinnen und Mietern zu finden. Denn diese bringen mit der Miete zwar einen regelmässigen Zahlungseingang, sie haben aber auch Rechte. Zudem wird mit dem Ende eines Mietverhältnisses die Suche nach Nachmietern nötig; diese muss schnell und effizient erfolgen, andernfalls kann die Ertragsrechnung aus dem Lot geraten. Und die Stockwerkeigentümergemeinschaft kann Nerven kosten. Verwaltung und Vermarktung verlangen Expertise. Und sie generieren Kosten. ■

***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE