

TRANSAKTIONSDATEN – VOM WISSEN UND DESSEN ENDLICHKEIT

Immobilien­daten bringen Licht ins Dunkel. Sie sind der Nährstoff für Analysen, Voraussetzung für eine gute Bewertung und zwingend für das Verständnis von Markt­vorgängen. Erst auf der Basis von Wissen und Transparenz kann sich ein Markt bilden. So die Theorie. Wie schauts in der Praxis aus? Ein Exkurs am Beispiel von Transaktions­daten.

Text: Felix Thurnheer

Transaktions­daten zeigen das tatsächliche Resultat eines Geschäfts­abschlusses. Sie zeigen den Preis, der für einen Immobilien­kauf oder Miet­vertrags­abschluss zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich bezahlt wurde. Das ist für die weitere Preis­bildung und Wert­einschätzung gleicher Produkte emotional und sachlich eine der aufregendsten Informationen überhaupt. In London, etwa, zeigt sich das deutlich. Hier wird jeder Geschäfts­vorgang ver­öffentlicht und öffentlich diskutiert. Wer nicht über seine Geschäfte transparent erzählt, hat etwas zu verbergen, ist suspekt oder aus der Schweiz. Was die Verbesserung der Datenlage im Transaktions­bereich betrifft, laufen hierzulande zahlreiche Projekte. Fünf kritische Bemerkungen zum Thema Transaktions­daten in der Hochkultur der Privaters:

1. Transaktions­daten entstehen nur, wenn auch tatsächlich gehandelt wird. Wo wenig gehandelt wird, entstehen wenige Daten. Wie zum Beispiel im Immobilien­anlagemarkt in der Schweiz. Wer in Immobilien investiert, hat lange Anlage­horizonte oder bezahlt u. a. viel Grund­stücksgewinn­steuer. Transaktionen sind per se selten und gewollt der Spekulation entzogen.

2. Das gehandelte Produkt wird unscharf skizziert. Es handelt sich um vertragliche Vereinbarungen, worüber nicht

kommuniziert wird. Der genaue Preis ist kommuniziert; das Produkt bleibt unklar: Im Grossraum Zürich, an einem mittel­teuren Standort, wurde ein kommerziell genutztes Gebäude zwischen 3000 und 5000 m², Zustand unbekannt, Leer­stand unbekannt, Mieter unbekannt, Baurecht unbekannt etc. verkauft. Der Mietertrag liegt bei CHF 243.34 pro m² und Jahr, die Nettoanfangsrendite bei 2,36 Prozent.

3. Ein Immobilien­produkt ist besonders vielfältig, jedes gehandelte Produkt ist immer einzigartig, selbst wenn eine Nutzfläche oder ein Gebäude denselben Bausatz vom gleichen Team zu demselben Zeitpunkt in der gleichen Sorgfalt gebaut worden wäre. Der Standort bzw. die Position im Raum ist zwingendermassen unterschiedlich und damit auch das Produkt. Eigenschaften wie Grösse, Technik, Zustand oder Funktionalitäten könnten, wenn sie bekannt wären, modelliert werden. Die Vielfalt verlangt nach entsprechenden Datensätzen. Und das in jedem einzelnen geografischen Gebiet. Bergsicht im Glarnerland ist etwa komplett anders einzuordnen als in Zürich.

4. Das gehandelte Produkt im Immobilien­markt ist oft gebunden an Drit­tin­teressen. Portfoliopakete, Gegengeschäfte, Eigennutzinteressen, Liebhaberwerte, historische Geschichten und steuerliche

Mechanismen sind mit im Schlepp­tau. Zu diesem Thema gibts unterhaltsame Literatur.

5. Transaktions­daten bilden einen Geschäfts­vorgang aus der Vergangenheit ab. Immobilien­geschäfte werden aber für die Zukunft geplant. Wie schnell sich selbst etablierte Systeme wie in der Schweiz verändern können, haben wir in den letzten Monaten alle erfahren. In Märkten, in denen wenig gehandelt wird, sind die Volatilitäten wesentlich geringer. Punkt 1 und 2 entfallen im transparenten angelsächsischen Raum. Punkt 3 bis 5 sorgen auch in der Schweiz für Verwirrung. Was genau verhandelt und mitverhandelt wurde und wer im Detail was wann bezahlt, bleibt unbekannt oder schlimmer: variiert je nach Quelle. Der Interpretationsspielraum bleibt. Ist das gut oder schlecht? Ich würde sagen: Sorgen wir für Transparenz und einen offeneren Umgang mit Immobilien­geschäften und geniessen wir gleichzeitig den Reiz des Unbekannten. Wissen bleibt endlich.



Felix Thurnheer
MSc in Geografie;
MBA, Internationales
Immobilienmanagement;
Geschäftsführer
ImmoCompass AG,
Zürich