

Nr. 1: Marktwert hinkt hinterher – und verführt zu Fehlentscheidungen

Die von Bewertern ermittelten Marktwerte von Liegenschaften orientieren sich an effektiven, vergangenen Transaktionen. So liegt es in der Natur der Sache – und nicht an einem Versagen des Bewerbers, dass diese dem eigentlichen Marktgeschehen hintennach hinken.

Gemäss einer Analyse von MSCI (ex IPD) lagen die effektiven Verkaufspreise in der Schweiz im Jahre 2017 im Durchschnitt 18.5% über den von den Bewertern ermittelten Marktwerten. MSCI erfasst dabei einen Grossteil des institutionellen Marktes. Die Schweiz weist mit diesem Wert die grösste Abweichung aller untersuchten Länder auf.



Eine unreflektierte Orientierung an den von Bewertern ermittelten Marktwerten, kann so zu Fehlentscheidungen verführen: Richtet ein Investor beispielsweise seine Verkaufsentscheide an den zurzeit zu tiefen Marktwerten der Bewerter aus, können vermeintlich erfreuliche (Buch-)Gewinne realisiert werden. Tatsächlich verkauft er aber Liegenschaften unter ihrem eigentlichen ökonomischen Wert und betreibt so aktive Wertvernichtung. Eine vertiefte Diskussion verhaltensökonomischer Probleme von buchhalterisch geschaffenen Realitäten bietet die Masterthesis von Thomas Walter, 2013 (Download unter www.curem.ch).

Wer einkaufen will, muss andererseits bereit sein, einen Preis zu zahlen, den alle anderen Akteure – inklusive Bewerter - als zu hoch empfinden. Erfolgreiche Immobilieninvestoren haben deshalb gelernt, ihre Entscheidungen nur begrenzt vom gutachterlich ermittelten «Marktwert» abhängig zu machen. Dazu ist aber eine eigene Bewertungskompetenz unabdingbar.