Bei indirekten Immobilienanlagen ist die Rendite meist um einiges höher als bei einer direkten Investition

Anlagenotstand muss nicht sein

ANLEGEN – Da die Renditen auf einen sehr tiefen Stand gesunken sind, wissen oft weder professionelle noch private Anleger, wo ihr Geld am besten aufgehoben ist. Fimmot empfiehlt daher, vor einer Investition eine professionelle Profil- und Anlageanalyse durchführen zu lassen.

Mariano Mottola*

Mariano Mottola
Geschäftsleiter
Fimmot Finanz und Immobilien GmbH

Beringen. In der Schweiz herrscht zurzeit nicht nur für institutionelle Anleger (zum Beispiel für Pensionskassen oder Stiftungen), sondern auch für private Anleger ein Anlagenotstand. Die Renditen auf Obligationen sind teilweise unter Null gesunken, und auf den Sparkonten gibt es eine magere Verzinsung von knapp über Null. Aus dieser Anlagenotlage (siehe auch Bild) wissen nicht nur professionelle und institutionelle Investoren – auch wegen den Negativzinsen der Schweizerischen Nationalbank – nicht mehr, in was investiert und angelegt werden sollte, sondern auch immer mehr einfache private Anleger mit Sparkonten.

Stockwerkeigentum birgt Risiken

Dies ist auch einer der Gründe, weshalb genau dieses Segment immer mehr in Stockwerkeigentum (siehe Bericht im «Schaffhauser Bock» vom 8. Dezember 2015) als Anlage investiert. Schon damals konnte rechnerisch dargelegt werden, dass diese Anlagestrategie als direkte Anlage in Immobilien riskant sein kann, weshalb man sich nach Alternativen umschauen muss.

Die Hauptrisiken liegen bei der direkten Anlage in den eingekauften und systematischen Markt- und Liquiditätsrisiken. Mit anderen, einfachen Worten: Wenn man irrtümlicherweise eine überteuerte Wohnung in einem überhitzten Markt gekauft hat, und dieser Markt bricht nachfragemässig ein, werden automatisch alle Objekte in diesem Markt preislich einbrechen und fast unverkäuflich werden.

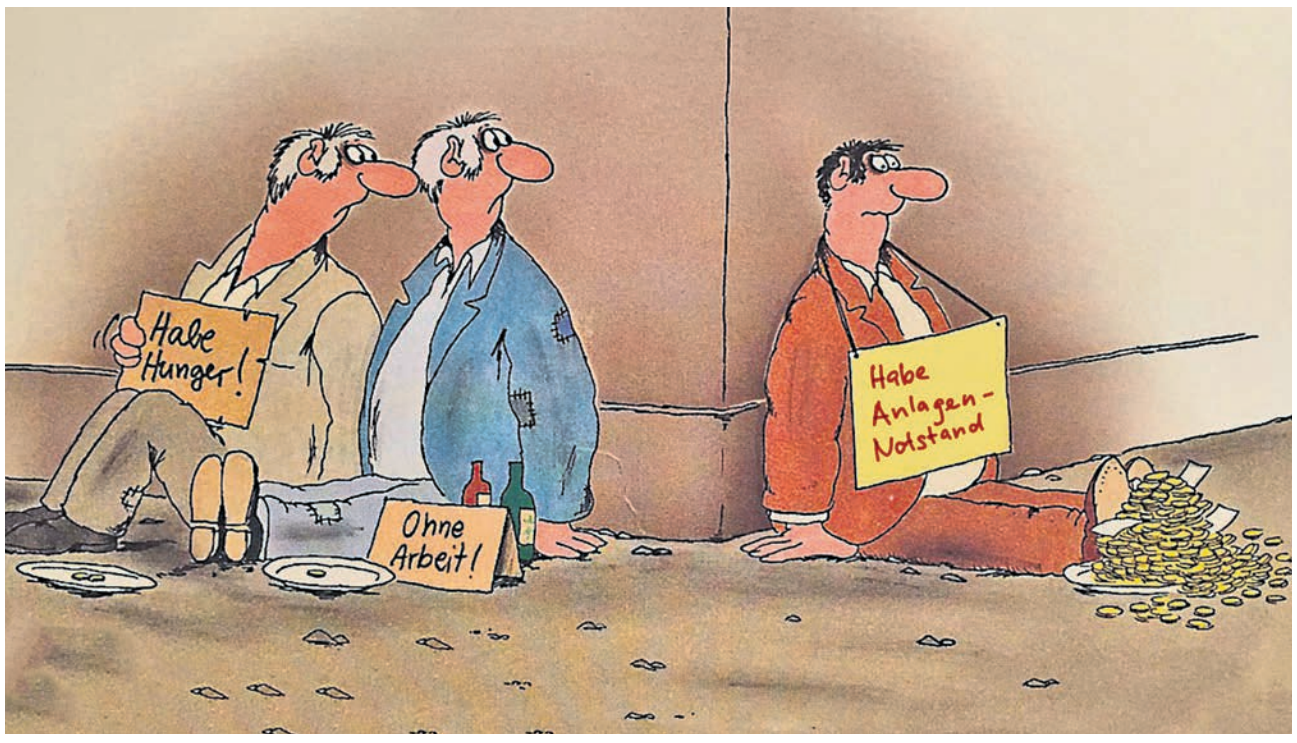
Profil- und Anlageanalyse empfohlen

Diese Risiken kann man bei direkten Immobilienanlagen auch kaum diversifizieren, weshalb genau hier die indirekte Immobilienanlage ansetzt.

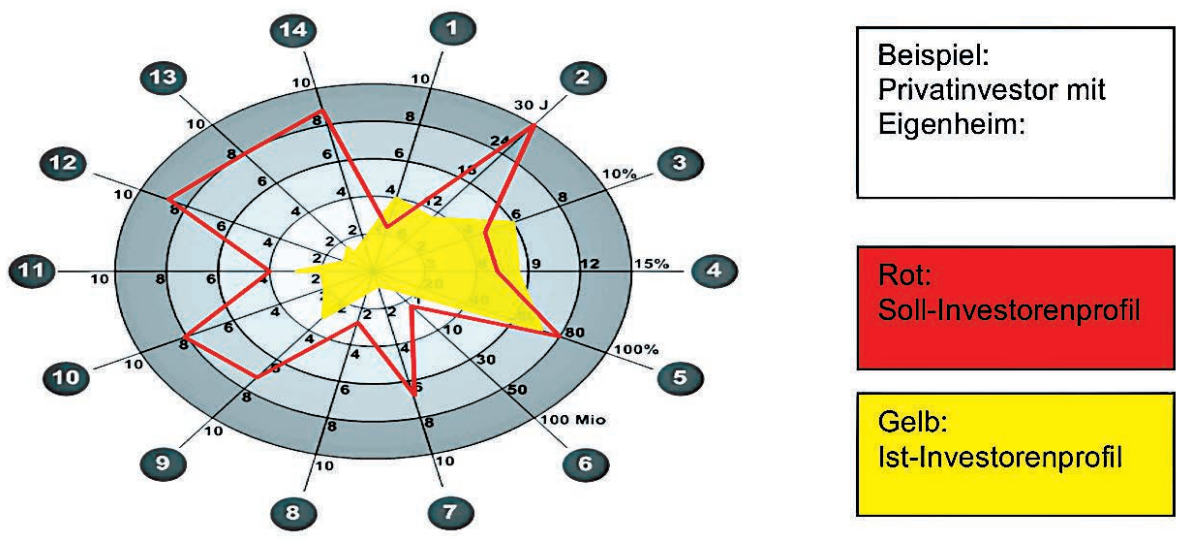
Die Zauberwörter heissen natürlich Diversifikation und Liquidität: Dies ist bei der indirekten Immobilienanlage weitaus besser, und zwar auch für kleine private Anleger. Genau deshalb hat die Firma Fimmot ein typisches (Soll) Investorenprofil (Total sieben) entwickelt, das ein ideales Anlageverhalten aufzeigen sollte (siehe Grafik oben).

Dabei zeigt sich aus Erfahrung, dass die meisten privaten Investoren zu hohe Risiken für die relativ mageren Renditen eingehen (kann im Übrigen über eine Sharpe-Ratio-Kennzahl verglichen werden). Bei indirekten Immobilienanlagen in der Schweiz konnten Anleger beispielsweise in den letzten fünf Jahren durchschnittliche Gesamtrenditen (TR) zwischen fünf und sechs Prozent bei überschaubaren Risiken erzielen. Deshalb empfiehlt die Fimmot unbedingt vor jedem Investment eine Profil- und Anlageanalyse

*Mariano Mottola, dipl. Betriebsökonom FH und dipl. Immobilienökonom NDS FH, ist Geschäftsleiter der Fimmot Finanz & Immobilien GmbH in Beringen. Weitere Informationen zum Thema sind auf www.fimmot.ch zu finden.



Dieser Cartoon von Uli Stein zeigt überspitzt, wie sich der Anlagenotstand für Betroffene anfühlt. Bild: zVg.



Fimmot hat ein typisches (Soll) Investorenprofil entwickelt, das ein ideales Anlageverhalten aufzeigen soll. Grafik: zVg.

Professionell und lösungsorientiert
Bewerten, Investieren, Verkaufen
und Finanzieren...!

www.fimmot.ch

fimmot
FINANZ & IMMOBILIEN GMBH

Pensionsplanung

Zeitig vorausschauen lohnt sich:
- Vorsorgelücken schliessen
- Einkommen sichern
- Lebensstandard erhalten

Wir beraten Sie gerne.

www.bsb.clientis.ch

Clientis
BS Bank Schaffhausen

KB-EXPERTENTIPP

Stefan André Kleber
Kundenberater
Schaffhauser Kantonalbank

Erfolgreich auf dem Weg in die Selbständigkeit

Der Gründergeist in der Schweiz ist so ausgeprägt wie in kaum einem anderen Land der Welt – mit rund 40 000 Firmengründungen im Jahr 2013 belegt die Schweiz einen Spitzenplatz. Wir freuen uns über den Innovationsgeist und Mut. Nicht alle Start-ups entwickeln sich positiv: Nur etwa jedes zweite Unternehmen überlebt die ersten fünf Jahre. Warum? Was braucht es, damit Sie Erfolg haben?

Drei Faktoren sind auf dem Weg in die Selbständigkeit besonders wichtig:

- Produkte für den Markt entwickeln
- eine nachhaltige Strategie ausarbeiten
- ein langfristig tragfähiges Finanzierungskonzept erstellen

Das hört sich simpel an, ist aber anspruchsvoll. Bei der Finanzierung braucht es ein sinnvolles Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital. Durch eine professionelle Beratung bei Strategie und Finanzen können Sie viele Klippen umschiffen, damit Sie Erfolg haben. Kontaktieren Sie uns für eine Beratung.

Stefan Kleber

Stefan André Kleber
052 635 21 56 / stefan.kleber@shkb.ch / www.shkb.ch

Schaffhauser Kantonalbank

Die Familie umfassend schützen

Von Thomas Seubert, Verkaufsleiter KMU der ZURICH Schweiz in Schaffhausen

Eine grössere Wohnung, ein sicheres Auto, ein kluge Vorsorge: Familien benötigen für jede Lebensphase einen umfassenden Schutz. Wichtig ist, dass man diesen an die jeweilige Lebenssituation anpasst.

Endlich zu dritt, sagen sich viele neugebackene Eltern. Mit dem Nachwuchs stellen sich für Eltern auch viele neue Fragen. Wie viel Geld kosten die Kids? Welches Auto ist praktischer? Wie muss ich vorsorgen? Und welche Versicherungen sind plötzlich wichtig? Familien benötigen für jede Lebensphase einen umfassenden Schutz. Wichtig ist, dass man diesen an die jeweilige Lebenssituation anpasst.

Wert des Eigentums steigt

Mit dem ersten Baby ziehen viele Familien in eine grössere Wohnung. Oder sogar ins neue Eigenheim. Damit verbunden sind zusätzliche Anschaffungen. Etwa die Möbel fürs Kinderzimmer. Oder der grössere Familientisch und das stabilere Sofa. Kurz: Mit den Kindern nimmt auch der Wert des Eigentums zu. Um hier unnötige Versicherungslücken zu vermeiden, sollten Eltern darauf achten, dass ihre Hausratversicherung immer an die neuen Gegebenheiten angepasst wird.

Mehr Platz im Auto

Junge Väter merken schnell, dass sich auch im Bereich der Mobilität etwas ändert – spätestens wenn der Kauf der Babyschale ansteht. Mit dem Nachwuchs kommt oft der Zeitpunkt, auf ein neueres Modell mit modernsten Sicherheitsstandards umzusteigen. Damit die Versicherung das Budget nicht zu stark belastet, bieten einige Versicherer spezielle Konditionen für Familien an.

Kluge Vorsorge

Gleichzeitig versichern und sparen: Immer mehr Eltern wollen für ihre Kids frühzeitig Geld auf die Seite legen. Versicherungen bieten moderne Spar- und Versicherungsprodukte für jedes Budget an. Diese schützen umfassend und eignen sich auch, um später die Ausbildung zu finanzieren. Nicht zuletzt bieten sie Schutz bei Invalidität. Denn wird ein Kind krank und bleibt es für den Rest des Lebens erwerbsunfähig, können die finanziellen Folgen damit abgedeckt werden. Jede Familie braucht einen massgeschneiderten Schutz. Wichtig ist, sich darüber rechtzeitig Gedanken zu machen. Ihr Kundenberater hilft Ihnen gerne dabei.

Thomas Seubert

ZURICH®

ZURICH Generalagentur Alfred Markovic
Grubenstrasse 92, 8200 Schaffhausen
Telefon 052 633 09 33
alfred.markovic@zurich.ch
zurich.ch/markovic