

Die große Ernüchterung

Historische Wertsteigerungen von Wohnimmobilien.



Autor: Gerd Kommer ist im Firmenkundengeschäft einer deutschen Bankengruppe in London tätig. Seine Bücher hinterfragen überholte Leitsätze und Floskeln der Finanzmärkte. Mit „Cleveres Banking. Profi-Know-how für Klein- und mittelständische Unternehmen“ (Ueberreuter 1999), „Souverän investieren mit Indexfonds, Indexzertifikaten und ETFs“ (Campus 2002/2007) und „Die Buy-and-Hold-Bibel. Was Anleger für langfristigen Erfolg wissen müssen“ (Campus 2009), wurde er zum Sprachrohr der Marktteilnehmer, die auf Fakten und nicht auf Anlegerverdummung setzen.

Im September 2010 wird im Campus-Verlag sein neues Buch „Kaufen oder Mieten? Wie Sie für sich die richtige Entscheidung treffen“ erscheinen.

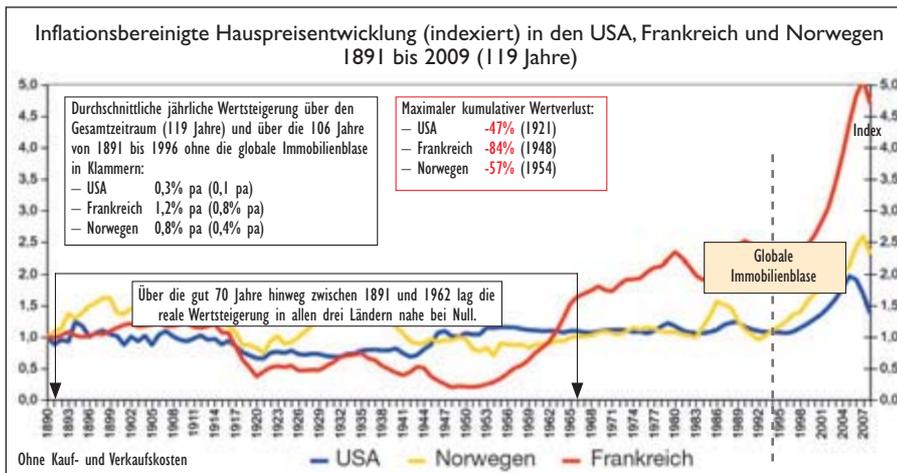
Wie die Renditen von Aktien, Anleihen und Gold in den letzten 20 oder 30 Jahren ausgesehen haben, kann man heutzutage in normalen Tageszeitungen und mittlerweile sogar in Schulbüchern nachlesen. Wer ein klein wenig stöbert, findet für mehrere Länder sogar Renditedaten, die 50 und mehr Jahre zurückreichen. Für Wohnimmobilien ist das nicht so. Berichte über die historischen Wertsteigerungen von Häusern und Wohnungen in den Medien, die weiter zurückgehen als zehn Jahre? Fehlanzeige. Auch die Daten und Grafiken in den Marketing-Broschüren von Maklern, immobilienfinanzierenden Banken, Finanzberatern, Fertighausherstellern und Bauträgern reichen nicht weiter zurück. Das ist auf den ersten Blick erstaunlich. Zum einen sind Wohnimmobilien die älteste Asset-Klasse der Welt – älter noch als Bargeld und mehrere Tausend Jahre älter als Anleihen und Aktien. Zum anderen hat es bei Wohnimmobilien seit Einsetzen der globalen Banken- und Finanzkrise Mitte 2007 in mehreren westlichen Ländern dramatische Werteinbrüche gegeben, ganz besonders in Großbritannien, Irland, Spanien, USA, Australien, Japan. Immerhin: In den deutschsprachigen Ländern fielen die Preise für Wohnimmobilien inflationsbereinigt nur relativ geringfügig (Deutschland) oder stiegen sogar (Österreich, Schweiz). In dieser Situation bietet es sich an, einen Schritt zurück zu tun und sich das „big picture“ anzusehen: die sehr langfristigen Wertsteigerungen von Wohnimmobilien.

Aus diesen Daten lassen sich nämlich, wie wir gleich sehen werden, verblüffende Einsichten gewinnen, die für tatsächliche oder potentielle Eigenheimbesitzer interessant sein müssen.

Wer historische Wertsteigerungsdaten von Wohnimmobilien sucht, wird schnell feststellen, dass die Datenlage nicht annähernd so gut ist wie jene für Aktien, Anleihen oder Rohstoffe. Nur für drei Staaten der Welt liegen verlässliche Immobilienpreisindexdaten für mehr als 100 Jahre vor: Frankreich, USA und Norwegen. Daneben existiert noch der Sonderfall Niederlande. Dort gibt es für einige Hundert Häuser entlang des noblen Herengracht-Kanals in Amsterdam Wohnimmobilien-Indexdaten, die fast 400 Jahre zurückgehen. Doch sehen wir uns zunächst die Daten für die drei erstgenannten Länder an¹.

Was lässt sich aus der Abbildung ableiten?

- Über den gesamten gemessenen Zeitraum von 119 Jahren betrug lag die reale (inflationsbereinigte) Wertsteigerung von Wohnimmobilien in diesen drei Ländern zwischen 0,3% jährlich (USA) und 1,2% jährlich (Frankreich), im bevölkerungsgewichteten Durchschnitt der drei Länder 0,5% per annum (ohne Gewichtung 0,8% pa). In allen drei Ländern ist die Bevölkerung in dieser Zeit stark gewachsen – besonders in den USA, wo sie sich fast verfünffacht hat.
- Betrachtet man nur den Zeitraum bis einschließlich 1996, ignoriert also die globale Immobilienblase ab 1996, die



Ende 2009 erst teilweise geplatzt war, dann ergibt sich ein gewichteter Durchschnitt von 0,16% jährlich (ungewichtet 0,3% p.a.). Legt man eine reale Wertsteigerung von 0,16% zugrunde, würde der reale kumulative Wertzuwachs einer Immobilie in 35 Jahren (ein hypothetisches „Anlegerleben“) gerade einmal 6% betragen. Das ist weniger als die Transaktionskosten für den Kauf- und Verkauf einer Wohnimmobilie in Deutschland, die zusammengenommen im Durchschnitt etwa 12% betragen.

- Die Grafik deutet an, dass die Immobilienblase in Frankreich zu jedem Zeitpunkt in den vergangenen 15 Jahren ausgeprägter war als diejenige der USA, die in den Medien jedoch bisher mehr Raum einnahm und einnimmt. Die derzeit besonders niedrigen Mietrenditen in Frankreich unterstreichen den „Blasenalarm“². Die Gründe dafür, dass sich die französische Hauspreisblase volkswirtschaftlich bisher als wenig problematisch erwiesen hat, dürften mit dem dort geringen Anteil riskanter, variabel verzinslicher Immobilienkredite und der vergleichsweise niedrigen nationalen Eigenheimbesitzerquote (56%) zusammenhängen. Je niedriger die Eigentümerquote, desto tendenziell weniger „arme“ Haushalte sind Kreditnehmer und desto

tendenziell niedriger ist die Fremdfinanzierungsquote. Alle „Crash-Länder“ (insbesondere Spanien, Irland, Großbritannien, USA, Japan) haben hohe oder sehr hohe Eigentümerquoten³.

- Da die Grafik einen Zeitraum von fast 120 Jahren überspannt, sind die maximalen kumulativen Wertverluste in den drei nationalen Immobilienmärkten mit bloßem Auge schwer erkennbar. Dieser so genannte maximale Drawdown betrug für die USA bei Berücksichtigung der Inflation -47% (erreicht im Jahr 1921, für Norwegen -57% (1954) und für Frankreich -84% (1948). Mit anderen Worten: Der durchschnittliche französische Eigenheimbesitzer erlitt von 1910 an fast jedes Jahr Wertverluste, die sich im Jahr 1948 zu dem fast unglaublichen Wert von 84% aufsummiert hatten.

Die weltweit längste Datenreihe zu Wertsteigerungen von Wohnimmobilien stellten die beiden Finanzprofessoren Piet Eichholtz und David Geltner von der Universität Maastricht für einige Hundert Häuser entlang des exklusiven Herengracht-Kanals in Amsterdam zusammen. Über die 346 Jahre von 1628 bis 1974 betrug die reale Wertsteigerung dieser Immobilien 0,56% pa. Wie sehen entsprechende Daten für andere westliche Län-

der aus? Für andere Staaten existieren leider keine derartig langen Datenreihen; aber immerhin hat die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel (BIZ oder englisch BIS) vor einigen Jahren die Daten zur Hauspreissteigerung für 19 westliche Länder von 1970 bis 2004 zusammengesetzt. Für den Zeitraum danach ist es einfach, diese Zahlen fortzuschreiben. In der Tabelle auf Seite 30 sind die Wertsteigerungen von Wohnimmobilien für zehn westliche Länder zwischen 1970 und 2009 dargestellt.

■ Schlussfolgerungen

- In den 40 Jahren von 1970 bis 2009 beliefen sich die realen Wertsteigerungen in den betrachteten zehn Ländern zwischen 0% pa in Deutschland und 4,2% pa in Spanien. Im bevölkerungsgewichteten Schnitt aller zehn Länder ergibt sich eine durchschnittliche reale Wertsteigerung von 1,2% pa. Ließe man die 13 Jahre 1997 bis 2009 unberücksichtigt, die die noch nicht vollständig geplatzte globale Immobilienblase enthalten, würde der Durchschnitt auf 0,8% pa fallen. Diese Zahlen berücksichtigen keine Kauf- und Verkaufskosten, die sich bei Halteperioden von unter 20 Jahren deutlich negativ auf die „Wertsteigerung nach Transaktionskosten“ auswirken.

- Es ist nicht auszuschließen, dass diese Wertsteigerungen nach oben verzerrt sind – also noch etwas niedriger wären, wenn wir nicht 40 Jahre, sondern 80 Jahre oder mehr betrachten könnten. Zum einen schließt diese Periode den im 20. und 21. Jahrhundert einmaligen Zinsrückgang ab Anfang der 90er Jahre bis 2009 mit ein, der Immobilienpreissteigerungen begünstigte⁴. Zum anderen deutet ein Vergleich mit den längerfristigen Datenreihen für die USA, Frankreich, Norwegen und Amsterdam–Herengracht, darauf hin, dass die Periode von 1970 bis 2009 historisch eher überdurchschnittliche Hauspreissteigerungen produzierte.

¹ Die verfügbaren Daten für die USA beginnen im Jahr 1890, weswegen die Abbildung in diesem Jahr einsetzt. Im Falle Frankreichs setzt die Datenreihe 1841 ein, im Falle Norwegens in 1819. Eine Einbeziehung der Daten vor 1890 würde das Gesamtbild nicht wesentlich beeinflussen.

² Je niedriger die Bruttomietrendite (Jahreskaltmiete ÷ Immobilienpreis) einer Immobilie oder eines Immobilienmarktes ist, desto tendenziell höher bewertet (also teurer) ist die Immobilie oder der Immobilienmarkt.

³ Vielfach wird eine hohe Hauseigentümerquote als Wohlstandskriterium gesehen. Das ist Unsinn, denn eine hohe Quote besagt nichts darüber aus, wieviel Eigenkapital und wieviel Schulden im nationalen Eigenheimbestand steckt. Ferner haben praktisch alle Entwicklungs- und Schwellenländerquoten über 80% (Schweiz 37%, Deutschland 43%, Österreich 56%).

⁴ Zum Beispiel sind in Deutschland die variablen Immobilienfinanzierungszinsen von 12,0% pa (1981) auf 2,8% pa (2009) gefallen (Jahresdurchschnittswerte), die Zinssätze für 10-jährige Zinsbindungen von 11,5% pa auf 3,8% pa. Einen so starken und so lang anhaltenden fast kontinuierlichen Rückgang hat es ansonsten in vergangenen 110 Jahren nicht gegeben. Eine Wiederholung dieses Trends in den nächsten 30 Jahren ist unmöglich, da die nominalen Zinsen nicht unter Null fallen können.

Tabelle: Inflationsbereinigte jährliche Wertsteigerungsraten für Wohnimmobilien in zehn westlichen Ländern von 1970 bis 2009 (40 Jahre) in lokaler Währung

	Deutschland	Schweiz	Österreich (****)	Spanien (****)	Frankreich	Italien	Großbrit.	Schweden	USA	Japan
Anzahl Jahre	40 J.	40 J.	23 J.	38 J.	40 J.	40 J.	40 J.	40 J.	40 J.	40 J.
Reale jährl. Wertsteigerung (*)										
Gesamtzeitraum										
1970 bis 2009 (40 J.)	0,0%	0,4%	n.v.	4,2%	2,2%	2,0%	2,8%	1,2%	0,7%	0,2%
Teilzeiträume										
1970 bis 1979 (10 J.)	1,9%	0,4%	n.v.	n.v.	2,1%	3,4%	4,1%	1,2%	1,2%	1,9%
1980 bis 1989 (10 J.)	-0,4%	4,4%	n.v.	4,9%	0,9%	1,4%	3,6%	-1,5%	0,2%	3,9%
1990 bis 1999 (10 J.)	-0,1%	-4,6%	1,6%	0,4%	0,0%	-1,0%	-1,5%	-1,1%	-0,3%	-1,4%
2000 bis 2009 (10 J.)	-1,4%	1,7%	-0,2%	7,0%	6,0%	4,3%	5,3%	6,5%	1,6%	-3,4%
Vermögensendwert (35 J.) (**)	1,00	1,16	n.v.	4,18	2,17	2,02	2,67	1,52	1,27	1,08
Risiko										
Maxim. kumulativer Verlust (***)	-21%	-38%	-23%	-32%	-18%	-30%	-35%	-40%	-30%	-45%
Maximale Verlustperiode (****)	15 J.	20 J.	17 J.	9 J.	9 J.	11 J.	12 J.	25 J.	10 J.	19 J.

(Ohne Kauf- und Verkaufskosten, Datenquellen: BIS, ÖNB, Bulwien-Gesa, Hypoport, Financial Times, globalpropertyguide.com)

(*) Die Daten für das letzte Quartal 2009, liegen derzeit noch nicht vor und sind vom Autor geschätzt. Dieser Renditeanteil hat jedoch keinen spürbaren Einfluss auf Ergebnisse für Zeiträume ab 10 Jahren, wie sie hier gezeigt werden.

(**) Drückt aus, was ein ursprüngliches Investment von einer Geldeinheit am Ende einer hypothetischen Anlageperiode von 35 Jahren (eine „Anlegergeneration“) in Geldeinheiten wert gewesen wäre. Dabei wird die Wertsteigerung über den Maximalzeitraum zugrunde gelegt.

(***) Der maximale Wertrückgang, der an irgendeinem Zeitpunkt im Betrachtungszeitraum bestand.

(****) Längste Periode in Jahren, an deren Ende die Immobilienpreise gleich hoch waren wie zu Beginn der Periode.

(*****) Für Österreich Daten erst ab 1987 verfügbar, für Spanien erst ab 1972.

- Die reale Wertsteigerung von Wohnimmobilien über die letzten 40 Jahre in Deutschland war exakt Null. Von Anfang 1995 bis Ende 2009 verlor die durchschnittliche deutsche Wohnimmobilie bei Berücksichtigung der Inflation kumulativ 21% an Wert. Auch in der Schweiz war die Wertsteigerung über diesen 40-Jahres-Zeitraum mit 0,4% pa eher niedrig. Für Österreich lag die jährliche Wertsteigerung zwar höher, doch ist die Aussagekraft der österreichischen Zahlen eingeschränkt, weil die Datenserie nur die vergangenen 24 Jahre umfasst und damit zu kurz ist, um verlässliche Aussagen abzuleiten, insbesondere wegen des oben erwähnten starken Zinsrückgangs in dieser Zeit.

- Im Betrachtungszeitraum verloren Wohnimmobilien inflationsbereinigt in einer Reihe von Ländern in der Spitze kumulativ mehr als 35% an Wert, der Spitzenreiter Japan sogar 45%. Selbst im „risikoärmsten“ Land in der Tabelle (Italien) betrug dieser maximale Drawdown noch 18%. In Schweden belief sich die maximale „Nullrenditenperiode“ auf sage und schreibe 25 Jahre und in keinem der 10 Länder war sie kürzer als neun Jahre. Da es sich hier um „Indizes“ handelt, also um die durchschnittliche

Wertentwicklung mehrerer Tausend Immobilien, stellen diese Werte das Wertverlustrisiko einer Einzelimmobilie zu gering dar, vermutlich sogar viel zu gering⁵. Ferner schließen die Zahlen den risikohöhen Effekt einer Kreditfinanzierung nicht mit ein. Dafür eine simple Illustration: Sinkt der Wert einer Immobilie um 10%, die mit einer Eigenmittel-/Kreditrelation von 20/80 finanziert wurde, hat der Investor die Hälfte seines Eigenkapital verloren.

■ **Null und 0,8 Prozent pro Jahr**

Alles in allem besagen die Daten, dass die Wertsteigerung von Wohnimmobilien bei Berücksichtigung der Inflation sehr langfristig betrachtet etwa zwischen Null und 0,8 Prozent pro Jahr liegt. In die Zukunft gerichtet lässt sich daraus eine „erwartete“ reale Wertsteigerungsrate⁶ von Wohnimmobilien von 0,4% pa schließen. Für einen einzelnen Zehn- oder Zwanzigjahreszeitraum können die tatsächlichen Werte naturgemäß hiervon abweichen, doch sind solche Abweichungen im Vorhinein nicht zuverlässig prognostizierbar – weder für Immobilienprofis und schon gar nicht für private Haushalte.

Einer der wichtigen Gründe dafür, dass uns diese Zahlen unplausibel niedrig er-

scheinen, liegt darin, dass wir von der Immobilienbranche, Banken und Medien praktisch nie inflationsbereinigte Zahlen zu Wertsteigerungen und Renditen von Immobilien und Wertpapieren präsentiert bekommen, sondern nominale Zahlen (Zahlen einschließlich Inflation). Nominale Zahlen sind jedoch für Zeiträume, die länger als ein oder zwei Jahre zurückreichen im besten Falle nutzlos und in den meisten Fällen irreführend. Der Grund: Menschen können den wertmindernden Effekt der Inflation mental und gefühlsmäßig nicht einschätzen. Ein Beispiel: Ein Reihenhaus in Deutschland kostete Anfang 1980 (umgerechnet) 100.000 Euro. Ende 2009 (30 Jahre später) wird es für 158 000 Euro verkauft, die nominale Wertsteigerung (Wertsteigerung inklusive Inflation) betrug absolut somit 58 000 Euro oder 1,54% pro Jahr (was der durchschnittlichen Wertsteigerung von Wohnimmobilien im fraglichen Zeitraum in Deutschland entsprach). Frage: Was war die reale Wertsteigerung, also die Wertsteigerung exklusive Inflation? Antwort: negative -0,63% pa. Die Inflation über diesen Zeitraum betrug in Deutschland 2,18% pa, überstieg also die nominale Wertsteigerung der Immobilie, woraus sich ein inflationsbereinigter Verlust ergeben muss. Unter dem Strich ver-

wandelt sich der Scheingewinn von 58.000 Euro in einen tatsächlichen Verlust von 17.000 Euro, denn 154.000 Euro in 2009 hatten dieselbe Kaufkraft wie 83.000 Euro in 1980.

■ Der Wahrheit ins Auge sehen

Das angesichts dieser eher ernüchternden Zahlen von Eigenheimbesitzern oft angeführte Argument: „Ja, das mag ja alles stimmen aber meine spezielle Immobilie ist eben eine positive Ausnahme“ steht auf wackeligen Beinen. Für jede überdurchschnittliche Immobilie muss es eine unterdurchschnittliche geben, also eine Wertsteigerungsrate, die noch schlechter ist als die hier ausgewiesenen. Und jene unter uns, die in ein Eigenheim mit unterdurchschnittlicher Wertsteigerung (also in Deutschland noch höherer Wertebau als für den deutschen Gesamtmarkt) investierten, hatten ursprünglich gewiss keine solche Absicht. Ob uns das gefällt oder nicht: Genauso wie bei Aktien- oder Anleiherenditen spielt auch bei Immobilienrenditen der Zufall eine gehörige Rolle für Erfolg oder Misserfolg der Investition und kein privater Immobilienkäufer kann von vorneherein mit Gewissheit erwarten, zur überdurchschnittlichen Hälfte der Investoren zu gehören. Man denke dabei an die globale Hauspreiskrise ab 2007, die weltweit Dutzende Immobilienbanken sowie Hunderte von Millionen privater und gewerblicher Immobilieninvestoren in Industrie- und Schwellenländern in den Ruin gerissen hat; darunter zahlreiche, vormals erfolgreiche „Profi-Investoren“.

Ein aktuelles Beispiel: Im Januar dieses Jahres setzten die (bisher) renommierte US-Immobilienfirma Tishman Speyer und Blackrock, einer der weltgrößten Vermögensverwalter, eine Milliarde Dollar Eigenkapital sowie die Banken weitere 2,6 Milliarden Dollar Kredite mit dem Kauf der „Stuyvesant Town“ in Manhattan (New York) in den Sand. Die 11.000 Wohnungen hatten seit dem Kauf in 2006 fast 70% ihres Wertes verloren.

Die langfristigen historischen Wertsteigerungen von Wohnimmobilien sind also weitaus niedriger als das, was die

meisten von uns annehmen oder glauben wollen. Sehr langfristig dürften real 0,4% jährlich ein vernünftiger Ausgangswert sein. Wenn die Realeinkommen in Zukunft nicht so stark steigen wie in den vergangenen 50 Jahren und die Zinsen deutlich steigen, ist selbst dieser Wert vielleicht noch zu hoch.

■ Geschönte Prognosen

Der Gesamtertrag einer Immobilie für eine gegebene Periode ist der Nettobetrag aus Wertveränderung, vereinnahmten Kaltmieten und laufenden Nebenkosten des Eigentümers (Instandhaltung, Versicherung, Grundsteuer und anderes). Bezieht man diesen Betrag für ein Jahr auf den Zeitwert der Immobilie, ergibt sich die jährliche Gesamtrendite der Immobilie. Diese Zahl ist für ein Eigenheim, wenn man steuerlicher Effekte ignoriert, dieselbe wie bei einer Mietimmobilie. Die eingesparte Miete eines Eigenheimbesitzers entspricht der tatsächlich vereinnahmten Miete eines Mietobjektes. Für Mietrenditen und Nebenkostenquoten existieren allerdings keine langfristigen historischen Daten, die selbst bescheidenen wissenschaftlichen Kriterien standhalten würden. Wer die langfristige historische Gesamtrendite für einen Markt ermitteln will, ist daher auf Schätzungen angewiesen. Aus einer solchen Schätzung lassen sich dann Renditeannahmen für die Zukunft ableiten. Wer dabei allerdings – wie es offensichtlich in der Immobilienwirtschaft gang und gäbe ist – bereits die Basisgröße dieser Rendite – die Wertsteigerung zu hoch ansetzt, bei dem ist es kein Wunder, wenn er so „ins Klo greift“ wie Tishman Speyer, Blackrock und deren Banken. Nun könnte man es achselzuckend hinnehmen, wenn Unternehmen das Kapital ihrer Aktionäre verspielen; wenn allerdings dasselbe Privathaushalten passiert, fällt diese Nonchalance weniger leicht. In den USA und Irland haben per Ende 2009 mehr als ein Viertel aller Haushalte schockierende 100% des in Ihrem Eigenheim steckenden Eigenkapitals (Anzahlung und alle Kredittilgungen) verloren, weil sie im naiven Ver-

trauen auf überhöhte Wertsteigerungen zu große Objekte mit zu viel Schulden finanzierten. Noch schlimmere Größenordnungen dürften in mehreren Ländern Mittel- und Osteuropas, wie etwa Ungarn und der Ukraine, bestehen.

Die verbreitete Überschätzung langfristiger Wertsteigerungen von Eigenheimen geht auf eine Kombination von Faktoren zurück: Wir lassen uns von der „Geldillusion“ (Inflationsverzerrungseffekt) narren, wir fallen auf von der Immobilienbranche, Banken und Medien selektiv ausgewählte höhere historische Daten und überoptimistische Prognosen herein. Diese Institutionen verdienen an Immobilienkäufen und –finanzierungen und wollen, dass wir das Renditepotential von Wohnimmobilien für höher halten als es tatsächlich ist. Wir selbst erlauben unserem Wunschdenken und manchmal unserer Gier uns zu manipulieren, und wir kennen schlicht die langfristigen historischen Daten nicht, weil von ihnen – anders als bei Aktien und Anleihen – so gut wie nie in den Medien berichtet wird.

In gleicher Weise unterschätzen wir das Risiko von Wertverlusten selbstgenutzter Wohnimmobilien. Für diese gefährliche Fehlwahrnehmung sind dieselben Ursachen verantwortlich, wie für unsere verzerrte Vorstellung von Wertsteigerungsraten. Ferner tragen die gebetsmühlenartig wiederholten Aussagen in den Medien hierzu bei, denenzufolge Eigenheime – im Vergleich zu Kapitalmarktanlagen wie etwa Anleihen und Aktien – „solide und sichere Sachwerte“ seien. Diese Art von simplifizierendem Tendenzjournalismus, der nicht Fakten präsentiert und aufklärt, sondern immer wieder unkritisch uralte „Trautes-Heim-Glück-Allein-Mythen“ neu aufbrüht, hat in vielen Ländern zur Verursachung der globalen Finanzkrise beigetragen.

Die Lektüre von Kommer-Titeln erzieht zum kritischen Denken. Sie hilft zudem dabei, den eigenen Selbstbetrug in Finanzfragen aufzudecken. Unter www.promakler.de können Sie die Kommer-Titel „Souverän investieren mit Indexfonds, Indexzertifikaten und ETFs“ (Campus 2002/2007) sowie die „Die Buy-and-Hold-Bibel. Was Anleger für langfristigen Erfolg wissen müssen“ bestellen.

⁵ Ein Vergleich: In den 8 Jahren von Anfang 2000 bis Ende 2007 betrug der maximale kumulative Verlust der Siemens-Aktie 82% (August 2002), während der maximale Verlust des breit diversifizierten Aktienindex MSCI Eurozone nur bei 57% (April 2003) lag. Leider ist eine solche Vergleichsrechnung bei Einzelimmobilien mangels kontinuierlicher Bewertungsdaten von Einzelimmobilien nicht möglich.

⁶ Salopp formuliert meinen Ökonomen mit der „erwarteten Rendite“ (expected return) einer Asset-Klasse, den in der Zukunft auf der Basis der heute bekannten Informationen wahrscheinlichsten Langfristdurchschnitt.