

Hausverkauf zwischen Inflation und Rezession: Wo stehen die Preise?

Properti AG Der Immobilienmarkt überrascht mit hartnäckiger Widerstandsfähigkeit. Hypothekarzinsen steigen, wie auch die Immobilienpreise. Hauseigentümer fragen sich: Sind die Preise auf einem Allzeit-Hoch und kommt der «Knall» erst mit der Rezession?

Viele Faktoren trugen dem lukrativen Verkäufermarkt bei, der während der Pandemie andauerte und die Immobilienpreise in den vergangenen Jahren in deutlichem Tempo stiegen liess. Eine der wichtigsten Triebfedern für dieses Wachstum waren die niedrigen Hypothekarzinsen. Doch nun steigen diese und der Markt verändert sich. Grund dafür ist die steigende Inflation. Zum einen wegen der noch immer spürbaren Nachwirkungen der Corona-Pandemie, zum anderen machen sich die Folgen des Ukraine-Krieges auf das Wirtschaftswachstum bemerkbar.

Um dem inflationären Druck entgegenzuwirken, wurde kürzlich durch die Notenbank der sogenannte SNB-Leitzins erhöht, doch wie geht es nun weiter? Ist jetzt der «letzte» richtige Zeitpunkt für den Hausverkauf – bevor die Rezession kommt?

Traum vom Eigenheim und steigende Preise

Der Traum vom Eigenheim ist in allen Regionen nach wie vor spürbar. Wobei die Nachfrage aktuell noch immer höher ist als das bekannte knappe Angebot. Unter anderem lässt genau diese Knappheit die Preise auch trotz Zinserhöhungen weiter steigen. So haben gemäss des Swiss Real Estate Offer Index die Verkäufer von Eigentumswohnungen ihre Preiserwartungen im Juni innerhalb von einem Monat um 1,1 Prozent deutlich erhöht. Auch für Einfamilienhäuser verlangen Eigentümer höhere Preise mit einem durchschnittlichen Aufschlag von 0,3 Prozent.

Macht man einen Jahresvergleich, liegt die Steigerung laut den Experten von WüestPartner innerhalb der letzten zwölf Monate bei über 8 Prozent für Einfamilienhäuser und über 7 Prozent für Eigentumswohnungen. «Eine Steigerung, die wir in diesem Tempo auch in unserer Datenbank erkennen», so Adrian Künzi, CSO und Mitgründer von Properti. «Die Zahlungsbereitschaft des Käufermarkts ist somit nach wie vor vorhanden, was sich jedoch ändern könnte. Steigen die Zinsen weiter, wird die Finanzierung für immer

mehr Interessenten nicht mehr stemmbar oder unrentabel. Dadurch verkleinert sich der potentielle Käuferkreis – und je weniger Interessenten, desto besser die Stellung des Käufers in Verhandlungen. Das heisst im Klartext, dass die Wahrscheinlichkeit für den bestmöglichen Preis sinkt.»

Der richtige Zeitpunkt für den Verkauf

Ist jetzt der «letzte» richtige Zeitpunkt für den Verkauf von Haus oder Wohnung gekommen? Diese Frage beschäftigt aktuell viele Eigentümer und wird auch den Experten immer häufiger gestellt. «Das kann aktuell keiner mit einem eindeutigen «Ja» oder «Nein» beantworten. Generell hängt die Verkaufsentscheidung von diversen Faktoren ab. Dennoch gibt es verschiedene Aspekte, die aktuell für einen Verkauf sprechen», so Künzi.

Ein wichtiger Punkt: Die Immobilienpreise liegen aktuell auf dem höchsten Niveau (ImmoScout) und somit kann der Verkaufserlös entsprechend hoch ausfallen. Aufgrund der aktuell unsicheren Zeiten weiss niemand, wie sich die Situation weiterentwickeln wird. Falls es zu einer Rezession kommt, kann es laut UBS und Co. teils zu substantiellen Wertkorrekturen bei Immobilien kommen. Zudem können längere wirtschaftliche Schwächephasen Leerstände ansteigen lassen. Daher sollte man jetzt die noch günstigen Rahmenbedingungen nutzen und sich entsprechend entscheiden – bevor die Preise möglicherweise fallen.

Verunsicherung bei Eigentümern und Käufern

Künzi erklärt weiter, dass sich mit den sich verändernden Zinsen zu Jahresbeginn auch eine steigende Verunsicherung, ja sogar eine regelrechte Nervosität, bei Eigentümern und Käufern spürbar machte. Was nach den Anpassungen des SNB-Leitzinses verstärkt wurde. Die zahlreichen Faktoren, die unsere Volkswirtschaft belasten, machen sich langsam bemerkbar. Also stellen sich einige Menschen die berechtigte Frage: Steht der

Wohnungsmarkt vor dem Zusammenbruch?

«Wir spüren die Verunsicherung durch die Zinswende am häufigsten bei Erstkäufern aus jüngeren Generationen. Obwohl die Zinsen im historischen Vergleich immer noch niedrig sind, erscheinen Hypotheken zwischen 2 und 3 Prozent vor allem den jüngeren Generationen, die seit der Finanzkrise von 2008 in einem gedrückten Zinsumfeld aufgewachsen sind, sehr teuer. Sie kennen nichts als tiefe Zinsen und verhalten sich entsprechend zögerlich. Wobei ältere Generationen sich an eine Zeit erinnern, bei der die Zinsen zwischen 6 und 8 Prozent lagen und entsprechend gelassener reagieren.»

Panik vermeiden und über die Bücher gehen

«Um Panik zu vermeiden, raten wir unseren Kunden eine saubere Kostenrechnung zu erstellen und Vergleichsangebote für jedes Immobilienvorhaben einzuholen. Beispielsweise für werterhaltende und wertvermehrnde Aufwendungen, aber auch für Finanzierungen. Es wird für einen positiven Verlauf je länger, je mehr vorausgesetzt, die Details zu kennen und einem Plan zu folgen». Der Immobilienmarkt wird sich weiter entwickeln, unabhängig davon, ob Eigentümer sich darauf einlassen oder nicht. Daher ist es umso wichtiger, die persönlichen Umstände eines jeden zu berücksichtigen. Gemeinsam mit einem regional aufgestellten Team von Immobilienmaklern setzen die Brüder Adrian und Levent Künzi, CEO und ebenfalls Mitgründer von Properti, auf Lösungen, welche auf die persönliche Situation von Eigentümern und Interessenten abgestimmt sind. Dabei spiele es eine wichtige Rolle, dass die Makler, die für Properti arbeiten, sich sozusagen in der Nachbarschaft des Kunden bezüglich «Angebot und Nachfrage» bestens auskennen.

Wohin geht die Tendenz der Käufer?

Laut Adrian Künzi zeigt die Tendenz, dass diejenigen, die keinen Bauplatz für einen Neubau finden oder sich diesen nicht leisten können, den Kauf eines etwas älteren Objekts in der gewünschten Region durchaus in Betracht ziehen. Da die Immobilie in den meisten Fällen direkt saniert wird, kommt es beim Verkauf neben dem Preis auch auf die Sanierungs- und Renovationsbedürftigkeit des Objektes an. «Unsaniertere und baufällige



Für eine reibungslose Vermarktung steht Adrian Künzi, Chief Sales Officer und Mitgründer von Properti, seinen Kunden täglich mit einem Expertenteam aus regionalen Immobilienberatern zur Seite. Eigentümer profitieren von einem vereinfachten, risikofreien und transparenten Service rund um Immobilien. Kosten entstehen dabei nur im Erfolgsfall.

Immobilien dürften es in den kommenden Jahren nicht einfach haben und ziemlich sicher an Wert einbüßen. Was Neubauten im Allgemeinen anbelangt, vernehmen wir den Rückgang als eine normale Entwicklung, die sich inflationsbedingt auf den Häusermarkt auswirkt – da auch Arbeits- und Materialkosten steigen.

Bei bestehenden Immobilien übersteigt die Nachfrage das Angebot im Grossteil der Schweiz wie erwähnt noch immer. Wer sich das Ziel eines Eigenheims gesetzt hat und über das nötige Kapital verfügt, wird mit etwas Geduld ein passendes Objekt finden. Zinswende hin oder her: Schweizer Boden ist ein rares Gut und bleibt demnach weiterhin gefragt», so Künzi.

Mehr Immobilien unter der Hand verkauft

Mit der Unausgewogenheit von Angebot und Nachfrage zeigt sich in den vergangenen Monaten auch eine höhere Beliebtheit an Verkäufen unter der Hand, sprich Off-Market. Wenn eine Immobilie nicht direkt vererbt wird, geht sie unter der Hand an Nachbarn oder Käufer, oftmals aus nahegelegenen Regionen, die sich mit ihrem Käuferprofil für die Immobilie qualifiziert haben. Schlussendlich spielen neben der Marktsituation aber noch weitere Faktoren wie Lage und Zustand der Immobilie, aber auch die persönliche Situation des Verkäufers (beziehungsweise Käufers), inklusive Finanzen und Zukunftsplänen, eine

entscheidende Rolle. In welche Richtung sich der Schweizer Immobilienmarkt und die Wirtschaft per se entwickeln, wird sich im Laufe des dritten Quartals weiter zeigen, aktuell hält sich die Situation für den Verkäufermarkt stabil.

Properti-Tipps für Verkäufer

Wer aufgrund einer bevorstehenden Zinsänderung zur Eile angetrieben wird und einen Immobilienverkauf abschliessen möchte, «bevor es zu spät ist», sollte sich zuerst orientieren, worauf es wirklich ankommt. Um potenzielle Käufer auf dem konkurrierenden Verkäufermarkt zu gewinnen, ist es hilfreich zu wissen, wie man das Interesse an seiner Immobilie mit einfachen Schritten steigern kann:

1. Fairer Preis!

Klar, jeder will das rentabelste Geschäft abschliessen, dennoch ist es hilfreich, einen fairen Preis für die Immobilie festzulegen. Erfahrungsgemäss ziehen Eigentümer, die einen fairen Marktwert ansetzen, mehr Kaufinteressenten an, woraufhin ein lukratives Bieterverfahren entstehen kann.

2. Angebote prüfen!

Auf einem Verkäufermarkt ist es ebenso wichtig, die erhaltenen Angebote sorgfältig zu prüfen. Eigentümer sind oftmals auf das höchste Angebot fixiert, dass sie es versäumen, die Finanzkraft der einzelnen Käufer zu prüfen. Wer sich eine Garantie für die versprochenen Mittel des Käufers einholt, kann geplatzte Verträge gekonnt vermeiden.

3. Der richtige Partner

Die ideale Partner während des Immobilienvorhabens kennt den lokalen Markt und hat eine ansehnliche Verkaufsbilanz. So unterstützt ein Immobilienexperte Eigentümer, aber auch Käufer bei der gesamten Abwicklung, welche von professionellem Bildmaterial, über das Festlegen der optimalen Rendite bis hin zu verkaufsfördernden Besichtigungen und der Finanzierung reicht.

Entwicklung Transaktionspreise



Die Grafik zeigt die Preisentwicklung für Wohnimmobilien in den vergangenen zwölf Monaten. Für Einfamilienhäuser lässt sich ein durchschnittlicher Preisanstieg von 8.8 Prozent erkennen, für Eigentumswohnungen sind es 7.3 Prozent.

Top-Empfehlungen auf Google

«Dieses Unternehmen ist sehr kundenorientiert und engagiert. Es wurde ein intensiver Mailverkehr gehalten und das zu flexiblen Zeiten. Der Makler hat einen guten Ton und Gespür für seine Arbeit. Er hat den Wohnungsverkauf in sehr kurzer Zeit zum Abschluss gebracht.»

Peter S.

«Der Verkauf unseres Hauses ging unkompliziert und schnell vonstatten. Wir wurden jederzeit über die einzelnen Schritte informiert und hatten immer volles Vertrauen in die Abwicklung. Insbesondere die virtuelle Tour ist ein deutlicher Mehrwert und sehr zu empfehlen!»

Ewald M.



Auszug der Properti-Unternehmensbewertung auf Google mit Sterneskala zur Kundenzufriedenheit.

properti

Properti AG
Tel. 044 244 32 00
info@properti.ch
properti.ch

Ihr Partner - schweizweit mit lokalen Immobilienexperten: Zürich, Horgen, Basel, Bern, Solothurn, Burgdorf, St. Gallen, Zug, Luzern, Fribourg, Aarau, Muttenz

Die Immobilienbranche ist komplex. Wir machen sie einfacher.

Properti Marktwertrechner: Immobilie verkaufen



QR-Code scannen und Marktpreis berechnen.

Immobilie in 2 Minuten bewerten. Kostenlos. Einfach. Schnell.

Properti Mietzinsrechner: Immobilie vermieten



QR-Code scannen und Mietzins berechnen.