

Verkaufen oder vermieten in Zeiten der Krise?

Properti AG Egal ob Erbfall, Trennung, Umzug, Inflation oder Rezession – es gibt einige Situationen und Veränderungen im Leben von Eigentümern, die sie vor die Entscheidung stellen, was zukünftig mit der Immobilie geschehen soll.

Wer vor zehn Jahren eine Immobilie als Kapitalanlage gekauft hat, hat diese Investition in der Regel gut angelegt. Durch die stark gestiegenen Preise wartet beim jetzigen Verkauf in den meisten Regionen eine lukrative Rendite. Für Eigentumswohnungen zählen Experten in den vergangenen zwölf Monaten eine Preissteigerung um durchschnittlich 7,3 Prozent, für Einfamilienhäuser sogar um 8,8 Prozent. Aber auch die Mietpreise bei Neuabschlüssen bewegen sich in eine rentablere Richtung. Ob das Vermieten oder der Verkauf einer Immobilie sinnvoll erscheint, hängt allerdings von unterschiedlichen Faktoren und Szenarien ab.

Einfluss der steigenden Zinsen auf Vermieter

Grundsätzlich halten steigende Zinsen für die Immobilienbewertung keine guten Nachrichten bereit. Es kommt auch immer darauf an, in welchem Umfeld man sich als Eigentümer befindet. Angenommen, die Immobilie wird vermietet, so können je nach Rahmenbedingungen unterschiedliche Szenarien ausgelöst werden: Sofern die steigenden Zinsen von einem starken Wirtschaftswachstum begleitet werden, ist es möglich, dass die Immobilienwerte weiter steigen – sofern das Wachstum der Mieten den Effekt der erhöhten Zinsen überkompensiert. Sind Mietpreiserhöhungen nicht möglich (zum Beispiel aufgrund eines stagflationären Umfelds oder aufgrund eines trägen Referenzzinssatz-Systems bei Mietwohnungen, wie in der Schweiz), können Vermieter diese Kosten erst mit einer Verzögerung auf Mieter überwälzen.

Finanzierung der Immobilie steht vor der Verlängerung

Da mittel- bis langfristige Hypothekenzinsen kräftig gestiegen sind, kann die anschliessende, neue Finanzierung deutlich teurer ausfallen, als es aktuell der Fall ist. Sollte die Inflation weiter zunehmen, können die Hypothekenzinsen durchaus um weitere rund 50 Basispunkte zulegen. Ebenso sollte bedacht werden, dass steigenden Finanzierungskosten erst mit Verzögerung

an die Mieter überwälzt werden können. Wer jetzt vor einer Verlängerung der Finanzierung steht, kann übergeordnet zwischen einer Festhypothek und einer SARON-Hypothek wählen. Die Empfehlung, welche Art von Hypothek sich am besten eignet, hängt allerdings von verschiedenen Parametern ab.

Festhypotheken oder SARON-Hypotheken?

Neben der Laufzeit und der Zinsverwaltung spielen ebenso persönliche Präferenzen, beispielsweise die eigene Risikobereitschaft und benötigte Flexibilitätsanforderungen, eine entscheidende Rolle. SARON-Hypotheken sind sogenannte Kurzfristhypotheken unter einem Jahr, bei denen der SARON (kurz für: Swiss Average Rate Overnight) als Referenzzinssatz genommen wird. Dieser ist wiederum ein Referenzzinssatz für den Schweizer Franken und wird täglich neu kalkuliert, basierend auf abgeschlossenen Transaktionen auf dem Schweizer Geldmarkt. Festhypotheken hingegen orientieren sich an der Zinsentwicklung von Obligationen.

Wie anfangs bereits erwähnt, hängt die Wahl der Hypothek von unterschiedlichen Faktoren ab. Dennoch können die Meinungen fachkundiger Institute eine mögliche Orientierung liefern: Obwohl die UBS von steigenden Geldmarktzinsen ausgeht, dürfte aus Sicht der Bank bei einer Laufzeit von zehn Jahren eine Geldmarktfinanzierung verglichen mit einer zehnjährigen Festhypothek die günstigere Finanzierungsoption bleiben. Daneben verweist ImmoScout24 auf die attraktiven Konditionen, die im Vergleich zu Festhypotheken, bei Geldmarkt-Hypotheken vorliegen. Auch die CreditSuisse lässt verlauten, dass bei einer SARON-Hypothek zunächst ein Eigentumsrabatt bestehen bleibt. Trotz einer fundierten Zusammenschau sollte nicht ausser Acht gelassen werden, dass vor allem Festhypotheken aufgrund einer langfristigen Fixierung des Zinses Planungssicherheit bieten.

Eine grössere Sanierung steht an

Beim Vermieten renovationsbedürftiger Immobilien müssen Kosten und Nutzen klar abgewogen und wenn möglich verbessert werden. Häufig werden Vermieter mit Leerständen konfrontiert, wenn sie in die Jahre gekommenes Wohneigentum vermieten möchten und die Erneuerung der Ausstattung letztendlich vor mehr als zehn Jahren stattgefunden hat.

Bevor der Mieter auszieht und der Mietvertrag ausläuft, sollten Eigentümer daher abwägen, ob die Immobilie unrenoviert weitervermietet werden soll, ob sie renoviert wird oder ob eine Veräusserung der Liegenschaft die wirtschaftlich sinnvollste Alternative darstellt. Fakt ist, dass der Eigentümer in der Regel (im Rahmen der Selbstnutzung) seiner Immobilie mehr toleriert als ein Mieter, der für die monatliche Miete aufkommt. Generell sollte geklärt werden, ob der erzielte Preis wirtschaftlich sinnvoll ist. Bedingt durch die Pandemie und den Ukrainekrieg sind aktuell auch die Materialpreise stark gestiegen – was die Veräusserung der Immobilie umso lukrativer gestaltet.



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.

Immobilienpreise noch immer auf hohem Niveau

Was ebenfalls für den Verkauf spricht, sind die aktuellen Immobilienpreise, die laut dem Bundesamt für Statistik zum Vorquartal wieder gestiegen sind und sich weiterhin auf einem hohen Niveau befinden. Trotz sachkundiger Vorhersagen bleibt die Marktlage ungewiss. Falls es zu einer Rezession kommt, kann es teils zu substantiellen Wertkorrekturen bei Immobilien kommen (UBS). Zudem können längere wirtschaftliche Schwächephasen Leerstände ansteigen lassen. Daher sollte man jetzt die noch günstigen Rahmenbedingungen eines Verkaufs nutzen und verkaufen, bevor die Preise fallen.

Zahlungsbereitschaft der Käufer

Ein anderer zu berücksichtigender Aspekt hängt mit der Solvenz der Käuferschaft zusammen. Momenten haben sich die gestiegenen Zinsen noch nicht auf die Zahlungsbereitschaft von Käufern ausgewirkt. «Die Zahlungsbereitschaft des Käufermarkts ist, unter dem Aspekt unserer aktuellen Erfahrungen, nach wie vor vorhanden, da die Hypothe-

karkosten bei weitem nicht das einzige Kriterium für den Kauf von Wohneigentum sind. Wie lange das noch so bleibt, lässt sich nicht klar voraussagen», sagt Adrian Künzi. Sobald allerdings das Szenario eines weiteren Zinsanstiegs eintritt, wird es für immer mehr Kaufinteressenten teurer, «Geld auszuliehen». Sprich: Solvenz und Rentabilität sind nur noch für einen kleineren Käuferkreis gegeben, die sodann in den Preisverhandlungen rege mitmischen können. Trifft dieses Szenario ein, kann es durchaus möglich sein, dass die Preise trotz stabilem Wert der Immobilie gedrückt werden.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, eine Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen, ist keine einfache Entscheidung. Sie hängt oftmals vom Eigentümer selbst und seinen aktuellen und zukünftig zu erwartenden Umständen ab und wie gut dieser schlussendlich beraten wird. Trotz Zeiten der Krise hält die aktuelle Situation für Wohneigentümer eine Reihe von Handlungswegen fest: Der Vorteil des Vermietens ist, dass der Realwert des Hauses einen zwar teil-

weise vor der Inflation schützt, andererseits aber mit einer jährlichen Abschreibung von 1 Prozent zu rechnen ist. Benötigen Immobilienbesitzer hingegen Mittel, um zum Beispiel die eigene Wohnsituation zu verändern, ist der Verkauf aufgrund des hohen Preisniveaus derzeit lohnenswert. Auch der immense Aufwand, welcher durch die Vermietung aufkommt, kann ein Grund für die Veräusserung sein.

«Fakt ist, dass niemand in Zei-

ten der Krise, zwischen Inflation und einer möglichen Rezession, präzise vorhersagen kann, wie sich die Lage weiterentwickelt. Dennoch sollten Anleger die Einflussnahme steigender Zinsen bei ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen, eine saubere Kostenrechnung erstellen und Vergleichsangebote für jedes Immobilienvorhaben einholen. Denn genau dies wird für einen positiven Verlauf je länger, je mehr vorausgesetzt», so Adrian Künzi.

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.

Von der Zinswende zum Preisverfall?

Antworten und Perspektiven rund um Wohneigentum und Preisentwicklungen findet man im neuen Whitepaper von Properti.

Download via QR-Code oder unter hev.properti.ch/immomarkt



Keine leeren Versprechungen. Keine Kosten im Voraus.		
	properti	klassischer Makler
Schweizweit	Ja	Nein
Exklusivvertrag	Nein	Ja
Aufschaltgebühr	Nein	Ja
Monatliche Kosten	Nein	Ja
Kosten im Voraus	Nein	Ja
Kündigung	Jederzeit	30 Tage
Verkaufsprovision	2%	2.5%

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

Immobiliengeschäfte sind komplex. Wir machen es einfacher.

Properti Marktwertrechner:



QR-Code scannen und Marktpreis berechnen.

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