



MAKLER-UMFRAGE

Kaufkräftige Kundschaft treibt den Markt

Der Immobilienmarkt brummt weiter. In den meisten Segmenten gibt es mehr Nachfrage als Angebot. Vermögende Kunden sorgen für anhaltend hohe Preise, die Banken sind vorsichtiger geworden. So das Fazit der von HOMES befragten Experten.

UMFRAGE ULI RUBNER

Bei welcher Kategorie von Eigentum gibt es derzeit mehr Nachfrage als Angebot?

Nina Flückiger: Gesucht werden grosszügige Eigentumswohnungen an bevorzugten Lagen mit guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr und mit Zugang zu umfassender Infrastruktur. Ebenso von Interesse sind Einfamilienhäuser mit Renovationsbedarf, die durch ihren Zustand zu einem attraktiven Preis angeboten werden und Raum für individuelle Gestaltung durch Eigenleistungen bieten.

David Hauptmann: Im Premium- und Luxussegment, also bei Villen, Seelage, historischen Anwesen, besteht klar mehr Nachfrage als Angebot. Vor allem in begehrten Kantonen wie Zug, Zürich, auch entlang der Seen und in den Bergen.

Kevin Hinder: Besonders Bauland und Grundstücke mit Altbestand stehen unter enormem Druck – die Nachfrage übersteigt das Angebot am stärksten. Genauso aber ist im Wohneigentumssegment in allen Objektkategorien von Einfamilienhäusern, Stockwerkeigentum und Mehrfamilienhäusern ein klarer Nachfrageüberhang erkennbar.

Daniela Vetsch: Liegenschaften mit einem Verkaufspreis zwischen zwei und drei Millionen sind sehr gefragt, sowohl Eigentumswohnungen wie auch Einfamilienhäuser. Wir wissen von mehr Interessenten, als dass wir aktuell Objekte zur Hand haben.

Claudio F. Walde: Grundsätzlich ist in unseren Marktgebieten bei allen Objektarten die Nachfrage höher als das Angebot. Besonders in Städten und beliebten Agglomerationslagen zeigt sich der Markt sehr dynamisch.

Welche Art von Objekten findet weniger leicht Käufer?

Nina Flückiger: Wohneigentum in ländlichen Lagen mit eingeschränkter Anbindung an das Verkehrsnetz. Besonders herausfordernd sind ältere Wohnungen mit einfachem Ausbaustandard, beispielsweise ohne Lift, und entsprechendem Sanierungsbedarf. Sanierungen im Stockwerkeigentum erweisen sich oftmals als komplex und risikobehaftet.

David Hauptmann: Stark personalisierte Häuser, Objekte mit ungewöhnlichem Stil oder sehr individuellen Innenausbauten. Auch bei Immobilien in peripheren Regionen oder mit suboptimaler Erreichbarkeit muss man mit längeren Vermarktungszeiten rechnen.

Kevin Hinder: Aktuell lassen sich vor allem Projektentwicklungen sowie Immobilien in ländlichen oder strukturschwachen Regionen deutlich schwerer verkaufen. Auch Objekte mit unrealistisch hohen Preisvorstellungen finden weniger leicht Käufer.

Daniela Vetsch: Exklusive Anwesen und Luxusimmobilien ab einem Wert über 15 Millionen benötigen nach wie vor ein besonderes Händchen. Mit unserer Erfahrung in der diskreten Vermarktung freuen wir uns stets sehr, dennoch die richtige Käuferschaft zu finden und zwei Parteien damit glücklich zu machen.

Claudio F. Walde: Sanierungsbedürftige Stockwerkeigentumswohnungen aus den Siebziger- und Achtziger-Jahren benötigen meist etwas mehr Zeit in der Vermarktung. Grund dafür sind die hohen Preise in Kombination mit dem zusätzlichen Investitionsbedarf für Renovationen. Auch im Premiumsegment, zum Beispiel bei sehr exklusiven Villen am Zürichberg, dauert der Verkaufsprozess länger. Käufer finden sich jedoch auch hier.

Wie beurteilen Sie im Moment das Finanzierungsverhalten der grossen Hypothekenanbieter?

Nina Flückiger: Die grossen Hypothekenanbieter wenden zunehmend strengere Bewertungskriterien an, dies insbesondere im Hinblick auf die Tragbarkeit – trotz des aktuell niedrigen Zinsniveaus. Objekte werden teilweise deutlich konservativer geschätzt, obwohl die Immobilienpreise weiterhin stabil auf hohem Niveau sind.

David Hauptmann: Sie sind vorsichtiger geworden: Wir beobachten strengere Bonitätsanforderungen, konservative Belehnungsquoten. Wer solide Einkommensverhältnisse und gutes Eigenkapital mitbringt, ist privilegiert. Insbesondere im Luxussegment spürt man die Einschränkungen weniger.

Kevin Hinder: Die grossen Hypothekenanbieter in der Schweiz agieren derzeit bei Privatkunden kundenfreundlich. Allerdings werden die günstigen Zinsen nur begrenzt weitergegeben. Insgesamt bleiben die Finanzierungsbedingungen stabil, mittelfristig sind jedoch leichte Zinsanstiege zu erwarten.

Daniela Vetsch: Wir erleben seit einiger Zeit eine eher restriktive Vergabe von Hypotheken. Zurückhaltung und genaue Prüfung sind zur Norm geworden, was aber unseres Erachtens den Markt gesund hält.

Claudio F. Walde: Wir beobachten, dass die Banken bei der Kreditvergabe unterschiedlich streng agieren. Während einige Institute weiterhin flexibel sind, haben andere ihre Anforderungen deutlich erhöht. Deshalb raten wir unseren Kundinnen und Kunden, frühzeitig verschiedene Finanzierungsangebote einzuholen.

Viele Hypo-Anbieter wenden
immer strengere
Bewertungskriterien an.

Welche Arten von Käufern sind im Moment die relevantesten?

Nina Flückiger: Die Käufer stammen überwiegend aus der Schweiz oder aus EU-Ländern, sind in der Regel über 35 Jahre alt und beruflich gut etabliert. Viele verfügen über überdurchschnittliche Eigenmittel, etwa durch einen Erbvorbezug, wodurch die Tragbarkeit der Finanzierung in den meisten Fällen problemlos gewährleistet ist.

David Hauptmann: Ich kann für unser Segment sprechen: Die relevantesten Käufer sind klar vermögende Privatpersonen – häufig international, etwa aus Deutschland oder Skandinavien. Sie suchen Objekte mit Privatsphäre, Qualität und einer gewissen Exklusivität. Gleichzeitig sehen wir bei vielen auch ein starkes Bedürfnis nach Stabilität. Die Schweiz bietet da mit ihrer politischen Sicherheit und ihren attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen genau das passende Umfeld.

Kevin Hinder: Der Schweizer Immobilienmarkt wird derzeit vor allem von gut situierten Paaren und Familien zwischen 30 und 45 Jahren sowie von (sehr) vermögenden Käufern aus dem In- und Ausland geprägt, die vor allem in hochwertige und luxuriöse Liegenschaften investieren.

Daniela Vetsch: Vermögende Immobiliensuchende aus dem Ausland wie etwa aus Norwegen, Zypern oder Deutschland oder aus der inländischen, gut verdienenden Mittelschicht mit der Möglichkeit eines Erbvorbezugs. Auch Nachkommen von alten Schweizer Familien, teils sogar mit royalem Hintergrund, finden zu uns hauptsächlich über Weiterempfehlungen und unsere starke Positionierung.

Claudio F. Walde: Rund drei Viertel der Käufer sind hier verwurzelt und fest in der Schweiz ansässig und bilden damit die mit Abstand relevanteste Käufer-

gruppe. Daneben spielen Expatriates mit hoher Kaufkraft eine wichtige Rolle. Besonders stark vertreten sind dabei Käufer aus Deutschland.

Welches waren Ihre Vermarktungshighlights in diesem Jahr?

Nina Flückiger: Es sind die vielen kleinen Momente, die für mich zählen. Der Verkauf einer Immobilie ist Vertrauenssache, und wir sind stolz, dass so viele Menschen uns dieses Vertrauen schenken und zusammen mit uns ihre Wohnträume realisieren.

Kevin Hinder: Dieses Jahr freuen wir uns wieder über zahlreiche erfolgreiche Platzierungen – von kleinen bis grossen Transaktionen. Die Mehrheit davon erfolgt über unsere eigene Kartei und unser Netzwerk. Viele Abschlüsse bleiben aus Diskretionsgründen vertraulich, was unsere Rolle als Makler unterstreicht: Netzwerk, Markt- und Fachkenntnisse schaffen echten Mehrwert – und rechtfertigen die Provisionskosten.

David Hauptmann: Neben zahlreichen erfolgreichen Abschlüssen war der Verkauf mehrerer exklusiver Villen in Engelberg zweifellos eines der Highlights.

Daniela Vetsch: Vor ein paar Wochen durften wir neuen Besitzern die Schlüssel übergeben für ein Luxusanwesen mit einem Wert von über 28 Millionen an direkter Seelage, mit Innen- sowie Aussenpool und einzigartigem, traumhaftem Interieur.

Claudio F. Walde: Die Transaktionszahlen waren insgesamt sehr hoch, was bereits ein Erfolg für uns darstellt. Besonders erwähnenswert sind einige Verkäufe im Premiumsegment mit Abschlüssen im zweistelligen Millionenbereich.

Im gehobenen Segment
gibt es klar mehr
Nachfrage als Angebot.

Die Profis



Nina Flückiger
Standortleiterin Zürich
Markstein AG



David Hauptmann
CEO/Founder
Nobilis Estate AG



Kevin Hinder
Co-Founder/CEO
Property One Partners AG



Daniela Vetsch
Inhaberin und Immoberaterin
Exklusiv Immobilien AG



Claudio F. Walde
CEO
Walde Immobilien AG