

HOMES

Das Magazin für Wohnen und Immobilien

HOMES 2/2024

Nicole Hoch
Die besten Tipps
der Design-
Unternehmerin

Ina Rinderknecht
Interview
mit der Stilikone
Ruedi Noser
Sein smartes
Ferienparadies
im Süden

Alles schwebt

Eine Villa am Zürichsee
mit viel Licht, Luft und Platz
für ein leichtes Lebensgefühl

DAS SAGEN DIE PROFIS

Stabile Preise, gefährliche Initiativen

Weiterhin positive Aussichten für den Schweizer Immobilienmarkt: So lautet die übereinstimmende Meinung der von HOMES befragten Immo-Expertinnen und -Experten. Die anstehenden Initiativen könnten aber einen Dämpfer bringen.

UMFRAGE ULLI RUBNER // ILLUSTRATION JENYA HITZ



Wie sind Ihre Marktprognosen für Herbst/Winter 2024/25 im Bereich von Wohneigentum und Mieten in der Schweiz?

Claudio Baumann: Der Rückgang der Inflation und die Leitzinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank (SNB) wirken sich positiv auf den Immobilienmarkt aus. Immobilienfinanzierungen sind wieder attraktiver. Die Nachfrage nach Wohneigentum ist spürbar gestiegen, und wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzt. Prognosen deuten auf eine weitere Zinssenkung der SNB im Dezember hin. Die Mieten bleiben angesichts des knappen Angebots an begehrten Lagen auf hohem Niveau.

David Hauptmann: Das Geschäftsfeld der Nobilis Estate AG, aussergewöhnliche und luxuriöse Liegenschaften, ist grundsätzlich weniger von äusseren Einflüssen betroffen als andere Marktsegmente. Nach einer Stagnationsphase zieht die Nachfrage wieder an und wird durch perspektivisch etwaig leicht sinkende Zinsen zusätzlich angeheizt. Ich erwarte also stabile Preise, insbesondere bei den Mieten, wo die hohe Nachfrage auf ein besonders begrenztes Angebot trifft.

Marco Uehlinger: Aufgrund des reduzierten Angebots werden insbesondere die Mieten weiter steigen. Bei den Eigentumswohnungen gehen wir ebenfalls von leicht steigenden Preisen aus.

Daniela Vetsch: Die Aussichten sind gut. Schöne Immobilien und gepflegte ältere Objekte sind gefragt, und Geld ist nach wie vor vorhanden. Verkäufer sehen ihre Liegenschaft teilweise zu gut bewertet. Im Luxussegment bewegen sich die Preise seitwärts. Ich staune immer wieder, wie viele vermögende Käufer die Schweiz hat.

Claudio F. Walde: Für Herbst/Winter 2024/25 erwarten wir, dass der finanzielle Vorteil des Wohneigentums weiter zunehmen wird. Die jüngste Senkung des Leitzinses durch die SNB führt zu günstigeren variablen Hypotheken, was potenziellen Käufern entgegenkommt. Der Referenzzinssatz, der für die Entwicklung der Mietpreise massgeblich ist, verhält sich jedoch träge. Daher ist es schwer einzuschätzen, ob und wann sich Veränderungen zeigen werden. Vorerst dürften die Mieten weder weitersteigen noch sinken.

Falls die Erbschaftssteuerinitiative der Juso angenommen würde: Welche Folgen hätte das aus Ihrer Sicht auf das Wohneigentum in der Schweiz?

Baumann: Wird die Erbschaftssteuerinitiative angenommen, könnte dies den Immobilienmarkt beeinflus-

sen. Erbende von Wohneigentum müssten bei höheren Steuerbelastungen möglicherweise Immobilien verkaufen, um die Steuerlast zu decken. Zudem würde die Schweiz an Attraktivität im In- und Ausland verlieren.

Hauptmann: Ich verstehe beide Seiten - das Argument für die individuelle Freiheit und das für gesellschaftliche Verantwortung und Gerechtigkeit. Die Vermögensverwalter unserer Klientel stellen sich seit Langem auf entsprechende Szenarien ein.

Uehlinger: Der Wirtschaftsstandort Schweiz würde geschwächt. Die Abwanderung der Superreichen wäre die Folge davon, was nachhaltig zu massiv weniger Steuersubstrat führen würde. Kurzfristig würden wahrscheinlich einige Luxusobjekte auf den Markt kommen, langfristig dürften die Preise von Luxusimmobilien aufgrund rückläufiger Nachfrage sinken.

Vetsch: Im Luxussegment, also ab 15 Millionen Franken Verkaufswert, würde dies wohl aktiv einen Preisrückgang bewirken, und einige neue Objekte würden auf dem Markt landen. Für Käufer würde das mehr Auswahl bedeuten.

Walde: Eine Annahme der Initiative hätte aufgrund der Gefährdung der langfristigen Stabilität von Familienunternehmen negative Folgen für die gesamte schweizerische Volkswirtschaft und folglich auch für den lokalen Immobilienmarkt.

Falls die «Keine 10-Millionen-Schweiz»-Initiative der SVP angenommen würde: Welche Folgen hätte das aus Ihrer Sicht für Wohneigentum und Mieten in der Schweiz?

Baumann: Mit einer Zuwanderungsbegrenzung würde das Bevölkerungswachstum verlangsamt, was die Nachfrage nach Wohneigentum und Mietwohnungen tendenziell dämpfen würde. Dies könnte den Preisanstieg bei Immobilien und Mieten in stark nachgefragten Gebieten bremsen. Der Fachkräftemangel würde sich weiter verschärfen.

Hauptmann: Da die Schweiz für wohlhabende Unternehmer, Manager, Sportler etc. aus dem Ausland attraktiv ist, könnte die Annahme der Initiative zu einem Rückgang der Nachfrage in diesem Segment führen. Hochwertige Immobilienobjekte könnten einen Rückgang der ausländischen Kundschaft verzeichnen, was sich auf die Preise und die Verkaufsdynamik auswirken würde. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie die politische Umsetzung der Initiative gestaltet wird, da dies entscheidend für das tatsächliche Ausmass der Effekte sein wird.

Das Angebot an Objekten ist weiterhin überschaubar. Deshalb bleiben die Mieten und Kaufpreise auf einem hohen Niveau.

Gesucht sind Liegenschaften an steueroptimierten guten Lagen, schlecht laufen Wohnungen ohne Lift und alte Objekte mit Renovationsbedarf.

Uehlinger: Kurzfristig dürfte sich im aktuellen Trend in Bezug auf Wohneigentum und Mieten nichts ändern. Mittelfristig würde eine tiefere Einwanderung die Nachfrage nach Wohnraum schwächen, was tendenziell wieder zu einem ausgeglicheneren Angebot und zu stagnierenden Preisen führen würde. Langfristig dürften sich Angebot und Nachfrage einpendeln, und die Preissteigerungen bewegten sich auf Höhe der jährlichen Inflation, in Ballungszentren etwas höher.

Vetsch: Die Zuwanderung würde aktiv gebremst, was die Wohnraumnachfrage entspannen respektive sie eher drosseln würde. Wohnraum wäre weniger knapp. Das hiesse: keine Preisstabilität.

Walde: Die Konsequenzen einer Annahme der Initiative auf den Schweizer Immobilienmarkt sind schwer abzuschätzen. Wir erwarten keine nennenswerten Auswirkungen, da die grosse Nachfrage nach Wohneigentum und Mietobjekten nicht ausschliesslich auf die Zuwanderung zurückzuführen ist.

Welche Objekte verkaufen sich derzeit am leichtesten? Und welche am schwersten?

Baumann: Derzeit verkaufen sich Eigentumswohnungen und Häuser im mittleren Preissegment in städtischen Gebieten und gut erschlossenen Randregionen gut, da sie bei einer breiten Käuferschicht beliebt sind. Der Verkauf von hochpreisigen Immobilien und Liebhaberobjekten dauert etwas länger. Hier sind die richtige Vermarktungsstrategie und ein internationales Netzwerk von zentraler Bedeutung.

Hauptmann: Die klassische Villa mit moderner Ausstattung an Toplage verkauft sich am besten, ebenso wie citynahe Eigentumswohnungen. Je weiter die Immobilie von den wirtschaftlichen Zentren entfernt liegt, umso schwerer ist es, sie zu verkaufen. Eine Ausnahme bilden Liegenschaften an attraktiven Freizeitlagen, die sich gut als Feriendomizil eignen.

Uehlinger: Attraktive Liegenschaften an guten Lagen lassen sich nach wie vor gut verkaufen, wenn das Preisgefüge stimmt. Beim Verkauf von lärmbelasteten oder schlecht konzipierten Immobilien braucht die Eigentümerschaft mehr Geduld.

Vetsch: Moderne, neue Immobilien, vielleicht mit Seesicht und steueroptimiert, mit Swimmingpool und Flachdach, mit Verkaufspreisen zwischen acht und zwölf Millionen Franken verkaufen sich aktuell am leichtesten. Schlechter laufen Attikawohnungen ohne Lift sowie alte Objekte mit hohem Renovationsbedarf und auf kleiner Landparzelle. Hingegen sind alte Häuser auf grösseren Parzellen sehr gesucht und werden zu Spitzenpreisen verkauft. Grundsätzlich haben wir für jede Immobilie einen guten Käufer.

Walde: Frei stehende Einfamilienhäuser und Doppel- oder Dreifamilienhäuser an attraktiven Lagen um die Ballungszentren im Preissegment von zwei bis sechs Millionen finden traditionell die grösste Nachfrage. Dieser Trend hält auch aktuell an. Im Gegensatz dazu gestaltet sich der Verkauf kleiner Wohnungen anspruchsvoller, da seit der Pandemie generell ein verstärktes Bedürfnis nach grosszügigeren Wohnflächen besteht.

Die Profis



Claudio Baumann
Inhaber
Baumann Estate AG



David Hauptmann
CEO und Gründer
Nobilis Estate AG



Marco Uehlinger
CEO
Markstein AG



Daniela Vetsch
Inhaberin
Exklusiv Immobilien



Claudio F. Walde
CEO
Walde Immobilien AG