

Das Rennen ums Eigenheim ist hürdenreich

Das Angebot an neuen Kaufobjekten ist viel kleiner als die Nachfrage – wir zeigen, wie Interessenten ihre Chancen optimieren können

ANDREA MARTEL

Wer in der Schweiz Wohneigentum erwerben will, braucht bekanntlich ein dickes Portemonnaie. Eigentumswohnungen wurden im vergangenen Jahr im Mittel für 771 000 Fr. gehandelt, Einfamilienhäuser für 1,06 Mio. Fr. Im Kanton Zürich lagen die Transaktionspreise gar bei 1,16 Mio. Fr. für eine Wohnung und bei 1,43 Mio. Fr. für ein Haus. Die Werte bezeichnen den Medianpreis: Die eine Hälfte der Liegenschaften wechselt für weniger Geld die Hand, die andere für mehr.

Aber Geld ist nicht die einzige Hürde bei der Suche nach einem Eigenheim. Da seit Jahren immer weniger Wohneigentum erstellt wird, ist es teilweise schwierig, überhaupt an Objekte heranzukommen. Neubauten, speziell solche zu vernünftigen Preisen, sind im Nu verkauft – teilweise sogar, bevor sie überhaupt öffentlich ausgeschrieben werden.

Um herauszufinden, wo derzeit im Grossraum Zürich die Chancen am grössten sind, an neu gebautes Wohneigentum heranzukommen, hat das Beratungsunternehmen Wüest Partner für die NZZ sämtliche Baubewilligungen für Eigentumswohnungen und zum Verkauf stehende Einfamilienhäuser herausgesucht, die in den vergangenen zwölf Monaten erteilt wurden.

Analysiert wurden alle 162 Zürcher Gemeinden sowie jene ausserkantonalen Gemeinden, von denen aus der Zürcher Hauptbahnhof innert 45 Minuten mit den öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar ist, wie etwa Olten oder Frauenfeld.

Alles schon reserviert

Die Zahlen zeigen, dass durchaus noch Wohneigentum gebaut wird. In den analysierten 261 Gemeinden wurden seit März letzten Jahres Baubewilligungen für 2273 neue Eigentumswohnungen erteilt. Vergleichsweise selten sind hingegen Einfamilienhausprojekte geworden, was nicht zuletzt raumplanerische Gründe hat. Bewilligt wurden rund 500 Einfamilienhäuser, wobei Wüest Partner nur Projekte mit zwei oder mehr Häusern berücksichtigt hat, um Liegenschaften, die nur für den Eigenbedarf erstellt werden und gar nie auf den Markt kommen, möglichst auszuschliessen.

Die Bautätigkeit konzentriert sich dabei nicht nur auf die Peripherie (siehe Grafiken). Im Gegenteil: Die meisten neuen Eigentumswohnungen (261 Einheiten) wurden gemäss den Daten im vergangenen Jahr in der Stadt Zürich bewilligt, wobei es sich dort in der Regel um Ersatzneubauten handelt. Es gehen also auch Wohnungen verloren.

Die hier festgestellte räumliche Verteilung der Neubautätigkeit hängt allerdings von den verwendeten Parametern bei der Datenabfrage ab. So sähe die «Rangliste» bereits anders aus, wenn bei den Baubewilligungen nicht die vergangenen zwölf Monate, sondern die 15-monatige Periode ab Anfang 2020 analysiert worden wäre. Dann würden nämlich auch die riesigen Three Point Towers mit ihren 445 Eigentumswohnungen in der Statistik auftauchen, deren Bau im Januar 2020 bewilligt wurde, womit Dübendorf zum Spitzenreiter würde.

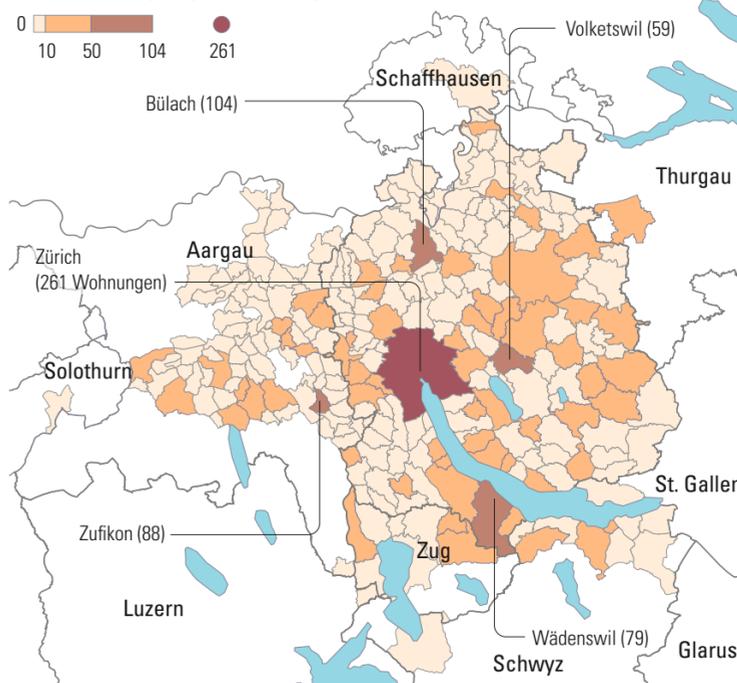
Die Wohnungen in den Dübendorfer Türmen sind allerdings bereits alle verkauft oder reserviert, obschon die Wohnungen erst im Sommer 2023 bezugsbereit sein werden. Die kürzere Beobachtungsperiode in dieser Datenanalyse sollte dazu führen, dass möglichst nur Wohnungen und Häuser aufgeführt sind, die noch verfügbar sind.

Durch die Hintertür zum Gebot

Aber mit dieser Verfügbarkeit ist es so eine Sache. Es hat sich gezeigt, dass die Objekte oftmals extrem rasch vergeben sind. Teilweise findet die Zuteilung sogar schon vor der Erteilung der Baubewilligung statt, so dass gar keine Inserate mehr geschaltet werden. Die

Wo im Grossraum Zürich* derzeit Stockwerkeigentum entsteht

Anzahl neu bewilligte Eigentumswohnungen (März 2020–März 2021)



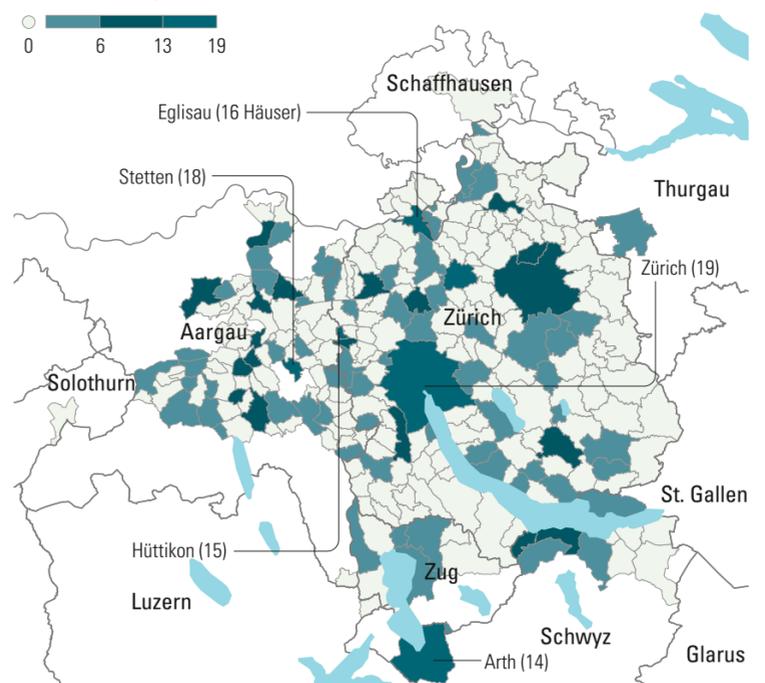
* Einbezogen wurden sämtliche Gemeinden im Kanton Zürich sowie jene, die vom HB aus mit den öV in 45 Minuten erreichbar sind.

QUELLE: WÜEST PARTNER

NZZ Visuals / cke.

Wo im Grossraum Zürich derzeit Einfamilienhäuser entstehen

Anzahl neu bewilligte Einfamilienhaus-Einheiten* (März 2020–März 2021)



* Es wurden nur Projekte mit zwei oder mehr Häusern einbezogen, um reine Eigennutzungen auszuschliessen.

QUELLE: WÜEST PARTNER

NZZ Visuals / cke.

Wohnungen in Neubauten sind teilweise verkauft, bevor sie überhaupt öffentlich ausgeschrieben werden.

Die Bautätigkeit im Eigenheimbereich ist rückläufig

Baubewilligungen Schweiz: Anzahl Wohnungen bzw. Einfamilienhäuser*



* Gleitende Jahressumme pro Quartal.

QUELLE: WÜEST PARTNER, BAUBLATT INFO-DIENST NZZ / am.

Liegenschaften kommen somit gar nie richtig auf den Markt. Was also tun, um trotzdem an ein neues Eigenheim heranzukommen?

■ **Tipp 1 – klassisches Suchabo.** Das klassische Suchabo bleibt unabdingbar. Wer auf nationalen oder regionalen Immobilienplattformen seine Suchkriterien hinterlegt, wird gratis informiert, sobald passende neue Objekte aufgeschaltet sind. Das Problem ist allerdings, dass man damit heutzutage keinen Informationsvorsprung mehr hat. Wird heute auf ImmoScout24 ein neues Verkaufsinserat zu einer Wohnung oder einem Haus mit vier Zimmern oder mehr im Kanton Zürich aufgeschaltet, erhalten 1295 Personen einen Alert, wie ImmoScout24 für die NZZ eruiert hat. Dies kann vor allem bei Neubauprojekten ein Nachteil sein, denn dort werden die Wohnungen oft auf einer «First come, first serve»-Basis vergeben. Bei Bestandsobjekten eilt es in der Regel weniger. Diese werden mittlerweile oft über Auktionen verkauft, was bedeutet, dass die Angebote über eine gewisse Zeit gesammelt werden. Dort geht es dann eher um die Zahlungsbereitschaft als um Schnelligkeit.

■ **Tipp 2 – Interessentenliste bei Projektentwicklern.** Wie erwähnt landen zudem gar nicht alle Neubauprojekte auf diesen Plattformen. Ein Beispiel für ein grösseres Projekt, das nie ausgeschrieben war, ist der Steinhof in Würenlos mit 57 Eigentumswohnungen, der sich derzeit im Bau befindet. Die Wohnungen waren bereits vor der Erteilung der Baubewilligung grösstenteils vergeben. Mittlerweile sind alle verkauft oder reserviert. Im Fall des Steinhofs hatte nur Chancen auf eine Wohnung, wer wusste, dass gebaut wird, und sich bei der Bauherrin Immo Puls AG auf eine Interessentenliste setzen liess. Das waren laut Bruno Bumbacher, Mit-eigentümer der Immo Puls AG, in erster Linie Leute aus der Gegend oder solche, die über Kontakte davon erfuhren. Die Interessenten hätten im Dezember 2019 alle gleichzeitig eine E-Mail erhalten und sich auch per E-Mail zurückmelden müssen. So habe man garantieren können, dass die Reservationen in der Reihenfolge ihres Eingangs behandelt würden.

■ **Tipp 3 – Suchabo auf spezialisierten Plattformen für Neubauprojekte.** Wie die Immo Puls AG führen viele Bauherren eigene Listen von Interessenten. Um sich auf eine solche Liste setzen zu lassen, muss man natürlich zuerst wis-

sen, wer wo bauen will. Aber auch das lässt sich mittlerweile einfach übers Internet herausfinden. Auf Plattformen wie Neubauprojekte.ch oder der zum Unternehmen NZZ gehörenden Bindex.ch lässt sich mit einem kostenpflichtigen Abonnement (50 Fr. im Monat, bis 200 Fr. im Jahr) gezielt nach Baugesuchen und Baubewilligungen suchen. Auch das Anlegen von Suchabos ist möglich. Bei den Projekten sind in der Regel die Kontaktdaten von Bauherrschafft oder Vermarkter angegeben. Dass sich das Universum mit diesen Plattformen ausweitet, zeigt die Suche nach einer Wohnung zum Kauf in Küsnacht. Während Homegate oder ImmoScout24 bei der Abfrage Ende März keine Resultate zeigen, listet Bindexis mehrere Baugesuche für Wohnhäuser auf. Allerdings ist bei den meisten unklar, ob sie für den Verkauf oder die Vermietung bestimmt sind, denn diese Angabe ist im Baugesuch freiwillig. Bei Neubauprojekten.ch erscheint nur ein Objekt (mit sechs Wohnungen), aber dafür haben die Plattformbetreiber durch Rückfrage bei der Bauherrschafft oder dem Vermarkter sichergestellt, dass es sich wirklich um ein Verkaufsobjekt handelt. Auch die Kontaktadresse für Anfragen ist verifiziert und sogar bereits auf der Seite hinterlegt. Die vorformulierte E-Mail zeigt klar, was sich die Kunden erhoffen dürfen. So heisst es am Schluss: «Gerne würde ich zu den Ersten gehören, die Infomaterial erhalten. Wenn möglich noch vor dem Vermarktungsstart.»

■ **Tipp 4 – bevorzugte Regionen besuchen und Bautafeln studieren.** Aber nicht alle Bauherrschaffen führen Interessentenlisten oder vergeben ihre Wohnungen gewissermassen «unter der Hand». Die Immobiliengesellschaft Mobimo etwa, die zu den grösseren Entwicklerinnen von Wohneigentum in der Schweiz zählt, vermarktet ihre Liegenschaften auf die klassische Art. Das heisst nicht, dass diejenigen, die ein Suchabo auf einer Immobilienplattform haben, unbedingt als Erste von einem neuen Projekt erfahren, denn die Vorvermarktung findet teilweise am Standort der Liegenschaft statt: mit Flyern, Anzeigen in lokalen Medien oder Publi-reportagen. Jedes Projekt hat zudem eine eigene Website. Aber laut Daniel Ducrey, dem CEO von Mobimo, ist der grösste Teil der Wohnungen noch verfügbar, wenn die Anzeigen geschaltet werden. Ducrey rät angehenden Hauskäufern generell, Wohneigentum nicht vom Schreibtisch aus zu erwerben. Ob einem eine Wohnung zusage, hänge

nicht nur von der Baute allein ab. Man müsse doch zuerst wissen, ob einem eine Gegend behage, und dafür sei es notwendig, vor Ort zu gehen. Dort können man dann nach Bautafeln Ausschau halten. «Bei Baustart sind bei Mobimo in der Regel noch 60% der Einheiten verfügbar», meint Ducrey. «Und es besteht eine zirka 50%ige Chance, dass die Attika noch einen Monat lang frei ist.» Wenn man die «Rosine» wolle, müsse man allerdings früher dran sein, aber das sei in der Regel auch die teuerste Einheit.

■ **Tipp 5 – Suchauftrag beim Makler.** Wer die Suche nach den eigenen vier Wänden nicht in die eigene Hand nehmen will, kann sich natürlich auch an einen Makler wenden. Claude Ginesta, Partner der Ginesta Immobilien AG, warnt jedoch vor zu grossen Hoffnungen. Kaufaufträge seien derzeit angesichts des ausgetrockneten Marktes viel schwieriger zu erfüllen als Verkaufsaufträge. Die Anfragen hätten zwar stark zugenommen, aber er nehme sie nur an, wenn sie eine reale Chance auf Erfolg hätten: «Eine Liegenschaft für 3 bis 5 Mio. Fr. irgendwo rund um den Zürichsee mit Seesicht, das ist schwierig. Das suchen 300 andere auch.» Ein Kaufauftrag lohnt sich seiner Ansicht nach vor allem, wenn jemand etwas ganz Besonderes sucht, die Sprache nicht spricht, sich nicht auskennt oder schlicht keine Zeit hat. Bei Erfolg werden 2 bis 3% der Kaufsumme fällig. Auch Maklerunternehmen wie Ginesta Immobilien bieten indessen die Möglichkeit an, Grattisuchprofile zu hinterlegen. Wer sich registriert, hat ebenfalls die Chance, beim einen oder anderen Objekt bevorzugt behandelt zu werden. Dies kann etwa der Fall sein, wenn das Unternehmen einen neuen Verkaufsauftrag bekommt. Das Verkaufsobjekt wird dann zuerst den eigenen Suchprofilen zugestellt, bevor es öffentlich vermarktet wird. Teilweise trifft das auch auf Bestandesliegenschaften zu. Die Verkäufer verlangen zwar oftmals eine grosse Zahl an Interessenten, um den Preis bei der Bieterauktion zu maximieren, erklärt Ginesta. Aber wer über eine umfangreiche Kundendatenbank verfüge, müsse nicht in jedem Fall auch öffentlich ausschreiben: «Bei uns werden nur 70-80% der Liegenschaften auf den grossen Plattformen inseriert.»

Aus all dem zeigt sich: Es lohnt sich, bei der Suche nach einem Eigenheim auf verschiedene Kanäle zu setzen. Vor allem bei Neubauten ist man sonst – leider – oft zu spät dran.