

Das Haus verkaufen, bevor die Rezession kommt? Was Experten sagen

Die Immobilienpreise könnten aufgrund der vielen Unsicherheiten ins Schleudern geraten. Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf?

Carmen Schirm-Gasser

Man kennt es mittlerweile: Die Werbung im Briefkasten, mit der man aufgefordert wird, seine Immobilie bewerten zu lassen. Gratis natürlich, völlig unverbindlich. Seit einiger Zeit jedoch hat der Text dieser Postwurfsendungen geändert. «Verkaufen Sie Ihre Immobilie», steht in grossen Lettern auf den Flugblättern, die im Postkasten gelandet sind. «Es ist der ideale Zeitpunkt.» Gar bedrohlich klingt die Erklärung: «Das Gespenst der Inflation ist zurück. Wenn die Inflation in den USA und im Euro-Raum so hoch bleibt wie aktuell, könnte dies im zweiten Halbjahr 2022 die seit langem erwartete Zinswende mit weit höheren Hypo-Zinsen bringen. Und damit auch eine Wende bei den stolzen Preisen für Wohnimmobilien.»

Sind die Hauspreise auf einem Allzeit-Höchststand? Könnte eine Blase platzen? Werden nie mehr so hohe Preise bezahlt wie aktuell? Oder übertreiben die Makler mit ihren Postwurfsendungen, weil sie einfach Geschäfte machen wollen? In der Tat sprechen viele Anzeichen dafür, dass die Schweizer Wirtschaft in eine Rezession schlittern könnte.

Die Zeichen stehen auf Sturm, die USA und Deutschland stecken bereits in einer Inflation, die Energiepreise explodieren, die Hypothekarzinsen ziehen auch hierzulande an. Im schlimmsten Fall könnten stark anziehende Hypothekarzinsen – wonach es aktuell noch nicht aussieht – zu Zwangsverkäufen von Immobilien führen, was eine Abwärtsspirale in Gang setzen würde.

Für Ruedi Tanner, Präsident der SVIT Maklerkammer und Mitinhaber von Wirz Tanner Immobilien, «könnte der Zeitpunkt für einen Verkauf nicht besser sein». Auch wenn er Übertreibungen der Makler ortet. «Aufgrund der vergangenen Tiefzinsphase hielten sich viele Immobilienbesitzer zurück, ihr Objekt auf den Markt zu bringen», erklärt

er. «Da zu wenige Verkaufsobjekte auf dem Markt sind, haben die Makler einen Leidensdruck.»

Gerhard Walde, Grandseigneur unter den Immobilienmaklern, glaubt nicht an eine Blase, die platzen könnte. «Doch sollten die Zinsen steigen, könnte es zu einer Seitwärtsbewegung der Preise kommen», so der Verwaltungsrat von Walde Immobilien. «Ich bin fest davon überzeugt, dass aktuell der beste Zeitpunkt für einen Verkauf ist und man Höchstpreise erzielen kann.»

Georges Luks, Geschäftsführer bei Zurich Sotheby's International Realty, doppelt nach. «Wer mit dem Gedanken spielt, sich wohnlich zu verändern, für den ist aktuell sicher ein guter Verkaufszeitpunkt. Wir befinden uns seit geraumer Zeit in einem Käufermarkt, das heisst, es gibt viele potenzielle Käufer, die gute Preise für attraktive Immobilien zahlen.»

Kaum Objekte am Markt

Die Auswirkungen der Pandemie auf den Immobilienmarkt sind sichtbar. In den vergangenen zwei Jahren kamen deutlich weniger Objekte auf den Markt als üblich. Je nach Region sprechen die angefragten Makler von 10 bis 30 Prozent weniger an Verkäufen. Gerade ältere Menschen warteten mit einem Verkauf ab. In den eigenen vier Wänden fanden sie mehr Sicherheit als im Alters- und Pflegeheim.

Die Zahlen zeigen: Im Jahr 2020 wurden 7000 weniger Eintritte in Alters- und Pflegeheime verbucht. Das war der stärkste Rückgang der vergangenen 15 Jahre. Dabei stieg zuvor die Zahl der Personen in Alters- und Pflegeheimen seit Jahren kontinuierlich an. Nun gehen die Experten davon aus, dass die Immobilien der Personen, die abgewartet haben, im laufenden Jahr mit Verspätung auf den Markt kommen dürften.

Steht ein Haus zum Verkauf, geht es meist schnell. «Mit einer mittleren Insertionsdauer von 62 Tagen werden vor allem Einfamilienhäuser den Verkäufern derzeit förmlich aus den Händen gerissen», schreibt die Raiffeisen in ihrer aktuellen Studie «Dank Erbschaft zum Eigenheim». Auch Stockwerkeigentum verkauft sich mit einer durchschnittlichen Insertionszeit von 71 Tagen äusserst schnell.

Können sich nur noch Reiche ein Haus leisten?

Warum ist die Lage am Immobilienmarkt so kompliziert? Wie viel Kapital braucht es tatsächlich? Antworten im Podcast.

Viele dieser Objekte kommen erst gar nicht auf den Markt. Wenn sie nicht an die Familie weitergegeben werden, werden sie unter der Hand verkauft, an Nachbarn oder im Freundeskreis. Speziell Luxusobjekte werden immer häufiger im Off-Market-Bereich gehandelt. Dies ist der Fall, wenn ein Objekt unter der Auflage angeboten wird, dass nur ein ausgewählter Kundenkreis davon erfährt. «Rund ein Viertel der Verkäufe laufen heute über den Off-Market-Bereich», sagt George Luks von Sotheby's. «Gegenüber früher hat der Off-Market-Bereich stark zugenommen.» Die Objekte werden auf geschützten Plattformen angeboten, Zugang erhält nur, wer sich dafür legitimiert hat.

Meist mit Makler

Heute fällt es leicht, den Verkauf einer Immobilie selbst in die Hand zu nehmen. Im Internet gibt es jede Menge Checklisten, gute Ratschläge sowie Musterverträge. Zudem erreicht man auf Immobilienplattformen wie Homegate, Newhome oder Immoscout24 eine hohe Zahl potenzieller Käufer. Der Marktpreis einer Liegenschaft lässt sich in nur wenigen Minuten erstellen, anhand Attributen wie Lage, Alter, Wohnfläche und Zustand. Einziger Nachteil: Der Marktwert kann von einem Anbieter zum nächsten erheblich differieren. Was tun? Schreibt man die Immobilie zu teuer aus, kann man Interessenten verprellen. Geht man mit dem Preis sukzessive runter, erweckt man in potenziellen Käufern erst recht Misstrauen, dass etwas mit der Immobilie nicht stimmt.

Deshalb suchen viele die Hilfe von Profis. Vergleicht man alle Immobilientransaktionen der Schweiz, werden nur 12 Prozent direkt von Privaten vorgenommen, in 88 Prozent der Fälle werden Makler beigezogen.

Dieser erhält eine Provision: 2 bis 3 Prozent des Verkaufspreises sind gemäss dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) üblich. «In der Deutschschweiz werden durchschnittlich 2 Prozent bezahlt, in der Westschweiz, dem Tessin und in den Bergen bis zu 4

Prozent», sagt Ruedi Tanner von der SVIT Maklerkammer. «Bei teuren Objekten, deren Verkaufspreis zwischen 5 und 10 Millionen liegt, ist die Provision deutlich unter 2 Prozent. Ist eine Liegenschaft einfach zu verkaufen, kann die Offerte auf 1,5 Prozent runtergehen.»

Üblich ist heute auch ein Bonussystem, das sich verhandeln lässt. Kann der gewünschte Preis erreicht werden, erhält der Makler beispielsweise 2 statt 1,7 Prozent. Auch ist von Vorteil, Exklusivverträge zu vergeben, um nicht Kunden zu verprellen, wenn verschiedene Makler mit demselben Objekt am Markt auftreten. Doch es gibt auch andere Bezahlmodelle. So gibt es heute Fixpreismakler, die ein Objekt zu einem fixen Preis verkaufen. Bei Brixel oder Necho etwa wird für einen Festpreis von 9500 respektive 9900 Franken das Objekt geschätzt, inseriert und der Kaufvertrag erarbeitet. Besichtigungen werden extra verrechnet.

Solche Discount-Makler-Modelle werden noch von Gratismaklern unterboten, die gar kein Honorar verrechnen. Für Ruedi Tanner sind dies die schwarzen Schafe der Branche. «Niemand arbeitet gratis. Bei irgendjemandem holen sich die Makler ihre Provision. Es ist fraglich, ob diese Makler ein Interesse daran haben, einen guten Preis für den Verkäufer herauszuholen, wenn sie vom Käufer eine Provision erhalten.»

Im Trend: Bieterverfahren

Immer mehr Verkäufe werden heute via Bieterverfahren abgewickelt. Im Bieterverfahren wird ein Objekt für ein Mindestgebot inseriert. Interessenten können in einer oder zwei Runden für das Objekt bieten. Auf diese Weise kann die höchste Zahlungsbereitschaft abgeschöpft werden. Bis vor wenigen Jahren wurde das Bieterverfahren nur vereinzelt in der Schweiz eingesetzt. «Mittlerweile wird in immer mehr Regionen bis zu ein Drittel aller Bestandsobjekte auf diese Weise veräussert», stellte die UBS unlängst in ihrem Real Estate Focus fest. «Und auch bei Neubauten kommt das Verfahren vermehrt zum Zug.»

Man kennt zwei verschiedene Verfahren: Das geschlossene oder das offene Verfahren. Beim geschlossenen Verfahren kann jeder Interessent und jede Interessentin online ein Angebot abgeben, die Angebotspreise sind bis zum Ende der Angebotsfrist für

niemanden sichtbar. Nach der Angebotsfrist erhält der Verkäufer alle Angebote übermittelt. Beim offenen Verfahren kann der Interessent beliebig oft ein Angebot abgeben oder erhöhen. Alle anonymisierten Angebote und damit auch das aktuell höchste Angebot sind zu jeder Zeit transparent für alle einsehbar.

Es gibt Makler, die bezweifeln, dass Bieterverfahren der beste Weg sind. «Damit kann man potenzielle Käufer auch abschrecken, vor allem im ganz exklusiven Bereich», sagt Claude Ginesta, Immobilienhändler in Zürich. «Manche nehmen gar nicht erst daran teil.» Er verkauft mittlerweile 70 Prozent der Objekte via Bieterverfahren. So gut wie immer kommen die Auftraggeber mit dieser Auflage auf ihn zu.

Überraschungen gibt es dabei immer wieder. «Oft ist ein Käufer bereit, freiwillig viel mehr zu bezahlen als der Zweitbietende, nur um sicherzugehen, den Zuschlag für das Objekt zu erhalten.» Wie unlängst, als er für die Stadt Zollikon eine Feuerwehreinsteilhalle mit fünf Wohnungen und Umschwung im Bieterverfahren ausschrieb. Der Mindestverkaufspreis war aufgrund einer Bankschätzung aus dem Jahr 2019 bei 8,7 Millionen Franken angesetzt. Verkauft wurde das Objekt schlussendlich für knapp 22 Millionen. «Die ursprüngliche Bewertung der Liegenschaft war nicht falsch», sagt Claude Ginesta. «Doch in Märkten, in denen die Preise stark steigen, gibt es eine Unschärfe beim Marktpreis aufgrund der vielen Nachfrager, die bereit sind, den Preis derart zu überbieten.»

Auch in anderen Teilen der Schweiz läuft es ähnlich. Am Thunersee wurde kürzlich ein Mehrfamilienhaus im Bieterverfahren ausgeschrieben. Geschätzter Verkehrswert: 2,9 Millionen Franken. Schliesslich wurde das Objekt für 3,8 Millionen verkauft. «Wir hatten die Käufer darauf aufmerksam gemacht, dass sie eigentlich zu viel bezahlen, wenn sie sich gegenseitig den Preis hochtreiben», sagt Ruedi Tanner von Wirz Tanner Immobilien. «Doch der Wunsch nach dieser exklusiven Immobilie war grösser.»

Was gesucht wird

Lage, Lage, Lage. Ein alter Spruch, der heute mehr denn je gilt. «Die Lage der Immobilie ist ausschlaggebend für das Interesse der Käufer», sagt Georges Luks von Sotheby's. «Speziell Objekte, die an Seen

liegen oder in einem steuergünstigen Kanton, erzielen hohe Preise.» Zudem hat sich der Radius erweitert. «Vor der Pandemie waren Liegenschaften, die nicht sehr zentral liegen oder einen längeren Anfahrtsweg in ein Stadtzentrum benötigen, nicht sehr hoch im Kurs.»

Mit dem Aufkommen von Homeoffice sind nun andere Faktoren wie eine ländliche Umgebung und ein grösseres Raumangebot in den Vordergrund gerückt und abgelegene Destinationen stiegen stark im Kurs. Nicht mehr die Zentren der Städte werden gesucht, sondern die Nähe zu Natur. «Aufgrund von Corona gibt es seit anderthalb Jahren eine grosse Nachfrage nach Gartenwohnungen», sagt Gerhard Walde. «Dabei waren früher stets Gartenwohnungen schwieriger zu verkaufen, da alle eine Attikawohnung suchten.»

Zudem interessieren sich die Käuferinnen und Käufer für die Nachbarschaft. «Die Käufer fragen nach, neben wem sie künftig leben», sagt Ruedi Tanner. «Das soziale Umfeld soll Prestige mit sich bringen und steht hoch oben in der Bedürfnispyramide der Käufer.»

Zusätzliche Extras der Immobilie bringen hingegen nur wenig, ein Indoor-Swimmingpool etwa, eine Sauna, zwei Terrassen oder ein Hobbyraum. «Es ist vergleichbar mit einem teuren Auto», sagt Gerhard Walde. «Man bezahlt viel für das Zubehör, bekommt es aber nur selten zurück.» Nicht jeder findet ein Schwimmbad toll. Immerhin kostet es Unterhalt und bedeutet zusätzlichen Aufwand.

Was für Gerhard Walde Sinn macht, ist «Home Staging». Darunter versteht man den gezielten Einsatz von Möbeln, Farbe oder Licht, um bei der Käuferschaft einen Wow-Effekt zu erzielen. «Gerade wenn man fünfzig Jahre lang in einer Wohnung gelebt hat, mit denselben Möbeln, ist es eine gute Idee, diese durch Interieur anders zu inszenieren. Und auch leere Wohnungen oder Häuser verkaufen sich deutlich besser, wenn sie möbliert sind.»