

# Raus mit dem Haus?

Eigentümer lockt der Hausverkauf, denn nie gab es bessere **Immobilienpreise** am Markt. Zugleich droht eine Rezession dem jahrelangen Immo-Hype ein Ende zu setzen.

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 Allzeithochstand? Könnte eine Blase platzen? Werden nie mehr so hohe Preise bezahlt wie aktuell? Oder übertreiben die Maklerinnen und 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 Abwärts-spirale 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 Immobilienbesitzerinnen und -besitzer 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 Käuferinnen und Käufer, die gute Preise für attraktive Immobilien zahlen.»

## Kaum Objekte am Markt

Die Auswirkungen der Pandemie auf den Immobilienmarkt sind sichtbar. In den letzten zwei Jahren kamen deutlich weniger Objekte auf den Markt als üblich. Je nach Region sprechen die angefragten Maklerinnen und 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 Expertinnen 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 Verkaufenden 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. 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.

## Verkauf 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 Käuferinnen und 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 Anbietenden zum nächsten erheblich differieren. Was tun? Schreibt man die Immobilie zu teuer aus, kann man die Interessierten verprellen. Geht man mit dem Preis sukzessive runter, erweckt man in potenziellen Käuferinnen und 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, im 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



Einfamilienhäuser sind begehrter, doch selten am Markt.

1,5 Prozent runtergehen.» Üblich ist heute auch ein Bonusssystem, 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 Kundinnen und Kunden nicht zu verprellen, wenn verschiedene Makler mit demselben Objekt am Markt auftreten. Doch es gibt auch andere Bezahlmodelle. So treten heute sogenannte Fixpreismakler auf, die ein Objekt entsprechend zu einem fixen Preis verkaufen. Bei Brixel oder Noho etwa wird für einen Festpreis von 9500 respektive 9900 Franken das Objekt geschätzt, inseriert und der Kaufvertrag erarbeitet. Besichtigungen werden extra verrechnet. Solche Discountmaklermodelle werden noch von Gratsmaklern unterboten, die gar kein Honorar verrechnen. Für Ruedi Tanner sind dies die schwarzen Schafe der Branche. «Niemand arbeitet gratis. Bei irgendetwas 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 von der Käuferin eine Provision erhalten.»

## Im Trend: Bieterverfahren

Immer mehr Verkäufe werden heute via Bieterverfahren abgewickelt. Im Bieterverfahren wird ein Objekt für ein Mindestgebot inseriert. Interessierte können in einer oder zwei Runden für das Objekt bie-

ten. Auf diese Weise kann die höchste Zahlungsbereitschaft abgeschöpft werden. Bis vor wenigen Jahren wurde das Bieterverfahren in der Schweiz nur vereinzelt eingesetzt. «Mittlerweile wird in immer mehr Regionen bis zu einem 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 oder die Verkäuferin alle Angebote übermittelt. Beim offenen Verfahren können Interessierte 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 Käuferinnen und 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 eine Käuferin 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 Feuerwehr-

einsteilhalle mit fünf Wohnungen und Umschwung im Bieterverfahren ausschrieb. Der Mindestverkaufspreis war aufgrund einer Bankschätzung aus dem Jahr 2019 bei 8,7 Millionen Franken angesetzt. Verkauf 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 Nachfragerinnen und Nachfrager, die bereit sind, den Preis derart zu überbieten.»

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 Käuferinnen und 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 Hauskäuferinnen suchen

Lage, Lage, Lage. Ein alter Spruch, der heute noch immer gilt. «Die Lage der Immobilie ist ausschlaggebend für das Interesse der Käufer und Käuferinnen», 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 sind stark im Kurs gestiegen. 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 Atikawohnung suchten.» Zudem interessieren sich die Käuferinnen und Käufer für die Nachbarschaft. «Die Käufer und Käuferinnen fragen nach, neben wenn sie künftig leben», sagt Ruedi Tanner. «Das soziale Umfeld soll Prestige mit sich bringen und steht hoch oben in der Bedürfnispyramide der Käuferschaft.»

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 den Interessierten 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 Interieuränderer zu inszenieren. Und auch leere Wohnungen oder Häuser verkaufen sich deutlich besser, wenn sie möbliert sind.»

GEBENBLUT/STUDIO

## Das Portfolio schützen in der Rezession

Wenn die **Wirtschaft** schrumpft, steigen zugleich die Risiken am Aktienmarkt. Tipps, wie Privatanleger ihr Vermögen bewahren können.

PATRICK HERGER

Wenn es um Rezessionen geht, liegen selbst Superstars der Ökonomenzunft gerne mal richtig falsch. So behauptete Wirtschaftsnobelpreisträger Robert Lucas im Jahr 2003, das Problem der Rezessionen sei mittlerweile gelöst. Und der damalige Notenbankchef der USA, Ben Bernanke, verkündete noch im Mai 2007, das Platzen der Immobilienblase werde keine Auswirkungen auf die Wirtschaft oder das Finanzsystem haben. Wenn allerdings sogar die Experten mit den besten Informationen nicht fähig sind, grosse Verwerfungen zu erkennen, wird Privatanlegenden das vermutlich noch weniger gelingen. Dabei erhöhen Rezessionen die Anlagerisiken stark. Was Privatinvestoren und Privatinvestorinnen beachten sollten:

### ► Jenseits der eigenen Branche kaufen

Ein grosses Risiko in einer Rezession ist der Verlust des Arbeitsplatzes, denn damit bricht in einer Krisenzeit das feste Einkommen weg. Besonders unglücklich für Privatanlegende, wenn dann auch ihr Portfolio noch unter Druck gerät. Zum einen gilt darum besonders angesichts einer angespannten Wirtschaftslage: nur Geld investieren, das man für einige Jahre nicht braucht.

Zum zweiten sollten Privatanlegende darauf achten, dass ihr Portfolio eine geringe Korrelation mit der Branche aufweist, in der sie tätig sind. Das erhöht die Chance, dass sich eine Flaute im eigenen Arbeitsbereich nicht auf die Rendite des eigenen Portfolios auswirkt. Aus diesem Grund sollten beispielsweise Fluggleiter keine Airline-Aktien halten und Architektinnen Aktien von Bauunternehmern meiden. Und auf keinen Fall sollte ein Investor in nennenswerten Ausmass Aktien des eigenen Unternehmens halten. Swissair-Angestellte wissen, warum.

### ► Auf defensive Aktien setzen

Was können Anlegerinnen und Anleger sonst noch tun, um sich vor einer Rezession zu schützen? Instrumente wie Optionen, Short-ETF oder Futures sind vielen zu teuer oder zu kompliziert. Einfacher ist es dagegen, auf defensive Aktien zu setzen.

Die Idee dahinter: Es gibt Unternehmen, deren Gewinne und Verluste stark vom Konjunkturzyklus abhängen. Entsprechend weisen die Aktienkurse tendenziell ebenfalls eine zyklische Performance auf. Firmen, deren Umsatz und Ertrag nicht so stark von der Konjunktur abhängt, eben die defensiven Titel, reagieren im Vergleich weniger auf Veränderungen des Wirtschaftsklimas.

Der Vorteil defensiver Aktien ist allerdings auch ihr Nachteil. In Boomphasen, wenn der Risikoappetit der Marktteilnehmenden gross ist, suchen diese vor allem Titel von Unternehmen, die ein hohes Wachstum versprechen und über rasch expandierende Bilanzen verfügen. In solchen Phasen werden die defensiven Aktien hinter ihren zyklischen Gegenpart zurückbleiben. Zu diesen zählen etwa die Aktien von Finanzunternehmen, des Öl- und Gassektors, der Freizeit- und Reisebranche sowie von zyklischen Konsumgütern wie etwa Autos.

Anlegende müssen also damit rechnen, eine schlechtere Performance zu erzielen als der Markt, falls eine Baisse ausbleibt. Es ist nicht leicht, das psychologisch auszuhalten.

## Das sagen Spezialisten:



«Wir sind im Käufermarkt. Es gibt viele Käufer, und Käuferinnen, die gute Preise zahlen.»

Georges Luks  
Zurich Sotheby's  
International Realty



«Besitzerinnen und Besitzer von Immobilien hielten sich lange zurück mit dem Verkauf.»

Ruedi Tanner  
Präsident der Svit  
Maklerkammer



«Käuferinnen und Käufer überbieten sich oft, nur um den Zuschlag zu erhalten.»

Claude Ginesta  
CEO Ginesta  
Immobilien AG



«Es könnte zu einer Seitwärtsbewegung der Preise kommen.»

Gerhard Walde  
Verwaltungsrat von  
Walde & Partner

ANZEIGE

### Zu verkaufen:

### Handelsfirma (inkl. zwei Ladengeschäften)

Zum Verkauf steht ein margenträchtiges KMU mit 10 Mitarbeitenden. Bei Interesse melden Sie sich bei Herrn Stephan Hardt, VZ Vermögenszentrum AG, Tel. 041 220 70 13.

Käuferprofil: Fikme oder Einzelpersonen mit Unternehmerrgeist!