

# DAS IST ALLES NICHT NEU

Die Tiefzinsstabilität der letzten Jahre hat den Immobilienmarkt geprägt – und mit ihm die Preisentwicklungen und die Käuferansprüche. Was wird sich jetzt in der neuen Normalität ändern?

TEXT – Ruedi Tanner \*



Der Markt gewöhnt sich Schritt für Schritt an die neue Normalität. Und schafft dabei eine Konsolidierung. Die Qualität und die Expertise der Makler sind gefragt. BILD: ZVG

## ▶ IMMOBILIENMARKT ALS ABBILD

Die Schweiz ist ein pluralistisches Land: verschiedene Regionen mit unterschiedlichen Ausprägungen. Ihr ziemlich exaktes Abbild ist der Immobilienmarkt: verschiedene Entwicklungen in Hotspots, zentrumsnahen Regionen und in ländlichen Gegenden. Gerade aktuell. Die Nachfrage nach Wohneigentum und damit die Zahl der Kaufinteressenten sinkt, durchaus spürbar. In der Peripherie noch mehr als in den Städten. Noch aber bleiben die Verkaufspreise hüben wie drüben recht stabil.

## VERFLOGENE SELBST- VERSTÄNDLICHKEIT

Festzustellen ist: Insgesamt bringen die angehobenen Zinsen und die steigenden Kosten Verunsicherung und da-

mit erste Bewegungen in den Markt. Die stetige Preiszunahme flacht ab. Vorerst verfliegen ist die Selbstverständlichkeit, das nach oben keine Grenzen gesetzt sind. The sky is no longer the limit. Zwar bleibt Wohneigentum beliebt und das Angebot spärlich. Doch sehen wir eine grössere Preisempfindlichkeit bei den Kaufinteressenten. Und es kommen zwar ältere Liegenschaften auf den Markt – oft, weil Pensionskassen und Erbgemeinschaften gerade ihre Immobilienportfolios neu bewerten und bereinigen –, aber für eine wirkungsvolle Neubautätigkeit sind die Investoren zu zurückhaltend.

Ein Eigenheim bleibt teuer. Umso mehr, wenn man in einer Stadt wohnen möchte. Wahr ist aber auch: Das ist nicht neu. Die Erhöhung der

Hypothekarzinsen zuletzt hat all das nur wieder ins Gedächtnis gerufen – nach einer überlangen Tiefzinsphase. Ein deutlich höheres Zinsniveau als aktuell ist noch gar nicht so lange her: Vor 15 Jahren lagen Festhypotheken über zehn Jahre bei deutlich über 4%.

## NEUE NORMALITÄT SCHAFFT KONSOLIDIERUNG

In der Zwischenzeit haben Kaufinteressenten ihre Ansprüche aber deutlich gesteigert. Sie verlangen mehr Wohnfläche und bessere Ausstattung als noch vor 15 Jahren. Das ist natürlich teurer. Kommt dazu, dass die Käuferschaft deutlich weniger Eigenleistung erbringen mag, wenn es um Sanierungsarbeiten nach dem Immobilienkauf geht; früher haben die Bau-

herren selbst mehr angepackt. Auch wollen Immobilieninteressenten sich anderweitig kaum einschränken. Ein Eigenheim soll nicht mit (temporärem) Verzicht bei den Lebensgewohnheiten verbunden sein.

Der Markt gewöhnt sich Schritt für Schritt an die neue Normalität. Und schafft dabei eine Konsolidierung. Wir werden beobachten müssen, was passiert, wenn die Nachfrage infolge gestiegener Finanzierungskosten und einer anhaltend hohen Inflation noch weiter zurückgeht. Gewagt sei die Prognose: In den Gegenden abseits der gängigen Hotspots können die Preise im tiefen einstelligen Prozentbereich unter das heutige Niveau sinken. In den Städten ist mit einer anhaltenden Preisstabilität zu rechnen. Substanzielle

Preissteigerungen wird es nur noch an ausgesuchten Orten und damit eher als Ausnahme geben. Alles in allem: Ein Eigenheim wird für Kaufinteressierte nicht einfacher oder günstiger. Grund dafür ist, dass die Nachfrage auch in Zukunft höher sein wird als das Angebot.

## LEISTUNGSKRAFT UND EXPERTISE

Was in jedem Fall und überall gilt: So, wie dieses pluralistische Land auf zumeist gleichen Grundwerten baut, zahlt sich in der Immobilienvermarktung auf mittlere und längere Frist für alle hart Leis-

tungskraft und Expertise aus. Für Fantasien und vor allem Fantasten bleibt kaum noch Zeit und Raum. Uneingelöste Versprechen, Gratismakler beispielsweise, werden abgestraft. Geschäftsmodelle, die auf Sand gebaut wurden, sind schnell eingestürzt, als im Markt der Wind mit Zinserhöhungen und Kostensteigerungen etwas rauer wurde.

Aus Makler-Sicht haben sich die Qualitätsansprüche der Maklerkammer und die damit verbundenen strengen Handlungsanweisungen, die

Transparenz im Immobiliengeschäft einfordern und unfaires Gebaren verhindern, bezahlt gemacht – und machen sich laufend weiterbezahlt. Gefragt sind verlässliche Tugenden. Ausgewiesene Makler verfügen über fachliche Qualifikationen, vertiefte Erfahrungen und halten strenge Verhaltensregeln ein.

Das alles geschieht freiwillig, denn der Maklerberuf ist nach wie vor nicht geschützt. Im Prinzip darf sich jede und jeder ins Handelsregister eintragen lassen und ein Maklerschild an seine Tür hängen. Branchenfremde Händler oder selbsternannte Vermitt-

ler haben den Ruf der Branche ramponiert. Doch spätestens mit dem Ende des Eldorado-Anspruchs und dem Do-it-yourself-Geschwätz der Glücksritter achten sowohl Verkäuferschaft als auch Käuferschaft wieder in der ganzen Breite auf die Qualität und die Expertise der Makler. ■



\*Ruedi  
Tanner

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE