

# HERANTASTEN AN DIE NEUE REALITÄT

Nach Jahren des konsequenten Tiefzinses sorgt die Dynamik auf dem Hypothekemarkt für Verunsicherung. Diese ist trotz (vermeintlicher) Beruhigung noch nicht verfliegen.

TEXT – RUEDI TANNER\*



Der Hypothekarzins ist ein zentraler Kostenfaktor bei einer Immobilienfinanzierung. Volatilität führt bei potentiellen Käuferinnen und Käufern für Verunsicherung.

BILD: ZVG

## ENTSCHEIDENDER KOSTENFAKTOR

Der Hypothekarzins ist für Käufer ein zentraler Kostenfaktor bei der Finanzierung des Eigenheims. Schon kleinere Abweichungen können deutlich spürbare Auswirkungen auf die Kosten der Finanzierung ausüben. Gerade bewegt sich dieser Hypothekarzins in einem äusserst dynamischen Umfeld. Trotz eigentlicher Stabilität. Doch der vorübergehende Anstieg nach einer sehr langen Phase historisch niedriger Zinsen steckt vielen (potentiellen) Käuferinnen und Käufern noch immer in den Knochen. Vor zwei Jahren sah sich die Schweizerische Nationalbank (SNB) veranlasst, mit geldpolitischen Massnahmen und einem damit verbundenen Anstieg der Zinssätze die Inflation zu bekämpfen.

Längst Tempi Passati. Doch der Schock nach der damals ziemlich abrupt zu Ende

gegangenen langen Tiefzinsphase und der der verändernden Umstände ist noch nicht vollständig abgeklungen. Noch immer sind viele potentielle Käuferinnen und Käufer verunsichert, da höhere Zinsen die monatlichen Belastungen signifikant erhöhen und somit die Erschwinglichkeit von Immobilien beeinträchtigen. Der Markt ist sich wieder bewusst, dass es die Möglichkeit des Hypothekarzins-Anstieges grundsätzlich gibt. Diese Erkenntnis ist vielen wie Schuppen von den Augen gefallen.

## UNTERSCHIEDLICHE PREISDYNAMIK

Zusammen mit den strikter gewordenen Belehnungsvorschriften und den unberechenbareren Finanzierungskosten der Banken führte diese neue Realität zu einer spürbaren Abkühlung der Nachfrage. Viele Käuferinnen und Käufer, die zuvor bereit

waren, höhere – auch überhöhte – Preise für Immobilien zu zahlen, wurden erkennbar zurückhaltender. Mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preisdynamik in vielen Regionen. Gleichzeitig träumte die Verkäuferschaft aber ungebremst weiter vom Eldorado vergangener Tiefzinszeiten. Viele Verkäufer wollten sich mit der neuen Normalität bei den Immobilienpreisen nicht auseinandersetzen. Dies führte nicht nur zu einem steigenden Unverständnis zwischen Verkäufern und Käufern, sondern erschwerte auch die Immobilienvermarktung.

## WENDEPUNKT! WENDEPUNKT?

Wie sich nun der Markt verändern wird: Das gleicht einem Kaffeesatzlesen. Die eine Studie unterlegt diese These, die andere Studie verspricht eine entgegengesetzte Entwicklung. Abkühlung der Nachfrage,

sinkende Immobilienpreise, explodierende Hypothekarzinsen, aber auch das Gegenteil wird prophezeit, implodierende Zinsen, Preissteigerungen ins Unendliche und der grosse Wendepunkt auf dem Immobilienmarkt.

Was wir seitens Schweizerischer Maklerkammer als ausgewiesene Makler konstatieren können: Im Markt herrscht noch immer eine gewisse Unsicherheit, die vor allem ein Zögern und auch ein Verzögern mit sich bringt. Kaufentscheidungen werden nicht mehr über Nacht oder sogar noch vor Ort getroffen, Verkaufsentscheidungen sind gut bedacht. Dies, obwohl der Hypothekarzins sich längst wieder auf sehr tiefem Niveau eingependelt hat und die zumindest kurz- und mittelfristigen Aussichten bezüglich Zinsbelastung rosig sind.

## WENIG ÜBERRASCHUNG, VOR ALLEM BESTÄTIGUNG

Es ist ein Ab- und Herantasten im Gange. Ein Abtasten, um die Grenzen auszuloten, ein Herantasten, um die neuen Gegebenheiten einschätzen zu können. Alles in allem sehen wir aktuell jene Entwicklungen, die sich – ohne Überraschungen – schon länger abgezeichnet haben, und wir sehen vor allem grosse regionale Unterschiede. Die Herausforderungen in der Immobilienvermarktung aufgrund der jetzt immer auch mitgedachten Volatilität im Hypothekemarkt sind von Region zu Region anders und lassen sich nicht über einen Kamm scheren. In den Hotspots, wo überdies weiter und weiter verschärft eine Angebotsknappheit herrscht, dauert die Vermarktungszeit kurz und steigen die Immobilienpreise, allerdings etwas ver-

langsam. In den Randregionen hingegen verlangt die Vermarktung mehr Geduld, und es besteht jeweils durchaus Raum für Preisverhandlungen.

Klar ist: Viele Hypothekarneherbewegen sich an der oberen Grenze dessen, was sie sich leisten könnten. Und zugleich werden die Tragbarkeitsauflagen bei der Vergabe von Hypotheken strenger überwacht und damit die Eigenheim-Finanzierung schwieriger.



\*RUEDI TANNER

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

**14.-17.11.2024 | BERNEXPO**  
Schweizer Messe für Bauen, Sanieren und Energie

**Energy Future Days**

**BernSolar 24**  
Die neue Plattform für solare Energie im Bau

**HOL DIR DEIN GRATIS-TICKET**