



ANDEREGG

Immobilien-Treuhand AG

Immobilien in guten Händen – seit 1984

Verändert die Zinswende den Immobilienmarkt?

Jahresrückblick 2022 – ein Einblick in den Eigenheimmarkt

Liebe Kundinnen und Kunden

Es freut uns, Ihnen den zweiten Jahresrückblick zuzustellen, in welchem wir aktuelle Entwicklungen im Immobilienmarkt gerne mit Ihnen teilen möchten.

In dieser Ausgabe widmen wir uns den Auswirkungen der Zinswende auf die Immobilienpreise für Wohneigentum sowie Mehrfamilienhäuser. Zudem beleuchten wir das Phänomen der Gratisschätzungen und –makler und bestätigen die Beschwerde des Hauseigentümergeverbandes bezüglich zu hohen Grundstückgewinnsteuern.

Wir hoffen, dass Sie etwas für Sie Interessantes daraus gewinnen können und wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

Ihre ANDEREGG Immobilien-Treuhand AG

Manuel Anderegg

Heinz Bächlin

Heinz Anderegg

Scannen Sie hier den QR-Code
und lesen Sie den Artikel digital



Werden die Immobilienpreise sinken?

Mit dem Kauf von Wohneigentum konnte man in letzter Zeit nichts falsch machen. Die Wertentwicklung seit der Jahrtausendwende zeigte nur nach oben. Die Negativzinsen verstärkten die Preisdynamik in den letzten Jahren nochmals enorm, da sie die Nachfrage auch bei Mietern und Anlegern stark ankurbelten. Durch das beinahe kostenlose Fremdkapital wurde Wohnen im Eigenheim substanziell günstiger als in einer Mietwohnung und durch die Vermietung einer Eigentumswohnung konnte eine anständige Rendite erzielt werden. Zudem warteten viele Eigentümer während der Pandemie mit Veränderungen rund um Ihre Immobilie zu, was das Angebot an Immobilien austrocknete. Doch mit dem Ende der Negativzinsära scheint dieser Trend gebrochen. Innerhalb weniger Monate verdoppelten sich die Zinsen der Festhypotheken und die SARON Hypotheken steigen vermutlich im 2023 auf über 2,5%, was eine Verdreifachung seit Anfang 2022 bedeutet.

Der finanzielle Vorteil von Wohneigentum hat sich innert weniger Wochen in Luft aufgelöst.

Folgt nun der Immobiliencrash? Verschiedene Zeitungen und auftragssuchende Makler beschwören in letzter Zeit regelrecht einbrechende Immobilienmärkte. Die Schweiz erlebte ein solches Szenario in den 90er Jahren. Damals waren jedoch viele Hypotheken variabel verzinst und somit dem Zinsschock unmittelbar ausgesetzt. Zusammen mit den damals üblichen Belehnungen massiv über den heute üblichen 80% führte dies zu der damaligen Verkaufswelle mit all ihren Konsequenzen. Heute sind viele Hypotheken langfristig abgesichert, wodurch sich die Eigentümer auf die kommenden höheren Kosten vorbereiten können. Zudem sind die Vergabekriterien für Hypotheken viel restriktiver. Beispielsweise rechnen die Banken konsequent mit 4,5-5% kalkulatorischer Zinsbelastung für die Tragbarkeit. Somit sind Zinsanstiege für die Haushaltsbudgets grundsätzlich verkräftbar. Die tiefen Zinsen haben viele Eigentümer dazu verleitet, statt Rückstellungen zu bilden, über ihren Verhältnissen zu leben. Doch bevor ein Eigenheim verkauft wird, werden Eigentümer den Konsum einschränken.

Somit rechnen wir nicht mit einer Angebotswelle und darausfolgenden starken Preiskorrekturen am Immobilienmarkt.

Auch nachfrageseitig gibt es einige preisstützende Faktoren. So haben wir nach wie vor eine hohe Zuwanderung (demgegenüber steht eine sinkende Neubautätigkeit). Die steigenden Zinsen werden im 2023 voraussichtlich zu höheren Mieten führen, was indirekt auch die Preise am Eigenheimmarkt stützt. Dennoch wird

Wohneigentum teurer als eine Mietwohnung bleiben. Doch Käufer werden unseres Erachtens bereit sein, höhere Wohnkosten zu tragen, da nicht nur finanzielle Überlegungen entscheiden, sondern auch Bedürfnisse nach Sicherheit, Gestaltungsspielraum oder einem gewissen Prestige zum Wunsch nach Eigenheim führen.

Dennoch beobachten wir erste Veränderungen. Bis vor kurzem konnten viele Immobilien schnell verkauft werden und es gab praktisch keine sogenannten "Ladenhüter" mehr. Seit der Zinswende beobachten wir hingegen vermehrt, dass Objekte länger inseriert bleiben sowie auch Preissenkungen durchgeführt werden. Dies ist zwar bei einem zu hohen Anfangspreis für einen erfolgreichen Verkauf notwendig, sendet aber ein schlechtes Signal im Markt.

Die richtige Festsetzung des Anfangspreises wird wichtiger denn je.

An was liegt diese Veränderung? Käufer sind kritischer geworden, da die Immobilien ihren Status als sichere Anlage mit "garantiertem Wertzuwachs" verloren haben. Zudem liess die Börsenentwicklung private Vermögen und somit auch die Mittel für den Eigenkapitalanteil schrumpfen. Eingetrübte Konjunkturaussichten führen ebenfalls zu vorsichtigeren Handlungen.

Eigenheim wird nicht mehr um jeden Preis gekauft.

Zudem finden sich praktisch keine Investoren mehr im Eigenheimmarkt. Die höheren Zinsen machen das sogenannte "Buy to let"-Geschäftsmodell (Kauf von Stockwerkeigentum zur Vermietung) in den meisten Fällen unattraktiv und es gibt wieder attraktive Anlagealternativen (bspw. Obligationen mit Verfallrenditen von 2-3%).

Unseres Erachtens wird es keinen Immobiliencrash geben. Uns steht hingegen eine Abkühlung am Eigenheimmarkt bevor, da die Nachfrage nach Wohneigentum weiter nachlassen dürfte. Wir erwarten eher seitwärts tendierende Preise, kleine Preiskorrekturen sind ebenfalls nicht ausgeschlossen. Sicher wird jedoch der Verkauf von Wohneigentum wieder schwieriger und die Auswahl eines erfahrenen und professionellen Partners umso wichtiger.

Was passiert mit den Preisen für Mehrfamilienhäuser?

Spätestens seit den Negativzinsen konnte eine regelrechte Kapitalflucht in Immobilien festgestellt werden. Die Preise für Renditeobjekte stiegen in der Folge in noch nie dagewesene Höhen. Trotz nicht nachhaltig tiefen Bruttorenditen konnte mit einem hohen Fremdkapitalanteil und dessen tiefer Verzinsung dennoch

eine gute Eigenkapitalrendite erzielt werden ("Leverage-Effekt"). Im 2022 konnte beobachtet werden, dass vermehrt private Immobilienbesitzer die Marktsituation nutzten, um die hohen Preissteigerungen der letzten Jahrzehnte zu realisieren. Dieser Trend dürfte im 2023 weiter anhalten. Doch bereits heute werden deutlich weniger Kaufinteressenten bei diesen tiefen Renditen beobachtet, was die Verkaufspreise unter Druck bringt. Denn im Gegensatz zum Wohneigentum ist die Anlage in Renditeobjekte eine weitgehend finanzielle Entscheidung. Es scheint nur eine Frage der Zeit bis sich die höheren Zinsen bei der Immobilienbewertung durchsetzen und tiefere Bankfinanzierungen und Transaktionspreise auslösen.

Sind Gratisschätzungen und Gratismakler seriös?

Die Preise für Eigentumswohnungen liegen insbesondere bei langer Haltedauer mittlerweile massiv über dem eigenen Kaufpreis. Die vielen Angebote für Gratisschätzungen werden daher rege genutzt. Doch kostenlos sind diese nicht, denn die Eigentümer bezahlen mit ihren Daten. Entweder beim Makler direkt oder immer mehr auch bei Portalen, Ratgeberplattformen, Banken etc., welche die Daten weiterverwenden oder an Makler weiterverkaufen. Um an diese Daten zu kommen, gibt es auch weitere Lockvogelangebote wie Maklerempfehlungen, Nachfragecheck für die eigene Immobilie mittels scheinbarem Abgleich mit der eigenen Kundendatenbank, Rechner für Grundstücksgewinnsteuer etc.

Doch sind die Resultate von Gratisschätzungen seriös? Gratisschätzungen werden mittels hedonischer Methode ermittelt. Dazu braucht der Makler lediglich ein paar wenige Daten ins System einzutippen und erhält einen Mittelwert zusammen mit einer relativ grossen Spannbreite des statistischen Werts der Immobilie. Um eine erste Indikation zu erhalten, sind diese Bewertungen sicherlich nicht schlecht. Doch sind diese Ergebnisse mit Vorsicht zu geniessen. Einerseits sind sie vergangenheitsbasiert und hinken der Realität gerade bei grösseren Marktveränderungen hinterher. Zudem - und noch wichtiger - sind sie stark standardisiert, weshalb der Individualität einer Immobilie nicht Rechnung getragen werden kann.

Zur Ermittlung eines möglichen Verkaufserlöses braucht es daher zwingend die Erfahrung eines Immobilienspezialisten, welcher mit den lokalen Gegebenheiten vertraut ist.

Weiter häufen sich in letzter Zeit auch Makler, welche damit werben, die Liegenschaft kostenlos zu verkaufen. Doch niemand arbeitet kostenlos. Diese Makler

lassen sich ihre Provision einfach von den Käufern bezahlen. Auf den ersten Blick kann dies für den einen oder anderen Eigentümer durchaus interessant klingen. Doch ob ein Makler mit einem solchen Modell interessiert ist, für den Eigentümer den bestmöglichen Preis zu lösen, scheint fragwürdig.

Grundstückgewinnsteuern: zu tiefe Verkehrswerte – zu hohe Steuern?

Der Hauseigentümergeverband Winterthur hat sich beim Stadtrat Winterthur beschwert, dass der Wert vor 20 Jahren konsequent zu tief angesetzt und damit den Eigentümern zu hohe Steuern belastet wurden. Auch wir beobachten diese Tendenz. Da sich diese Steuer mittlerweile zu einer wichtigen Einnahmequelle entwickelt hat, besteht auch ein gewisser Interessenskonflikt. Es lohnt sich somit zu hinterfragen und sich professionelle und unabhängige Unterstützung zu holen. Wir haben uns nebst dem Verkauf auch auf Grundstücksgewinnsteuern spezialisiert und können mittels langjähriger Erfahrung, einer grossen Datengrundlage sowie der 12jährigen Tätigkeit von Heinz Anderegg in der Grundsteuerkommission einer Behörde für unsere Kunden gute Ergebnisse erzielen.

Wie dürfen wir Ihnen helfen?

Derzeit beschäftigen unsere Kunden Fragen wie: "Welchen Einfluss haben die höheren Hypothekarzinsen auf den Wert meiner Immobilie? Rentiert die Vermietung meiner Wohnung auch bei höheren Hypothekarzinsen oder soll ich lieber verkaufen? Will mein Kind das Eigenheim übernehmen und kann ein Erbvorbezug ohne Pflichtteilsverletzungen stattfinden? Welchen Einfluss hat die Vertragsgestaltung auf die zum Teil erhebliche Grundstücksgewinnsteuer? Soll ich mein Testament/Erbvertrag anpassen? Welche weiteren Faktoren sind bei diesen Entscheiden abzuwägen?"

Eine professionelle Beratung rund um Immobilien beinhaltet viele Aspekte. Einerseits erfordert es fundierte Kenntnisse des Marktes (Verkauf und Vermietung) sowie umfassende Rechtskenntnisse, da Immobilien beinahe sämtliche Rechtsbereiche tangieren (Bau-, Vertrags-, Steuer-, Miet-, Familien-, Erb-, Sachenrecht usw.). Niemand kann in all diesen Bereichen alleine Experte sein. Daher ist es uns wichtig, dass wir diese Kompetenzen mit verschiedenen Experten abdecken können und uns in unserem Büro ergänzen. So können wir auch bei Unvorhergesehenem schnell und richtig reagieren. Wir freuen uns, auch Sie bei Ihren Fragestellungen rund um Immobilien zu unterstützen. Rufen Sie uns an für ein kostenloses Erstgespräch.

Kompetenz rund um den Immobilienverkauf

- Wir kennen nicht nur Ihre Wohngemeinde, sondern **als Verwaltung** auch Ihre Immobilie wie kein Zweiter (schnellere Einarbeitungszeit in die Immobilie **wird im Honorar berücksichtigt**)
- Langjährige aktive Erfahrung **seit 45 Jahren** gepaart mit **moderner Verkaufstechnik**
- Konstanz durch in zweiter Generation geführtes **Familienunternehmen**
- **Qualifiziertes Personal:** ergänzende Synergien in den Erfahrungsrucksäcken und Ausbildungen rund um Verkauf, Schätzung, Vermietung, Grundstückgewinnsteuer, Vertrags-, Grundbuch und Erbrecht sowie Immobilienfinanzierungen
- Kompetente **Stellvertretung** ist jederzeit gewährleistet
- Vollumfängliches Leistungspaket vom unverbindlichen Beratungsgespräch bis zum Grundbuchtermin und der anschliessenden Grundstückgewinnsteuer übernehmen wir alles für Sie
- **Gleichgerichtete Interessen:** mit einem prozentualen Verkaufshonorar ist unser Interesse gross, etwas mehr Zeit zu investieren und dadurch einen bestmöglichen Verkaufspreis für Sie zu erzielen statt auf einen schnellen Abschluss zu drängen
- **Kein Risiko:** Bei Unzufriedenheit ist der Auftrag jederzeit kündbar (Art. 404 OR). Zudem ist unser Honorar nur im Erfolgsfall fällig (und erst noch vom steuerbaren Gewinn abziehbar)

Noch unsicher? Gerne stellen wir einen **Kontakt zu unseren zufriedenen Kunden** her, damit Sie sich ein neutrales Bild über uns machen können.

Wir freuen uns, Sie, Ihre Familie oder Ihr Umfeld mit unseren ausgebildeten Immobilienexperten zu unterstützen. Selbstverständlich sind wir auch gerne bereit, uns bei einer erfolgreichen Weiterempfehlung für den Immobilienverkauf erkenntlich zu zeigen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Manuel Anderegg

Geschäftsführer | Verwaltungsrat
Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder
Prüfungsexperte SFPKIW
(höhere Fachprüfung zur Erlangung des
eidg. Diploms für Immobilien-Treuhänder)

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 2012
- Immobilienschätzungen
- Immobilienfinanzierungen
- Stockwerkeigentum
- Vorstandsmitglied bei 2 Genossenschaften



Heinz Bächlin

Stv. Geschäftsführer
Notariatsfachperson (Urkundsperson)

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 2001
- Vertrags-, Grundbuch- und Erbrecht dank 27-jähriger Notariatstätigkeit (inkl. Vorsorgeaufträge)
- Begründung von Stockwerkeigentum



Heinz Anderegg

Präsident Verwaltungsrat
Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 1978
- Grundstückgewinnsteuer (u.a. 12 Jahre Grundsteuerkommission)
- Immobilienschätzungen
- Stockwerkeigentum (ehem. Dozent)