



**ANDEREGG**

Immobilien-Treuhand AG

Immobilien in guten Händen - seit 1984

## Sind die Immobilienpreise wirklich gesunken?

### Jahresrückblick 2023 – ein Einblick in den Eigenheimmarkt

Liebe Kundinnen und Kunden

Es freut uns, Ihnen unseren Jahresrückblick zuzustellen, in welchem wir aktuelle Entwicklungen im Immobilien-Eigenheimmarkt gerne mit Ihnen teilen.

In dieser Ausgabe widmen wir uns den Entwicklungen des vergangenen Jahres und deren Auswirkungen auf die Eigenheimpreise inklusive Ausblick ins kommende Jahr. Weiter informieren wir Sie, auf was bei einem Verkauf zu achten ist – allem voran der richtigen Preisstrategie und den Einsparmöglichkeiten bei der Grundstücksgewinnsteuer.

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

Ihre ANDEREGG Immobilien-Treuhand AG

Manuel Anderegg

Heinz Bächlin

Heinz Anderegg



## **Sind die Immobilienpreise gesunken?**

Im vergangenen Jahr hat den Immobilienmarkt vor allem eins bewegt – die stark gestiegenen Zinsen. Die vielen Zeitungsberichte und Expertenmeinungen mit wechselhaften Prognosen, die teils auch grössere Preiskorrekturen am Immobilienmarkt voraussagten – allen voran auftragssuchende Makler, die die Gunst der Stunde nutzen wollten – heizten die Unsicherheiten weiter an. Wir blicken zurück:

Die SNB hat ihren Leitzins in den letzten 18 Monaten um eindruckliche 2.5% angehoben und damit der Ära des ungebremsten Preiswachstums ein Ende gesetzt.

***Doch im Gegensatz zu den ausländischen Immobilienmärkten, die regelrecht eingebrochen sind, hat die Robustheit des Schweizer Eigenheimmarktes verblüfft.***

Die rasante Zinsentwicklung hat zu einer vorsichtigeren Haltung aller Beteiligten geführt. Die deutlich höheren Zinskosten und Unsicherheiten über die weitere Zinsentwicklung dämpfte die Nachfrage und die Anzahl Suchabos für Wohneigentum blieb deutlich hinter dem Niveau der letzten Jahre zurück. Gleichzeitig konnte ein Anstieg der Onlineinserate und leerstehender Eigenheime beobachtet werden. Selbst der Verkauf von sogenannten "Selbstläufern" (bspw. Einfamilienhäuser an begehrten Lagen) wurde anspruchsvoller und erforderte wieder etwas mehr Geschick und Geduld. In einzelnen Regionen (bspw. Ostschweiz) gingen die Preise für Wohneigentum sogar zurück. Mit dem Verzicht auf weitere Zinsschritte der SNB ab September 2023 und dem darauf einleitenden Rückgang der Festhypotheken-Zinssätzen hat sich die Nachfrage wieder etwas gefestigt.

Die Inflationsrate ist wieder zurückgekommen und es wird angenommen, dass diese im Bereich der Preisstabilität unter der 2%-Schwelle bleibt.

***Die meisten Experten gehen von einer ersten Leitzinssenkung im zweiten Halbjahr 2024 aus.***

Diese Entwicklung wird bei den langfristigen Festhypotheken bereits vorweggenommen, da diese aktuell sogar günstiger sind als eine SARON-Hypothek. Doch auch ein positiver Ausblick an der Zinsfront bedeutet nicht, dass wir wieder zum dynamischen Preiswachstum der Vorjahre zurückkehren.

***Auch in Zukunft spart ein Eigenheimbesitzer keine Wohnkosten mehr im Vergleich zu einer Mietwohnung (im Gegensatz zur Negativzinsära).***

Ohne diesen Kostenvorteil fällen Käufer ihre Entschiede wieder sorgfältiger und ihre Kompromissbereitschaft hat spürbar nachgelassen. Faktoren wie Lage, Grundriss, Ausbau und das Preis-Leistungsverhältnis müssen für einen Eigenheimerwerb wirklich stimmen. In der Folge ist die Verhandlungsmacht der Kaufinteressenten wieder gestiegen. Zudem werden die Lebenshaltungskosten im 2024 noch einmal steigen (Krankenkassenprämien, Mieten, Mehrwertsteuer, Stromtarife), worauf Konsumenten insbesondere bei der Anschaffung von langfristigen Gütern (potenzielle Wohneigentümer) mit Zurückhaltung reagieren.

***Die Zinserhöhungen haben zudem dazu geführt, dass zwei wesentliche Käufergruppen aus den Vorjahren verschwunden sind.***

Ohne Kostenanreiz bevorzugen Mieter wieder vermehrt die Flexibilität einer Mietwohnung. Auch das sogenannte "Buy to let" – Geschäftsmodell (Kauf von Stockwerkeigentum zur Vermietung) wurde in den meisten Fällen unattraktiv, da Anlagealternativen bestehen (Festgeld/Obligationen). Diese beiden Käufergruppen haben den Markt in den vergangenen Jahren stark mitangeheizt.

Diesen Entwicklungen entgegen stehen die rekordhohe Zuwanderung (wobei sich diese grösstenteils auf die Nachfrage nach Mietwohnungen auswirkt) und die

***nach wie vor tiefe Bautätigkeit als Nebenwirkung einer ungenügend umgesetzten Raumplanung.***

Es bestehen immer noch keine angemessenen Rahmenbedingungen für eine erforderliche Siedlungsentwicklung nach innen. Eine hohe Regulierungsdichte und viele Einzeleinsparungen bremsen die Bautätigkeit. Baubewilligungsprozesse haben teilweise einen Umfang angenommen, welcher hinterfragt werden muss. Zudem fehlen die erforderlichen Aufzonungen, insbesondere in den Grossstädten, um das Raumplanungsziel "in die Höhe und dichter zu bauen" zu erreichen. Die gestiegenen Baupreise und Finanzierungskosten hemmten die Bautätigkeit zusätzlich. Als Folge droht eine Innenverdichtung innerhalb der Wohnobjekte. Höhere Kosten für weniger Wohnraum hat bereits heute zu einer vermehrten Bildung von Wohngemeinschaften geführt.

***Nimmt die Schere zwischen Wohnungsnachfrage und Neubautätigkeit mangels Anreize für den Bau zusätzlicher Wohnungen weiter zu, führt dies in der Schweiz zu sozialen und ökonomischen Problemen und immer grösseren Konsequenzen in den weniger privilegierten Bevölkerungsschichten.***

## Was erwartet uns im 2024?

Auch wenn sich Ende 2023 auf den Wohneigentumsmärkten gewisse Bremsspuren zeigen, mittelfristig ist mit weiter steigenden Preisen zu rechnen – zumindest in der Grössenordnung der Teuerungsraten, so dass kaufkraftbereinigt keine Verluste drohen. Die Nachfrage ist weiterhin hoch, und aus dem Neubaubereich sind vorerst auch keine grossen Impulse zu erwarten. Dennoch sind die Aussichten auf höhere Wertsteigerungen nach der Zinswende nicht mehr so günstig und allfällig aus einem Verkauf gelöstes Kapital kann mit anderen Anlageklassen attraktive Renditen erzielen (teils mit weniger Risiko).

### *Kurzfristig interessant wird die Reaktion der Haushalte auf eine erste Zinssenkung.*

Dies könnte als Signal der Normalisierung interpretiert werden und den Eigenheimmarkt weiter stabilisieren. Rechnen die Haushalte mit weiter rückläufigen Zinsen, könnte die Nachfrage temporär auch sinken, da ein Kauf einer Eigentumswohnung verschoben wird.

Zu beobachten sind auch die politischen Diskussionen. Da die Preise für Wohneigentum im Verhältnis zu den Haushaltseinkommen deutlich stärker gestiegen sind, ist der Traum vom Eigenheim bereits heute für Viele unerreichbar. Um Wohneigentum wieder breiter zugänglich zu machen, müssten entweder die Preise über längere Zeit konstant bleiben, damit die Einkommen aufholen können oder die Preise am Markt korrigieren. Wenn weder das eine noch das andere eintritt, ist mit weiteren Regulierungen zu rechnen, um die Wohneigentumsmärkte abzukühlen (immerhin warnt die SNB bereits seit 2012 vor Überhitzungstendenzen).

## Auf was ist in einem Verkauf zu achten?

Über den Erfolg eines allfälligen Verkaufs ist vermehrt eine gute Preisstrategie und professionelle Verkaufsabwicklung entscheidend.

### *Gerade jetzt ist die richtige Auswahl des Immobilienmaklers für den Verkaufserfolg wichtig.*

Auf die teils sehr aggressiven Akquisitionsmassnahmen vieler Makler sollte mit Vorsicht begegnet werden. Grattischätzungen basieren auf statistischen Werten, welche gerade in verändernden Zeiten dem Markt hinterherhinken. Utopische Preisversprechen können verlockend klingen, doch hinterher notwendige Preiskorrekturen führen zu einem niedrigeren Endpreis im Vergleich zu einer realitätsnahen Preisstrategie.

### *Zudem kann ein auf Grundstücksgewinnsteuern spezialisierter Immobilienberater den Nettoverkaufserfolg je nach Situation nochmals beträchtlich steigern.*

Gerade der Wert vor 20 Jahren wird regelmässig von Steuerämtern zu tief angesetzt und damit den Eigentümern zu hohe Steuern belastet. 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 können wir Sie unterstützen?

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 Spezialist 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.

Möchten Sie wissen, was der Wert Ihres Eigenheims ist und wieviel Sie in einem Verkauf lösen könnten? Überlegen Sie sich, Ihre Wohnung zu vermieten? Was spricht für und was gegen eine Vermietung? Möchten Sie Ihr Eigenheim einem Kind übergeben und sicherstellen, dass im Falle eines Erbvorbezugs keine Pflichtteilsverletzungen stattfinden? Wie können Sie sich gegenseitig im Falle eines Ablebens des Ehegatten bestmöglich begünstigen und sicherstellen, dass niemand das Eigenheim zur Auszahlung der Erben verkaufen muss? Haben Sie die neuen Gestaltungsfreiheiten der Erbrechtsrevision per 1.1.2023 ausgenützt? Wo liegen bei einem Verkauf die Optimierungsmöglichkeiten in Sachen Grundstücksgewinnsteuer?

Wir freuen uns, auch Sie bei Ihren Fragestellungen rund um Immobilien zu unterstützen. Rufen Sie uns an für ein kostenloses und unverbindliches 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 **modernster 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
- **Gleichgerichtete Interessen:** mit einem prozentualen Verkaufshonorar ist unser Interesse gross, mit höchstem Engagement einen bestmöglichen Verkaufspreis für Sie zu erzielen, anstatt auf einen schnellen Abschluss zu drängen. Auf Wunsch ist auch ein dynamisches Modell möglich.
- Brauchen Sie ein schnelles Ergebnis? Dank unserem Team an hauptberuflichen Immobilienverkäufern sind wir jederzeit in der Lage schnell zu reagieren und auch **innert kurzer Zeit zum bestmöglichen Ergebnis** zu kommen. Auch eine kompetente **Stellvertretung** ist jederzeit gewährleistet
- Vollumfängliches Leistungspaket vom unverbindlichen Beratungsgespräch bis zum Grundbuchtermin und der anschliessenden Begleitung i.S. Grundstückgewinnsteuer übernehmen wir alles für Sie
- **Kein Risiko:** Bei Unzufriedenheit ist der Auftrag jederzeit kündbar (Art. 404 OR). Zudem ist unser Honorar nur im Erfolgsfall fällig (und zudem 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  
Experte Höhere Fachprüfung Immobilien-Treuhand

#### 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)