

INVEST

OBJEKTE DER BEGIERDE



gettyimages®
Construction Photography/Avalon

FOTOS: XXXXXX

Immobilien Die Gier nach Betongold ist in der Corona-Krise verstörend gross. Die Immobilienmärkte sind leer gekauft. Babyboomer und steigende Zinsen bedrohen den Boom.

von ERICH GERBL

W

Wer im aktuellen Immobilienboom in der Schweiz ein Einfamilienhaus kaufen will, muss sich durchsetzen, fast wie in einer Castingshow. Zunehmend werden Immobilien nicht einfach zum ausgeschriebenen Preis verkauft, sondern in ausgeklügelten Bieterverfahren. Bei den Auktionen des Grundeigentümer Verbands Schweiz qualifizieren sich die drei Höchstbietenden aus einer vorhergehenden Qualifikationsrunde für das Finale. Die Finalisten werden über das aktuelle Höchstgebot informiert und dürfen in weiteren Bieterunden nachlegen. Wer den Zuschlag erhält, muss innert 72 Stunden eine Anzahlung leisten. Ein von Banken mit 1,9 Millionen Franken bewertetes Einfamilienhaus in Bern wurde auf diese Weise für 3,1 Millionen verkauft.

150 Parteien besichtigten das Objekt, 15 hinterlegten ein verbindliches Angebot. Die Nachfrage nach Wohneigentum ist so gross, dass Interessenten bei diesen Bieterverfahren immer wieder zu unlauteren Mitteln greifen. Mit Geldgeschenken versuchen sie sich bei den Maklern einen Informationsvorteil zu erkaufen. «Man kämpft um ein endliches Gut. Die mehr oder weniger elegant vorgetragenen Bestechungsversuche zeigen die Übertreibung am Markt», sagt Richard Auf der Maur, Präsident des Grundeigentümer Verbands Schweiz, der seine Mitarbeitenden auf solche Angebote vorbereitet.

Nur kurz kam der Schweizer Immobilienmarkt im ersten Lockdown zum Stillstand. Es war die Ruhe vor dem Sturm. Die Covid-Krise löste dann einen regelrechten Run auf Immobilien aus. Besichtigungen kamen in Fahrt und haben sich bei manchen Maklern in der Anzahl verdoppelt. Gefragte Objekte befinden sich oft nur Tage auf dem Markt.

ZUWÄCHSE AUF BREITER FRONT

Die enorme Nachfrage trieb die Preise an. Mehr als fünf Prozent betrug der Zuwachs im Vorjahr in der Schweiz - vor Corona hatten die Steigerungen bei ein, zwei Prozent gelegen, mehr oder weniger auf dem Niveau des Wirtschaftswachstums. «Das Preiswachstum hat auf breiter Front stattgefunden», sagt Christine Eugster, Partnerin bei Wüest Partner und Mitglied von Women in Property Switzerland (Wip-swiss). Nicht nur in den traditionell besonders gefragten Zentren wie Zürich oder Genf kletterten die Preise - in der ganzen Schweiz wurde im ersten Covid-Jahr deutlich mehr für Immobilien bezahlt.

«Die Preise haben nochmals angezogen, und es ist kein Ende in Sicht», sagt Immobilienmakler Benjamin Stamm. Er leitet bei Walde Immobilien den Standort Zollikon, wo sich auch die Zentrale befindet. Die Goldküste ist sein Revier. Stamm beobachtet, wie schnell Käufer attraktive Objekte auf dem trockenen Schweizer Immobilienmarkt aufsaugen. Nachdem sie beim einen oder anderen Verkauf den Kürzeren gezogen haben, liegen bei Interessenten die Unterlagen bereit. In Rekordzeit werden die Deals abgewickelt. Viele wissen aus leidvoller Erfahrung, dass sie auf den ausgeschriebenen Preis noch eini- ▶

EINFAMILIENHÄUSER
10%

stiegen die Preise für Einfamilienhäuser 2020 in der Schweiz. Im Luxusbereich berichten Makler von Zuwächsen von 30 Prozent. Das Einfamilienhaus wird immer mehr zum raren Gut.

► ges drauflegen müssen, um eine Chance zu haben. Das können laut dem Makler 10 000 oder 20 000 Franken sein, um den guten Willen zu untermauern, oder bei besonders gefragten Objekten auch mal 10 bis 20 Prozent. «Potenzielle Käufer werden immer wieder enttäuscht. Die Nachfrage ist sehr gross», weiss Stamm.

Die ZKB prognostiziert für 2021 und 2022 beim Schweizer Wohneigentum Preissteigerungen von jeweils drei Prozent. «Manche fragen sich, weshalb es in einer derart prekären Konjunkturlage mit ungewissen Arbeitsmarktaussichten so viele Kaufwillige gibt», sagt Ursina Kubli, Leiterin Immo-Research der ZKB. Corona bescherte der Schweiz 2020 immerhin den grössten wirtschaftlichen Absturz seit 45 Jahren. Dass sich die Immobilienpreise in so einem Umfeld der Unsicherheit nicht nur hielten, sondern noch viel weiter nach oben kletterten, ist auf den ersten Blick ein etwas irritierendes Phänomen.

Ein wesentlicher Treiber ist die Covid-Isolation. Gezwungen, den grössten Teil des Tages in den eigenen vier Wänden zu verbringen, wurden die Nachteile der Wohnsituation bewusst. Einige strichen einfach neu oder bestellten sich eine neue Lampe. Andere, frustriert davon, den Job am Esstisch erledigen zu müssen, dachten in grösseren Dimensionen und machten sich auf die Suche nach einer geräumigeren Wohnung oder einem Haus. «Die Leute wollen mehr Wohnfläche. Waren vor Covid Immobilien mit 4,5 oder 5 Zimmern gefragt, sind es heute 5,5 oder 6. Auch der Bedarf an Aussenflächen steigt», sagt Benjamin Stamm. «Der Fokus hat sich von

«Lage, Lage, Lage» zu «Platz, Platz, Platz» verändert», weiss Christine Eugster. Um sich mehr Raum leisten zu können, schaut man von den Zentren etwas weiter aufs Land hinaus. In einem Umfeld, in dem Homeoffice nicht nur akzeptiert, sondern erwünscht ist, wird es vorstellbar, über grössere Distanzen ins Büro zu pendeln. «In der Krise waren die Städter eingezwängt in ihrer Wohnung. Da stieg die Nachfrage nach mehr Platz und natürlicher Umgebung wie von selbst. Der Zug in die Peripherie und Agglomeration setzte sich in Gang», sagt Nima Mehrafshan, Leiter Research & Analytics bei PriceHubble.

ALTENDORF STICHT HERAUS

Das Hauptobjekt der Begierde ist das Einfamilienhaus. Laut Wüest Partner stiegen die Preise für Einfamilienhäuser in vielen Schweizer Gemeinden innert Jahresfrist um mehr als zehn Prozent. In Lenzburg oder Altendorf SZ misst der Dienstleister Zuwächse von 11 bis 14 Prozent.

Altendorf ist der Sitz von Exklusiv Immobilien. Die familiengeführte Agentur ist auf Seeimmobilien am linken Ufer des Zürichsees spezialisiert. «Der Markt ist total ausgetrocknet. Kommt ein Objekt auf den Markt, ist es schon wieder weg», sagt Inhaberin Daniela Vetsch. 70 Prozent werden von Vetsch und ihrem Team über das interne Netzwerk verkauft und müssen so gar nicht erst über externe Plattformen vermarktet werden. Homegate habe bereits besorgt nachgefragt, weshalb so wenig publiziert werde. Die Nachfrage konzentrierte sich nicht aufs untere Segment, sondern auf den Luxusbereich. Die

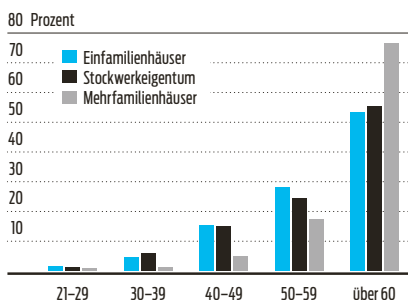
WOHNUNGEN
20

Tausend Franken, um den Kaufwillen zu untermauern, gelten bei Angeboten für Wohnungen inzwischen als Standard. Bei besonders gefragten Objekten sind es auch mal 20 Prozent. Durch die Covid-Krise sind am Zürichsee nun besonders grosse Wohnungen mit fünf oder sechs Zimmern gefragt.

von Wüest Partner gemessenen 14 Prozent Preissteigerung für Altendorf sind für Vetsch nachvollziehbar, aber lediglich ein Schnitt. «Bei einfachen Objekten gab es wenig Steigerung, im Luxussegment dafür bis zu 30 Prozent.» Von den Luxusobjekten wurde in den vergangenen Monaten «aussergewöhnlich viele» verkauft. Etwa kleinere Häuser am offenen See für 15 Millionen Franken. Bei Luxusimmobilien werde deutlich über den hedonischen Schätzpreisen bezahlt. Besonders Einfamilienhäuser mit sieben und mehr Zimmern für Kinder, Nanny, Büro, Fitness und Gäste seien gesucht. Hier wandern die Preise an guten Lagen schnell von fünf auf sieben Millionen Franken. «Die Objekte sind derart gefragt, dass mitunter zwei Anrufe rei-

Babyboomer horten Immos

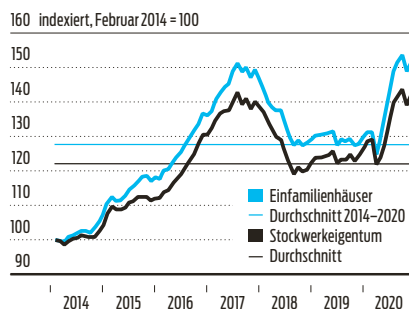
Aktuelle Eigentumsverhältnisse privater Personen nach Alter in der Schweiz



Quelle: Zürcher Kantonalbank

Run auf Betongold

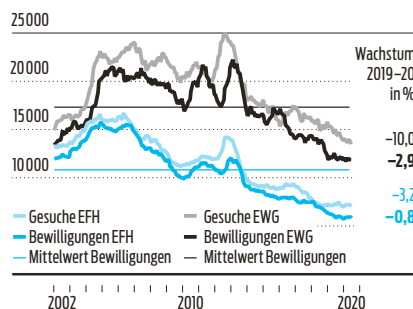
Nachfrage nach Wohneigentum



Quelle: Realmatch360

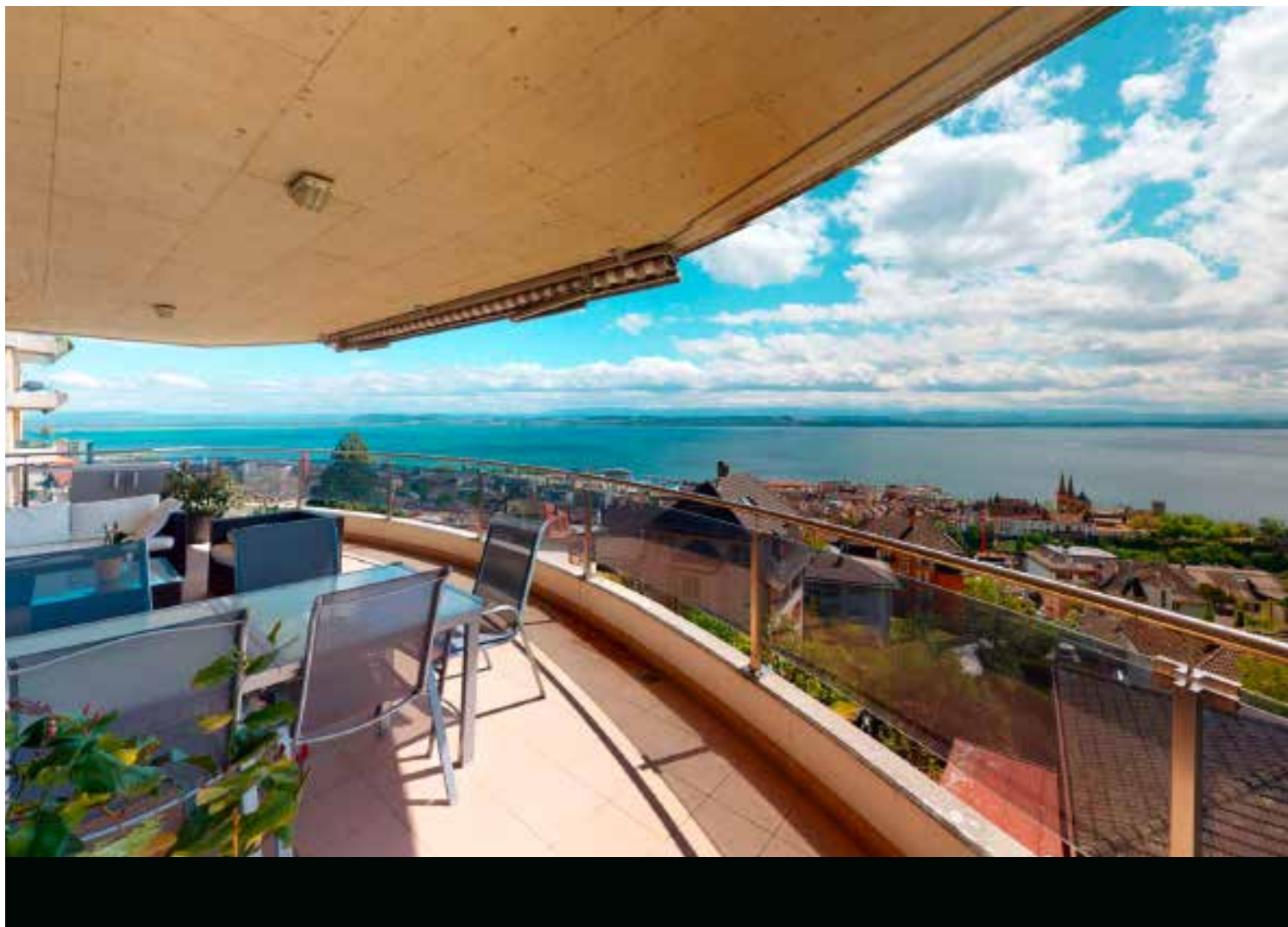
Das Angebot schrumpft

Baugesuche und -bewilligungen in Anzahl Wohneinheiten, gleitende 12-Monats-Summe



Quelle: Baublatt, Credit Suisse

Fotos: xxxxxx



„DER MARKT IST TOTAL AUSGETROCKNET. KOMMT EINE OBJEKT AUF DEN MARKT, IST ES SOFORT WIEDER WEG.“ DANIELA VETSCH

chen», sagt die gut vernetzte Maklerin. Sie hat sehr reiche und bekannte Persönlichkeiten als Klienten, darunter den einen oder anderen CEO. Die Kundschaft ruft auch immer wieder an, um bei der Maklerin nicht in Vergessenheit zu geraten.

Viele legten sich in der Covid-Krise auch eine Ferienwohnung zu. Auf der Terrasse mit Blick in die Berge geht der Corona-Blues vergessen. «Sogar die Ladenhüter gehen weg, berichten uns Makler aus dem Bündnerland», sagt Claudio Saputelli, Head Swiss & Global Real Estate im Chief Investment Office der UBS.

Schon länger werden die Immobilienpreise von den Negativzinsen angeheizt. Die Hypotheken sind günstig, lukrative

Investments Mangelware. In der Covid-Krise wurden die Schuldenberge noch viel höher. Dass die Zinsen wieder steigen, erscheint angesichts der drohenden Kollateralschäden schwer vorstellbar.

Da mit Obligationen nichts mehr zu verdienen ist, strömt viel Geld in Immobilien. «Wer will schon negative Renditen? Der Fokus liegt auf Backsteinen, da ist die Rendite zumindest positiv», sagt Saputelli. Hatten Schweizer Pensionskassen 2001 noch 17 Prozent ihrer Gelder in Immobilien investiert, waren es 2019 bereits 25 Prozent. Inzwischen haben die Pensionskassen rund 150 Milliarden Franken - die Hälfte direkt - in Immobilien gelenkt. «Es ist sehr viel Kapital vorhanden, und

renditeträchtige Anlagen sind nach wie vor knapp», sagt Nima Mehrfsha von Price-Hubble. Die Negativzinsen vergrössern nicht nur die Nachfrage, sie drücken auch aufs Angebot. Ein Verkaufserlös wird negativ verzinst und im Anlagenotstand zum Luxusproblem.

Das Angebot ist ohnehin beschränkt. In der Schweiz ist der Boden begrenzt und wird von der Politik zusätzlich verknappt. Einzonungen von Wohnbauland sind kaum möglich. Zusätzlich zögerten in der Covid-Krise gerade ältere Menschen mit dem Verkauf. Der Wechsel in ein Altersheim wurde zum Albtraum. «Es ist ein Verkäufermarkt, Angebote haben abgenommen», sagt Ursina Kubli von der ►

► ZKB. Im Kanton Zürich liege das Angebots-Minus bei den bei Eigenheimen 2020 bei 13 Prozent. Zwar werde von den Pensionskassen viel gebaut, aber zum grössten Teil betreffe dies Mietwohnungen. Bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen sei das Angebot in der ganzen Schweiz historisch tief. Und was gebaut wird, wird laut Wüest-Partner-Expertin Eugster «schnell absorbiert».

Auf das geringe Angebot trifft ein steigender Verbrauch an Wohnfläche pro Einwohner. Das liegt etwa an der zunehmenden Zahl von Single-Haushalten, was unter anderem auf das wachsende Durchschnittsalter der Bevölkerung zurückzuführen ist. Die gesellschaftlichen Veränderungen sprechen laut Christine Eugster dafür, dass der Wohnflächenverbrauch weiter zunehmen wird. Corona habe den Trend nur noch verstärkt.

«In so einem Umfeld wird das Einfamilienhaus zu einem absolut raren Gut», sagt Eugster. Die Zahl der neu erstellten Objekte habe seit der Jahrtausendwende kontinuierlich abgenommen. Vor allem kleinere Häuser fänden reissenden Absatz. «Auch wenn nicht gerade haushälterisch mit dem Land umgegangen wird, ist das Einfamilienhaus für die Mehrheit der Schweizer noch immer die begehrteste Wohnform», sagt Eugster.

EIN TRAGBARKEITSPROBLEM

Immobilien waren schon vor dem Preisanstieg eine teure Anlageklasse, und nun hat sich die Situation verschärft. Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index steht kurz vor Blasen-Niveau - in einzelnen Bereichen ist er bereits dort angelangt. So etwa beim Verhältnis der Eigenheimpreise zu den Haushaltseinkommen. Nur wenn steigende Immo-Preise von höheren Löhnen getragen werden, gilt die Steigerung als «gesund». In den letzten 20 Jahren verdoppelten sich die Preise, die Wirtschaftsleistung legte aber nur halb so stark zu. «Die Tragbarkeit war schon vor Corona angespannt und hat sich weiter verschlechtert. Wir haben ein absolutes Tragbarkeitsproblem», sagt Claudio Saputelli von der UBS.

Auch ging die Schere zwischen Mieten und Eigenheimpreisen weiter auf. Die steigenden Immobilienpreise trafen auf stagnierende bis fallende Mieten. Je weiter weg vom Zentrum ein Objekt liegt, je höher die Bautätigkeit ist, je schlechter der Zustand, desto grösser wird der Druck auf die Bestandsmieten.



„VIELE KAUFEN AUF BIEGEN UND BRECHEN UND VERSCHULDEN SICH STARK.“ CLAUDIO SAPUTELLI

Blasen gehören zu den Märkten dazu. Unmöglich zu prognostizieren ist, wie weit sie sich aufblähen, bevor sie platzen. Eine bedrohliche Spitze stellen steigende Zinsen dar. Haben die tiefen Zinsen für die starken Steigerungen der Vermögenswerte gesorgt, ist ein Schub bei den Zinsen für sämtliche Anlagen und auch für Immobilien eine ultimative Gefahr. «Viele Leute

kaufen auf Biegen und Brechen und verschulden sich stark. Sie machen die Rechnung meist ohne steigende Zinsen. Die wären Gift für den Markt», sagt Claudio Saputelli. Besonders eine Abkehr vom Negativzins hält er für «enorm gefährlich». Bereits bei Anleihenrenditen von 0,5 oder einem Prozent sei mit grossen Umschichtungen am Immobilienmarkt zu rechnen.

FOTOS: XXXXXX