

«Ich glaube nicht an eine platzende Immobilienblase»

Daniela Vetsch: «Klar sind gewisse Liegenschaftsbesitzer verunsichert.» Bild Martin Risch

mit Daniela Vetsch sprach Martin Risch

Das Schreckwort «Immobilienblase» taucht immer mal auf. Was sagen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, die deswegen beim Immobilienkauf zögern?

Wir verkaufen unsere Immobilien zu Preisen, die wir für fair erachten und hinter denen wir stehen können. In unserer Region, in March und Höfen sehen wir keine Blase. Ich glaube auch nicht an eine platzende Immobilienblase. Eine solche Blase schieben wir schon seit Jahren vor uns her und sie ist noch nie geplatzt.

Was macht Sie so sicher?

Die Hypotheken sind immer noch günstig, es sind noch keine 7 Prozent, wie früher. Es lupft noch niemand wegen der anziehenden Zinsen. Der kalkulatorische Zins der Banken liegt bekanntlich bei 5 Prozent. Für 10-Jährige zahlt man aktuell ungefähr 2,5 Prozent. Klar sind gewisse Liegenschaftsbesitzer verunsichert, aber dass nun in den nächsten zwei, drei Jahren plötzlich alles weniger Wert sein sollte, diese Gefahr sehe ich überhaupt nicht.

Gar keine Bedenken ob der Entwicklung?

Doch, ich hatte Anfang Jahr gedacht, dass die Preise nicht mehr derart weiter steigen würden. Doch ich hatte unrecht. Die Preise sind trotz allem gestiegen. Aktuell ist nun eine Seitwärtsbewegung zu beobachten, insbesondere im Luxusbereich. Doch auch dort ist

«Asiatische Kunden fragen sehr oft nach Schutzräumen.»

es noch so, dass der Markt eher austrocknet ist. Spezielle Wohnlagen, zum Beispiel mit Seeanstoss, sind so gefragt wie nie, gerade auch im Villenbereich.

Wenn jemand eine Liegenschaft sucht, lohnt sich der Blick auf die bekannten Plattformen?

Der Trend geht klar in Richtung Newsletter und Direktvermarktung mittels persönlichen Netzwerks. Die Online-Plattformen sind unserer Ansicht nach nicht mehr aktuell und haben im Vergleich zu früher klar an Bedeutung verloren.

Wie hat sich der Liegenschaftsmarkt verändert?

Im Wesentlichen hat er sich nicht verändert. Unser Business hat immer

Daniela Vetsch arbeitet seit Langem im Immobilienbereich und hat sich vor zehn Jahren selbstständig gemacht. Seither führt sie das Familienunternehmen Exklusiv Immobilien mit Büros in Altendorf, Wollerau, Thalwil und Zug.

noch sehr viel mit Vertrauen zu tun. In unserem Fall ganz speziell. Wir als Familienunternehmen sind hier verwurzelt, wir wohnen hier, wir gehen hier einkaufen und sind somit auch mit Kunden immer wieder in Kontakt. 50 Prozent unserer Objekte können wir auf Weiterempfehlung vermarkten. Wir können es uns nicht leisten, unseriös zu wirtschaften.

Wie viele Liegenschaften haben Sie schon an die Frau beziehungsweise den Mann gebracht?

Insgesamt sind es sicher über 1000 Objekte, wobei ich die Deals teils direkt abgeschlossen habe, teils begleitend dabei war.

«Lage, Lage, Lage.» Ist das noch so?

Die Lage ist sicherlich immer noch sehr wichtig. Was jedoch auch nicht unterschätzt werden darf, ist, dass ein Haus, eine Liegenschaft gut im Schuss ist. Wenn Interessenten ein Haus betreten, das instand gehalten ist und etwas renoviert wurde über die Jahre, dann steigert das das Vorstellungsvermögen der Kaufinteressenten deutlich und entsprechend besser wird ein Verkauf vonstattengehen. Ist ein Objekt gar nie modernisiert worden, dann sind Interessierte meist überfordert, sehen vor allem den grossen Investitionsbedarf und den riesigen Aufwand für die Instandstellung.

Das heisst, man sollte vor dem Verkauf renovieren?

Nein, das besser nicht. Wichtig ist, dass man das Objekt instand hält, aber nicht zu viel investiert, wenn man selbst nicht mehr darin wohnt beziehungsweise es klar ist, dass man das Objekt nicht mehr selbst bewohnen möchte.

Wann sollte man sich an Verkaufsberater wenden, wenn man die Absicht hat, ein Objekt zu verkaufen?

Ein Makler kommt am besten zwei, drei Jahre davor zum Zug, um eine erste Bewertung vorzunehmen. Dann kann man auch betreffend Investitionsbedarf noch abschätzen, was Sinn macht und was nicht.

Wie ist aktuell der Markt für Immobilien?

Im Moment ist er sehr volatil, gerade im Vergleich zur Pandemiephase. Wir sehen klare Unterschiede zu damals. Viele Objekte sind zwar immer noch recht hochpreisig und wir verkaufen auch immer noch gut, aber die Kunden sind heute weniger. Die Nachfrage ist zurückgegangen. Mit ein Grund dafür ist sicher, die Leute sind wieder im Büro und nicht fast zu 100 Prozent im Homeoffice. Der eigene Bedarf nach mehr Platz ist nicht mehr so dringend.

Die Pandemie hat Ihrem Geschäft also nicht geschadet?

Nein, im Gegenteil, wir konnten in dieser Zeit sehr zulegen und auch in diesem Jahr noch erzielen wir Wachstum. Klar braucht es dazu auch einen hohen Einsatz und vor allem auch Professionalität, insbesondere was die Digitalisierung anbelangt.

Wer kann sich in unserer Region heute noch Eigentum leisten?

Das hängt davon ab, wie viel jemand ausgeben möchte. Zwischen 500 000 und 3 Millionen Franken sucht ein gemischtes Klientel nach einer Wohnung oder einem Haus. Ein typischer Fall: Ein Schweizer Paar hat geerbt und sucht ein Objekt. Oder ein Paar hat ein Objekt verkauft mit Gewinn und nun Geld, um in ein neues Objekt zu investieren. Und dann gibt es Leute, die wirklich extrem gut verdienen und in unserer Region nach Wohnraum Ausschau halten. Viele sind Ausländer. So ist bei uns fast jede dritte Besichtigung in Englisch, zumindest in den Höfen.

Haben Sie die rasante Wohnpreisentwicklung so vorausgesehen?

Wenn ich es so sicher gewusst hätte, dann hätte ich selbst Objekte gekauft und wäre heute sehr glücklich (lacht). Nein, im Ernst, diese Entwicklung habe ich nicht vorhergesehen. Als ich vor zehn Jahren, zu Beginn meiner Selbstständigkeit, einen meiner ersten Deals verhandelte, meinte ein Interessent, er warte mit einem Kauf, denn die Preise würden jetzt dann fallen. Seither sind die Preise aber nur gestiegen. Ich sehe das ähnlich bei den Hypotheken. Über Jahre ging es nur nach unten. Jahre lang glaubte man, es könne nicht mehr tiefer gehen. Jetzt sehen wir eine Bewegung nach oben. Und klar, das wird

einen Ruck geben im Markt und das eine oder ander Objekt mehr auf den Markt bringen.

Gibt es aktuell genügend Objekte, die zum Verkauf stehen?

In den vergangenen Monaten haben wir überraschend viele neue Objekte aufnehmen können, die zum Verkauf stehen. Die Besitzer möchten die Preissteigerungen der vergangenen Jahre nun auslösen. Gewinnmitnahmen locken. Ob die Steigerungen der Hypotheken dazu führt, dass mehr Objekte auf den Markt kommen und damit auch der Preisdruck abnimmt, das ist schwierig vorherzusagen. Aktuell hören wir immer noch «Es hat ja nichts, es hat ja nichts auf dem Markt.» Doch, es hat viele Objekte. Unsere interne Kartei ist jedenfalls sehr gut gefüllt. Es läuft rund. Pro Woche haben wir zwischen 50 und 80 Besichtigungen.

«Pro Woche haben wir zwischen 50 und 80 Besichtigungen.»

Welche Wünsche haben Ihre Kundinnen und Kunden?

Sehr beliebt sind Einfamilienhäuser. Im Idealfall ein Haus, das schon renoviert ist, mit einem schönen Garten und in der Nähe einer Schule. Leider sind das ganz rare Objekte und entsprechend teuer. «Golden Ager», also Leute über 50, wünschen sich vielfach eine Wohnung auf einem Stock mit Aussicht und etwas Terrasse. Das sind auch die Objekte, die sich sehr gut vermarkten lassen.

Welche Rolle spielt die Energiefrage?

Diese ist ganz wichtig geworden. So kommt es oft vor, dass interessierte Kunden nachfragen, wie es mit der Heizenergie aussieht. Wenn dann als Heizung eine Gasheizung genannt wird, dann kommt vielfach ein «oh

nein, das geht gar nicht». Das Problem, 40 Prozent der Objekte in unserer Region haben noch eine Gasheizung installiert.

Haben internationale Kunden andere Wünsche als hiesige?

Im grossen Ganzen ist es eher eine Frage des Portemonnaies. Was aber auffällt: Asiatische Kunden fragen heute sehr oft nach Schutzräumen. Für gewisse Kunden ist ein eigener Schutzraum sogar ein Killerkriterium beim Kauf, der Preis spielt dann fast keine Rolle – aber ohne Schutzraum, kein Deal.

Was war das speziellste Objekt, das Sie schon vermarkten durften?

Ein Haus, das einen Raum hatte mit riesiger Sex-Wiese, mit allen nur erdenklichen Einrichtungen. Bei der ersten Besichtigung machten wir in diesem Fall schon ganz grosse Augen (lacht).

Wie wohnen Sie persönlich?

Wir wohnen recht bescheiden. Wir haben eine 4,5-Zimmerwohnung mit 100 Quadratmetern und Terrasse Richtung Süden, also nicht mit Seesicht. Für uns ist das die Traumliegenschaft, denn für uns ist es ganz wichtig, dass wir in der Nähe unserer Kinder und Enkel wohnen können.

Was macht den guten Makler aus?

Ganz wichtig ist das Vertrauen. Denn ein Makler ist in einem privaten Bereich, in der Wohnung oder im Haus unterwegs, was doch auch eine persönliche Umgebung ist. Wichtig ist auch, dass er in einem Gebiet schon viel verkauft hat und eine Ahnung hat vom Markt beziehungsweise eine entsprechende Kundenkartei hat.

Was raten Sie jungen Menschen, die vom eigenen Heim träumen?

Sicher das wichtigste Gebot ist, dass man frühzeitig mit Sparen beginnt, damit man im entscheidenden Moment auch eine gewisse Finanzdecke hat. Dann ist es ratsam, dass man sich bei der Finanzierung an die richtigen Partner wendet, und klar ist es von Vorteil, wenn man mit den Eltern über allfällige Erbvorbezüge reden kann. Ohne diese Möglichkeit des Vorbezugs muss sich ein junges Paar wirklich sehr konsequent ans Sparen machen.

Daniela Vetsch

Geburtsdatum: 7.12.1962

Wohnort: Altendorf

Zivilstand: verheiratet

Beruf: Immobilienmaklerin

Hobbys: Hund, Spazieren,

Lesen, Netflix-Serien

Morgen oder Abend? Abend

Seesicht oder Bergluft? Beides

Flachdach oder

Steildach? Flachdach

E-Auto oder Verbrenner?

Verbrenner

Klassik oder Pop? Pop