

KM&P Zürcher Wohnmarktbericht 2019

Wohneigentum weiterhin sehr attraktiv

Günstige Finanzierungsmöglichkeiten locken Kaufinteressenten von Wohneigentum auch im Grossraum Zürich. Der Erwerb erscheint im Vergleich zur Miete nach wie vor sehr attraktiv. Solange die Zinssätze für Hypotheken auf ihrem tiefen Niveau verharren, nutzen immer neue Bevölkerungsgruppen die Gelegenheit, ein Haus oder eine Eigentumswohnung zu kaufen. Und dies, obwohl die Banken bei der Kreditvergabe spürbar vorsichtiger geworden sind.

Anzeichen, dass die Zinskurve bald nach oben zeigen könnte, gibt es derzeit keine. Dass die Schweizerische Nationalbank an ihrer gegenwärtigen, restriktiven Geldpolitik festhalten will, hat sie mehrfach bekräftigt. Frühestens 2020 könnte sich daran etwas ändern. Weil längerfristige Prognosen schwierig zu treffen sind, nutzen viele Kreditnehmer die Möglichkeit, mit Festhypotheken das heutige Zinsniveau langfristig abzusichern.

Argumente für einen Immobilienkauf liefern zudem die Fundamentaldaten: Die Wirtschaftsentwicklung in der Schweiz und in der EU gibt weiterhin Anlass zu Optimismus. Die Teuerung verharrt auf tiefem Level. Die Löhne sind zwar trotz guter Konjunkturlage nur minim gestiegen, insgesamt verbesserten sich die Haushaltseinkommen jedoch dank dem erhöhten Beschäftigungsgrad.

Fehlende Anlagealternativen an den Finanzmärkten setzen den Immobilienmarkt ebenfalls unter Nachfragedruck. Die nachlassende Zuwanderung macht sich mehr und mehr bemerkbar. Käufer stammen heute fast ausschliesslich aus dem Inland: Schweizer Staatsbürger und niedergelassene Ausländer.

Wertschätzung für Lage und Qualität

Nachfrageseitig bestehen Unterschiede bei den Lagen: An A-Standorten findet das Marktangebot rasch und vollständig seine Käufer. An B- und C-Lagen muss das Produkt stimmen. Kriterien hierfür sind Preis, Grösse und Grundriss, Ausstattung und Bauqualität sowie Aussenräume und die Umgebung der Mikrolage.

Die Preise für Wohneigentum entwickelten sich auf hohem Niveau zuletzt seitwärts. Daran dürfte sich auch 2019 kaum etwas ändern. Unterschiede zeigen sich jedoch bei den einzelnen Objektkategorien. Die nach wie vor sehr gesuchten Einfamilienhäuser verzeichnen steigende Preise, nicht zuletzt, weil die Anzahl neu gebauter Einfamilienhäuser stetig sinkt. In Zentrumsnähe macht sich die Verknappung des Angebots ebenfalls preislich bemerkbar.

Beim Stockwerkeigentum haben sich die Marktverhältnisse im Vergleich zu den Vorjahren etwas entspannt. Während im gehobenen und im Luxus-Segment das Angebot die Nachfrage übersteigt und die Preise dort tendenziell sinken, sind Objekte zu Preisen bis zu 1,5 Millionen Franken, an sehr guten Lagen auch bis zu 2 Millionen Franken, weiterhin stark gesucht.

Bauland wird zunehmend knapp und entsprechend teuer gehandelt. Politische Vorstösse wie die im Februar 2019 zur Abstimmung anstehende Zersiedlungsinitiative könnten die zur Verfügung stehenden Flächen weiter verknappen.

Attraktiv bleiben Immobilien weiterhin als Investitionsobjekte, wobei längst nicht mehr nur institutionelle Investoren als Käufer auftreten, sondern zunehmend auch private. Die Nachfrage ist über alle Objektkategorien hinweg hoch, neben Mehrfamilienhäusern sind dies Stockwerkeigentum als Buy-to-let sowie Bauland.

Vertrauen wird wichtiger

Die Digitalisierung verändert die Prozesse bei Immobilientransaktionen. Dem Markt stehen Informationen im Überfluss zur Verfügung. Dabei werden persönliche Kontakte wichtiger und die Dienstleistungen professioneller Vermarkter vermehrt geschätzt und in Anspruch genommen.

Kuoni Mueller & Partner Residential AG, Schweizergasse 21, CH-8001 Zürich
Telefon +41 43 344 65 65, Fax +41 43 344 65 72, www.kmp.ch

Mitgliedschaften:
Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhänder/SVIT, Kammer unabhängiger Bauherren-Berater/KUB,
Schätzungs-Experten-Kammer/SEK, Schweizerischer Ingenieur- und Architekten-Verein/SIA

Für einen erfolgreichen Verkauf ist die Vermittlung von Emotionen inzwischen ebenso wichtig wie von Daten und Fakten. So werden für die Vermarktung zunehmend Film- und 3D-Aufnahmen sowie virtuelle Rundgänge und Online-Konfiguratoren für Ausstattungsvarianten eingesetzt. Letztlich sind aber immer noch der persönliche Augenschein vor Ort und die kompetente, vertrauensvolle Beratung gefragt.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: stefan.schmid@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 66).

Post scriptum: KM&P ist seit 2018 mit einem eigenen Büro auch in Graubünden tätig.