

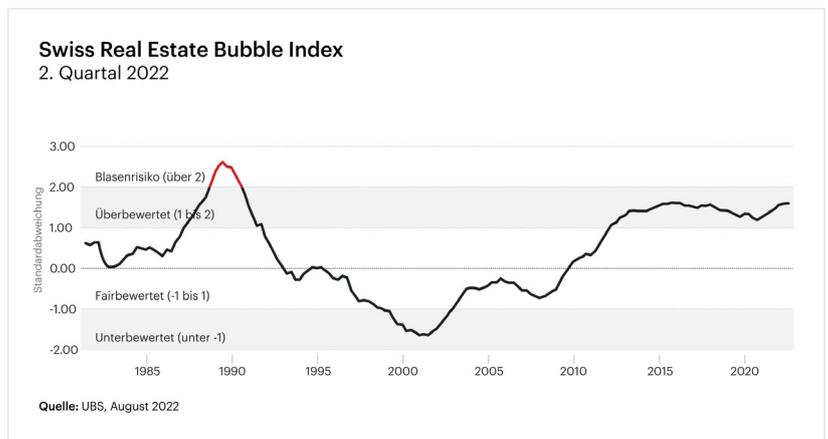
# Immobilie jetzt verkaufen oder halten?

## Marktveränderungen und die Auswirkungen für Eigenheimbesitzer

Der Immobilienmarkt kannte in den letzten Jahren nur eine Richtung, und zwar steil nach oben – zumindest aus Verkäufersicht. Mit den steigenden Zinsen und Energiekosten, der anhaltenden Inflation und gleichzeitig sinkender Kaufkraft beobachten wir erste Marktkorrekturen. Die Dynamik der sich ändernden Marktbedingungen hat für den bisher eher trägen Immobilienmarkt neue Dimensionen erreicht. Als Eigenheimbesitzer:in sollten Sie die folgenden Faktoren im Überblick behalten und rechtzeitig reagieren.

### Effektiver Marktwert vs. Kaufpreis

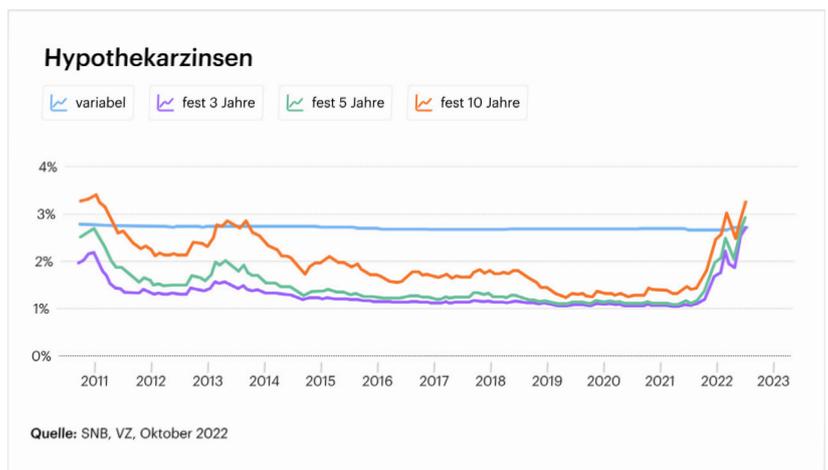
In den letzten Jahren wurden meist Höchstpreise, weit über dem effektiv geschätzten Verkehrswert, bezahlt. Wurde die Liegenschaft während des Booms erworben, könnte der heutige Verkaufspreis unter dem bezahlten Kaufpreis liegen. Das würde einen Verlust bedeuten. Unter anderem gehen Finanzinstitute wie die UBS davon aus, dass sich in den nächsten zwölf Monaten eine Preiskorrektur einstellen wird.



Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index zeigt das Risiko einer allfälligen Immobilienblase – einer deutlichen Überbewertung von Immobilien sowie Gefahr eines bevorstehenden Preisabfalls – auf dem Schweizer Immobilienmarkt.

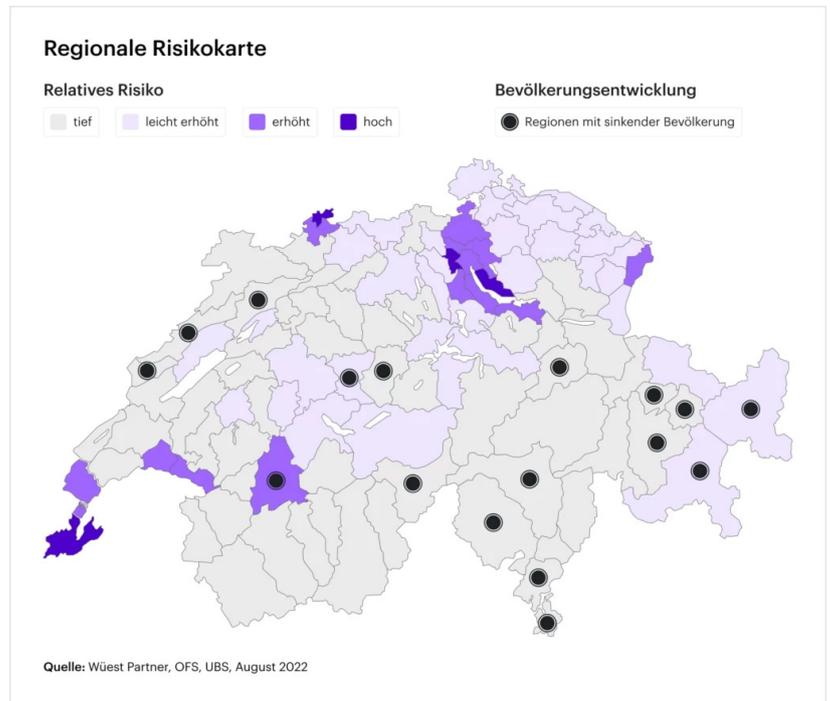
### Finanzierung und Tragbarkeit

Endet die Festhypothek in Kürze und ist die Anschlussfinanzierung noch nicht gesichert, gilt es die Finanzierung neu zu berechnen. Liegt der Verkehrswert respektive der neue Marktwert der Liegenschaft unter dem vorherigen Wert der Finanzierung, steigt die Restschuld. Zudem haben viele Eigentümer:innen bei dem Erwerb ihr Haushaltsbudget mit den tiefen Zinsen gestaltet. Ist die Tragbarkeit mit den sich erhöhenden Energiekosten und Zinsen noch gegeben? In solchen Fällen kann eine Finanzierung, je nach aktueller persönlicher finanzieller Situation, schwieriger werden.



## Lage des Eigenheims

In welcher Region liegt Ihre Liegenschaft? Je nach Antwort auf diese Frage variiert die Gefahr, dass Ihr Objekt einer Preiskorrektur ausgesetzt sein könnte. Entscheidend dafür ist die regionale Veränderung des Verhältnisses der Eigenheimpreise zu den Jahresmieten über die letzten fünf Jahre. Regionen, in denen dieses Verhältnis überdurchschnittlich stark gestiegen ist, weisen ein erhöhtes Korrekturrisiko auf. Ebenfalls relevant ist, ob sich die Standortqualität im Laufe der Jahre verändert hat. Wichtige Anhaltspunkte bei der etwaigen Verkaufsplanung sind beispielsweise steuerliche Anpassungen, die regionale Wirtschaftslage und Veränderungen des Ortsbildes.



Die regionale Gefahrenkarte zeigt jene Regionen, in denen das Risiko einer Immobilienblase am grössten ist und die Bevölkerung seit drei Jahren sinkt.

## Zustand der Immobilie

Dass sich der Zustand einer Immobilie auf den Wert auswirkt, ist nichts Neues. Doch die Tragweite dieses Faktors nimmt gerade massiv an Gewicht zu. Schon jetzt ist zu beobachten, dass nicht nachhaltige Gebäude nur mit Abschlägen verkauft werden können, weil sie den heutigen Anforderungen nicht mehr gerecht werden. Stehen Sanierungsarbeiten an, sollten diese also getätigt werden, bevor ein Wertverlust droht. Alternativ kann ein zeitnaher Verkauf sinnvoll sein.

## Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema  
Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:  
[qr.properti.ch/nwsltr](http://qr.properti.ch/nwsltr)

## Dauer der Transaktionsprozesse

Die Dauer der Transaktionsprozesse deutet darauf hin, dass sich der Immobilienmarkt allmählich von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt entwickelt. Denn es kommt zu einer Verlangsamung. Erfahrene Immobilienmakler:innen von Properti, die seit Anfang der 2000er-Jahre in der Branche tätig sind, berichten von Reservierungsvereinbarungen, die früher nach einem Tag unterzeichnet wurden. Heute dauert es bis zu einer Woche. Gleiches gilt für die Finanzierung: Warteten Interessenten früher nach einer Woche damit auf, dauert es heute doppelt so lange.

## So ordnen wir es ein

Für die Wahl des richtigen Verkaufszeitpunkts bedeutet das: Wenn die Preise fallen und Sie mittelfristig einen Verkauf planen, lohnt es sich aus finanzieller Sicht in der Regel, eher früher als später zu verkaufen. Beachten Sie dabei die steuerlichen Aspekte und berechnen Sie die Grundstücksgewinnsteuer sowie den Marktwert. Bei nicht nachhaltigen Immobilien oder bei einem Sanierungsstau ist es wichtig, die notwendige Finanzierung und langfristige Planung bewältigen zu können.