

Vom Boom zur Trendwende: Die neue Realität für Immobilieneigentümer

Do it yourself ist vorbei - Makler wieder "En Vogue"

Die Zeiten des Immobilienbooms sind vorbei, zumindest vorerst. Damit gerät auch die Ära der "Do-it-Yourself" Vermarktung von Immobilien oder Festpreismodellen ins Wanken. Die Anzahl Verkaufsobjekte, die auf den Markt kommen, nehmen zu, Käufer werden weniger. Mit der Veränderung des Immobilienmarktes werden neue Herausforderungen deutlich, und der Bedarf nach professioneller Unterstützung bei Immobilienverkäufen ist zurück.

Neue Realität am Immobilienmarkt

Der Schweizer Immobilienmarkt hat sich im 2023 deutlich verändert und stellt Immobilienbesitzer:innen vor neue Herausforderungen. Nach jahrelangem Preisanstieg erlebt der Markt nun einen Rückgang der Immobilienwerte. Egal ob Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser oder Eigentumswohnungen, die Preise sind im Vergleich zum Vorquartal gesunken. Die Kombination aus höheren Zinsen, einem inflationären Umfeld und steigenden Baupreisen führt dazu, dass viele Haushalte ihren Traum von den eigenen vier Wänden aufschieben oder ganz aufgeben.

Für manche ist die Trendwende auf dem Markt eine Herausforderung. Steigende Zinsen führen zu höheren Ansprüchen. Auch wenn sich die Trendwende seit längerem abgezeichnet hat, ignorierten viele die Turbulenzen, doch heute sind selbst die letzten optimistischen Stimmen verstummt. Die Aussicht auf Verluste auf breiter Front trüben die Stimmung.

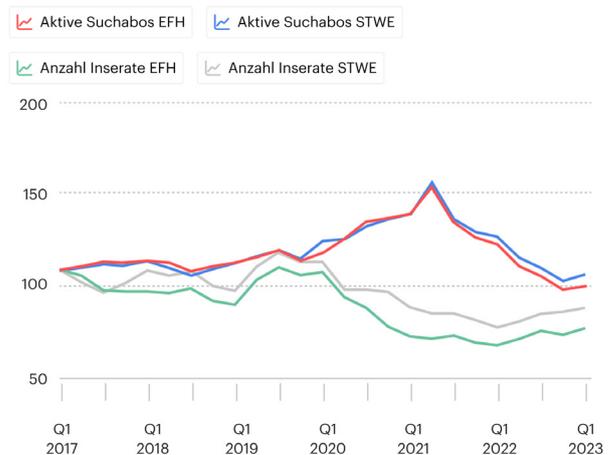
Oftmals ist der Druck zu verkaufen in der neuen Realität am Immobilienmarkt besonders hoch. Preise sinken und die Hypothekarzinsen ziehen auch hierzulande an. Verkäufer stehen vor der Herausforderung, ihre Immobilien in einem wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich zu platzieren, was eine Anpassung der Verkaufsstrategie und die Nutzung neuer Wege in der Immobilienvermarktung fordert.

Die Grenzen des Do-it-Yourself:

In der Hochphase des Immobilienbooms waren Do-it-Yourself-Vermarktungsstrategien und Festpreismodelle beliebt. Hausbesitzer versuchten, Kosten zu sparen. Allerdings waren mit den Einsparungen auch Kompromisse verbunden, doch diese Rechnung geht nicht mehr auf. In einer Zeit, in der der Markt volatil ist und Wert sowie Nachfrage sinken, stossen diese Ansätze an ihre Grenzen.



Angebot und Nachfrage im Eigenheimmarkt



Quelle: Raiffeisen Economic Research, 2023

Die Beratung und Betreuung durch einen professionellen Immobilienmakler ist damit wieder „En Vogue“ und in Zeiten der Unsicherheit buchstäblich von unschätzbarem Wert. Die Komplexität des Marktes, die Planung des Budgets, der Bedarf an professionellem Marketing, das Zeit- und Ressourcenmanagement, rechtliche Aspekte und das Verhandlungsgeschick machen die Unterstützung zu einer wertvollen Ressource – besonders bei Experten, die einen 360°-Service anbieten und Prozesse für alle beteiligten vereinfachen.

Achten Sie darauf, dass Ihr Makler über eine fundierte Expertise verfügt, um sicherzustellen, dass Ihre individuellen Bedürfnisse bestmöglich erfüllt werden. Provisionsgebühren von 2 – 3 % des Verkaufspreises sind üblich. Immer häufiger werden Verträge mit einer Mehrerlös-Regelung verwendet. Bei Fixpreismaklern kommt hinzu, dass viele Aufgaben und komplexer "Papierkram" oft von den Eigentümer:innen selbst erledigt werden müssen. In anderen Fällen setzen Makler den Verkaufspreis absichtlich zu niedrig an, um den Verkauf schnell und mit geringem Aufwand abzuschliessen.

Was bedeutet das für Hauseigentümer?

Für Hausbesitzer, die ihre derzeitige Immobilie verkaufen möchten, bedeutet die jüngste Entwicklung der Immobilienpreise, dass sie Gefahr laufen, ihre Immobilie zu einem niedrigeren Preis als zuvor zu verkaufen. Dies ist jedoch keineswegs eine Garantie; mit der richtigen Beratung durch Immobilienexperten ist es immer noch gut möglich, sein Haus zum gleichen Preis zu verkaufen wie vor einem Jahr. Hinzu kommt, dass jetzt, da die durchschnittlichen Hauspreise gesunken sind, einige Kaufinteressenten dies als erstklassige Gelegenheit sehen könnten, auf Wohnungssuche zu gehen, was das Interesse an der Immobilie erhöht.

Rendite trotz Wertverlust möglich?

Sinkende Immobilienwerte bedeuten für Verkäufer geringere Gewinne. Das ist eine einfache mathematische Tatsache. Es ist jedoch wichtig anzumerken, dass nicht zwangsläufig ein Verlust für Eigentümer:innen entsteht. Vielmehr hängt dies vom Zeitpunkt des Immobilienerwerbs ab. Für diejenigen, die zwischen 2008 oder 2009 gekauft haben, wird sich ein Verkauf im Jahr 2023 immer noch lohnen, da



Jetzt kostenlose Beratung buchen



Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/beratung3

der Wert unter anderem so stark gestiegen ist, dass selbst bei einem moderaten Wertverlust auch heute eine Rendite erzielbar ist. Wer jedoch auf dem Höhepunkt des Preisanstiegs gekauft hat, könnte Schwierigkeiten haben, wenn die Werte um mehr als ein paar Prozent fallen.

Fixpreis-Makler versus Provision

Bei der Wahl des richtigen Immobilienpartners gilt es genau zu vergleichen. Fixpreismakler verlangen eine feste Gebühr, unabhängig vom Verkaufspreis der Immobilie. In einer Situation, in der der Verkaufspreis niedriger ausfällt als erwartet, könnten die Kosten des Fixpreismaklers den Gewinn markant reduzieren. Bekannt sind auch Makler mit festen Verträgen und kostenpflichtigen Zusatzservices z. B. für Besichtigungen, Exposés oder Insertionen auf Online-Portalen. Negative Überraschungen und Enttäuschungen sind bei diesen Modellen keine Seltenheit. Es ist daher wichtig, einen Immobilienmakler zu wählen, der transparente und flexible Provisionsstrukturen anbietet, das Honorar an den tatsächlichen Verkaufserlös knüpft und somit unnötige finanzielle Einbussen vermieden werden.

Jung und Alt setzen auf professionelle Unterstützung

Die wachsenden Herausforderungen und Unsicherheiten haben zu einem verstärkten Bedarf an professionellen Maklern geführt. In der Schweiz werden lediglich 12 Prozent aller Immobilientransaktionen direkt zwischen Privatpersonen abgewickelt, während in 88 Prozent der Fälle Makler hinzugezogen werden. Sowohl die jüngeren als auch die älteren Generationen bevorzugen die Unterstützung von Immobiliendienstleistern. Alle Altersgruppen vertrauen auf das Fachwissen und die Erfahrung der Makler, um ihre Immobiliengeschäfte erfolgreich abzuwickeln.

Nur ein kleiner Prozentsatz der Baby Boomer-Generation neigt dazu, die Vermarktung selbst erledigen zu wollen. Dennoch ist sich die überwiegende Mehrheit, unabhängig von ihrer Generation, einig, dass die Zusammenarbeit mit einem Immobilienunternehmen einen Mehrwert bietet und zu einem reibungsloseren Ablauf der Immobilientransaktionen führt.

Zeit für eine neue Strategie

Als Immobilienbesitzer ist es jetzt an der Zeit, die Strategie zu überdenken und anzupassen. Es ist wichtiger denn je, die neuesten Entwicklungen auf dem Markt sowie auch Trends für die Vermarktung im Auge zu behalten, um fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/nwsltr