

Immobilienpreise unter Druck - Vermarktung in anspruchsvollen Zeiten

Die Veränderungen auf dem Immobilienmarkt sind unverkennbar. In der Negativzinsperiode waren Immobilien eine gefragte Anlage, die Gewinne versprach, und Transaktionen ohne fundiertes Wissen möglich. Im aktuellen Zinsumfeld geraten sämtliche Immobiliensegmente und -standorte unter Druck. Die Zeit der klassischen Immobilienvermittlung ist vorbei; beim heutigen Immobilienverkauf ist mehr gefragt.

Zu erwartende Preiskorrekturen im Wohneigentum

Immobilienpreise in der Innerschweiz, Tessin und weiteren Regionen haben sich im zweiten Quartal 2023 gegenüber dem Vorjahr um über zwei Prozent reduziert. Der Immobilienpreis Composite Index, der die Preisentwicklungen verschiedener Immobilienarten in einem Gesamtwert reflektiert, bestätigt diesen Trend und zeigt eine abwärts gerichtete Bewegung. Diese Tendenz ist für alle Immobiliensegmente in allen Lagen zu beobachten. Insbesondere bei den bisher stark nachgefragten Einfamilienhäusern wird eine weitere Preiskorrektur erwartet. Zudem gibt es Anzeichen dafür, dass das Interesse bei den Käufer:innen nachlässt.

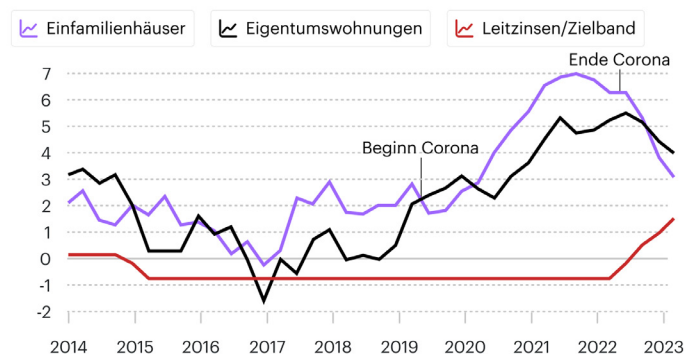
Das nachlassende Interesse an Wohneigentum ist mehrschichtig begründet. Zum einen spielt die aktuelle Zinslage eine Rolle, die den Erwerb von Immobilien weniger attraktiv macht. Zum anderen ist die Tragbarkeit – also die finanzielle Machbarkeit des Immobilienerwerbs – für viele potenzielle Käufer:innen und Käufer schwieriger zu erreichen. Hinzu kommt eine wachsende Verunsicherung hinsichtlich der Werthaltigkeit von Immobilien. Viele Menschen fragen sich, ob ihre Investitionen auch in Zukunft ihren Wert behalten oder ob sie mit sinkenden Immobilienpreisen rechnen müssen.

Überhöhte Bewertungen und ausbleibende Transaktionen

Die Vermarktung von Anlageimmobilien stellt aktuell eine der grössten Herausforderungen dar. Grund dafür ist unter anderem, dass viele



Preisentwicklung Composite Index



Quelle: UBS, SNB

! Info

Ein Composite Index spiegelt die Wertänderungen der Immobilien in der Schweiz wider. Beispielsweise berücksichtigt ein Composite Index für Immobilien die Preise, Verkaufsvolumen und Mietrenditen von verschiedenen Immobilientypen in verschiedenen Regionen.

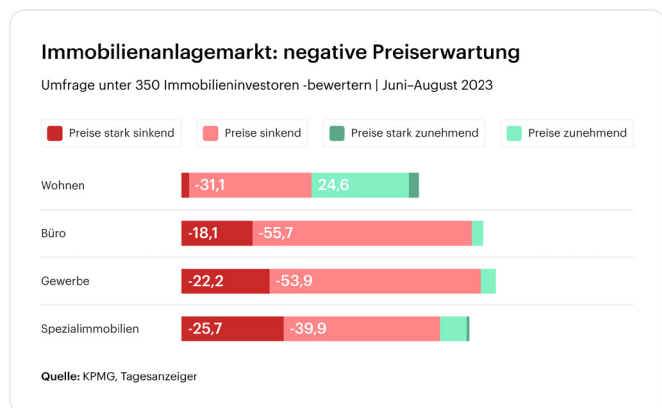
Immobilien von Grossinvestoren wie Versicherungsgesellschaften mit einem zu hohen Wert ausgewiesen werden. Aufgrund des sich verändernden Zinsumfelds und der steigenden

Attraktivität anderer Anlageoptionen, wie beispielsweise Anleihen, nimmt der Wert weiter ab. Dies hat zur Folge, dass viele geplante Immobilientransaktionen ausbleiben.

Die Resultate der jüngsten Umfrage zum Swiss Real Estate Sentiment Index (sresi®) zeichnen ein klares Bild: Die Schweizer Anlageimmobilien stehen vor unsicheren Zeiten. Obwohl die Erwartungen bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung für das kommende Jahr etwas positiver ausfallen als in der Vergangenheit, weist eine negative Preisentwicklungseinschätzung darauf hin, dass ein besorgniserregendes Tief erreicht wurde. Dagegen steht die Herausforderung der sinkenden Leerstandsquote. Der Bevölkerungszuwachs hält an, es besteht ein Wohnungsmangel, was wiederum neue Chancen für Anlageimmobilien bieten kann.

Experten prognostizieren sinkende Preise

Experten des Marktes prognostizieren fallende Preise quer durch alle Immobiliensegmente, unabhängig von Region und Lage. An der Umfrage des renommierten Beratungsunternehmens KPMG nahmen rund 350 Immobilieninvestoren und -bewerter im Schweizer Immobilienanlagemarkt teil. Die Umfrageteilnehmer repräsentieren ein Anlage- und Bewertungsvolumen von rund CHF 350 Mia.



Die Mehrheit der Befragten erwartet eine negative Preisentwicklung in Randlagen, während eine signifikante Anzahl von Befragten auch in zentralen Lagen Reduktionen erwartet.

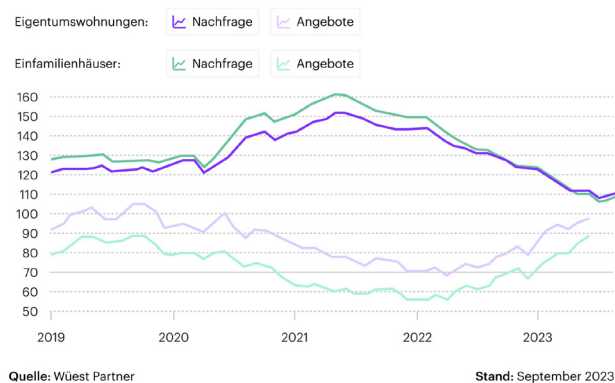
Jetzt kostenlose Beratung buchen



Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/beratung5

Suchabos: Entwicklung Angebot und Nachfrage



Die Zeit der klassischen Immobilienvermittlung ist vorbei

Es reicht nicht mehr, dass Immobilienunternehmen, Makler und Agenturen Käufer:innen und Verkäufer:innen zusammenbringen. Neben der reinen Vermittlungstätigkeit erwarten Kunden heute eine umfassende Beratung, die auf Marktanalysen, innovativen Technologien und einer tiefgreifenden Branchenkenntnis basiert. Die sich stetig weiterentwickelnde Digitalisierung eröffnet vielfältige Chancen zur Effizienzsteigerung, sei es durch virtuelle Besichtigungstouren, automatisierte Verfahren oder den gezielten Einsatz künstlicher Intelligenz zur Preisermittlung. Zukunftsorientierte Immobilienunternehmen, wie Properti, zeichnen sich durch ein tiefes Verständnis für die spezifischen Bedürfnisse ihrer Kundschaft aus und besitzen die Fähigkeit, proaktiv auf Marktveränderungen zu reagieren.

Fazit

Im Zuge des veränderten Zinsumfeldes erfährt die Immobilienbranche signifikante Veränderungen, die Preise in allen Segmenten und Regionen unter Druck setzen. Experten erwarten weiterhin sinkende Preise, und herkömmliche Vermittlungsstrategien verlieren an Relevanz. Eine zeitgemässe Immobilienvermarktung erfordert heute fundierte Beratung, die Daten und Analysen in Kontext setzt, künstliche Intelligenz als Alltagshilfe sieht, fortschrittliche Technologien einsetzt und Branchenkenntnisse sowie ein starkes Netzwerk-Ökosystem mitbringt. Trotz der aktuellen Herausforderungen bieten sich Chancen, die es zu ergreifen gilt.

Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/newsletter11