

Hoher Preis reicht nicht für Verkauf

Sollen Eigenheimbesitzer ihre Liegenschaft angesichts des hohen Preisniveaus jetzt verkaufen oder noch zuwarten? Steht der Entscheid an, dominieren oft die Emotionen.

Von Fredy Gilgen



CUSTAFSSON / DEEPOL / PLANPICTURE

Jawohl, verkaufen, gleich hier und jetzt. So müsste der schnelle Schluss auf die Entwicklung am Eigenheimmarkt derzeit eigentlich lauten. «Der Moment für einen Verkauf erscheint günstig. Der Markt zeigt sich noch stabil, und trotz der weiter grassierenden Covid-19-Pandemie hat es bisher noch keinen Einbruch bei den Preisen für privates Wohneigentum gegeben», sagt Michel Benedetti. Allerdings sei unklar, so der Mediensprecher des Immobilienendienstleisters Iazi, ob dies so bleiben werde, wenn es zur befürchteten zweiten Welle oder gar zu einem neuen Lock-down komme.

Nichts davon ist im Moment schon eingepreist: Die Zunahme der Suchabonnemente auf den Immobilienplattformen lässt gemäss Benedetti aber vermuten, dass viele Schweizerinnen und Schweizer ihre Wohnsituation gegenwärtig zu optimieren versuchen. Beispielsweise mit einem grösseren Balkon, einem Garten oder einem zusätzlichen Zimmer. Das Zuhause sei während der Covid-Krise merklich wichtiger geworden.

Gute Verkaufschancen

Die Internetplattform Immoscout 24 registriert derzeit so viele Besucher wie noch nie. In diesem Sommer waren es rund acht Millionen Besucher innerhalb eines Monats. Das entspricht einem Zuwachs von 62% verglichen mit dem Vorjahr. «Dieses Interesse dürfte die Nachfrage nach privatem Wohneigentum weiter beflügeln, was dem Verkäufer von privatem Wohneigentum mit guter Lagequalität gute Chancen bieten sollte», sagt Benedetti von Iazi.

Jährlich verkaufen oder vererben in der Schweiz rund 30 000 Personen ihr Einfamilienhaus oder ihre Eigentumswohnung. Der Zeitpunkt ist gemäss Iazi-Real-Estate-Offer-Index günstig, liegt er doch bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern auf dem oder in der Nähe vom Höchststand.

Cyrill Lanz, CEO der Maklerkette Betterhomes, sieht es ähnlich: «Die

Beim Verkauf des Eigenheims stehen vielfach Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Alter und der Familie im Vordergrund.

rekordtiefen Zinsen und die ungebrochene Nachfrage nach Wohnimmobilien haben zu merklichen Preissteigerungen geführt. Zu den Gewinnern zählen urbane Regionen und deren Agglomerationen.» Dies habe zur Folge, dass der Wohnimmobilienmarkt weitgehend ausgetrocknet sei - vor allem bei Altbauten. Sein Fazit: Wer jetzt seine Wohnimmobilie verkaufen will, profitiere von sehr guten Verkaufskonditionen.

Einen etwas andern Zugang zum optimalen Verkaufszeitpunkt hat Adrian Wenger, Immobilienexperte beim VZ Vermögenszentrum. In einer Zeit, in der

die Immobilienpreise an guten und gesuchten Lagen ständig stiegen und an schlechteren Lagen aber stagnierten, lasse sich nämlich keine Allgemeinregel herleiten: «Einen «richtigen» Zeitpunkt aus Sicht der Immobilie sehe ich deshalb nicht», sagt Wenger.

Alterstauglichkeit prüfen

Viel zu optimieren gäbe es dagegen aus Sicht des Eigentümers. In der Praxis können nach Wenger nämlich immer wieder ähnliche Fehlentscheide beobachtet werden. Ein typisches Beispiel: Vor der Pensionierung investiert Karl M. noch fleis-

sig in sein Eigenheim. Um die Liquidität zu platzieren, Steuern zu sparen oder aus Angst, dass er später nicht mehr investieren könnte. Die ersten paar Jahren geniesst Karl die umgebaute Immobilie in vollen Zügen. Nach einiger Zeit aber fragt er sich dann, ob die Immobilie mit dem grossen Garten und den vielen Treppen denn auch wirklich alterstauglich sei. Sie ist es nicht. Also wird die Immobilie nur fünf Jahre später doch verkauft. Dies nach teuren Umbauten, die ein neuer Käufer so kaum berappen wird.

Für Wenger ist deshalb klar: «Es ist vordringlich, frühzeitig über das Thema

Wohnraum und Dichte

Privilegiert mit dem roten Pass

Eine Wohnung in der Schweiz war 2019 durchschnittlich 102,3 m² gross und verfügte über 3,7 Zimmer. Das zeigen die letzte Woche publizierten Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS). Danach betrug die durchschnittliche Wohnfläche pro Person 46 m². Etwas weniger geräumig haben es die Genfer, von denen jede und jeder im Schnitt nur über 41,8 m² verfügt. Auch die Wohnungen in der Genferseeregion sind mit durchschnittlich 95 m² signifikant kleiner als im schweizweiten Durchschnitt. In diese kleinen Wohnungen müssen sich zudem mehr Leute drängen: Während landesweit im Schnitt 1,9 Personen auf eine Dreizimmerwohnung kommen, sind es in Genf 2,4. Die Regionen Nordwestschweiz mit 106,0 m², Zentralschweiz mit 108,8 m² und Ostschweiz mit 109,6 m² weisen die jeweils höchsten Durchschnittsflächen pro Wohnung auf.

2019 gab es in der Schweiz 3,83 Mio. bewohnte Wohnungen gegenüber 3,78 Mio. im Jahr davor und 3,6 Mio. vor 5 Jahren. Wohnungen in Mehrfamilienhäusern summierten sich auf 2,21 Mio. Einheiten. Vor 5 Jahren waren es noch

2,07 Mio. Erstmals wurden in der Schweiz über 1 Million Einfamilienhäuser gezählt, 2019 waren es genau 1 000 700. Fast die Hälfte davon waren nur von einer oder zwei Personen bewohnt. Mittlerweile hat sich der «Hüsl»-Boom gelegt. Es kommen weniger neue hinzu, weil vermehrt verdichtet gebaut wird und solche Objekte (zu) viel Fläche beanspruchen.

Bemerkenswert in der Statistik sind die Unterschiede bei der Wohnraumverteilung in Bezug auf die Nationalität der Bewohner: Während ausländische und schweizerisch-ausländische Mischhaushalte zusammen nur ein Fünftel aller Einfamilienhäuser bewohnen, erreichen sie bei den Mietwohnungen einen Anteil von überdurchschnittlichen 50%. Der Ausländeranteil liegt in

Am geräumigsten wohnen die Rentner: Im Schnitt kommen 1,4 Pensionierte auf eine Wohnung.

der Schweiz insgesamt bei etwa einem Viertel. Auch bei der Dichte sind Bewohner mit Schweizer Pass privilegiert. Während in Mehrpersonenhaushalten mit rotem Pass im Schnitt 2,8 Personen wohnen, sind es bei gemischten und rein ausländischen Haushalten 3,1 bis 3,2 Personen. Am geräumigsten, oft aber auch allein, wohnen Pensionäre: Im Schnitt kommen 1,4 Personen im AHV-Alter auf eine Wohnung. Bei Personen im Alter von unter 64 Jahren sind es durchschnittlich 3,7 Menschen.

Der Wanderungssaldo der ausländischen Wohnbevölkerung ist der mit Abstand wichtigste Treiber der Zusatznachfrage nach Wohnungen. Weil sich dieser Saldo derzeit zurückbildet, sinkt die Nachfrage dieser wichtigen Kundengruppe auf dem Mietwohnungsmarkt. Die Unsicherheit wegen der Pandemie führt zudem dazu, dass weniger Haushalte gebildet werden. Damit steigt der Leerstand tendenziell, was die Mieten leicht sinken lässt. Als Reaktion darauf geht auch die Zahl der Baugesuche zurück. Die Projektentwickler stellen vermehrt Vorhaben zurück oder passen sie an. (piw./dst.)



Mit zunehmendem Alter wird der Unterhalt des Eigenheims beschwerlicher. Die Pflege des Gartens, allenfalls mit externer Unterstützung, hält fit.

Trennung schmerzt immer

Das liebgewonnene Eigenheim zu veräussern und aus dem Haus auszuziehen, in dem man das halbe Leben verbracht hat, fällt schwer. **Von Stefan Hartmann**

Die Kinder hatten für ihre betagten Eltern bereits eine betreute Alterswohnung angemietet, als im März dieses Jahres der Lockdown kam mit strengen Regeln für Besuche. Nach Berichten über die Abläufe und Beschränkungen in Wohnresidenzen für Senioren beschloss das Paar, doch lieber im eigenen Haus zu bleiben.

Im Lichte der neuen Realitäten ist es plötzlich attraktiv geworden, das Haus zu behalten, statt es gegen eine betreute Alterswohnung oder ein Apartment im Stockwerkeigentum zu tauschen. Die Vorzüge eines Einfamilienhauses bekamen mit der Pandemie wieder einen neuen Stellenwert: Der schöne Garten und die grosse Terrasse erlauben Bewegung und Aufenthalt im Freien, und alles ohne Maskenpflicht. Die alten Qualitäten des Einfamilienhauses erwiesen sich einmal mehr als ein grosses Privileg.

Frauen sind flexibler

Das allerdings ist nur die eine Seite der Münze. Die andere ist, dass mit Corona die Ablösung vom vertrauten Eigenheim, in dem man viele Jahrzehnte gelebt hat, hinausgeschoben wird – eine Entwicklung mit ungewissem Ausgang. Mit steigendem Alter wird der Unterhalt des Anwesens beschwerlicher, und oft sind die Paare, Witwen oder Witwer zunehmend auf externe Unterstützung angewiesen von – Spitex, Pflegern, den eigenen Kindern oder auch Gärtnern und Nachbarn.

Das Einfamilienhaus ist und bleibt beliebt. Laut einer Umfrage des Instituts

Sotomo bezeichnen 75% der älteren Hausbesitzer trotz Einschränkungen die Wohnform Einfamilienhaus als ideal. Ein Hauptgrund, im eigenen Haus alt zu werden, ist der hohe Grad an Selbstbestimmung. Ist man körperlich einigermassen gut in Form, und hat man bauliche Massnahmen wie schwellenfreie Türen, breitere Eingänge oder eine rutschfreie Dusche rechtzeitig angepackt, steht dieser Option nichts im Wege.

Wir Menschen neigen dazu, am Vertrauten zu haften. Der Winterthurer Immobilienökonom René Zettel spricht vom «Remanenzeffekt». Er meint damit die Tendenz, aus biografischen oder auch wirtschaftlichen Gründen im Haus zu bleiben. Emotional ist einem das Haus ans Herz gewachsen; hier hat man oft mehr als das halbe Leben verbracht und



Im Lichte der neuen Realität ist es attraktiv geworden, das Haus zu behalten, statt es gegen eine Alterswohnung zu tauschen.

viele Glücksmomente erlebt. Hier sind die Kinder aufgewachsen. Dazu war das Haus stets ein Rückzugsort in schwierigen Lebenssituationen. Kurz: Dort sind jede Menge Erinnerungen versammelt. Mit dem Verkauf gibt man also auch ein Stück Lebensgeschichte auf. Frauen, so ein überraschender Befund von Zettels Umfrage unter älteren Hauseigentümerpaaren, scheinen eher zum Verkauf bereit zu sein als Männer. Sie sind auch offener für neue Alterswohnformen wie Mehrgenerationenhäuser.

Familiärer Generationenvertrag

Im Idealfall übergeben die betagten Eltern die Liegenschaft in die Hände eines ihrer Kinder mit eigener Familie. Im geräumigen Elternhaus wird so Platz für die Jungen frei. Für die Eltern gibt es die Lösung eines «Stöcklis» in Form eines Small Houses, sofern genügend Umschwung vorhanden ist. Im Sinne eines Generationenvertrags können die Jungen die Pflege der Eltern gewährleisten, während diese zu den Enkeln schauen.

Ein weiterer Vorteil dieser Lösung ist, dass die Betagten weiterhin in ihrem Garten und im vertrauten Wohnumfeld mit Nachbarn, die man ein Leben lang kennt, leben können. Eine attraktive Option, während ein Umzug in eine fremde Gegend psychisch belastend sein kann. Eine radikalere Alternative ist es, das alte Elternhaus durch einen Neubau mit mehreren Wohnungen zu ersetzen.

Stefan Hartmann: (K)ein Idyll - Das Einfamilienhaus. Eine Wohnform in der Sackgasse. 176 Seiten, viele Abbildungen, mit Fotos von Reto Schlatter. Triest-Verlag, Zürich 2020. Fr. 39.-.

Smart Home

Erleichterungen für den Alltag daheim

Parallel zur rasch wachsenden Alterung der Gesellschaft sind durch den digitalen Fortschritt zahlreiche Anwendungen möglich geworden, die den Verbleib in den eigenen vier Wänden erleichtern und die Sicherheit und den Wohnkomfort erhöhen. Smart Home wird immer mehr zu einem Thema. Ein Beispiel ist die Smartphone-App «Dalia» des iHomeLab der Hochschule Luzern. Konzipiert als virtueller Begleiter für ältere

Menschen, erkennt sie mithilfe von Sensoren Stürze und ruft notfalls Angehörige, einen Arzt oder den Rettungsdienst herbei. Es gibt viele weitere Anwendungen: Technik-affine Senioren können etwa mit Apps auf dem Smartphone die Beleuchtung beim nächtlichen Gang auf die Toilette oder die Lautstärke der Musik regeln, die Heizung oder die Bedienung der Markisen steuern. *Stefan Hartmann*



**Universität
Zürich** UZH

CUREM
Center for Urban &
Real Estate Management

Weiterbildungen Urban & Real Estate Management

Master of Advanced Studies in Real Estate, 18 Monate, berufsbegleitend
Certificate of Advanced Studies in Urban Management, 6 Monate, berufsbegleitend
Urban Psychology – Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt, 4 Tage
Grundlagen der Immobilienbewertung, 4 Tage
Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, 6 Tage
Indirekte Immobilienanlagen und Separate Accounts, 4 Tage
Digital Real Estate, 4 Tage

Online-Informationsanlass
19. Oktober 2020
www.curem.uzh.ch