



## **Der Eigenheimmarkt boomt weiter**

**Die Pandemie stärkt den Markt – neue Chancen für potenzielle Käufer und Verkäufer!**

Dezember 2020

# Der Eigenheimmarkt boomt, Angebot wird Nachfrage nicht gerecht

Aufgrund umfassender Marktdaten des Machine Learning Start-up PriceHubble hat der Hypothekar- und Immobilienspezialist MoneyPark in einer Studie die Entwicklungen im Schweizer Eigenheimmarkt in den letzten zwei Jahren analysiert:

- **Preistreiberei ist die Regel, schwächt sich aber jüngst bei «erschwinglichen» Objekten ab**

Das **Hochschrauben** der **Angebotspreise** bis zum effektiven Transaktionspreis ist im Eigenheimmarkt mittlerweile zur **Usanz** geworden. Das **stagnierende Angebot** bei einer weiter **ansteigenden Nachfrage** sind die **Treiber** für diese Entwicklung. Der durchschnittliche Anstieg beträgt mittlerweile rund 7 Prozent, wobei in einzelnen Teilsegmenten Auswüchse bis knapp unter 20 Prozent sichtbar sind. Beispielsweise muss also ein Käufer bei einem Ausschreibepreis von CHF 1 Mio. schlussendlich CHF 70'000 bis 200'000 mehr bezahlen. **Sinkende Transaktionspreise** bei Objekten bis CHF 2 Mio. sorgten im **dritten Quartal 2020** allerdings für eine **Eindämmung** dieser Entwicklung.

- **Preisniveau Eigenheime bis CHF 2 Mio. reduziert sich fast wieder auf Stand von Mitte 2018**

Insgesamt fällt das Hochschrauben der Angebotspreise bei der Objektart **«Häuser» tiefer als bei den Eigentumswohnungen** aus. Im tiefsten und im mittleren Segment «bis CHF 2 Mio.» liegt das **Preisniveau nur noch leicht über dem Stand per Mitte 2018**, darüber ist ein satter Anstieg zu verzeichnen. Die **Preiskorrektur dürfte mit dem kurzzeitig aufgetretenen Nachfragerückgang in Zusammenhang stehen** und wird wohl nur von kurzer Dauer sein.

- **Eigenheime bleiben erschwinglich: Fast zwei Drittel aller Transaktionen liegen unter CHF 1 Mio.**

Eine gute Nachricht für alle potentiellen Eigenheimkäufer: **Rund 60 Prozent aller Eigenheim-Transaktionen**, 40 Prozent ETW und 20 Prozent Häuser, entfallen auf die **tiefste Preiskategorie** «unter 1 Mio.».



# Pandemie erhöht Eigenheimwunsch

- **Pandemie sorgt für Jo-Jo Effekt bei der Marktliquidität**

Zwar **schränkte** die Pandemie die **Angebote und Transaktionen** im ersten Halbjahr **temporär stark ein**, im dritten Quartal 2020 hat aber eine Überkompensation stattgefunden.

- **Post-Lockdown sehen wir einen verstärkten Wunsch nach einem Eigenheim**

Der Trend zu Wohneigentum hat sich weiter verstärkt. Unter den potenziellen Käufern stellen wir inzwischen **vermehrt** eine „**Jetzt erst recht**“-**Mentalität** fest. Der Wert des Wohnens hat sich durch den Lockdown spürbar erhöht. Die kurzfristigen Kaufabsichten sind entsprechend leicht gestiegen.

- **Trend zu Häusern zeigt sich**

Auch die Objektsuche und die Kaufabsichten haben sich durch die Corona Pandemie wesentlich verändert. Die **Nachfrage nach Häusern, insbesondere aufgrund der tieferen Preise in ländlicheren Gebieten**, ist bei unseren Kunden gegenüber dem Vorjahr um 7 Prozentpunkte **auf rund 30 Prozent angestiegen**.

- **Situation bietet Kauf Opportunitäten für potentielle Eigenheimerwerber**

Weil sich in einer Krise die Nachfrage kurzfristig schneller und stärker als das Angebot reduziert, **erhöht sich die Chance, das Wunschobjekt zu erhalten** und dies **erst noch zu einem leicht tieferen Preis**. Zudem kann davon ausgegangen werden, dass die Hypothekarzinsen weiterhin auf einem(rekord-)tiefen Niveau verbleiben werden.

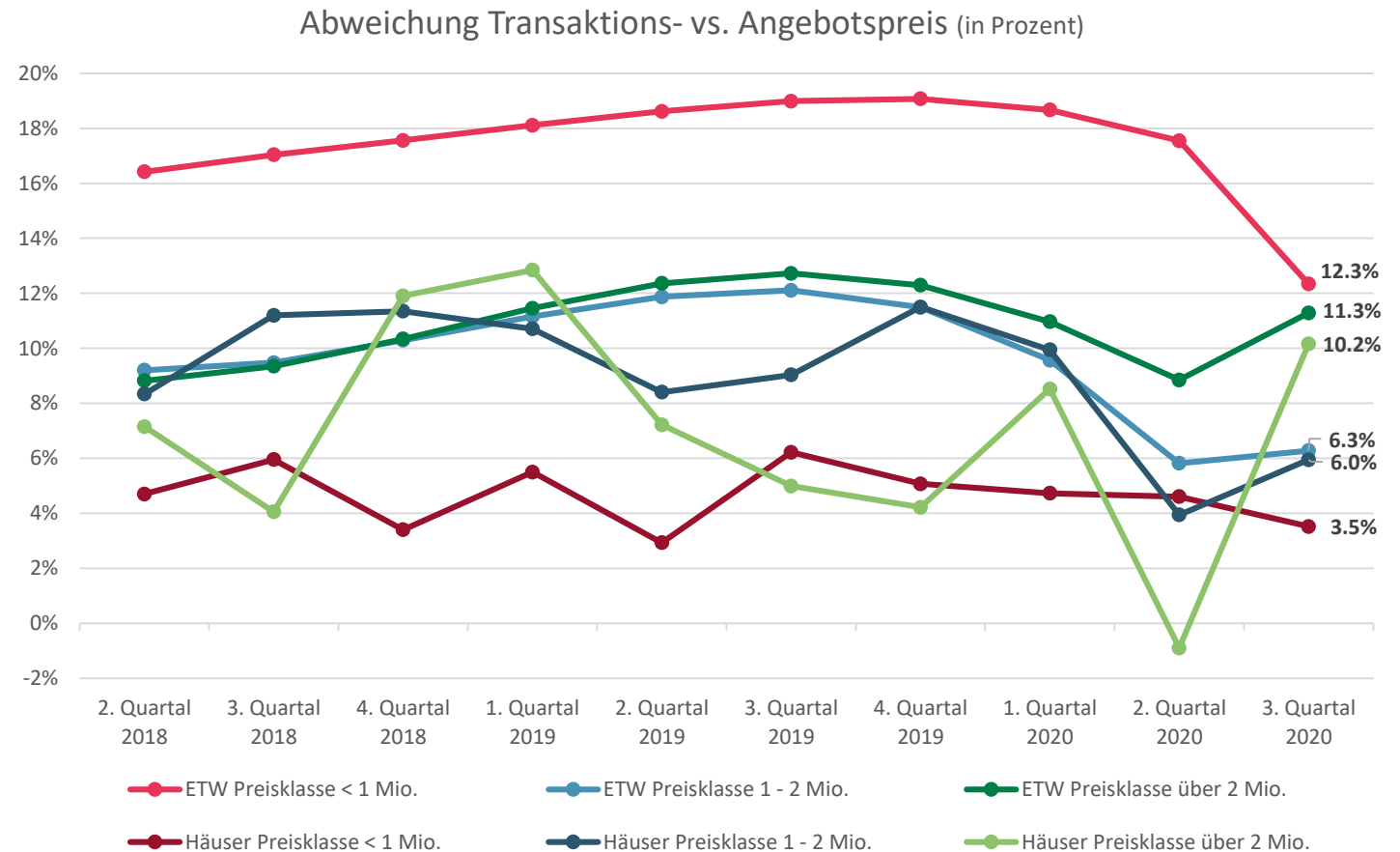
- **Verkäufer von Eigenheimen profitieren weiterhin von einem Nachfrageüberhang**

Eigenheime, welche ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis aufweisen dürften in den nächsten Monaten weiterhin von einer grossen Nachfrage profitieren. **Insbesondere Häuser an peripheren Lagen mit Preisen im Bereich von CHF 1 Million dürften davon profitieren**.



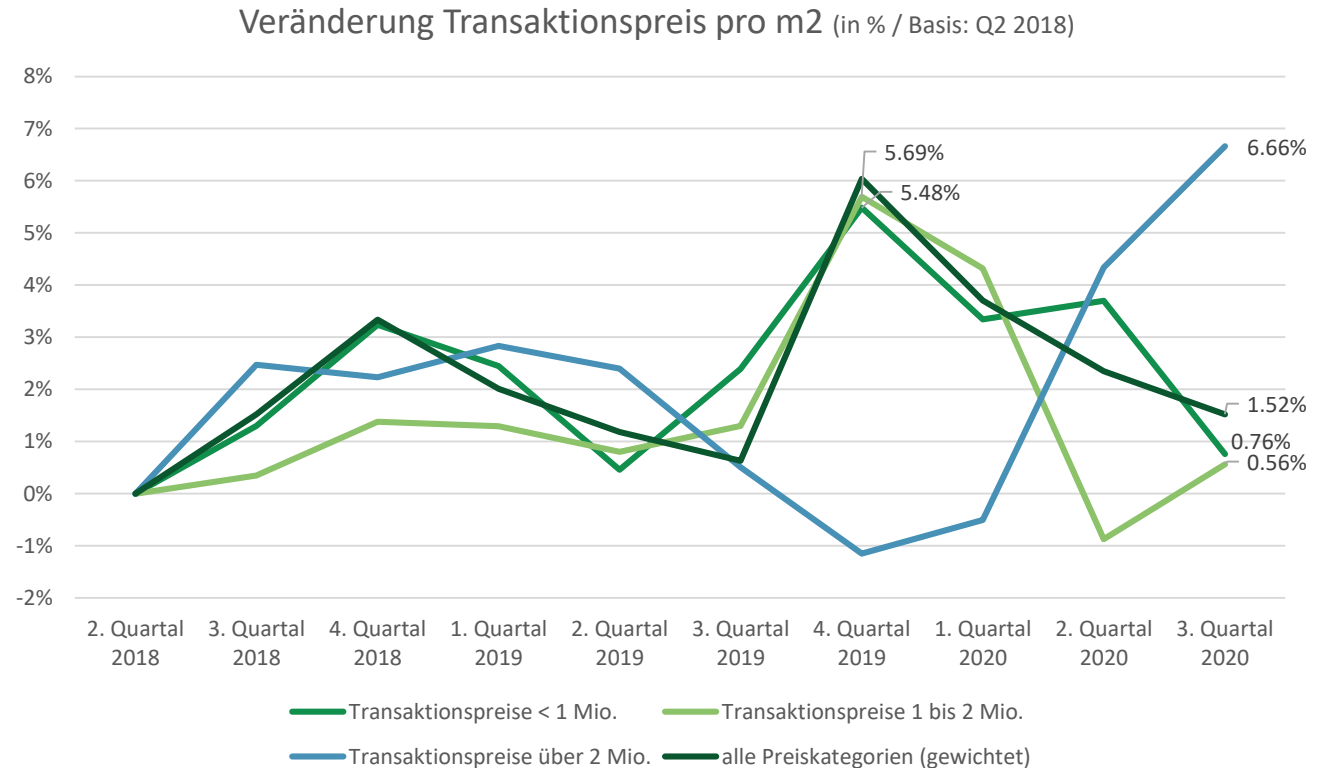
## Preistreiberei in den «erschwinglichen» Kategorien eingedämmt

- Werden die Angebotspreise mit den effektiven Transaktionspreisen verglichen, fällt auf, dass insbesondere die Preise von **Eigentumswohnungen bis CHF 1 Mio. in der jüngsten Vergangenheit** um bis zu 19% **hochgeschraubt** wurden. Dieser Wert hat sich insbesondere durch sinkende Transaktionspreise auf 12% verringert.
- In der tiefsten Preiskategorie der Häuser fällt die Preistreiberei am geringsten aus. Derzeit beträgt die Differenz moderate 3.5 Prozent.
- Nur bei den **sehr teuren Eigenheimen** (über CHF 2 Mio., weniger als 6 Prozent aller Transaktionen) lässt sich im Q3 2020 ein starker Anstieg dieser Differenz erkennen. Damit lässt sich in dieser Preiskategorie **ein erhöhtes Blasenrisiko ausmachen**.

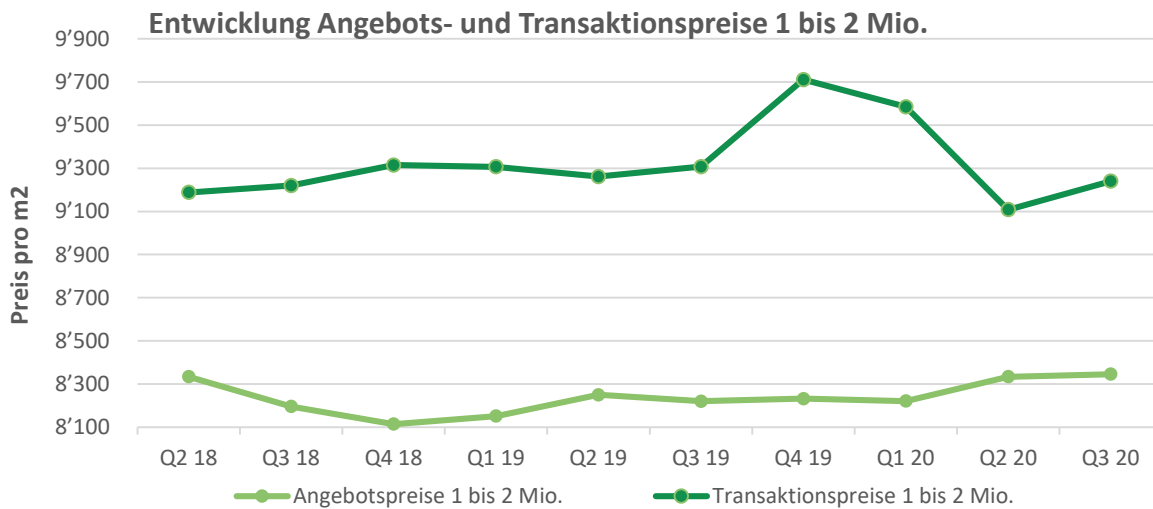
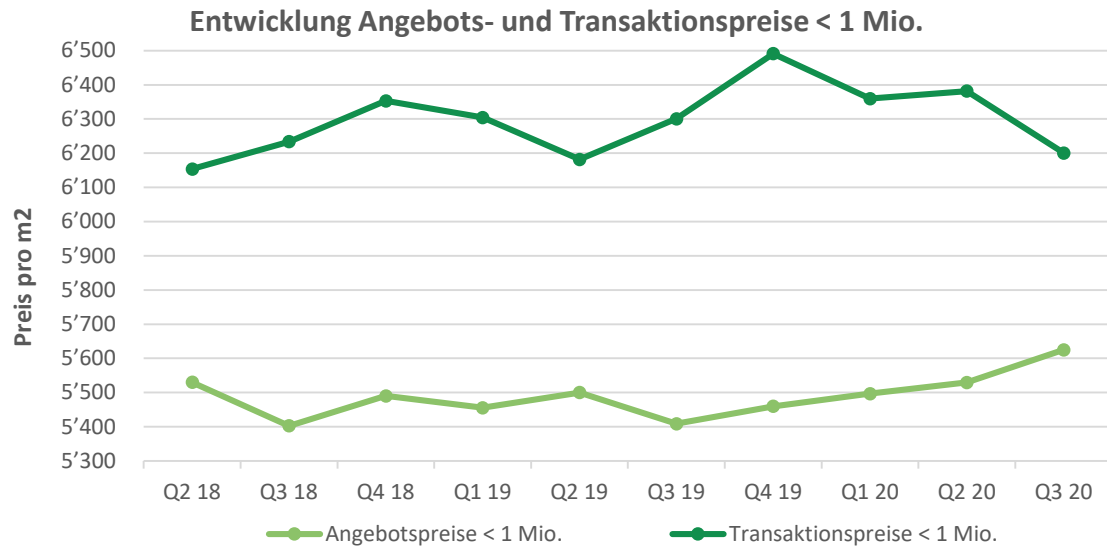


# Preiskorrektur in den «erschwinglichen» Preiskategorien durch Corona

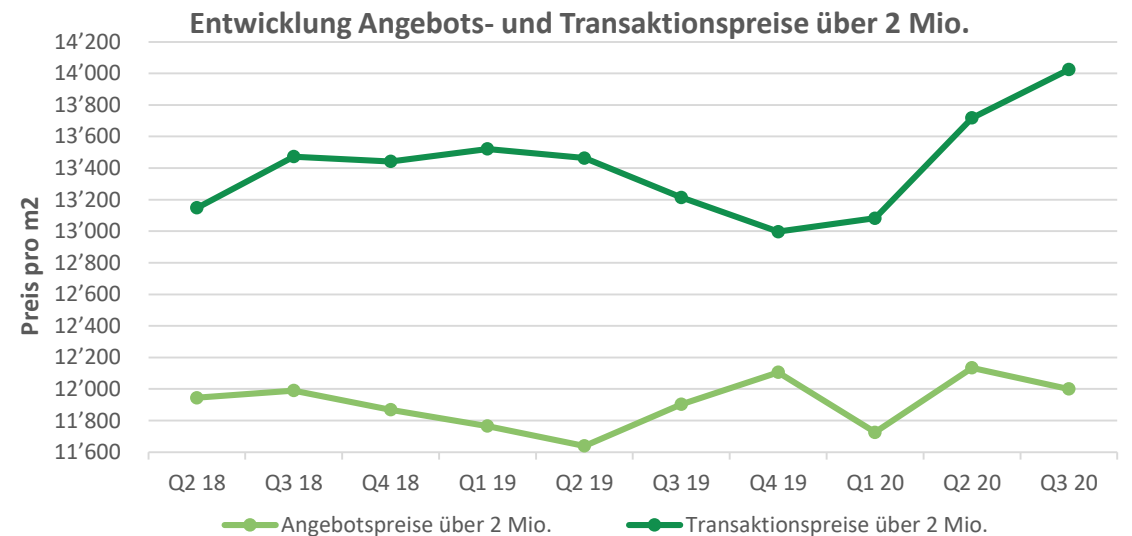
- In den erschwinglichen **Preiskategorien bis 1 Mio. Franken** (rund 60 Prozent aller Transaktionen) **sowie zwischen 1 und 2 Mio. Franken** (rund 34 Prozent aller Transaktionen) ist im laufenden Jahr eine signifikante Preiskorrektur (Minus rund 5 Prozent) sichtbar.
- Dies gilt auch für den **Gesamtmarkt von Eigenheimen**: Die Quadratmeterpreise (Median) liegen nur noch leicht über dem **Niveau von vor zwei Jahren** (3. Quartal 2018).
- **Eigenheime** mit einem Preis von **über CHF 2 Mio.** (knapp 6 Prozent aller Transaktionen) zeigten sich bislang **unbeeindruckt von der Corona-Krise** und legten drei Quartale in Folge zu, so dass im dritten Quartal 2020 der höchste Stand der letzten zwei Jahre erreicht wurde.



# Unterschiedliche Entwicklung je nach Preiskategorie und Teilmarkt



	Teilmarkt EIGENTUMSWOHNUNGEN		Teilmarkt HÄUSER	
	ALLE Preiskategorien			
PARAMETER	H1 2020	Q3 2020	H1 2020	Q3 2020
Preisentwicklung	+0.5%	-1.1%	+5.8%	+2.9%
Neue Angebote (Anzahl)	-14.5%	+15.0%	-26.2%	+34.0%
Transaktionsvolumen (Anzahl)	-15.9%	+16.2%	-12.7%	+25.9%
Preissteigerung (Angebots- vs. Transaktionspreis)	15.0%	10.7%	5.6%	5.2%



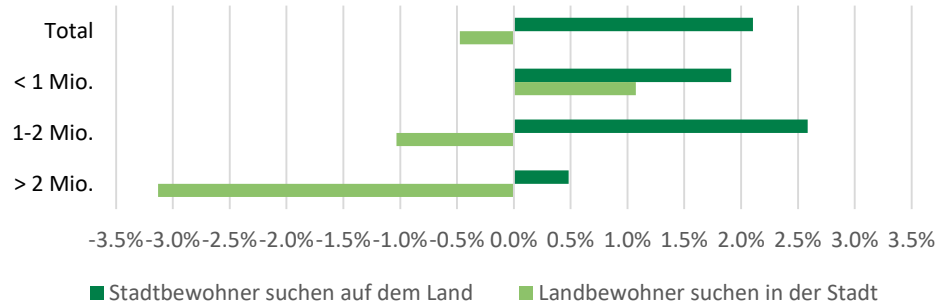
# Angebot und Transaktionen nur temporär eingeschränkt

## Die erste COVID-19-Welle schränkte die Marktliquidität nur temporär ein

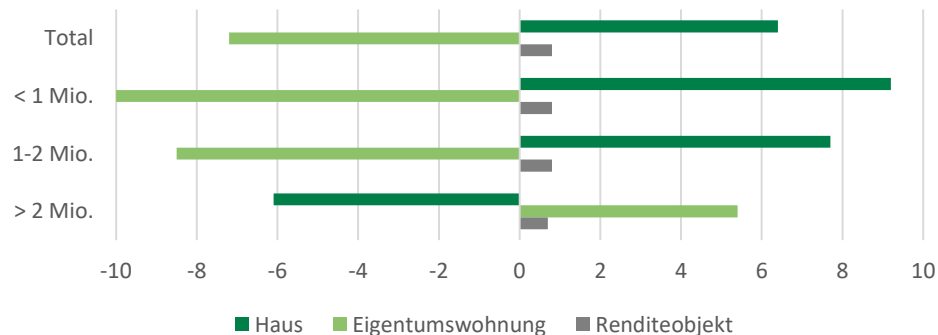
- Im ersten Halbjahr 2020 reduzierte sich sowohl die Anzahl der ausgeschriebenen (-20%), wie auch der verkauften Eigenheime (-14%), insbesondere im zweiten Quartal stark.
- Im dritten Quartal 2020 erhöhten sich sowohl die ausgeschriebenen Objekte (+ 24 Prozent ggü. Vorquartal), wie auch die abgewickelten Transaktionen (+ 20 Prozent ggü. Vorquartal) massiv.
- Die Erholung der Marktliquidität kam früher und stärker als allgemein erwartet und führte zu einer Überkompensation.
- Eine Betrachtung nach Objektkategorie zeigt zudem, dass der Teilmarkt Häuser im ersten Halbjahr stärker als der Teilmarkt Eigentumswohnungen eingebrochen war. Allerdings viel auch der Anstieg im Q3 2020 entsprechend stärker aus.

# „Jetzt erst recht“ und nach Möglichkeit ein Haus

Veränderung der Suche nach Stadt/Land und Preisklasse (Abweichung in Prozentpunkten zwischen 12.2019 und 08.2020)



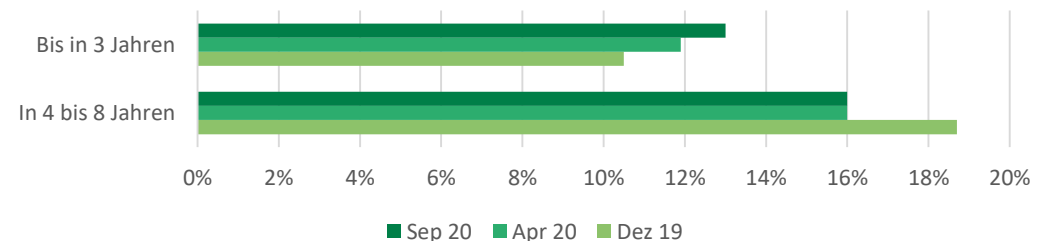
Veränderung der Suche nach Objekttyp und Preisklasse (Abweichung in Prozentpunkten zwischen 12.2019 und 08.2020)



## Trend zum eigenen Haus auf dem Land hat sich verstärkt

- Bezüglich dem Kauf eines Eigenheims herrscht nach der ersten COVID-19-Welle vielfach eine **„Jetzt erst recht“-Mentalität**. Der Wert des Wohnens hat für viele Noch-Mieter während der Corona-Pandemie an Bedeutung gewonnen. Die **kurzfristigen Kaufabsichten sind leicht (+2%) gestiegen** (Quelle: bevölkerungsrepräsentative Umfragen von MoneyPark). Zudem ist der **Verkaufsprozess** zw. Ausschreibung und dem Verkauf **kürzer geworden**.
- Die **Nachfrage nach Häusern** ist bei unseren Kunden gegenüber dem Vorjahr um **7 Prozentpunkte auf 30 Prozent** gestiegen. Massgebend für dieser Entwicklung verantwortlich dürfte das durch den Lockdown gestiegene Bedürfnis nach privatem Land-Umschwung sein.
- Aus unseren Suchprofilen geht hervor, dass sich der **Trend zum Wohnen** und insbesondere zum eigenen Haus **auf dem Land weiter verstärkt**.
- Werden die Suchprofile entlang eines Wechsels der bevorzugten Wohnlage (Stadt oder Land) analysiert, zeigt sich, dass in allen Preiskategorien **mehr Stadtbewohner aufs Land umziehen wollen als umgekehrt**. Landbewohner sind während der Corona-Pandemie „sesshafter“ geworden.

## Kaufabsichten für (weiteres) Wohneigentum

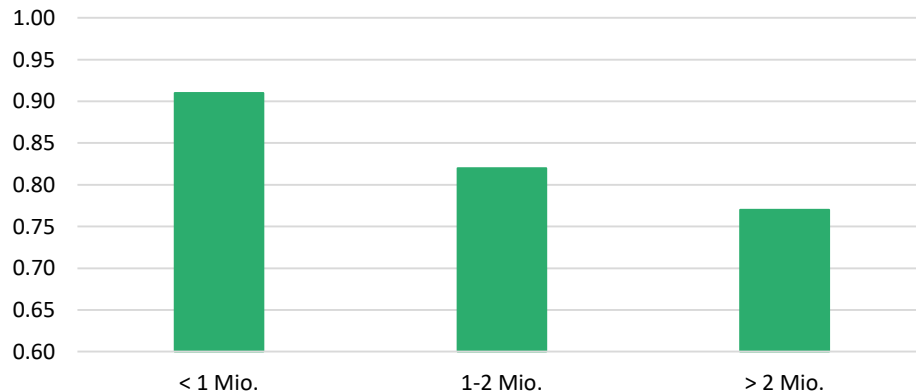




# Corona als Chance für potentielle Käufer?

- Phasen eingeschränkter Marktliquidität, wie im zweiten Quartal 2020 erlebt, können für Käufer **Opportunitäten** bringen. Weil sich die Nachfrage mutmasslich kurzfristig stärker und schneller als das Angebot reduziert, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, den **Zuschlag für das Wunschobjekt** zu erhalten und dies erst noch **zu einem leicht tieferen Preis**.
- Es hat sich aber gezeigt, dass der **Eigenheimmarkt auch in Krisenzeiten gut funktioniert**. Verkäufer können mit grosser Nachfrage rechnen, weshalb Käufer **neue Angebote rasch prüfen und schnell entscheiden** müssen.
- Umso relevanter ist es in Zeiten höherer Nachfrage- und Angebotsvolatilitäten den **Eigenheimkauf und -verkauf mit Spezialisten anzugehen**, die Lagen, Preise, Bewertungen und Finanzierungsbedingungen professionell und gesamtheitlich einschätzen können. Dabei lohnt es sich, ein **Blick auf das Preis-/Leistungsverhältnis** zu werfen.
- Wer bezüglich Wohnort und Infrastruktur des Objektes eine gewisse Flexibilität mitbringt, bekommt noch immer **Eigenheime zu erschwinglichen Preisen**. Gerade in Zeiten von vermehrtem Arbeiten im Homeoffice kann es sich lohnen, einen **längeren Arbeitsweg in Kauf zu nehmen und dafür mehr Wohnraum mit privatem Umschwung zu bekommen**.

Durchschnittlich abgeschlossener Zinssatz über alle Anbieter bei entsprechendem Objektwert  
(in Prozent)



## Trotz Tiefzinsumfeld bis zu 30'000 Franken sparen

- Über alle Anbieter gesehen beläuft sich die Ersparnis unserer Kundinnen und Kunden bei einer 10-jährigen Hypothek gegenüber dem Richtsatz von 1.18 Prozent (1. Halbjahr 2020) auf 27 Basispunkte in der günstigsten, 36 in der mittleren und 41 Basispunkte in der höchsten Preiskategorie.
- Bei einem Hypothekarvolumen von CHF 750'000 beläuft sich die Ersparnis über die gesamte Laufzeit auf CHF 20'000 in der günstigsten und CHF 30'000 in der höchsten Preiskategorie.

# Weitere Fragen?

Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung:

Dr. Stefan A. Heitmann CEO

CEO und Gründer

[stefan.heitmann@moneypark.ch](mailto:stefan.heitmann@moneypark.ch)

079 890 27 77

Nicole Fankhauser

Head of Communications

[nicole.fankhauser@moneypark.ch](mailto:nicole.fankhauser@moneypark.ch)

044 200 75 65

## Über MoneyPark

MoneyPark ist der führende unabhängige Hypothekar- und Immobilienspezialist in der Schweiz. Mit der Kombination aus persönlicher Beratung und innovativer Technologie schafft MoneyPark ein einzigartiges Kundenerlebnis. Dabei offeriert MoneyPark sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand auf dem gesamten Weg von der Suche, der Finanzierung, über das Eigentum bis zum Verkauf vom Eigenheim. Für die Finanzierung greift MoneyPark auf die Hypothekar- und Vorsorgelösungen von mehr als 100 Partnern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen, zurück. Die unabhängige Beratung erfolgt entweder in einer der schweizweit über 25 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon oder online.

Institutionellen Investoren bietet MoneyPark ganzheitliche Hypothekarlösungen dank einem Setup aus leistungsfähigem Vertrieb und effizienter Portfoliobewirtschaftung.

