



Heute dauert es länger, bis Einfamilienhäuser ihre Besitzer wechseln: Reihenhaussiedlung am Albis. Foto: Andy Müller (Keystone)

# In diesen Regionen sinken die Preise für Einfamilienhäuser

**Normalisierung am Immobilienmarkt** Vorsichtige Banken, sinkende Nachfrage und ein wachsendes Angebot zeigen Wirkung: Den zweiten Monat in Folge geben die Angebotspreise für Häuser leicht nach. Das sind die Gründe.

**Maren Meyer**

Lange konnten die Preise für Einfamilienhäuser nur eine Richtung: nach oben. Das knappe Angebot und die starke Nachfrage – gestützt von den tiefen Hypothekenzinsen – trieben die Preisentwicklung voran. Doch die historisch tiefen Hypozinsen sind erst mal Geschichte. Die Inflation und die unsichere Wirtschaftslage tragen dazu bei, dass Hauskäuferinnen zurückhaltender werden und Verkäufer sich mehr zu bekommen.

Das schlägt sich besonders in den Angebotspreisen für Einfamilienhäuser nieder. Das heisst: Nach jahrelangem Aufwärtstrend haben die Anbieter von Einfamilienhäusern ihre Preisforderungen in den letzten zwei Monaten nach unten angepasst.

Eine regionale Übersicht des Immobilienberaters Iazi zeigt, dass der Rückgang vor allem auf Korrekturen in der Grossregion Zürich zurückgeht. Im Vergleich zum Oktober war dort ein typisches Einfamilienhaus mit 150 Quadratmeter Fläche im November für rund 30'000 Franken weniger zu haben. Und im Vergleich zum Mai waren es sogar 100'000 Franken weniger.

**«Weit oben ist die Luft am dünnsten»**

Auch im Mittelland und in der Nordwestschweiz wurden Einfamilienhäuser in den letzten zwei Monaten zu tieferen Preisen angeboten. Anders in der Zentralschweiz und im Tessin – dort sind die Preise im November wieder gestiegen.

Die Gründe für diese Entwicklungen sind unterschiedlich. Das Tessin beispielsweise verzeichnete erstmals wieder ein Bevölkerungswachstum, was die Nachfrage nach Wohneigentum ankurbelte und die Hausverkäufer optimistisch stimmt, ihre Immobilie teurer verkaufen zu können.

Die Preisreduktion in der Region Zürich macht Iazi-Chef Donato Scognamiglio an den vorherrschend hohen Preisen fest: «Weit oben ist die Luft am dünnsten», sagt er. Korrekturen merke man daher schnell. Es sei gut möglich, dass die Anbieter in den Hochpreisregionen mit ihren nach unten angepassten Angebotspreisen auf eine sinkende Nachfrage aufgrund der Zinswende reagierten.

**Häuser verkaufen sich langsamer**

Doch nicht nur die Wirtschaftslage ist schuld an den sinkenden Preisen: «Was die Höhe der gewünschten Verkaufspreise angeht, waren die letzten sechs Monate für Verkäufer schwierig», sagt Romain Dequesne, CEO von Resolve, nach eigenen Angaben der zweitgrösste Hypothekervermittler in der Schweiz. Schwierig deshalb, weil die Banken bei der Hypothekarvergabe vorsichtiger geworden seien. Sie bewerteten die Immobilien teils tiefer, als den Hausbesitzerinnen und -besitzern lieb war.

Auch machten sie weniger Gebrauch von der Möglichkeit, bei der Hypothekengabe von bankinternen Regelungen abzuweichen. «Die Banken beurteilen das Risiko derzeit als hoch und wollen hier vorsichtiger sein», sagt Dequesne.

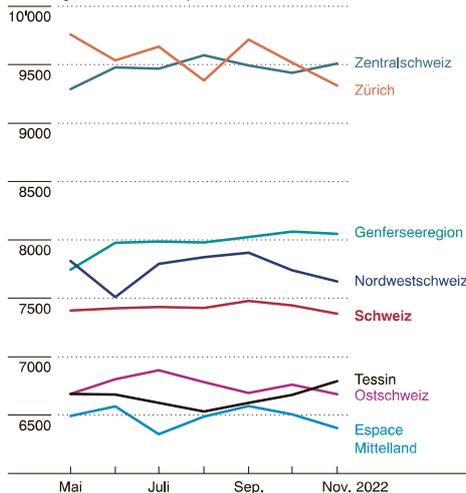
Vorsichtiger geworden seien auch die potenziellen Hauskäuferinnen und -käufer: Die gestiegenen Zinsen sowie die Inflation und die Frage nach einem möglichen Wertverlust der Immobilie liesse einige beim Kauf zögern. Dequesne beobachtet, dass die Transaktionsdauer länger geworden ist: «Objekte, die sonst nur einen Monat auf dem Markt waren, finden aktuell erst nach zwei oder drei Monaten einen Käufer».

**«Was die Preise angehen, waren die letzten sechs Monate für Verkäufer schwierig»**

**Romain Dequesne**  
CEO von Resolve

**In Zürich sinken Preise für Einfamilienhäuser**

Angebotspreise für Einfamilienhäuser nach Regionen, in Franken pro Quadratmeter



Grafik: can, mya Quelle: IAZI, Swiss Marketplace Group

Noch deutlicher zeige sich diese Entwicklung in den ländlichen Regionen. Von der während Corona beschriebenen Stadtfucht sei nicht mehr viel zu sehen. Die Menschen wollen zurück in die Städte. «Je weiter man von den Zentren entfernt ist, desto schwieriger wird es, Käufer zu finden», sagt Dequesne.

In den Kantonen Jura oder Wallis schwäche sich die Nachfrage deutlich ab. «Auch die Preise haben hier korrigiert», sagt der Experte.

Diese Entwicklung bestätigt Lorenz Heim: «Im Vergleich zum letzten Jahr dauert es länger, bis Häuser den Besitzer wechseln», sagt der Hypotheken-Experte beim VZ Vermögenszentrum.

**Ausländer kaufen Luxusimmobilien**

Einen Grund für den leichten Rückgang der Preise in einzelnen Regionen sieht Heim auch in der Zurückhaltung während der letzten zwei Corona-Jahre. Ältere Menschen verschoben den Umzug in eine kleinere Wohnung oder ins Altersheim und damit auch den Verkauf ihres Hauses, andere warteten aufgrund der unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung zu.

Insgesamt reduzierte sich das Immobilienangebot laut Hypothekervermittler Moneypark seit Anfang 2020 bis zum Frühjahr 2022 um rund ein Drittel auf 42'000 Immobilien. Bei den Einfamilienhäusern war der Rückgang stärker als bei den Wohnungen. Wegen des knappen Angebots stiegen die Preise zunächst stark an.

«Während der Pandemie wurden bei zwei von drei zum Ver-

kauf stehenden Immobilien der Angebotspreis übertroffen. Heute ist es eher umgekehrt», sagt Heim. Denn jetzt kämen all die Immobilien auf den Markt, die während der Pandemie zurückgehalten wurden. «Die Leute wollen nun möglichst schnell verkaufen, um noch von den hohen Preisen zu profitieren», sagt der Experte. Aber die Entwicklung geht schon seit einigen Monaten in eine andere Richtung. Zahlen der Immobilienberatung Wüest Partner zeigen, dass die Nachfrage nach Einfamilienhäusern seit Mai 2021 zurückgeht.

Besonders Objekte an Lagen abseits der Zentren würden immer öfter unter dem Angebotspreis verkauft. «Die Übertreibungen gehen zurück, jetzt kommen wir in eine Normalisierungsphase», sagt Heim.

Ein anderes Bild zeigt sich hingegen im Luxussegment: «Für Luxusimmobilien werden historische Höchstpreise bezahlt. Wir stellen keine Preisrückgänge fest», sagt Makler Claude Ginesta, Chef von Ginesta Immobilien. Doch auch in diesem Segment dauere es im Vergleich zum letzten Jahr länger, bis eine Immobilie verkauft werde.

Ginesta stellt fest: «Es gibt wieder mehr ausländische Luxus Käufer, welche aus Steuergründen in die Schweiz ziehen.» Und das, obwohl die Schweizer Immobilien in den letzten Jahren deutlich teurer wurden und der Schweizer Franken zudem erstärkte. «Es war für Ausländer nie so teuer, in der Schweiz Immobilien zu kaufen», sagt Ginesta, «aber es geschieht trotzdem.»