

Zürich, 30. November 2016

Medienmitteilung: OHMA - Online Home Market Analyse

Rückläufige Nachfrage nach Eigentumswohnungen

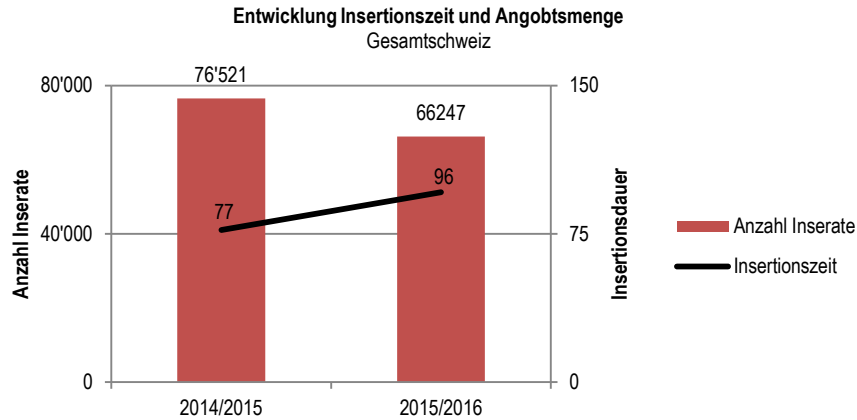
Im Vergleich zum Vorjahr wurden weniger Eigentumswohnungen auf den Schweizer Internetportalen ausgeschrieben. Trotzdem mussten die Wohnungen länger inseriert werden bis sie einen Käufer gefunden haben. Somit ist die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in der Schweiz deutlich zurückgegangen. Dies zeigt die Online Home Market Analyse (OHMA) von homegate.ch in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

- **Nachfrageüberhang nach 1- und 2-Zimmerwohnungen und Wohnungen mit weniger als 60m² bleibt bestehen.** In fast allen Städten war der Verkauf von kleinen günstigen Wohnungen relativ einfach. Solche Wohnungen wurden am Markt stark nachgefragt. Ihre Insertionszeit war deutlich kürzer als diejenige von grösseren, teuren Wohnungen.
- **Die Vermarktungsdauer variiert stark zwischen den Regionen.** In der Region Zürich wurde die Durchschnittswohnung in 76 Tagen verkauft. Im Tessin dauerte die Vermarktung 117 Tage
- **Sehr unterschiedliche Preisniveaus in den Städten.** Die Quadratmeterpreise sind im Städtevergleich sehr unterschiedlich. In St. Gallen wurde ein Quadratmeter Wohnraum im Durchschnitt für CHF 5'500 angeboten, während er in Genf rund CHF 13'000 kostete. Eine typische 4.5-Zimmerwohnung mit 120m² wurde in St. Gallen für knapp CHF 0.7 Mio. angeboten, in der Stadt Zürich wurde mit CHF 1.4 Mio. da doppelte für die gleiche Wohnung verlangt.

Differenzierte Angaben zur Marktentwicklung dank Big Data

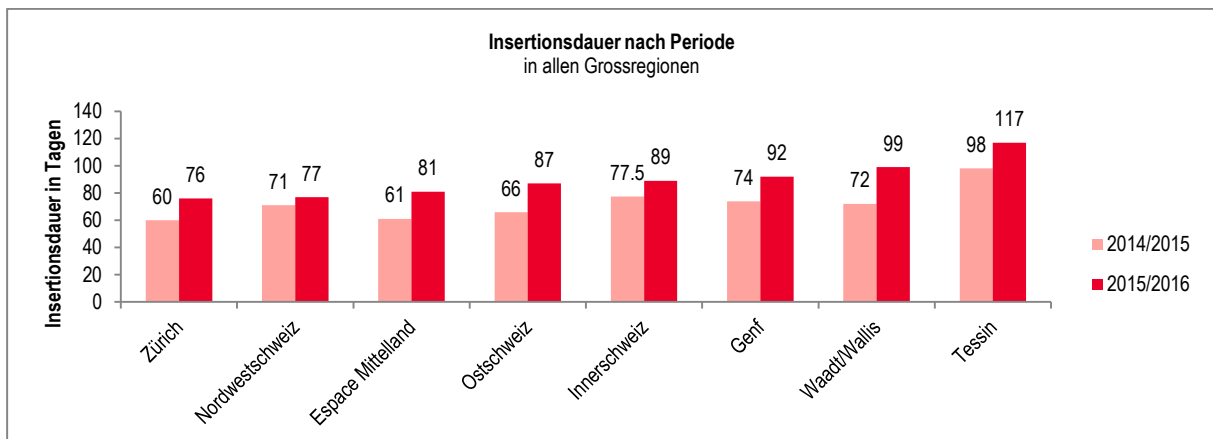
„Für die neue, von nun an halbjährlich erscheinende OHMA, nutzen wir aktuelle Big Data von allen Schweizer Immobilienportalen.“ erklärt Axel Konjack, CEO von homegate.ch, „Mit der grossen Datenmenge können wir zeitnahe, regional differenzierte Aussagen zur Entwicklung von Nachfrage und Angebot in verschiedenen Marktsegmenten machen. Dadurch liefern wir unseren Kunden wertvolle Informationen zur Marktentwicklung im Eigentumssegment.“

In der ganzen Schweiz sind in der Berichtsperiode (1. September 2015 – 31. August 2016) 66'247 Eigentumswohnungen auf Internetplattformen angeboten worden. Das Angebot ist gegenüber dem Vorjahr um fast 14 Prozent zurückgegangen. Die durchschnittliche Insertionsdauer einer Wohnung stieg um 25 Prozent auf 96 Insertionstage an. Die Zunahme der Insertionsdauer bei geringerem Angebot lässt auf einen Nachfragerückgang nach Stockwerkeigentum im Vorjahresvergleich schliessen.

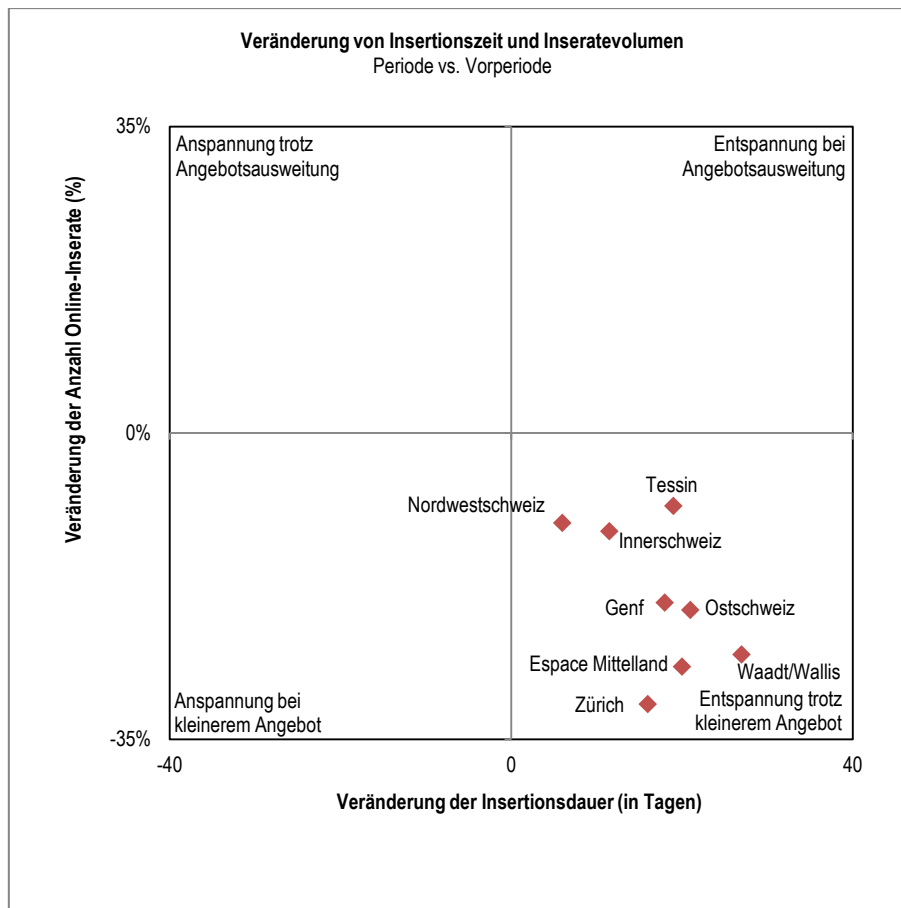


Längere Insertionsdauer und kleineres Wohnungsangebot in allen Regionen

Die kürzeste Vermarktungsdauer wurde in den Regionen Zürich und Nordwestschweiz mit 76 bzw. 77 Tagen registriert. Ein Angebotsüberhang zeigt sich auf den Wohnungsmärkten im Süden und Westen der Schweiz. In der Region Waadt/Wallis mussten Wohnungen fast 100 Tage ausgeschrieben werden um einen Käufer zu finden, obwohl das Angebot kleiner war als in der Vorperiode. Im Tessin betrug die mittlere Insertionsdauer sogar 117 Tage.



Die Insertionsdauer von Stockwerkeigentum hat sich in allen Regionen der Schweiz deutlich verlängert. Die stärkste Entspannung hat im Waadt/Wallis stattgefunden (+27 Insertionstage). Am wenigsten stark ausgeprägt war sie in der Nordwestschweiz (+6 Insertionstage). Die Anzahl angebotenen Wohnungen ist in allen untersuchten Städten gesunken. Am stärksten war der Rückgang der Angebotsmenge in der Grossregion Zürich, wo fast ein Drittel weniger Stockwerkeigentum inseriert wurde als im letzten Jahr. Deutlich geringer war der Angebotsrückgang in den Regionen Tessin, Nordwestschweiz und Innerschweiz, wo nur rund 10 Prozent weniger Inserate geschaltet wurden. Alle untersuchten Regionen liegen aber im unteren rechten Quadrat der folgenden Graphik.



Gründe für rückläufige Nachfrage

Prof. Dr. Peter Ilg vom Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich identifiziert zwei Ursachen für die rückläufige Nachfrage nach Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr:

Die Wohneigentumsquote in den letzten Jahren dank dem Tiefzinsumfeld auf fast 38% angestiegen. Wer Eigentümer werden wollte und sich dies leisten konnte hat diesen Schritt in den letzten Jahren bereits gewagt.

Preise für Wohneigentum haben vor allem im unteren Preissegment nochmals zugelegt. Sie sind in der Vergangenheit deutlich stärker gestiegen als die Nominaleinkommen. Die Finanzierung von Eigenheimen für potentielle Käufer bleibt durch die verschärften Selbstregulierungsmassnahmen der Banken deutlich erschwert. Dadurch müssen oft mehr als 20% des Kaufpreises an Eigenmittel eingebracht werden. Eigenmittel können nach wie vor nur teilweise mit dem Alterskapital der Pensionskasse finanziert werden. Dies führt dazu, dass sich immer weniger Menschen eine Eigentumswohnung leisten können.

Gründe für die abnehmende Angebotsmenge

Auf die insgesamt tiefere Nachfrage nach Wohneigentum wurde von den Wohnungsproduzenten frühzeitig reagiert. Sie haben Ihre Produktion stark gedrosselt. Die frühzeitige Reaktion erklärt Prof. Dr. Peter Ilg wie folgt: „Bei den meisten Projekten für Eigentumswohnungen werden die Wohnungen bereits „ab Plan“ verkauft. Können nicht genügend Wohnungen vor Baubeginn abgesetzt werden, so entscheiden sich die Bauherren in der Regel für eine Sistierung des Projektes.“

Ein weiterer Grund warum die Angebotsmenge abgenommen hat, liegt gemäss Ilg darin, dass Eigentumswohnungen im Bestand nicht mehr verkauft, sondern als Renditeobjekte vermietet werden. Im Negativzinsumfeld kann damit zurzeit noch eine positive Rendite erwirtschaftet werden.

Abnehmende Angebotsmenge reduziert das Risiko einer Immobilienblase

Die leicht sinkenden Preise und die stark angestiegene Insertionsdauer zeigen, dass die Nachfrage insgesamt stärker zurückging als das Wohnungsangebot. „Mittelfristig wird dies zu weiter sinkenden Preisen und einer weiteren Drosselung der Produktion von Eigentumswohnungen führen. Da immer noch ein Drittel der Onlineinserate Neubauobjekte sind, kann die Steuerung der Angebotsmenge auch bei noch deutlich tieferer Nachfrage weiter über die Drosselung der Produktionsmenge erfolgen. Dies wird dafür sorgen, dass kein wesentliches Überangebot an Eigentumswohnungen aufgebaut wird. Mit einer starken Preiskorrektur rechnen wir daher nicht“ erläutert Axel Konjack, CEO von homegate.ch

OHMA – Online Home Market Analyse

Die OHMA ist eine halbjährlich erscheinende Analyse über die Entwicklung der Insertionsdauer von Eigentumswohnungen auf allen wichtigen Schweizer Onlinemarktplätzen. Die Analyse deckt mit den untersuchten 8 Grossregionen die gesamte Schweiz ab. Für 8 bedeutende Städte, jeweils eine pro Region, werden vertiefte Analysen durchgeführt. Die Analyse gibt eine regional differenzierte und nach Marktsegmenten aufgeschlüsselte Auskunft über die Entwicklung von Angebot und Nachfrage nach Eigenheimen.

homegate.ch publiziert die Analyse in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

Medienkontakt

Tamedia AG, Simon Marquard, Mediensprecher

Tel. 044 248 41 94, simon.marquard@tamedia.ch

Fachkontakt:

Swiss Real Estate Institute, Prof. Dr. Peter Ilg, Institutsleiter

Tel. 043 322 26 84, 043 322 26 13 (Sekretariat), peter.ilg@swissrei.ch

homegate.ch ist der führende digitale Immobilienmarktplatz der Schweiz. Die Homegate AG gehört mit mehr als 9,6 Millionen Besuchen, über 193 Millionen Seitenaufrufen im Monat sowie über 85'000 aktuellen Immobilienangeboten (Net-Matrix Audit 09/2016) zu den führenden Schweizer Digital-Unternehmen. Darüber hinaus ist sie mit ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Immostreet S.A. (www.immostreet.ch) im Markt präsent. Am Unternehmenssitz Zürich und am Standort Lausanne sind für die Homegate-Gruppe Experten für digitale Immobiliensuche, digitale Immobilienvermarktung, Immobilienfinanzierung, Produkt- und Webentwicklung, Datenbankmanagement sowie Sales und Marketing tätig. Zusammen mit der Zürcher Kantonalbank bietet homegate.ch eine Online-Hypothek für die gesamte Schweiz an. Die Homegate AG gehört zur Schweizer Mediengruppe Tamedia AG, weiterer Aktionär ist die Zürcher Kantonalbank.

Das **Swiss Real Estate Institute** ist eine Stiftung der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz. Das Institut konzentriert sich neben der Forschung auf die Bereiche Lehre und Dienstleistung/Beratung für die Schweizer Immobilienwirtschaft. www.swissrei.ch