

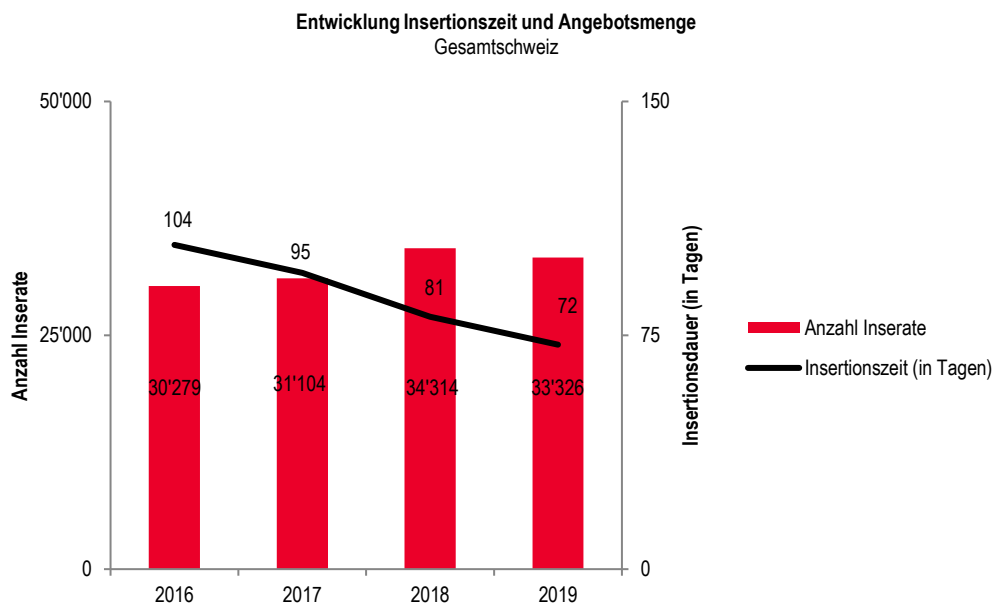
Zürich, 7. Mai 2020

Medienmitteilung: OHMA – Online Home Market Analysis

Einfamilienhäuser verkauften sich 2019 so schnell wie noch nie – künftig dürfte es wieder länger dauern

Die durchschnittliche Ausschreibungszeit für Einfamilienhäuser (EFH) auf den führenden Online-Immobilienportalen der Schweiz hat sich 2019 erneut um 9 auf 72 Tage verkürzt, dem tiefsten Stand seit Beginn dieser Erhebung (2015). Dieser 11-prozentige Rückgang ist hauptsächlich auf eine stetig wachsende Nachfrage zurückzuführen und weniger auf eine geringe Verknappung des Angebotes. Die Zahl der Online zum Verkauf ausgeschriebenen EFH verringerte sich in der Berichtsperiode nur um 2.9% auf gut 33'000 inserierte Objekte. Weiterhin finden die Einfamilienhäuser in der Region Zürich am schnellsten einen Käufer (nach 51 Tagen), was weniger als die Hälfte der Vermarktungszeit ist, die für die im Tessin ausgeschriebenen EFH aufgewendet werden muss (107 Tage). Dies zeigt die Online Home Market Analysis (OHMA) von homegate.ch in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

- **Deutliche Abnahme der Insertionszeiten in sechs von acht Regionen**
Die durchschnittliche Insertionszeit der ausgeschriebenen Einfamilienhäuser war in drei Viertel der untersuchten Regionen in der Berichtsperiode teilweise deutlich tiefer als im Vorjahr. Diese Entwicklung hält bereits seit 2015 an. Einzig in den beiden Regionen Zürich und Tessin, den beiden Gebieten mit der tiefsten und höchsten EFH-Ausschreibungszeit, nahm die Insertionsdauer um 4 bzw. 15 Tage zu.
- **Abnahme der Anzahl inserierter Einfamilienhäuser in fünf Regionen**
Nachdem das Insertionsvolumen 2018 mit knapp über 34'000 Inseraten den vorläufigen Höhepunkt des aktuellen Konjunkturzyklus' erreichte, nahm 2019 die Zahl der Inserate um knapp 3% auf etwas über 33'000 Objekte ab. Am ausgeprägtesten fielen die Angebotsrückgänge mit knapp 10% in den volumenmässig kleinen Regionen Ost- und Innerschweiz (< 2'000 Inserate) sowie in der Region Genf aus.
- **Überangebot an Luxusobjekten weitgehend abgebaut**
Im obersten Preissegment, über CHF 2,5 Mio., und bei den EFH mit acht und mehr Zimmern kam es zu einem markanten Abbau des Überangebotes, d.h. die durchschnittlichen Insertionszeiten verkürzten sich deutlich. Damit wurden die 2018 festgestellten Verlängerungen der Insertionszeiten in diesen Segmenten im Berichtsjahr wieder korrigiert.

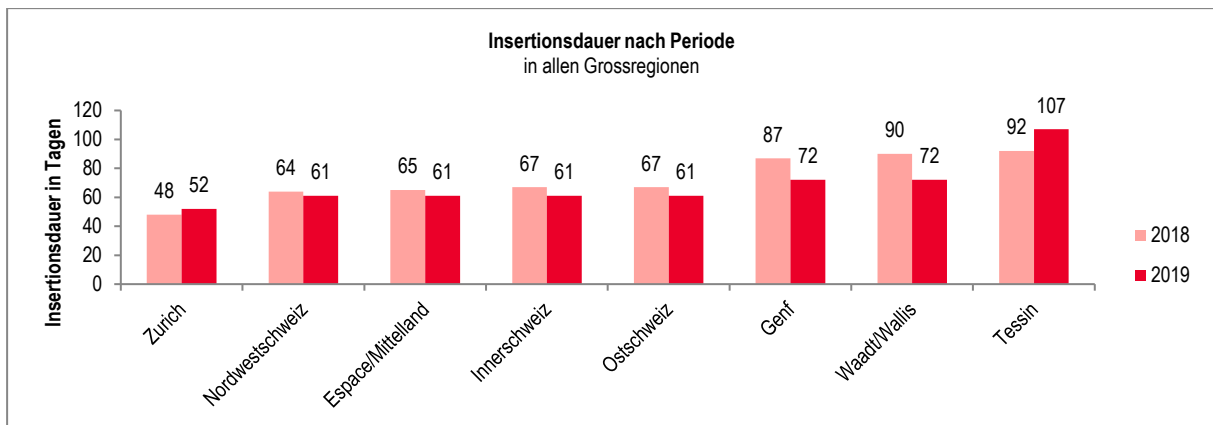


Gründe für die weiter wachsende Nachfrage nach Einfamilienhäusern

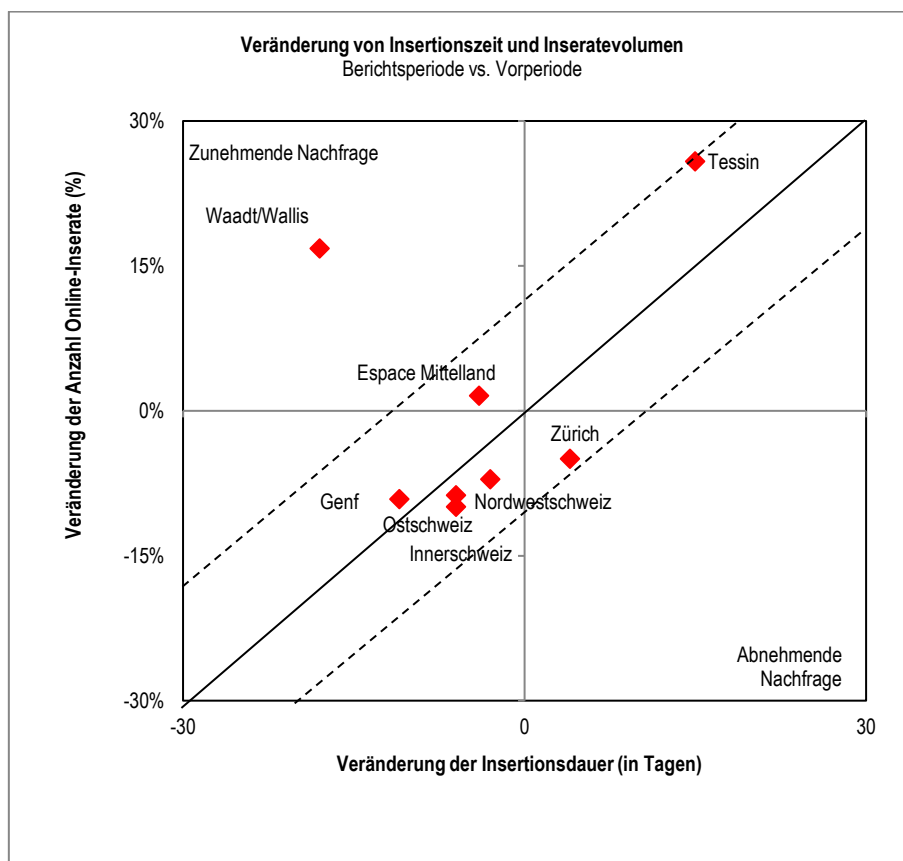
Nach dem Erreichen des Höchststandes von 104 Insertionstagen im Jahr 2016 reduzierte sich bis 2019 die Insertionszeit sukzessive auf 72 Tage (kumulierter Rückgang seit 2016: -31%). Das Angebot nahm 2019 hingegen das erste Mal im aktuellen Konjunkturzyklus um knapp 3% ab. Die sich schweizweit trotz abnehmender Anzahl Inserate überproportional verkürzende Vermarktungszeit belegt damit, dass die Nachfrage nach EFH auch 2019 weiter zulegte. Prof. Dr. Peter Ilg vom Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft sieht folgende Gründe für diese Entwicklung: «Trotz der Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums auf 0,9% im Jahr 2019 waren die Wirtschaftsprognosen solide und es wurden weiterhin rekordtiefe Zinsen erwartet. Berechnungen zeigten, dass bei einem Zinsniveau unter 2% das Wohnen im Eigenheim rund 25% günstiger ist als in einem vergleichbaren Mietobjekt. Entsprechend blieb die Nachfrage nach Eigenheimen gross.».

Verkürzung der Insertionszeit in fast allen Regionen

Generell verkürzten sich die EFH-Insertionszeiten in den analysierten acht Regionen mit Ausnahme der Gebiete Zürich und Tessin, wo sich die Vermarktungszeiten entgegen dem schweizweiten Trend um 8% bzw. 16% verlängerten. Am stärksten fiel die Verkürzung in der Region Waadt/Wallis mit 20% aus, was die kräftig wachsende EFH-Nachfrage dort dokumentiert. Mit 61 Tagen wiesen vier Regionen (Ost-, Innerschweiz, Espace Mittelland, Nordwestschweiz) nach dem Gebiet Zürich die zweitkürzesten Ausschreibungszeiten auf. Mit 107 Tagen markiert das Tessin das Schlusslicht. Die Ursache dafür liegt darin, dass massiv mehr Objekte angeboten wurden.



Die Darstellung der relativen Veränderung der Insertionsvolumina und der Veränderung der Insertionszeiten in Tagen lässt Rückschlüsse auf die Nachfrageänderung nach Einfamilienhäusern zu: Die meisten Regionen liegen um die Diagonale. Dies bedeutet, dass dort die Nachfrage in etwa unverändert blieb. Einzig die Region Waadt/Wallis zeigte eine deutlich gestiegene Nachfrage.



Längere Insertionszeiten erwartet

Peter Ilg beurteilt den Einfluss der Corona Krise nicht allzu pessimistisch, wenn sie nicht zu lange anhält: «Aufgrund der Verunsicherung durch die Corona-Krise werden die meisten Haushalte den Kauf eines Eigenheimes etwas verschieben. Somit erwarten wir in diesem Jahr eine abnehmende Nachfrage

und die Verkäufer müssen sich etwas länger gedulden, bis sie ihr Haus verkaufen können. Wenn sich die Krise im Sommer etwas beruhigt, erwarten wir aber keinen Preiszerfall auf dem Eigenheimmarkt.».

OHMA – Online Home Market Analysis

Die OHMA ist eine halbjährlich erscheinende Analyse, die alternierend über die Entwicklung der Insertionsdauer von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen auf allen wichtigen Schweizer Onlinemarktplätzen berichtet. Die Analyse deckt mit den untersuchten acht Grossregionen die gesamte Schweiz ab. Vertiefte Analysen werden für suburbane Gemeinden beziehungsweise Zentren 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:

Homegate AG, Melanie Müller

Tel. 044 711 86 40, melanie.mueller@homegate.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

Die **Homegate AG** wurde 2001 gegründet und hat sich seither zum führenden Digital-Unternehmen im Schweizer Immobilienmarkt entwickelt. Mit mehr als 9 Millionen Besuche pro Monat sowie über 110'000 aktuellen Immobilienangeboten ist [homegate.ch](https://www.homegate.ch) die Nr. 1 unter den Schweizer Immobilienmarktplätzen. Sie stellt allen Immobiliensuchenden die gesamte Angebotsauswahl transparent zur Verfügung, ohne dass diese mühsam verschiedene Plattformen besuchen müssen. Am Unternehmenssitz Zürich und Standort Lausanne beschäftigt die Homegate AG mehr als 125 Mitarbeitende. Die Homegate AG gehört zur Schweizer Mediengruppe TXGroup.

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