

Zwischenbericht Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2010 ***Wie ein Fels in der Brandung***

Entgegen allen Befürchtungen zeichnet sich am Zürcher Markt für Wohneigentum keine wirkliche Entspannung ab. Sogar das Gegenteil traf im ersten Halbjahr 2010 zu. Die Verkaufspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen wie auch die Mieten stiegen weiter an. Die anfangs Jahr bestehenden Ängste, das wirtschaftlich gedämpfte Umfeld werde zu einem Nachfragerückgang führen, erwiesen sich bislang als unbegründet. Weder der Rückgang der Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte, noch das höhere Angebot an Neubauwohnungen haben die Lust an den eigenen vier Wänden bremsen können. Auch die zur Vorsicht mahnenden Worte der Schweizerischen Nationalbank über eine mögliche Blasenbildung auf dem hiesigen Immobilienmarkt und die gleichzeitig geäußerte Absicht, sie werde das Wachstum der Hypothekarkredite sehr aufmerksam verfolgen, zeigten bislang keinerlei Wirkung auf das Kaufverhalten der Wohnungssuchenden.

Rekordtiefe Zinsen sorgen weiterhin für eine robuste Nachfrage

Der Zürcher Markt für Wohnimmobilien zeigt sich also wie ein Fels in der Brandung. Nichts scheint ihm etwas anhaben zu können. Einer der ausschlaggebendsten Gründe für diese starke Verfassung dürfte in den rekordtiefen Zinsen für Hypothekarkredite zu orten sein. Diese sind in den letzten Wochen nochmals stark gefallen und stimulieren die Nachfrage ungemein. Manch ein Mieter überlegt sich daher, angesichts der nicht rückläufigen Mieten nun doch endlich in eine eigene Immobilie zu investieren. Und bei den Meisten geht die Rechnung dafür auf: dank der tiefen Zinsen. Der harte Konkurrenzkampf unter den Hypotheken finanzierenden Banken tut das seine, den Kauf nochmals attraktiver gestalten zu können. Kaufen ist schlichtweg billiger als mieten.

Wir rechnen mit einer anhaltend starken Nachfrage von der Käuferseite, welche das weiterhin zunehmende Angebot an Neubauwohnungen gut absorbieren wird. Die wirtschaftliche Entwicklung bleibt zwar unsicher, doch ist hierzulande mit einer weiterhin hohen Arbeitsplatzsicherheit zu rechnen. Ebenso wird die Nationalbank dank der Schwäche des Euros ihre grosszügige Geldpolitik auf unbestimmte Zeit fortführen können, so dass von der Zinsseite her nicht mit Ungemach zu rechnen ist.

Nicht alles ist Gold was glänzt

Dessen ungeachtet werden nicht alle Marktsegmente mit eitel Sonnenschein rechnen können. Nur Objekte, welche den Publikumsgeschmack vollständig treffen (z.B. gut geplante Neubauprojekte mit ansprechender Architektur und gepflegte Einfamilienhäuser an guten Mikrolagen) und keine offensichtlichen Schwächen aufweisen, können damit rechnen, den bestmöglichen Preis zu erzielen. Alles andere hat es angesichts der stetig wachsenden Zahl neuer, hochwertiger, energetisch zeitgemässer und für viele Käufer ansprechenden Neubauangebote schwerer, sich am Markt zu guten Konditionen durchzusetzen. Hier bleibt eine professionelle Vermarktungsstrategie und ein grosses Beziehungsnetz das Gebot der Stunde. In beiden Segmenten dürften indessen offensichtlich überbeuerte Angebote auf klare Ablehnung beim Publikum stossen.

Publikation unter Quellenangabe gestattet. Kontakt: felix.rapold@kmp.ch (Direktwahl 043 344 65 67).

Kuoni Mueller & Partner Residential AG, Schweizergasse 21, CH-8001 Zürich
Telefon +41 43 344 65 65, Fax +41 43 344 65 72, www.kmp.ch

Mitgliedschaften:

Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhänder/SVIT, Kammer unabhängiger Bauherren-Berater/KUB,
Schätzungs-Experten-Kammer/SEK, Schweizerischer Ingenieur- und Architekten-Verein/SIA

In alliance with
Jones Lang LaSalle
Corporate Solutions

