

Zürich, 3. Dezember 2020

Medienmitteilung: OHMA - Online Home Market Analysis

## **Nachfrageboom im 3. Quartal: Eigentumswohnungen verkaufen sich schneller als vor Corona**

**Schweizweit war die Nachfrage nach Eigentumswohnung im Berichtsjahr (Q4/2019-Q3/2020) im Vergleich zur Vorperiode leicht rückläufig. Die Analyse von Quartalsdaten zeigt jedoch, dass im 3. Quartal 2020 ein erstaunlicher Nachfrageschub einsetzte: Die gesamtschweizerische Insertionszeit für Eigentumswohnungen sank, trotz einer höheren Anzahl an Inseraten, auf den rekordtiefen Wert von 52 Tagen. Eigentumswohnungen sind somit aktuell gefragter denn je.**

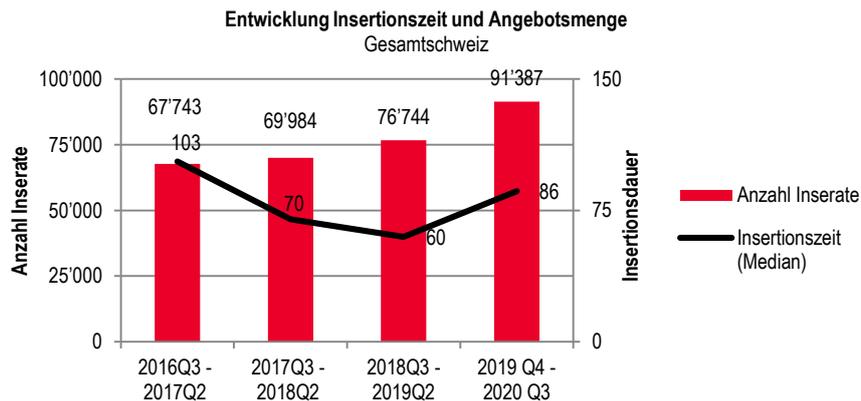
Das zeigt die Online Home Market Analysis (OHMA) von homegate.ch und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Analysiert wurden Angebot und Nachfrage basierend auf den Inseraten der sieben grossen Schweizer Immobilienmarktplätzen zwischen dem 1. Oktober 2019 und dem 30. September 2020 im Vergleich zur Vorperiode.

- **Deutliche Zunahme der Insertionszeit in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr**  
Im Berichtsjahr musste in der Schweiz eine Eigentumswohnung im Durchschnitt 86 Tage auf einer Onlineplattform ausgeschrieben werden. Dies entspricht einer markanten Zunahme von 43% gegenüber dem Vorjahr.
- **Erstaunlich starker Nachfrageschub im dritten Quartal 2020: Eigentumswohnungen verkaufen sich schneller als vor Corona**  
Die Daten des 3. Quartals 2020 zeigen allerdings, dass diese Zunahme primär dem Verhalten während des Lockdowns geschuldet ist. Mussten Eigentumswohnungen in den ersten beiden Quartalen noch überdurchschnittlich lange ausgeschrieben werden, so hat sich die mittlere Insertionszeit im dritten Quartal trotz einer höheren Anzahl an Inseraten mehr als halbiert. Die Nachfrage hat somit wieder stark angezogen. Die durchschnittliche Insertionsdauer von nur 52 Tagen lag sogar deutlich untern dem boomenden Vorjahr vor Corona.

### **Die dreijährige Phase schweizweit sinkender Ausschreibungszeiten scheint in der Berichtsperiode ein Ende zu finden**

In der Berichtsperiode vom 1. Oktober 2019 bis zum 30. September 2020 wurden in der gesamten Schweiz rund 91'387 Eigentumswohnungen im Internet zum Kauf angeboten, was

einer Zunahme von 19% gegenüber der Vorperiode entspricht. Die durchschnittliche Insertionszeit ist jedoch mit einer Zunahme von 43% deutlich stärker angestiegen, nämlich von 60 auf 86 Tage. Die Angebotszunahme in Verbindung mit einer überproportionalen Verlängerung der Insertionsdauer spricht gesamtschweizerisch für eine schwächere Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Auf den ersten Blick scheint, dass die Jahre mit stetig steigender Nachfrage nach Eigentumswohnungen vorbei sind und dass die Insertionszeiten nach einem 3-jährigen Sinkflug wieder ansteigen. Eine genauere Analyse des Berichtsjahrs nach Quartalen zeigt aber eine erstaunliche Entwicklung.



### **Nachfrage nach Eigentumswohnungen ist nach dem Lockdown zurück; und wie!**

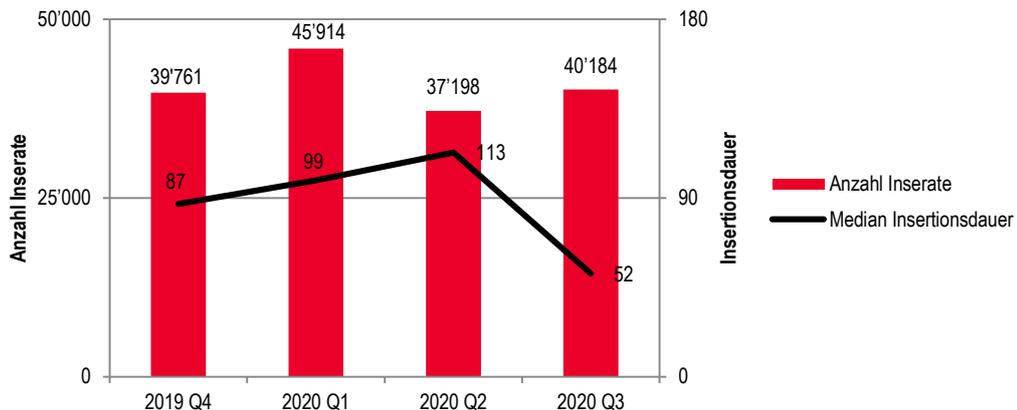
Die untenstehende Grafik mit den Quartalszahlen zeigt, dass es bereits im 4. Quartal 2019, in der Zeit der ersten Anzeichen von Corona in Asien, mehr Geduld brauchte, um eine Eigentumswohnung zu verkaufen: Die Insertionszeiten stiegen von 87 auf 99 und während des Lockdowns sogar auf 113 Tage. Der Rückgang der Anzahl Inserate während des Lockdowns lässt sich dadurch erklären, dass viele Anbieter nicht mehr inserierten, weil es schwierig war, überhaupt Wohnungsbesichtigungen durchzuführen.

Der Nachfrageschub nach dem Lockdown ist dennoch erstaunlich: Trotz einer um 8% höheren Anzahl an Inseraten fiel die Insertionszeit auf 52 Tage; ein Wert, der sogar deutlich unter der boomenden Zeit vor Corona liegt (60 Tage).

Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, führt den Nachfrageboom hauptsächlich auf zwei Faktoren zurück: «Einerseits ist der Nachfrageboom im 3. Quartal auf die aufgeschobene Nachfrage aus den Vorquartalen zurückzuführen, andererseits aber auch auf eine Verhaltensveränderung: Schöner Wohnen ist vielen Schweizern nach dem Lockdown noch wichtiger geworden.»

Jens Paul Berndt, CEO der Homegate AG, fügt an: «Wir haben ebenfalls einen starken Anstieg der Besuche und Kontaktforderungen festgestellt. Das ist ein Zeichen dafür, dass Immobilien auch in Zeiten einer Krise ein gefragtes Investitionsobjekt sind.»

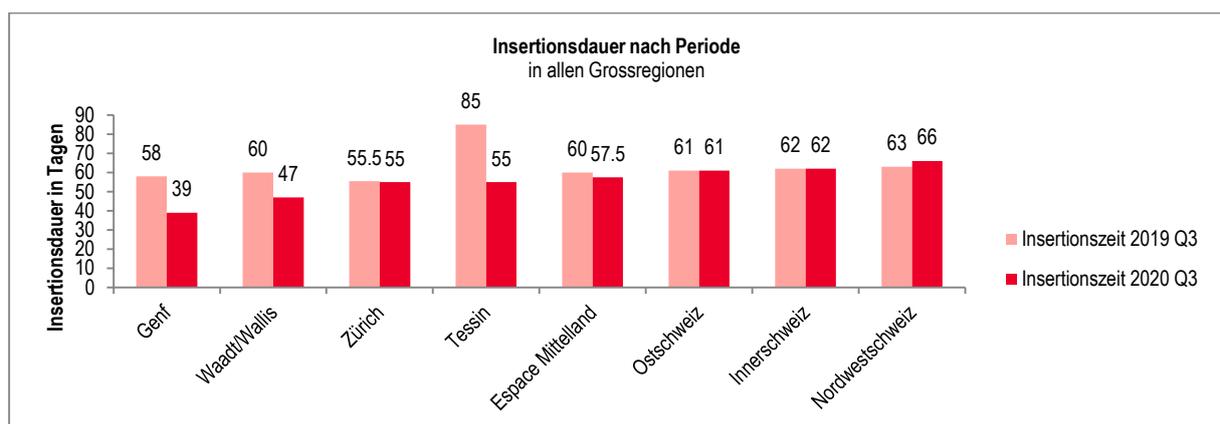
Entwicklung Insertionszeit und Angebotsmenge  
Gesamtschweiz



### In Genf, Waadt/Wallis und Tessin konnten Eigentumswohnungen markant schneller verkauft werden als vor Corona

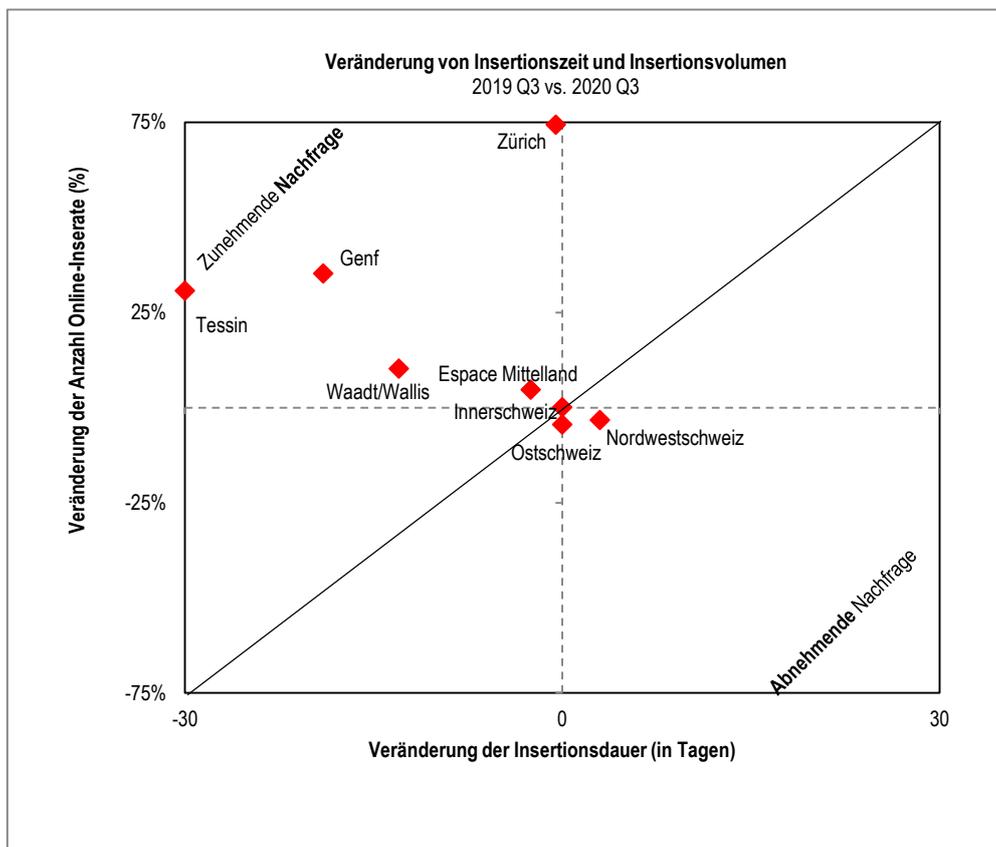
Im Tessin waren die Insertionszeiten ganze 30 Tage (!) kürzer als vor Corona, gefolgt von Genf (- 19 Tage) und Waadt/Wallis (- 13 Tage).

In den Regionen Genf, Waadt/Wallis, Zürich und Tessin konnten Eigentumswohnungen im 3. Quartal 2020 mit weniger als 60 Insertionstagen am schnellsten verkauft werden. Mit rund 60 Tagen mussten sich Verkäufer von Eigentumswohnungen in den Regionen Espace/Mittelland, Ostschweiz sowie Innerschweiz im Vergleich zur Gruppe mit den kürzesten Insertionszeiten nur geringfügig länger gedulden, um einen Käufer zu finden. Mit durchschnittlich 66 Tagen war die Nordwestschweiz die Region mit der längsten Insertionszeit im 3. Quartal 2020.



Die Gegenüberstellung der Veränderung der Insertionsdauer und des Angebotsvolumens erlauben Rückschlüsse auf die Nachfragedynamik. In der Region Zürich beispielsweise nahm die Anzahl Inserate im 3. Quartal 2020 gegenüber dem 3. Quartal 2019 um 74% zu. Die Insertionszeit verkürzte sich trotz der massiven Angebotsausweitung um einen halben Tag. Somit ist in der Region Zürich klar eine zunehmende Nachfrage zu beobachten. Praktisch alle untersuchten Regionen weisen im 3. Quartal eine noch stärkere Nachfrage nach Eigentumswohnungen auf als

im Quartal vor Corona (3. Quartal 2019). Dies ist erstaunlich, da die Schweiz in diesem Jahr die stärkste Rezession seit der Ölkrise vor mehr als 40 Jahren hinnehmen muss.



### 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](mailto: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](mailto: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 Besuchen sowie über 100'000 aktuellen Immobilienangeboten ist homegate.ch die Nr. 1 unter den Schweizer Immobilienportalen. Am Unternehmenssitz Zürich und in Lausanne beschäftigt die Homegate AG mehr als 100 Mitarbeitende. 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](http://www.swissrei.ch)