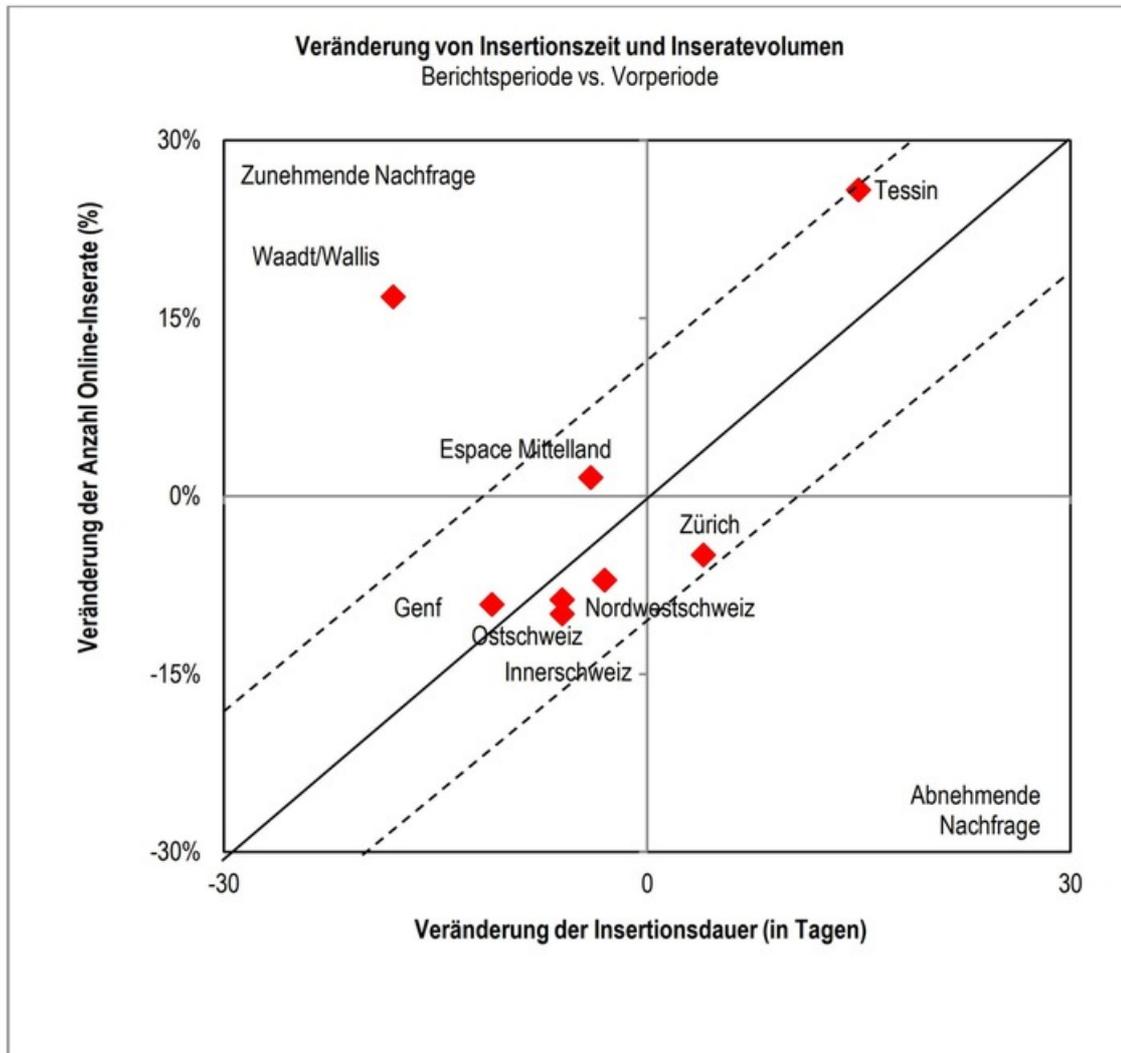


07.05.2020 - 09:00 Uhr

Online Home Market Analysis (OHMA): Einfamilienhäuser verkauften sich 2019 so schnell wie noch nie - künftig dürfte es wieder länger dauern



Zürich (ots) -

Die durchschnittliche Ausschreibungszeit für Einfamilienhäuser (EFH) auf den führenden Online-Immobilienportalen der Schweiz hat sich 2019 erneut verkürzt, und zwar um 9 auf 72 Tage. Das ist der tiefste Wert seit Beginn dieser Erhebung (2015). Dieser elfprozentige Rückgang ist hauptsächlich auf eine stetig wachsende Nachfrage zurückzuführen und weniger auf eine 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 Einfamilienhäuser in der Region Zürich am schnellsten einen Käufer (nach 52 Tagen), was weniger als die Hälfte der Vermarktungszeit ist, die für ausgeschriebene EFH im Tessin 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 Gebieten mit der tiefsten und der 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 fiel der Angebotsrückgang 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 Inserateanzahl überproportional verkürzende Vermarktungszeit belegt damit, dass die Nachfrage nach EFH auch 2019 weiter stieg. 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 Wohnen im Eigenheim bei einem Zinsniveau unter 2% 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 gesamtschweizerischen Trend um 8% bzw. 16% erhöhten. 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, die Nachfrage dort blieb in etwa unverändert. Einzig die Region Waadt/Wallis zeigte eine deutlich gestiegene Nachfrage.

Längere Insertionszeiten erwartet

Peter Ilg beurteilt den Einfluss der Coronakrise als nicht allzu gross, vorausgesetzt sie hält nicht zu lange an: "Aufgrund der Verunsicherung durch die Coronakrise werden die meisten Haushalte den Kauf eines Eigenheims etwas zurückstellen. 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 beruhigt, erwarten wir keinen Preiszerfall auf dem Eigenheimmarkt."

OHMA - Online Home Market Analysis

Die OHMA ist eine halbjährlich erscheinende Analyse, die alternierend zur 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 regional differenziert und nach Marktsegmenten aufgeschlüsselt Auskunft über die Entwicklung von Angebot und Nachfrage bei Eigenheimen.

Alle Informationen und die Reports der Regionen Genf, Innerschweiz, Mittelland Espace, Nordwestschweiz, Ostschweiz, Tessin, Waadt/Wallis und Zürich finden Sie unter folgendem Link: <https://presse.homegate.ch/de/ohma>.

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

Die Homegate AG wurde 2001 gegründet und hat sich seither zum führenden Digital-Unternehmen im Schweizer Immobilienmarkt entwickelt. Mit mehr als neun Millionen Besuche pro Monat sowie über 110'000 aktuellen Immobilienangeboten ist homegate.ch die Nummer eins unter den Schweizer Immobilienmarktplätzen. Sie stellt allen Immobiliensuchenden die gesamte Angebotsauswahl transparent zur Verfügung, ohne dass diese mühsam verschiedene Plattformen konsultieren müssen. Am Unternehmenssitz Zürich und am 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

Pressekontakt:

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

Medieninhalte



Darstellung der relativen Veränderung der Insertionsvolumina und der Veränderung der Insertionszeiten in Tagen. Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100010892 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/homegate AG/Swiss Real Estate Institute"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100010892/100847551> abgerufen werden.