



Das Ziel der neuen Auswertungen: Investoren sollen genau das bauen, was sich die Nachfrager wünschen.

KEYSTONE

News >

Schweiz >

Schweiz

Für jeden das Richtige: So wird der Wohnungsmarkt transparenter

Die Wohnungs- oder Haussuche kann zum Verzweifeln sein: Entweder finden sich kaum ansprechende Angebote, oder sie sind zu teuer. Aber auch Hausbesitzer wissen manchmal nicht, warum sie ein Objekt nicht loswerden. Eine Auswertung der Online-Immobilienportale verspricht nun mehr Transparenz.

Thomas Oberer

Mittwoch, 22.04.2015, 04:25 Uhr



Diesen Artikel als erste Person teilen.

Die Auswertung der Online-Portale ergibt ein erstaunliches Resultat: Nicht unbedingt die grossen Wohnungen sind besonders gefragt, sondern kleine. Bei Ein- oder Zweizimmerwohnungen übersteigt die Nachfrage bei weitem das Angebot. Man habe zwar gewusst, dass Kleinwohnungen gesucht seien, sagt Patrick Schnorf vom Immobilienberatungsunternehmen Wüest und Partner: «Aber in dieser Dominanz haben wir das nicht erwartet.»

Nachfrage zum ersten Mal direkt gemessen

Die Firma Realmatch 360 hat im Auftrag von Wüest und Partner in einem «Immo-Monitoring» 112'000 Suchprofile auf den grössten Schweizer Immobilien-Portalen ausgewertet. Ziel war, herauszufinden, wer wo was sucht und welchen Preis er dafür zahlen will. Denn noch immer ist es für Hausbesitzer oft ein grosses Rätsel, warum sie zum Beispiel in Randregionen eine Wohnung nicht vermieten können.

Bis jetzt lieferten Preisinformationen und Daten zum Wohnungsleerstand Indizien. «Das ist das erste Mal, dass wir eine direkte Messung des Nachfragebedürfnisses nach gesuchten Wohnungen machen können», sagt Schnorf. Noch ist die Aussagekraft der neuen Messmethode beschränkt. Noch wissen Immobilienbesitzer nur in Ansätzen, warum ein Haus oder eine Wohnung nicht vermittelt werden kann.

Vision: Angebot und Nachfrage abstimmen

Daran will man bei der Firma Realmatch 360 arbeiten. Die Daten von Wohnungssuchenden und Anbietern sollen noch besser verknüpft werden. Je mehr Informationen vorliegen, desto grösser die Chancen eines Vertragsabschlusses, sagt Realmatch-Geschäftsführer Dieter Marmet: «Die Investoren bauen nicht mehr am Markt vorbei, wie das heute manchmal der Fall ist, sondern sie bauen exakt das, was sich die Nachfrager eigentlich wünschen.»

Doch Schnorf von Wüest und Partner warnt vor allzu viel Optimismus: «Ein Immobilien-Investitionsentscheid dauert, von der Idee bis zur fertigen Realisierung, mehrere Jahre. In dieser Zeit kann sich durchaus auch die Nachfrage wieder verschieben.»



Wohnungen bauen, die auch nachgefragt sind

02:16 min, aus HeuteMorgen vom 22.04.2015.

Bei der direkten Interpretation der Daten ist also Vorsicht geboten. Wer ein grosses Immobilienprojekt plant, muss auch in Zukunft mit einem gewissen Risiko leben.