

VON DER GROSS- WETTERLAGE ZUM MIKROKLIMA

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen ist wieder im Steigen begriffen, während das Angebot tendenziell abnimmt. Trotzdem kann sich der Verkauf einer Eigentumswohnung in die Länge ziehen. Das sind die Gründe dafür.

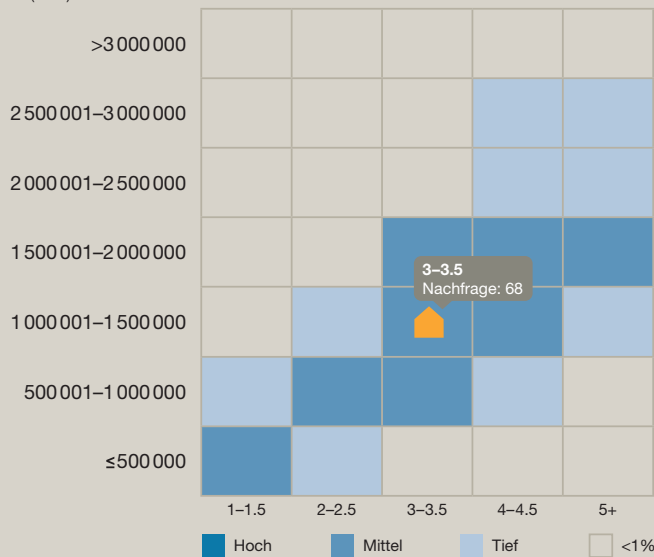
TEXT – DIETER MARMET*

ABBILDUNG 1 – EIGENTUMSWOHNUNGEN: NACHFRAGE UND ANGEBOT IN ASCONA NACH ZIMMERZAHL UND PREISSEGMENT

Quelle: Realmatch360

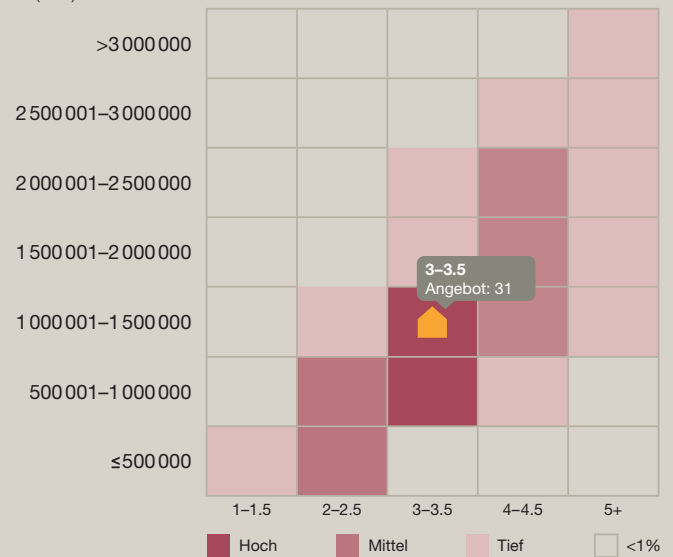
NACHFRAGE

Preis (CHF) / Zimmerzahl



ANGEBOT

Preis (CHF) / Zimmerzahl



WIEDER STEIGENDE NACHFRAGE

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen hat sich vom «Trump-Schock» (vgl. *Immobilien/März 2025*, «Trendwende bei der Nachfrage») erholt und ist seit Mitte dieses Jahres wieder im Steigen begriffen. Die Unsicherheiten hinsichtlich der Auswirkungen der von den USA eingeführten Zölle scheinen sich stark verringert zu haben. Gemäss KOF Konjunkturbarometer, einem vorlaufenden Indikator für die Schweizer Konjunktur, haben sich auch die Konjunkturaussichten wieder etwas aufgehellt. Kommt dazu, dass die Schweizer Nationalbank den Leitzins im März und Juni dieses Jahres um je 0,25 Prozentpunkte auf null gesenkt hat, mit entsprechenden Folgen für die Hypothekarzinsen, insbesondere für jene der Geldmarkthypotheken (Saron-Hypothesen).

RÜCKLÄUFIGES ANGEBOT

Dieser steigenden Nachfrage steht ein tendenziell abnehmendes Angebot an Eigentumswohnungen gegenüber. Gemäss den Zahlen von Wüest Partner hat sich das quartalsweise Angebot in der Schweiz von gegen

15 000 Eigentumswohnungen Ende des vergangenen Jahres auf noch 13 500 im Sommer des laufenden Jahres zurückgebildet. Die zunehmende Nachfrage trifft also auf ein kleiner werdendes Angebot.

POSITIVE GROSSWETTERLAGE

Als Resultat dieser divergierenden Entwicklungen haben sich 2025 die Leerstände im Eigenheimsegment reduziert, und dies, nachdem sie sowohl 2023 als auch 2024 leicht zugenommen hatten (vgl. *Immobilien/September 2025*, «Ein Resultat von Angebot und Nachfrage»). Die Preise für Eigentumswohnungen steigen deshalb weiter an. Alle verfügbaren Preisindizes zeigen im laufenden Jahr nach oben: Wüest Partner weisen 2025 für die schweizweiten Eigentumswohnungspreise bislang einen Anstieg von 3,5% aus, IAZI einen solchen von 2,5% und Fahrländer Partner gar einen solchen von über 5%. Die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf einer Eigentumswohnung scheinen also gegeben.

UND MEINE WOHNUNG?

Doch von der Grosswetterlage aufs Mikroklima zurückzuschliessen, kann auch im

Immobilienmarkt trügerisch sein. Zwar gibt es regionale Preisindizes, doch auch die helfen wenig, wenn sich die Dinge in einer Gemeinde anders entwickeln als in der Region. Und auch innerhalb einer Gemeinde kann es grosse Unterschiede geben, zum Beispiel hinsichtlich der Wohnungsgrössen oder des Preissegments. Gefragt wäre eigentlich ein Instrument, das nicht nur die Grosswetterlage richtig einschätzt, sondern auch die Marktsituation für ein spezifisches Objekt aufgrund lokaler Besonderheiten beurteilen helfen kann.

NEUES ANALYSEINSTRUMENT

Genau ein solches Instrument hat Realmatch360 im laufenden Jahr entwickelt. Der «Market explorer» erlaubt die Einschätzung der Marktsituation für ein konkretes Objekt anhand der lokalen Nachfrage- und Angebotsituation für die einzelnen Wohnungsgrössen und in den verschiedenen Preissegmenten – und dies immer in Relation zur vorherrschenden Grosswetterlage.

KONKRETES BEISPIEL

Beim untersuchten Beispielobjekt handelt es sich um eine Ferienwohnung in Asco-

ABBILDUNG 2 – MARKTSITUATION FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN IN ASCONA NACH ZIMMERZAHL UND PREISSEGMENT

Quelle: Realmatch360

MARKTSITUATION

Preis (CHF) / Zimmerzahl



Zimmerzahl	Preis (CHF)	Verhältnis Nachfrage / Angebot
1–1.5	Total	15.3 ▼
2–2.5	Total	1.8 ▼
3–3.5	Total	2.1 ▲
	≤500 000	0.0
	500 001–1 000 000	1.7
	1 000 001–1 500 000	2.2
	1 500 001–2 000 000	4.0
	2 000 001–2 500 000	0.3
4–4.5	Total	3.1 ▼
5+	Total	3.7 ▼
Durchschnitt Gemeinde		2.7
Durchschnitt MS-Region		1.5
Schweizer Durchschnitt		8.0

na, die trotz umfassender Bemühungen der Eigentümer und des eingeschalteten Maklers seit Längerem keinen Abnehmer findet. Die Wohnung umfasst 3,5 Zimmer und wurde zu einem – mit verschiedenen Marktwerttools geschätzten – Verkaufspreis von 1,2 Mio. CHF ausgeschrieben.

Betrachtet man die Nachfrageseite (Abbildung 1, linke Seite), ist im ersten Moment unklar, weshalb sich die Vermarktung so lange hinzieht. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in Ascona ist hoch. Aktuell zählt die Realmatch360-Datenbank 484 Suchabos für Eigentumswohnungen in der Gemeinde, 151 davon für 3- bis 3,5-Zimmer-Wohnungen und immerhin noch 68

für 3- bis 3,5-Zimmer-Wohnungen in einem Preisbereich von 1 bis 1,5 Mio. CHF.

Der Blick auf die Angebotsseite (Abbildung 1, rechte Seite) bringt die Erklärung einen Schritt näher. Denn der erheblichen Nachfrage steht ein grosses Angebot gegenüber. Gegenwärtig werden in Ascona 182 Eigentumswohnungen zum Kauf angeboten, 75 3- bis 3,5-Zimmer-Wohnungen und 31 davon im Preissegment von 1 bis 1,5 Mio. CHF.

EINSCHÄTZUNG DER MARKTSITUATION

Die Marktsituation für das Beispielobjekt präsentiert sich also wie folgt: Für die

31 angebotenen Wohnungen gibt es 68 potenzielle Interessenten. Das Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot beträgt für 3- bis 3,5-Zimmer-Wohnungen im betreffenden Preissegment 2,2 (vgl. Abbildung 2). Auf jede in diesem Segment ausgeschriebene Wohnung kommen etwas mehr als zwei potenzielle Nachfrager. Das ist heutzutage zwar nicht aussergewöhnlich – die Marktsituation in diesem Marktsegment wird deshalb als «normal» eingeschätzt –, doch liegt das Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot im Schweizer Durchschnitt bei 8,0. Im Mittel stösst eine Eigentumswohnung in der Schweiz also auf ein fast viermal höheres Interesse als das Beispielobjekt, und selbst in Ascona liegt das typische Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot bei den Eigentumswohnungen mit 2,7 höher als im betreffenden Segment.

NEUES TOOL: «MARKET EXPLORER»

Das neue Analysetool vermag auf einen Blick eine Erklärung für die lange Vermarktungsdauer liefern. Es lässt sich aber zum Beispiel auch dafür nutzen, Marktlücken zu entdecken, denn es beantwortet die Frage, bei welchen Nutzungen, Wohnungsgrössen und Preissegmenten eine Übernachfrage besteht, und in welchen Segmenten mit Konkurrenz zu rechnen ist – und für viele weitere Analysen des Mikroklimas.

www.realmatch360.com/market-explorer



*DIETER MARMET

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Berater mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.