

Einfamilienhäuser hoch im Kurs

Von einem Tag auf den anderen hat Corona das Leben vieler Menschen auf den Kopf gestellt. Was ist im Jahr 2020 geschehen, während dem Lockdown und in der Coronakrise?

Dienten die eigenen vier Wände in früheren Zeiten im Extremfall bloss als Schlafstätte, werden sie inzwischen als Büro, Schulzimmer, Sportstudio oder Heimkino genutzt. Das erhöht nicht nur den Platzbedarf, sondern verändert auch die Ansprüche an die eigenen vier Wände. Diese neue Situation hat die Leute dazu bewogen, ihre jeweilige Wohnsituation zu überdenken. Der Fokus liegt auf zusätzlichem Wohnraum, aber auch verstärkt auf Aussenräume. So haben wir festgestellt, dass sich Suchprofile von Kaufinteressenten im letzten Jahr dahingehend verändert haben, dass primär der Platzbedarf grösser geworden und auch der Wunsch nach einer grosszügigen Terrasse oder einem Garten gestiegen ist.

Mehr Platz ist gefragt. Dafür sind die Leute bereit, ausserhalb der teuren Zentren und den Agglomerationen zu kaufen. Durch vermehrtes Arbeiten im Homeoffice müssen sie nicht mehr jeden Tag ins Zentrum pendeln und dadurch werden längere Wege in Kauf genommen. Die starke Nachfrage in den Zentren dürfte sich somit etwas abschwächen und es ist mit einer Verschiebung der Nachfrage zu rechnen.

Die Preisentwicklung zeigt klar, dass die Preise für Wohneigentum, insbesondere für Einfamilienhäuser, im Corona-Jahr stark gestiegen sind und die Nachfrage stärker als erwartet ausgefallen ist. Bis 2016 waren Eigentumswohnungen preislich interessanter und die Nachfrage entsprechend hoch, ab 2017 gab es eine Trendwende und Einfamilienhäuser wurden stärker gesucht. Diese Tendenz hat sich 2020 noch verstärkt.

Aber die Ursache der Knappheit von Wohneigentum liegt nicht allein an der hohen Nachfrage, sondern auch auf der Angebotsseite. Es wird zwar viel gebaut, aber aufgrund des enormen Anlagedrucks von Pensionskassen und Versicherungen grossmehrheitlich in Mietwohnungen, während das Segment für Wohneigentum vernachlässigt wird.

Die tiefen Hypothekarzinsen locken schon lange, um in die eigenen vier Wände zu investieren. Nun kommt aber ein psychologischer Effekt hinzu: Die Leute müssen in Krisenzeiten auf vieles verzichten und wollen sich deshalb etwas Besonderes gönnen. Kaufkräftige Interessenten, welche früher bewusst das Leben in einer Mietwohnung bevorzugt haben, entscheiden sich heute für Wohneigentum, vorzugsweise ein Einfamilienhaus mit viel Platz und Umschwung. Dieser Cocooning Effekt – auswärts weniger aber zu Hause mehr - dürfte weiterhin für eine grosse Nachfrage und steigende Eigenheimpreise sorgen.

Spielen Sie allenfalls schon länger mit dem Gedanken, Ihre Wohnung oder Ihr Haus zu verkaufen? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie kompetent, engagiert und unkompliziert.

Warum Etzel Immobilien AG?

- Wir kennen die Marktverhältnisse
- Jede Immobilie hat ihre Eigenheit. Unser Ziel ist es, genau den Interessentenkreis anzusprechen, der für diese Immobilie konkret in Frage kommt. Wir haben die Möglichkeit, entsprechende Interessenten aus unserer Kundendatei heraus zu suchen und ihnen das Objekt vorzustellen
- Wir verfügen über die notwendigen Ausbildungen und langjährige praktische Erfahrung, um unsere Kunden kompetent beraten zu können
- Wir sind erfolgshonoriert: Kein Verkauf – kein Honorar

