

## Medien-Information

Dierikon/Luzern, Dezember 2015

### Immobilienmarkt – Zahlen und Fakten 3. Quartal 2015

**Die Preise für Wohneigentum haben sich im dritten Quartal 2015 unterschiedlich entwickelt. Bei den Einfamilienhäusern war ein Preisanstieg von 3% feststellbar und bei den Eigentumswohnungen hingegen ein Preisrückgang von rund 2%. Die Wohnungsmieten sind aktuell gesunken, im Vorjahresvergleich jedoch leicht gestiegen.**

#### Preisveränderungen von Wohneigentum

Die Preise für Eigentumswohnungen haben sich im dritten Quartal 2015 stabilisiert. Vergleicht man die Preise mit dem Vorjahr, sind sie um rund 2% gesunken. Der Auslöser dieses Rückgangs sind vor allem die Preise für Immobilien im gehobenen Segment, welche um 4.7 % abgenommen haben. Für das kommende Jahr rechnen die Experten von Fahländer und Partner Raumentwicklung (FPRE) damit, dass die Preise für Eigentumswohnungen im unteren und mittleren Segment stabil bleiben und die Preise für Wohnungen im gehobenen Segment weiter sinken.

Bei den Einfamilienhäusern sind die Preise im dritten Quartal 2015 auf dem Niveau des zweiten Quartals geblieben. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Einfamilienhäuser im mittleren Segment schweizweit teurer geworden. Dies wird sich 2016 voraussichtlich wieder ändern. Die Experten rechnen im mittleren wie auch im gehobenen Segment mit tieferen Preisen für das kommende Jahr. Im unteren Preis-Segment wird davon ausgegangen, dass die Preise auf dem aktuellen Niveau bleiben werden.

#### Trendwende bei den Wohnungsmieten

In den Wirtschaftszentren Basel, Genf und Zürich und den touristischen Regionen sind die Wohnungsmieten erneut angestiegen. Schweizweit gesehen sind die Preise für die Wohnungsmieten im dritten Quartal 2015 jedoch gesunken. Diese Trendwende wird sich voraussichtlich auch im kommenden Jahr fortsetzen und es ist mit tieferen Mieten zu rechnen.

### **Abnehmende Bautätigkeit**

Der Baukostenindex der Credit Suisse und des Baumeisterverbandes befindet sich auf dem tiefsten Stand seit 2010. Besonders stark ist der Rückgang beim Wohnungsbau, wo ein zehn Jahre altes Tief erreicht ist. Experten der Credit Suisse begründen dies mit dem Zweitwohnungsgesetz und einer rückläufigen Nachfrage nach Wohneigentum.

### **Einschätzung von RE/MAX**

Marco Röllin Geschäftsführer von RE/MAX Switzerland meint zur aktuellen Marktsituation: „Auch im Jahr 2015 werden voraussichtlich wiederum 65'000 bis 70'000 Häuser oder Eigentumswohnungen den Besitzer wechseln. Wir schätzen, dass auch im nächsten Jahr ähnlich viele Handänderungen vollzogen werden.“ Des Weiteren stellt der führende Immobilienvermittler fest, dass sich die Kaufentscheidungen durchschnittlich leicht verlangsamen bzw. die Vermarktungsdauer etwas verlängern. Marco Röllin präzisiert diesbezüglich aber, „wenn der Verkaufspreis einer Liegenschaft marktkonform und die Lage gut ist, können Kaufzusagen innert weniger Tage erfolgen.“ Gründe dafür sind die anhaltende Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum und das vorhandene oder aber günstig zu beschaffende Kapital von Kaufinteressenten.

### **Medien-Kontakt:**

**Jonas Käppeli, Leiter Marketing & Events RE/MAX Switzerland**

**Telefon 041 429 81 81**

**jonas.kaeppli@remax.ch**

### **Quellen:**

Fahrländer Partner Raumentwicklung AG: Metaanalyse Immobilien 4. Quartal 2015

PricewaterhouseCoopers AG: PwC-Immospektive 4. Quartal 2015

*RE/MAX ist der weltweit führende Immobilienvermittler und seit 1999 in der Schweiz vertreten. RE/MAX ist mit über 100 Büros und mehr als 360 Maklerinnen und Maklern die Nummer 1 in der Schweiz und bietet mit rund 3'800 Objekten das grösste Angebot. Die Franchisenehmer sind in allen Sprachregionen der Schweiz flächendeckend positioniert. Die RE/MAX Idee – lokal verankerte und kundennahe Maklerinnen und Makler vermitteln Immobilien vernetzt und mit hoher Dienstleistungsqualität – führte zu einem enormen Bekanntheitsgrad der Marke und zu starkem Wachstum. RE/MAX wurde 1973 in Denver, Colorado/USA, gegründet und ist heute in mehr als 95 Ländern aktiv. Rund 100'000 Immobilienmakler und über 6'500 Büros sind Teil dieser einzigartigen Erfolgsstory.*