

REGIO-IMMO-GAZETTE

www.rinaudo-kiss.ch

Mit
Gutschein
PLUS
für eine
Gratisbewertung

Die aktuellen Themen...

- Den Wert Ihrer Immobilie in 2 Minuten! Lust oder Frust?
- Wie entwickelt sich der Marktwert Ihrer Immobilie
- Die Babyboomer bestimmen das Angebot von Morgen



ONLINE-BEWERTUNG

Den Wert Ihrer Immobilie in 2 Minuten „Lust oder Frust“

Viele Immobilienunternehmen werben damit, dass Sie in 2 Minuten online den Marktwert Ihrer Immobilie erfahren können. Vor einem Jahr haben auch wir diesen Service eingeführt und auf unserer Homepage angeboten. Kürzlich haben wir uns jedoch entschieden, dieses Angebot von unserer Homepage wieder zu entfernen. Nicht weil die Immobilienbesitzer das nicht genutzt haben und nicht am Marktwert interessiert sind, sondern ganz einfach, weil das Resultat für die Nutzer nicht zielführend ist.

Schauen wir uns einmal ein

Musterbeispiel aus einer

Online-Schnellbewertung an

Einfamilienhaus in Frick

Baujahr	2000
Anzahl Zimmer	5,5
Wohnfläche	150 m ²
Grundstücksfläche	550 m ²

Resultat Preisspanne: CHF 795'600 - 1'076'400

Die Preisdifferenz vom minimalen Wert zum maximalen Wert beträgt **CHF 280'800** oder anders ausgedrückt, der Maximalwert ist um **satte 35.29 %** über dem Minimalwert. Nur mal angenommen, Sie spielen mit dem Gedanken, einen Teil aus dem Erlös Ihrer Liegenschaft in die Pensionskasse einzuzahlen, damit Sie früher in Pension gehen können. Beim heute gültigen Umwandlungssatz von 6,8 % entspricht diese Preisspanne einer Rente von CHF 19'000 pro Jahr resp. CHF 1590 pro Monat. Klar käme bei vorzeitiger Pensionierung ein reduzierter Umwandlungssatz zur Anwendung.

Wenn Sie die Bestimmungen Ihrer Pensionskasse kennen, können Sie das gerne für Ihren Fall berechnen.

Fazit: Eine Preisspanne von 35 % kann weder Basis für eine Planung noch für einen Entscheid sein.

Der Zürcher Schätzungsexperte und Autor mehrerer Fachbücher, Kaspar Fierz, meldet Vorbehalte an

«Die kostenlosen Tools sind allenfalls geeignet, damit ein Laie spielerisch einige Zusammenhänge erkennt.»

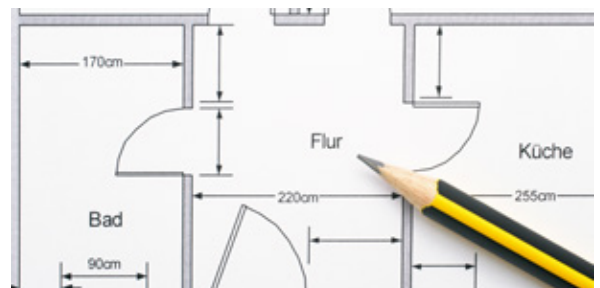
Schliesslich stellen schon allein der Ort, die Wohnfläche und das Baujahr wesentliche Faktoren dar, die den Wert bestimmen.

Wenn überhaupt, kämen die Gratisrechner nur infrage, um für gängige Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser eine Bandbreite für den Neuwert zu schätzen.

Nur schon die exakte Berechnung der Nettowohnfläche erfordert die nötigen Fachkenntnisse die in der SIA Norm 416 geregelt sind.

Ein nicht zu unterschätzendes Detail.

Mit einem Quadratmeterpreis von ca. CHF 6'300 Nettowohnfläche (statistischer Wert pro m² Nettowohnfläche für ein mittleres Einfamilienhaus in Frick) kann es ausschlaggebend sein, ob ein Hobbyraum von 25 m² zur Nettowohnfläche zählt oder nicht.



Wenn schon, dann richtig



Nicht jeder, der den Wert seiner Immobilie wissen möchte, will auch gleich verkaufen.

Die Beweggründe können ganz unterschiedlicher Natur sein. Vielleicht steht man kurz vor der Pensionierung, der Garten oder das Treppensteigen wird zur Last oder man braucht einfach mehr Platz, weil die Familie grösser geworden ist. Egal was der Grund ist.

Um solche Veränderungen richtig zu planen und Entscheidungen treffen zu können, braucht man eine gewisse Planungssicherheit, d.h. Sie müssen wissen, wieviel Mittel Ihnen am Schluss zur Verfügung stehen.

Als erstes Maklerunternehmen und als exklusiven Service haben wir deshalb schon vor ein paar Jahren den Service von der kostenlosen Bewertung zur kostenlosen Verkaufschancen-Analyse weiterentwickelt.

Dieses erweiterte Service-Paket

umfasst:

- Marktwertermittlung
- Prüfung der Verkäuflichkeit anhand von Hard- und Softfacts
- Ermittlung von Steuern, Kosten und Gebühren exakt für Ihren Fall

Das bedeutet ...

Sie wissen genau, welcher Betrag Ihnen nach dem Verkauf Ihrer Immobilie zur Verfügung steht. Wenn schon, dann mit einem Resultat, das zielführend ist.

Sollten Sie mit dem Gedanken spielen, dass Sie nächster Zukunft eine solche Veränderung in Betracht ziehen, dann zögern Sie nicht, und retournieren Sie uns den beiliegenden Gutschein für eine kostenlose Verkaufschancen-Analyse. Ganz nach dem Motto „Wenn schon, dann richtig“.

Wie entwickelt sich der Marktwert Ihrer Immobilie?

Kaum ein Tag vergeht, ohne dass nicht in irgendeiner Zeitung ein Bericht über die Preisentwicklung von Wohneigentum publiziert wird. Hier ein kurzer Ausschnitt aus einem Bericht der Aargauer Zeitung:

«Die für die jüngste Studie von Wüest & Partner erhobenen Daten sprechen eine deutliche Sprache. Am stärksten kletterten die Transaktionspreise im Coronajahr 2020 bei den Einfamilienhäusern. Gesamtschweizerisch sausten sie zwischen dem 1. Quartal 2020 und dem 1. Quartal 2021 um 5,5, im Kanton Aargau sogar um 6,2 Prozent nach oben. In den verschiedenen Wirtschaftsregionen war der Anstieg im Raum

Baden am höchsten, im Raum Aarau noch am moderatesten. Stark war der Anstieg auch bei Stockwerkeigentum, mit 5,9 Prozent gesamtschweizerisch und 5,5 Prozent im Aargau.»

Gut vorstellbar, dass solche Nachrichten das Herz einiger Immobilienbesitzer höherschlagen lassen.

Doch stimmt das auch für Ihre Immobilie?

Die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, dass Preissteigerungen regional, kommunal und selbst innerhalb derselben Gemeinde sehr unterschiedlich sein können.

Sehen wir uns doch nochmals den obenerwähnten Zeitungsausschnitt an: *«Gesamtschweizerisch sausten sie zwischen dem 1. Quartal 2020 und dem 1. Quartal 2021 um 5,5, im Kanton Aargau sogar um 6,2 Prozent nach oben.»*



Der Kunde hat Anrecht auf die Wahrheit

Als zusätzlichen und kostenlosen Service möchten wir unseren Kunden die Möglichkeit geben, dass Sie die Entwicklung des Marktwertes für Ihre Immobilie von Jahr zu Jahr mitverfolgen können.

Was müssen Sie tun, damit Sie von diesem zusätzlichen und kostenlosen Service Gebrauch machen können? Voraussetzung für diesen Service ist, dass die Daten Ihrer Liegenschaft in unserem System vorhanden sind.

Durch Rücksendung des beiliegenden Gutscheines für eine kostenlose Verkaufschancen-Analyse erfahren Sie den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie.

Basierend auf diesen Daten und unter der Voraussetzung, dass keine grösseren Renovationen oder Veränderungen an der Liegenschaft vorgenommen wurden, können wir Ihnen Jahr für Jahr die exakte Entwicklung des Marktwertes für Ihre Immobilie mitteilen.

Sie sind einer unserer über 1'000 Kunden, die bereits eine Verkaufschancen-Analyse in den letzten Jahren erhalten haben?

Selbstverständlich können auch Sie von diesem neuen Service profitieren. Senden Sie uns den beiliegenden Gutschein für eine Verkaufschancen-Analyse und kreuzen Sie an, dass Sie bereits eine Analyse erhalten haben und nur vom neuen Service Gebrauch machen möchten.

Mit
Gutschein
PLUS
für eine
Gratisbewertung

Die Babyboomer bestimmen das Angebot von morgen

(Studie der ZKB für den Kanton Zürich mit

1.5 Mio. Einwohnern. Der Kanton Aargau hat etwa 690'000

Einwohner, also etwas weniger als die Hälfte. Wenn man die Anzahl Immobilien halbiert, hat man in etwa die Zahlen, die für den Kanton Aargau zur Anwendung kommen würden.)

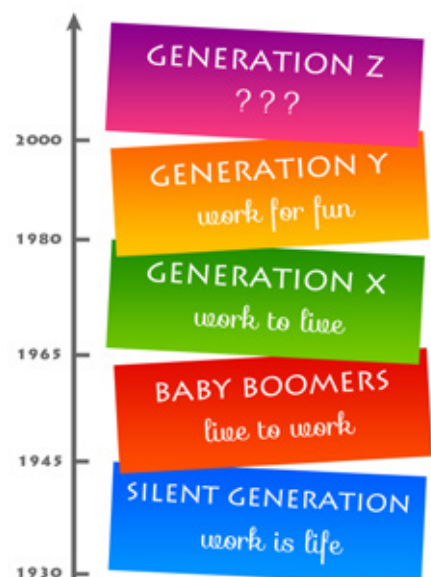
Mehr als die Hälfte aller privat gehaltenen Immobilien ist im Besitz der über 60-Jährigen. In den nächsten Jahrzehnten wird daher eine beachtliche Anzahl Wohnimmobilien ihren Besitzer wechseln. Droht die derzeitige Knappheit an Wohneigentum aufgrund des Generationentransfers gar in ein Überangebot zu kippen?

Die Zahl der Pensionierungen steigt derzeit stark. Immer mehr Babyboomer erreichen das Rentenalter. Zu diesen zählen in der Schweiz die Jahrgänge von 1946 bis 1964. In den wirtschaftlich florierenden Nachkriegsjahren fand ein regelrechter Babyboom statt, der spätestens in den 70er-Jahren mit dem sogenannten Pillenknick sein Ende nahm. Nie zuvor standen so viele vor dem Übertritt ins Rentenalter, der mit grossen Veränderungen verbunden ist. Nicht umsonst wird die

Zeit nach der Pensionierung «dritter Lebensabschnitt» genannt. Es ist die Zeit für eine Standortbestimmung, für eine Auslegeordnung der Wünsche und Lebensziele. Finanzielle Möglichkeiten werden ausgelotet und häufig weitgehende Veränderungen ins Auge gefasst.

Auch die Wohnsituation wird überdacht. Es erstaunt daher nicht, dass die häufigsten Immobilienverkäufe zum Zeitpunkt einer Pensionierung stattfinden.

Ältere Menschen sind besonders häufig Besitzer von Immobilien. Unsere eigenen Finanzierungen von Wohnimmobilien zeigen, dass im Kanton Zürich mehr als die Hälfte der in privater Hand gehaltenen Wohnimmobilien Eigentümern gehören, die bereits über 60 Jahre alt sind.



Als sie noch jung waren, konnten sie sich Wohneigentum einfacher leisten, als dies heutzutage der Fall ist. Bei den aktuellen Preisen und geltenden Tragbarkeits-
hürden können sich heute nur noch 10 Prozent der Mieter Wohneigentum leisten.

Bei Mehrfamilienhäusern ist die Verteilung hinsichtlich Alter noch ungleicher. Die über 60-Jährigen besitzen nahezu 80 Prozent aller privat gehaltenen Mehrfamilienhäuser.

Übertragen wir diese Altersverteilung auf den gesamten kantonalen Immobilienbestand, besitzen die über 60-Jährigen im Kanton Zürich rund 54'000 Einfamilienhäuser, die stolze Zahl von 158'000 Eigentumswohnungen sowie 9'300 Mehrfamilienhäuser.

Gemessen an der aktuellen Neubautätigkeit beim Wohneigentum entspricht dies der Wohnungsproduktion von rund 90 Jahren. In den nächsten Jahrzehnten wird also eine beachtliche Anzahl Wohnimmobilien den Besitzer wechseln. Spätestens beim Erben gehen diese Immobilien an die jüngere Generation über. Neu wird auch immer mehr Stockwerkeigentum vererbt, eine Wohnform, die es in der Schweiz erst seit 1965 gibt.

Für viele Eigentümer ist es eine Herzensangelegenheit, die Immobilie in der Familie zu halten. Nicht immer

wollen die Nachkommen eine Liegenschaft übernehmen. In der Regel sind selbst die Erben bereits zwischen 55 und 75 Jahre alt. Zu diesem Zeitpunkt haben viele bereits ein Eigenheim, oder sie sind fest an ihrem Wohnort verwurzelt. Auch wenn ein Nachkomme die Liegenschaft gerne übernehmen möchte, kann es zudem an unzureichenden finanziellen Mitteln scheitern. Weitere Erben müssen ausbezahlt und die Hypothekarbestimmungen erfüllt werden. Verkaufen die älteren Immobilienbesitzer ihre Liegenschaften nicht zu Lebzeiten, erfolgt die Veräusserung daher häufig durch die Erben. Droht die derzeitige Knappheit an Wohneigentum aufgrund des Generationentransfers gar in ein Überangebot zu kippen?



Droht ein Überangebot?

Um diese Frage zu beurteilen, haben wir die Handänderungen unserer Finanzierungen seit 2013 untersucht. In diesem Zeitraum fanden wir rund 8'800 Handänderungen, bei denen die Zürcher Kantonalbank sowohl beim Verkäufer als auch beim Käufer die Finanzierung der Liegenschaft übernahm.

Die Transaktionen umfassen 4'600 Einfamilienhäuser, 3'250 Eigentumswohnungen und 970 Mehrfamilienhäuser.

Wir können erkennen, ob eine Übertragung innerhalb der Familie stattgefunden hat oder nicht. Zudem wissen wir, ob sie noch zu Lebzeiten erfolgte oder post mortem. Ferner ist uns bekannt, ob die Nachkommen selbst in den Liegenschaften wohnen oder ob sie diese vermieten.

Jedes zweite Einfamilienhaus wird früher oder später verkauft

Die meisten Handänderungen erfolgen auf dem freien Markt, also nicht innerhalb der Familie. Gemäss unserer Analyse kommt jedes zweite Einfamilienhaus (55 Prozent) früher oder später auf den Markt. Davon erfolgt der Grossteil (75 Prozent) der Verkäufe noch zu Lebzeiten, typischerweise um den Zeitpunkt der Pensionierung herum.

Bei Stockwerkeigentum werden mit 62 Prozent aller Handänderungen noch mehr Objekte am freien Markt verkauft. Davon werden 80 Prozent noch vor dem Tode veräussert.

Bei Einfamilienhäusern sind folglich familieninterne Lösungen häufiger als bei Stockwerkeigentum. Dabei wohnen die Nachkommen in der Regel im früheren Elternhaus. Nur gerade 25 Prozent dieser innerhalb der Familie verbleibenden Objekte werden vermietet, gegenüber 42 Prozent bei Stockwerkeigentum.

Konsequenzen für den Immobilienmarkt

Steigt damit sogar das Risiko für den Immobilienmarkt? Schliesslich richten sich Erbschaften naturgemäss nicht nach dem Zyklus des Immobilienmarktes. Der Neubau kann hingegen, mit einer gewissen Verzögerung, auf allfällige Verwerfungen reagieren.

So kam die Bauindustrie nach der Immobilienkrise der 90er-Jahre praktisch zum Stillstand. Wären zu dieser Zeit noch viele Eigenheime vererbt worden, hätte sich die Krise noch länger hingezogen. Erbschaften hatten damals noch eine geringere Rolle gespielt, da es das Stockwerkeigentum noch nicht so lange gab, und die Hausbesitzer damals im Durchschnitt noch jünger waren als heute.

Bei Mehrfamilienhäusern wird die Demografie an der knappen Angebotssituation wenig ändern, da diese Liegenschaften typischerweise innerhalb der Familie bleiben. Spannender sind die Auswirkungen auf das Segment der Einfamilienhäuser sowie der Eigentumswohnungen.

Da das familienseitige Interesse bei Einfamilienhäusern gross ist und da die Neubautätigkeit in den letzten Jahren praktisch zum Erliegen kam, scheint eine Übersättigung an Einfamilienhäusern kaum möglich. Gehen wir in einer stark vereinfachten Rechnung von den 57'000 Einfamilienhäusern aus, welche die heute über 60-Jährigen im Kanton Zürich besitzen, dürften davon in den nächsten 25 Jahren insgesamt rund 30'000 davon auf den Markt kommen, also durchschnittlich 1'200 pro Jahr.

In den letzten Jahren wurden im Kanton Zürich pro Jahr durchschnittlich 2'250 Einfamilienhäuser am freien Markt verkauft.

Damit war die Nachfrage nach Einfamilienhäusern jüngst aber noch lange nicht gestillt.

Im Sinne des schonenden Umgangs mit dem knappen Boden wird die Raumplanung auch künftig die Verdichtung zugunsten des Baus von Mehrfamilienhäusern anstelle von Einfamilienhausquartieren

fördern. Müsste man sich allein auf den Neubau verlassen, wäre der Traum vom Einfamilienhaus bald ausgeträumt.

Dank dem Generationentransfer können aber viele Interessenten auf ein Bestandesobjekt hoffen.

Der Generationentransfer bedeutet folglich kein Risiko für den Einfamilienhausmarkt, sondern ist vielmehr ein Segen.

Ihre Ansprechpartner rund ums Wohneigentum



Carlo Rinaudo
Inhaber / Beratung & Verkauf



Hanspeter Kym
Beratung & Verkauf

Wo sind unsere Verkaufsangebote?

Wohneigentum erlebte im Coronajahr 2020/21 einen merklichen Nachfrageschub. In der Zeit vom Druck der Broschüre bis diese beim Leser angekommen ist, sind viele der Angebote nicht mehr aktuell. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden, in dieser Ausgabe keine Angebote zu publizieren.

Mit diesem QR-Code gelangen Sie direkt zu unseren aktuellen Angeboten auf unserer Homepage. Unsere Homepage erreichen Sie auch unter www.rinaudo-kiss.ch.



www.rinaudo-kiss.ch

 **RINAUDO & KISS**
IMMOBILIEN

Ihre Immobilienexperten
aus der Region



Hanspeter Kym



Rita Krattiger



Eva & Carlo Rinaudo



T +41 61 831 45 45
Geissgasse 18
4310 Rheinfelden

T +41 61 831 45 60
Hauptstrasse 51
5070 Frick

www.rinaudo-kiss.ch