

Das Magazin für Schu

## «Betongold» als Wohlfühloase

*Schöner Wohnraum wird wichtiger denn je: Schwerpunktthema «Immobilienmarkt» – unter anderen mit Architekt Philipp Berger.*

## Neue Köpfe für WIR-Expo

*François Cochard und Adrian Bill planen die Messe 2021*



**Reiselust**  
*Auszeit im Ausland  
trotz COVID-19*

### **50 Shades of White**

*Cave Joly, Grandvaux: Weinbau im Lavaux*

# Der Preis ist heiss

*Sie steigen seit Jahren – Jahr für Jahr: die Preise für Schweizer Immobilien. Auch die Corona-Krise hat keine Trendwende, sondern neue Begehrlichkeiten rund ums Thema Wohnen geweckt. Was hat das für Folgen? Zeit für eine allgemeine Auslegeordnung sowie Expertenstimmen mit Architekt und Unternehmer Philipp Berger sowie Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement der WIR Bank.*



Sprichwörtliche Realisierung des Traums vom Eigenheim:  
Die BF architekten sursee AG konzipierte dieses Einfamilienhaus in Nottwil am Bempachersee.

Foto: zVg

# «Betongold» in aller Munde

*Corona als Nachfrage-Katalysator. Weltmeisterliche Schuldenquote als Qualitätsmerkmal. Fehlende Anlagealternativen als Preistreiber. Der Schweizer Immobilienmarkt zeigt keine Anzeichen von Schwäche.*

Aktueller denn je und längst mit eigenem Wikipedia-Eintrag versehen: «Betongold ist ein Begriff der populären Wirtschaftswissenschaft, der die vermeintliche Sicherheit von Immobilien vor Wertverfall, besonders in Krisenzeiten, bezeichnet.» Vermeintlich? Fakt ist: Die Immobilienpreise für Wohneigentum kennen in der Schweiz seit Jahren nur eine Richtung: nach oben. Und selbst bei genauem Hinschauen gibt es nur vereinzelt lockere Wölkchen, die weit weg am Horizont auszumachen sind.

«Die Corona-Krise hat das Wohnen bei vielen Menschen definitiv ins Zentrum gerückt», sagt Donato Scognamiglio, CEO des Spezialisten für Immobilien-Bewertungen und WIR-Produktpartners IAZI (siehe Infobox rechts). «Bei vielen ist wohl der Wunsch aufgetaucht, ihre Wohnverhältnisse zu optimieren.» Heisst: Gepaart mit den aufgrund der Tiefstzinsen nach wie vor sehr günstigen Finanzierungsmöglichkeiten ist von einer weiter steigenden Nachfrage auszugehen. 2020 haben jedenfalls laut IAZI-Informationen die Suchabonnemente für Wohneigentum auf Internetplattformen um rund 40 Prozent zu-

genommen. Weil sich die Baudynamik bei privatem Wohneigentum im vergangenen Jahr abgekühlt habe, führt die Kombination aus knapperem Angebot und steigender Nachfrage wohl zu weiter steigenden Preisen für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser.

## Hypotheken-Weltmeister Schweiz

Zumindest zahlenmässig ist das Potenzial für mehr Wohneigentum riesig: Die Schweiz gilt mit vergleichendem Blick ins Ausland als «Land der Mieterinnen und Mieter» – und das obwohl die Verschuldungsquote der privaten Haushalte, insbesondere durch Hypotheken, (zusammen mit Dänemark) Weltmeister ist. 111 Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP) beträgt die private Hypothekarverschuldung. Zu hohe Immobilienpreise? Steuerliche Anreize zur Verschuldung aufgrund des Eigenmietwerts? Über die Gründe streiten sich die Experten. «Unsere Analyse hat gezeigt, dass die weltmeisterliche Verschuldung der Schweiz nicht unbedingt etwas Schlechtes ist, sondern eher ein Qualitätsmerkmal», schreibt der Zürcher Raumentwickler Stefan Fahrlander in der Seco-Publikation «Die Volkswirtschaft».

So ein bisschen schwindlig kann es einem beim Blick auf die Preisentwicklung schon werden. Comparis hat in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich eine interaktive Karte entwickelt, die die Wertsteigerung von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zwischen 2007 und 2018 zeigt: Stadt Zürich +97 Prozent, Kanton Nidwalden +82 Prozent, Neuchâtel +80 Prozent – um einige Extrembeispiele zu nennen. Zumindest bei den Ausreisern könnte Corona zu einer Glättung beitragen: Im Zuge von Homeoffice sind ländlichere Gebiete wieder gefragt – das dürfte eine Trendwende und nicht nur ein kurzfristiger Trend sein, die über das hoffentlich baldige Ende der Pandemie anhalten wird.

## Hohe Preise schrecken nicht ab

Steigender Platzbedarf und das Bedürfnis auf schöne Aussichten in der neuen heimischen Arbeitswelt haben dazu geführt, dass in der Schweiz 2020 so viele Einfamilienhäuser verkauft worden sind, wie schon lange nicht

mehr. «Wer im vergangenen Jahr ins Segment Wohnen investiert hat, hat nichts falsch gemacht», so die IAZI-Einschätzung. Auch diejenigen nicht, die Immobilien primär als Wertanlage sehen: Das Preiswachstum für Mehrfamilienhäuser hat sich auf Jahresbasis nicht verändert, aus dem vierten Quartal resultierte eine geringe Zunahme um 0,8 Prozent.

«Viele institutionelle Anleger suchen noch immer nach Möglichkeiten, in Mehrfamilienhäuser zu investieren und sind bereit, hohe Preise zu bezahlen», sagt Scognamiglio. Da die Zinswende nicht zuletzt durch Corona in weite Ferne gerückt ist, bleiben Immobilien, zusammen mit Aktien, das Anlagethema Nummer eins. «Für Investoren bieten sich nach wie vor interessante Anlagemöglichkeiten in Betongold.» Nebst eigenem Wikipedia-Eintrag gehört der Begriff längst auch zum Wortschatz Scognamiglios.

● Volker Strohm

## Immobilien-Bewertung durch die Profis

Sind Sie bereits Immobilienbesitzerin oder -besitzer und wollen wissen, was ihr Mehrfamilienhaus, das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung wert ist? Oder erscheint ihnen als potenzielle Käuferschaft der verlangte Preis beim Hauskauf zu hoch – dieser soll auf einfache Art und Weise überprüft werden? Mit einigen wenigen Klicks kommen Sie zu einer persönlichen Schätzung samt Bewertungs- und Standortdatenbericht.

Möglich macht diese markttreue Bewertung (mit Zahlungsmöglichkeit in WIR) das Bewertungsmodell von IAZI, dem Produktpartner der WIR Bank. Diese sogenannte hedonische Bewertung basiert auf der schweizweit grössten Transaktionsdatenbank und wird von Immobilienfachleuten ebenso genutzt wie von Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Der Wert einer Liegenschaft wird mittels der jeweiligen Eigenschaften und Lage des Objekts erklärt. Bei IAZI werden etwa 20 objektspezifische und rund 50 lagespezifische Parameter in die Berechnung einbezogen.



Interesse geweckt?

QR-Code scannen und mehr über das WIR-Partner-Angebot erfahren.



Investieren in Immobilien ist und bleibt in Zeiten von Tiefstzinsen mangels Alternativen gefragt.

Foto: istock

## Volksentscheid «pro Fussabdruck»

Fast sieben Jahre ist es her, seit das Schweizer Stimmvolk am 1. Mai 2014 ein neues Raumplanungsgesetz gutgeheissen hatte. Primäres Ziel: ein haushälterischer Umgang mit dem Boden. Die Kantone haben seither Richtpläne sowie Planungs- und Baugesetze angepasst – bis spätestens Ende 2023 müssen nun auch die Gemeinden folgen. Eine zentrale Änderung bei der Messweise betrifft den Wechsel von der Ausnützungsziffer zur Überbauungsziffer, dem sogenannten «Fussabdruck» auf einer Parzelle. Tendenziell führt dies dazu, dass dort, wo dies heute noch möglich ist, keine Einfamilienhäuser mehr bewilligt werden dürfen, sondern an deren Stelle Mehrparteienobjekte geplant werden müssen (siehe dazu Interview mit Philipp Berger ab Seite 12).



Bessere Ökobilanz, angenehmes Wohnklima: Der Marktanteil von Bauten mit Holz steigt – wie bei diesem von der BF architekten sursee AG geplanten Mehrfamilienhaus in Altbüron im nördlichen Teil der Luzerner Landschaft, an der Grenze zum Bernbiet.



Foto: zVg Philipp Berger im Gespräch mit Volker Strohm. Fotos: Pius Galliker

## «Einfamilienhäuser werden rares Gut»

*Homeoffice lässt grüssen: Architekt Philipp Berger stellt als Folge der Corona-Pandemie eine verstärkte Nachfrage nach mehr Wohnraum fest. Doch der gesetzliche Rahmen lässt nicht unbegrenzt Spielraum.*

Die Corona-Pandemie hat uns weiter fest im Griff, etliche Branchen sind entweder von den verordneten Schliessungen direkt betroffen oder spüren indirekt, dass die Verunsicherung in der Bevölkerung gross

ist. Wie steht es vor diesem Hintergrund ums Thema Bauen in der Schweiz?

**Philipp Berger:** Immer noch sehr gut. Erstaunlicherweise.

**Aber Covid-19 hat auch die Baustellen in Beschlag genommen.**

Ja. Sämtliche Handwerker müssen mit Maske arbeiten. Aber ansonsten würde ich die Baubranche als nicht weiter eingeschränkt bezeichnen.

**Weshalb ist die Nachfrage ungebremst?**

Wo, wenn nicht in Immobilien, soll Geld heute investiert werden? Es fehlen doch die Alternativen.

**Demgegenüber zeigen aber Umfragen wie das Sorgenbarometer, dass die Leute vor den Auswirkungen der Corona-Pandemie auch wirtschaftlich Angst haben. Wäre da nicht mehr Zurückhaltung angesagt?**

Eigentlich erwarten wir genau diesen Effekt seit April 2020, spüren aber davon bis heute nichts. Die sicherste Variante, Geld anzulegen, sind nach wie vor Immobilien. Einen Rückgang spüren wir lediglich bei den Grossbaustellen, also den ganz grossen Projekten mit Mietwohnungen. Da ist der Markt übersättigt – das Thema Eigenheim bleibt attraktiv.

**Immer häufiger wird im Homeoffice gearbeitet. Wie haben sich vor diesem Hintergrund die Wünsche**

**punkto Eigenheim-Ausstattung verändert?**

Wir verspüren den Wunsch, dass es einem zu Hause gut gehen soll – entsprechend steht das Thema Luxus zunehmend im Fokus. Diejenigen, die bereits ein Eigenheim haben, beginnen nun damit, dieses zu «vergolden» – es wird ein Pool geplant oder ein Jacuzzi eingebaut. Das Homeoffice soll so schön wie möglich werden. Das hat einerseits wieder mit dem Investitionsthema zu tun, andererseits aber auch mit der Tatsache, dass man ja kaum noch weggehen kann. Wir zählen einen Poolbauer zu unserem Kundenkreis: Er hatte noch nie in seiner Karriere derart viele Aufträge; er ist auf zwei Jahre hinaus ausgebucht.

**Und was passiert mit Blick aufs eigentliche Homeoffice, also den Büro- oder Arbeitsraum?**

Es wird umgebaut: Entweder, wo möglich, vergrössert oder die Raumaufteilung angepasst. Es zeigt sich, dass gerade bei Familien mit kleinen Kindern sich der Aufwand für eine Art «Abschottung» des Homeoffice-Arbeitsplatzes lohnt. Bei dieser Umnutzung von bestehendem Volumen ist der Innenarchitekt gefragt; ein Know-how, das wir ebenfalls anbieten.



Die «neue Normalität»: arbeiten mit Maske. Corona sorgt bei Architekt Philipp Berger aber auch für zusätzliche Nachfrage. Foto: Pius Galliker

#### Hat Corona neue Trends gesetzt oder zumindest verstärkt?

Der Wunsch nach einem Einfamilienhaus war immer schon gross, dieser ist durch das Corona-Jahr noch einmal grösser geworden. Dabei zeigt sich, dass es die Leute vermehrt aufs Land zieht. Das urbane Leben «beisst sich» ein Stück weit mit Homeoffice: Dort werden in aller Regel nur noch Miniatur-Balkone geplant, man sitzt aufeinander. Diesen Trend «raus aus der Stadt» spüren wir – etliche Landgemeinden haben regelrecht Aufwind erhalten.

#### Jetzt kommt also jemand mit dem Wunsch zu Ihnen, ein Eigenheim zu erstellen. Wessen muss sich der Kunde bewusst sein, wann erhebt der Architekt den Mahnfinger?

Zunächst gibt es Fälle, bei denen Realisierungswünsche des Kunden auf der zur Verfügung stehenden Parzelle wegen des Baugesetzes gar nicht erfüllt werden können. Hier ist schweizweit ein Wandel im Gange: Anstelle der bisheri-

gen Ausnutzungsziffer verwenden einige Kantone bereits die Überbauungsziffer, um den Nutzungsgrad auf einer Parzelle anzugeben. Einfamilienhäuser zu bauen wird zunehmend schwieriger ...

#### ... darauf kommen wir gleich beim Thema Preisniveau nochmals zurück – bleiben wir noch kurz beim Mahnfinger des Architekten.

Wir geben immer eine Checkliste ab, die der Kunde unterschreiben muss. Für mich einer der wichtigsten Punkte: Bauen ist zeitintensiv, dessen muss man sich unbedingt bewusst sein. Es reicht nicht, wenn ich als Bauherr oder Bauherrin nur jeweils abends ab 17 Uhr und am Wochenende Zeit habe. Und die Bauherrschaft muss sich von uns in der Funktion als Treuhänder des Kunden führen lassen.

#### Kommen wir also zurück auf das Thema Nutzungsgrad: Das würde ja als Konklusion darauf schliessen lassen, dass sich preislich im Immobilienmarkt auch weiterhin keine Korrektur nach unten abzeichnet?

Wie schon vorhin erwähnt, muss sich die Masse der Mietwohnungen korrigieren – das sieht man nur schon am Leerwohnungsbestand, selbst in Zentren. Aber im Markt für Wohneigentum sehe ich keine Korrekturen, das Preisniveau wird gehalten werden – eher noch teurer.

#### Getrieben durch die Raumplanungsgesetzgebung, die Einfamilienhäuser zunehmend erschwert?

Ja. Die Ausnutzungsziffer wird, wie bereits erwähnt, durch den sogenannten «Fussabdruck» ersetzt, den eine Immobilie auf einer Parzelle hinterlässt: Je höher gebaut wird, desto kleiner wird der Fussabdruck, desto mehr Grenzabstand wir nötig. Bis 2023 wird diese Änderung gesamtschweizerisch vollzogen sein. Einfamilienhäuser im Kontext der Verdichtungsthematik als Landverschwendung; es gibt heute bereits Gemeinden, die in einzelnen Parzellen das Bauen von Einfamilienhäusern unterbinden, weil eine einzige Familie quasi zu viel Land verschwenden würde. Aber es gibt natürlich auch Parzellen, bei denen das neue Baugesetz Vorteile bringt.

#### Das Bauen von grösseren Objekten macht die Aufträge für Architekten attraktiver.

(lacht) Ja und nein. So einfach ist die Gleichung nicht. Aber es ist Fakt, dass Einfamilienhäuser zum raren Gut mutieren – Land, auf dem ein solches erstellt werden darf, findet man fast nicht mehr. Nicht zu vergessen: Bei Mehrfamilienhäusern reden wir dann von zwei, drei oder vier Parteien – keine Grossobjekte.

#### Gehen wir einen Schritt weiter: Das Bauprojekt wurde bewilligt. Welche Trends sehen Sie als Architekt über die vergangenen ein, zwei Jahrzehnte?

Mehr Fläche. Früher war ein Wohnzimmer 30 Quadratmeter gross, heute müssen es 50 sein. Ein Kinderzimmer misst nicht mehr 11 Quadratmeter, sondern vielleicht 15 oder sogar noch mehr. Dazu kommen pro Objekt mehr Nasszellen: Wo früher ein Bad und ein Tages-WC ausreichend waren, braucht es heute im Minimum zwei Bäder und ein Tages-WC. Eines der Bäder dann in der Regel kombiniert mit einem sogenannten Master-Room-Konzept, das auch Schlafzimmer und Ankleide umfasst.

#### Und das Ganze energieeffizient.

Selbstverständlich. Stichworte sind Minergie, Niedrigenergie, Energie-Plus-Bauten – ein Riesenthema. Photovoltaik ist zum Muss geworden. Dazu steigt der Marktanteil von Bauten mit Holz. Dieses Material verbessert einerseits die Ökobilanz, da es im eigenen Land wächst – und

#### Innovatives aus der Zentralschweiz

«Wir setzen Räume in Szene.» Hinter diesem Versprechen steht die BF architekten sursee AG, deren Ursprung auf das Jahr 2001 zurückgeht. Reto Frank und Philipp Berger gründeten die BF berger + frank AG, starteten in einer Einlegerwohnung – und bezogen erst drei Jahre später «echte» Büroräumlichkeiten im Dorfkern von Eich. Heute zählt das Team 26 Mitarbeitende in Sursee und vier in Luzern (BF architekten luzern AG). Das Firmengebäude in Sursee vereint modernste Technologien mit Freiräumen für Entspannung und kreative Pausen der Mitarbeitenden. Der gelernte Hochbauzeichner Berger (dipl. Architekt FH, dipl. Bauleiter) ist zudem Präsident des WIR-Partner-Networks Zentralschweiz.

es schafft zudem ein angenehmes Wohnklima. Ebenfalls gegen aussen sichtbar ist natürlich der Trend zum Flachdach, der meines Erachtens weiterhin anhalten wird. Dadurch wird eine klare Formensprache geschaffen. Was aber im Umkehrschluss nicht heissen soll, dass das Schrägdach «ausstirbt».

● Volker Strohm



Bürogebäude in Lupfig: auch ein Resultat aus Bergers Team. Foto: zVg



Ein echter Hingucker: Das Bürogebäude der BF architekten sursee AG. Erneuerbare Energie und Feng-Shui stehen hier hoch im Kurs. Foto: zVg

# «Die Blase hat sich etwas entladen»

*Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement und stellvertretender CEO der WIR Bank, gibt Einblicke in die Entwicklung des Immobilienmarkts – und erklärt, weshalb es für eine Investition nicht zu spät ist.*

## Rund ein Jahr Coronakrise. Welche Auswirkungen hat das auf den Schweizer Immobilienmarkt?

**Patrick Treier:** Zu Beginn der Krise hatte ich Sorgen, dass dies auch auf den Immobilienmarkt überschwappen würde – doch ich wurde schnell eines Besseren belehrt. Vor allem im privaten Bereich ist Wohneigentum sogar gefragt denn je. Die Leute suchen private Freiräume, beispielsweise in Form eines Einfamilienhauses mit Garten, dank dem man auch mit Einschränkungen im Zuge einer Pandemie noch draussen sein kann.

## Gesteigerte Nachfrage heisst steigende Preise.

Ja, die Preisentwicklung hat in den vergangenen Monaten nur eine Richtung gekannt: nach oben. Dies sowohl bei Eigentumswohnungen als auch bei Einfamilienhäusern.

## Gepaart mit einer rekordtiefen Niedrigzinsphase.

Richtig. Ich würde aber nicht mehr von «Phase» reden, wir befinden uns vom Zeithorizont wohl eher beim Beispiel von Japan: Ich habe das Gefühl, dass wir diese niedrigen Zinsen auch in der Schweiz noch einige Jahre sehen. Das macht Wohneigentum attraktiv – und letztlich einiges günstiger als die Miete.

## Wenn viele in Eigentum investieren wollen, ist das doch für den Markt der Mietwohnungen problematisch?

Ja. Bei Mietwohnungen besteht in der Tat ein Überhang von etwas über 80 000 Wohnungen, die schweizweit leer stehen. Dieser Leerwohnungsbestand ist natürlich auch bei der WIR Bank ein Thema, da wir viele Baukredite sprechen und Promotionsobjekte finanzieren. Aber: Wenn in den Medien von vielen Leerwohnungen die Rede ist, erweckt dies den Eindruck, dass das, was neu gebaut wird, keine Interessenten findet. Das ist aber mitnichten der Fall: Neue Wohnungen können vermietet werden. Die Leute bewegen sich von «mittelalten» Immobilien zum Neubau, finden dort grössere Wohnungen mit einem höheren Ausbaustandard – und sind auch bereit, dafür etwas mehr an Miete zu bezahlen. Der daraus entstehen-

de Leerwohnungsbestand in diesen «mittelalten» Immobilien ist gleichzeitig eine Chance: Durch Renovationen können die Objekte weiterentwickelt werden.

## Gab es beim Thema Instandhaltung in den vergangenen Jahren Versäumnisse?

Die Schweiz baut zwar seit jeher auf qualitativ sehr hohem Niveau, hat aber jetzt viele Häuser, die aufgrund ihres Alters Erneuerungsbedarf haben. Das wird der ganzen Baubranche in den kommenden Jahren zu Aufträgen verhelfen. Aber es ist gleichzeitig auch der Staat mit Förderungsprogrammen gefragt, damit die Emissionsbelastung der Umwelt durch Immobilien reduziert werden kann. Nebst dem Verkehr sind die Emissionen aus Häusern hierzulande einer der grössten negativen Treiber – da sind wir gefordert! Wir müssen handeln!

## Die Anreize zum Einsatz erneuerbarer Energien haben aktuell «Luft nach oben».

Da besteht eindeutig Nachholbedarf. Das wird auch an plakativen Beispielen sichtbar: Wenn ich im Fricktal Richtung Schwarzwald blicke, sind auf der anderen Seite der Grenze die Dächer mit Sonnenkollektoren regelrecht «zugesackert». Anders bei uns. Positiv formuliert ist das aber auch eine Riesenchance für die Baubranche: nicht nur die Solarbauer direkt, sondern auch Heizer, Fensterbau, Gebäudeisolation und alles, was dazugehört.

## Alles immer eine Kostenfrage.

Natürlich ist der Blick aufs eigene Portemonnaie immer naheliegend, wenn ich als Immobilienbesitzer eine Heizung, insbesondere Öl, ersetzen muss. Neue Technologien wie beispielsweise Erdsonden kosten einiges mehr. Diese Investitionen kann sich nicht jeder leisten. Förderprogramme sind daher gefragt.

## Wenn wir gerade beim Thema Kosten sind: Wie passt es zusammen, dass seit Jahren vor einer Immobilienblase gewarnt wird und wir jetzt relativ entspannt über weiter steigende Preise reden?

Vorweg: Die Blase hat sich etwas entladen. Aber die Fra-



Patrick Treier ist stellvertretender CEO der WIR Bank. Foto: Raffi Falchi

ge ist doch vielmehr: Wo soll ich heutzutage Geld anlegen? Es bleiben Aktien – oder eben Immobilien. Corona wird die Nachfrage nach Immobilien eher weiter befeuern. Was wir auch nicht ausser Acht lassen dürfen: In der Schweiz liegt der Anteil von Wohneigentum bei rund 50 Prozent; das ist im Vergleich zum Ausland wenig. Man könnte also im Umkehrschluss lapidar folgern: Nur schon, um eine höhere Quote zu erreichen, gilt es noch, eine grosse Nachfrage nach Immobilien zu befriedigen.

## Ist, wer jetzt noch nicht in Immobilien investiert hat, zu spät?

Nein. Schauen wir als Beispiel auf die Pensionskassen: Dort wird weiter in Aktien investiert – und in Immobilien. Und man gibt sich mit Renditen zufrieden, bei denen man noch vor ein paar Jahren lächelnd den Kopf geschüttelt hätte. Auch Immobilienfonds zeigen nach wie vor eine solide Performance.

## Wer beispielsweise also ein Mehrfamilienhaus als Renditeobjekt baut oder erwirbt, muss heute zurückbuchstabieren?

Ja und nein. Wer vor Jahren eine solche Liegenschaft gekauft hat und eine Rendite von fünf Prozent erwartete, bewertete das vielleicht schon als eher mager. Heute sehen wir Geschäfte, bei denen die Rendite noch bei drei Prozent liegt. Und jetzt kommt das «Aber»: Diese drei Prozent muss ich in Relation zum absoluten Zinsniveau bei null Prozent stellen – und schon sieht die Rechnung viel besser aus.

## Sind die tiefen Zinsen nicht trügerisch, wenn man sich den Traum vom Eigentum erfüllen will?

Die regulatorischen Mindesttrichtlinien bei einer Finanzierung müssen seitens der Bank eingehalten werden. Eine davon betrifft die Tragbarkeitsrechnung: Noch immer rechnen wir mit einem kalkulatorischen Zins von 4,5 Prozent. So rechnen wir die Tragbarkeit durch, zeigen dem Kunden aber auch klar auf, was er effektiv bezahlen muss.

## 4,5 Prozent als kalkulatorischer Zins: Ist das nicht völlig realitätsfremd?

Es gibt Banken, die bereits eine Senkung des kalkulatorischen Satzes gefordert haben. Ich bin auch der Meinung, dass dieser Zinssatz – beispielsweise mit einer Durchschnittszinsrechnung – nun nach unten korrigiert werden müsste.

## Und wer die Finanzierung erhält, sollte punkto Zinsänderungsrisiko auf Nummer sicher gehen.

Ja, beispielsweise mit einer 10-jährigen Festzinshypothek. Diese relativiert die kalkulatorische Tragbarkeit. Die Dauer dieser Festhypothek sollte dafür genutzt werden eher überdurchschnittliche Amortisationen zu leisten, um ein Sicherheitspolster bis zur Verlängerung zu schaffen.

## Gibt es bei der Finanzierung ein Patentrezept?

Nein. Aber die 10-jährige Festzinshypothek kann ich als Empfehlung aussprechen. Oder dann eine Libor- respektive neu eben Saron-Lösung, die zwar günstiger, aber auch ein höheres Zinsänderungsrisiko mit sich bringt. Eines, das man aus heutiger Sicht aber als klein einstufen kann. Laufzeiten hier sind drei oder fünf Jahre – aber die Differenz zu einer längeren Festhypothek eben auch nicht gravierend.

## Die Hypothek mit Negativzinsen

Das Finanzierungsangebot der WIR Bank ist sowohl für Firmen- wie auch Privatkunden vielfältig. Als Pluspunkt sind alle Hypothekarengagements gegen Erdbeben versichert – eine Vollversicherung auf die gesamte Liegenschaft ist zudem mit Rabatt möglich. WIR-KMU-Kunden profitieren zusätzlich von der Möglichkeit, Finanzierungen in Schweizer Franken (CHF) und in WIR (CHW) zu kombinieren. Absolutes Alleinstellungsmerkmal ist die **Mehrwert-Hypothek WIR**: Für Neugeschäfte zahlt die WIR Bank auf den CHW-Anteil während fünf Jahren einen Zins von 1,5 Prozent, jährlich – verkehrte Welt.



Wie das genau funktioniert? QR-Code scannen und mehr erfahren.



Bau oder Kauf – es gilt nach wie vor: Lage, Lage, Lage. Foto: istock

**Aber eine 10-jährige Festhypothek bedarf Disziplin, damit man am Ende der Laufzeit nicht in den Zinshammer läuft.**

Ein Eigentümer sollte fairerweise immer mit drei, vielleicht 3,5 Prozent «nachhaltigem» Zins rechnen. Deshalb ist es zu empfehlen, diese Zinsdifferenz, die durch das aktuelle Niveau entsteht, nicht zu verpassen, sondern anzusparen, um die Schulden in zehn Jahren amortisieren zu können.

**Nebst der Tragbarkeit ist auch die maximale Belegung eines Objekts regulatorisch geregelt. Wenn wir von einem steigenden Preisniveau ausgehen, können sich doch immer weniger Leute einen Immobilienkauf aufgrund der steigenden Anforderungen ans Eigenkapital noch leisten?**

Das ist in der Tat die Krux im Schweizer Immobilienmarkt: Die Jungen, die gerne etwas fürs Leben erwerben würden, können es sich gar nicht mehr ersparen. Die Preissteigerung des Markts verläuft schneller, als eine Sparquote realistischere mithalten kann. Wenn junge Familien heutzutage eine Immobilie erwerben können, ist das praktisch nur noch mit finanzieller Hilfestellung durch die Eltern/Familie möglich. Oder nach einem Lotto-Sechser (lacht). Früher galt die Devise: Nach Eintritt in die Berufswelt spare ich 15 Jahre an und kaufe mir dann ein Haus – heute funktioniert das nicht mehr, weil einem die Preise davonrennen. Natürlich besteht auch die Möglichkeit eines Vorbezugs von Pensionskassengeldern. Ich persönlich bin aber kein Freund dieser Finanzierungsmöglichkeit.

**Inwieweit hat das durch Corona beschleunigte Thema Homeoffice den Wunsch nach einem Eigenheim verstärkt?**

Statistisch ist es auf Grund der vergleichsweise kurzfristigen Entwicklung noch nicht nachzuweisen, aber Corona zeigt klar: Etwas abseits im Grünen zu wohnen, ist zunehmend gefragt. Gerade mit der Zunahme von Homeoffice ist es doch kein Problem mehr, an drei oder vier Tagen abseits eines Ballungszentrums zu Hause zu arbeiten – und für einen Tag ins Büro in die Stadt zu fahren. Daneben sehe ich aber im Zusammenhang mit Homeoffice einen weiteren Trend: Es löst den Wunsch nach mehr Wohnraum aus. Wo bisher vielleicht eine 3,5-Zimmer-Wohnung ausreichend war, muss nun noch ein weiteres Zimmer fürs heimische Büro hinzukommen. Und der eingangs erwähnte Garten sollte dabei sein. Aber: Bauland ist beschränkt.

**Beschränktes Angebot, steigende Nachfrage. Wir sind schon wieder beim Preis.**

Ja, die Preise werden weiter steigen.

**Wir hatten die Renditeobjekte bereits in Zusammenhang mit Mietwohnungen auf dem Radar. Wie sieht die Entwicklung dann aus, wenn ich ein Objekt mit einzeltem Stockwerkeigentum zum Abverkauf plane?**

Bei der Planung gilt das, was ich bereits punkto Ausbaustandard bei Mietwohnungen erwähnt hatte: Die Zimmer werden grösser, eigene Waschmaschine und Tumbler sind mittlerweile Standard, die Küche wird buchstäblich zentral. Treiber dieser Entwicklung sind natürlich die Nachfragenden – daraus ergibt sich letztlich aber ein weiterer Preistreiber. Und: Die Vorschriften rund um energetische Themen wie Heizungstechnik, Minergie und dergleichen machen das Bauen auch nicht günstiger.

**Trotzdem entscheide ich mich für ein Renditeobjekt. Was gilt es zu beachten?**

Lapidar lässt sich die Frage mit «billig kaufen, teuer verkaufen» beantworten. Doch zunächst gilt der altbekannte Grundsatz beim Thema Immobilien: Lage, Lage, Lage – und nochmals Lage. Allerdings ist dieser Effekt im Zuge der Coronakrise etwas dynamischer geworden; auch 1b-Lage kann gefragt sein. Da spielen dann Faktoren wie Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schule, Steuern oder Industrie als direkter Nachbar eine Rolle.

**Themen, die auch für den privaten Hauskauf zur Eigennutzung gelten.**

Ja. Wird eine bestehende Immobilie gekauft, darf diese auf keinen Fall versteckte Mängel aufweisen. Bei einem Neubau ist die Wahl des Partners wichtig: Architekt oder Generalunternehmer – und bei letzterem auch dessen Bonität. Er muss ein Projekt qualitativ und vor allem auch finanziell im Griff haben.

● Volker Stroh