

NACHFRAGE SINKT NICHT – SIE TRANS- FORMIERT SICH

Wer Wohneigentum erwerben will, braucht zwei Dinge: einen langen Atem und eine realistische Einschätzung. Für Verkäufer ist der Zeitpunkt günstig, Liegenschaften in gutem Zustand auf den Markt zu bringen.

TEXT – Ruedi Tanner*

BILD: ISTOCKPHOTO.COM/PORTFOLIO/BIM

Aufgrund der Preisentwicklung in den Zentren verlagert sich die Immobiliensuche verstärkt in Randregionen oder auf kleinere Objekte.



► WUNSCH NACH EIGENHEIM BLEIBT HOCH

Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt trotz gestiegener Lebenshaltungskosten hoch, weil der Wunsch nach einem Eigenheim in der Schweiz ungebrochen ist. Die Nachfrage ist robust, was Experten vor allem auf die anhaltende Zuwanderung und das knappe Angebot zurückführen. Die hohe Nachfrage stösst aber auf ein strukturelles Problem: Das Angebot kann nicht mithalten. Zwar zieht die Bautätigkeit im laufenden Jahr 2026 weiter an, aber die neuen Projekte kommen erst verzögert auf den Markt. Zudem wird im Neubau aufgrund strenger Umweltauflagen und hoher Lohnkosten oft im Luxussegment gebaut.

SELEKTIVER KÄUFERMARKT

Wir befinden uns daher weiterhin primär in einem Verkäufermarkt, weil das Angebot das Interesse der Käufer nach wie vor nicht decken kann. Gesamtschweizerisch halten die Verkäufer noch immer das Zepter in der Hand. In Ballungszentren wie

Zürich oder Genf hat sich das Blatt jedoch leicht gewendet: Hier sprechen Experten zunehmend von einem selektiven Käufermarkt. Das bedeutet nicht, dass die Preise fallen, aber dass sich die Machtbalance verschiebt. Käufer, die über das nötige Kapital verfügen, fordern heute mehr Qualität für ihr Geld – insbesondere in puncto Nachhaltigkeit und Lage. Wo früher Bietergefechte die Preise in astronomische Höhen trieben, herrscht heute eine neue Nüchternheit.

BOOMENDE RANDREGIONEN

Wer hingegen ein Eigenheim sucht und auf eine substanzielle Fremdfinanzierung angewiesen ist, weicht zunehmend in Randregionen oder auf kleinere Objekte aus, da die Preise in den Zentren für viele Durchschnittsverdiener schlicht unerschwinglich geworden sind. Die Nachfrage verlagert sich in die «zweite und dritte Reihe». Kantone wie Schaffhausen, Thurgau, St. Gallen, Basel-Landschaft, Freiburg oder auch Teile des Jura erleben einen Nachfrageboom. Homeoffice-Modelle haben sich 2026 end-

gültig etabliert und machen längere Pendelstrecken an zwei oder drei Tagen pro Woche akzeptabel. In diesen neuen «Boom-Regionen» steigen die Preise derzeit überdurchschnittlich mit rund 3 bis 4% pro Jahr, während sie in den bereits überhitzten Zentren eher seitwärts tendieren.

GUTER VERKAUFSZEITPUNKT, WENN ...

Vor allem Bestandsimmobilien, also Häuser und Wohnungen aus den 1990er- und 2000er-Jahren, sind begehrte Objekte. Sie bieten oft mehr Platz fürs Geld als Neubauten, bringen aber eine neue Herausforderung mit sich: die energetische Sanierung. Die Käufer von heute schauen nicht mehr nur auf die Küche, sondern zuerst in den Keller und aufs Dach. Die Frage nach Wärmepumpe, Photovoltaik und Isolierung ist zum zentralen Verhandlungspunkt geworden. Für Verkäufer, die über eine Immobilie in einem guten Zustand verfügen, ist es ein günstiger Zeitpunkt, das Eigenheim auf den Markt zu bringen.

ANZEIGE



Das neue Buch zur digitalen Immobilienzukunft

Als Buch und E-Book: immobilien-marketing.ch





Immobilien mit schlechtem Energieausweis erfahren zwar eine geringere Nachfrage, können aber für geschickte Käufer eine interessante Einstiegsmöglichkeit sein, sofern die Sanierungskosten eingepreist werden.

STATUSSYMBOL UND ALTERSVORSORGE

Die Nachfrage nach Wohneigentum in der Schweiz sinkt 2026 nicht – sie transformiert sich. Das Eigenheim bleibt ein Statussymbol und eine bevorzugte Altersvorsorge. Der Markt ist jedoch gnadenlos: Während die tiefe Zinslast lockt, begrenzen Eigenkapitalhürden, teure Finanzierungskosten und ein ausgetrocknetes Angebot den Zugang. Für das restliche Jahr 2026 ist mit anhaltend hoher Nachfrage zu rechnen.

Wer sich als Verkäufer in der komplexer werdenden Marktsituation gut begleitet fühlen will, orientiert sich an der professionellen Beratung einer ausgewiesenen Maklerin oder eines ausgewiesenen Maklers. Wer als Käufer den Zuschlag erhalten will, muss schnell sein, finanziell gläsern gegenüber der Bank auftreten und zunehmend bereit sein, Kompromisse beim Standort einzugehen. Der Traum vom eigenen Haus lebt – aber er erfordert im Jahr 2026 mehr strategische Planung denn je. ■



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

Ein Neubauprojekt wird zu einem attraktiven Zuhause.

VERMARKTUNG

Bei Markstein arbeiten Immobilienprofis unterschiedlicher Fachrichtungen als schlagkräftiges Team zusammen. Ein echter Mehrwert, wenn es darum geht, Ihr Projekt optimal auf die Zielgruppe auszurichten und zu vermarkten.