

Haus kaufen? Am besten im September

Der Ansturm auf Immobilien ist so gross, dass jeder zweite Käufer mehr zahlt, als der Verkäufer ursprünglich haben wollte



Zum richtigen Zeitpunkt zuschlagen: Im Herbst sind mehr Immobilienangebote auf dem Markt als zu anderen Jahreszeiten

Foto: Getty Images

Franziska Kohler

Zürich Wer sich vorgenommen hat, 2019 endlich ein eigenes Haus oder eine Wohnung zu kaufen, sollte nicht gleich im Januar zuschlagen. Dann sind Immobilien im Schnitt nämlich teurer als in anderen Monaten. Das zeigt eine neue Studie des Online-Start-ups Pricehubble. Sie kommt zum Schluss: Die beste Zeit für Immobilienkäufe ist der September.

Pricehubble berechnet den Wert von Wohnimmobilien, indem es online grosse Datenmengen sammelt und auswertet. Für die Studie untersuchte die Firma über einen Zeitraum von zehn Jahren rund 700 000 Inserate auf Onlineplattformen und schaute sich die tatsächlich gezahlten Verkaufspreise für 3000 Objekte an. Ausserdem schätzte sie für jedes Objekt den Marktwert. Den Wert also, den eine Immobilie aus der Sicht von Pricehubble zum Zeitpunkt des Verkaufs theoretisch hatte.

Nach sieben Wochen ist das Haus schon weg

Die Resultate zeigen, wie gross der Ansturm auf Immobilien in den letzten Jahren war. Und dass ein Grossteil der Verkäufer davon profitiert. Bei über 50 Prozent der zwischen 2008 und 2017 betrachteten Haus- und Wohnungskäufe lag der tatsächlich gezahlte Preis über dem Angebotspreis. Das heisst: Die Käufer bezahlten am Ende mehr, als die Verkäufer haben wollten, etwa, weil sie sich gegenseitig überboten. Die Preise sind in den letzten zehn Jahren denn auch stark gestiegen: Eigentumswohnungen wurden laut dem Immobilienberater Wüest Partner 32 Prozent teurer, Einfamilienhäuser sogar 35 Prozent. Die Dauer, bis eine ausgeschriebene Immobilie verkauft ist, sank deutlich von elf auf sieben Wochen.

Käufer können aber einiges herausholen, wenn sie zur richtigen Zeit zuschlagen. Und das scheint der Herbst zu sein. Dann sind mehr Angebote auf dem Markt als zu anderen Jahreszeiten. Im September zum Beispiel sind fast 6 Prozent mehr Objekte ausgeschrieben als normalerweise. Das drückt offenbar auf die Preise. Ein Quadratmeter Wohnfläche kostet im September weniger als in allen anderen Monaten. Am grössten ist die Differenz zum Juli, dann ist der Quadratmeter 319 Franken teurer. Eine 125-Quadratmeter-Wohnung kann im

Sommer also fast 40 000 Franken mehr kosten als im Herbst. Im Januar hingegen sind 6,5 Prozent weniger Häuser und Wohnungen ausgeschrieben als im Schnitt, und die Preise sind höher als in anderen Monaten. Auch Wüest Partner beobachtet, dass im ersten Quartal tendenziell weniger Immobilien gehandelt werden.

Verkäufer wiederum sollten sich gut überlegen, mit welchem Preis sie auf den Markt gehen. Verlangen sie zu viel, laufen sie Gefahr, lange keinen Abnehmer zu finden. Das drückt den Preis.

«Verkäufer tendieren dazu, ihren Wunschbetrag zu fordern», sagt Stefan Heitmann, Gründer und Verwaltungsratspräsident von Pricehubble. «Ist dieser zu hoch, führt das meistens zu Preisadjustierungen und Nachverhandlungen.» Die Differenz zwischen Verkaufspreis und Marktwert sinke, je länger die Vermarktung dauere.

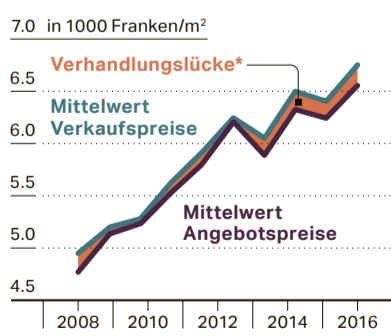
Investieren lohnt sich nicht bei jeder Wohnung

Wie viel ein Verkäufer verlangen kann, hängt auch vom Ausbaustandard ab. Also vom Zustand und der Qualität des Bads, des Bodens oder der Fenster. Grundsätzlich gilt: Je besser der Zustand, desto höher der Preis – aber nur bis zu einem gewissen Grad. Investitionen lohnten sich vor allem bei Immobilien in schlechtem bis mittlerem Zustand, sagt Heitmann. Ab einem Ausbaustandard von 80 Prozent lasse sich mit zusätzlichen Massnahmen nicht mehr viel herausholen. «Ein Beispiel: Werden alte Fenster durch moderne ersetzt, sind Käufer auch bereit, mehr zu zahlen. Baut der Verkäufer nun noch eine Bedienung der Storen per Smartphone ein, ist das zwar komfortabel, beeinflusst den Preis aber kaum mehr.»

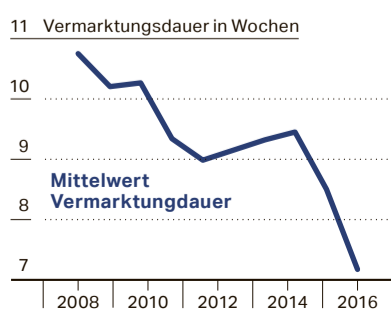
Auch eine Minergie-Zertifizierung wirkt sich laut den Zahlen nicht messbar auf den Preis aus. Das bedeute nicht, dass sich Energiesparen nicht lohne, sagt Heitmann. «Ressourcenschonende Investitionen wie der Einbau einer Wärmepumpe oder einer Fotovoltaikanlage haben natürlich trotzdem einen Wert.» Bei Minergie Schweiz heisst es, man könne die Studie nicht kommentieren, weil man die zugrunde liegenden Zahlen nicht kenne. Frühere Studien hätten aber gezeigt, dass Hauskäufer für Minergie einen Aufpreis von bis zu sieben Prozent zahlten. Und dass die laufenden Kosten tiefer seien.

Pro Monat variieren die Preise stark

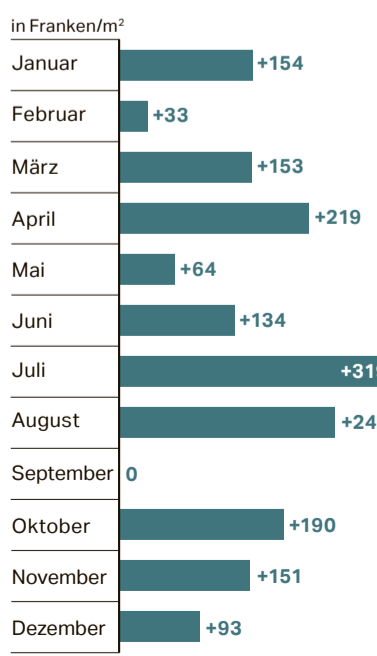
Entwicklung von Preisen und Vermarktungsdauer



* Differenz zwischen dem Preis, zu dem eine Immobilie angeboten wird, und dem Preis, zu dem sie schliesslich verkauft wird.



Unterschiede bei den Preisen pro Quadratmeter nach Monat (jeweils im Vergleich zum schwächsten Monat September)



SoZiFi; Quelle: Pricehubble

Spionage im Steuerstreit mit den USA

Swisspartner-Präsident muss mit Verurteilung rechnen

Lausanne Der Steuerstreit der Schweiz mit den USA, der unsere Bankenwelt Anfang dieses Jahrzehnts erschütterte und an dessen Ende das Bankgeheimnis fiel, war auch ein Drama um Spionage und Verrat. Anfang Dezember hat das Bundesgericht in einem spektakulären Fall ein interessantes Urteil gefällt. Es betrifft Martin Egli, den Präsidenten der Vermögensverwaltungsgesellschaft Swisspartner, einer ehemaligen Tochtergesellschaft der Liechtensteinischen Landesbank (LLB).

Als die LLB 2012 unter massiven Druck der USA geriet, zeigte Egli seine Gesellschaft in den USA gleich selber an. Dann liess er sich von Rechtsprofessor Peter Forstmoser ein Gutachten schreiben, laut dem es wahrscheinlich legal sei, Kundendaten auf einen USB-Stick zu laden und in die USA zu bringen. Ein zweiter Professor, Peter Nobel, gab ihm das Argument mit, er könne sich ja schlimmstenfalls auf eine Notlage berufen.

Egli packte die Chance, liess sich die Kundendaten auf einem USB-Stick speichern und brachte sie den amerikanischen Steuerfahndern höchstpersönlich mit. Obwohl zum selben Zeitpunkt die Eidgenossenschaft mit den USA in Verhandlungen steckte und die Eidgenössische Steuerverwaltung die Herausgabe der Daten verweigerte.

Bundesgericht heisst Beschwerde gegen Urteil gut

Ein klarer Fall von Wirtschaftsspionage, laut Strafrecht «verbotene Handlungen für eine fremde Macht», würde man denken. Egli wurde darum angeklagt und von der Bundesanwaltschaft wegen verbotener Handlungen für einen fremden Staat zu einer Geldstrafe von 264 000 Franken bedingt (160 Tagessätze zu 1650 Franken) und zu einer Busse von 10 000 Franken verurteilt. Damit wäre er günstig davongekommen.

Doch Egli wollte mehr. Er engagierte Lorenz Erni, den Anwalt für Wirtschaftsstraffälle, der den Ruf hat, gefallene Manager herauszupacken. Erni erzählte dem Gericht, sein Klient habe nicht gewusst, dass sein Tun verboten war. Und siehe da, statt als Spion verurteilt zu werden, bekam Egli vom Bundesstrafgericht 33 000 Franken Entschädigung für seine Anwaltskosten. Zum Zeitpunkt der US-Datenlieferung hatten ohnehin mehr als 100 der 110 betroffenen Kunden ihre Daten schon offengelegt oder waren steuerrechtskonform, so lautete Eglis Rechtfertigung gegenüber der Öffentlichkeit.

Doch nun kommt es zu einer Wende. Das Bundesgericht hat eine Beschwerde der Bundesanwaltschaft gegen das Urteil gutgeheissen. Mit einer Begründung, die für die illustren Gutachter eher peinlich ist. So sei die Begründung im Gutachten, wonach die Datenlieferung «in jedem Fall» durch eine Notlage gedeckt sei, «zumindest gewagt» gewesen und hätte nicht «den Regeln der Kunst» entsprochen. Die nicht eindeutigen Rechtsauskünfte hätten einen «gewissenhaften Menschen», der wie Egli juristisch gebildet sei, zur Vorsicht mahnen müssen. «Das mutmassliche Renommee der beigezogenen Experten» habe daran nichts geändert. Darum muss das Bundesstrafgericht den Fall nun neu beurteilen.

Arthur Rutishauser