



ANDEREGG

Immobilien-Treuhand AG

Immobilien in guten Händen – seit 1984

Hat die Pandemie den Immobilienmarkt verändert?

Jahresrückblick 2020 – ein Einblick in den Eigenheimmarkt

Liebe Kundinnen und Kunden

Es freut uns, Ihnen den ersten Jahresrückblick zuzustellen, in welchem wir aktuelle Entwicklungen im Immobilienmarkt gerne mit Ihnen teilen möchten. Wir hoffen, dass Sie etwas für Sie Interessantes daraus gewinnen können und wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

Ihre ANDEREGG Immobilien-Treuhand AG

Manuel Anderegg

Heinz Bächlin

Heinz Anderegg

Sind die Immobilienpreise durch die Pandemie gesunken?

Es liegt auch im Immobilienmarkt eine turbulente Zeit hinter uns. Die Coronapandemie löste zu Beginn viele Unsicherheiten aus und führte sogar zu einem kurzzeitigen Stillstand des Marktes im Frühjahr 2020. Doch der im Markt befürchtete Preisrückgang insbesondere für Wohneigentum ausserhalb der Zentren fand nicht statt. Es folgte eine sehr schnelle Erholung und eine bis heute stark gestiegene Nachfrage nach einem schönen Eigenheim.

Die Nachfrage liegt aufgrund sich veränderter Bedürfnisse sogar höher als vor dem Pandemieausbruch.

Es erstaunt nicht, dass sich durch die Verlagerung vieler Arbeitsplätze ins Home-Office auch die Bedürfnisse der Bewohner verändern. Es wird mehr Zeit zu Hause verbracht und mehr Wohnfläche sowie grosszügige Aussenbereiche nachgefragt. Dies entlastet den Druck auf die Zentren und günstigere Immobilien an periphereren Lagen haben an Attraktivität gewonnen, da die Pendlerzeit aufgrund Home-Office vermutlich längerfristig reduziert wird und somit ein längerer Arbeitsweg in Kauf genommen wird (zu Gunsten der Wohn- und damit verbundener Lebensqualität). Die veränderten Bedürfnisse und das attraktive Preisniveau führten auch dazu, dass im 2020 mehr Immobilien auf den Markt kamen. Im Alltag bemerken wir einen grösseren Aufwand in der Vermarktung von Immobilien und eine substanzielle Zunahme der Anzahl Besichtigungen bis zum erfolgreichen Verkauf. Ein baldiger Zinsanstieg ist wohl in weite Ferne gerückt und der nun von der UBS initiierte Schritt mit der Weitergabe der Minuszinsen wird den Anlagenotstand weiter verschärfen. Bereits heute kauft jeder sechste Eigentumswohnungskäufer seine Wohnung zu Anlagezwecke und vermietet sie. Das rückläufige Bauvolumen stützt den

im 2020 fortgesetzten Preisanstieg und schafft ein weiterhin sehr attraktives Umfeld für den Verkauf von Immobilien.

Warum gibt es soviele Makler?

Durch den weiterhin anhaltenden Immobilienboom verändert sich auch der Markt der Immobiliendienstleister stetig.

Da der Immobilienmakler kein geschützter Titel ist zieht es immer mehr unqualifizierte Leute in diesen Markt, die dem Ruf der Branche schaden.

So locken verschiedene Firmen mit Franchising-Modellen und hohen Einkommensversprechen Quereinsteiger an und versuchen mit einer firmeninternen (für den Quereinsteiger teuren) "Schnellbleiche" das notwendigste Handwerkzeug beizubringen. Die Akquisition wird teilweise sogar an Telefonverkäuferfirmen ausgelagert, die "Selbstverkäufer" penetrant kontaktieren und den Kontakt für ein persönliches Gespräch an Immobilienmakler weiterverkaufen. Ein tiefer Auftragsbestand bringt weniger etablierte Makler dazu, sich als Interessenten auszugeben, um den Eigentümer in der Immobilie persönlich zu treffen, in der Hoffnung, so bessere Karten für den Auftragsabschluss zu erhalten. Verbände, die zumindest im Raum Winterthur, ebenfalls mit Wachstumsambitionen aktiv im Markt als Dienstleister auftreten und so ihrer neutralen Interessensvertreterrolle widersprechen. Finanzdienstleister, die im Eilzugstempo ganze (meist mit wenig lokalen Marktkenntnissen) Maklerteams aufbauen, um so auch an den Kontakt von Kaufinteressenten zu gelangen. Und aktuell auch neue Modelle mit dem verlockenden Versprechen, Immobilien "ohne Provision" zu einem Fixpreis mit dem Ziel zu verkaufen, den Verkaufsprozess digital abzuwickeln. Die vielen Zusatzkosten wie beispielsweise für eine der wichtigsten Aufgaben eines Maklers - den Besichtigungen - werden in diesen Modellen oft erst im Kleingedruckten erwähnt. Doch ohne professionelle Einwandbehandlung und Verhandlungsgeschick leidet der Preis. So hat beispielsweise die ZKB die Angebots- und effektiven Transaktionspreise über alle ihre Kunden verglichen mit dem Ergebnis, dass Käufer bei privaten Verkäufern bessere Chancen auf einen Preisabschlag haben als bei einem Verkauf durch einen professionellen Makler (und damit Kaufinteressenten indirekt aufgefordert im Kontakt mit den Eigentümern stärker zu verhandeln).

Für Aussenstehende wird es immer schwieriger, sich eine Übersicht über professionelle Dienstleister zu verschaffen.

Das Eigenheim ist meist unser grösster Vermögensbestandteil. Die Entscheidung, ob eine Immobilie in der Familie weitergegeben, vermietet

oder allenfalls doch verkauft werden soll, ist verbunden mit vielen Emotionen. Wichtig ist es, einen Partner an der Seite zu wissen, der Sie in sämtlichen Fragestellungen kompetent begleiten und unterstützen kann.

Wird der Immobilienverkauf digital?

Auch die Immobilienbranche ist im Wandel und die Digitalisierung prägt unseren Alltag. So ist beispielsweise die hedonische Bewertung (professionelle Makler nutzen diese allerdings lediglich als Quercheck) wie auch die Möglichkeit einer digitalen Besichtigung inkl. Drohnenaufnahmen zum Standard geworden. Auch wir nutzen diverse nützliche Analysetools und haben beispielsweise Datenbanken von jedem publizierten Inserat der letzten 10 Jahre. Die Digitalisierung wird noch viele nützliche Veränderungen mit sich bringen in den nächsten Jahren. Doch wir sind noch weit davon entfernt, dass umfassende Analysetools, digitale (360°) Besichtigungen oder komplexe Algorithmen eine Immobilie verkaufen können.

Eine Immobilie lässt sich nicht im Internet verkaufen - es steht ein emotionaler Entscheidungsprozess im physischen Kontakt mit Mensch und Immobilie dahinter.

Eine persönliche Begleitung durch den gesamten Prozess von Verkäufer wie auch Käufer ist der Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf. Denn jede Wohnung und jedes Haus ist so individuell wie die aktuellen und zukünftigen Bewohner mit deren persönlichen Geschichten. Nur eine ganzheitliche und kompetente Beratung mit einer persönlichen Begleitung schafft Vertrauen. Und ebendieses Vertrauen ist die wichtigste Voraussetzung für alle Parteien für eines ihrer wichtigsten Geschäfte ihres Lebens.

Was erwartet Sie bei der ANDEREGG Immobilien-Treuhand AG?

Seit 1984 sind wir auf dem Immobilienmarkt im Grossraum Winterthur und den angrenzenden Kantonen erfolgreich tätig. Jedes Jahr wickeln wir diverse Transaktionen ab und beobachten den Markt aktiv. Dies ermöglicht uns einzuschätzen, wie wir für eine Immobilie zum bestmöglichen Preis in bestmöglicher Zeit den idealen Käufer finden. Die Erfahrung zeigt, dass durch die falsche

Vorgehensweise Geld vernichtet wird. Entweder wird das Objekt zu günstig verkauft oder es bleibt zu lange im Angebot und so kann selbst die tollste Wohnung zum schwer verkäuflichen Objekt werden – in der Folge leidet der Preis. Wir legen grossen Wert auf einen sorgfältig vorbereiteten, professionellen Marktauftritt und einer transparenten Kommunikation. Wir halten nicht viel von utopischen Preisversprechen, nur um das Verkaufsmandat zu gewinnen. Uns ist es wichtig, unseren Kunden eine realistische Vorstellung davon zu geben, wie ein Verkauf in Bezug auf Zeit und Preis sich entwickeln kann.

Wir erkennen frühzeitig die zahlreichen und kostspieligen Stolpersteine im Verkauf einer Immobilie. Nebst verkäuferischem Flair sind insbesondere auch Kompetenzen im Bau-, Vertrags- und Steuerrecht sowie der Immobilienfinanzierung essentiell.

Ein versierter Immobilienspezialist kann bei der Grundstückgewinnsteuer oft sein Honorar wettmachen.

Gerade in diesem Bereich ist die Kombination aus Grundstückgewinnsteuerexperte und einer langjährigen Immobilienmarkterfahrung (sowie einer internen Datenbank mit Verkäufen vor 20 Jahren zur Verhandlung des damaligen Wertes) elementar. Hierfür sind höhere Ausbildungen wie der Abschluss des eidg. dipl. Immobilien-Treuhänders oder Behördentätigkeiten (wie bspw. die 12jährige Erfahrung von Heinz Anderegg in der Grundsteuerkommission) ein enormer Vorteil, um zu hohe Grundstückgewinnsteuern zu verhindern.

Ein Makler sollte die Vertragswerke auch bei komplexen Fällen auf die spezifische Situation anpassen. Dadurch können Risiken für den Verkäufer ausgeschlossen und bei Käufern Vertrauen aufgebaut werden. Hierfür profitieren unsere Kunden von der langjährigen Notariatstätigkeit von Heinz Bächlin.

Obwohl alle mit diesen Kompetenzen werben, können nur wenige sie auch effektiv vorweisen.

Kompetenz rund um den Immobilienverkauf

- Wir kennen nicht nur Ihre Wohngemeinde, sondern **als Verwaltung** auch Ihre Immobilie wie kein Zweiter (tiefere Einarbeitungszeit in die Immobilie wird im Honorar berücksichtigt)
- Langjährige Erfahrung **seit 43 Jahren** gepaart mit **moderner Verkaufstechnik**
- Konstanz durch in zweiter Generation geführtes **Familienunternehmen**
- **Hochqualifiziertes Personal:** ergänzende Synergien in den Erfahrungsrucksäcken und Ausbildungen rund um Verkauf, Schätzung, Vermietung, Grundstückgewinnsteuer, Vertrags-, Grundbuch und Erbrecht sowie Immobilienfinanzierungen
- Kompetente **Stellvertretung** ist jederzeit gewährleistet
- Vollumfängliches Leistungspaket vom unverbindlichen Beratungsgespräch bis zum Grundbuchtermin und der anschliessenden Grundstückgewinnsteuer übernehmen wir alles für Sie
- **Gleichgerichtete Interessen:** mit einem prozentualen Verkaufshonorar ist unser Interesse gross, etwas mehr Zeit zu investieren und dadurch einen bestmöglichen Verkaufspreis für Sie zu erzielen statt auf einen schnellen Abschluss zu drängen
- **Kein Risiko:** Bei Unzufriedenheit ist der Auftrag jederzeit kündbar (Art. 404 OR). Zudem ist unser Honorar nur im Erfolgsfall fällig (und erst noch vom steuerbaren Gewinn abziehbar)

Noch unsicher? Gerne stellen wir einen **Kontakt zu unseren zufriedenen Kunden** her, damit Sie sich ein neutrales Bild über uns machen können.

Wir freuen uns, Sie, Ihre Familie oder Ihr Umfeld mit unseren ausgebildeten Immobilienfachleuten zu unterstützen. Selbstverständlich sind wir auch gerne bereit, uns bei einer erfolgreichen Weiterempfehlung für den Immobilienverkauf erkenntlich zu zeigen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Manuel Anderegg

Geschäftsführer
Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder
Prüfungsexperte SVIT/SFPK
(höhere Fachprüfung zur Erlangung des
eidg. Diploms für Immobilien-Treuhänder)

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 2012
- Immobilienschätzungen
- Immobilienfinanzierungen
- Stockwerkeigentum
- Vorstandsmitglied bei 2 Genossenschaften



Heinz Bächlin

Stv. Geschäftsführer
Notariatsfachperson (Urkundsperson)

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 2001
- Vertrags-, Grundbuch- und Erbrecht dank 27-jähriger Notariatstätigkeit (inkl. Vorsorgeaufträge)
- Begründung von Stockwerkeigentum



Heinz Anderegg

Präsident Verwaltungsrat
Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder

Spezialisiert:

- Immobilienverkauf seit 1978
- Grundstückgewinnsteuer (u.a. 12 Jahre Grundsteuerkommission)
- Immobilienschätzungen
- Stockwerkeigentum (ehem. Dozent)