

Eine Analyse der **ANMAT ImmoTreuhand AG**

 Mitglied des Schweizerischen Immobilien-Treuhänderverbandes



Attraktive Wohnlagen sind nach wie vor gefragt

Seit über 40 Jahren betreut und vermarktet die ANMAT ImmoTreuhand AG mit ihrem Hauptsitz in Küsnacht am Rigi und dem Sitz in Pfäffikon Schwyz Objekte, Liegenschaften und Überbauungen. Das Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Treuhand- und Revisionsgesellschaft Mattig-Suter und Partner. Die ANMAT ImmoTreuhand AG ist Mitglied des Schweizerischen Immobilientreuhänderverbandes (SVIT).

Peter Kohler im Gespräch mit Ekaterina Kotur, Immobilienberaterin der ANMAT ImmoTreuhand AG, Pfäffikon SZ.

Sind die Immobilienpreise im Raum Zürichsee am Sinken?

Dieser Trend war im Jahr 2015 bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern, vor allem im gehobenen- und Luxussegment, zu beobachten. Dieses Jahr aber sind die Preise sowohl in der Region Zimmerberg (ZH) als auch in March/Höfe (SZ) wieder gestiegen, dennoch nicht mehr so dyna-

misch wie in den letzten 10 Jahren. Der Grund für die heutige Preiserholung sind verschiedene Einflussfaktoren: die sich erholende Nachfrage, weniger Neubauprojekte und alternative Investitionsmöglichkeiten. Auch die Angst, dass die Phase vom günstigen Geld vorbei ist und die Inflation steigen wird, macht es attraktiv, das Geld in Immobilien zu investieren.

Viele sprechen von einer Immobilienblase in unserer Region. Hat das Einfluss auf das Kaufverhalten?

Aufgrund der tiefen Zinsen bleiben Investitionen in Immobilien weiterhin beliebt. Die positiven Wirtschaftskennzahlen, wie z.B. das Verhältnis von Kauf- zu Mietpreisen oder das Verhältnis von Bautätigkeit zum Bruttoinlandprodukt (BIP) überzeugen, in



Ekaterina Kotur ist seit 2014 bei der ANMAT ImmoTreuhand AG als Immobilienberaterin in den Bereichen Verkaufs- und Kaufmandate für die Region Zürichsee tätig. Im Jahr 2012 hat sie das Masterstudium an der Fachhochschule St. Gallen abgeschlossen und widmete ihre Master Thesis der Frage des zukünftigen Geschäftsmodells der Schweizer Immobilienberater unter Berücksichtigung von Umwelt- und Marktevolution. Die früheren Erfahrungen in der Immobilienbranche sammelte sie bei Immobilienunternehmen in Zug und Rapperswil, wo sie überwiegend ausländische Kunden beim Kauf von Immobilien in der Schweiz betreute. Sie spricht Russisch, Deutsch, Englisch, und Italienisch.

die Immobilie zu investieren. Auch die Kredite bei den Banken zum „Buy-to-let“ haben weiterhin grosse Nachfrage, da ein Anlagenotstand herrscht. Heute stellen wir fest, dass die Käufer eher vorsichtiger und langsamer bei der Kaufentscheidung vorgehen. Bei der Objektwahl will man immer öfter einen Immobilien-Berater an der Seite haben, um die Nachhaltigkeit überprüfen zu lassen. Unsere Kunden fragen

zusätzlich vermehrt nach einem Treffen mit dem Steuerexperten, um Optimierungsmöglichkeiten zu besprechen.

Wie wichtig ist der Standort – Lage, Verkehrssituation, Infrastruktur, Steuervorteil?

Der Kauf einer Immobilie muss als langfristige Investition betrachtet werden. Somit ist nicht nur der Preis

ein bestimmender Faktor. Zuerst überprüfen wir für unsere Kunden die Mikrolage. Danach überprüfen wir die wirtschaftliche Entwicklung in der Region und in der Gemeinde: Wie ist das Bevölkerungswachstum? Wie viele Bauprojekte wurden bewilligt? Wie ist der Leerstand? Was ist das durchschnittliche Einkommen und wie viele neue Firmen wurden gegründet. Die Region March/Höfe (SZ) ist z.B. eine



der Vorreiter in der Schweiz bei der Anzahl neugegründeter Unternehmen. Stellen Sie sich vor, welchen starken Einfluss die wirtschaftliche Entwicklung auf die Immobilienpreise in dieser Region hatte: So sind hier die Preise von 2005 bis 2015 um fast 100 Prozent gestiegen.

Je nach Zielgruppe und Lebensphase können die Vorstellungen über den perfekten Wohnort extrem unterschiedlich sein. Wenn wir die Bevölkerung grob in junge Familien und Rentnerpaare aufteilen: so sieht man bei den Zahlen der Bevölkerungsentwicklung wie unterschiedlich die Präferenzen sind. In der Region Zimmerberg (ZH) nimmt z.B. die Zahl der Einwohner im Rentenalter konstant ab, dafür sieht man einen grossen Zuwachs bei der jüngeren Bevölkerung. Diese schätzen vor allem eine schnelle Anbindung an die Stadt Zürich und an den Flughafen. Es gibt zusätzlich eine Trendwende, dass immer mehr junge Käufer aus der Stadt die ländliche Umgebung der Agglomeration vorziehen. Die einzelnen Gemeinden in der Region Zürichsee sind deswegen viel attraktiver geworden. Die Region March/Höfe (SZ) bietet z.B. eine hohe Standortqualität: schnelle Verkehrsverbindung, hohe Sicherheit, nicht überlastete Infrastruktur, viele Naturschutzgebiete, Seesicht, moderne Wohnkonzepte, attraktivste Steuerlage sowie ein grosses Angebot von Sportanlagen und internationalen Schulen. Aber nicht alle Zielgruppen sind auf die Nähe der Wirtschaftsmetropole angewiesen. Die Rentnerpaare müssen nicht jeden Tag pendeln und haben somit auf ihr Alter abgestimmte Bedürfnisse für die Wohnqualität. Mit tiefem Einkommen und unbezahlbaren Wohnpreisen in den Grosstädten und in deren Vororten, ziehen ältere Leute

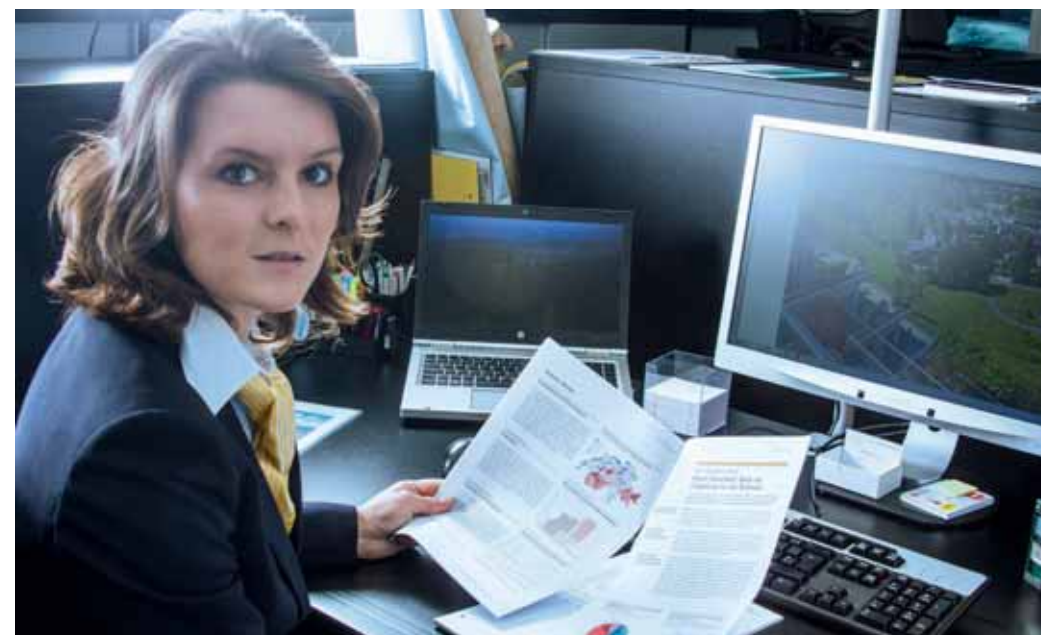


vermehrt in die ländlichen Gebiete. Bevorzugt wird ruhige, grüne Lage, schöne Aussicht, Spitaldienstleistungen in der Nähe und das attraktive Angebot von neuen Wohnformen, wie z.B. „Wohnen mit Service“.

Haus versus Wohnung?

Der heutige Trend ist recht klar, die meisten Kunden entscheiden sich für eine Eigentumswohnung. Mehrere Faktoren beeinflussen diese Kaufentscheidung. Der ausschlaggebende Faktor sind die hohen Bodenpreise. Auch ist das Angebot klein und die Investoren suchen solche Objekte, um drauf ein Bauprojekt zu realisieren. Zusätzlich bekommen im Zuge der Verschärfung der Kreditvergabe weniger Käufer die nötige Finanzierung. Nicht zu unterschätzen ist der Unterhalt und der Wiederverkauf vom Einfamilienhaus. Beides ist viel aufwendiger als bei der Eigentumswohnung. Aufgrund der Bodenknappheit entlang dem Zürichseeufer haben sich

deswegen besonders gut als Alternative zum Einfamilienhaus die Terrassen-Wohnungen etabliert. Dank der besonderen Baukonstruktion verleiht eine Terrassen-Wohnung viel Privatsphäre. Die Terrassen sind zum Teil so



Beim Immobilien-Geschäft müssen viele Faktoren berücksichtigt werden. Je mehr man sich mit dieser Materie beschäftigt, desto besser erkennt man die Komplexität und die Vielfältigkeit dieser Branche. Ekaterina Kotur kennt sich hier bestens aus. Von diesem Wissen profitieren ihre Kunden.

gross, dass man dort einen eigenen Pool, eine Sauna oder einen Spielplatz einbauen kann.

Verteuert Ihre Beratung nicht den ganzen Prozess?

Wie bereits erwähnt, müssen beim Kauf einer Immobilie extrem viele Faktoren berücksichtigt werden. Je mehr man sich mit dem Kauf beschäftigt, desto besser erkennt man die Komple-

xität und die Vielfältigkeit des Immobilienmarktes. Ein professioneller Berater verschafft in diesem Bereich nötige Klarheit und eruiert einen fairen Preis. Auch im Verkaufsprozess sind Fachkenntnisse, Zeit, Denken „out of the box“ und last but not least Sprachkenntnisse gefragt. Viele Teilprozesse dürfen nicht unterschätzt werden, z.B. bei der Festlegung des Verkaufspreises, Vorbereitung der Verkaufsunterlagen, Auswahl der Vermarktungskanäle,

Kommunikation und Verhandlungen mit den Interessenten und bei der anschließenden Vorbereitung der Verträge. Diese Teilprozesse kann man weiter und weiter unterteilen und alle davon sind von Bedeutung. In beiden Fällen wird durch die umfassende Beratung der höchste Mehrwert für den Kunden erreicht sowie seine Zeit gespart. Die Rahmenbedingungen auf dem Immobilienmarkt haben sich in den letzten 10 Jahren extrem verändert, sprich: grosse Anzahl von Teilnehmern und zahlreiche Vermarktungskanäle. Aus diesem Grund hat die Firma ANMAT ImmoTreuhand AG entschieden, sich neu zu positionieren. In Zusammenarbeit mit Anwälten und Steuerexperten wurden neue Dienstleistungen entwickelt und geprüft. So können wir den Kunden umfangreich beraten und dabei nachhaltig wachsen.

Wann macht die Vermittlung durch einen professionellen Dienstleister Sinn?

Solange Sie nicht bereit sind, ein Haus nach Bauchgefühl zu kaufen, oder sich intensiv mit Fachberichten und Inseraten auseinanderzusetzen, fragen Sie lieber einen Experten, der diese Aufgabe für Sie professionell löst. Vorsicht ist bei der Wahl des richtigen Immobilienmaklers geboten. Der Ausbildungsstand, die Erfahrung und das Netzwerk sind absolut wichtig. Aber auch die Chemie muss stimmen, da Vertrauen, Zeit und Kommunikation miteinander die Grundbausteine eines erfolgreichen Abschlusses sind.



Sie träumen vom eigenen Haus oder sind auf der Suche nach einer unkomplizierten und zuverlässigen Liegenschaftsverwaltung? Seit über 40 Jahren vermitteln und verwalten wir Immobilien aller Art. Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne.

ANMAT Immo Treuhand AG

Küssnacht a.R.
Pfäffikon SZ
055 415 54 90
www.anmat.ch

Liegenschaftsverwaltungen
Handel und Beratung
im Immobiliensektor
Bautreuhand-Mandate