

Preisträume vs. Marktrealität – Wenn Immobilieneigentümer verlieren

Beim Verkauf einer Immobilie verfolgen viele Eigentümer das Ziel, einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen. Eine nachvollziehbare Strategie – schliesslich stellt die Immobilie in vielen Fällen einen wesentlichen Teil des Vermögens dar. Doch genau hier beginnt eine der grössten Herausforderungen im Verkaufsprozess: Die Einschätzung des realisierbaren Marktwerts weicht häufig von der tatsächlichen Nachfrage und den Finanzierungsmöglichkeiten potenzieller Käufer ab. Diese Diskrepanz kann zu langen Vermarktungszeiten, Finanzierungslücken und letztlich zum Scheitern des Verkaufs führen.

Zeiten überzogener Preissteigerungen sind vorbei

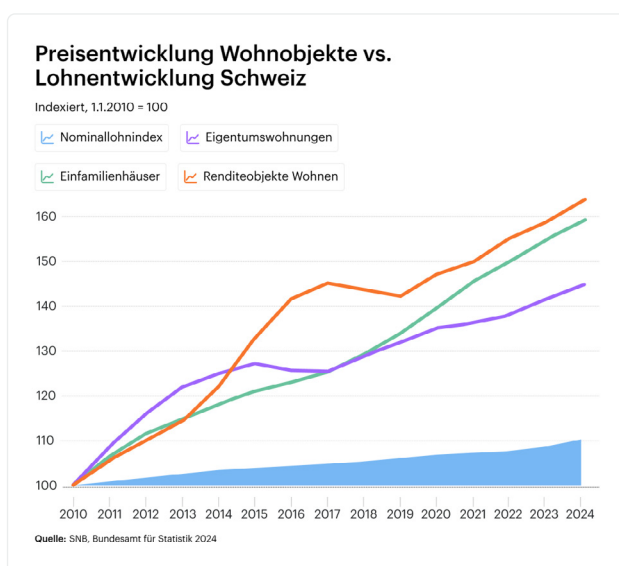
In den vergangenen Jahren war der Schweizer Immobilienmarkt geprägt von stetig steigenden Preisen. Doch diese Dynamik hat sich spürbar abgeschwächt. 2023 stiegen die Preise für Eigentumswohnungen um rund +3%, für Einfamilienhäuser um +1.5% – ein klarer Hinweis auf eine Normalisierung. 2024 betrug das Wachstum lediglich +1–2%. Aktuell bewegt sich der Markt seitwärts – auf hohem, aber stabilisiertem Niveau.



Gleichzeitig steigt das Angebot, obwohl kaum neu gebaut wird. Warum? Weil sich viele Verkäufer und Käufer preislich nicht mehr finden. Es bleibt ein erheblicher Teil der Inserate deutlich länger online, da der Angebotspreis nicht zur Zahlungsbereitschaft passt. Für Verkäufer bedeutet das: Je höher der Preis, desto höher das Risiko, in der Masse der Inserate unterzugehen. Und noch entscheidender: Die Kaufkraft vieler Haushalte ist begrenzt. Wüest Partner schreibt, dass der Median der Angebotspreise 27 Prozent über dem Niveau liegt, das ein Durchschnittshaushalt finanzieren kann. In diesem Umfeld zählen realistische Preise doppelt – sie erhöhen die Verkaufschancen signifikant.

Was ist ein realistischer Verkaufspreis?

Ein realistischer Preis orientiert sich nicht an Wunschvorstellungen, sondern an objektiven Faktoren: dem Zustand, der Lage, der Ausstattung und der aktuellen Marktnachfrage. Er bildet den Wert ab, den Käufer bereit und in der Lage sind zu zahlen – und den Banken im Rahmen ihrer Bewertung als plausibel einstufen.



Entscheidend ist, dass der Preis auf nachvollziehbaren, datenbasierten Grundlagen beruht. Dazu gehören hedonische Bewertungsmodelle, die Verkaufspreise vergleichbarer Immobilien einbeziehen, sowie regionale Marktanalysen, die Angebot und Nachfrage ins Verhältnis setzen.

Ein realistischer, marktgerechter Preis hat einen direkten Einfluss auf die Anzahl der ernsthaften Interessenten. Je genauer der Preis auf die aktuelle Marktlage abgestimmt ist, desto grösser ist die Zielgruppe, die sich das Objekt leisten kann – und desto wahrscheinlicher ist es, dass mehrere Angebote eingehen. Das wiederum stärkt Ihre Verhandlungsposition und führt zielgerichtet zum Verkauf.

Überhöhte Preise wirken hingegen abschreckend. Es zeigt sich, dass Immobilien mit zu ambitionierter Preisstrategie oft monatelang auf Portalen stehen, kaum Anfragen erhalten und schliesslich mit Preisnachlässen verkauft werden – wenn überhaupt. Das senkt nicht nur den finalen Verkaufserlös, sondern schadet auch der Wahrnehmung des Objekts. Interessenten fragen sich: „Warum ist dieses Objekt noch verfügbar?“ oder vermuten Mängel, wo keine sind. Wer hingegen von Anfang an auf einen realistischen Preis setzt, gewinnt Vertrauen – und wertvolle Zeit.

Verkaufspreis im Realitätscheck der Bank

Viele Eigentümer gehen davon aus, dass ein Interessent mit Kaufabsicht den Preis zahlt, wenn er bereit dazu ist. Doch der tatsächliche Ablauf ist komplexer: Käufer, die auf Fremdkapital angewiesen sind – also die grosse Mehrheit – müssen den Kaufpreis gegenüber ihrer Bank rechtfertigen. Und hier kommt die bankinterne Immobilienbewertung ins Spiel.

Diese Bewertung orientiert sich nicht an den Vorstellungen des Eigentümers oder gar an Angebotspreisen in Onlineportalen, sondern basiert auf objektiven Vergleichswerten und hedonischen Modellen. Nur wenn der Kaufpreis innerhalb einer akzeptablen Spanne um den ermittelten Marktwert liegt (typischerweise $\pm 10\text{--}15\%$), wird der Betrag als Basis für die Finanzierung akzeptiert. Wird jedoch ein höherer Preis vereinbart, entsteht eine Finanzierungslücke: Die Differenz muss der Käufer aus eigenen Mitteln auf-

bringen – was in der Realität selten umsetzbar ist. Ein unrealistisch hoher Preis wird somit automatisch zum Ausschlusskriterium für einen Grossteil der Käufer.

Kurz gesagt: Der Verkaufspreis muss zur Einschätzung der finanzierenden Bank passen.

Die Finanzierung entscheidet

Auf den ersten Blick erscheinen Hypotheken derzeit günstig: 10-jährige Festhypotheken liegen im Bereich zwischen 1.50% und 2.30%. Doch für Banken gilt bei der Kreditprüfung eine ganz andere Rechenbasis. Sie kalkulieren mit einem sogenannten «Tragbarkeitszins» – aktuell bei etwa 4.5–5%. Das heisst: Ein Käufer muss nachweisen können, dass er sich die Immobilie auch bei einem fiktiv höheren Zinssatz leisten kann. Hinzu kommt die Regel, dass die gesamten jährlichen Wohnkosten (Zinsen, Amortisation, Unterhalt) nicht mehr als ein Drittel des Bruttoeinkommens betragen dürfen.

Diese konservative Berechnungspraxis bedeutet in der Praxis: Selbst Käufer mit solidem Einkommen und ausreichend Eigenkapital stossen rasch an finanzielle Grenzen – insbesondere dann, wenn der Verkaufspreis über dem marktüblichen Niveau liegt. Verschärfend wirken regulatorische Vorgaben wie Basel III, welche die Banken zu einer restriktiveren Kreditvergabe verpflichten. Wer als Eigentümer einen Preis ansetzt, der über dem finanzierbaren Rahmen liegt, riskiert damit, dass selbst ernsthafte Interessenten an der Finanzierung scheitern – ein häufig unterschätzter Stolperstein.

So berechnen Kreditinstitute die Tragbarkeit

Finanzierungsstruktur

Kaufpreis bzw. Belehnungsbasis Bank	1'000'000 CHF
1. Hypothek (65%)	650'000 CHF
2. Hypothek (15%)	150'000 CHF

Jährliche Kosten

Hypothekarzinsen 5%	40'000 CHF
Amortisationen ¹	10'000 CHF
Nebenkosten und Unterhalt ²	10'000 CHF
Total Kosten	60'000 CHF
Total Einkommen	190'000 CHF
Belastung	32%

1. Amortisation der zweiten Hypothek innerhalb von 15 Jahren
2. 1% des Verkehrswerts
3. Tragbar ist eine Belastung von höchstens 33,3%

Quelle: Banken, VZ

Checkliste: Wie Sie den optimalen Verkaufspreis Ihrer Immobilie festlegen

- Professionelle Bewertung einholen**
Lassen Sie Ihre Immobilie objektiv schätzen – idealerweise durch moderne Bewertungsmodelle (hedonisch) kombiniert mit lokaler Marktkenntnis.
- Finanzierbarkeit mitdenken**
Berücksichtigen Sie bei der Preisfestlegung die Tragbarkeitsgrenzen potenzieller Käufer – inkl. 5%-Zinssatz und Eigenmittelvorgaben.
- Bankfähigen Preis wählen**
Zielen Sie auf einen Angebotspreis, der in der Nähe des bankseitig akzeptierten Marktwerts liegt – für eine reibungslose Finanzierung.
- Marktsignale beobachten**
Analysieren Sie vergleichbare Angebote in Ihrer Region und achten Sie auf Vermarktungsdauer und Preisentwicklung.
- Strategisch vermarkten**
Ein fairer Preis steigert die Sichtbarkeit, bringt mehr Besichtigungen und ermöglicht echte Wettbewerbssituationen – statt zäher Einzelverhandlungen.
- Emotion raus, Sachlichkeit rein**
Vermeiden Sie Preisaufschläge, die auf emotionaler Bindung beruhen. Der Markt zahlt für Lage, Zustand, Grösse – nicht für persönliche Erinnerungen.

Fazit: Realistischer Preis ist kein Kompromiss

Ein marktgerechter Preis ist kein Zeichen von Unterbewertung, sondern ein Verkaufsinstrument. Er bringt mehr Nachfrage, bessere Finanzierungsmöglichkeiten und einen deutlich zügigeren Abschluss. In einem Umfeld, in dem Banken vorsichtig agieren und Käufer kritischer vergleichen, ist ein sachlich angesetzter Preis die Grundlage für Erfolg. Wer zu hoch ansetzt, verschiebt den Verkauf nicht nur – er gefährdet ihn.

Deshalb gilt: Realistisch bepreisen. Fundiert vermarkten. Erfolgreich verkaufen.

! Tipp

Nutzen Sie unser kostenloses Bewertungs-Tool oder lassen Sie sich von unseren Experten bei der marktgerechten Bewertung Ihrer Immobilie unterstützen – neutral, faktenbasiert und mit Blick auf die Finanzierungsperspektive potenzieller Käufer.

Jetzt kostenlose Beratung buchen



Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/beratung13

Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?



Berechnen Sie jetzt kostenlos den Marktwert Ihrer Immobilie.

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/berechnung1