

VERTRAULICH

*Situation Luxusimmobilienmarkt im  
Tessin - März 2018*

WETAGCONSULTING



SWISS MEDITERRANEAN

*finest real estate  
since 1973*

VERTRAULICH

# Marktsituation - Luxusimmobilienmarkt im Tessin März 2018

## Lieber Hausbesitzer

Ticino Tourismus vermeldet: „Das Tessin ist zurück“.

Nach Jahren sinkender Touristenzahlen änderte sich 2016 der Trend und 2017 avancierte das Tessin zum schnellst wachsenden Tourismus-Kanton der Schweiz (+ 7,7% Übernachtungen).

Zwei „Ticino-Faktoren“ waren: die Eröffnung des Hochgeschwindigkeits-Gotthard-Basistunnels, der zu einem starken Anwachsen der Zug-Passagiere aus dem Norden führte - viele von ihnen Touristen. Außerdem hat das gute und warme Wetter 2017 viele angezogen. Dazu trug der steigende Euro dazu bei, die Schweiz erschwinglicher zu machen, und die instabile Situation in vielen Urlaubsregionen der Welt machte „sichere Orte“ wie die Schweiz attraktiver.

Kommen wir zu Immobilien: Die obige Einführung nennt bereits die Hauptfaktoren, die den Tessiner Luxuswohnungsmarkt beeinflussen: Verkehrsverbindungen, Klima, Wechselkurse, Sicherheit.

---

### Locarno & Ascona

Via della Pace 1a  
CH-6601 Locarno  
T. +41 (0)91 601 04 40

### Lugano

Riva Antonio Caccia 3  
CH-6900 Lugano  
T. +41 (0)91 601 04 50

### Web & Mail

wetag.ch  
journal.wetag.ch  
info@wetag.ch

### Exclusive affiliate of

LUXURY  
PORTFOLIO  
INTERNATIONAL

*Leading*  
REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD

FOUNDING MEMBER  
**EREN**  
FINEST REAL ESTATE

## IMMOBILIENMARKT 2018 AUSBLICK

Wie bereits früher festgehalten, sind es vorwiegend einheimische politische Entscheidungen (Steuern, Aufenthaltsrecht, öffentlicher Verkehr, Zentralbankzinsen und / oder Wechselkursentscheidungen), welche den wichtigsten langfristigen Einfluss auf den Tessiner Luxuswohnungsmarkt darstellen.

2018 ist im Gegensatz zu früheren Jahren keine wichtige politische Entscheidung mit möglichen starken Auswirkungen auf den Luxuswohnungsmarkt anstehend.

Das wahrscheinlichste Ereignis in der Wirtschaft, das den Immobilienmarkt stark beeinflussen könnte, ist ein möglicher Crash der Aktienmärkte, der zu einem kurzfristigen Stopp der Immobilientransaktionen führen könnte, und die langfristigen Auswirkungen wären wahrscheinlich in ihrer Mehrheit negativ. Weniger unmittelbar, aber am Horizont ersichtlich droht ein erheblicher Anstieg der Hypothekenzinsen, der die Immobilienmärkte verlangsamen und zu sinkenden Preisen führen könnte. Nebeneffekt des Immobilienpreiserückgangs sind sinkende Immobilienwerte, die vielen Privatpersonen schaden werden: Viele, die sich aufgrund einer langfristigen festen Hypothek sehr sicher fühlen, könnten sich mit dem Anspruch ihrer Bank konfrontiert sehen, Kapital nachzuschütten um die geschrumpfte Sicherheitsmarge der Bank zwischen Hypothekarwert und Marktwert (mind. 20%) wieder herzustellen. Die durchschnittliche Hypothek pro Einwohner in der CH ist Weltrekord, und da nur 40% aller Einwohner in CH Eigentum besitzen und 95% von ihnen eine Hypothek haben, sind es 38% der Bevölkerung, die höher verschuldet sind als in jedem anderen Land. Hier ist ein Drama durchaus denkbar.

Weiter müssen wir hier zum eingangs erwähnten guten Tessiner Tourismusergebnis präzisieren: Der tiefste Tourismussektor (Hotels 0-2 Sterne) machte die meisten Fortschritte (+ 22%), während der Tessiner Luxushotelsektor (5 Sterne) sogar schrumpfte (-3,4 % Übernachtungen). Hmm.

So glauben wir, dass der Luxussektor nicht so schnell wieder Hochpreise sehen wird. Aber insgesamt ist unser Ausblick für 2018 eher positiv. Zwar ist auf dem Markt ein ungewöhnlich grosses Angebot an Wohnungen und Villen, aber verschiedene Indikatoren zeigen in die richtige Richtung:

1. Weltweit nimmt die Zahl der UHNW-Haushalte sehr schnell zu, von 2010 bis 2016 satte 91%, und dieser Trend ist ungebrochen.
2. Innerhalb der nächsten drei Jahre planen 25% der globalen UHNWI, Immobilien zu erwerben, während nur 17% verkaufen wollen, was den zukünftigen weltweiten Luxusmarkt als einen klaren Verkäufermarkt beschreibt.
3. Die allgemeine weltweite Attraktivität des Tessins unter den „begehrten Orten zum Leben“ ist intakt.
4. Diese Attraktivität scheint eher zuzunehmen.
5. TI-Luxusimmobilien-Preise sind seit 2014 rückläufig. Sie sind auch 2017 gefallen, wir gehen von einem Rückgang zwischen 10% und 20% \* aus. Diese Bewegung könnte nun bald ein Ende finden.
6. Käufer aus dem Euroland konnten zusätzlich 9,5% (Engländer 7%) Preisreduktion aufgrund des fallenden CHF einrechnen.
7. In TI stieg die Anzahl der Immobilientransaktionen in der zweiten Jahreshälfte 2017 \*\* wieder an (innerhalb der CH gilt dies nur für 2 weitere Kantone, GE und ZH).
8. Zur Vorsicht mahnend mutet die Tatsache an, dass der Immobiliensektor in der Schweiz 2017 am zweitmeisten Firmen-Neugründungen produzierte – viele von ihnen werden wohl die wundersamsten Aussichten beschreiben in ihrer vorsehbar kurzen Lebensdauer (lassen Sie sich nicht beeindrucken...).

Wir wissen, dass es in Ermangelung umfassender und vollständiger Statistiken viele Indizes gibt, die den Immobilienmarkt betreffen und die sowohl steigende als auch fallende Preise vermelden. Wir glauben, dass unser Überblick ein wahres Bild vermittelt.

## UNSERE EMPFEHLUNGEN

Nach einem überraschend exzellenten Jahr 2016 sahen wir 2017 eine sehr hohe Marktaktivität und mussten gar die Anzahl unserer Verkäufer erhöhen. Aber die Verkaufsgespräche waren lang und dornig, und die Preisdiskussionen waren oft hart. Wir erwarten, dass 2018 das Jahr 2017 übertrifft.

### **Unseren Hausbesitzern können wir wiederum besseren Service als je zuvor bieten:**

1. Als „Start-Kit“ haben wir uns darauf konzentriert, für fast jede Immobilie unsere fein abgestimmten und konzentrierten Schätzungen zusammen mit empfohlenen Verkaufspreisen abzugeben. Diese Empfehlung ist eine oft unterschätzte, sehr realistische Information für Verkäufer, betreffend die Verkaufschancen ihrer Immobilien.
2. Wie Sie wissen, informieren sich 93% der Immobilienkäufer vor einem Kauf im Internet. 4 von 5 Luxus-Käufer glauben nun, dass sie im Internet alle relevanten Informationen finden, um eine Erstauswahl zu besuchender Liegenschaften zusammenzustellen, und sich erst danach an einen Immobilien-Spezialisten wenden zu müssen. Dieser Tatsache tragen wir Rechnung, indem wir unsere Liegenschaften auf unserem einzigartigen Netzwerk aus 9 führenden Websites präsentieren (darunter unsere eigene Website, die 2015 mit dem weltweit angesehenen „Real Estate Standard of Excellence“ prämiert worden ist). So erreichen wir fast jede Person, welche sich über Tessiner high-end informieren will. Für 2018 fügen wir unsere neue exklusive Webseiten-Verknüpfung mit New Yorks führendem Luxusimmobilienunternehmen BHS BrownHarrisStevens hinzu.
3. Potenzielle Käufer sehen Ihre Immobilie im richtigen Licht: Im Jahr 2017 haben wir damit begonnen, im grossen Stil Videos unserer exklusiven Immobilien zu produzieren und haben im Laufe des Jahres die erstaunliche Anzahl von 40 Videos produziert. Darüber hinaus haben wir die Anzahl der Social-Media-Sites, die wir als Marketing-Plattformen nutzen, von 5 auf 11 mehr als verdoppelt. Das WETAG-Marketing wurde soeben, im Februar 2018 bei der „Luxury Portfolio Global Annual Conference“ in Las Vegas, mit dem 3. Platz ausgezeichnet, unter ca. 50 Firmen aus allen Kontinenten.
4. Unsere Datenbank bleibt ein bevorzugtes Werkzeug: Unter den + 20'000 Einträgen befinden sich fast 2'000 derzeit aktive Suchende.

## Für 2018 raten wir im Einzelnen:

1. Dank der großen Anzahl von zum Verkauf angebotenen Immobilien wurden die Käufer bedeutend wählerischer. Und viele Käufer haben sehr wenig Freizeit, aber sehr genaue Vorstellungen davon, wie sie leben wollen: Ältere Villen und Appartements (ca. 1930-1980) stehen immer weniger in Gunst, sie gelten als „hoffnungslos“ in Konstruktion, Technik und Layout. Perfekt verkaufs-vorbereitete, inszenierte Liegenschaften (sog. „staging“) verkaufen sich bedeutend schneller als normale. Überlegen Sie daher eine kleine Investition in eine perfekte Inszenierung, die sich sehr lohnen könnte - wir beraten Sie gerne für Details.
2. Das High-End (CHF +10 Mio.): Wir sind etwas besorgt über die Verkaufschancen vieler unserer hochwertigsten Immobilien, seit der „richtige Preis“ zum stark dominierenden Entscheidungsfaktor für Käufer geworden ist. Im Januar 2017 empfahlen wir für Immobilien, die schon länger als 18 Monate auf dem Markt sind und 2016 nicht im Preis reduziert worden sind, eine Preis-Senkung um 15% -20%. Wir hatten kaum Erfolg: Unter den 30 teuersten Immobilien, die wir zum Verkauf anbieten, wollten nur 6 Eigentümer eine Preisreduzierung bewilligen, und nur eine dieser 30 Liegenschaften konnte verkauft werden. „Alles viel zu teuer und ohne realen Gegenwert“ sagen die Interessenten, „da müssen wir uns anders orientieren“.
3. Wir wiederholen: Im high-end sanken die erzielbaren Verkaufspreise ca. 30% seit 2014. Wir gehen davon aus, dass dieser Rückgang im Luxussegment nun zu Ende gehen könnte, aber wir bitten unsere Verkäufer, diesem Preisrückgang der letzten Jahre Beachtung zu schenken: Statistisch ist belegbar, dass Häuser, die lange Zeit zu einem zu hohen Preis angeboten wurden, sich am Ende nur mit einem vergleichsweise sehr tiefen Preis verkaufen lassen.
4. Der Mittelmarkt (3-10 Mio): Viele der erfassten Verkäufer, und fast alle neu hinzukommenden Verkäufer haben die von uns empfohlenen Angebotspreise akzeptiert oder angepasst. Als klares Ergebnis stieg das Käufer-Interesse hier massiv an und die Zahl der Besichtigungen lag 2017 auf einem Allzeithoch. Dieser Trend dürfte sich auch 2018 fortsetzen und zu einem lebhaften Umsatz in diesem Teil unseres Marktes führen. In unserem gesamten Portfolio (alle Preisklassen) konnten wir 2017 eine durchschnittliche Verkaufsdauer von 17,5 Monaten erreichen (Zeit zwischen der Registrierung der Immobilie in unserem System und der Unterzeichnung des Kaufvertrags), aber mit einer großen Bandbreite zwischen schnellstem Verkauf (weniger als 1 Monat) und langsamstem (5 Jahre).
5. Wir bieten immer weniger „Preis auf Anfrage“ an. Die meisten Besitzer verstehen, dass in der heutigen Internetwelt „Preis-auf-Anfrage“-Liegenschaften schlicht übersehen werden. Erlauben Sie uns, den Preis zu veröffentlichen.

6. Last but not least: Wir haben immer eine Auswahl von Immobilien zum Verkauf, die wir überhaupt nicht öffentlich bewerben (Privatverkauf). Bitte fragen Sie nach diesem Service, falls es Sie interessiert, wir können hier aussergewöhnliche Möglichkeiten bieten.

**Ich ermutige Sie, mich anzurufen, falls Sie diese Ideen diskutieren möchten.**

Herzlichst,  
Ueli Schnorf  
Locarno/Lugano, Februar 2018

\*The Fahrländer Report which claims to rely on a database regarding 60% of market transactions (most real estate databases in CH rely on advertised asking prices instead) showed for Canton TI for the full year 3.2106 – 3.2017 a price decline on medium apartments of 11,5%, on land for apartment buildings of 18,3%, on medium single-family homes of 7,8% and on land for single family homes of 13,9%. The decline for the luxury segment was stronger than these median figures.

\*\* according to SRED Swiss Real Estate Data Pool

---

#### Locarno & Ascona

Via della Pace 1a  
CH-6601 Locarno  
T. +41 (0)91 601 04 40

#### Lugano

Riva Antonio Caccia 3  
CH-6900 Lugano  
T. +41 (0)91 601 04 50

#### Web & Mail

wetag.ch  
journal.wetag.ch  
info@wetag.ch

#### Exclusive affiliate of

LUXURY  
PORTFOLIO  
INTERNATIONAL

Leading  
REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD

FOUNDING MEMBER  
**EREN**  
FINEST REAL ESTATE