

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 93 (2018)
Heft: 12: Licht/Renovation

Artikel: "In manchen Gebieten stehen die Warnlampen auf Rot"
Autor: Liechti, Richard / Scherrer, Marcel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-842565>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Die Bautätigkeit im Wohnbereich ist unverändert hoch – jetzt steigen die Leerstandsquoten. Im Bild die Siedlung Pfalzpark in Staufen (AG), die wegen Vermietungsproblemen in die Schlagzeilen kam.

Marcel Scherrer von Wüest Partner über die jüngste Entwicklung auf dem Wohnungsmarkt

«In manchen Gebieten stehen die Warnlampen auf Rot»

Die neusten Zahlen und Fakten zum Schweizer Wohnungsmarkt lassen aufhorchen: Die Leerstandsquote steigt, die Mietzinse sinken gar in den städtischen Hotspots. Was bedeutet dies für die Anbieter von Mietwohnungen? Müssen sich Baugenossenschaften auf mehr Konkurrenz im preisgünstigen Segment einstellen? Marcel Scherrer, Partner bei Wüest Partner, gibt Antwort.

Interview: Richard Liechti

Wohnen: In den letzten Jahren war die Wohnungsproduktion in der Schweiz hoch, obwohl die Einwanderung längst rückläufig ist. Nun haben die Leerstände bei den Mietwohnungen prompt stark zugenommen. Handeln die Investoren unvernünftig?

Marcel Scherrer: Die Wohnungsproduktion war in den letzten Jahren tatsächlich unverändert gross. Gleichzeitig haben wir eine Verlagerung vom Stockwerkeigentum zu Mietwohnungen erlebt. Auch Bauprojekte, die noch als Stockwerkeigentum geplant waren, sind in Mietwohnungen umgewandelt worden, weil man dafür auf dem Markt Abnehmer fand. Das liegt daran, dass sich die Preise dieser Anlageobjekte angenähert haben, was wiederum mit den Renditen zu tun hat, die massiv gesunken sind. Dies hängt eng mit dem bekannten Anlagenotstand zusammen. Pensionskassen, aber auch institutionelle Anlagefonds suchen nach wie vor nach Objekten, was dazu führt, dass die Nachfrage für Wohnimmobilien immer noch sehr gross ist.

Rechnen Sie nun trotzdem mit einem Rückgang der Bautätigkeit?

Wenn wir die Zahl der Baugesuche und Baubewilligungen anschauen, ist dies im nächsten Jahr kaum der Fall. Allerdings stellen wir bei den Mietpreisen eine Abschwächung fest, die nun kontinuierlich seit 2015 anhält. Gleichzeitig hat die Leerstandsquote zugenommen. Das Szenario eines «Soft Landings», von dem wir im Zusammenhang mit dem Immobilienboom schon länger reden, halten wir noch immer für wahrscheinlich. Das bedeutet eine sukzessive Abschwächung der Baukonjunktur und eine Beruhigung des Immobilienmarktes.

Tatsächlich sind die Mieten sogar im teuren Zürich gesunken. Der «Tages-Anzeiger» schreibt sogar von einer «markanten Gegenbewegung» bei den Preisen. Können wir in Zentren wie Basel, Genf oder Zürich tatsächlich längerfristig mit günstigeren Mietzinsen rechnen?

Wir müssen ganz klar sehen: Es gibt in der Schweiz nicht den Immobilienmarkt, sondern riesige regionale Unterschiede. Für das Immo-Monitoring haben wir die Dynamik auf dem Mietwohnungsmarkt in den siebzug bevölkerungsreichsten Regionen untersucht. Die Auswertung zeigt: Schwierig ist die Situation vor allem dort, wo wir überdurchschnittliche Leerstandsquoten und gleichzeitig eine steigende Zahl von Neubaubewilligungen beobachten. Dies ist etwa im Oberaargau und in anderen Mittellandregionen der Fall. Urbane Gebiete, wo die Baugenossenschaften typischerweise tätig sind, weisen dagegen unterdurchschnittliche Leerstandsquoten auf, oft sogar verbunden mit einer sinkenden Zahl an Neubaubewilligungen wie etwa in Basel-Stadt, Luzern oder dem Genferseebecken.

Warum geraten manche Regionen in eine Negativspirale?

Das hat stark mit dem Thema der Arbeitsplatzallokation zu tun, also der Frage, wo neue Arbeitsplätze entstehen. Auch dies ist regional sehr unterschiedlich – aber ein wichtiger Treiber auf dem Wohnungsmarkt, bringt doch jeder neue Arbeitsplatz durchschnittlich zwei Einwohner in eine Gegend. Gleichzeitig besitzen viele Gemeinden im Mittelland relativ grosse Baulandreserven, die eben auch genutzt werden.

Wüest Partner erachten eine Leerstandsquote von 1,3 Prozent als optimal, damit der Markt funktioniert. Aktuell liegen wir nur 0,3 Prozent darüber – also kein Grund, sich Sorgen zu machen?

Es braucht einen gewissen Leerstand, um beispielsweise Wechsel möglich zu machen, wenn sich die persönlichen Umstände ändern, und auf gesellschaftliche Veränderungen zu reagieren. Wenn die Quote in einer Region aber bei mehr als 1,5 Prozent liegt, die Nachfrage nicht wächst und weiter gebaut wird, kann das in ein Überangebot kippen. In solchen Gebieten stehen die Warnlampen auf Rot, und eigentlich sollte dort nicht mehr gebaut werden. Auch wenn die Situation in den Städten immer noch angespannt ist: Wenn die Nachfrage nicht steigt, steuern wir in der Schweiz in eine Phase des Wohnungsüberflusses hinein, wie wir sie seit der Hochkonjunktur der 1990er-Jahre nicht mehr erlebt haben.

Neubauwohnungen der Genossenschaften sind meist kaum günstiger als diejenigen anderer Anbieter. Oft höre ich denn auch: Wenn die Viereinhalbzimmerwohnung mehr als 2000 Franken monatlich kostet, kann es schwierig werden. Ist der Preis für die Vermietung entscheidend?

Wir führen regelmässig Umfragen zu den Kriterien durch, die den Mietinteressenten wichtig sind. Der Preis steht – neben der Wohnungsgrösse – tatsächlich ganz oben auf der Liste. Das hat einen ganz konkreten Hintergrund: die Zahlungsfähigkeit oder Kaufkraft der Haushalte. Auch sie variiert je nach Region stark. Das durchschnittliche Monatseinkommen eines Schweizer Haushalts be-

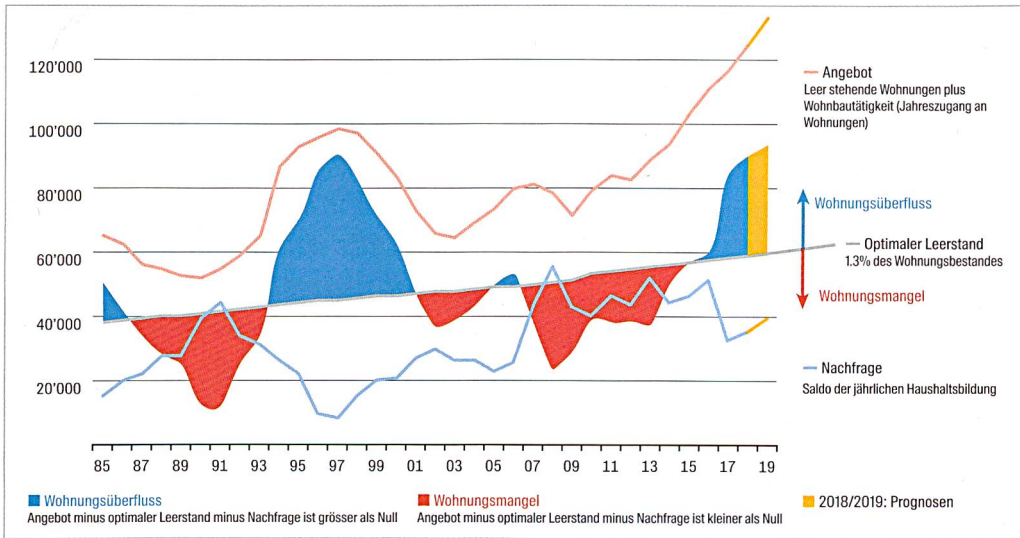
«Wir steuern in der Schweiz auf eine Phase mit Wohnungsüberfluss hin.»

Zur Person

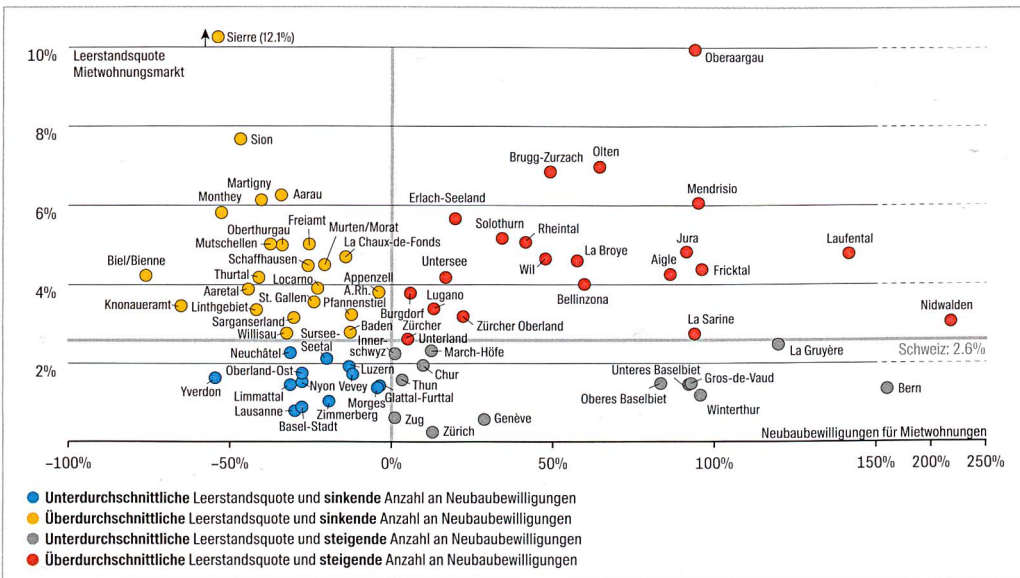


Bild: zVg.

Marcel Scherrer ist dipl. Architekt ETH/SIA und verfügt über ein NDS Gesamtleistung von Bauten. Seit 2010 ist er Member of the Royal Institute of Chartered Surveyors (MRICS). Marcel Scherrer ist seit 1999 beim Beratungsunternehmen Wüest Partner in Zürich tätig, seit 2003 als Partner. Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit gehören die strategische Beratung, die Begleitung anspruchsvoller Immobilienentwicklungen und Standort- und Marktanalysen.



Wohnungsangebot für neu gebildete Haushalte seit 1985: Nach vielen Jahren Wohnungsmangel kommt die Schweiz nun in eine Phase mit Wohnungsüberfluss.



Dynamik auf dem Mietwohnungsmarkt in den siebzig bevölkerungsreichsten MS-Regionen, errechnet anhand der Leerstandsquoten und der Neubaubewilligungen. Kritisch ist die Lage besonders dort, wo überdurchschnittliche Leerstandsquoten bestehen und die Zahl der Neubaubewilligungen immer noch steigt (rot).

Quellen: BFS, Wüest Partner

Quellen: Baublatt Info-Dienst, BFS, Wüest Partner

che zur Verfügung steht – umso wichtiger sind kollektive Einrichtungen. Ein günstiger Preis sollte nicht zu Lasten solcher Angebote gehen, umso mehr als sie gar nicht so viel kosten. Interessant ist in diesem Zusammenhang: Das Raumprogramm bei den institutionellen Anbietern, die nun ins günstige Segment drängen, unterscheidet sich kaum von dem der Genossenschaften.

Tatsächlich konzentrieren sich auch gewinnorientierte Investoren vermehrt auf das Segment der günstigeren Mietwohnungen. Müssen sich die Genossenschaften auf mehr Konkurrenz gefasst machen?

Der Hauptgrund, dass sich gerade institutionelle Anbieter diesem Segment zuwenden, liegt sicher darin, dass sie sich damit eine riesige Zielgruppe erschliessen. Diese Zielgruppe, die nur einen gewissen Preis bezahlen kann oder will, bedient man mit Wohnungen, die einen interessanten Stückpreis aufweisen und vielleicht einen etwas tieferen Standard und kleinere Flächen haben. Das ist für den Investor am Schluss nachhaltiger als das kleine hochpreisige Segment.

Wo setzen die institutionellen Anbieter an, um kostengünstig zu bauen?

Am effektivsten spart man, indem man kleinere Wohnungen anbietet. Diese Forderung steht schon länger im Raum, scheint aber jetzt bei den institutionellen Anlegern Fuss zu fassen. Innert weniger Jahre sind die Wohnungen durchschnittlich um etwa zehn Quadratmeter kleiner geworden. Dann ist es sicher auch so, dass institutionelle Anleger professionell aufgestellt sind, über ganze Bauabteilungen verfügen und jährlich Tausende von Wohnungen erstellen. Hier ist eine kleinere Genossenschaft, die nur selten baut, im Nachteil.

Manche Genossenschaften wenden sich an ein Nischenpublikum, etwa indem sie WG- und Clusterwohnungen anbieten und neue Wohnmodelle austesten. Ist das eine Zukunftsstrategie?

Bei Clustern habe ich Vorbehalte, da sie alles eingerechnet – private Wohnräume, Gemeinschaftswohnzimmer, dazu relativ viel Erschliessungsfläche – einen hohen Flächenbedarf pro

Kopf verursachen. Ich denke, dass man bei der Suche nach einer Nische zu oft versucht, baulich zu reagieren. Baugenossenschaften könnten sich stattdessen vermehrt auf die Zielgruppen konzentrieren – nämlich dass sie besonders die Bestandeswohnungen vermehrt auf benachteiligte Gruppen ausrichten, solche mit kleinem Einkommen, Alleinerziehende oder etwa auch Menschen, die innerhalb der Familie Pflegeleistungen erbringen. Dies böte eine grosse Chance, sich gesellschaftlich deutlicher zu positionieren – gerade vor dem Hintergrund der Kritik bezüglich Belegungspraxis.

Eine andere Nische sind Dienstleistungen für die Mieter. Das Beispiel der Siedlung «James», die einen Concierge besitzt, wird immer wieder zitiert – bis jetzt hat es aber kaum Nachahmer gefunden. Eine Zürcher Genossenschaft musste verschiedene Angebote aus Kostengründen wieder streichen. Warum sind solche Angebote schwierig?

Vermutlich liegt es daran, dass sie zusätzliche Kosten generieren, die dann zu den sonst schon hohen Wohnkosten hinzukommen. Das funktioniert vielleicht in einem urbanen Kontext mit vielen Doppelverdienern oder wohlhabenden Singles. Wichtiger scheint mir stattdessen, dass sich die Menschen in den Siedlungen selbst untereinander austauschen und vernetzen können. Das funktioniert heute auf einer Low-Tech-Ebene via Handy und kostenlose Apps. Dadurch verschwindet die Anonymität, und soziale Dienste wie Kinderhüten oder Füreinander-Einkaufen funktionieren sozusagen auf der Ebene des Siedlungsbiotops.

Im neuen Immo-Monitoring haben Sie den gemeinnützigen Wohnungsbau untersucht. Können Sie etwas über die Wirkung eines grossen Anteils genossenschaftlicher Wohnungen in einer Stadt oder Region sagen?

Hier muss man zwei Dinge unterscheiden. Das eine ist die Wirkung auf den lokalen Wohnungsmarkt. Hier zeigt sich etwa, dass Zürich zwar

einen hohen Anteil gemeinnütziger Wohnungen besitzt, der Anteil günstiger Kleinwohnungen aber tief ist. Umgekehrt gibt es in La Chaux-de-Fonds kaum gemeinnützige Anbieter, dafür viele günstige Wohnungen. Der Anteil der Baugenossenschaften ist also nicht der allein bestimmende Faktor des lokalen Marktes. Anders sieht es bei der Wirkung auf die soziale Durchmischung aus. Grundsätzlich ist es wichtig, dass es auch in den teuren Städten günstige Wohnungen gibt, so dass alle Schichten dort leben können. Der Zankapfel ist hier: Wer darf diese Wohnungen bauen? Sollen Baugenossenschaften von der öffentlichen Hand bevorzugt werden? Ich meine, man darf ruhig etwas offener werden, denn auch andere Anbieter können dieses Angebot bereitstellen. Schliesslich geht es um das gemeinsame Ziel, den Anteil günstiger Wohnungen zu erhöhen. ■

Wohnungsmarkt: die neusten Fakten*

- In der Schweiz stehen zurzeit 72 300 Wohnungen leer, 8000 mehr als im Vorjahr. 59 000 davon sind Mietwohnungen. Damit liegt der «Wohnungsüberfluss» zu mehr als 80 Prozent beim Mietsektor.
- Die aktuelle Leerstandsquote beträgt 1,62 Prozent (Vorjahr 1,47 Prozent). Wüest Partner erachten eine Quote von 1,3 Prozent als ideal für einen funktionierenden Markt.
- Der Wohnungsleerstand verteilt sich sehr ungleichmässig über die Schweiz. In der Stadt Zürich ist der Leerstand am tiefsten (0,2 Prozent), im Oberaargau am höchsten (4,7 Prozent).
- Die Mietzinse sind 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 Prozent gesunken. Erstmals war in allen Regionen ein Rückgang zu verzeichnen,

selbst in Städten mit grossem Wohnungsmangel (Zürich –3,8 Prozent, Genf –4,1 Prozent).

- Mit 53 000 Einheiten wird sich die Produktion neuer Wohnungen 2019 auf einem ähnlichen Niveau befinden wie in den beiden Vorjahren. Auch im jüngsten Jahresvergleich ist die Neubautätigkeit im Mietwohnungssegment besonders hoch.

*Quelle: Wüest Partner AG, Immo-Monitoring 2019/1. Die jüngste Ausgabe des Immo-Monitorings umfasst neben den üblichen Teilen über den Wohnungs-, Geschäftsflächen- und Baumarkt sowie regionalen Indikatoren einen Faktencheck zum bezahlbaren Wohnen. Er enthält auch Kapitel über den gemeinnützigen Wohnungsbau, die politischen Vorstösse in diesem Bereich und die Subjekthilfe. Bezug: www.wuestpartner.ch

Anzeige

NEUHEIT

THERMOS
SPAREN SIE BIS ZU 70 % ENERGIE
MIT DEM NEUEN VORWANDSYSTEM.

