



Modernisierungs- und Entwicklungsstudie 2016

Zukunft des Wohnungsbaus Mieter im Fokus

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Mit Unterstützung der Hochschule Luzern



Implenia®

Inhalt

Editorial	5
1 Handlungsoptionen in Mietermärkten	7
1.1 Wachstumsperspektiven im nationalen Kontext	7
1.2 Wachsende Ungleichverteilung von Angebots-/Nachfragerelationen	9
1.3 Markttypologien und regionale Implikationen	11
2 Wohnbedürfnisse als Entwicklungsparameter	17
2.1 Vom Anbieter- zum nachfrageorientierten Markt	17
2.2 Differenzierte Entwicklung am Beispiel von Werk 1 - Winterthur	20
2.3 Erkenntnisse	22
3 Produktdefinition aus Sicht des Endnutzers	25
3.1 Die Zielgruppen als Treiber für die Rendite	25
3.2 Der Produktwürfel als Entwicklertool	26
3.3 Diversifiziertes Produkt bei Grossprojekten	28
3.4 Nischenprodukt bei Kleinprojekten	29
3.5 Die Wohnqualität aus Sicht des Endnutzers	30
4 Fazit	33
4.1 Management Summary	33
Impressum	35

Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Der Wohnraum in den Grosszentren bleibt knapp. Die Leerstandsziffer der fünf Schweizer Grosszentren Genf, Lausanne, Bern, Basel und Zürich liegt auf Stadtgebiet seit 2014 im Mittel bei tiefen 0.3 %: Pro 300 Wohnungen steht eine leer. Mieter haben kaum Auswahl und für viele Familien wird die Suche nach adäquatem sowie bezahlbarem Wohnraum streckenweise zur Vollzeitbeschäftigung. Auf dem Land hingegen wächst das Angebot. Zu einem gewissen Grad ist die höhere Verfügbarkeit von Wohnraum in ländlichen Gebieten nachvollziehbar und das absolute Niveau im Durchschnitt noch nicht besorgniserregend. Mit der aktuell dynamischen Planung von neuen Mietwohnungen zeichnet sich dennoch eine zukünftig noch stärkere Ungleichverteilung von verfügbaren Mietwohnungen zwischen Stadt und Land ab. Einfach gesprochen entstehen auf dem Land jene Wohnungen zu viel, die in den Grosszentren für ausgeglichene Verhältnisse zwischen Mietern und Vermietern fehlen.

Angebot und Nachfrage treffen sich in der Wohnung

Die erste Herausforderung der Zukunft besteht somit darin, trotz Baulandknappheit dort Flächen zu schaffen, wo die Nachfrage hoch ist. Die zweite Herausforderung besteht in der Planung und im Bau von attraktiven Wohnungen an diesen nachfragestarken Standorten; dort also wo sich Angebot und Nachfrage letztlich treffen. Dabei haben unterschiedliche Zielgruppen unterschiedliche Erwartungen an Lage, Wohnumfeld, Woh-

nungs- und Freiflächenqualitäten. Wird die Zielgruppe zum Beispiel in einem Grossprojekt zu eng definiert und das Wohnungsangebot auf statische Alters- und Einkommensgruppen konzipiert, riskiert man in mieterfreundlichen Märkten Leerstände. Erstens weil die Menge der potenziellen Nachfrager grundsätzlich eingeschränkt wird. Und zweitens weil man Mieter über die Zeit verliert, wenn sich ihre Lebenssituation ändert und sie im „eigenen Haus“ keine Wohnung mehr finden, die ihrer neuen Situation gerecht wird. Das Entwicklungsprojekt „Werk 1“ in Winterthur spiegelt viele dieser Überlegungen wider: Diversifikation von Nutzungen und Zielgruppen an einer nachfragestarken und zukunftsorientierten Zentrumslage.

Datengestützte Produktdefinition mit viel Potenzial

Aufgrund der rasanten Entwicklung im Bereich der öffentlichen Statistik und Immobiliendaten wissen wir heute mehr über lokale Mengengerüste von Haushaltsstrukturen, Altersgruppen, Einkommen und deren Entwicklung denn je. Doch bei einigen Punkten stehen wir noch am Anfang: etwa bei der Verknüpfung dieser Daten mit den Bedürfnissen von Mietern und der Transformation in ein treffsicheres und qualitativ darauf abgestimmtes Produkt. Fest steht, dass die zunehmende Datenverfügbarkeit im Kontext von Big Data und die daraus resultierenden Lerneffekte über Nutzerverhalten dem datengestützten Produktdesign einen weiteren Schub verleihen werden. Bis dahin entwickeln wir die datengestützte Konzeption vom richtigen Produkt am richtigen Ort weiter und lassen die Lerneffekte in jedes neue



Adrian Wyss, Geschäftsbereichsleiter
Modernisation & Development

Projekt einfließen. Zusammen mit Kreativität, Engagement und Kooperationen sind wir überzeugt, dass sich so auch in den Städten und Agglomerationen die Hürden zu qualitativ hochwertigen und mieterorientierten Verdichtungen überwinden lassen.

Ich freue mich, Ihnen die zweite Ausgabe der Implemia Modernisierungs- und Entwicklungsstudie präsentieren zu dürfen, und wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Adrian Wyss
Geschäftsbereichsleiter
Modernisation & Development

1 Handlungsoptionen in Mietermärkten

1.1 Wachstumsperspektiven im nationalen Kontext

Die Planung von neuen Mietwohnungen ist anlageinduziert sehr dynamisch. Dennoch bleibt Wohnraum in den Grosszentren knapp. Dort fehlen Wohnungen, die in ländlichen Regionen zu viel entstehen.

Christian Kraft, Implenia

Die anlageinduzierte Wohnraumplanung führt zu einer Diskussion des effektiven Wohnraumbedarfs in Zeiten abgeschwächter ökonomischer Fundamentaldaten auf nationaler Stufe. Im historischen Vergleich sind hinsichtlich von Angebots-Nachfrage-Entwicklungen zwei Perioden deutlich differenzierbar

Der Schweizer Immobilienmarkt ist aus vielen Blickwinkeln im Wandel. Im Mietwohnungsmarkt hat das starke Bevölkerungswachstum der letzten Jahre zu einer hohen Wohnraumnachfrage geführt. Diese deckte sich mit den Anlageinteressen von Eigentümern und Investoren, was zu einer kontinuierlichen Planung und Produktion von Wohnungen (Abb. 1.1.01) und im Aggregat zu einer Gleichgewichtssituation zwischen Nutzer- und Anlegerinteressen geführt hat. Der am 15. Januar 2015 kommunizierte Entscheid der Schweizerischen Nationalbank (SNB), den Mindest-

kurs von CHF 1.20 pro Euro aufzuheben, das Zielband für den Dreimonats-Libor weiter in den negativen Bereich zu steuern und Negativzinsen auf Guthaben ihrer Girokonten zu erheben, hat das Marktgleichgewicht dagegen deutlich Richtung Anlageinteressen verschoben. Diese, in vielen bekannten Studien analysierten und beschriebenen Zusammenhänge stabilisieren die Wohnraumproduktion insgesamt auf hohem Niveau mit einer Verlagerung des Gewichts von Stockwerkeigentum auf Mietwohnungen.

Von 1990 bis 2005 wurden deutlich mehr Erstwohnungen gebaut als benötigt wurden, wenn man das Bevölkerungswachstum als Beurteilungsmassstab zugrunde legt. Doch auch der steigende Flächenverbrauch und ein Nachholbedarf an zeitgemässen Wohnungen spielten hier eine Rolle. Im Wirtschafts- und Immobilienboom der 1980er-Jahre geplante Wohnungen trafen bei Fertigstellung auf die Rezession der 1990er-Jahre und führten im Sinne eines klassischen Schweinezyklus zu einem Überangebot an Wohnraum.

Schweizer Wohnungsbau auf hohem Niveau

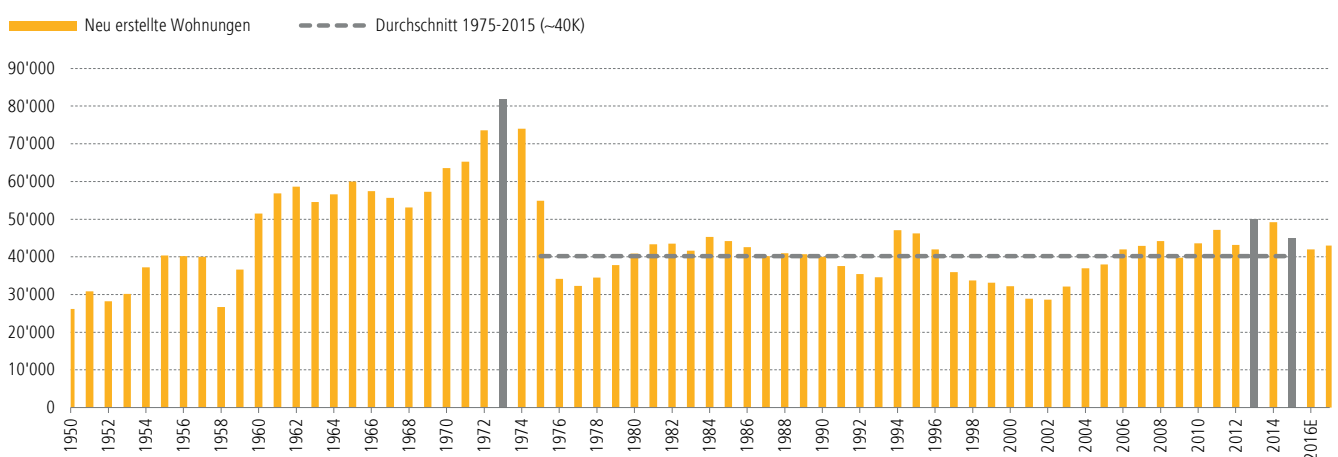


Abb. 1.1.01 | Quelle: BFS, ZKB

In der Folgeperiode entstand dagegen bis 2015 insgesamt eine Knappheitssituation. Von 2000 bis 2005 wuchs der Wohnungsbestand um rund 44'000 Einheiten pro Jahr, von 2010 bis 2015 um rund 48'000 pro Jahr. Weil Zweitwohnungen nicht dem unmittelbaren Wohnraumbedarf dienen, sind von diesen Werten noch 5'000 bis 10'000 Einheiten pro Jahr abzuziehen. Dadurch wurden insgesamt nicht genug Erstwohnungen gebaut. Aufgrund der zunächst noch bestehenden Sockelleerstände aus den Turbulenzen der 1990er-Jahre konnte der Nachfrageüberhang anfangs vielerorts noch gut aufgefangen werden. Doch spätestens zwischen 2010 und 2015 bekamen Mieter vor allem in den Zentren markante Probleme bei der Suche nach adäquatem Wohnraum.

Tendenz zur Knappheit seit 2005

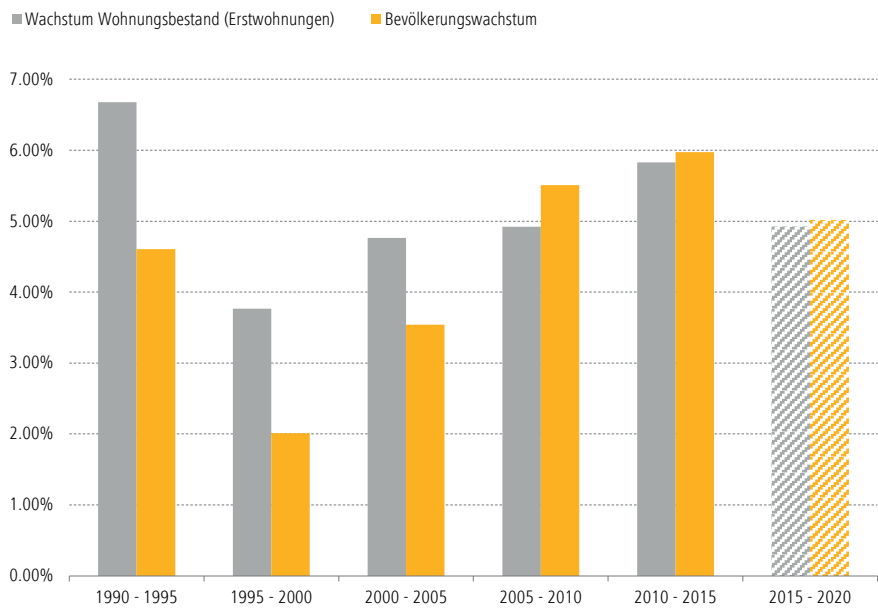


Abb. 1.1.02 | Quelle: BFS, Implenia Schweiz AG

Neuer Wohnraum weiterhin benötigt

Für den Zeitraum 2015 bis 2020 modelliert das Bundesamt für Statistik im „Referenzszenario“ ein Bevölkerungswachstum von 5 %, was einen Mittelweg zwischen bestem und schlechtestem Fall darstellt. Dies entspricht 84'000 Personen, rund 37'000 Haushalten und damit einer Zusatznachfrage nach Erstwohnungen von 37'000 Wohnungen pro Jahr. Hinzu kommen zeitweise oder nicht bewohnte Wohnungen, die 2014 16 % des Wohnungsbestandes ausmachten, deren Produktion allerdings aufgrund der Zweitwohnungsinitiative heute limitiert wird. Insgesamt liegt die Wohnraumnachfrage dieses Referenzszenarios 2015 bis 2020 mit 40'000 bis 45'000 Einheiten damit auf dem Wert der Periode 2005 bis 2010.

Neuer Wohnraum wird somit auch in der Periode bis 2020 benötigt. Das Ausmass hängt davon ab, welchem ökonomischen Szenario die höchste Eintreffenswahrscheinlichkeit beigemessen wird. Die Herausforderungen sind einerseits hoch, andererseits beweist die Schweizer Wirtschaft und Politik immer wieder eine hohe Krisenresistenz. Im relativen Gefüge globaler Problemstellungen bleibt der Schweizer Arbeitsmarkt zudem interessant für internationale Fachkräfte. Die demografische Entwicklung und zunehmen-

de Geburtenzahlen stützen die Wohnraumnachfrage zusätzlich unabhängig von der Zuwanderung.

Dass es zu einer deutlichen Steigerung der Liquidität auf dem Mietwohnungsmarkt kommen wird, ist aufgrund des Anlagedrucks wahrscheinlich. Dem stehen die schnellere Verfügbarkeit von Bauland in schlecht erschlossenen, ländlichen Regionen, die beschränkten baulichen Verdichtungsmöglichkeiten im städtischen Raum sowie die Präferenzen der Wohnbevölkerung, sich gut erschlossene Lagen auszusuchen, gegenüber. Und weil das von den Nationalbanken freigesetzte Kapital in erster Linie nach Land sucht, in das es investiert werden kann, und weniger nach Mietern, die dort wohnen möchten, besteht die Gefahr, dass an falschen Orten gebaut wird. Die bevorstehende Gefahr ist somit nicht eine zu hohe Wohnungsproduktion, sondern die regionale Fehlallokation der neuen Wohnungen. Im Ausland ist diese Entwicklung bereits länger im Gange. So stehen in Deutschland auf dem Land rund zwei Millionen Wohnungen leer. Die Leerstandsnummer übertrifft jene der Schweiz mit 3 % um mehr als das Doppelte. Trotzdem herrscht ausgeprägte Wohnungsknappheit in Städten wie München, Frankfurt oder Hamburg.

Trifft das mittlere Szenario des Bundesamtes für Statistik der Bevölkerungsprognose 2015-2020 ein, dürfte sich die zusätzliche Wohnraumnachfrage in dieser Periode auf dem Niveau der Jahre 2005 bis 2010 bewegen. Die Schwierigkeit wird darin bestehen, die Wohnungen an den nachfragestarken Lagen zu bauen.

1.2 Wachsende Ungleichverteilung von Angebots-/Nachfragerelationen

Während also insgesamt immer noch viele Wohnungen benötigt werden, finden Angebot und Nachfrage lokal immer seltener zusammen. Die Produktion erfolgt anlageinduziert dort, wo Flächen noch verfügbar sind. Viele Mieter suchen hingegen städtischen Kontext oder Standorte, welche die gute Erreichbarkeit der Arbeitsplätze in Doppelverdiener-Haushalten ermöglichen. Dieses seit zwei bis drei Jahren graduelle Auseinanderdriften zwischen Angebot und lokaler Nachfrage kommt in verschiedenen räumlichen Gliederungen nun klar zum Ausdruck und signalisiert eindeutig, wohin Mietwohnungsprojekte in Zukunft verlagert werden müssen, um weitere Ungleichgewichte zu bremsen.

Heterogene Entwicklungen

Die folgenden Abbildungen stellen die Entwicklung der Wohnungskapazität, gemessen in neu erstellten Wohnungen und der Entwicklung der leer stehenden Wohnungen,

dem Wachstum der Anzahl Haushalte (im negativen Bereich) gegenüber. Die Relation aus Angebots- und Nachfrageentwicklung signalisiert, ob tendenziell zu wenige oder zu viele Wohnungen entstehen. Dauerhafte Werte unter 1 verdeutlichen eine stark ausgeprägte Knappheit. Um 1 pendelnde Werte zeugen von ausgeglichenen Bedingungen. Relationen deutlich über 1 zeigen Ungleichgewichte in Richtung von Überangeboten auf.

Unterversorgte Grosszentren

Die fünf Schweizer Grosszentren sind chronisch unterversorgt mit Wohnungen (Abb. 1.2.01). Sie machen 14 % des nationalen Wohnungsbestandes aus, doch nur 3.5% aller leer stehenden Wohnungen. Ihre Leerstandsziffer ist seit 2014 mit 0.3 % konstant tief. Auf 300 belegte Wohnungen entfällt eine leere. 2015 entstanden 4'100 neue Wohnungen, doch die Bevölkerung wuchs in einem Ausmass, das rund 6'600 Haushalten

entsprechen dürfte. Um in den kommenden Jahren graduell in Richtung eines Gleichgewichtes zwischen Eigentümern und Mietern zu steuern und um stellenweise auch wieder günstige Wohnungen anbieten zu können, müssten in den Grosszentren rund 2'000 zusätzliche Wohnungen pro Jahr entstehen.

Intakte Kernstadtmärkte

817'000 Wohnungen oder 20 % des Gesamtbestandes entfallen auf die Schweizer Kernstädte sowie 19 % des Leerstandes 2016. Sie sind die regionalen Magneten, Klein- und Mittelzentren, unabhängig ob in einer grösseren Agglomeration oder isoliert. Neben den A-Lagen der Grosszentren sind viele dieser Kernstädte aus Perspektive der Makrolage klassische B-Standorte, sofern sie ein attraktives (klein-)städtisches Umfeld bieten und verkehrstechnisch gut bis sehr gut erschlossen sind. Die Versorgung mit Wohnraum ist grundsätzlich gut. Die Märkte

Anhaltende Knappheit in den Grosszentren

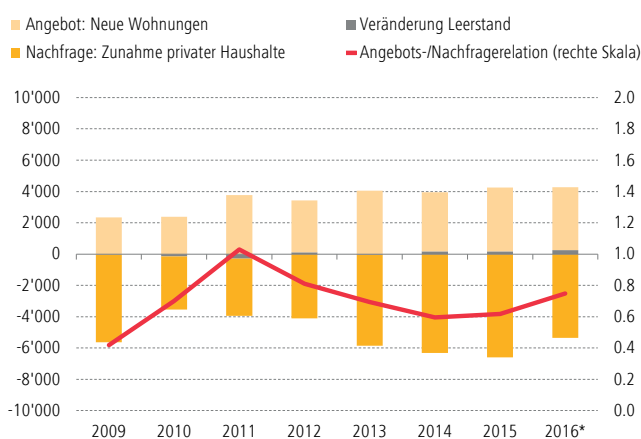


Abb. 1.2.01 | Quelle: Wüest & Partner, BFS, Implenia Schweiz AG *2016 Schätzung

Intakte, aber sensible Märkte in den Kernstädten

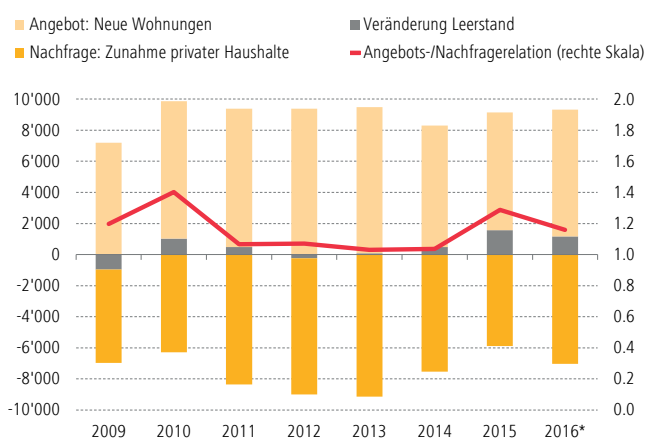


Abb. 1.2.02 | Quelle: Wüest & Partner, BFS, Implenia Schweiz AG *2016 Schätzung

der Kernstädte sind im Grossen und Ganzen gesund, mit ausgewogenen Verhältnissen zwischen Mieter- und Vermieterinteressen (Abb. 1.2.02). Aufgrund der mehrheitlich fehlenden kritischen Grösse dieser kleinstädtischen Märkte reagieren sie sehr sensibel auf Bewegungen einzelner Einflussfaktoren wie zum Beispiel einzelner Grossprojekte auf Angebots- oder nachlassende Zuwanderung auf der Nachfrageseite. Durch die Heterogenität bieten sich jedoch in vielen der Kernstädte gute Chancen, mit weiteren attraktiven Projekten Haushalte anzuziehen.

Angebotswachstum in Agglomeration

Die Agglomerationen der Schweizer Städte, in Abbildung 1.2.03 dargestellt, ohne die oben beschriebenen Kernstädte, vereinen insgesamt 36 % des gesamten Wohnungsbestandes auf sich, bei 38 % des Leerstandes. Sie bieten gute Kompromisse zwischen Wohnqualität, Preis-Leistungs-Verhältnis und Nähe zu den Zentren und Arbeitsplätzen. Sie sind entsprechend beliebt und werden auch zukünftig eine wichtige Rolle spielen bei der Schaffung von neuem, günstigem und dennoch zentrumsnahem Wohnraum. Betrachtet man die Relation zwischen dem Bevölkerungswachstum und der Bautätigkeit isoliert von Leerständen, ist das Gleichgewicht bis 2015 bemerkenswert. Die Leerstandsziffer liegt bei 1.4 % und ist angestiegen. Die Marktliquidität wächst, Mieter bekommen eine immer bessere Auswahl an

Wohnungen, auch im Neubaubereich. Dramatisch ist diese Entwicklung für Vermieter jedoch nicht, denn absolut betrachtet stehen lediglich ein bis zwei pro hundert Wohnungen leer.

Überangebotsgefahr auf dem Land

Die Gefahr eines Überangebotes hat sich seit 2013 kontinuierlich in ländlichen und peripheren Regionen aufgebaut (Abb. 1.2.04). Hier entsteht, was in Genf, Basel, Lausanne und Zürich für intakte Märkte fehlt. Auf 31 % des Wohnungsbestandes entfallen schon heute 38 % des Leerstandes, mit schwer zu kalkulierenden Sondereffekten durch einen erhöhten Zweitwohnungsbestand in den Tourismusregionen. Gemessen am Bevölkerungswachstum und unter Berücksichtigung vom Last-Minute-Zweitwohnungsboom dürften bereits im letzten Jahr rund 20 % zu viele Wohnungen auf den Markt gekommen sein. Mit einem anhaltend anlageinduzierten Mietwohnungsbau auf ländlichen Freiflächen bei nachlassender Bevölkerungsdynamik dürfte dieser Überschuss auf dem Land 2016 noch höher ausfallen. Entscheidend ist nun eine produktionsseitige Reaktion auf diesen Trend und eine Rückkehr zu nachfragestarken, verkehrstechnisch gut erschlossenen und attraktiven Lagen.

Die fünf Schweizer Grosszentren sind chronisch unterversorgt mit Wohnungen. Sie machen 14 % des nationalen Wohnungsbestandes aus, doch nur 3.5 % aller leer stehenden Wohnungen. Ihre Leerstandsziffer ist seit 2014 mit 0.3 % im Mittel tief. Die Gefahr eines Überangebotes hat sich dagegen seit 2013 kontinuierlich in ländlichen und peripheren Regionen aufgebaut. Auf 31 % des Wohnungsbestandes entfallen schon heute 38 % des Leerstandes. Hier entsteht, was in Genf, Basel, Lausanne und Zürich für intakte Märkte fehlt.

Wachsendes Angebot in den Agglomerationen

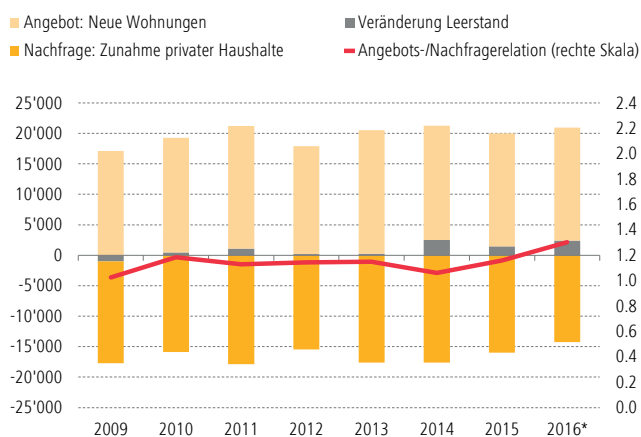


Abb. 1.2.03 | Quelle: Wüest & Partner, BFS, Implanet Schweiz AG

*2016 Schätzung

Graduelle Tendenz zum Überangebot in ländlichen und touristischen Regionen (inklusive Zweitwohnungen)

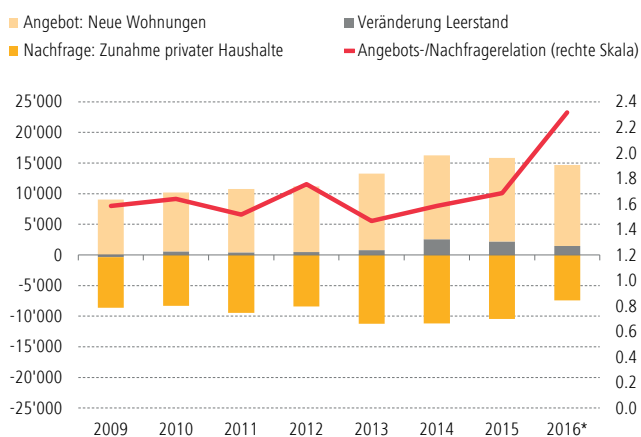


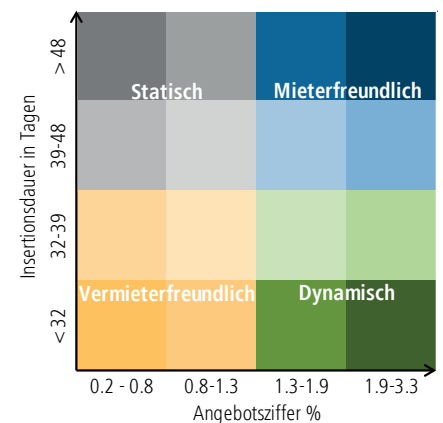
Abb. 1.2.04 | Quelle: Wüest & Partner, BFS, Implanet Schweiz AG

*2016 Schätzung

1.3 Markttypologien und regionale Implikationen

Neben der sehr groben Kategorisierung in „Knappheit“ und „Liquidität“ entwickeln sich die regionalen Wohnimmobilienmärkte ganz vielfältig. Chancen und Risiken sind breit gestreut, die Heterogenität nimmt aufgrund des kapitalsuchenden Effektes der Negativzinsen zu. Die folgende Karte nutzt drei Indikatoren, um die 106 Schweizer Wirtschaftsregionen nach ihren Marktcharakteristiken und Zukunftstrends zu strukturieren. Die Insertions-

dauer misst erstens, wie lange Mietwohnungen auf Onlineplattformen zur Vermietung ausgeschrieben werden, bis ein neuer Mieter gefunden wurde. Die Angebotsziffer misst zweitens, wie viele Wohnungen in Relation zum gesamten Wohnungsbestand inseriert sind. Die erwartete Ausweitung signalisiert drittens, wie sich das Wohnungsangebot in den kommenden zwei Jahren entwickeln dürfte (Abb. 1.3.01).



Markttypologien nach Angebot und Insertionsdauer 2015 / 2016

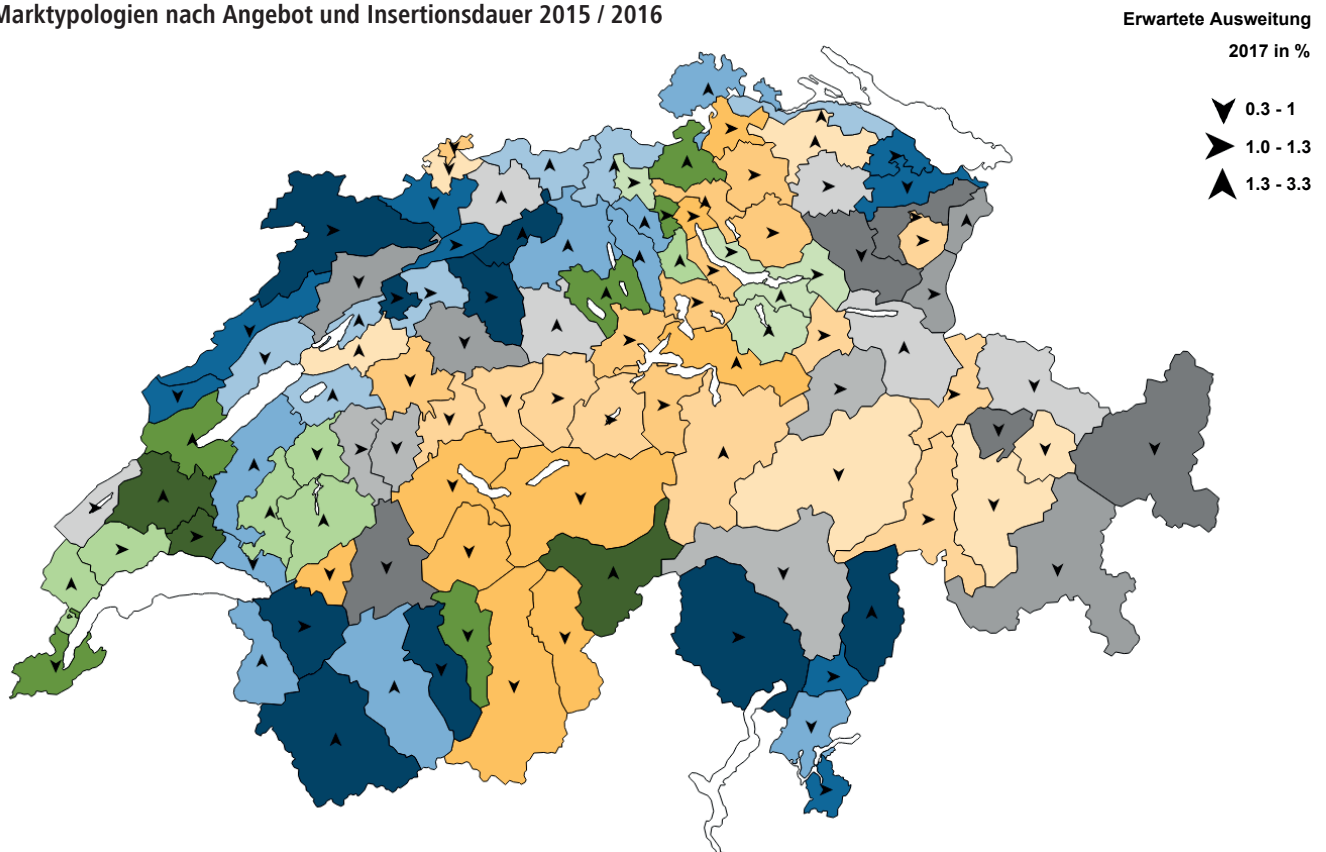


Abb. 1.3.01 | Quelle: Wüest & Partner, Implemia Schweiz AG

Dynamische Märkte

Dynamische Märkte zeichnen sich durch ein hohes Angebot aus, dem bei kurzen Insertionsdauern jedoch nicht zwingend ein erhöhter Leerstand zugrunde liegt, sondern eine hohe Fluktuation. Es sind liquide, gut funktionierende Märkte mit einem ausgeglichenen Verhältnis zwischen Mietern und Vermietern. Mit weiteren Wachstumspotenzialen können neue Projekte erfolgreich platziert werden, doch müssen sie sich auch in der bereits seit längerem regen Neubauaktivität mit gesättigten Mietzinspotenzialen im Wettbewerb behaupten. Die Genferseeregion ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Knappheit in Genf und Lausanne in den letzten Jahren zu einer hohen Bautätigkeit auf den Achsen Lausanne-Yverdon-les-Bains und Vevey-Freiburg mit entsprechendem Wachstum und Entspannung der zuvor zum Teil sehr angespannten Marktlage geführt hat.

Diese Ausgleichsfunktion kommt zum Beispiel in der Entwicklung der Insertionsdauern von Lausanne gegenüber denjenigen der Freiburger Region La Sarine oder der Region Yverdon zum Ausdruck (Abb. 1.3.02). Der Lausanner Markt hat sich leicht entspannt, die Insertionsdauern der beiden Ausweichregionen sind dagegen über einen langen Zeitraum gesunken und zeugen von vergleichsweise kurzen Wiedervermietungsperioden. An einigen Freiburger Standorten ist dennoch Vorsicht geboten. Die anhaltend starke Mietwohnungsplanung hat an einigen Orten zu einem Anstieg der Leerstände geführt. Die Insertionsdauer ist wieder leicht angestiegen. Grundsätzlich ist die Attraktivität gegeben, aber mit weiterhin hoher Bautätigkeit könnten schlecht erschlossene Lagen im Kanton Freiburg bald auf „Mieterfreundlich“ drehen. Die Wahl der richtigen Mikrolage wird zukünftig innerregional für Projekterfolge und eine stabile Marktsituation entscheidend sein.

Statische Märkte

Statische Märkte sind in der Tendenz durch lange Insertionsdauern bei tiefem Angebot gekennzeichnet. Die Fluktuation ist geringer, die Mieternachfrage hält sich aufgrund peri-

Insertionsdauer von Mietwohnungen in Tagen (Wirtschaftsregionen)

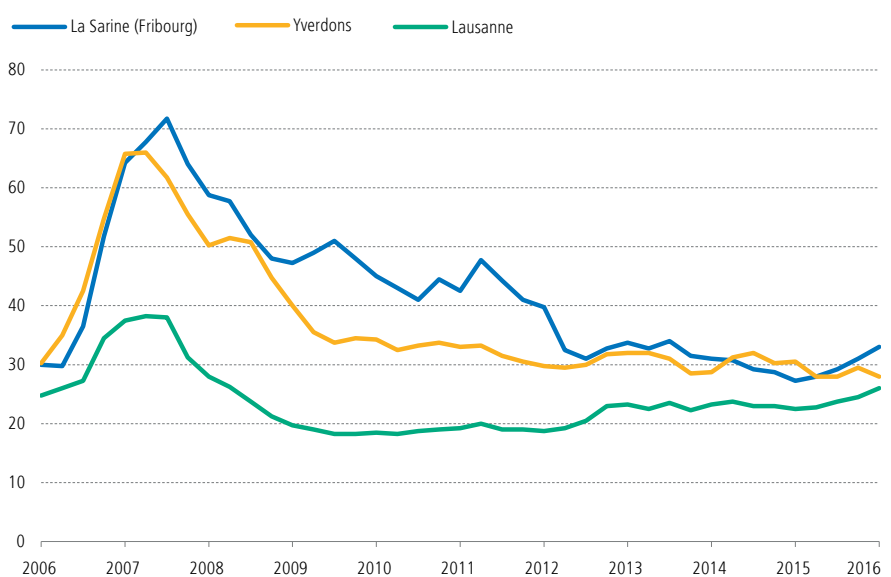


Abb. 1.3.02 | Quelle: Wüest & Partner

pherer Lagen in Grenzen. Vermieter mit gut vermieteten Liegenschaften profitieren häufig von einer hohen Stabilität der Miet- und Ertragssituation. Die Regionen sind breit gestreut. Beispiele sind Appenzell Ausser Rhoden oder das St. Galler Rheintal, das von alteingesessenen Industrie-KMU geprägt ist. Neue Wohnungen werden in moderater Masse gut, aber langsam absorbiert. Aufgrund der langsamen Wiedervermietung bei limitierten Mietzinspotenzialen erfolgen Sanierungen häufig möglichst schonend im bewohnten Zustand, um langjährige Mieter nicht zu verlieren. Neubauprojekte erfordern gute lokale Marktkennntnis und moderate oder etappierbare Projektgrößen, um die kleinen lokalen Wohnungsmärkte nicht zu überfordern.

Mieterfreundliche Märkte

Lange Insertionsdauern bei erhöhter Angebotsquote charakterisieren mieterfreundliche Märkte. Beispiele sind einige Regionen im Jura und der Nordwestschweiz, wo Mieter vielerorts eine grosse Auswahl an günstigen und attraktiven Mietwohnungen haben. Die regionalen Unterschiede sind in Abhängigkeit der Mikrolagen sehr gross. Das im Schnitt erhöhte Angebot heisst nicht, dass sich ein flächendeckendes Überangebot entwickelt. Die Wirtschaftsregion Aarau verdeutlicht diese Strukturen und Entwicklungen ex-

emplarisch. Die Diskrepanzen zwischen den Kernstädten und dem Umland sind in der Region sehr gross. Pauschale Aussagen werden damit selbst auf der vergleichsweise kleinen räumlichen Gliederung der Wirtschaftsregion immer schwieriger. Auf die Städte Aarau und Suhr, beides Kernstädte mit tiefen Leerstandsziffern um die 1%-Marke, entfallen 18 % der regionalen Leerstände bei einem Anteil des Wohnungsbestandes von 43 %. Umgekehrt entfallen 82 % des Leerstandes auf nur 57 % des Wohnungsbestandes im Umland der zwei Städte, vorrangig im Altbau (Abb. 1.3.03).

Diese Diskrepanzen sind dadurch zu erklären, dass die Qualität der Standorte im Mittelland überwiegend von der Mikrolage und insbesondere von der verkehrstechnischen Erreichbarkeit und der ÖV-Güteklasse bestimmt werden. Je schlechter die Makrolage, sprich je grösser die Distanz zu attraktiven städtischen Zentren, desto wichtiger wird die Mikrolage, denn Pendler wollen nicht zusätzliche Zeit auf dem Weg zu ihrem Zielbahnhof oder zur Autobahnauffahrt verlieren. So bekommen die gut erschlossenen und hochfrequentierten Kernstädte auf der Ost-West-Achse eine hohe Bedeutung im regionalen Kontext.

Vermieterfreundliche Märkte

Vermieterfreundliche Märkte weisen dagegen tiefe Angebotsziffern bei kurzen Insertionsdauern auf. Neben Sondereffekten im Alpenraum (wenige reguläre Mietwohnungen), sind dies neben den Städten Bern und Basel vor allem die nachfragestarken Regionen der Stadt und Agglomeration Zürich sowie die Wachstumsachse Zürich-Zug-Luzern. Auf Zürcher Stadtgebiet bleibt die Anspannung hoch. Die Leerstandsziffer verharrt seit Jahren auf 0.22%, trotz der regen Bautätigkeit und Bemühungen, mit geförderten Projekten und aktiven Baugenossenschaften auch im günstigen Mietsegment für Entspannung zu sorgen. Den wenigen verbleibenden städtischen Entwicklungsgebieten kommt in diesem Kontext eine hohe Bedeutung zu. Nach Zürich-West gehört Zürich-Nord zu den zukünftigen Wachstumsmotoren. Zwischen Bahnhof Oerlikon und der Stadtgrenze zum Glattpark sollen innerhalb der nächsten zehn Jahre bis zu 1'500 neue Wohnungen entstehen, Planungsstand heute.

Ausweichfunktion der Agglomeration

Daneben spielen die grösseren Städte in der näheren Agglomeration eine wesentliche Rolle. Der Kanton Zürich rechnet in der langfristigen Raumentwicklungsstrategie mit 280'000 zusätzlichen Bewohnern bis zum Jahr 2040. 80 % dieses Wachstums soll im urbanen Raum stattfinden, mit möglichst wenig zusätzlicher Zersiedlung und Nachverdichtung der kantonalen Zentrumsgebiete, wie zum Beispiel die Achse Wallisellen/Dübendorf-Uster-Wetzikon, mit hoch frequentierten S-Bahnlinien als Rückgrat der Siedlungsentwicklung. Diese urbanen Räume sind marktechnisch in guter Verfassung. Zwar ist im Kanton Zürich auch 2016 die Leerstandsziffer angestiegen, doch das von tiefem Niveau. Vielerorts in Zürich bedeutet dies schlichtweg die Rückkehr zu einem ausgeglichenen Markt, in dem Mieter überhaupt erst die Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Wohnungen bekommen.

Die Leerstände und deren Entwicklung sind zudem auch im Kanton Zürich sehr schief verteilt. Sie sind insgesamt von 2015 auf

Heterogene Leerstandsziffern in der Wirtschaftsregion Aarau; 2016

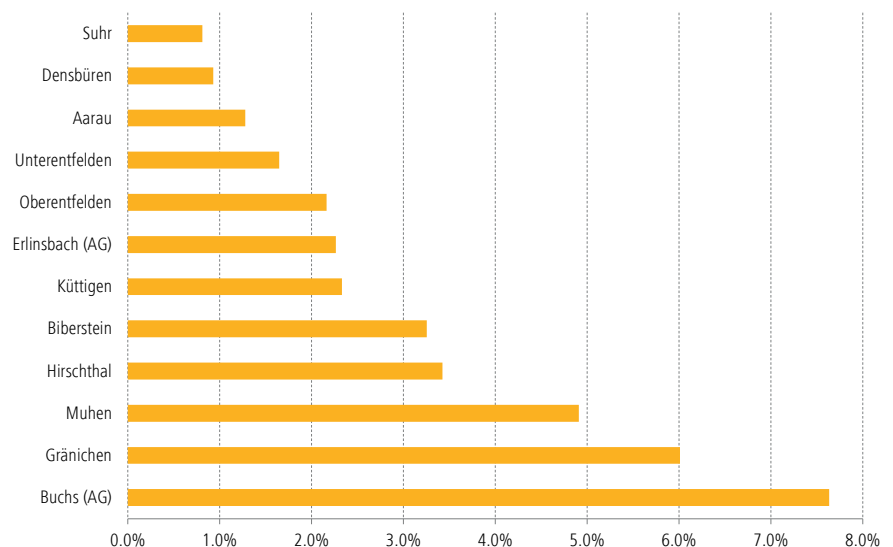


Abb. 1.3.03 | Quelle: BFS

Veränderung Leerstand in den 20 grössten Zürcher Gemeinden; 2016 vs. 2015

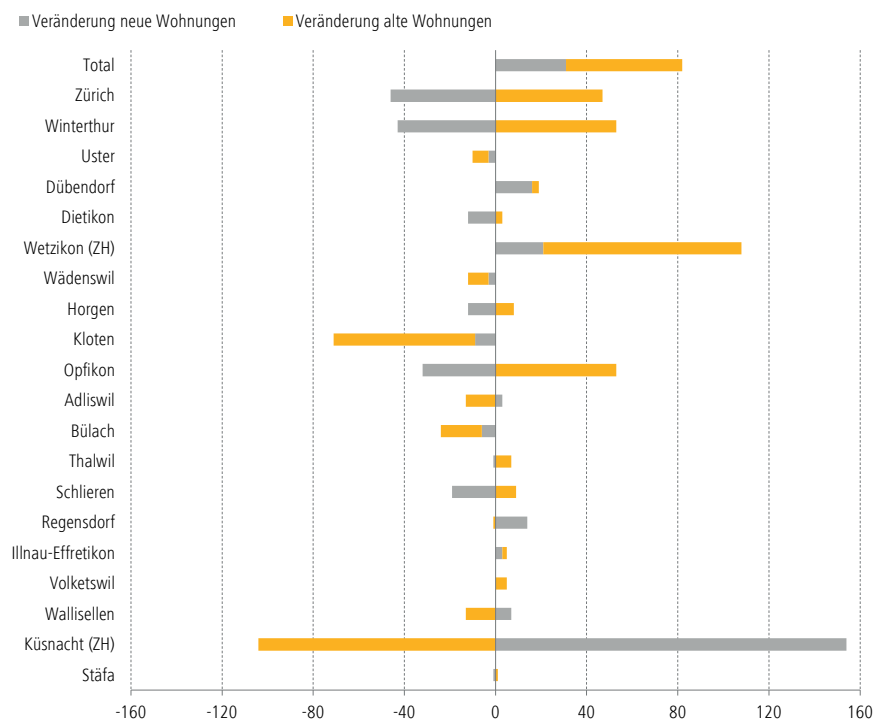


Abb. 1.3.04 | Quelle: BFS

2016 um 11.4 % angestiegen, doch das in erster Linie auf dem Land. In den 20 grössten Städten des Kantons, die 62 % des gesamten Wohnungsbestandes ausmachen, stieg die Anzahl leer stehender Wohnungen dagegen nur um 3.1 % an. Bemerkenswert ist auch, wie gut neue Projekte in den Zürcher Städten absorbiert werden, mit Ausnahme einiger

neuer Wohnungen in Küsnacht (ZH). Insgesamt stieg die Anzahl leer stehender Wohnungen in den grössten Städten des Kantons trotz der regen Neubautätigkeit um lediglich 82 vorwiegend ältere Einheiten an (Abb. 1.3.04). Der Wachstumsbeitrag der ländlichen Gebiete ist in Sachen Leerständen damit immens. Hinzu kommen preistechnisch fehl-

In mieterfreundlichen Märkten sind es vor allem Altbauten, die sich dem Wettbewerb mit neuen Projekten stellen müssen. Mit Sanierungen und Grundrissanpassungen können alte Wohnungen wieder auf neue Zielgruppen justiert werden. Dagegen bieten Entwicklungsprojekte und Verdichtungen in den Gross- und Kernstädten die Möglichkeit, weitere Haushalte anzuziehen.

konzipierte Projekte im Raum des Zürichsees, die sich aufgrund der Eintrübung wirtschaftlicher Fundamentaldaten, den Turbulenzen in der Finanzbranche sowie ausbleibender steueroptimierender Interessenten nur noch schlecht verkaufen oder vermieten lassen.

Handlungsoptionen Stadt

Mit dem zunehmend liquiden und mieterfreundlichen Umland wächst die Bedeutung der Standortwahl markant. Während das Leerstandsrisiko im ländlichen Raum zunimmt, bietet die Entwicklung und Verdichtung in den Gross- und Kernstädten die Möglichkeit, dort weitere Haushalte anzuziehen. Um die Leerstandsspirale nicht weiter

anzutreiben, empfiehlt es sich somit auch in Städten abseits der Grosszentren, auf den bebauten Raum und den Bestand zu fokussieren. Industriebrachen, unternutzte Areale oder alte Gewerbeliegenschaften können hohe Potenziale bergen. Aufstockungen oder Erweiterungen in Holzbauweise ermöglichen qualitative hochwertige, verträgliche, flexible und dennoch günstige Verdichtungen. Um die baurechtlichen Fragestellungen im bebauten städtischen Raum frühzeitig adressieren zu können, ist der frühzeitige Dialog mit Behörden und Experten wichtig. Frühe Abklärungen und kooperative Ansätze können helfen, komplexe baurechtliche Barrieren im städtischen Bestand zu überwinden.

Handlungsoptionen Land

Im Umland verschärft sich hingegen der Wettbewerb um die Mieter. Es entwickelt sich ein Verdrängungsmarkt, in dem Eigentümer mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis und der besten Mieterbetreuung die Mieter für sich gewinnen. Vielerorts sind es vor allem Altbauten, die sich in den mieterfreundlichen Märkten diesem Wettbewerb stellen müssen. Nur noch geringe Mietzinsaufschläge für Neubauten erhöhen die Fluktuation von alten in neue Wohnungen. Das Leerstandsmanagement gewinnt an Bedeutung und ein zeitgemässes Wohnungsangebot spielt eine

wichtige Rolle. Mit Sanierungen und Grundrissanpassungen können alte Wohnungen wieder auf neue Zielgruppen justiert werden, doch die Mietzinspotenziale zur Überwälzung der Sanierungen sind gering. Schlanke Lösungen sind gefragt, zum Teil zwangsläufig im bewohnten Zustand, um treue Mieter nicht zu verlieren und um ein Leerstandsrisiko bei der Neuvermietung zu vermeiden. So bieten sich auch in ländlichen Gebieten und in Kleinstädten Optimierungsmöglichkeiten und Handlungsoptionen im Bestand.

Unabhängig von Stadt oder Land: Die Auseinandersetzung mit Wohnbedürfnissen ist im Anbietermarkt der letzten Jahre zu kurz gekommen. Mit dem langsamen Wandel hin zu stellenweise mieterfreundlichen Märkten gewinnen Qualitäten und Preis-Leistungs-Verhältnisse wieder an Bedeutung. Bewusstere Standortselektionen, ein aktiver Diskurs über Bedürfnisse der Nutzer und die Erkenntnis, dass neue Projekte viele unterschiedliche Menschen ansprechen müssen, anstatt homogen statisch definierte Altersgruppen, werden den Mietwohnungsbau in den kommenden Jahren prägen.



Halle 53, Winterthur

2 Wohnbedürfnisse als Entwicklungsparameter

2.1 Vom anbieter- zum nachfrageorientierten Markt

Ein nachhaltiger Mietwohnungsbau zeichnet sich durch langfristige Vermietbarkeit aus. Diese hängt nicht nur von einem Wohnungsmix ab, der sich an den realen Haushaltsformen orientiert, sondern auch davon, ob Wohnbedürfnisse erfüllt werden.

Joëlle Zimmerli, Hochschule Luzern

Der Schweizer Mietwohnungsmarkt ist eigen-tümerseitig verwöhnt. Dank der starken Zuwanderung, dem längeren Leben im privaten Zuhause und hohen Erwartungen an moderne Grundrisse ist die Nachfrage nach neuen Mietwohnungen seit Jahren gross. Der Anlagedruck führt dazu, dass jede Gelegenheit genutzt wird, Wohnraum zu erstellen. Diese Situation führte zu einem Anbietermarkt, der wenig differenziert auf unterschiedliche Wohnbedürfnisse sowie lokale Standortqualitäten eingeht.

Mit den regen Bautätigkeiten kommen grosse Siedlungen an B- und C-Lagen auf den Markt, werden Quartiererweiterungen am Stadtrand vorangetrieben und Arealentwicklungen an zentralen Lagen umgesetzt. Mit jeder Siedlung muss in kurzer Zeit ein grosses Neuwohnungsangebot absorbiert werden. Fehlende Diversität im Angebot, ein Wohnungsmix, der nicht mit den demografischen Verhältnissen übereinstimmt, und Wohnungspreise, die nicht den Preis-Leistungs-Erwartungen entsprechen, reduzieren allerdings die Vermietbarkeit der Wohnungen. Unerfüllte Erwartungen an das Wohnumfeld führen kurz- bis mittelfristig zu einer hohen

Fluktuation und einer geringeren Stabilität in der Nachbarschaft. Darunter leiden die Attraktivität des Wohnungsangebots und die Marktstabilität einiger ländlichen Regionen, die schon jetzt mit einem erhöhten Angebot zu kämpfen haben. Der Perspektivenwechsel von einem Anbietermarkt zu einem nachfrageorientierten Markt ist in diesem Kontext hinfällig.

Erwartungen an die Lage und das Wohnumfeld

Unerfüllte Erwartungen an das Wohnumfeld zeigen sich beispielsweise an Stadt- und Gemeinderändern, an denen grosse introvertierte Wohnsiedlungen entstanden sind. Erwerbstätige suchen hier vergebens nach einer Quartierbeiz, in der sie nach Feierabend ein Bier unter Gleichgesinnten trinken können, es fehlen rudimentäre Versorgungsmöglichkeiten sowie Kultur- und Freizeitangebote für zugezogene Senioren. Damit werden Erwartungen an die bauliche Verdichtung im Quartier enttäuscht, welche an solchen Standorten formuliert werden (Abb. 2.2.01).

Die Erwartungen an das Wohnumfeld werden in erster Linie von der bevorzugten Lage

Der Anteil Alleinwohnender hat zwischen den 1980er und 2000er-Jahre stark zugenommen. Seither ist er in den Städten mehr oder weniger stabil geblieben und wächst nun vor allem noch in der Agglomeration und im ländlichen Raum. Das Stagnieren in den Städten hängt nicht nur damit zusammen, dass wieder mehr Familien in der Stadt leben, sondern auch mit dem Wohnraum, der für Alleinwohnende teurer wird. Diese suchen sich Alternativen im Umland. Der Anteil Alleinwohnender wird langfristig kaum zurückgehen, da mit der Generation der Babyboomer eine Bevölkerungsgruppe älter wird, die häufiger als vorherige Generationen alleine wohnt und länger im privatem Zuhause lebt.

geprägt (Abb. 2.2.01). Knapp die Hälfte der in der Stadt Zürich wohnhaften Bevölkerung bevorzugt beispielsweise grün geprägte Quartiere, welche kurze Wege in das Stadtzentrum garantieren, jedoch typische Wohnqualitäten wie Ruhe, Privatheit und Grün im Umfeld versprechen. Erwartet wird zwar nicht das pulsierende Leben, aber ein Treffpunkt im Quartier, der den Austausch mit Freunden oder das Kennenlernen neuer Menschen ermöglicht. Standorte rund um die sehr gut angebundenen S-Bahn-Stationen in der Kleinstadt und Agglomeration werden von Menschen bevorzugt, welche einen hohen Wohnungsstandard zu bezahlbaren

Preisen, eine sehr gute Verkehrsverbindung, ein Basisangebot an Einkaufsmöglichkeiten im Umfeld, aber auch kurze Wege in die Natur schätzen. An ländlichen Lagen wohnt, wer sich mit dem übersichtlichen dörflichen Leben identifiziert, wenig Durchmischung schätzt und bewusst den räumlichen Abstand und den Gegensatz zur Stadt sucht. Daneben gibt es die überzeugten Städter. So bevorzugt beispielsweise rund ein Viertel der Wohnbevölkerung in der Stadt Zürich explizit innerstädtische Quartiere. Geschätzt wird hier die soziale Durchmischung und Angebotsvielfalt.

Soziodemografische und sozioökonomische Voraussetzungen

Ob ein Wohnungsangebot an einer bestimmten Lage auf die Nachfrage passt, hängt von den Haushaltsformen, Altersgruppen und der Zahlungsbereitschaft der potenziellen Mieterinnen und Mieter ab. So zeigen soziodemografische Daten, dass bewährte Wohnkonzepte auf dem Land veraltet sind: Die Zahl der Einzelhaushalte steigt auch hier und unterscheidet sich nicht mehr von der Agglomeration (Abb. 2.1.01). Gefragt sind mehr Wohnungsangebote, die den Zahlungsmöglichkeiten und Wohnbedürfnissen einer Einzelperson entsprechen.

Die Folgen eines einseitigen Wohnungsmixes zeigen sich plakativ in Einfamilienhausquartieren, die in den 1970er- bis 1990er-Jahren entstanden sind. Mangels Wohnalternativen ziehen Getrennte, Alleinerziehende oder umzugswillige ältere Paare nach der Veränderung der Haushaltsform aus dem

Quartier weg oder bleiben trotz veränderten Bedürfnissen im Familienheim wohnen. Das Wohnungsangebot im Quartier lässt keinen Spielraum für gesellschaftliche Vielfalt, auch wenn die Wohnumfeldqualitäten eine breite Bevölkerungsgruppe ansprechen würden. Ähnliche Erfahrungen machen Genossenschaftssiedlungen mit ihrem hohen Anteil Familienwohnungen. Für sie ist es zunehmend schwierig, älteren Paaren und Alleinstehenden eine Wohnalternative zu bieten, wenn Kinder ausgezogen sind oder Paare sich trennen. Ein zukunftsfähiger Wohnungsmix, der unterschiedliche Bedürfnisse im Quartier abdecken kann, orientiert sich deshalb nicht kurzfristig an Wunschzielgruppen, sondern berücksichtigt die tatsächlichen Haushaltsformen oder – strategisch noch geschickter – die Haushaltsformen mit Wachstumspotenzial.

In transformierten Arealen an innerstädtischen Lagen werden die Folgen grosser Siedlungen sichtbar, die sich auf eine homogene Einkommensgruppe konzentrieren: ein Wohnungsangebot, das nur für die obersten zehn Prozent der Haushaltseinkommen erschwinglich ist, führt zu Reinghettos, die an solcher Lage selbst von den Wohlhabenden in ihrer Konsequenz nicht erwünscht sind. Denn geschätzt wird die Innenstadt einkommensunabhängig wegen ihrer sozialen Vielfalt (Zimmerli, 2016). Wohnungsanbieter tragen durch ihr einheitliches Verhalten in Bezug auf die Mietpreisgestaltung also zur Verödung der Mikrostandortqualitäten bei. Dabei wäre es möglich, selbst auf der Ebene einzelner

Liegenschaften ein Angebot für eine breitere Zielgruppe zu schaffen. Für den potenziellen Mieter zählt der Wohnungsstückpreis und nicht der Quadratmeterpreis. Werden in einer Liegenschaft auch kleinflächige Wohnungen angeboten, öffnet sich das Zielgruppenspektrum bei gleichem Quadratmeterpreis deutlich. Zudem kompensieren sich unterschiedliche Quadratmeterpreise innerhalb einer Liegenschaft zugunsten einer höheren Standortqualität.

Wohnungsqualitäten als Differenzierungsmerkmal

Mit einem differenzierten Wohnungsmix und differenzierten Wohnungspreisen hebt sich ein Wohnungsangebot allerdings noch nicht zwingend vom Konkurrenzangebot ab. Entscheidend ist auch, ob besondere Wohnungsqualitäten geboten werden. Erwünschte Wohnungsqualitäten sind wertabhängig. Sie lassen sich selten auf den Einkommenshintergrund reduzieren. So hängt die Präferenz von beziehungsfördernden Treppenhäusern, einem direkten Zugang von der Garage in die Wohnung oder Laubengängen, einer gemeinsamen oder privaten Dachterrasse, einem gemeinsamen oder privaten Garten nicht vom Wohlstand, sondern von individuellen Wohnwünschen ab (Zimmerli, 2016).

Anders ist es bei den Bedürfnissen nach Lebensphase. Familien suchen eher typische Wohnumfelder mit wenig sozialer Durchmischung und Menschen, die einen ähnlichen Lebensstil pflegen, als Alleinwohnende,

Welche positive und negative Entwicklungen erwarten sie am ehesten, wenn in Ihrem Quartier neu gebaut wird?

Stadt Bülach

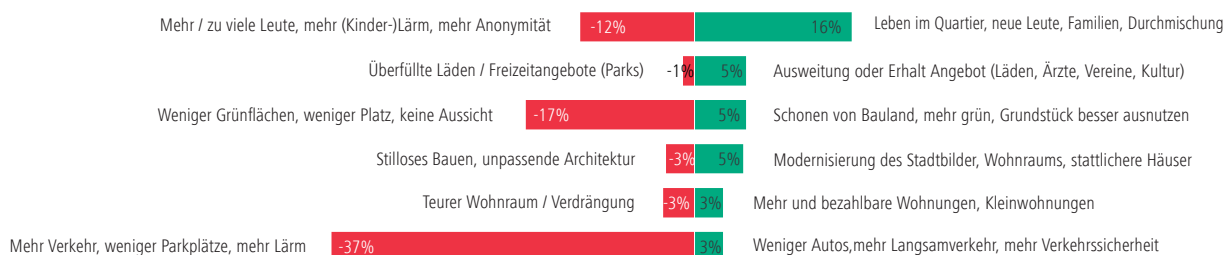


Abb. 2.1.01 | Quelle: Befragung Akzeptanz städtischer Dichte 2016

Paare ohne Kinder oder Wohngemeinschaften. Personen mit wenig Einkommen haben eine höhere Präferenz für gemeinschaftlich nutzbare Räume, beispielsweise um Feste zu feiern oder Gäste unterzubringen, sowie für gemeinsame Infrastrukturen wie Garten oder Innenhöfe (Zimmerli, 2016). Solche Räume schaffen als Ergänzung zu den meist engen Platzverhältnissen in der Wohnung einen Mehrwert.

Das Alter führt wiederum kaum zu einer Angleichung von Wohnbedürfnissen. Der gemeinsame Nenner lässt sich auf wenige Faktoren reduzieren. Das Ruhebedürfnis in der Wohnung ist bei Pensionierten grösser – weil sie mehr Zeit zu Hause verbringen – Pensionierte legen mehr Wert auf Grün im Umfeld und gewichten beim Zuzug die Hindernisfreiheit sowie die Versorgungsmöglichkeiten im Wohnumfeld höher (Höpflinger & Van Weze-mael, 2014). In dieser Generation greift dafür das Prinzip der „Sharing-Economy“ kaum (Abb. 2.1.04). Pensionierte Mieter und Mieterinnen haben eher einen Privatisierungsanspruch, was die Nutzung von Dachterrassen, Innenhöfen oder Gärten anbelangt, als junge Mieter. Abgesehen davon sind die Vorlieben der Alten genauso unterschiedlich wie diejenigen der Jungen. Die einen ziehen Altbauwohnungen einem Neubau vor, andere ziehen eine offene Küche der geschlossenen vor. Dritte schätzen die Anwesenheit von Familien im Wohnumfeld oder bevorzugen ein Umfeld von Gleichgesinnten (Zimmerli & Schmidiger, 2016).

Ob sich ein Mietwohnungsangebot von der Konkurrenz abhebt, hängt davon ab, ob eine bestimmte Wohnqualität konsequent umgesetzt und sichtbar wird. Sei dies über besondere Terrassengärten, die viel Grün ermöglichen, einen grossen Waschsalon im Erdgeschoss, in dem man sich trifft oder einen Pavillon im Garten, in dem die Nachbarschaft Sommerfeste feiern kann.

Prioritäten bei der Wohnlage

■ Wohnort Stadt Zürich ■ Wohnort Bülach ■ Wohnort Niederglatt, Oberglatt, Niederhasli

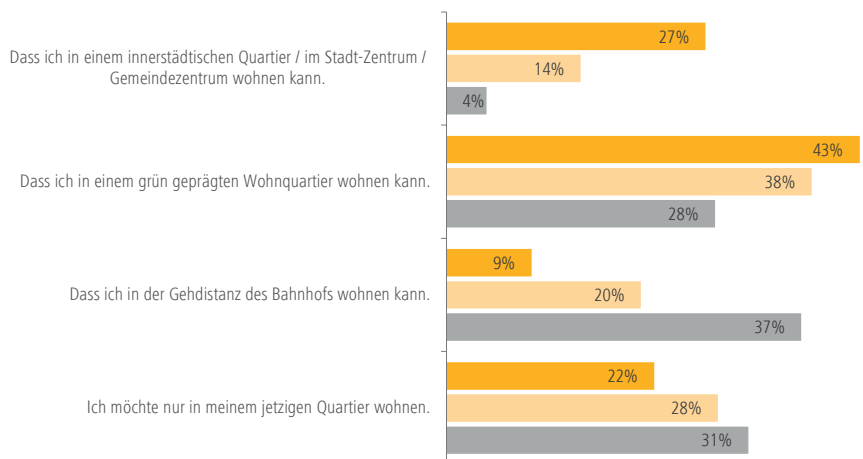
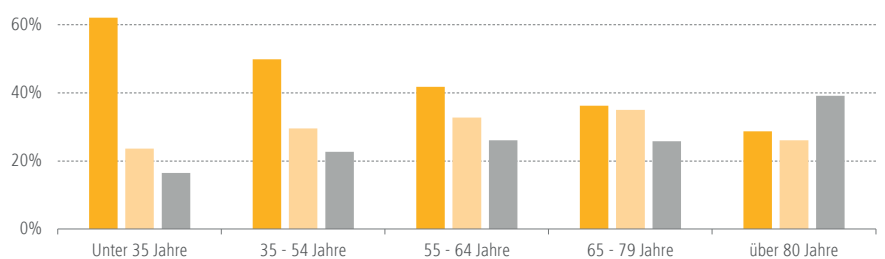


Abb. 2.1.02 | Quelle: Zimmerli, 2016

Präferenz zu Wohnungsmerkmalen nach Altersgruppe

Dachterrasse

■ für das ganze Haus nutzbar ■ nur zur obersten Wohnung ■ Spielt keine Rolle



Hofnutzung

■ Tagsüber genutzt (z.B. als Spielplatz) ■ Abends / Am Wochenende (z.B. Grillieren, Feste)
■ Ruhige Nutzung ■ Spielt keine Rolle

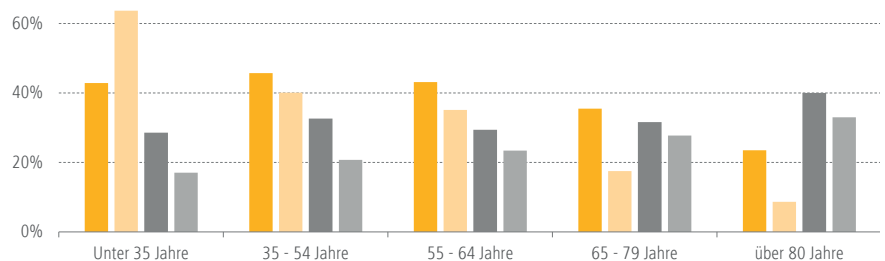


Abb. 2.1.03 | Quelle: Befragung zur Akzeptanz städtischer Dichte 2016

Einzelpersonenhaushalte nach Raumkategorien 2013

	Anteil Eiںpersonenhaushalte	Anzahl Gemeinden
Grossstädte (Zürich, Genf, Basel, Lausanne, Bern)	48%	5
Kleine Städte (ca. 20'000 - 40'000 Einwohnende)	38%	37
Agglomeration (ÖV im 15' - 30' Takt)	30%	881
Ländlicher Raum (v.a. mit MIV erschlossen)	29%	1473
Schweiz	35%	2396

Abb. 2.1.04 | Quelle: BFS

2.2 Differenzierte Entwicklung am Beispiel von Werk 1 - Winterthur

Die Entwicklung eines standortgerechten differenzierten Wohnungsangebots lässt sich beispielhaft am Werk 1 in Winterthur illustrieren. Auf dem Werk 1 transformiert Implenla ein ehemaliges Industrieareal in einen Stadtteil mit Wohnungen, Arbeitsplätzen, Bildungsangeboten sowie Quartierdienstleistungen. Im Sommer 2016 wurde der Wettbewerb für die ersten Baufelder 3, 5b und 5c entschieden (Abb. 2.2.01).

Wohnumfeld

Bei Arealen mit mehreren Investoren beeinflussen die unterschiedlichen Typen die Homogenität oder Heterogenität der Nachbarschaft. Denn institutionelle, private oder gemeinnützige Investoren bringen unterschiedliche Zielgruppen mit. Im Werk 1, das sich an innerstädtischer Lage befindet, teilen sich auf dem Bau Feld 3 zwei Genossenschaften und eine institutionelle Investorin eine Blockrandbebauung. Jeder Investor erhält eine Seite. Die vierte Seite wird im Stockwerkeigentum verkauft. Parzellierung und Investitionsvolumen entscheiden wiederum mit, welche Investoren zum Zuge kommen können. Deshalb werden auf den Bau Feldern 5b und 5c von der Entwicklerin Implenla Stadthäuser realisiert, welche so klein parzelliert werden, dass sie für wenige Millionen von Kleininvestoren gekauft werden können. Auf kleinstem Raum entsteht so ein heterogenes Wohnungsangebot für verschiedene Zielgruppen, was an dieser Lage als Standortqualität gesucht wird.

Die Gebäudetypologie schafft die Qualität der Aussenräume. Der Unterschied besteht

Situationsplan Werk 1



Abb. 2.2.01 | Quelle: Implenla Schweiz AG

im Wesentlichen darin, dass eine geschlossene Bauweise eine scharfe Grenze zwischen öffentlichem und privatem Raum zieht, während eine offene Bauweise diese Grenze verwischen lässt. Die Blockrandbebauung auf dem Werk 1 trennt die Strassenseite, wo Passanten vorbeigehen und Quartierdienstleistungen angeboten werden sollen, vom Innenhof, der den künftigen Bewohnerinnen und Bewohnern als geschlossener Rückzugsraum zur Verfügung steht.

Ob Erwartungen an einen belebten Aussenraum und die Quartiersversorgung erfüllt werden, hängt von den Erdgeschossen ab. Sind die Nachfrage und Passantenfrequenzen

gegeben, können die baulichen Voraussetzungen optimiert werden. Im Werk 1 werden auf dem Dialogplatz, der das öffentliche Zentrum im Quartier bilden soll, kleinflächige Gewerberäume realisiert. An exponierter Lage mit gutem Aussenraumbezug soll ein gastronomisches Angebot angesiedelt werden. Auf der rückwärtigen Seite der Hofrandbebauung, abseits der Passantenfrequenzen gegenüber dem Bau Feld 5c, werden Hochparterrewohnungen auf die Strasse gerichtet. Eine Genossenschaft realisiert auf der Seitenstrasse Gemeinschaftsräume wie einen Waschsalon oder Werkstätten, um zur Belebung beizutragen. Bei der Programmierung des Erdgeschosses geht es schliesslich nicht

darum, möglichst viele öffentliche Nutzungen unterzubringen, sondern an den richtigen Lagen ein Gefühl von Öffentlichkeit herzustellen und punktuell einen Mehrwert für die Menschen im Quartier zu schaffen.

Die Nutzungsmöglichkeit des öffentlichen Raums hängt wiederum von der Schnittstelle zum Erdgeschoss ab. Die Quartierdienstleister und Nutzer der Erdgeschosse im Werk 1 dürfen einen Streifen des Strassenraums für ihre Bedürfnisse verwenden. Der Innenhof ist grundsätzlich für alle Bewohnenden zugänglich, wird aber in unterschiedliche private und halböffentliche Schichten zonierte, damit die Privatsphäre der Bewohnenden der Erdgeschosswohnungen gewährleistet ist. Diese Segmentierung ist im eng bewohnten Raum zwingend notwendig.

Wohnungsangebot

Neben dem Wohnungsmix beeinflusst das Grundrisskonzept die soziale Durchmischung. Im Werk 1 setzt eine Genossenschaft auf Grundrissvariabilität, womit alle möglichen Bedürfnisse nebeneinander Platz haben sollen. Die andere Genossenschaft realisiert für ihre homogene Zielgruppe Alterswohnungen in einem einheitlichen Grundrissraster und setzt damit auf bewährte Konzepte. In den Stadthäusern lässt die Entwicklerin Implenia die Grundrissgestaltung offen, sodass die künftigen Kleininvestoren im Rahmen des Vorprojekts eigene Vorstellungen einbringen können. Nachbarschaftsfördernd wirkt im Werk 1 im genossenschaftlichen Wohnbereich ein grosses Treppenhaus mit Lichthof, welches beinahe alle Wohnungen miteinander verbindet. Im Bereich des Stockwerkeigentums werden kleinere nachbarschaftliche Einheiten mit segmentierten Treppenhäusern gebildet. Einen grossen Mehrwert für das städtische Leben bieten bei allen Wohnbauträgern die privat und nachbarschaftlich nutzbaren Balkone, Dachterrassen sowie der gemeinsame Innenhof.

Vermietung

Mit dem Wohnungsbau wird allerdings nur die Hardware gesetzt. Ob ein bestimmtes nachbarschaftliches Umfeld zustande kommt, hängt gerade bei grossen Projekten massgeblich von

der Erstvermietung ab. Im Werk 1 wird ein Teil der Wohnungen nur an ältere Pensionierte vermietet. Eine Genossenschaft setzt sich das Ziel, in den Wohnungen die Altersdurchmischung im Schweizer Durchschnitt abzubilden. Die erschwinglichen Wohnungen der institutionellen Investorin sollen grundsätzlich von denen gemietet werden, die sie benötigen. Als Zielgruppen werden eher die unter- und mittelschichtigen Milieus ins Auge gefasst. Die Eigentumswohnungen schliessen eine Angebotslücke für Städter, die lieber kaufen

als mieten. Damit die gewünschten Zielgruppen erreicht werden, braucht es entsprechende Vermietungsziele des Eigentümers und bei älteren Mieterinnen und Mietern manchmal einen längeren Atem. Ein länger andauernder oder früher gestarteter Vermietungsprozess wird dafür mit einer stabileren und interessanteren Nachbarschaft belohnt. So beleben ältere Personen Cafés und öffentliche Grünräume im Quartier, da sie auch unter der Woche tagsüber unterwegs sind.



Baufeld 5c, Werk 1, Winterthur



Schienen neben Baufeld 5c, Winterthur



Innenhof, Werk 1, Winterthur

2.3 Erkenntnisse

Die kurz- und langfristige Vermietbarkeit von Wohnungen in neu gebauten Siedlungen hängt von der Diversität des Angebots und den geschaffenen Umfeldqualitäten ab. Der Schlüssel liegt in einem Wohnungsmix, der sich an den künftigen demografischen Verhältnissen in der Region orientiert oder ein mangelndes Angebot im Umfeld kompensiert. Grundlage für eine soziale Durchmischung sind Wohnungspreise, welche die Erwartungen an das Preis-Leistungs-Verhältnis erfüllen. Eine Kerngruppe bilden dabei die

Alleinwohnenden, die auf finanziell tragbare Wohnungsstückpreise für ein Einzeleinkommen angewiesen sind. Wohnungsmix und Wohnungspreise schaffen gute Voraussetzungen für Sesshaftigkeit, soziale Durchmischung und eine interessante Nachbarschaft. Die Stabilität der Bewohnerschaft hängt darüber hinaus vom Wohnumfeld ab, das von Neubauten geprägt wird. Das Wohnumfeld ist das Ergebnis von städtebaulichen Überlegungen, welches Mass an Privatheit und Öffentlichkeit geschaffen werden soll, sowie

von den Angeboten in und um die Gebäude. Dabei sind je nach Lage unterschiedliche Massnahmen gefragt. Die Differenzierung der Wohnungsqualität kann letztlich das entscheidende Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Konkurrenzangebot sein. Denn hat der Mieter die Qual der Wahl, sucht er sich das Besondere. Ein zukunftsfähiger Mietwohnungsbau bildet ein stabiles Grundgerüst, bereichert dieses mit einer spezifischen Wohnqualität und wird mit einer durchdachten Erstvermietung gefüllt.

Literatur:

Höpflinger, F., & Van Wezemael, J. (2014). Wohnen im höheren Lebensalter: Grundlagen und Trends. Zürich: Seismo.

Zimmerli, J. (2016) Akzeptanz städtischer Dichte 2016. Zürich.

Zimmerli, J., & Schmidiger, M. (2016). Demografie und Wohnungswirtschaft. Pensionierte auf dem Wohnungsmarkt. Zug: IFZ.



3 Produktdefinition aus Sicht des Endnutzers

3.1 Die Zielgruppen als Treiber für die Rendite

Es lohnt sich, die Immobilie aus Sichtweise des zukünftigen Mieters zu betrachten, denn letztendlich erzeugt der vom Endnutzer generierte Cashflow die Rendite.

Rafik Awad, Implenia

Die Wichtigkeit der Zielgruppendefinition ist unter Immobilienspezialisten unbestritten. Die Herausforderung liegt eher darin, die verfügbaren Daten über diese Zielgruppen und deren Bedürfnisse in konkrete quantitative Produkteigenschaften umzuwandeln.

Im letzten Jahr haben wir in unserer Studie: „Umnutzung von Bürogebäuden - Mythos oder Realität“ die verschiedenen Einflussfaktoren auf Kosten und Mieten dargestellt (Abb. 3.1.01). Dabei wurde die zentrale Rolle der Zielgruppen hervorgehoben. Diese Rolle nimmt in einem mieterfreundlichen Markt, in dem der Mieter die Auswahl zwischen ver-

schiedenen Produkten hat, wesentlich zu. In einem ersten Schritt entscheidet sich der Mieter bewusst für einen Standort entsprechend seiner Präferenzen, wie in Kapitel 2 dieser Studie erläutert. Im nächsten Schritt entscheidet sich der Mieter für das Produkt, das seinen Bedürfnissen entspricht und im Rahmen seiner Zahlungsbereitschaft liegt.

Dieser Aufgabenstellung widmet sich dieses Kapitel, und anhand zweier Ansätze wird gezeigt, wie in der Projektentwicklung ein nutzerorientierter Wohnungs- und Preismix hergeleitet werden kann und Wohnungen aus Sicht des Endnutzers flächen- und standardbezogen bewertet werden können.

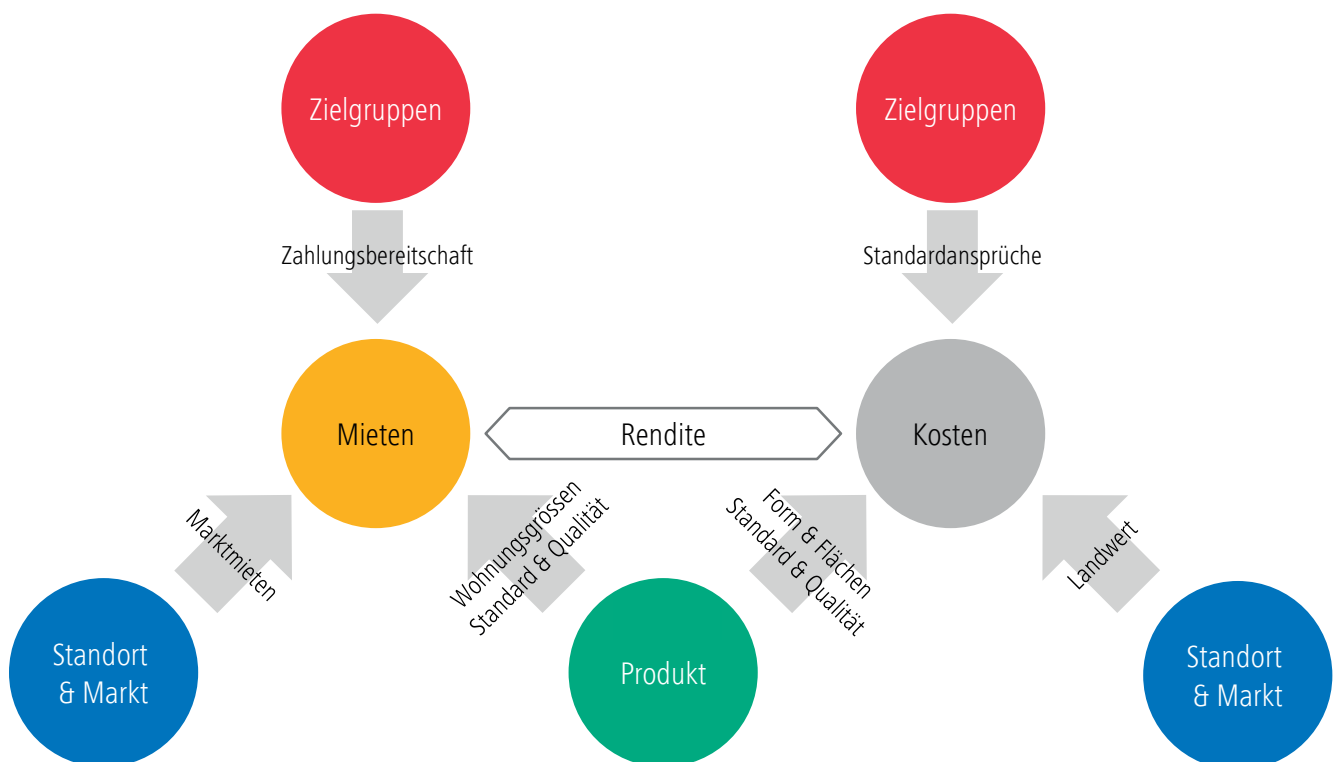


Abb. 3.1.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.2 Der Produktwürfel als Entwicklertool

In der Projektentwicklung werden Projekte aus unterschiedlichsten Ausgangslagen initiiert. Diese sind in den meisten Fällen die Verfügbarkeit von Kapital, eines Grundstücks oder einer Nutzungsidee. Immobilien als Anlageinvestment sind höchst attraktiv. Die Herausforderung liegt darin, an einem definierten Standort das richtige Produkt zu konzipieren und so die Vermietbarkeit des Produktes nachhaltig zu sichern. Das richtige Produkt erfüllt die Bedürfnisse der angestrebten Zielgruppen und deren Zahlungsbereitschaft. Das Verständnis dieser Zielgruppen spielt deshalb eine zentrale Rolle. Durch verschiedene Anbieter sind heute Daten über Zielgruppen und soziodemografische Zusammenstellungen verfügbar. Die für diese Stu-

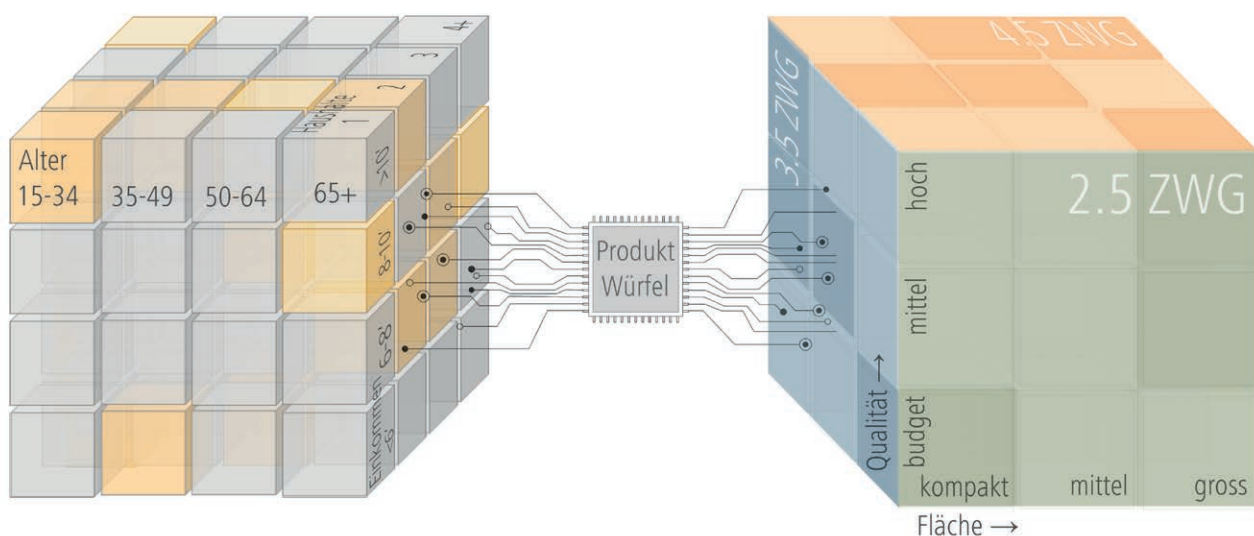
die verwendeten soziodemografischen Daten entstammen GeoInfo von Wüest und Partner Schweiz AG. Die Klassifizierung der Zielgruppen ist fortgeschritten und wird in verschiedenen Branchen eingesetzt, um für den Nutzer angepasste Produkte zu entwickeln. So existieren Daten über standortspezifische Haushaltsgrossen und Altersgruppen. Auch das Einkommen dieser Zielgruppen innerhalb einer Gemeinde lässt sich heute modellieren.

Genau diese drei Faktoren, Haushalte, Alter und Einkommen, bilden die Axen des Zielgruppenwürfels (Abb. 3.2.01). Werden sie kombiniert, entstehen beim Zielgruppenwürfel 64 mögliche Kombinationen. Am Beispiel der Gemeinde Winterthur sollen die Erkennt-

nisse aus dem Zielgruppenwürfel erläutert werden (Abb. 3.2.02).

Kleinhaushalte (Einzelpersonen und Paare) bilden in Winterthur den Schwerpunkt der Bevölkerung mit ca. 73 %, davon sind fast zwei Drittel Einzelhaushalte. Diese Kleinhaushalte sind stark in der Altersgruppe der 35-64-Jährigen vertreten (Abb. 3.2.03). Bei der Einkommensverteilung bildet der Anteil von Haushalten mit einem Einkommen unter 8 Tsd. CHF im Monat die Mehrheit mit ca. 64 %, davon leben zwei Drittel mit einem Einkommen unter 6 Tsd. CHF im Monat (Abb. 3.2.04). Interessant sind auch die ca. 26 % der Haushalte, die über ein Einkommen von über 10 Tsd. CHF im Monat verfügen. Sie be-

Gliederung Zielgruppen und Wohnungstypologien



64 Zielgruppen

Grobgliederung: 6 Wohnungstypen
Feingliederung: 54 Wohnungstypen

Abb. 3.2.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

finden sich zu zwei Dritteln in der Altersgruppe 50+. In der Abb. 3.2.05 wird die hohe Konzentration des Einkommens unter 6 Tsd. CHF pro Monat in den Einzelhaushalten klar ersichtlich.

Diese Daten über Zielgruppen lassen sich standortspezifisch von Mikrolage bis Makrolage ermitteln und so auch gewichten (Abb. 3.2.06). Auch lässt sich die zukünftige Bevölkerungsentwicklung anhand des Prospektivmodells von Wüest und Partner Schweiz AG in den Zielgruppenwürfel integrieren (Abb. 3.2.07).

Wichtig ist nicht nur die Darstellung der Zielgruppen, sondern auch die Transformation dieser Daten zu einem konkreten Produkt, z.B. in Form eines Wohnungs- und Preismixes. Für diese Aufgabe haben wir den Produktwürfel entwickelt, ein Entwickler Tool, das diese verschiedenen Zielgruppen mit den möglichen Wohnungstypologien verknüpft und so einen Wohnungs- und Preismix vorschlägt, basierend auf der soziodemografischen Entwicklung. Dieses Tool erlaubt eine grobe Zuordnung zu den unterschiedlich grossen Wohnungen oder eine feine, indem z.B. eine 3.5-Zimmer-Wohnung auch in Qualitäts- und Flächenstufen gegliedert wird (Abb. 3.2.01).

Im Rahmen dieser Studie soll anhand von zwei möglichen Produkten innerhalb Winterthurs die Bedeutung der Zielgruppenbestimmung für den Wohnungs- und Preismix dargestellt werden.

Zielgruppenwürfel im Detail

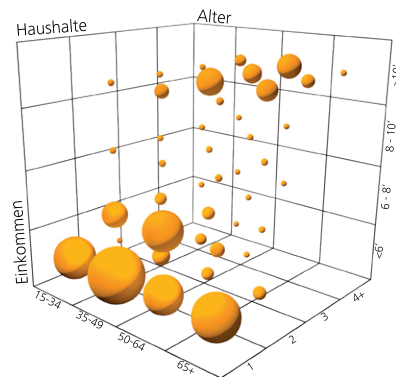


Abb. 3.2.02 | Quelle: Implemia Schweiz AG

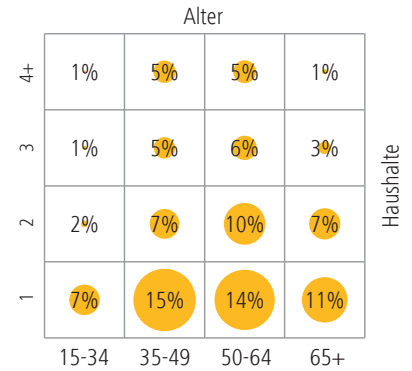


Abb. 3.2.03 | Quelle: Wüest und Partner Schweiz AG, Geoinfo

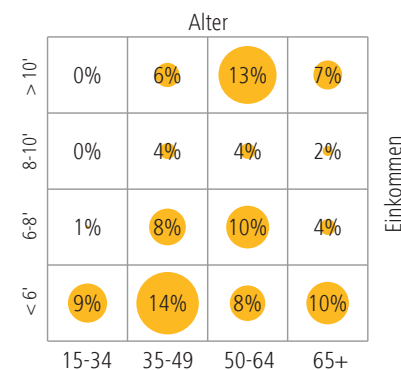


Abb. 3.2.04 | Quelle: Wüest und Partner Schweiz AG, Geoinfo

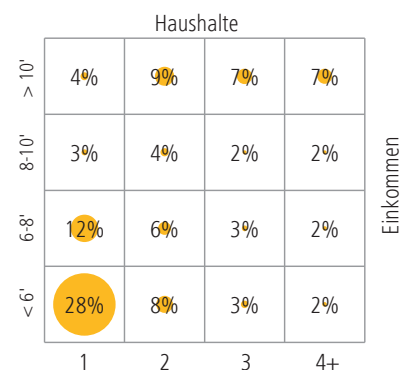


Abb. 3.2.05 | Quelle: Wüest und Partner Schweiz AG, Geoinfo

Standortspezifische Gewichtung

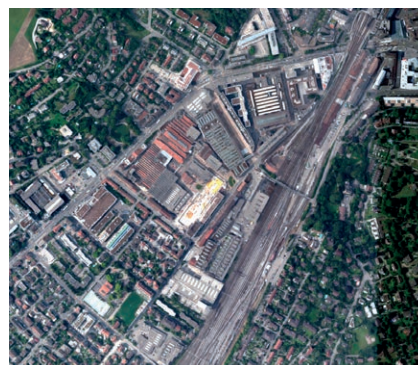


Abb. 3.2.06 | Quelle: Google Maps



Altersentwicklung Winterthur

■ 0-19-Jährige ■ 20-34-Jährige ■ 35-49-Jährige ■ 50-64-Jährige ■ 65-79-Jährige ■ 80+-Jährige

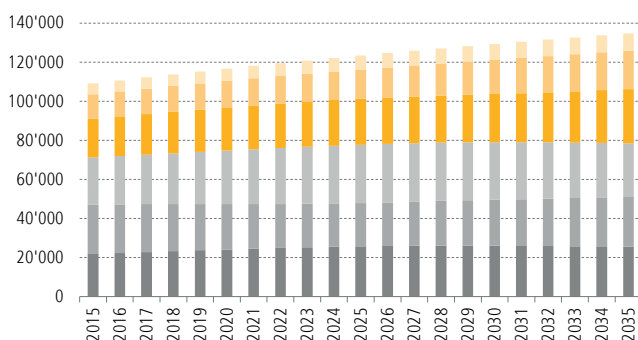


Abb. 3.2.07 | Quelle: Wüest und Partner Schweiz AG, Geoinfo 09/16

Haushaltsentwicklung Winterthur

■ 1 Pers. ■ 2 Pers. ■ 3 Pers. ■ 4+ Pers.

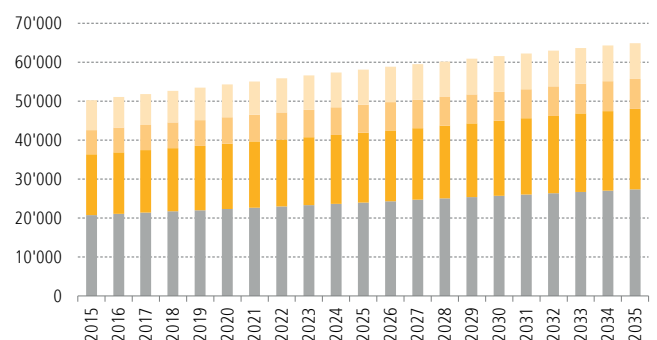


Abb. 3.2.08 | Quelle: Wüest und Partner Schweiz AG, Geoinfo 09/16

3.3 Diversifiziertes Produkt bei Grossprojekten

In einem Grossprojekt wird grundsätzlich eine Vielfalt an Mietertypen angestrebt. Dies ermöglicht soziale Durchmischung in Arealentwicklungen, aber auch die Risikominimierung in der Vermarktung. Für diese Studie haben wir ein fiktives Grossprojekt in Winterthur analysiert.

Abb. 3.3.03 bildet einen homogenen Wohnungsmix ab mit gleichen Anteilen an 2.5-, 3.5- und 4.5-Zimmer-Wohnungen. Die grösseren Wohnungen sind im unteren Bereich und die Kleinwohnungen im oberen Bereich positioniert. Dabei entsteht, wie am Beispiel des Hochhauses gut erkennbar wird, eine grosse Anzahl von identischen Wohnungen.

Zum Vergleich ist ein möglicher Wohnungsmix dargestellt (Abb. 3.3.04), der aus dem Produktwürfel resultiert, wenn alle Zielgruppen berücksichtigt werden (Abb. 3.3.01). Interessant ist dabei der deutliche Zuwachs an Kleinwohnungen (Abb. 3.3.02), der der standortspezifischen soziodemografischen Verteilung folgt, wie in Kapitel 3.2 beschrieben. Auch die Verteilung der Wohnungstypologien auf die Geschosse entspricht den Bedürfnissen der Zielgruppen. So sind die grossen Wohnungen in Kombination mit Kleinwohnungen im unteren Bereich platziert. Im mittleren Bereich des Hochhauses finden sich die kompakten Mehrzimmerwohnungen wieder. Im oberen Bereich nehmen die Wohnungsgrössen wieder zu. Die verschiedenen Wohnungstypologien in den Geschossen sind möglich durch sogenannte Schaltzimmer, die eine flexible Grundrisszuordnung erlauben.

Zielgruppenwürfel Grossprojekt
100% der Zielgruppen

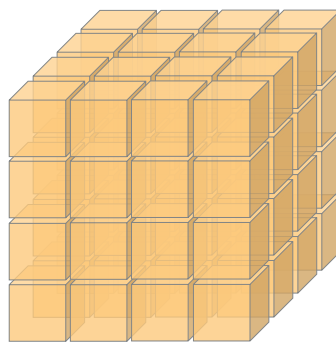
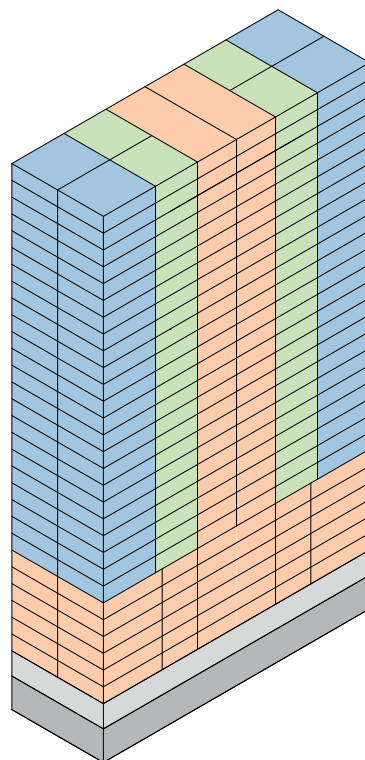


Abb. 3.3.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

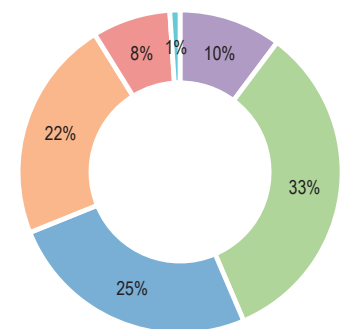
Homogener Wohnungsmix



1.5 2.5 3.5 4.5 5.5 6.5

Abb. 3.3.03 | Quelle: Implenia Schweiz AG

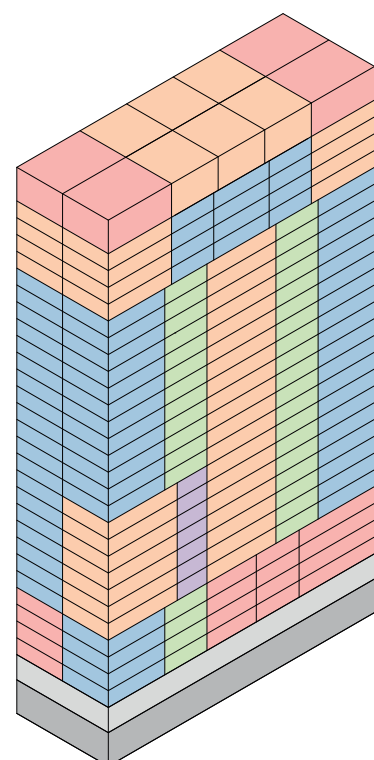
Wohnungsmix aus Produktwürfel



1.5 2.5 3.5 4.5 5.5 6.5

Abb. 3.3.02 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Diversifizierter Wohnungsmix



1.5 2.5 3.5 4.5 5.5 6.5

Abb. 3.3.04 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.4 Nischenprodukt bei Kleinprojekten

Ein Nischenprodukt widmet sich nur einem Teil der Bevölkerung.

Genossenschaften, die Generationen-Wohnen anstreben, haben als Zielgruppe ältere Einzelpersonen und Paare, junge Familien und Personen mit geringem Einkommen. Diese Zielgruppen sind im Zielgruppenwürfel abgebildet (Abb. 3.4.01) und entsprechen nur ca. 27 % der Bevölkerung in Winterthur. Ein aus den Zielgruppen hergeleiteter Wohnungsmix (Abb. 3.4.03) zeigt eine starke Ausprägung der Kleinstwohnungen. 1.5- und 2.5-Zimmer-Wohnungen bilden knapp über 40 % der Wohnungen. Dies spiegelt die heutige soziodemografische Entwicklung wider, in der Kleinwohnungen gegenüber Grosswohnungen an Bedeutung gewinnen, welche bisher vermehrt im Fokus von Genossenschaften standen. Auch der Preismix ist klar erkennbar für Genossenschaften (Abb. 3.4.05).

Eine andere mögliche Positionierung wäre ein für Kleinhaushalte konzipiertes Produkt. Diese Zielgruppen formen die Mehrheit in Winterthur mit ca. 64 % (Abb. 3.4.02). Der Unterschied im Wohnungsmix (Abb. 3.4.04), aber auch im Preismix (Abb. 3.4.06), zum genossenschaftlichen Produkt ist klar ersichtlich. Die Grosswohnungen spielen eine untergeordnete Rolle, mit einem Anteil von unter 15 %. Der Schwerpunkt liegt jedoch nicht auf den 3.5-Zimmer-Wohnungen, wie in einigen Projekten angenommen, sondern auf den 2.5-Zimmer-Wohnungen. Dies lässt sich mit der grossen Anzahl von Einzelpersonen mit geringem Einkommen in Winterthur erklären.

Zielgruppenwürfel Genossenschaft
27% der Zielgruppen

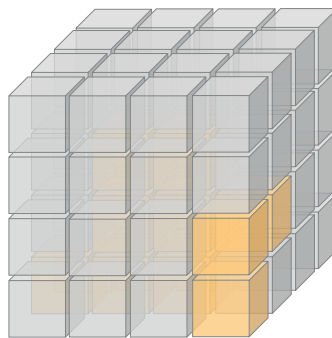


Abb. 3.4.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Zielgruppenwürfel Kleinhaushalte
64% der Zielgruppen

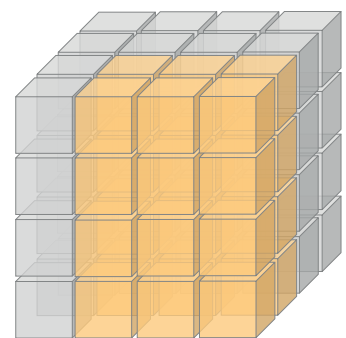
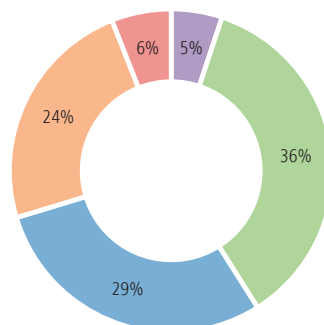


Abb. 3.4.02 | Quelle: Implenia Schweiz AG

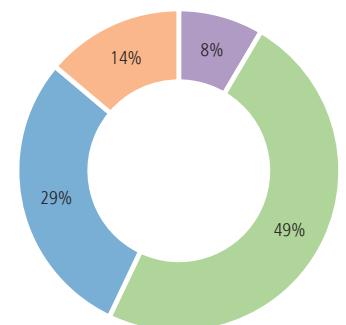
Wohnungsmix aus Produktwürfel



1.5 2.5 3.5 4.5 5.5 6.5

Abb. 3.4.03 | Quelle: Implenia Schweiz AG

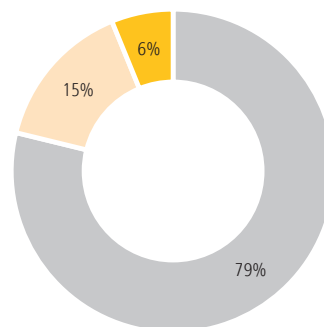
Wohnungsmix aus Produktwürfel



1.5 2.5 3.5 4.5 5.5 6.5

Abb. 3.4.04 | Quelle: Implenia Schweiz AG

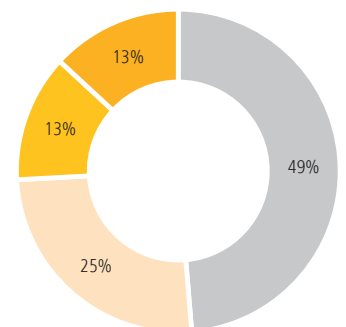
Preismix Genossenschaft



< 2 Tsd. 2-2.5 Tsd. 2.5-3 Tsd. > 3 Tsd.

Abb. 3.4.05 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Preismix Kleinhaushalte



< 2 Tsd. 2-2.5 Tsd. 2.5-3 Tsd. > 3 Tsd.

Abb. 3.4.06 | Quelle: Implenia Schweiz AG

3.5 Die Wohnqualität aus Sicht des Endnutzers

Der Wohnungs- und Preismix bildet das erste Gerüst der Projektentwicklung. Basierend darauf wird meistens im Rahmen eines Studienverfahrens die Architektur des Gebäudes entwickelt. In dieser Planungsphase wird das Raumprogramm in ein konkretes Projekt mit Grundrissen umgesetzt. Auch bei einem identischen Wohnungsmix weisen Architekturprojekte unterschiedliche Qualitäten bezüglich Gebäude und Wohnungen auf. Hier ist die Aufgabe des Projektentwicklers, diese auszuwerten, um das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis für das Projekt zu erreichen. Strebt

man ein nutzerorientiertes Projekt an, ist es wichtig, diese Auswertung auch aus Sicht des Mieters darzustellen.

Ein möglicher Ansatz ist dabei die quantitative Herleitung von Wohnqualität aus der „relativen Wohnfläche“ und dem „relativen Standard“.

Bei der „relativen Wohnfläche“ werden Flächen entsprechend den Präferenzen des Endnutzers gewichtet. Mieter stellen bei ihrer Wohnungsauswahl die Tätigkeit in den Vor-

dergrund: Schlafen, Wohnen, Kochen etc. Diesem Prinzip folgend war unser Ansatz, Wohnungen in Räume aufzuteilen, die diese Tätigkeiten abbilden (Abb. 3.5.01). Auch Flächen innerhalb des Gebäudes rücken so in den Fokus. Dieses Modell lässt sich auch erweitern, um Räume in der unmittelbaren Umgebung oder innerhalb des Gebäudes zu integrieren, die einer angestrebten Tätigkeit des Mieters dienen. So lässt sich die „relative Wohnfläche“ aus den gewichteten Flächen all dieser Räume und Flächen addieren. Dabei spielt die Gewichtung eine zentrale Rolle.

Relative Wohnflächen

Wohnung



Gebäude



Umgebung



Abb. 3.5.01 | Quelle: Implenia Schweiz AG

Als Massstab für die Gewichtung kann die Dauer der verbrachten Zeit für die Tätigkeit des Mieters dienen. So bewerten z.B. Mieter, die gerne kochen, die Fläche der Küche höher als andere. Ist die Zielgruppe offen und kontaktfreudig, so ist der Wohnbereich und der Essbereich entsprechend zu gewichten. Aber auch die Erschliessung des Gebäudes, die Begegnungszonen und auch die Gemeinschaftsräume sind innerhalb des Gebäudes höher zu gewichten. Sind die Einkaufsmöglichkeiten in der unmittelbaren Umgebung limitiert, ist die Verfügbarkeit der Nahversorgung innerhalb des Gebäudes wichtig für den Mieter. Das Berechnungsmodell lässt sich modular aufbauen und erweitern. Entsprechend der Präferenzen der Zielgruppe ist die relative Wohnfläche des gleichen Gebäudes und der gleichen Wohnungen unterschiedlich. Mit einem guten Briefing in der Entwicklung des Projektes können so Architekten gezielt zielgruppenfokussiert das Gebäude und die Wohnungen entwerfen und der Entwurf lässt sich quantitativ auswerten. Den zweiten für die quantitative Auswertung der Wohnqua-

lität notwendigen Faktor bildet der „relative Standard“. Der „relative Standard“ beinhaltet qualitative Merkmale der Wohnungen und des Gebäudes (Abb. 3.5.02). So können Merkmale wie Besonnung bis Nachhaltigkeit in der Auswertung der Wohnqualität berücksichtigt werden. Die Berechnung folgt einem gewichteten Scoring Modell. Die Gewichtung wird dabei von den Zielgruppen gesteuert. Ähnlich wie bei der „relativen Wohnfläche“ ist das Modell modular aufgebaut und kann so projektspezifisch ergänzt und angepasst werden.

Mit den beiden Faktoren „relative Wohnfläche“ und „relativer Standard“ lassen sich Gebäudeentwürfe und Grundrisse aus Sicht des Endnutzers hinsichtlich ihrer Wohnqualität auswerten. Dies bildet eine Hilfe für eine nutzerfokussierte Projektentwicklung und dient als Auswertungs- und Steuerungs-Tool. Kopelt man das Modell mit Mietquantilen, lässt sich sogar ein Mietzins kalkulieren, den man mit der Zahlungsbereitschaft der Zielgruppe vergleichen kann.

Zielgruppenanalyse und eine nutzerorientierte Konzeption spielen unumstritten eine zentrale Rolle in einer nachhaltigen Immobilienwirtschaft. Viele der erfolgreich erstellten Immobilien folgen diesem Prinzip, und die gute Belegung dieser Gebäude zeugt von einem professionellen und verantwortlichen Umgang mit der Thematik. Deshalb ist unser Ansatz, das bestehende Wissen zu nutzen, um Tools zu entwickeln, die uns helfen, effizienter und bewusster zu arbeiten. Diese Tools sind unser Werkzeug, sie ersetzen jedoch nicht die Erfahrung der Projektentwickler. Der dargestellte Wohnungs- und Preismix basiert auf fiktiven Projekten und kann nicht verallgemeinert werden. In der Praxis sollte jedes Projekt spezifisch analysiert und ausgewertet werden.

Relativer Standard

Wohnung



Gebäude



Abb. 3.5.02 | Quelle: Implenia Schweiz AG

4 Fazit

4.1 Management Summary

Fehlallokation von Wohnraum als Kernproblem

Die anlageinduzierte Wohnraumplanung führt zu einer Diskussion des effektiven Wohnraumbedarfs in Zeiten abgeschwächter ökonomischer Fundamentaldaten auf nationaler Stufe. Weil das von den Nationalbanken freigesetzte Kapital in erster Linie nach Land sucht, in das es investiert werden kann, und weniger nach Mietern, die dort wohnen möchten, besteht die Gefahr, dass an falschen Orten gebaut wird. Die fünf Schweizer Grosszentren sind chronisch unterversorgt mit Wohnungen. Sie machen 14 % des nationalen Wohnungsbestandes aus, doch nur 3.5 % aller leer stehenden Wohnungen. Ihre Leerstandsziffer ist seit 2014 mit 0.3 % konstant tief. Die Gefahr eines Überangebotes hat sich dagegen seit 2013 kontinuierlich in ländlichen und peripheren Regionen aufgebaut. Hier entsteht, was in Genf, Basel, Lausanne und Zürich für intakte Märkte fehlt. Auf 31 % des Wohnungsbestandes entfallen schon heute 38 % des Leerstandes.

Handlungsoptionen

In mieterfreundlichen Märkten sind es vor allem Altbauten, die sich dem Wettbewerb mit neuen Projekten stellen müssen. Nur noch geringe Mietzinsaufschläge für Neubauten erhöhen die Fluktuation von alten in neue Wohnungen. Das Leerstandsmanagement gewinnt an Bedeutung und ein zeitgemässes Wohnungsangebot spielt eine wichtige Rolle. Mit Sanierungen und Grundrissanpassungen

können alte Wohnungen wieder auf neue Zielgruppen justiert werden, doch die Mietzinspotenziale zur Überwälzung der Sanierungen sind gering. Schlanke Lösungen sind gefragt, um treue Mieter nicht zu verlieren oder um ein Leerstandsrisiko bei der Neuvermietung zu vermeiden. Dagegen bieten Entwicklungsprojekte und Verdichtungen in den Gross- und Kernstädten die Möglichkeit, weitere Haushalte anzuziehen. Aufstockungen oder Erweiterungen ermöglichen qualitativ hochwertige, verträgliche, flexible und dennoch günstige Verdichtungen.

Kenntnisse der Zielgruppenbedürfnisse für ein nachfrageorientiertes Angebot

Allen Handlungsoptionen gemein ist die zukünftig noch stärkere Zielgruppenorientierung. Die kurz- und langfristige Vermietbarkeit von Wohnungen in neugebauten Siedlungen hängt von der Diversität des Angebots und den geschaffenen Umfeldqualitäten ab. Der Schlüssel liegt in einem Wohnungsmix, der sich an den künftigen demografischen Verhältnissen in der Region orientiert oder ein mangelndes Angebot im Umfeld kompensiert. Die Stabilität der Bewohnerschaft hängt darüber hinaus vom Wohnumfeld ab, das von den Neubauten geprägt wird. Das Wohnumfeld ist das Ergebnis von städtebaulichen Überlegungen, welches Mass an Privatheit und Öffentlichkeit geschaffen werden soll, sowie von den Angeboten in und um die Gebäude. Dabei sind je nach Lage unterschiedliche Massnahmen gefragt.

Wohnungsqualität als Alleinstellungsmerkmal

Die Differenzierung der Wohnungsqualität kann letztlich das entscheidende Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Konkurrenzangebot sein. Denn hat der Mieter die Qual der Wahl, sucht er sich das Besondere. Ein zukunftsfähiger Mietwohnungsbau bildet ein stabiles Grundgerüst, bereichert dieses mit einer spezifischen Wohnqualität und wird mit einer durchdachten Erstvermietung gefüllt.

Weiterentwicklung der datengestützten Produktdefinition

Bei der Zielgruppendefinition besteht die Herausforderung darin, die verfügbaren Daten über diese Zielgruppen und deren Bedürfnisse in konkrete quantitative Produkteigenschaften umzuwandeln. Aufgrund der rasanten Datenentwicklung wissen wir heute mehr über lokale Mengengerüste von Haushaltsstrukturen, Altersgruppen, Einkommen und deren Entwicklung denn je. Bei der Verknüpfung dieser Daten mit den Bedürfnissen von Mietern und der Transformation in ein treffsicheres und qualitativ abgestimmtes Produkt stehen wir erst am Anfang. Doch die zunehmende Datenverfügbarkeit im Kontext von Big Data und die daraus resultierenden Lerneffekte über Nutzerverhalten werden dem datengestützten Produktdesign in nicht ferner Zukunft einen weiteren Schub verleihen.

Impressum

Herausgeber

Implenia Schweiz AG
Modernisation & Development
Binzmühlestrasse 11
CH-8050 Zürich
T +41 58 474 75 00
F +41 58 474 95 11
www.implenia.com

Autoren

Adrian Wyss, Leiter Modernisation & Development,
Implenia Schweiz AG
Dr. Christian Kraft, Leiter Consulting & Acquisition,
Implenia Schweiz AG
Dr. Joëlle Zimmerli, Hochschule Luzern - Wirtschaft
Rafik Awad, Leiter Projektkonzeption,
Implenia Schweiz AG

Layout und Mitwirkung

Daniel Lam, Implenla Schweiz AG
Franziska Matt, Implenla Schweiz AG
Isabelle Nützi, Implenla Schweiz AG
Yuliya Schlegel, Implenla Schweiz AG

Medienkontakt

Medienstelle, Implenla AG
T +41 58 474 74 77
communication@implenia.com

Fotografie

Werk 1, Winterthur, Alessandro Della Bella

Redaktionsschluss

20. Sept. 2016

Druck

gdz AG
Spindelstrasse 2, Zürich

Bestellungen

beim Herausgeber

Dank

Wir bedanken uns herzlich bei allen Mitwirkenden dieser Publikation. Insbesondere gilt unser Dank Dr. Joëlle Zimmerli, Hochschule Luzern, für ihre Mitarbeit, sowie Wüest und Partner AG für die Datenunterstützung.

Implenia ist das führende Bau- und Baudienstleistungsunternehmen der Schweiz mit einer starken Stellung im deutschen, österreichischen und skandinavischen Infrastrukturmarkt. Entstanden 2006, blickt Implenla auf eine rund 150-jährige Bautradition zurück und fasst das Know-how aus hochqualifizierten Sparten- und Flächeneinheiten unter einem Dach zu einem gesamteuropäisch agierenden Unternehmen zusammen. Das integrierte Businessmodell und die in allen Bereichen des Bauens tätigen Spezialisten erlauben es der Gruppe, ein Bauwerk über seinen gesamten Lebenszyklus zu begleiten – wirtschaftlich, integriert und kundennah. Dabei steht eine nachhaltige Balance zwischen wirtschaftlichem Erfolg sowie sozialer und ökologischer Verantwortung im Fokus.

Implenia mit Hauptsitz in Dietlikon bei Zürich beschäftigt europaweit über 8'000 Personen und erzielte im Jahr 2015 einen Umsatz von rund 3,3 Milliarden Franken. Das Unternehmen ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (IMPN, CH0023868554). Weitere Informationen unter www.implenia.com.

Rechtlicher Hinweis

Implenia Schweiz AG übernimmt keine Haftung für den Inhalt dieser Publikation.

Alle Beiträge und Abbildungen dieser Publikation sind urheberrechtlich geschützt. Es ist gestattet, einzelne Teile der Publikation (physisch oder elektronisch) zu vervielfältigen, zu verbreiten und zu bearbeiten, sofern diese Nutzung ausschliesslich zu nicht kommerziellen Zwecken und unter Quellenangabe erfolgt. Jede andere Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Implenla Schweiz AG gestattet.

Implenia Schweiz AG

Modernisation & Development

Binzmühlestrasse 11

8050 Zürich

T +41 58 474 75 00

F +41 58 474 95 11

www.implenia.com

Der Geschäftsbereich Modernisation & Development steht Ihnen in der ganzen Schweiz an über 10 Standorten zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme - zentral oder direkt bei der Niederlassung, die Ihnen am nächsten liegt.