Markt

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Werk, Bauen + Wohnen**

Band (Jahr): **101 (2014)**

Heft 10: **Strassenräume = La rue, espace de vie = The streets as habitat**

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Nutzungsbedingungen

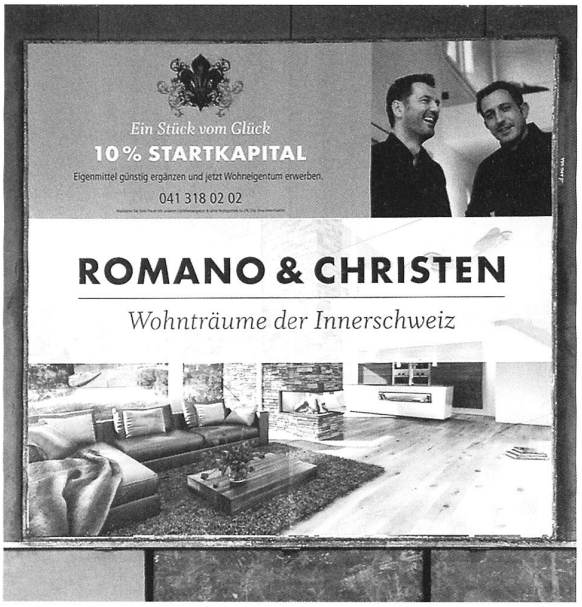
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch



Projektentwickler bieten Finanzierungshilfe an: Ein Strassenplakat in Zürich 2014. Bild: Wüest & Partner

Wohneigentum – Überangebot?

Strategien gegen hartnäckige Leerstände

Der makroökonomische Zahlenkranz für Wohneigentum ist immer noch intakt und verspricht eine komfortable Ausgangslage für die Anbieter. Das Angebot von Wohneigentum hat sich zwar innerhalb von zehn Jahren verdoppelt, gleichzeitig sind auch die Angebotspreise um rund 45 Prozent gestiegen. Die Insertionsdauer, das heisst die messbare Zeit der Bewerbung von Wohneigentum, hat sich den letzten Jahren nicht stark verändert.

Die subjektive Wahrnehmung vieler Marktteilnehmer widerspricht dieser intakten Grosswetterlage: Das Marktumfeld für Wohneigentum sei schwieriger geworden, der Aufwand für den Verkauf steige, die Verschärfung der Finanzierungskonditionen sei massiv spürbar – so die Wahrnehmung vieler Anbieter. In gewissen Segmenten und Preisklassen sei der Markt sogar «tot», meinen Verkaufsprofis. In der Tat gibt es Neubebauungen, die seit Jahren im Verkauf sind und immer noch «Restbestände» von 20–50 Prozent aufweisen. Besonders betroffen sind grössere Überbauungen mit Wohnungen im Stockwerkeigentum.[1]

Für die involvierten Anbieter ist das ein unternehmerischer Misserfolg: Die entstandenen Anlagekosten sind ungedeckt, die kalkulierten Gewinne können nicht realisiert werden, zudem generieren die leer stehenden Wohnungen Kosten. Im weiteren Verkaufsprozess muss darauf geachtet werden, dass die wirtschaftlichen und rechtlichen Probleme unter Kontrolle bleiben.

Realistische Positionierung

Manche Anbieter versuchen, die Anlagekosten zu reduzieren, indem sie günstigere Materialien und Konstruktionen für den Innenausbau und die Umgebung verwenden. Solange die Planung nicht in Beton gegossen ist, kann baulich optimiert werden; das Einsparpotenzial wird auf 5–10 Prozent geschätzt.[2] Ein weiterer Ansatz ist die Reduktion des Verkaufspreises, indem Wohnungen verkleinert oder aufgeteilt werden. Kluger wäre es allerdings, eine gezielte und marktgerechte Nachfrageanalyse und eine realistische preisliche Positionierung frühzeitig in der strategischen Planung zu machen. Das Optimieren hat zudem Grenzen: Widersprechen die Einsparungen dem Baubeschrieb oder den bereits publizierten Verkaufsunterlagen, kann das Vorgehen rechtlich kritisch sein. Käufer könnten die volle Leistung gemäss Baubeschrieb oder eine Preisreduktion verlangen.

Risikobereite Anbieter wählen eine Vorwärtsstrategie, erhöhen den Einsatz und bauen die unverkauften Wohnungen aus. Die schnelle Bezugsbereitschaft kann ein Verkaufsargument sein. Als Nachfrager sind kapitalkräftige Interessenten im Visier, denen Zeit oberstes Primat ist. Entspricht der Käufergeschmack nicht dem Angebot, muss allerdings rückgebaut werden – die Kosten gehen im heutigen Käufermarkt meistens zu Lasten des Anbieters.

Zu lange und zu intensive Marktbearbeitung schadet im Verkauf – insbesondere, wenn sich der Erfolg nicht einstellt. Die Anbieter wählen in solchen Fällen einen Rückzug vom Markt. Stattdessen wird das Verkaufsobjekt «geschmückt» mit professionellen Bildern und Texten; Besuchstage und Apéros werden durchgeführt, gezielte Werbung folgt. Alter Wein in neuen Schläuchen, sozusagen. Allzu ausgedehnten Events rund um den Verkauf setzen jedoch die Ansprüche der bereits im Objekt wohnenden Eigentümer Grenzen.

Mit nachlassender Hoffnung auf Erfolg wächst bei den Anbietern schliesslich die Verhandlungsbereitschaft zum Thema Preis. Typischerweise wird in den individuellen Verkaufsverhandlungen nachgebessert, um Anreize zu schaffen. Vorzugsweise auf indirektem Weg über eine Erhöhung der Leistungen – so wird zum Beispiel für die neue Küche ein erhöhtes Budget in Aussicht gestellt, oder der Käufer bekommt zur Wohnung noch einen Kleinwagen geschenkt. Pauschale individuelle Preisnachlässe liegen zwischen fünf und zehn Prozent. Diese erfolgen in der Regel möglichst diskret, da sie bei früheren Käufern Begehrlichkeiten wecken könnten.

Kreative Anbieter stellen den zukünftigen Käufern sogar Hilfe in der Finanzierung, in Form von Startkapital in Aussicht. Die Koppelung von Realisierung und Finanzierung in einer Firma sollte gut bedacht sein, um zukünftige Unabhängigkeit und Handlungsspielräume zu gewährleisten.

Rückzug oder Zuwarten?

Als Alternative bleibt die Vermietung. Anbieter werden zu Investoren, vielleicht mit der Hoffnung, zu einem späteren Zeitpunkt den Verkauf wieder aufzunehmen. Problematisch ist dieses Vorgehen bei bereits teilweise verkauften Überbauungen, da sich Miete und Eigentum im gleichen Haus nicht gut mischen lassen. Zudem bringt der Rückzug in den Mietwohnungsmarkt Wertkorrekturen von rund zwanzig Prozent mit sich.

Aktuell lassen sich am Markt sehr viele unterschiedliche Verhaltensweisen beobachten. Die Erfahrung der letzten Jahre verleitet noch (zu) viele Anbieter zum Warten. Passivität ist letztlich jedoch die schlechteste Option. Die Liegenschaften werden älter und verlieren rund zwei Prozent an Wert pro Jahr – aus einem Neubau wird in Kürze ein Occasionsobjekt, auch wenn dieses gar nie genutzt wurde. Zudem summieren sich Unterhalts- und Sicherungsarbeiten für den Anbieter. Auch das anspruchsvolle Marktumfeld, welches sich mittelfristig kaum verbessern dürfte, spricht letztlich gegen das Zuwarten.

— *Marcel Scherrer,* Wüest & Partner und *Annette Herkommer*

1 Eigentumswohnungen sind in urbanen Gebieten und Agglomerationen als Stockwerkeigentum in Siedlungen konzipiert. Rechtlich gesehen ist Stockwerkeigentum Miteigentum aller Eigentümer einer Baute. Jeder Eigentümer hat ein Sonderrecht an seiner Wohneinheit, über die er individuell verfügen, die er verwalten, belehnen, verkaufen und ausschliesslich nutzen kann. Jedes Stockwerkeigentum muss im Grundbuch vermerkt werden. Gleichzeitig sind jedoch alle Eigentümer in der Stockwerkeigentümergemeinschaft organisiert und haben Rechte und Pflichten. Das ZGB ermöglicht das Stockwerkeigentum seit 1965 und begegnet seitdem neuen, sich wandelnden sozialen, ökonomischen und raumplanerischen Bedürfnissen.

2 Der Innenausbau beansprucht rund 20% der gesamten Baukosten.