

ZO-Regionalwirtschaft 2018-02-17

Mietliegenschaft als Risiko: Bauen in Zeiten hoher Leerstände

Region Mietwohnungen zu bauen, wird immer mehr zum Risiko für die Bauherren. Denn die Leerstandsquote ist schweizweit hoch. An zwei Baugenossenschaften mit Mietobjekten im Oberland zeigt sich, worauf heute zu achten ist.

Knapp 65'000 Wohnungen stehen schweizweit leer, wie die Zürcher Wüest Partner AG Ende Oktober 2017 in ihrem «Immo-Monitoring» vermeldete. Das entspricht einer Leerstandsquote von 2,4 Prozent. Besonders in den letzten anderthalb Jahren

hatte sich die Quote signifikant erhöht. Treibender Faktor ist die starke Bautätigkeit bei rückläufiger Zuwanderung. «Lange Zeit hat die Schweiz von einer hohen Zuwanderung gut ausgebildeter Fachkräfte aus dem Norden profitiert», sagt Theo Schaub, Präsident der Baugenossenschaft Zen-

tralstrasse (BGZ) in Zürich. Jetzt würden vor allem Menschen aus Spanien oder Griechenland kommen, deren durchschnittliches Lohnniveau niedriger ausfalle. Parallel dazu hätten steigende Landpreise für höhere Baukosten und entsprechend höhere Mietzinsen gesorgt. «Da müssen sich die Anbieter nicht wundern, wenn sie auf ihren Wohnungen sitzen bleiben», sagt er.

Bauherren stark unter Druck

Die BGZ ist Bauherrin einer kürzlich fertiggestellten Überbauung in Gossau mit 80 Mietwohnungen. Anders als bei anderen An-

bietern war die Liegenschaft schon Monate vor dem Erstbezug voll vermietet. Schaub räumt ein, dass Bauherren heute stärker unter Druck stünden, ihre Liegenschaften zu vermieten. Die Leerstände seien aber nicht nur ein strukturelles, sondern auch ein hausgemachtes Problem: «Vor der Realisierung einer Mietliegenschaft muss man sich erstens ein genaues Bild vom Standort und dessen Infrastruktur machen und zweitens abklären, welche Mieter man erreichen will.»

Ebenso wichtig sei die Wahl der richtigen Werbemassnahmen. Knapp 78'000 Franken hat

die BGZ für Inserate in der regionalen Tageszeitung aufgewendet. «Viele Anbieter sehen in der Werbung nur Unkosten. Für uns ist das eine Investition.»

Erst zur Hälfte vermietet

Bei der Siedlung Silbergrueb in Mönchaltorf, die derzeit von der Siedlungsgenossenschaft Sunnige Hof mit Sitz in Zürich gebaut wird, ist der Vermietungsprozess noch im Gang. Voraussichtlich in einem Jahr sollen die ersten Mieter einziehen. Bis jetzt ist erst die Hälfte der Wohnungen reserviert. Die Bauherren geben sich zuversichtlich. *jöm* **Seite 5**

Mietwohnungen: Full House statt Leerstand

Region Damit Bauherren nicht auf ihren Mietliegenschaften sitzen bleiben, müssen sie strategisch planen, wie das Beispiel zweier im Oberland tätiger Baugenossenschaften zeigt.

Die Zeiten, in denen sich die Leerstandsquoten bei Wohnungen um 1 Prozent bewegten, liegen nur ein paar Jahre zurück. Angesichts von knapp 65'000 leer stehenden Wohnungen in der Schweiz können Bauherren heute nicht mehr davon ausgehen, dass die Nachfrage nach Mietwohnungen mit dem Angebot mithält. Allzu hoch war die Bautätigkeit in manchen Regionen.

Laut der Herbstausgabe des «Immo-Monitorings» von Wüest Partner in Zürich schneidet das Zürcher Oberland in zwölf untersuchten Kategorien gerade beim Leerstandsrisiko am schlechtesten ab und wird mit «unterdurchschnittlich» eingestuft (wir berichteten). Allerdings stehen die Zeichen offenbar auf Entspannung, da das Risiko ein Jahr zuvor noch mit «sehr schlecht» bewertet worden war. Wie schätzen Baugenossenschaften mit Mietliegenschaften im Oberland die aktuelle Lage ein?

Überbauung «Im Eich»

Theo Schaub ist Präsident der Baugenossenschaft Zentralstrasse (BGZ) in Zürich, die in Gossau die Überbauung «Im Eich» mit 80 Mietwohnungen erstellt hat. «Wir konnten sämtliche Wohnungen der ersten Bauetappe schon mehrere Monate vor dem ersten Bezug im Oktober 2017 vermieten», sagt er. Seit Mitte Dezember seien auch die Mieter für die zweite und dritte Bauetappe im Februar und März festgestanden.

Dass die BGZ in Gossau keine Leerstände zu beklagen hat, ist

für Schaub auch das Ergebnis einer vorausschauenden Kommunikationsstrategie: «Sobald der Mietzins feststand, haben wir mit der Werbung begonnen. Das war neun Monate vor dem Erstezug.»

Für Leute aus der Region

Damit die Ansprache auch den gewünschten Erfolg bringen würde, habe man lange vor Baubeginn ein tragfähiges Konzept für die Liegenschaft entwickelt. Dazu galt es, so Schaub, zwei wesentliche Fragen zu beantworten: Wie ist es generell um den Wohnungsmarkt und die Infrastruktur in Gossau bestellt? Und: Welche Mieter will man gewinnen?

«Bei den Abklärungen vor Ort in Gossau zeigte sich, dass der Leerstand bei Mietwohnungen im Vergleich etwa zu Wetzikon relativ niedrig ist.» Diesem für die Genossenschaft ermutigenden Signal stand aber ein anderer Faktor entgegen: «In Gossau gibt es zwar engmaschige Busverbindungen, aber keine Anbindung an die S-Bahn», so Schaub.

Daher sei für die BGZ von vornherein eines klar gewesen: Wer keinen Arbeitsplatz in Gossau und Umgebung hat, wird nicht extra dorthin zügeln. «Unser Konzept war daher auf Leute ausgerichtet, die schon in der Region leben», so Schaub. Tatsächlich stammen die meisten aktuellen Mieter aus dem Einzugsgebiet, einige sogar direkt aus Gossau.

Dabei habe man sowohl junge Familien im Auge gehabt als auch Senioren, die ihr Eigenheim gegen eine altersgerechte Wohnung eintauschen wollen.



Erfolgreiche Werbung: Die Überbauung «Im Eich» in Gossau ist schon voll vermietet. Foto: PD

«Alle Wohnungen sind schwellenlos gebaut. Es gibt rollstuhlgängige Rampen und entsprechende Liftkabinen», sagt er.

Um diese Gruppen zu erreichen, hat die BGZ den klassischen Weg eingeschlagen: wiederkehrende Inserate in der regionalen Tageszeitung ZO/AvU. «Dazu haben wir viel mit Bildern gearbeitet, die gezielt junge Familien und Senioren ansprechen sollten», sagt Schaub. «Es war klar, dass wir uns anstrengen müssten, um Leerstände wie in Wetzikon oder Pfäffikon zu vermeiden.»

Schaub ist überzeugt: «Der Beachtungsfaktor von Zeitungsinseraten ist immer noch grösser als bei der Online-Werbung.» Es komme viel öfter vor, dass sich die Leute gegenseitig auf Inserate aufmerksam machten, da die Zeitungen überall in der Region aufliegen würden.

Trotzdem nutze die BGZ auch die Möglichkeiten des Internets.

So habe man sich den Grundriss und die Kosten der jeweiligen Wohnungen auf der Homepage der Genossenschaft ansehen können. «Aber einfach so geht natürlich niemand auf die Homepage», sagt Schaub.

Die Überbauung «Im Eich» hat insgesamt 40 Millionen Franken gekostet. Davon entfielen laut Schaub 83'000 Franken auf die Werbung; 78'000 Franken für Zeitungsinserate, 5000 Franken für Internetwerbung. «Damit sind 0,2 Prozent der Gesamtinvestitionen in die Werbung geflossen. Das entspricht ungefähr 1000 Franken pro Wohnung oder der Hälfte eines durchschnittlichen Mietzinses», sagt er. «Das ist in Bezug auf die Gesamtinvestition wenig.»

Siedlung Silbergrueb

Die Siedlungsgemeinschaft Sunnige Hof mit Sitz in Zürich ist Bauherrin der Siedlung Silber-

grueb in Mönchaltorf. Nach Fertigstellung wird der Neubau 102 Mietwohnungen unterschiedlicher Grösse umfassen. «Die Wohnungen, die voraussichtlich Anfang nächstes Jahr bezogen werden, sind schon zur Hälfte reserviert», sagt Geschäftsführerin Karin Kull.

Den momentanen Leerstand erklärt Kull damit, dass der Vermietungsprozess erst vor Kurzem begonnen habe und noch voll im Gang sei. Zwischen 2100 und 2170 Franken müssen Mieter in der Siedlung für eine 3,5-Zimmer-Wohnung im Monat zahlen. Die Einschätzung, dass der Mietzins für Mönchaltorf relativ hoch angesetzt ist, teilt Kull nicht: «Erstens handelt es sich hier um neue, hochwertige Wohnungen mit hohem Ausbaustandard, und zweitens müssen die Preise im Gesamtkontext angesehen werden.» Die Genosschafter würden von den Preisen profitieren,

weil man im Gegensatz zu anderen Immobilieneigentümern zukünftige Wertsteigerungen nicht auf die Mieter abwälze.

Eine Prognose darüber, wann die Liegenschaft voll vermietet sein werde, könne man momentan nicht abgeben, sagt Kull. Mit dem Wohnungsmix von 2,5- bis 4,5-Zimmer-Wohnungen sieht sie die Genossenschaft aber gut aufgestellt. «Was im Vermietungsprozess besonders auffällig war, waren die Anfragen von Menschen, die ihr Eigenheim verkaufen wollen, um in eine kleinere Wohnung zu ziehen. Es besteht eindeutig ein Mangel an Kleinwohnungen in ländlichen Gebieten», sagt Kull.

«Komfortable Situation»

Bei der Suche nach Mietern setzt der Sunnige Hof auf verschiedene Online-Foren: Neben ihrer Homepage wirbt die Siedlungsgemeinschaft auf der eigenen Facebook-Seite und auf Homegate für ihre Neubauprojekte. Zudem hat sie auch eine Vermietungsbroschüre. «Dieser Mix hat sich bewährt», sagt Kull.

Die Geschäftsführerin hat nicht den Eindruck, dass Genossenschaften heutzutage per se stärker unter Druck stehen, Mieter zu finden. «Genossenschaften bieten preiswerte Wohnungen an und befinden sich somit generell in einer komfortablen Vermietungssituation.» Das zeige sich etwa daran, dass viele Genossenschaftswohnungen – mit Ausnahme von Neubauprojekten – nur selten auf dem Vermietungsmarkt ausgeschrieben werden müssten, sondern problemlos wieder vermietet werden könnten. Anders sehe die Lage für neue Genossenschaften aus, die kein Land besässen. «Sie müssen dieses teuer einkaufen und sind stärker unter Druck.»

Jörg Marquardt