



Wertschätzung für Mietwohnungen

Das Angebot ist da, doch fehlt den Interessenten oft das Geld. Eine Studie zeigt, wie hoch die Zahlungsbereitschaft bei den Mieten ist. **Von David Strohm**

Wenn Wohnungssuchende ihr Wunschobjekt beschreiben, dann bilden Lage, Grösse und der Mietzins die Hauptkriterien. Jedes Jahr zügel zwischen 300 000 und 400 000 Haushalte an einen neuen Ort, wegen geänderter persönlicher Verhältnisse, eines neuen Arbeitsplatzes oder des Bedürfnisses nach einer grösseren Wohnung. Gesucht wird heute über das Internet. Die Plattformen bieten die Möglichkeit, ein Suchprofil mit Details zum Wunschobjekt anzulegen.

112 000 solcher Profile von Mietwohnungs-Nachfragern hat das Startup-Unternehmen Reamatch360 ausgewertet. Etwa gleich viele Mietwohnungen waren im Zeitraum der Untersuchung, im 4. Quartal 2014, ausgeschrieben. Räumlich konzentriert sich die auf diesem Weg erfasste Nachfrage, die allerdings nur einen Teil der Wohnungssuchenden ausmacht, auf die grossen Zentren. Die meisten Suchprofile, 5500, gab es für die Stadt Zürich.

Erste Erkenntnis: Nur in den Grossräumen Zürich, Genf und Lausanne sowie in der Innerschweiz übersteigt die Zahl der Suchenden das Angebot. «Gesucht wird dort, wo die Märkte gross sind und der Grad der Anonymität

zwischen Anbietern und Nachfragern hoch ist», sagt Robert Weinert vom Beratungsunternehmen Wüest & Partner (W&P), das die Analysen von Reamatch360 in der neuen Ausgabe des «Immo-Monitorings» vorstellt.

Im Landesdurchschnitt zählten die Forscher knapp 14 Suchprofile pro 1000 Einwohner, in Zürich liegt dieser Quotient bei 38. Überproportional gesucht sind Zweizimmerwohnungen in Gemeinden mit einem guten oder sehr guten Standort-Rating. Aus den

Suchprofilen lassen sich nicht nur Vorlieben bezüglich Wohnort und Zimmerzahl ermitteln, sondern auch die Zahlungsbereitschaft.

Gezeigt habe sich, heisst es in der Auswertung durch W&P, dass «die Preisvorstellungen der Vermieter grundsätzlich kompatibel mit der Zahlungsbereitschaft der Wohnungssuchenden sind». Dabei korrelieren Preise und Zahlungsbereitschaft, mit anderen Worten: Je höher das Mietniveau an einem bestimmten Ort, desto höher auch die Bereitschaft, die ge-

Zürich ist besonders beliebt. Rund 5500 Suchprofile für eine neue Wohnung sind auf den Plattformen angelegt. (5. 8. 2014)

forderten Preise zu zahlen. Die Interessenten sind dabei vergleichsweise gut informiert, wissen also meist, was sie auf dem Markt erwarten: «Die Suchprofile weisen einen hohen Realitätsbezug auf.»

In Bezug auf die Quadratmeterpreise lagen die Abweichungen zwischen Angebot und Nachfrage bei nur $\pm 5\%$. An Grenzen stossen die Suchenden, die grosse Wohnungen an guten Lagen wünschen. In Bezug auf Ort und Zimmerzahl passende Angebote gibt es zwar, sie würden aber das jeweilige Haushaltbudget sprengen.

Die Daten von Reamatch360 liefern Planern, Bauherrschaften, Immobilienentwicklern und Baugenossenschaften wertvolle Hinweise, welche Wohnungen mit welchem Standard an bestimmten Lagen gefragt wären. «Informationen zu den Bedürfnissen der Immobiliennachfrager werden an Bedeutung gewinnen», ist Dieter Marmet überzeugt. Der Chef von Reamatch360 hält ihren Einsatz nicht nur bei Mietwohnungen für sinnvoll, sondern auch beim Wohneigentum.

Marmet glaubt, dass der Nutzen der Daten weniger darin liegen dürfte, aktiv neue Standorte für Bauprojekte zu entdecken, denn die Profile folgen dem Angebot und nicht umgekehrt. Die Angaben vermitteln aber Einblicke in die Grösse der gesuchten Wohnungen. Und mit ihnen lassen sich die Vorstellungen über die geplante Höhe der Mietzinse bei Erst- und Wiedervermietungen oder, im Fall von Stockwerkeigentum, der Verkaufspreise testen.

Preisfindung durch Auktion

Das Traumobjekt dem Meistbietenden

Was beim Verkauf einer Liegenschaft die Regel ist, soll nun auch beim Vermieten kommen. Die erste Auktionsplattform für Mietwohnungen geht an den Start und will den etablierten Platzhirschen Homegate und Immoscout24 Konkurrenz machen. Obwohl diese inzwischen etliche Zusatzdienstleistungen bieten - von der Organisation des Besichtigungstermins über den Umzugservice bis zu Online-Hypothesen -, ist das Grundprinzip über die Jahre

8000

Wohnungen hat der Neuling Smmove in Deutschland gelistet, die meisten stammen aus dem Portfolio des Vonovia-Konzerns.

unverändert geblieben: Die Anbieter inserieren ihr Objekt mit fixen Konditionen, die Interessenten melden sich - meistens viele, manchmal niemand.

«Nichts ist so verstaubt wie der Immobilienmarkt», finden Michael Scheiblich, Alexander Kanellopoulos und Roland Peter. Die drei Gründer der Wohnungsauktionsplattform Smmove setzen voll auf Digitalisierung, vom Inserat bis zum Vertragsabschluss. Dabei sollen Wohnungssuchende wie bei den Auk-

tionsanbietern Ebay oder Ricardo für ein Mietobjekt bieten können. Man legt dazu ein Profil mit Foto an, fügt Vorlieben und Familienmitglieder auf und bewirbt sich damit. Der Mietzins lässt sich selbst vorschlagen, maximal 14 Tage lang soll eine Auktion dauern. «Interessenten bieten den Preis, den ihnen eine Wohnung wert ist, und nicht das, was der Vermieter verlangt», sagt Smmove-Chef Kanellopoulos.

Erleichtert werde so vor allem die Preisfindung. Das Startup aus

Berlin hat seinen Dienst im April in Deutschland lanciert, noch in diesem Jahr soll er auch in der Schweiz und in Österreich angeboten werden.

Mieterverbände fürchten, dass mit der Methode die geltenden Regeln umgangen und die Mieten in die Höhe getrieben werden können. «Das Rechtliche haben wir auch für die Schweiz abgeklärt», sagt der 31-jährige Firmengründer. Derzeit hat Smmove rund 8000 Objekte aufgelistet. (dst.)