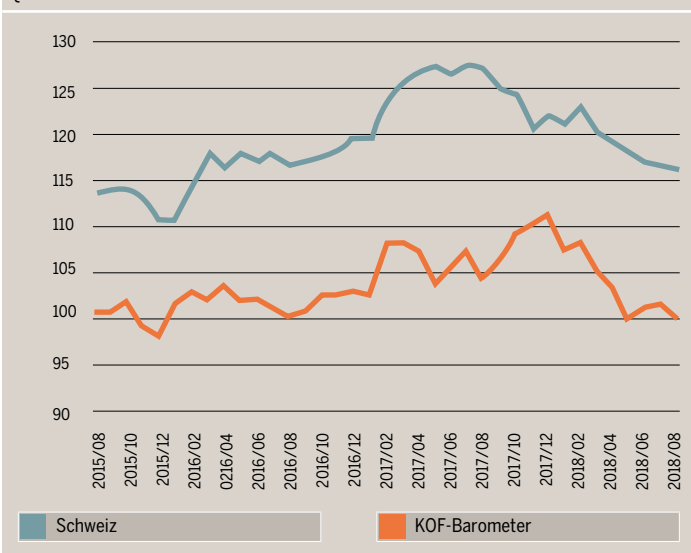


# Aussitzen reicht nicht mehr

Die Mietwohnungsleerstände steigen steil an – die Abschlussmieten bewegen sich nur leicht nach unten. Das kann daran liegen, dass die Strategie, Leerstände auszusitzen, in der jüngeren Vergangenheit aufgrund der steigenden Nachfrage immer irgendwann aufging.

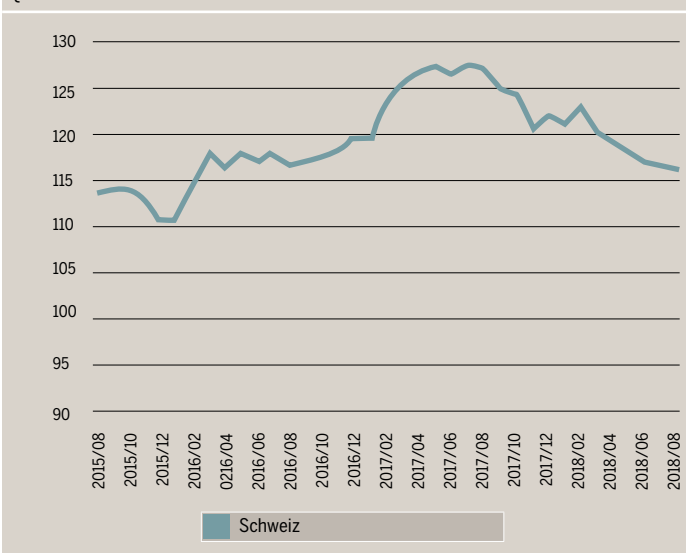
**NACHFRAGE MIETWOHNUNGEN / KOF-BAROMETER (INDEX 14/02 = 100)**

Quelle: Realmatch 360/KOF



**NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDEX F2014/02 = 100)**

Quelle: Realmatch 360



DIETER MARMET\*

**SINKENDE MIETEN?** Eine Podiumsveranstaltung der Swiss Real Estate Institutes (SREI) stand kürzlich unter dem Titel «Wie weit sinken die Mieten in Zürich noch?». Während der Institutsleiter in seiner Einleitung den Warnfinger hob und ein für die Investoren ungemütliches Bild an die Wand malte, war sich das Podium weitgehend einig, dass die Mieten in Zürich nicht gross unter Druck geraten werden. Begründet wurde dies zum einen damit, dass der Grossraum Zürich im innerschweizerischen Vergleich ein attraktiver Wohnstandort bleiben werde und sich die Leerstände vor allem in periphereren Lagen zeigten. Zum andern wurde darauf hingewiesen, dass gerade institutionelle Eigentümer häufig wenig Anreize hätten, Mieten zu senken. Sie seien im Gegenteil geneigt, wegen der Bewertungen lieber Leerstände in Kauf zu nehmen.

#### BEWERTUNGEN VERSUS MIETPREISENKUNGEN.

Die Logik hinter dieser Argumentation ist, dass die Immobilienbewerter in ihren Modellen von einem erzielbaren Marktpreis ausgehen und die darauf basierenden zukünftigen Erträge einer Liegenschaft auf den heutigen Zeitpunkt diskontieren. Leerstände werden in solchen Modellen zwar berücksichtigt, aber typischerweise wird angenommen, dass sie über einen gewissen Zeitraum bis auf einen

Restbestand abgebaut werden können. Deshalb kann die Bewertung einer Liegenschaft mit hohen Leerständen höher ausfallen als jene derselben Liegenschaft, nachdem Mietpreise – und damit die erzielbaren Marktpreise – gesenkt wurden, obwohl der Vermietungsstand dadurch erhöht werden konnte.

**POSITIVE ERFAHRUNGEN.** Diese rein rechnerische Logik wurde in der jüngeren Vergangenheit aber durchaus gestützt durch die gemachten Erfahrungen. Die letzte Immobilienkrise in der Schweiz liegt bereits

„Die Trendwende bei der Mietwohnungsnachfrage birgt Gefahren für bewährte Vermietungsstrategien. Geduld zu haben und Leerstände in Kauf zu nehmen, könnte sich zukünftig rächen.“

wieder mehr als 20 Jahre zurück. Sowohl die Wirtschaft wie auch die Wohnungsnachfrage bewegten sich seit diesen Krisenzeiten – von einzelnen kurzen Tauchern abgesehen – immer gegen oben, genau wie die Wohnungspreise. Dass Mietwohnungen, deren Preise über dem

Markt angesetzt wurden, nicht auf Anhieb Mieter fanden, war deshalb nicht weiter schlimm, denn irgendwann wurden auch sie absorbiert, sei es wegen der ständig steigenden Nachfrage oder weil die Preise generell in die Höhe kletterten. Es konnte sich für die Vermieter also lohnen, Geduld zu beweisen und nicht an den Mietpreisen zu schrauben.

**TRENDWENDE.** Gegenwärtig häufen sich jedoch die Anzeichen, dass diese Strategie des «Aussitzens» zukünftig nicht mehr aufgehen könnte. Der Leerwohnungs-

bestand im Mietsegment hat sich seit 2015 um 50% von knapp 40 000 auf knapp 60 000 erhöht, die Zahl der pro Quartal auf dem Markt angebotenen Mietwohnungen ist im selben Zeitraum von 120 000 auf über 150 000 gestiegen, und dies, obwohl die Mietwohnungsnachfrage aufgrund der positiven Wirtschaftsentwicklung bis in die zweite

Jahreshälfte 2017 steigende Tendenz zeigte. Seit dem vierten Quartal des vergangenen Jahres geht die Zahl jener, die eine Mietwohnung suchen, jedoch zurück und inzwischen muss von einer eigentlichen Trendwende bei der Mietwohnungsnachfrage gesprochen werden.

**KONJUNKTURAUSSICHTEN.** Als eigentlicher Hauptauslöser für diese Trendwende gelten die Konjunkturaussichten. Das KOF-Konjunkturbarometer zeigt seit Ende 2017 deutlich gegen unten und liegt heute bei rund 100 Punkten, was bedeutet, dass sich die Wachstumsraten der Schweizer Wirtschaft in näherer Zukunft nur noch in der Grössenordnung des Durchschnitts der letzten zehn Jahre bewegen werden. Es verwundert nicht weiter, dass die Konjunkturaussichten einen erheblichen Einfluss auf die Mietwohnungsnachfrage haben, da die Konjunktorentwicklung für die Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung und für die inländische Nachfrage entscheidend wichtig ist, und ebenso die Zuwanderung von Arbeitskräften und damit auch die ausländische Nachfrage mitprägt.

**AUSBLICK.** Das Risiko, dass heute nicht vermietete Wohnungen auch in einigen Jahren noch leer stehen werden, nimmt also zu. Von der Angebotsseite ist keine grosse Erleichterung zu erwarten, denn die Bautätigkeit im Mietwohnungssegment läuft weiterhin auf Hochtouren und auch die vorlaufenden Indikatoren der Baugesuche und Baugenehmigungen zeigen noch keine Entspannung an. Das darf nicht erstaunen, denn viele Investoren sind in Anbetracht der Zinssituation weiterhin auf der Suche nach Rendite, und neu erstellte Wohnungen vermieten sich offenbar häufig gut. So hat die Zahl der leerstehenden Wohnungen in Neubauten zwischen Juli 2017 und Juli 2018 kaum zugenommen (+99 auf 10 148), obwohl die gesamten Wohnungsleerstände stark angestiegen sind (+8020 auf 72 294).

Bleibt die Hoffnung, dass sich die Konjunkturaussichten wieder verbessern und die Mietwohnungsnachfrage nach oben ziehen. Ein solches Szenario ist nicht ganz auszuschliessen, doch ist es in Anbetracht der Länge der gegenwärtigen Aufschwungsphase inzwischen wohl weniger wahrscheinlich als das Szenario einer Rezession in den nächsten drei Jahren. Es könnte also an der Zeit sein, bewährte und bisher erfolgreiche Vermietungsstrategien zu überdenken. ●



**\*DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerber mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE



## Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

### Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

**Livit Real Estate Management**

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

[www.livit.ch](http://www.livit.ch)



Real Estate Management