

# DRUM PRÜFE, WER ENTWICKELT

Die Zahl der leeren Wohnungen steigt weiter an und hat inzwischen ein neues absolutes Rekordhoch erreicht. Es empfiehlt sich deshalb, Entwicklungs- und Investitionsprojekte genau zu prüfen – auch wenn die Renditen auf dem Papier attraktiv erscheinen.

TEXT – DIETER MARMET\*

ABB. 1A: PROJEKTQUALITÄT  
WIE GUT TRIFFT IHR PROJEKT DIE BEDÜRFNISSE DER NACHFRAGER?

Quelle: Realmatch360

Zimmerzahl	Fläche (m <sup>2</sup> )	Preis (CHF/Monat)
2.5	56	1250
2.5	72	1500
3.5	84	1650
4.5	102	1900
4.5	112	2100
5.5	124	2350

● grosse Übereinstimmung ● mittlere Übereinstimmung ● kleine Übereinstimmung

ÜBEREINSTIMMUNG DER WOHNUNGSTYPEN  
MIT DER NACHFRAGE BEZÜGLICH:

Zimmerzahl	Zimmerzahl und Fläche	Zimmerzahl und Preis
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●
●	●	●

ABB. 1B: PROJEKTUMFANG  
WIE VIELE NACHFRAGER GIBT ES PRO GEPLANTE WOHNUNG?

Quelle: Realmatch360

Anzahl Wohnungen	Zimmerzahl	Fläche (m <sup>2</sup> )	Preis (CHF/Monat)
4	2.5	56	1250
4	2.5	72	1500
24	3.5	84	1650
20	4.5	102	1900
4	4.5	112	2100
4	5.5	124	2350

ANZAHL DER NACHFRAGER

Total nach Zimmerzahl		Nach Zimmerzahl und Fläche		Nach Zimmerzahl und Preis	
Spezifisch	Umkreis	Spezifisch	Umkreis	Spezifisch	Umkreis
11	6	5	24	2	
11	6	10	51	0	
17	15	12	13	5	1
19	14	17	11	4	3
19	14	14	71	2	
19	7	17	63	1	

## ► RÜCKBLICK

Im Jahr 2009 wurden in der Schweiz 34 761 leere Wohnungen gezählt. Die Leerstandsquote lag damit bei weniger als 1%. Seither hat sich die Zahl der Wohnungsleerstände jedes Jahr erhöht. Die Leerwohnungsziffer beträgt inzwischen 1,66% und liegt damit relativ betrachtet immer noch unter dem Rekordhoch von 1998 (1,85%). Absolut stehen heute jedoch mehr Wohnungen (75 323) leer wie damals (64 198) und mehr als doppelt so viele wie vor zehn Jahren.

## PROBLEMVERLAGERUNG

Die Probleme der Akteure auf dem Immobilienmarkt haben sich entsprechend verlagert. Als Realmatch360 Anfang 2014 damit begann, Informationen zur Immobiliennachfrage, die direkt von den Nachfragern stammen, zu vermarkten, fiel das Interesse der Marktteilnehmer eher bescheiden aus. Denn diese waren in erster Linie damit beschäftigt, die nächsten Grundstücke zu suchen, auf denen sie Wohnbauten entwickeln konnten,

“  
DIE ANALYSE  
DER NACHFRAGE  
GEHÖRT  
HEUTE ZU EINER  
PROFESSIONELLEN  
DUE DILIGENCE.  
”

beziehungsweise die nächsten Wohnprojekte, in die sie investieren konnten. Um den Absatz brauchten sie sich nicht wirklich Sorgen zu machen. Das sieht heute deutlich anders aus. Die Bedürfnisse und die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager geraten immer mehr in den Fokus der Akteure auf dem Immobilienmarkt, denn die Renditeversprechen erfüllen sich erst dann, wenn die Wohnungen auch tatsächlich Abnehmer gefunden haben. Entsprechend gute Gründe gibt es, sich mit den Entwicklungen auf der Nachfrageseite auseinanderzusetzen.

## QUANTITÄT DER NACHFRAGE

Ein Grund dafür, die Nachfrage gut zu analysieren, zeigt beispielhaft das in der Abbildung 1 beurteilte Projekt: In einer Gemeinde im zweiten Agglomerationsgürtel sind vier Gebäude mit 60 Mietwohnungen geplant. An der Planungsqualität ist nichts auszusetzen. Der Wohnungsmix entspricht der Nachfrage, die Wohnflächen ebenfalls, und die vorgesehenen Mieten liegen zwar an der oberen Grenze der Zahlungsbereitschaft der

Die Leerwohnungsziffer beträgt inzwischen 1,66% und liegt damit relativ betrachtet immer noch unter dem Rekordhoch von 1998 (1,85%).

BILD: 123RF.COM



Nachfrager, aber schliesslich handelt es sich bei den geplanten Wohnungen um Neuwohnungen an eher überdurchschnittlicher Lage. Selbst die absolute Zahl Nachfrager – gemessen an den aufgeschalteten Suchabos für Mietwohnungen – lässt noch keine Alarmglocken schrillen: Für die acht geplanten Zweieinhalbzimmer-Wohnungen gibt es aktuell 17 potenzielle Interessenten, bei am häufigsten geplanten Dreieinhalbzimmer-Wohnungen beträgt das Verhältnis 24 zu 32.

Erst der Blick auf die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager zeigt das Problem richtig auf: Bei den vorgesehenen Mietpreisen reduziert sich die Zahl der potenziellen Interessenten dramatisch, bei den günstigeren Zweieinhalbzimmer-Wohnungen auf sechs, bei den teureren gar auf einen einzigen. Und für die 24 Dreieinhalbzimmer-Wohnungen interessieren sich bei den vorgesehenen Preisen gerade noch sechs Haushalte. Ähnlich sieht es bei den Viereinhalb- und Fünfeinhalbzimmer-Wohnungen aus. Auch wenn die Preise der Wohnungen nach allen Regeln der Kunst festgelegt wurden und durchaus marktgerecht sind, muss bei einer gleichzeitigen Realisierung aller vier Gebäude mit langen Absorptionszeiten gerechnet werden.

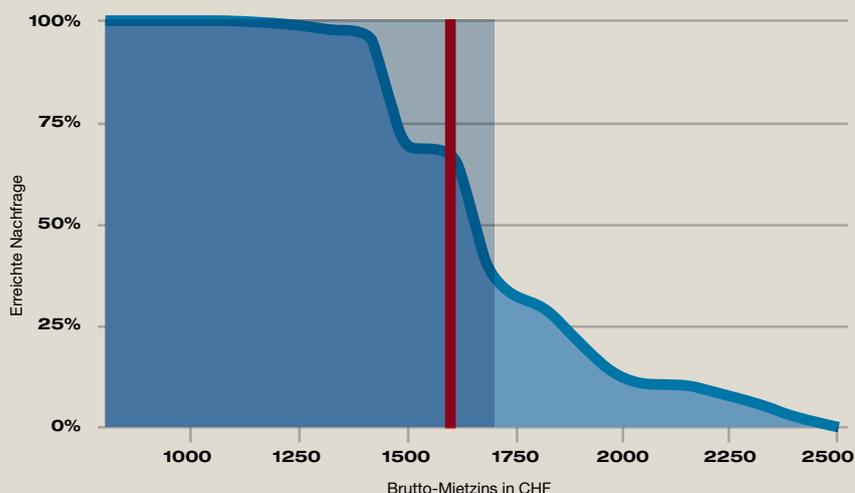
### PREISENSITIVITÄT DER NACHFRAGE

Ein anderer Grund, den Bedürfnissen und der Zahlungsbereitschaft ausreichende Beachtung zu schenken,

### ABB. 2: ZAHLUNGSBEREITSCHAFT

Aufgrund der Objekteigenschaften und unseren Daten zur Wohnungsnachfrage resultiert ein optimaler Brutto-Mietzins von 1600 CHF. Sie erreichen dadurch 66,7% der Nachfrager (22, 15 Spezifisch-, 7 Umkreis-Suchende). Mit einem Brutto-Mietzins von 1700 CHF erreichen Sie 36,4% der Nachfrager (12, 8 Spezifisch-, 4 Umkreis-Suchende).

Quelle: Reamatch360



zeigt die Preisschätzung in Abbildung 2. Auch hier geht es um ein Mietwohnungsprojekt im zweiten Agglomerationsgürtel, allerdings eines, das bereits erstellt worden ist und eines, das mit grossen Leerstandsproblemen zu kämpfen hat. Um zu sehen, wo die Ursachen für diese Probleme liegen, wurden die leerstehenden Wohnungen neu bewertet, jedoch nicht mit Fokus Marktpreise, sondern im Hinblick auf die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager. Das Resultat zeigt, dass der ermittelte Marktpreis (Brutto-Mietzins von 1700 CHF pro Monat) gemessen an der aktuellen Zahlungsbereitschaft der Nachfrager (1600 CHF pro Monat) tatsächlich etwas zu hoch ausfällt. Die Bewertung aus Sicht der Nachfrager zeigt aber auch, dass kein grosser Preisnachlass nötig ist, um mehr Interessenten für die Wohnung zu finden. Bei einer Mietpreisreduktion von 100 CHF pro Monat würde sich die Zahl der Nachfrager gar annähernd verdoppeln.

### BLICK IN DIE ZUKUNFT

Dies sind nur zwei der Gründe, warum es sich lohnt, die Immobiliennachfrage näher anzuschauen. Letztlich gehört die Analyse der Nachfrage heute ebenso zu einer professionellen Due Diligence, wie die Analyse des Angebots. Denn das Geschehen auf den Immobilienmärkten ist ein Resultat des Zusammenspiels von Angebot und Nachfrage. Und wenn sich die Nachfrage verändert, hat das Auswirkungen auf den Markt, genauso wie das bei Veränderungen auf der Angebotsseite der Fall ist. Der Blick in die Zukunft sollte deshalb mit zwei offenen Augen erfolgen.



**\*DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Reamatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.