

# Weniger Leerstand



Der Immobilienmarkt ist in Bewegung: Einerseits bleibt die Schweiz attraktiv für Investoren – das Zinstief und die Digitalisierung prägen die Branche positiv –, andererseits ist die Wohnlandschaft von Leerständen geplagt. Die bonacasa AG, Marktführerin im Wohnen mit Services und smarter Haustechnologie, macht Liegenschaften attraktiver.

SIMONE LEITNER

# BEWEGUNG IMMOBILIEN

Die Digitalisierung führt dazu, dass innovative Konzepte wie Coworking-Spaces, Mikro- und Serviced-Apartments in der Investorengunst zulegen. Das sind Ergebnisse des «Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2019» von Ernst & Young (EY) in der Schweiz. Die bonacasa AG, die schweizweit als Marktführerin Wohnen mit Sicherheit und Services anbietet, liegt voll im Trend. «Die Grundidee dieses Konzepts ist bereits 20 Jahre alt. Nun sind Zeit und Technik reif und wir starten durch», sagt bonacasa-Geschäftsführer Hans Fischer.

77 Prozent der Befragten sehen den Schweizer Immobilienmarkt im Spätkyklus und erwarten beim Transaktionsvolumen eine Seitwärtsbewegung auf hohem Niveau. «Der Schweizer Markt präsentiert sich weiterhin mehr als respektabel. Die wirtschaftliche Kraft und politische Stabilität sind für Investoren gewichtige Argumente, die auch 2019 für die Schweiz sprechen», sagt Claudio Rudolf, Autor der Studie «Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt» von EY. So nennen alle Befragten Portfoliobereinigungen als präferierte Investmentstrategie. 94 Prozent setzen zudem auf selektive Ankäufe.

Durch das bereits sehr hohe Preisniveau schwenken viele Umfrageteilnehmer auf Investitionen im Bestand als Alternative zu kostspieligen Zukäufen um. Lediglich die Überproduktion im Baugewerbe sowie eine erwartete Rückläufigkeit der Preise von Detailhandelsflächen in peripheren Standorten können das insgesamt positive Bild für die Investoren etwas trüben.

Als die prägendsten Megatrends der kommenden fünf bis zehn Jahre identifizieren die Befragungsteilnehmer den demografischen Wandel, die Zinspolitik und die Digitalisierung. Neben den reinen Effizienzgewinnen wird Digitalisierung auch zum Standortfaktor und -vorteil: Eine gute Konnektivität kann Lagenachteile ausgleichen. So teilt eine grosse Mehr-

heit der Befragten die Meinung, dass Städte, die sich stärker mit dem Digitalisierungstrend beschäftigen, sogenannte Smart Cities, daraus Standortvorteile ziehen werden. Knapp über die Hälfte stimmt zudem der Aussage zu, dass auch dezentrale Bürolagen in Trendbezirken gegenüber etablierten Zentrallagen profitieren werden.

Wohneigentum bleibt auch bei den derzeit hohen Immobilienpreisen fast überall in der Schweiz die preiswertere Wohnform. Bei einer Vollkostenrechnung schneidet die Eigentumswohnung im Mittel um 18 Prozent günstiger ab als eine vergleichbare Mietwohnung. Werden nur die liquiditätswirksamen Kosten berücksichtigt, fällt das Resultat noch deutlicher zugunsten des Wohneigentums aus. Zu verdanken ist dies den anhaltend tiefen Hypothekarzinsen, die in Verbindung mit dem günstigen Wirtschaftsumfeld und der guten Arbeitsmarktlage eigentlich die Nachfrage beflügeln müssten.

Tatsächlich wird die Nachfrage nach Wohneigentum jedoch durch die strikte Regulierung eingeschränkt. Das Preiswachstum dürfte daher verhalten und unter der Marke von 2 Prozent bleiben. Dass die Preise überhaupt steigen, ist der schwachen Bautätigkeit zuzuschreiben. Weil sich die Promotoren auf den Mietwohnungsbau konzentrieren, nimmt die Produktion von Wohneigentum immer mehr ab. Dies führt stellenweise zu Knappheitserscheinungen, die sich in höheren Preisen manifestieren. Als Folge der regulatorisch gedrosselten Nachfrage und des vernachlässigten Baus von Wohneigentum dürfte die Eigentumsquote 2019 erstmals seit Langem wieder sinken.

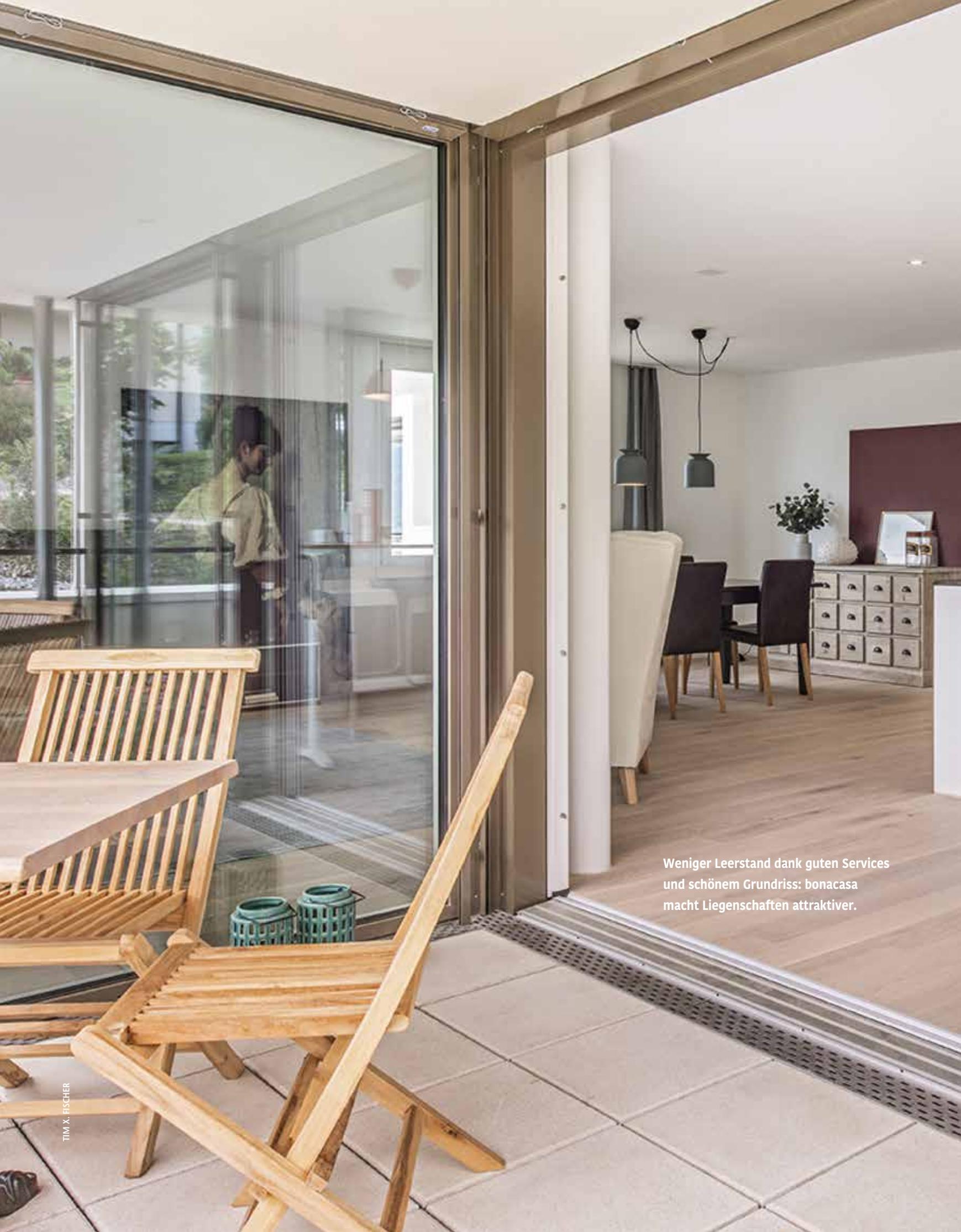
In ihrer Untersuchung des Immobilienmarktes zeigt die Credit-Suisse unter anderem auf, dass die Wohnungslandschaft der Schweiz zunehmend von Leerständen gekennzeichnet ist. Ein solches Marktumfeld zwinge

die Vermieter zur Rückbesinnung auf die Qualität ihres Produktes, schreibt die CS in ihrer Studie «Schweizer Immobilienmarkt 2019». Gut durchdachte Grundrisse könnten die Qualität einer Wohnung stark verbessern und somit einiges zur Senkung des Leerstandrikos beitragen. Folglich muss das alte Credo zu den werttreibenden Faktoren im Wohnungsmarkt – «die Lage, die Lage und nochmals die Lage» – eventuell durch die Frage nach der Qualität der Grundrisse ergänzt werden.

Obwohl die Grundrissqualität von Wohnungssuchenden als sehr relevantes Kriterium genannt wird, wurden Grundrisse von einem nicht unwesentlichen Teil der Immobilienwirtschaft lange Zeit vernachlässigt. Die Tatsache, dass die Wohnungsabsorption in den letzten 20 Jahren problemlos funktionierte, dürfte hierzu beigetragen haben. Darüber hinaus liess sich die Grundrissqualität bisher nur schwer objektiv beurteilen.

Digitale Technologien erlauben es jedoch neuerdings, Grundrissqualitäten quantitativ und damit objektiv zu bestimmen. Mit Hilfe von Algorithmen lässt sich beispielsweise der Lichteinfall für jedes Zimmer rechnerisch ermitteln, sodass die Helligkeit der Wohnung quantifiziert werden kann. Grundriss-eigenschaften werden also besser miteinander vergleichbar, und Interessenten verfügen über Kennzahlen, ohne die Wohnung besichtigen zu müssen. Einen idealen Grundriss gibt es indes nicht, denn je nach Zielgruppe stehen andere Grundriss-eigenschaften im Vordergrund. Auf Basis der Kennzahlen lässt sich eine Wohnung jedoch besser auf eine Zielgruppe abstimmen und präziser am Markt positionieren. Qualität schützt vor Leerstand.

Hans Fischer, Geschäftsführer der bonacasa AG, glaubt auch, dass heute der Ausbau einer Wohnung über erfolgreiche Vermietung beziehungsweise Verkauf und Leerstand entscheidet.



Weniger Leerstand dank guten Services  
und schönem Grundriss: bonacasa  
macht Liegenschaften attraktiver.

## Hans Fischer, glauben Sie, dass die zunehmenden Leerstände in der Schweizer Wohnlandschaft die Bauherrschaft zur Reflexion bewegt?

Auf jeden Fall. Alle Bauherren mit professionellen Strukturen wissen schon längst um diese Fakten und Tendenzen und haben mit passenden Massnahmen reagiert oder werden dies zu mindest noch tun. Die bonacasa AG profitiert von dieser Entwicklung: Wohnen mit Services respektive Wohnen mit Sicherheit und Services ist nicht nur ein identifizierter Trend weltweit, sondern ein echtes Bedürfnis in der Schweiz. Da wir das vernetzte Angebot von Bau, 24/7-Sicherheit, Dienstleistungen und Smart-Home-Technologie seit vielen Jahren schon anbieten und für externe Bauherren ökonomisch vorteilhafte Einstiegsmöglichkeiten bieten, erfreuen wir uns sehr grosser Nachfrage.

## Wird nun weniger oder smarter gebaut?

Weniger Neubauprojekte, das liegt auf der Hand. Ganz bestimmt aber wird in bestehende Bausubstanz mehr investiert werden – und das auf jeden Fall auch smarter. Der Begriff «smart» ist vielschichtig. Nimmt man das aktuell so populäre «Smart Home», also intelligente Haustechnologie, wird dies meines Erachtens auf jeden Fall zum Standard. Die bonacasa AG hat verschiedene Anbieter von smarter Haustechnologie im Realbetrieb getestet und festgestellt, dass es enorme Unterschiede in der Zuverlässigkeit und in der Bedienerfreundlichkeit gibt. Es wird noch eine ganze Weile dauern, bis sich ein Quasi-Standard etabliert haben wird.

## Mit dem Baustandard und den ganzen Dienstleistungen, die bonacasa anbietet, wird ein enorm grosser Mehrwert geboten. Sind Wohnungen mit Haustechnologie und Serviceangebot die Zukunft?

Wie gesagt, gehe ich persönlich davon aus, dass Smart-Home-Technologie in den nächsten Jah-



**Hans Fischer, Geschäftsführer der bonacasa AG, geht davon aus, dass Smart-Home-Technologie in den nächsten Jahren zum Standard wird.**

ren zum Standard wird – im Eigentumsbereich sowieso, in den Mietwohnungen stark zunehmend. Die bonacasa AG geht insofern weiter und bietet Mehrwerte, indem ein Vernetzungsuniversum verschiedener Sparten angeboten wird: Neben der intelligenten Haussteuerung lässt sich via Tasten oder Sprachsteuerung ein Notruf auslösen und die Kommunikation mit der Notrufzentrale von bonacasa läuft direkt und freisprechend in der Wohnung ohne Telefon. Eingebunden in dieses Wohnerlebnis der Zukunft – bei bonacasa der Gegenwart – sind Dienstleistungen rund um die alltäglichen Bedürfnisse zu massenmarktauglichen Preisen. Und das nach dem Verbraucherprinzip: Wer nichts konsumiert, bezahlt nichts.

## Sind diese Mehrwerte nur in Wohnsiedlungen des Luxussegments möglich?

Absolut nicht. Wir haben derzeit 1000 eigene Wohnungen und knapp 7000 von externen Bauherren unter Vertrag. Ende Jahr werden es deutlich mehr als 10 000 sein. Und bei all diesen Wohneinheiten gibt es grosse Unterschiede betreffend Lage, Materialisierung,

Quadratmeterpreisen und Bewohnern. Wichtig ist, dass die Angebote auf die entsprechenden Kundensegmente zugeschnitten sind. Im Luxussegment werden selbstverständlich mehr individuelle Services gebucht als im Billigwohnungsbereich. Aber der grösste Markt mit den höchsten Servicequoten ist das mittelständische Angebot.

## Kann der erfolgreiche bonacasa-Standard eine schlechtere Lage kompensieren?

Er kann dabei helfen. Aber die Lage bleibt meines Erachtens nach wie vor absolut entscheidend. Wir können Mehrwerte schaffen, jüngeren Kunden zeitgeistige Wohnerlebnisse und Komfortlösungen bieten, älteren Bewohnern ermöglichen, lange in den eigenen vier Wänden zu wohnen, aber die Nachteile von schlechten Lagen oder schlechter Architektur können wir leider nicht ganz wegzaubern. ■

# bonacasa

**bonacasa bietet attraktive Eigentums- und Mietwohnungen mit smarten Details. Ob Single, Familie, Berufstätige oder Senioren: bonacasa ermöglicht allen Menschen ein komfortables, sichereres und langes Wohnen in den eigenen vier Wänden. Jüngere Kundinnen und Kunden profitieren vorab von Komfortdienstleistungen, ältere leben maximal lange sicher und autonom im liebgewonnenen Zuhause.**

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