

Band 76
Schriftenreihe Wohnungswesen

Was treibt und hemmt den Wohnungsbau?

Ergebnisse einer Bauträger- und Investorenbefragung
Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann

Herausgeber	Bundesamt für Wohnungswesen (BWO), Storchengasse 6, 2540 Granges
Copyright	© by Bundesamt für Wohnungswesen, Grenchen, September 2005 Alle Urheber- und Verlagsrechte vorbehalten. Auszugsweiser Nachdruck mit Quellenangabe erlaubt.
Autoren	Reinhard Schüssler, Prognos AG, Basel Philippe Thalmann, EPFL, Lausanne in Zusammenarbeit mit: Philippe Favarger und Matthieu Dulguerov, EPFL
Foto Umschlag	Richard Liechti
Vertrieb	BBL, Vertrieb Publikationen, CH-3003 Bern, www.bbl.admin.ch/bundespublikationen
Bestellnummer	725.076d

Inhalt

	Seite
Vorwort	5
Executive summary	7
1	
Einführung und Überblick	11
2	
Allgemeine Aussagen zu Eigentümern sowie zu Bauinvestitionen und Bauträgern	15
2.1. Einleitung	15
2.2. Eigentümer	16
2.3. Wohnbauinvestitionen	22
2.4. Wohnungsproduktion	23
2.5. Wohnbautätigkeit nach Agglomerationen	26
3	
Analyse der Bauträgerbefragung	29
3.1. Bauträger und Eigentümer	29
3.2. Der Fragebogen	30
3.3. Rücklaufquote und Repräsentativität	32
3.4. Vorbereitung der Analyse	36
3.5. Typologie der Bauträger	37
3.6. Die Promotoren	41
3.7. Die Bauträger für eigene Zwecke	51
3.8. Die Privatpersonen	62
3.9. Erfahrungen mit vorgegangenen Projekten und Zukunftspläne	68
3.10. Die Hauptschwierigkeiten beim Bau	75
3.11. Die qualitativen Anforderungen der Bauträger an die Bauvorhaben	88
3.12. Unterhalt und Erneuerung	92
3.13. Ausblick	103

4		
	Einstellungen der Investoren:	
	Ergebnisse aus den Interviews	107
4.1.	Einleitung	107
4.2.	Investitionen in (Wohn)Immobilien sind Teil einer umfassenden Portfoliostrategie	108
4.3.	Direktanlage in Wohngebäude bleibt attraktiv	111
4.4.	Indirekte Formen des Immobilieneigentums weisen viele Vorteile auf	112
4.5.	Eine vorausschauende, aktive Bewirtschaftung des Bestandes ist vordringlich	113
4.6.	Bei Erneuerungsinvestitionen Balance zu tragbaren Mieten suchen	116
4.7.	Vermieter tragen auch soziale Lasten	116
4.8.	Zur Entwicklung des Immobilienportfolios gehört die Neubautätigkeit	117
4.9.	Hindernisse beim Neubau: Behandlung der Einsparungen und Vielfalt der Rechtsvorschriften in der Kritik	119
4.10.	Institutionelle Investoren legen ihre Mietwohnungen auf die Zahlungsfähigkeit der mittleren bis wohlhabenden Einkommensgruppen aus	120
4.11.	Die institutionellen Investoren sehen kaum Trends beim Neubau	121
5		
	Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse	123
5.1.	Ergebnisse aus den Statistiken	123
5.2.	Ergebnisse aus der Bauträger-Befragung	124
5.3.	Ergebnisse aus den Interviews	131
5.4.	Vergleich mit früheren Untersuchungen	134
5.5.	Wie lässt sich der Rückgang des Wohnungsbaus erklären?	135
5.6.	Empfehlungen	138
6		
	Anhang	141
	Hinweise auf ergänzende, relevante Literatur	141
	Liste der Gesprächspartner/innen	144

Vorwort

Die Rahmenbedingungen so gestalten, dass der Spielraum für die unternehmerische Tätigkeit möglichst attraktiv ist: Dieses wachstumspolitische Anliegen des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements gilt auch für die Unternehmen auf den volkswirtschaftlich wichtigen Bau- und Wohnungsmärkten. Lange Zeit rückläufige Produktionsziffern deuteten auf eine Wachstumsschwäche dieses Sektors hin und liessen gar Befürchtungen laut werden, dass sich immer mehr Investoren vom Wohnungsbau fernhalten und längerfristig Versorgungsengpässe entstehen. Verschiedene Ursachen wurden für dieses Verhalten ins Feld geführt: Vorschriften und Verfahren, die jegliche Investitionslust zunichte machen, Renditen, die dem Vergleich mit anderen Anlagen nicht standhalten, ungünstige Finanzierungsbedingungen, der Mangel an Bauland oder auch ein demografisch bedingter rückläufiger Wohnbaubedarf, den die Investoren antizipierten.

Um mehr über die Motive, Ziele und Schwierigkeiten beim Wohnungsbau zu erfahren, beauftragte das BWO eine Arbeitsgemeinschaft Prognos AG/EPFL mit einer umfassenden schriftlichen Befragung der direkt betroffenen Bauträger.

Die hier präsentierten Befragungsergebnisse - angereichert durch sekundärstatistische Analysen und Resultate aus Gesprächen mit Vertretern grosser Investoren - zeichnen das Bild eines sehr heterogenen Sektors, in dem auf den ersten Blick ein erstaunlich grosser Teil der Investitionstätigkeit durch Zufälligkeiten bestimmt und nicht das Resultat professioneller Markt- und Anlageüberlegungen ist. Erst beim näheren Hinsehen treten die Facetten deutlicher hervor, die sich aus der Vielzahl unterschiedlicher Bauträger mit ihren jeweils eigenen Motiven, Zielen und Schwierigkeiten ergeben und die vor allem in der Branche selber auf Interesse stossen dürften.

Aus wirtschafts- und wohnungspolitischer Sicht sind von den vielen Untersuchungsergebnissen die folgenden besonders aufschlussreich. Anlass zur Sorge, dass sich die Investoren von den Wohnungsmärkten zurückziehen, besteht nicht. Das zeigen nicht nur die Neubauziffern der letzten zwei Jahre, sondern auch die nach ihren künftigen Absichten befragten Bauträger. Eine überwiegende Mehrheit will in Zukunft den Kapitaleinsatz in Wohnungen auf heutigem Niveau halten oder gar erhöhen. Gleichzeitig sind aber deutliche Strukturverschiebungen beim Neuangebot auszumachen. Vor allem die Promotoren konzentrieren ihre Tätigkeit auf den Eigentumssektor an guten Standorten, und auch neue Mietwohnungen richten sich in der Regel an die mittleren und wohlhabenden Einkommensgruppen. Es sind fast ausschliesslich die gemeinnützigen Bauträger, die die weniger begüterten Wohnungsnachfrager im Blick haben, allerdings droht deren Marktposition ohne namhafte Förderung durch die öffentliche Hand immer schwächer zu werden.

Bauen ist häufig mit Schwierigkeiten verbunden, doch waren weniger als die Hälfte der Bauträger bei ihren Projekten mit grösseren Problemen konfrontiert. Allerdings ist damit die öffentliche Hand besonders angesprochen, werden doch als Hauptschwierigkeiten am häufigsten ungünstige rechtliche Rahmenbedingungen genannt. Es ist besonders die Ungewissheit im Zusammenhang mit den administrativen und rechtlichen Verfahren bis zur Erteilung der Baubewilligung, welche die Rentabilität eines Bauprojekts in Frage stellt und die Baurisiken erhöht. Dagegen scheinen das Mietrecht, der Denkmalschutz oder Umweltschutzaufgaben zumindest für den Wohnungsneubau keine grösseren Hindernisse darzustellen. Die Autoren machen deutlich, dass für eine langfristige Erhaltung der nötigen Investitionen in Wohnungen die baurechtlichen Vorschriften und Einspracheregeln überprüft und wenn möglich vereinfacht und harmonisiert werden müssen. Es ist zu hoffen, dass den aktuellen diesbezüglichen Bestrebungen mehr Erfolg beschieden sein wird als den verschiedenen Anläufen in der Vergangenheit.

Executive summary

Anfang der 80er Jahre wurden zwischen 40'000 und 45'000 Wohnungen pro Jahr gebaut. Ende der 90er Jahre war diese Zahl auf 25'000 bis 30'000 Einheiten gesunken (ohne Bundeshilfe). Besonders erstaunlich ist die rückläufige Bautätigkeit nach dem „Strohfeuer“ Mitte der 90er Jahre. Was ist geschehen? Konjunkturelle Faktoren erklären die Talfahrt nur unzureichend. Ende der 90er Jahre hatten die Leerstandsquote einen vorübergehenden Höchststand und die Zinsen einen besonderen Tiefstand erreicht. Bau- und Grundstückspreise waren stabil und lagen wesentlich unter dem Niveau von 1990. Die Bevölkerungsentwicklung zeigte eine steigende Tendenz, und der Rückgang der Arbeitslosigkeit schien einen bescheidenen Konjunkturaufschwung anzukündigen. Hingegen winkte die Börse mit ausserordentlichen Gewinnen. Die Eidgenössische Volkszählung zeigt, dass bestimmte Eigentümerkategorien, besonders die Pensionskassen, im Jahre 2000 weniger Wohnungen besaßen als 10 Jahre zuvor. Es war viel von der so genannten „Rekursitis“ die Rede, also dem übermässigen Gebrauch von Rechtsmitteln, die den Bausektor lähmen. Sind diese Zahlen und Fakten ein Anzeichen für die zunehmende Abwendung der Investoren vom Wohnungsbau zu Gunsten anderer Anlageformen?

Die hier vorgestellte Befragung wandte sich auf der Suche nach einer Erklärung an zwei Kategorien von Bauträgern: An jene, die Mitte der 90er Jahre Mehrfamilienhäuser bauten, als sich das Bauvolumen auf hohem Niveau befand, und an solche, die (auch) Ende der 90er Jahre (noch) bauten, als der Markt bereits eingebrochen war. Die Gegenüberstellung

ihrer Antworten lässt auf eine schleichende Verschlechterung der Baubedingungen schliessen. Durch die direkte Befragung der Bauträger erreichte die Studie auch Privatpersonen und Promotoren, die trotz ihrer grossen Bedeutung auf dem Wohnungsmarkt bei Investorenbefragungen meist übersehen werden. Ausführliche Gespräche mit bedeutenden Akteuren und Kennern des Wohnungsmarktes ergänzten die schriftliche Befragung.

Zu den wichtigsten Ergebnissen der Untersuchung gehören folgende Erkenntnisse:

- In den Jahren 1994-1995 erfuhr der Wohnungsbau eine starke Stimulierung durch den Bund. Gleichzeitig schwächte sich die Konjunktur und damit auch die Nachfrage nach Wohnraum ab. Die Leerstandsquote erhöhte sich auf ein für die Schweiz ungewohntes Niveau. Die Bautätigkeit nahm in der Folge massiv ab, und dieser Rückgang setzte sich trotz der spürbaren Verbesserung der Rahmenbedingungen länger fort, als es zum Abbau des Wohnungsüberhangs erforderlich gewesen wäre. Dies weist auf die beträchtliche Trägheit der Wohnungsproduktion und die Schwierigkeit hin, auf die Veränderungen des Marktes rasch zu reagieren.
- Die Hälfte der Bauträger erklärte, vor allem dank dem Zusammentreffen günstiger Umstände gebaut zu haben. So etwa, wenn ihnen ein Grundstück oder ein Projekt angeboten wurde. Andere bauten, um selber eine Wohnung zu nutzen oder aus Gründen der Arbeitsbeschaffung. Rechnet man jene Bauträger hinzu, die nur oberflächliche Rendite- und Marktanalysen anstellen, dann verbleibt nur noch ein relativ geringer Anteil der Wohnungsproduktion, der das Ergebnis einer sorgfältigen Abklärung der Bedürfnisse und der Wirtschaftlichkeit ist.
- Diese Tatsache und die verzögerte Reaktion des Baugeschehens auf Veränderungen der Nachfrage führen zu Zyklen mit ausgeprägten Überschüssen und Defiziten im Wohnungsangebot. Man ist deshalb mitunter versucht, die Marktstabilisierung zur behördlichen Aufgabe zu erklären, wofür jedoch eingebaute Stabilisatoren und keine reaktiven Massnahmen erforderlich wären, die meist nur mit Verzögerung wirksam werden.

- Die Ergebnisse der Befragung und der Interviews lassen weder eine Zunahme der Schwierigkeiten für den Wohnungsbau, noch einen allgemeinen Wunsch erkennen, sich daraus zurückzuziehen. Im Gegenteil. Lediglich einige grosse Pensionskassen haben ihre Immobilien-Portfolios aus Liquiditätsgründen veräussert.
- Hingegen haben die anscheinend wachsenden Unwägbarkeiten der Verfahren eine besonders abschreckende Wirkung, da die Mehrheit der Investoren in erster Linie sichere Anlagen sucht. Das Hin und Her in der Mietrechtsrevision hat seinen Teil zur Ungewissheit beigetragen.
- Das Ende der 90er Jahre war geprägt vom ausserordentlichen Aufschwung des Stockwerkeigentums, auf das ungefähr 60% der neu erstellten Wohnungen entfielen. Dies trug zur wachsenden Bedeutung der Promotoren in der Wohnungsproduktion sowie zur starken Fragmentierung des Marktes bei. So hat die überwiegende Mehrheit der Bauträger in den letzten 10 Jahren weniger als 100 Wohnungen gebaut. Offensichtlich lassen sich inzwischen grosse Bauvorhaben von mehreren hundert Wohneinheiten nicht mehr realisieren, mit denen in der Vergangenheit auf Nachfrageüberhänge reagiert werden konnte.

Diese Resultate legen folgende Massnahmen zur Erleichterung des Wohnungsbaus nahe:

- Vereinheitlichung der Rechtsvorschriften für den Wohnungsbau und grössere Vorsicht mit Vorschriften, die Angriffsflächen für Einsprachen bieten.
- Förderung von grossen Wohnungsbauvorhaben im preisgünstigen Segment in Anlehnung an die Massnahmen zur Ansiedelung von Unternehmen: Hilfe bei der Landbeschaffung, beschleunigte Erschliessungs- und Bewilligungsverfahren, ein gewisser Schutz gegen Einsprachen, Einräumung von Baurechten auf obsolet gewordenen Bahn- und Militärarealen.
- Anerkennung und Unterstützung gemeinnütziger Bauträger und von Privatpersonen, die Wohnungen ohne Gewinnstreben erstellen.
- Erarbeitung von Informations- und Weiterbildungsprogrammen in Zusammenarbeit mit Berufsverbänden, um Bauträgern und Eigentümern wie in technischen Fragen auch im Sozialbereich bessere Kenntnisse zu vermitteln.

Einführung und Überblick

Die vorliegende Studie steht in einer langen Tradition. Bereits zweimal hat das Bundesamt für Wohnungswesen im Abstand von zehn Jahren das Verhalten der Investoren auf den Märkten für Wohnimmobilien untersuchen lassen. Dabei standen die langfristigen Trends im Vordergrund. Auch die vorliegende Studie versucht, die Entwicklungslinien des vergangenen Jahrzehnts nachzuzeichnen und Trends sichtbar zu machen, welche das Geschehen auf den Märkten für Wohnimmobilien in den nächsten Jahren bestimmen werden.

Das Untersuchungsinstrumentarium hat sich von Studie zu Studie gewandelt. Vor zwei Jahrzehnten umfasste es Interviews mit grossen, meist institutionellen Investoren und ökonometrische Analysen von Entwicklungsverläufen. In der zweiten Studie wurden die Fachgespräche mit den institutionellen Akteuren auf eine breitere Basis gestellt. Für die vorliegende Studie trat dieser Aspekt wieder zurück. Zwar bilden rund 30 Fachgespräche mit grossen Akteuren wiederum eine wichtige Quelle für die im Bericht gemachten Aussagen. Als Informationsquelle wichtiger ist jedoch eine schriftliche Befragung, die erstmals Auskünfte über die grosse und bisher unerforschte Gruppe der „Privaten“ Bauträger und Investoren gibt. Zum Verhalten der institutionellen Investoren werden dagegen bereits regelmässig Untersuchungen gemacht, so dass sich eine gleichwertige Berücksichtigung dieser Anbietergruppe erübrigt.

Das Hauptinteresse der Studie gilt einerseits den Motiven, welche Bau-träger veranlassen, als Promotoren für Dritte oder auf eigene Rechnung Wohnungen zu bauen, und andererseits den Hindernissen, die der Realisie-rung ihrer Ziele im Wege stehen. Dazu werden die Rahmenbedingungen der mittleren und späteren 90er Jahre miteinander verglichen und daraus Erklärungen für den starken Rückgang des Wohnungsbaus in diesem Zeit-raum abgeleitet.

Als Einstieg wird im zweiten Kapitel anhand der Ergebnisse der im Rah-men der letzten Volkszählung durchgeführten Gebäude- und Wohnungs-erhebung ein kurzer Überblick über die Struktur der Eigentümer von Wohnimmobilien gegeben. Ihm folgen einige Hinweise zur Neubautätig-keit, doch werden alle diese Daten nur cursorisch behandelt, da sie bereits Gegenstand anderer Publikationen sind (BFS 2004a und 2004b, BWO 2005).

Das dritte Kapitel stellt den Hauptteil der Studie dar. Es enthält die Er-gebnisse einer Befragung von Bauträgern, die in den vergangenen 10 Jahren aktiv gewesen sind. Anhand ihrer Angaben wird eine eigene Typologie erstellt, welche die Bauträger hauptsächlich nach dem Er-stellungszweck der Bauten bzw. danach unterscheidet, ob sie die Woh-nungen für den Verkauf an Dritte oder für eigene Vermietungszwecke produzierten. Ein besonderer Abschnitt ist den Privatpersonen gewidmet. Für alle Typen von Bauträgern gemeinsam werden die Aussagen zu den Hürden des Bauprozesses bei Neubauten und Renovationen, zu Umwelt- und Qualitätskriterien sowie zu den wichtigsten Entscheidungsgrundlagen analysiert. Schliesslich wird Bilanz gezogen und ein Ausblick in die Zu-kunft gewagt.

Im vierten Kapitel werden die Ergebnisse aus den Gesprächen mit Reprä-sentanten grosser Investoren und weiteren Akteuren dargestellt. Sie be-treffen u.a. die Bedeutung der Wohngebäude im Portfolio institutioneller Anleger, die Renditeerwartungen, die Vor- und Nachteile indirekter Anlageformen, Bewirtschaftungsprobleme und Fragen bezüglich Abbruch oder Erneuerung. Ebenfalls angesprochen werden die anvisierte Mieter-schaft, die künftigen Wohnbedürfnisse sowie der Konflikt zwischen den Erfordernissen der Erneuerungstätigkeit und der Erhaltung preislich trag-barer Mieten.

Im letzten Kapitel werden die wichtigsten Ergebnisse der schriftlichen und mündlichen Erhebungen zusammengefasst und den Erkenntnissen aus

den früheren Untersuchungen gegenübergestellt. Ein Erklärungsversuch zum Rückgang der Neubautätigkeit sowie einige Handlungsempfehlungen schliessen die Studie ab.

Allgemeine Aussagen zu Eigentümern sowie zu Bauinvestitionen und Bauträgern

2.1. Einleitung

Über Eigentümer von Wohnungen und Wohnimmobilien sowie über Bauinvestitionen und Bauträger liegen aus verschiedenen Quellen des Bundesamtes für Statistik Informationen vor. Einige zentrale Ergebnisse daraus werden im Folgenden vorgestellt und kommentiert. Im Einzelnen geht es um die Gebäude- und Wohnungserhebung, um die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, die als einzige Statistik Schätzungen zu den Erneuerungsinvestitionen bietet, sowie um die Statistik über die Bautätigkeit, in der die neu errichteten Wohnungen unter anderem nach Bauträgerkategorien und nach Gebäudetyp dargestellt sind. Mit diesen Angaben soll auf den Kontext hingewiesen werden, in welchem sich die vorliegende Untersuchung bewegt. Zusätzlich werden einige neuere Ergebnisse zum Zusammenhang zwischen der Leerstandsquote und der Neubautätigkeit nach Agglomerationen vorgestellt.

2.2. Eigentümer

Die im Rahmen der Volkszählung durchgeführte Gebäude- und Wohnungserhebung 2000¹ unterscheidet beim **Eigentübertyp** private Eigentümer, Genossenschaften und gemeinnützige Eigentümer sowie institutionelle Eigentümer, zu denen Institutionen der beruflichen Vorsorge, Immobilienfonds und -gesellschaften sowie Versicherungen gehören.

Im Jahre 2000 gehörte mit 72.3% aller bewohnten Wohnungen der grösste Teil des Wohnungsbestandes Privatpersonen (Tabelle 2.2-1). Auf alle anderen Eigentümergruppen zusammen entfielen 27.7% der Wohnungen. Darunter befinden sich auch die institutionellen Investoren, denen 14.3% aller Wohnungen gehörten.

Tabelle 2.2-1: Bewohnte Wohnungen 2000 nach Eigentübertyp

	Anzahl	%
Privatperson(en)	2'189'725	72.3
Bau- oder Immobiliengesellschaft	112'086	3.7
Wohnbaugenossenschaften (Mitglieder)	114'121	3.8
Andere Wohnbaugenossenschaften	38'965	1.3
Versicherungen	107'018	3.5
Immobilienfonds	51'297	1.7
Personalvorsorgestiftung	162'746	5.4
Andere Stiftung	37'926	1.3
Verein	11'391	0.4
Gemeinde, Kanton, Bund	72'235	2.4
Andere	130'319	4.3
Total	3'027'829	100.0

Quelle: BFS, Volkszählung 2000

¹ Zu weiteren Auswertungen der Eidgenössischen Volkszählung in diesem Zusammenhang siehe die Berichte des Bundesamtes für Statistik (BFS 2004a und 2004b) und des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO 2005).

Eine Unterscheidung der Wohnungen nach dem **Gebäudetyp** zeigt, dass sich 23.5% der bewohnten Wohnungen in Einfamilienhäusern befinden (Tabelle 2.2-2). Auf die Zweifamilienhäuser entfallen 7.0%. Knapp die Hälfte der bewohnten Wohnungen befindet sich in Mehrfamilienhäusern, die nur Wohnzwecken dienen. 22.6% der Wohnungen befinden sich in Gebäuden, die gemischt genutzt sind. Mischnutzung bedeutet, dass im Gebäude neben dem Wohnen weitere Nutzungsarten (Laden, Werkstatt usw.) bestehen, die einen geringeren („andere Wohngebäude“) oder einen höheren („sonstige Gebäude“) Anteil als das Wohnen haben.

Die Unterscheidung nach Gebäudetypen ist hier deshalb interessant, weil dem Erwerb eines Ein- oder Zweifamilienhauses andere Motive zugrunde liegen als dem Erwerb eines Mehrfamilienhauses oder eines sonstigen Gebäudes mit Wohnungen.

Die kombinierte Gliederung nach Eigentümer- und Gebäudetyp zeigt, dass die Ein- und Zweifamilienhäuser erwartungsgemäss überwiegend Privatpersonen gehören. Überraschend hoch ist der Besitzanteil der Privaten aber auch bei den Wohnungen in anderen Gebäudetypen. In den reinen Mehrfamilienhäusern macht er 60%, in den anderen Wohngebäuden 65% und in den sonstigen Gebäuden 59% aus.

Die reinen Mehrfamilienhäuser sowie die anderen Wohn- und sonstigen Gebäude werden nachfolgend als „Investitionsobjekte“ zusammengefasst. Diese dürften für institutionelle Investoren von grösserem Interesse sein als die Ein- und die Zweifamilienhäuser. Wie gezeigt wurde, gehört aber auch der grössere Teil der so definierten Investitionsobjekte Privatpersonen.

Zwischen 1990 und 2000 hat sich die Zahl der Wohnungen in „Investitionsobjekten“, die sich im Eigentum von Privatpersonen befinden, um rund 200'000 Wohnungen erhöht (Tabelle 2.2.-3).

Eine nähere Analyse lässt vermuten, dass diese Zunahme je etwa hälftig aus Neubauten und aus Abgängen bei den „Bau- und Immobiliengesellschaften“ resultiert. Deren Wohnungsbestand hat nämlich um rund 100'000 Wohnungen abgenommen.² Der gesamte Wohnungsbestand hat um 112'260 Wohnungen zugenommen, wovon rund 13'000 Einheiten auf die anderen Eigentümergruppen (exkl. Privatpersonen und Bau- und Immobiliengesellschaften) entfallen dürften.

2 BFS (2004b, Seite 29) erläutert dies wie folgt: „Vor allem in der Romandie waren Immobiliengesellschaften, die Privatpersonen gehören, verbreitet. Sie dienen einerseits als Rechtsform für Stockwerkeigentümergeinschaften und andererseits als Verwalter von Mietobjekten. Eine bundesrechtliche Steuerregelung (Art. 207, Gesetz über die direkte Bundessteuer, in Kraft seit 01.01.1995) hat dazu geführt, dass ab 1995 solche Immobiliengesellschaften steuerbegünstigt aufgelöst und in private Eigentumsformen überführt werden konnten.“

Tabelle 2.2-2: Bewohnte Wohnungen 2000 nach Eigentübertyp und Gebäudeart

	Total	in reinen Wohngebäuden			in anderen Wohngebäuden	in sonstigen Gebäuden	Whg. im Ganzen	
		in Einfamilienhäusern	in Zweifamilienhäusern	in Mehrfamilienhäusern				
		Anzahl						
Privatperson(en)	1'753'580	688'932	201'532	863'116	365'242	70'903	2'189'725	
Bau- oder Immobiliengesellschaft	78'495	2'970	1'254	74'271	28'046	5'545	112'086	
Wohnbaugenossenschaft (Mitglieder)	102'261	5'740	1'179	95'342	10'130	1'730	114'121	
Andere Wohnbaugenossenschaft	34'387	409	286	33'692	3'943	635	38'965	
Versicherung	69'020	425	173	68'422	36'166	1'832	107'018	
Immobilienfonds	29'580	165	38	29'377	21'156	561	51'297	
Personalvorsorgestiftung	124'151	1'101	459	122'591	36'600	1'995	162'746	
Andere Stiftung	27'177	922	482	25'773	8'277	2'472	37'926	
Verein	5'261	458	260	4'543	4'059	2'071	11'391	
Gemeinde, Kanton, Bund	38'192	5'317	2'996	29'879	19'621	14'422	72'235	
Andere	80'146	5'140	2'862	72'144	33'267	16'906	130'319	
Total	2'342'250	711'579	211'521	1'419'150	566'507	119'072	3'027'829	
		in % vom Total						
Privatperson(en)	57.9	22.8	6.7	28.5	12.1	2.3	72.3	
Bau- oder Immobiliengesellschaft	2.6	0.1	0.0	2.5	0.9	0.2	3.7	
Wohnbaugenossenschaft (Mitglieder)	3.4	0.2	0.0	3.1	0.3	0.1	3.8	
Andere Wohnbaugenossenschaft	1.1	0.0	0.0	1.1	0.1	0.0	1.3	
Versicherung	2.3	0.0	0.0	2.3	1.2	0.1	3.5	
Immobilienfonds	1.0	0.0	0.0	1.0	0.7	0.0	1.7	
Personalvorsorgestiftung	4.1	0.0	0.0	4.0	1.2	0.1	5.4	
Andere Stiftung	0.9	0.0	0.0	0.9	0.3	0.1	1.3	
Verein	0.2	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.4	
Gemeinde, Kanton, Bund	1.3	0.2	0.1	1.0	0.6	0.5	2.4	
Andere	2.6	0.2	0.1	2.4	1.1	0.6	4.3	
Total	77.4	23.5	7.0	46.9	18.7	3.9	100.0	

Quelle: BFS, Volkszählung 2000

Tabelle 2.2-3: Veränderung in der Zusammensetzung der bewohnten Wohnungen in Investitionsobjekten nach Eigentümer-typ 2000 gegenüber 1990

	Wohnungen in „Investitionsobjekten“ (1)					
	1990		2000		Differenz 2000 zu 1999	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%-Punkte
Privatpers(en)	1'100'319	55.2	1'299'261	61.7	198'942	6.5
Bau- oder Immobiliengesellschaft	207'786	10.4	107'862	5.1	-99'924	-5.3
Wohnbaugenossenschaft (Mitglieder)	96'469	4.8	107'202	5.1	10'733	0.3
Andere Wohnbaugenossenschaft	35'194	1.8	38'270	1.8	3'076	0.1
Versicherung	105'448	5.3	106'420	5.1	972	-0.2
Immobilienfonds	42'180	2.1	51'094	2.4	8'914	0.3
Personalvorsorgestiftung	178'642	9.0	161'186	7.7	-17'456	-1.3
Andere Stiftung	35'709	1.8	36'522	1.7	813	-0.1
Verein	11'548	0.6	10'673	0.5	-875	-0.1
Gemeinde, Kanton, Bund	68'206	3.4	63'922	3.0	-4'284	-0.4
Andere	110'968	5.6	122'317	5.8	11'349	0.2
Total	1'992'469	100.0	2'104'729	100.0	112'260	0.0

(1) Mehrfamilienhäuser, andere Wohngebäude, sonstige Gebäude

Quelle: BFS, Volkszählungen 2000 und 1990; eigene Berechnungen

Ein markantes Ergebnis der Wohnungszählung 2000 ist der Anstieg der Zahl der Wohnungen im **Stockwerkeigentum**. Sie erhöhte sich zwischen 1990 und 2000 von 122'000 auf 238'000, was nahezu einer Verdoppelung entspricht. Das ist im vorliegenden Zusammenhang vor allem deshalb von Bedeutung, weil die Erstellung von Stockwerkeigentum häufig den Bau von Mietwohnungen konkurrenziert, an dem die Investoren als Anleger interessiert sind.

Eine Aufgliederung nach dem Baualter des Gebäudes zeigt, dass von den 238'000 von Stockwerkeigentümern bewohnten Wohnungen gut 62'000 nach 1990 gebaut worden sind (Tabelle 2.2-4). Die anderen 175'000 Wohnungen befinden sich in älteren Gebäuden. Aus dem Vergleich mit den 122'000 Eigentumswohnungen des Jahres 1990 geht hervor, dass die zwischen 1990 und 2000 hinzugekommenen 53'000 älteren Einheiten durch die Umwandlung von Miet- oder solchen Wohnungen entstanden sein dürften, die sich zuvor im Gemeinschaftseigentum (auch in Form einer AG) befanden. Darauf weist auch der starke Rückgang der Anzahl Wohnungen im Eigentum von Immobiliengesellschaften hin. Zusammen

genommen kann die zwischen 1990 und 2000 eingetretene Ausbreitung des Stockwerkeigentums vermutlich je etwa zur Hälfte auf Neubauten und Umwandlungen zurückgeführt werden.

In den Gebäuden mit Wohnungen im Stockwerkeigentum sind rund 56% der Einheiten von Stockwerkeigentümern und 31% von Mietern oder Genossenschaftlern bewohnt. Weitere 9% werden vom Allein(!) und 3% vom Miteigentümer des Hauses benutzt. Ein weiteres Prozent wird von anderen Bewohnerkategorien bewohnt.³

Tabelle 2.2-4: Wohnungen in Bauten mit Wohnungen im Stockwerkeigentum nach Baualter des Gebäudes und Bewohnerkategorie

	Total	Mieter oder Genossenschaftler	Stockwerk / Wohnungseigentümer	Alleineigentümer des Hauses
Total	426'004	130'009	237'716	39'640
Vor 1919 erbaut	55'176	16'509	25'749	8'686
Zwischen 1919 und 1945 erbaut	24'078	8'206	10'366	3'792
Zwischen 1946 und 1960 erbaut	28'578	10'051	12'485	4'273
Zwischen 1961 und 1970 erbaut	49'902	18'917	24'998	3'764
Zwischen 1971 und 1980 erbaut	88'437	26'826	53'013	5'609
Zwischen 1981 und 1990 erbaut	82'236	23'479	48'853	6'922
Zwischen 1991 und 1995 erbaut	49'416	15'911	29'284	2'891
Zwischen 1996 und 2000 erbaut	48'181	10'110	32'968	3'703
	Miteigentümer des Hauses	Inhaber einer Dienstwohnung	Inhaber einer Ferienwohnung	Pächter
Total	13'917	862	3'289	571
Vor 1919 erbaut	2'761	194	1'061	216
Zwischen 1919 und 1945 erbaut	1'169	76	405	64
Zwischen 1946 und 1960 erbaut	1'194	74	465	36
Zwischen 1961 und 1970 erbaut	1'613	112	422	76
Zwischen 1971 und 1980 erbaut	2'413	153	349	74
Zwischen 1981 und 1990 erbaut	2'417	148	350	67
Zwischen 1991 und 1995 erbaut	1'130	48	127	25
Zwischen 1996 und 2000 erbaut	1'220	57	110	13

Quelle: BFS, Volkszählung 2000

³ Diese Ergebnisse weisen auf gewisse Unschärfen bei der Erfassung des Stockwerkeigentums in der Volkszählung 2000 hin. Bei künftigen Erhebungen wäre es zweckmässig, eher nach dem Eigentümer der Wohnung als nach dem Eigentümer des Gebäudes zu fragen und zwischen dem Eigentümer und dem Bewohner der Wohnung zu unterscheiden (z.B. vermietete Wohnung im Stockwerkeigentum eines privaten Eigentümers).

2.3. Wohnbauinvestitionen

Nach den Ergebnissen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung waren die Investitionen in den Wohnungsbau lange Zeit rückläufig (Tabelle 2.3-1). Erst kürzlich hat sich das Blatt gewendet. Gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung, dem Bruttoinlandprodukt, ist ihr Anteil von 4,5% im Jahr 1995 auf nur mehr 3,0% im Jahr 2002 zurückgegangen. Im Jahr 2003 hat er sich wieder auf 3,4% erhöht.

Die Investitionen setzen sich aus Investitionen in Neu- und Umbauten zusammen. Der auf die Neubauten entfallende Anteil beträgt im Durchschnitt der betrachteten Jahre 76%, der für die Umbauten 24%.

Nicht zu den Wohnbauinvestitionen gehören die Ausgaben für den Erwerb von Bauland. Sie werden in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als Vermögensübertragung angesehen, die für die Wertschöpfung nicht relevant ist.

Tabelle 2.3-1: Investitionen im Wohnungsbau

Jahr	Neubau	Umbau	Summe	Anteil Umbau	BIP in jeweiligen Preisen	Anteil Wohnbau- investitionen am BIP
	Mio. Fr.	Mio. Fr.	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
1995	16'333	4'480	20'813	21.5	372'250	4.4
1996	13'816	4'397	18'213	24.1	373'993	3.7
1997	12'766	4'180	16'946	24.7	380'593	3.4
1998	13'028	4'405	17'433	25.3	390'191	3.3
1999	12'816	4'209	17'025	24.7	397'894	3.2
2000	13'244	4'122	17'366	23.7	415'529	3.2
2001	12'904	4'300	17'204	25.0	422'485	3.1
2002	12'725	3'974	16'699	23.8	431'064	3.0
2003	14'862	4'344	19'206	22.6	437'530	3.4

Quelle: BFS, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; eigene Berechnungen

Der Umfang der Neubau- und Umbauinvestitionen wird aus den Angaben des Baugesuches abgeleitet.⁴ Die Berechnung der Bauinvestitionen in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ist mit den Erhebungen der Bau- und Wohnbaustatistik eng verzahnt.

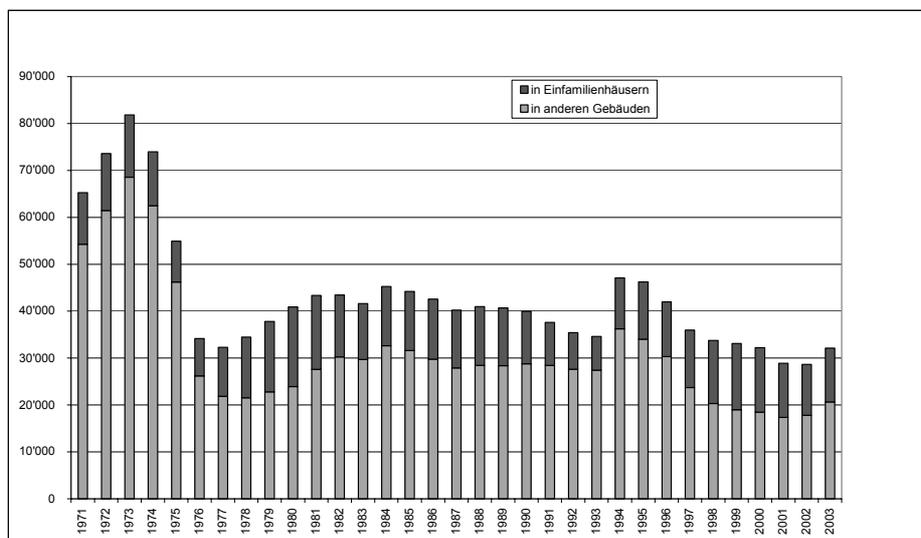
⁴ Unterhaltsarbeiten und kleinere Erneuerungsinvestitionen, die nicht bewilligungspflichtig sind (oder ohne Bewilligung durchgeführt werden), werden nicht erfasst.

2.4. Wohnungsproduktion

Nach dem Bauboom der frühen 70er Jahre hat die Zahl der neu errichteten Wohnungen in den Jahren 1994 und 1995 mit 47'000 und 46'000 Wohnungen einen neuerlichen Höchststand erreicht (Abbildung 2.4-1, Tabelle 2.4-1). Seither geht sie kontinuierlich zurück, doch ist seit 2003 ein Umschwung zu verzeichnen. Im Durchschnitt der Jahre 1976 bis 2004 lag die Zahl der neu gebauten Wohnungen bei rund 38'000 Einheiten. Dieser Wert wird seit 1997 unterschritten.

Die Neubautätigkeit wird in der Baustatistik nach Einfamilienhäusern und sonstigen Gebäuden mit Wohnungen aufgliedert. Seit 1995 ist darüber hinaus eine Unterscheidung der neu errichteten Wohnungen nach Auftraggeber und Gebäudetyp möglich.

Abbildung 2.4-1: Neu errichtete Wohnungen in Einfamilienhäusern und anderen Gebäuden 1971-2003



Quelle: BFS, Bau- und Wohnbaustatistik; eigene Berechnungen

Tabelle 2.4-1: Neu errichtete Wohnungen 1971-2003

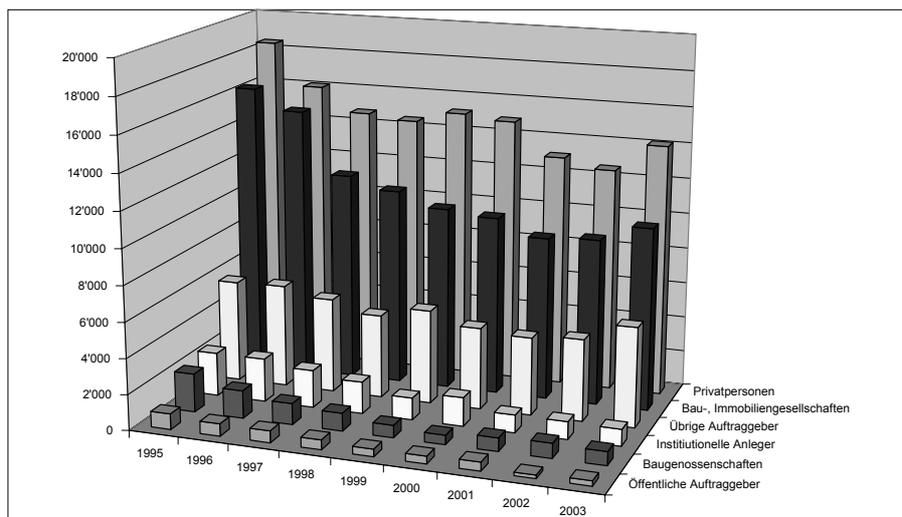
Jahr	Total	In Einfamilienhäusern	In anderen Gebäuden	Anteil Wohnungen in Einfamilienhäusern in %
1971	65'248	10'970	54'278	16.8
1972	73'612	12'180	61'432	16.5
1973	81'865	13'322	68'543	16.3
1974	73'961	11'487	62'474	15.5
1975	54'899	8'715	46'184	15.9
1976	34'158	7'958	26'200	23.3
1977	32'297	10'463	21'834	32.4
1978	34'464	12'931	21'533	37.5
1979	37'813	15'025	22'788	39.7
1980	40'876	16'963	23'913	41.5
1981	43'348	15'776	27'572	36.4
1982	43'465	13'212	30'253	30.4
1983	41'605	11'922	29'683	28.7
1984	45'249	12'614	32'635	27.9
1985	44'228	12'609	31'619	28.5
1986	42'570	12'801	29'769	30.1
1987	40'230	12'352	27'878	30.7
1988	40'965	12'533	28'432	30.6
1989	40'705	12'354	28'351	30.4
1990	39'984	11'200	28'784	28.0
1991	37'597	9'171	28'426	24.4
1992	35'422	7'816	27'606	22.1
1993	34'580	7'157	27'423	20.7
1994	47'107	10'876	36'231	23.1
1995	46'230	12'217	34'013	26.4
1996	41'988	11'683	30'305	27.8
1997	35'961	12'245	23'716	34.1
1998	33'734	13'429	20'305	39.8
1999	33'108	14'149	18'959	42.7
2000	32'214	13'768	18'446	42.7
2001	28'873	11'507	17'366	39.9
2002	28'644	10'840	17'804	37.8
2003	32'096	11'469	20'627	35.7

Quelle: BFS, Bau- und Wohnbaustatistik; eigene Berechnungen

In Abbildung 2.4-2 sind die seit 1995 neu errichteten Wohnungen (ohne solche in Einfamilienhäusern) nach dem Auftraggeber (dem Bauträger) differenziert dargestellt. Die Darstellung zeigt, dass die Auftraggebergruppen unterschiedlich stark am Neubaugeschehen beteiligt sind. Die zahlenmässig bedeutendste Gruppe bilden auch hier die Privatpersonen, gefolgt von den Bau- und Immobiliengesellschaften (ohne Baugenossenschaften), den „übrigen“, nicht zuordbaren Auftraggebern, den institutionellen Anlegern, den Baugenossenschaften und der öffentlichen Hand. Neben dem unterschiedlichen Niveau der Bautätigkeit der Auftraggeber-

gruppen ist auch der zeitliche Verlauf recht unterschiedlich. Bei den Bau- und Immobiliengesellschaften und bei den Baugenossenschaften weist die Entwicklung tendenziell einen U-förmigen Verlauf auf. Bei den Privatpersonen, den übrigen Auftraggebern und den institutionellen Anlegern ist die Entwicklung mit Ausschlägen in den Jahren 1999-2000 eher unregelmässig. Dabei ist zu bedenken, dass die Wohnungen in Zweifamilienhäusern sowie die zum Verkauf bestimmten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern hier mit erfasst sind. Ihre Entwicklung verläuft vermutlich mit derjenigen der Einfamilienhäuser parallel, ist jedoch aus der Statistik nicht ersichtlich.

Abbildung 2.4-2: Neu gebaute Wohnungen (ohne solche in Einfamilienhäusern) nach Auftraggebern 1995-2003



2.5. Wohnbautätigkeit nach Agglomerationen

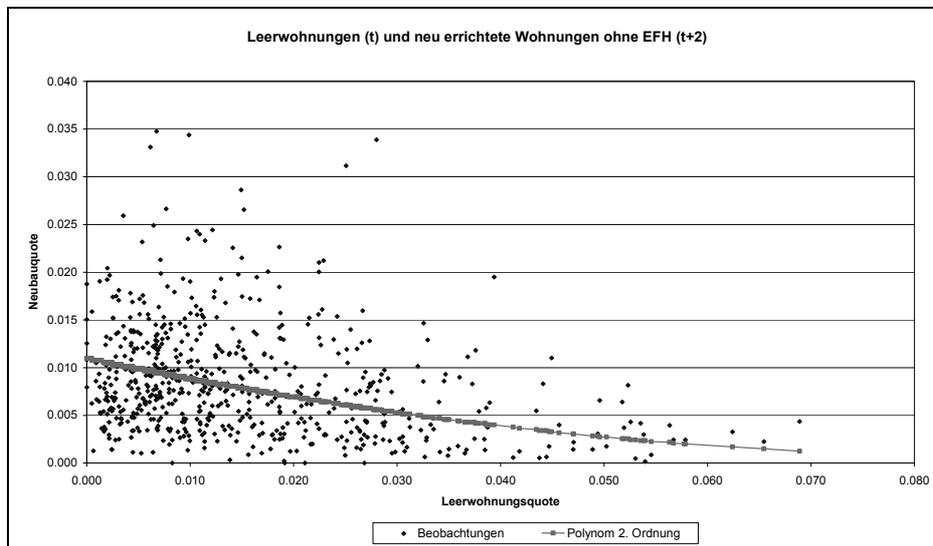
Hier interessiert die Frage, ob zwischen den regionalen Unterschieden bei den Leerstandsquoten und der Wohnbautätigkeit ein Zusammenhang besteht. Dabei wird von der Erwartung ausgegangen, dass eine Region bei einer niedrigen Leerstandsziffer eine hohe Neubautätigkeit und bei hohen Leerständen eine niedrige Neubautätigkeit aufweisen dürfte. Unter Regionen werden hier die Agglomerationen und isolierten Städte in der Abgrenzung der Volkszählung von 1990 verstanden.⁵

Für jede Region und jedes Jahr von 1990 bis 2003 wird aus der Zahl der Leerwohnungen und dem approximativen Wohnungsbestand die Leerstandsquote berechnet, sowie aus der Zahl der neu gebauten Wohnungen (ohne solche in Einfamilienhäusern) und dem approximativen Wohnungsbestand die Neubauquote. Bei 57 Regionen (48 Agglomerationen und 9 isolierte Städte) und 14 Beobachtungsjahren ergeben sich 798 Beobachtungspaare von Leerstandsquote und Neubauquote. Zusätzlich wird unterstellt, dass zwischen der Leerstandsquote eines Jahres und der von ihr beeinflussten Neubauquote ein zeitlicher Verzug (timelag) besteht. Je nach der Zahl der Jahre für den timelag reduziert sich die Menge der Beobachtungspaare. Durch die Schar der Beobachtungspunkte wird regressionsanalytisch eine Kurve gelegt, deren Verlauf die Abstände zu den einzelnen Beobachtungspaaren minimiert (Abbildung 2.5-1). Diese Abbildung zeigt die Ergebnisse für einen timelag von 2 Jahren. Berechnungen mit längeren timelags führen zu keinem andern Resultat.

Die Ergebnisse zeigen, dass zwischen der Leerstandsquote und der Neubauquote im Durchschnitt über die beobachteten Regionen und Jahre nur ein loser quantitativer Zusammenhang besteht. Wenn die empirische Regelmässigkeit gelten sollte, dass bei einer niedrigen Leerstandsquote viel, und bei einer hohen Leerstandsquote wenig neu gebaut wird, dann müsste die Streuung der Beobachtungspaare vor allem im Bereich der mittleren und geringen Leerstandsquoten viel kleiner sein. Die Abstände der Wertepaare von der Kurve, die das durchschnittliche Verhalten angibt, sind jedoch häufig gross. Somit ist der Zusammenhang zwischen den beiden Grössen statistisch nur schwach gesichert.

⁵ Zum Pendelverkehr und zur Abgrenzung der Agglomerationen siehe die auf den Ergebnissen der Volkszählung 2000 beruhende Dokumentation "Pendelverkehr. Neue Definition der Agglomerationen" des Bundesamtes für Statistik vom 15. Mai 2003.

Abbildung 2.5-1: Beziehung zwischen Leerstands- und Neubauquote in den Regionen, 1990-2003

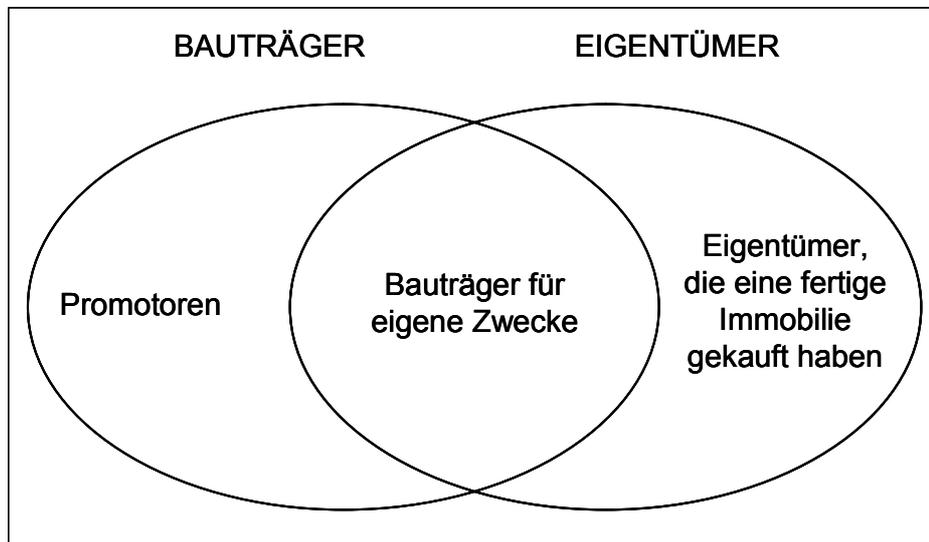


Analyse der Bauträgerbefragung

3.1. Bauträger und Eigentümer

Es gibt keine offizielle Sammlung der Namen und Adressen der Wohnungseigentümer, welche als Grundlage für eine Befragung von Wohnungsanbietern dienen könnte. Auch im eidgenössischen Gebäude- und Wohnungsregister ist der Eigentümer als Registermerkmal nicht vorhanden. Die Namen und Adressen von Wohnbauträgern (BT) sind dagegen dank der amtlichen Publikationen der Baugesuche und Baubewilligungen bekannt. Bauträger und Eigentümer unterscheiden sich im Wesentlichen darin, dass ein Teil der Eigentümer ihre Wohnung oder ihr Mehrfamilienhaus fertig gekauft hat, entweder direkt von einem Bauträger oder von einem vorherigen Eigentümer. Sie haben also den Anstoss für den Bau ihrer Wohnung(en) nicht unbedingt selber gegeben (Abbildung 3.1-1). Andererseits gibt es BT („Promotoren“), die Wohnungen mit der Absicht erstellen, sie im Stockwerkeigentum oder als ganzes Gebäude zu verkaufen. Freilich gibt es auch „Bauträger für eigene Zwecke“, welche die von ihnen gebauten Wohnungen selber vermieten sowie „ambivalente Bauträger“, die einmal als Promotor auftreten, ein anderes Mal ein fertiges Gebäude selber behalten.

Abbildung 3.1-1: Bauträger und Eigentümer



In der vorliegenden Untersuchung wird das Verhalten der Wohnungsanbieter über eine schriftliche Befragung von Bauträgern von Mehrfamilienhäusern erfasst.

3.2. Der Fragebogen

Zwei Fragebögen wurden versandt: Einer an jene Bauträger, die im sechsjährigen Erhebungszeitraum lediglich eine Baubewilligung erhalten hatten, und ein etwas ausführlicherer Fragebogen an solche mit mehreren Baubewilligungen. Die Fragebögen enthielten Fragen zum allgemeinen Bau- und Investitionsverhalten sowie zu den Erfahrungen mit einem früheren Bauvorhaben. Die „einmaligen“ Bauträger wurden ersucht, sich bei der Beantwortung der Fragen auf das Projekt zu beziehen, für das sie gemäss der Datenbank der Zeitschrift „baublatt“ verantwortlich waren. Bei den Bauträgern mit mehreren Bewilligungen bezogen sich die Fragen auf das zuletzt realisierte Projekt oder auf ein anderes, für ihre Tätigkeit repräsentatives Bauvorhaben.

Der Fragebogen enthält sechs Abschnitte.

Der erste Teil erfasst die Eigenschaften und Tätigkeiten der befragten Bauträger. Er liefert Informationen über den Zeitpunkt der Baubewilligung, über das Grundstück sowie über die Anzahl der Wohnungen im massgeblichen Gebäude.

Der zweite Teil bildet das Herz des Fragebogens und die Basis des methodischen Ansatzes. Anhand der Baumotive wird eine Typologie der Wohnbauträger erstellt. Ihr liegt die Hypothese zugrunde, dass die Ersteller von Mietwohnungen unterschiedliche Ziele verfolgen und die damit verbundenen Entscheidungsprozesse nicht verallgemeinert werden können. Jeder Zielsetzung entspricht ein charakteristisches Verhalten und eine eigene Strategie, denen durch spezifische Fragen nachgegangen wird.

Die „Promotoren“ bauen ausschliesslich für Dritte. Die übrigen BT bleiben Eigentümer des erstellten Gebäudes. Sie lassen sich in verschiedene Kategorien unterteilen. Eine erste umfasst jene BT, denen es in erster Linie um finanzielle Vorteile und um eine optimale Rendite des Eigenkapitals geht. Ihr unterschiedliches Verhalten lässt auf unterschiedliche Arten der Informationsverarbeitung und -verwendung schliessen. Eine zweite Gruppe bilden die BT mit gesellschaftlichen Zielen. Sie umfasst hauptsächlich die so genannten Philanthropen und die gemeinnützigen BT. Eine letzte Kategorie bilden jene BT, deren Hauptziel darin besteht, sich durch die Bautätigkeit Beschäftigung zu geben.

Der Analyse der Ziele folgt jene der Hindernisse. Deshalb wird im dritten Teil ermittelt, ob der BT bei der Realisierung des Bauvorhabens auf grössere Schwierigkeiten stiess. Diese können auf eigenen Unzulänglichkeiten beruhen oder von den Märkten oder Behörden ausgehen. Dabei interessieren nicht nur die Schwierigkeiten im Bauprozess, sondern auch die Faktoren, welche ein Bauvorhaben verhinderten.

Mit den Fragen im vierten Teil wird abgeklärt, ob und wie stark die BT bei ihrer Tätigkeit auf ökologische und gesellschaftlich-demographische Kriterien Rücksicht nehmen. Gleichzeitig wird gefragt, wie sie ihren Kenntnisstand in Bezug auf diese Kriterien einschätzen und inwieweit bei ihren Investitionsentscheiden die geografische Verteilung eine Rolle spielt.

Der vorletzte Teil des Fragebogens widmet sich den operationellen und finanziellen Aspekten der Erneuerung sowie den treibenden und bremsenden Faktoren der Erneuerungstätigkeit.

Abschliessend werden die BT über ihre Zufriedenheit mit realisierten Bauvorhaben sowie nach ihren Zukunftsplänen befragt.

3.3. Rücklaufquote und Repräsentativität

Die Adressen der BT wurden der Datenbank der Zeitschrift „baublatt“ nach folgender Stichprobenregel entnommen:

- Ein Sechstel der BT, die in den 6 Untersuchungsjahren mit einer einzigen Baubewilligung vermerkt sind.
- Sämtliche Bauträger mit mehreren Baubewilligungen.

Dies ergibt eine Stichprobenquote von etwa einem Viertel aller BT, die in den zwei definierten Zeiträumen eine Baubewilligung für ein Gebäude mit mindestens 2 Wohnungen erhalten hatten (Tabelle 3.3-1).

Tabelle 3.3-1: Die Stichprobengrösse

Periode	BT, einmalige Bewilligung			BT, mehrere Bewilligungen			BT gesamt		
	Stichprobe	Gesamtheit	%	Stichprobe	Gesamtheit	%	Stichprobe	Gesamtheit	%
94-96	898	5'388	16.7	442	442	100	1'340	5'830	23
99-01	551	3'307	16.7	366	366	100	917	3'673	25
Total	1'449	8'695	16.7	808	808	100	2'257	9'503	24

BT mit einmaliger Baubewilligung haben sie entweder zwischen 1994-1996 oder zwischen 1999-2001 erhalten.

316 Bauträger mit einer einzigen Baubewilligung haben den Fragebogen beantwortet. Im Durchschnitt umfassten ihre Projekte 15 Wohnungen. Damit repräsentieren sie 4'740 neu erstellte Wohnungen. Die Stichprobe enthält zudem exakt 200 Bauträger, die im (kumulierten) Untersuchungszeitraum mehr als eine Baubewilligung erhielten. Sie gaben an, in den letzten 10 Jahren im Durchschnitt 257 Wohnungen gebaut zu haben und stehen damit für 51'400 neu erstellte Wohnungen. Zum Vergleich: 1994-1996 und 1999-2001 wurden insgesamt 230'000 ohnungen erstellt. Die Stichprobe umfasst also die Bauträger, die für etwa einen Fünftel der in den sechs herausgegriffenen Jahren erstellten Wohnungen verantwortlich sind.

Tabelle 3.3-2 entspricht im Aufbau Tabelle 3.3-1, vergleicht jedoch die von den ein- und den mehrmaligen BT in den zwei Erhebungsperioden ausgefüllten Fragebögen mit den für die zwei Erhebungsperioden insgesamt ausgesandten Anzahl Fragebögen. Dabei zeigt sich eine wesentlich höhere Rücklaufquote bei jenen BT, welche die Baubewilligung Ende der 90er Jahre erhielten. Bei den einmaligen BT erklärt sich dies dadurch, dass einige der Mitte der 90er Jahre noch aktiven Bauträger im Jahr 2004 nicht mehr existierten. Bei BT mit mehreren Bewilligungen entspricht das angegebene Datum dem des letzten Bauvorhabens, weshalb es eher in die zweite Erhebungsperiode fällt.

Tabelle 3.3-2: Rücklaufquoten für einzelne BT-Typen

Periode	BT, einmalige Bewilligung			BT, mehrere Bewilligungen			BT gesamt		
	Stichprobe	Gesamtheit	%	Stichprobe	Gesamtheit	%	Stichprobe	Gesamtheit	%
94-96	149	898	17	49	442	11	198	1'340	15
99-01	165	551	30	149	366	41	314	917	34
Total	316	1'449	22	200	808	25	516	2'257	23

Zwei BT mit einmaliger Baubewilligung und zwei BT mit mehreren Bewilligungen haben kein Datum angegeben.

Mit 23% ist die Rücklaufquote nicht sehr hoch. Wie schon gesagt, liegt der Grund einerseits darin, dass einige BT aus der Mitte der 90er Jahre nicht mehr existierten. Andererseits konnte zwischen Neubau- und Erneuerungsbewilligungen nicht unterschieden werden. Im zweiten Fall füllten die Bauträger den Fragebogen aber gar nicht aus, weil er sich ausdrücklich auf Neubauten bezog. Zwar lässt es sich nicht nachprüfen, doch kann man davon ausgehen, dass die Rücklaufquote unter den noch bestehenden BT, die ein Mehrfamilienhaus bauten, bei den für diesen Erhebungstyp üblichen 40% bis 50% liegt.

Die kantonale Verteilung der BT, die sich an der Umfrage beteiligten, deckt sich weitgehend mit der Verteilung der Bauprojekte aus dem Jahr 2002 (Tabelle 3.3-3). Damit ist geografisch eine gute Repräsentativität der Befragten gegeben. Nicht nachprüfbar ist sie hingegen im Hinblick auf die Kriterien „städtische Zentren“ und „Peripherie“.

Tabelle 3.3-3: Bauträger-Anteile an der Stichprobe nach Kantonen

	Neue Gebäude mit Wohnungen, 2002 gebaut		An der Umfrage beteiligte BT	
	Anzahl	%	Anzahl	%
Total	14'185		501	
Genferseegebiet	2'181	15	55	11
Genf	461	3	7	1
Wallis	766	5	20	4
Waadt	954	7	28	6
Espace Mittelland	3'263	23	104	21
Bern	1'600	11	69	14
Freiburg	787	6	20	4
Jura	140	1	1	0
Neuenburg	145	1	5	1
Solothurn	591	4	9	2
Nordwestschweiz	2'146	15	68	14
Aargau	1'540	11	47	9
Basel-Landschaft	518	4	18	4
Basel-Stadt	88	1	3	1
Zürich	2'235	16	101	20
Ostschweiz	2'188	15	72	14
Appenzell	103	1	2	0
Glarus	51	0	1	0
Graubünden	435	3	30	6
St. Gallen	900	6	26	5
Schaffhausen	92	1	5	1
Thurgau	607	4	8	2
Zentralschweiz	1'529	11	89	18
Luzern	759	5	37	7
Nidwalden	84	1	6	1
Obwalden	80	1	3	1
Schwyz	352	2	20	4
Uri	67	0	5	1
Zug	187	1	18	4
Tessin	643	5	12	2

Quelle: BFS, Bau- und Wohnbaustatistik. 15 BT gaben den Kanton ihr letztes Bauprojekt nicht an.

In der Erhebung figurieren verschiedene BT-Typen: Privatpersonen, Immobilienfonds, Genossenschaften, die öffentliche Hand und andere. Die eidgenössische Volkszählung erfasst jedoch nicht die Bauträger, sondern die Eigentümer. Beim Vergleich der Volkszählungsdaten mit den Ergebnissen dieser Studie muss daher berücksichtigt werden, dass die BT später nicht unbedingt die Eigentümer der Wohnung sind (Tabelle 3.3-4). Privatpersonen sind z.B. viel seltener Bauträger als Eigentümer. Dagegen sind die Bauunternehmen unter den BT stark vertreten. Das gleiche gilt für die Architekten, die in der Volkszählung nicht gesondert erfasst werden.

Tabelle 3.3-4: Verteilung der Eigentümer des im Jahr 2000 bewohnten Wohnungsbestands, der Eigentümer von neu erstellten bewohnten Wohnungen und der BT gemäss Umfrage

	Eigentümer 2000	Eigentümer 2000 nach Bauperiode		Bauträger laut Umfrage	
		1991-1995	1996-2000	Mitte 90er J.	Ende 90er J.
Privatpersonen	61.7%	75.3%	65.1%	53.0%	30.7%
Immobilien- oder Baugenossenschaften	5.1%	3.9%	2.0%	16.8%	33.7%
Wohnbaugenossenschaften (Mitglieder)	5.1%	2.8%	1.9%	7.0%	6.6%
Andere Genossenschaften	1.8%	1.7%	1.4%	---	0.7%
Versicherungen	5.1%	2.3%	11.8%	---	2.0%
Immobilienfonds	2.4%	0.9%	5.2%	---	---
Personalvorsorgestiftungen	7.7%	4.8%	4.8%	3.8%	4.6%
Andere Stiftungen und Vereine	2.2%	1.9%	1.3%	0.5%	0.3%
Öffentliche Hand	3.0%	1.7%	0.6%	2.2%	0.7%
Architekten	---	---	---	14.1%	16.8%
Andere	5.8%	4.7%	5.8%	16.8%	20.8%

Die ersten drei Spalten wurden anhand der eidgenössischen Volkszählung 2000 (BFS) berechnet, die die Architekten nicht gesondert aufführt. Die Zahlen der ersten Spalte beziehen sich auf Gebäude mit mehr als zwei Wohnungen. Die Zahlen aus der Umfrage beruhen auf den Angaben von 185 BT, die zwischen 1994 und 1996 gebaut haben, sowie 303 BT, die zwischen 1999 und 2001 gebaut haben.

3.4. Vorbereitung der Analyse

Will man das Gewicht auf den Unterschied zwischen BT mit einer und BT mit mehreren Baubewilligungen legen, so muss man sich vergewissern, dass dieses Merkmal die Bedeutung ihrer Tätigkeit angemessen widerspiegelt. Alle Befragten, die für den Verkauf an Dritte bauten (die Promotoren) mussten daher angeben, ob sie sich häufig oder selten als Promotor von Mehrfamilienhäusern betätigen. Die Antworten sind in Tabelle 3.4-1 enthalten. Von den Promotoren, die nur einmal in der „baublatt“-Datenbank der 1994-1996 (Mitte der 90er Jahre) bzw. 1999-2001 (Ende der 90er Jahre) erteilten Baubewilligungen erschienen, erklärten 42% häufig zu bauen. Ein Drittel der mehrmals in der Datenbank erscheinenden Promotoren baut hingegen selten.

Tabelle 3.4-1: *Frequenz der Bauvorhaben der Bauträger mit einer und mehreren Baubewilligungen*

Betätigen sich als Promotoren von Mehrfamilienhäusern ...	Promotoren, eine Bewilligung	Promotoren, mehrere Bewilligungen
... selten	58%	34%
... häufig	42%	66%

Das total jeder Spalte beträgt 100%. Antworten von 183 BT mit einmaliger Baubewilligung und 142 BT mit mehreren Baubewilligungen.

Ob die Unterscheidung zwischen BT mit einer und solchen mit mehrmaliger Baubewilligung ihre Tätigkeit angemessen repräsentiert, kann auch anhand der Anzahl der vom betreffenden BT in den 10 letzten Jahren erstellten Wohnungen überprüft werden. Diese Frage wurde nur den BT mit mehreren Baubewilligungen gestellt, da man nur bei ihnen eine häufige Bautätigkeit vermutete. Gemäss den Antworten erstellten 32% dieser BT in den letzten 10 Jahren weniger als 50 Wohnungen. Das heisst: Gut ein Drittel der BT mit mehreren Baubewilligungen baut sehr wenig, und ein mindestens gleich hoher Anteil BT mit nur einer Bewilligung baut häufig.

Daher wird nachfolgend auf die Aussagen der BT abgestellt, um zwischen gelegentlichen und häufigen BT zu unterscheiden.

3.5. Typologie der Bauträger

Ziel der Analyse war es, ein besseres Verständnis der jüngsten Entwicklung der Wohnungsproduktion zu erhalten. Daher schien es sinnvoll, statt der Eigentümer jene Personen und Organisationen zu untersuchen, die über den Bau von Wohnungen entscheiden. Bei dieser Betrachtungsweise steht nicht die Eigentümer-Typologie aus der eidgenössischen Volkszählung, sondern eine Typologie im Vordergrund, welche die Bauträger nach ihren Zielen unterscheidet. Dennoch wird im Folgenden auch die erste Möglichkeit kurz erwähnt.

Die Eigentümerkategorien der Volkszählung

Die Kategorien der eidgenössischen Volkszählung stellen auf den **rechtlichen Status** der Eigentümer ab (Privatpersonen, Immobilienfonds, Genossenschaften, öffentliche Hand, etc.). Tabelle 2.2-3 hat gezeigt, wie viele Wohnungen in Mehrfamilienhäusern diese Eigentümer in den Jahren 1990 und 2000 besaßen, und wie sich ihre Anteile entwickelten. Daraus geht hervor, dass die Anzahl der Wohnungen im Besitz von Privatpersonen wesentlich stärker anstieg als die Anzahl aller Wohnungen. Andere Eigentümerkategorien wie Immobiliengesellschaften, institutionelle Investoren und die öffentliche Hand besaßen im Jahr 2000 weniger Wohnungen als 1990. Kapitel 4 wird zeigen, warum die Vorsorgeeinrichtungen die direkte Anlage in Wohngebäude verringerten.

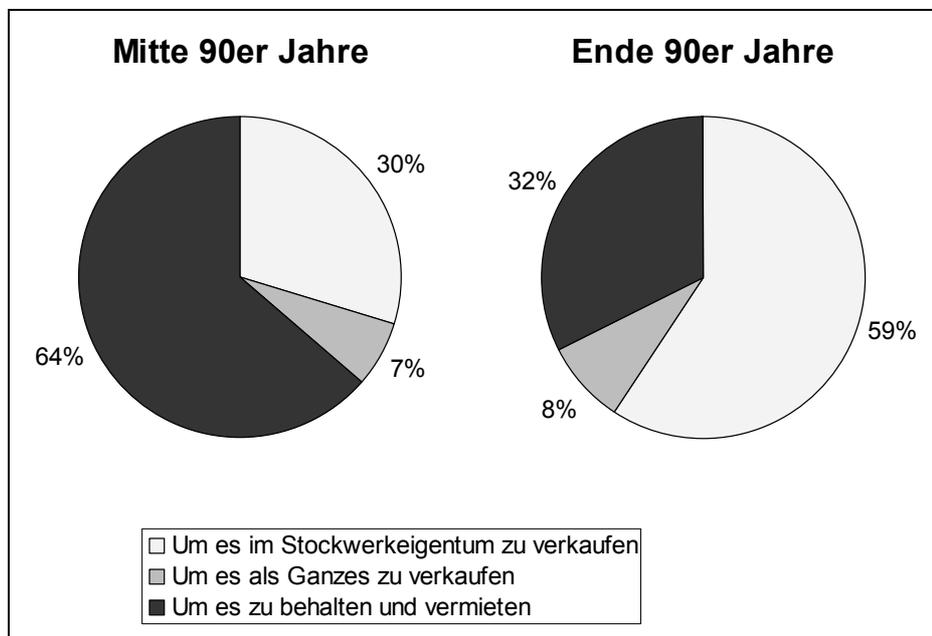
Die Volkszählung zeigt auch, welche Art von Investoren die in den 90er Jahren erstellten Wohnungen erwarben (Tabelle 3.3-4). Auffallend ist die wachsende Bedeutung der Immobilienfonds und besonders der Versicherungen. Wie gesagt, ist diese Eigentümertypologie für die Differenzierung der BT jedoch ungeeignet, da einige Investoren nur in geringem Umfang selber bauen. Umgekehrt sind so bedeutende BT-Kategorien wie die Bauunternehmen und Architekten unter den Eigentümern nur spärlich vertreten.

Eine eigene Typologie

Die Bauträger wurden nach den Zielen befragt, die sie mit dem letzten realisierten Bauprojekt bzw. mit einem Bauprojekt verfolgten, das in einer der zwei Erhebungsperioden lag (Datum bekannt), sowie nach ihren allgemeinen Zielsetzungen als Bauherren. Damit entsteht ein vollständiges Bild ihrer Strategien und Vorgehensweisen.

Zunächst zu den Zielen: Abbildung 3.5-1 zeigt für die zweite Hälfte der 90er Jahre eine klare Entwicklung. Entfielen Mitte der 90er Jahre ungefähr 60% der Bauprojekte auf Wohngebäude, die der Ersteller selber vermietete, so überwogen Ende der 90er Jahre eindeutig die Vorhaben für das Stockwerkeigentum. Darin spiegelt sich die grosse Dynamik dieses Sektors, der zwischen 1990 und 2000 gemessen an der Zahl der Eigentumswohnungen eine Verdoppelung erfuhr. „Klassische“ Promotorenprojekte, die ein Bauträger im Auftrag eines Investors realisierte, sind in den zwei untersuchten Zeiträumen relativ selten.

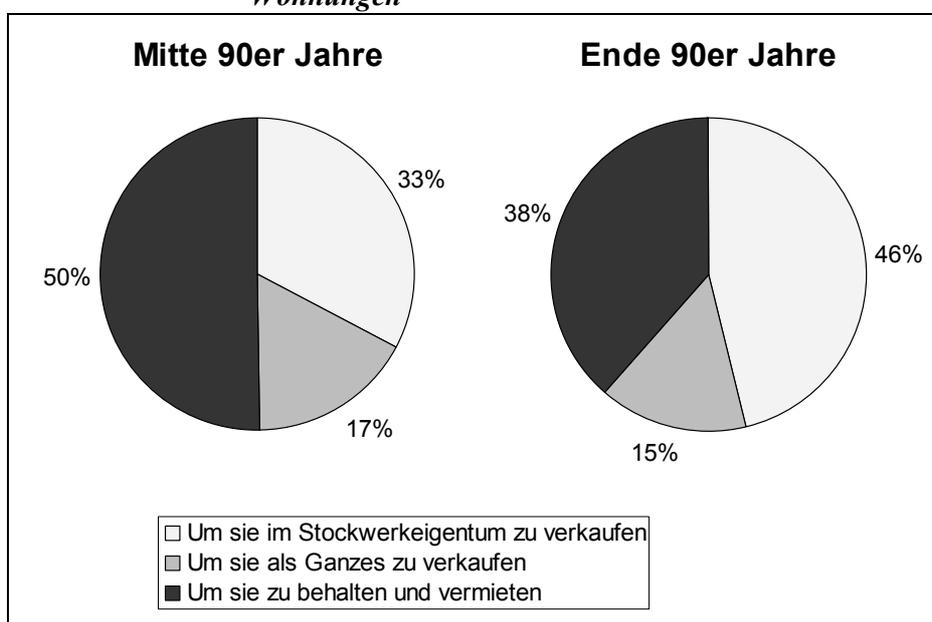
Abbildung 3.5-1: Die Zielsetzung beim Bau des letzten Mehrfamilienhauses



Antworten von 181 BT mit einer Baubewilligung Mitte der 90er Jahre und von 299 BT mit einer Baubewilligung Ende der 90er Jahre.

Das Abstellen auf die Gebäudegrösse relativiert die Unterschiede zwischen den zwei Erhebungsperioden. Berücksichtigt man statt der Zahl der Projekte jene der erstellten Wohnungen (Abbildung 3.5-2), so zeigt sich, dass Mitte der 90er Jahre relativ kleine und Ende der 90er Jahre relativ grosse Objekte gebaut wurden. Vor allem aber verdoppelte sich der Anteil der Wohnungen, die für den Verkauf an einen Vermieter erstellt wurden.

Abbildung 3.5-2: Die Gründe für den Bau der zuletzt erstellten Wohnungen



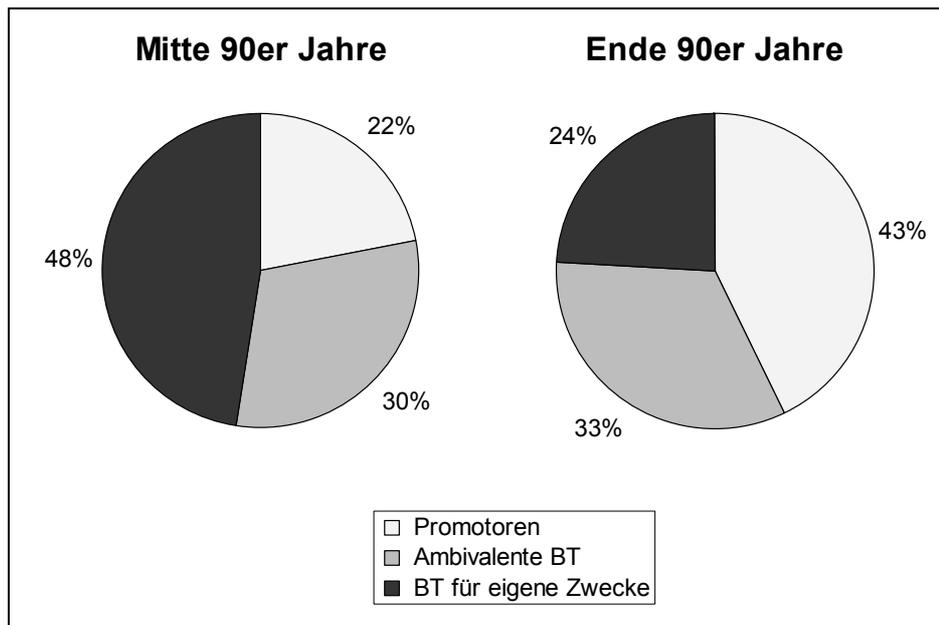
Antworten von 167 BT mit einer Baubewilligung für 2'946 Wohnungen Mitte der 90er Jahre und von 291 BT mit einer Baubewilligung für 5'192 Wohnungen Ende der 90er Jahre.

Man ist versucht, aus diesen Zahlen das Bestehen einer klaren Trennung zwischen Promotoren und solchen Bauträgern herauszulesen, die für sich selber bauten. Viele Bauträger machen aber häufig beides. Manchmal bauen sie für den Verkauf, manchmal für sich selber. Sie werden im Folgenden als „ambivalente BT“ bezeichnet.

Die Zuordnung der Befragten zu einer der drei Kategorien erfolgt anhand des mit dem letzten Bauvorhaben verfolgten Ziels sowie der Antworten auf weitere Fragen (Abbildung 3.5-3). Wiederum ist ein grosser Unterschied zwischen den zwei Erhebungsperioden feststellbar, der den starken Anstieg des Stockwerkeigentums Ende der 90er Jahre verdeutlicht. Auffallend ist auch der grosse Anteil - ein Drittel - an Bauträgern, die aus

wechselnden Motiven bauen; bald verkaufen sie das Gebäude, bald behalten sie es in ihrem Besitz.

Abbildung 3.5-3: Die Bauträger-Typen nach ihrem wichtigsten Baumotiv



Antworten von 181 BT mit einer Baubewilligung Mitte der 90er Jahre und von 299 BT mit einer Baubewilligung Ende der 90er Jahre.

In den folgenden Abschnitten werden die Motive und Strategien der einzelnen BT-Typen dargestellt. Dabei wird zwischen „Promotoren“ und „Bauträgern für eigene Zwecke“ unterschieden. Die „ambivalenten BT“ werden je nach ihrer Vorgehensweise einer der beiden Gruppen zugeordnet. Dadurch können die Antworten von 303 Promotoren und ambivalenten BT und von 293 Bauträgern für eigene Zwecke und ambivalenten BT verwendet werden, während die Gesamtzahl der in eine dieser Kategorien fallenden BT bei 452 liegt.⁶

⁶ Wo keine Differenzierung des BT-Typs erforderlich ist, können auch die Antworten der 64 BT verwendet werden, die wegen unvollständiger Antworten keiner Kategorie zugeordnet wurden.

3.6. Die Promotoren

Unterscheidung nach der Häufigkeit der Bauprojekte

Dieser Abschnitt analysiert die Entscheide und Verhaltensweisen der Promotoren und ambivalenten BT in ihrer Rolle als Promotoren. Der Einfachheit halber werden sie alle als „Promotoren“ bezeichnet.

Die Analyse zeigt, dass die wichtigste Differenzierung jene zwischen den häufig und den selten bauenden Promotoren ist. Diese Differenzierung deckt sich zum Teil mit den Bauperioden, da es sich bei den BT, die in der Periode 1994-1996 nur ein und in der Periode 1999-2001 gar kein Projekt realisierten eher um selten bauende BT bzw. um BT handelt, die nur ein einziges Mal gebaut haben (Tabelle 3.6-1).

Tabelle 3.6-1: Die Häufigkeit der Bautätigkeit in den zwei Erhebungsperioden

Betätigen sich als Promotoren von Mehrfamilienhäusern ...	Mitte 90er Jahre	Ende 90er Jahre	Alle
... häufig, immer für den selben Investor / die selbe Investorengruppe	6%	19%	15%
... häufig, für verschiedene Investoren	31%	41%	38%
... selten	41%	32%	35%
... nie, ausser dieses eine mal	21%	8%	12%

Das Total jeder Spalte beträgt 100%. Antworten von 99 BT mit einer Baubewilligung Mitte der 90er Jahre und von 22 BT mit einer Baubewilligung Ende der 90er Jahre.

Es wurde schon gesagt, dass die überwiegende Anzahl der von Promotoren erstellten Gebäude im Stockwerkeigentum und nicht als Ganzes verkauft wurden, nämlich 82% Mitte und sogar 88% Ende der 90er Jahre. Promotoren erstellen also vor allem Stockwerkeigentum. Es ist wichtig, diesen Aspekt bei der Interpretation der Auslöser und Hindernisse von Bauvorhaben nicht zu vergessen.

Die Differenzierung nach der Häufigkeit der Bautätigkeit zeigt, dass 94% der gelegentlich, aber nur 81% der häufig bauenden Promotoren den Verkauf von Stockwerkeigentum bezwecken. 80% der zum Zweck „Verkauf als Ganzes“ realisierten Objekte wurden von häufig bauenden Promotoren getätigt. Gesamthaft kann man sagen, dass ungefähr eine Hälfte der Promotoren selten und dann fast ausschliesslich Stockwerkeigentum baut, während die andere häufig baut und einen Fünftel ihrer Projekte als Ganzes verkauft.

Verschiedene Typen von Promotoren

Aus Tabelle 3.6-2 ist ersichtlich, dass unter den häufig bauenden Promotoren die Bauunternehmen und Architekten besonders zahlreich sind. Das lässt vermuten, dass viele Promotoren Vorhaben zwecks Eigenbeschäftigung starten, was weiter unten bestätigt wird. Zugleich fällt der sehr hohe Anteil der Privatpersonen besonders bei den gelegentlichen Promotoren auf. Im Abschnitt 3.8 wird auf diese wichtige BT-Kategorie zurückgekommen.

Tabelle 3.6-2: Die Verteilung der Promotoren auf die unterschiedlichen Organisationstypen

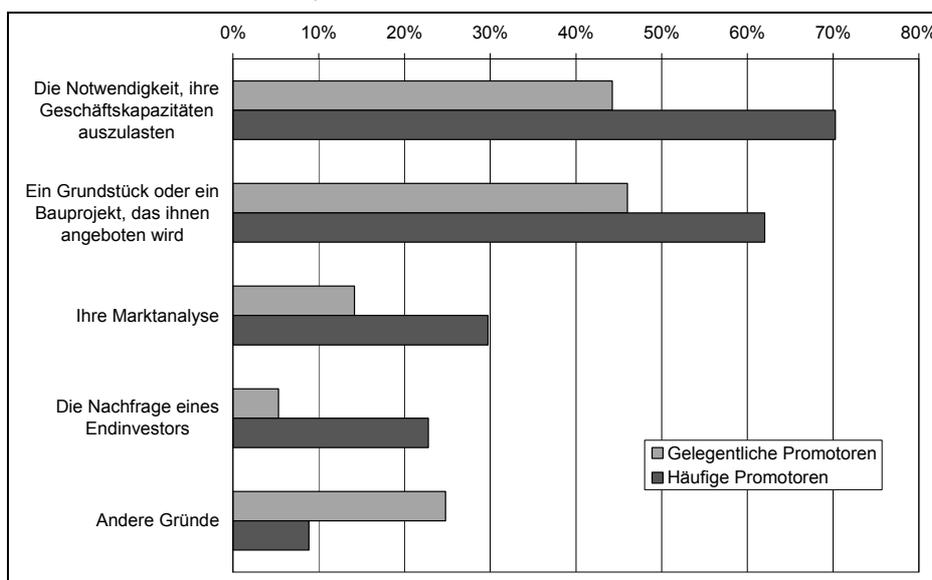
	Gelegentliche Promotoren	Häufige Promotoren
Privatpersonen	30.4%	14.0%
Erbengemeinschaften	6.3%	---
Generalunternehmungen	14.3%	36.7%
Andere Baugesellschaften	10.7%	7.3%
Architekten	20.5%	25.3%
Immobilien AG	7.1%	10.7%
Wohnbaugenossenschaften	4.5%	3.3%
Andere	6.2%	2.7%

Das Total jeder Spalte beträgt 100%. Antworten von 112 gelegentlichen BT und von 150 häufigen Promotoren.

Die Baumotive der Promotoren

Die Promotoren wurden nach den hauptsächlichen Gründen für den Bau von Mehrfamilienhäusern befragt. Die Mehrheit und besonders die häufig tätigen Promotoren nannten als Motiv die Auslastung ihrer Geschäftskapazitäten (Abbildung 3.6-1), doch ist das Angebot von Boden oder eines Bauprojekts fast ebenso wichtig. Zahlreiche Promotoren nutzen aber auch einfach eine gute Gelegenheit, was Ausdruck einer eher passiven Haltung ist. Nur 16% der Promotoren wurden durch die Nachfrage eines Endinvestors tätig, was die gestiegene Bedeutung des Stockwerkeigentums im Wohnungsbau der letzten Jahre untermauert.

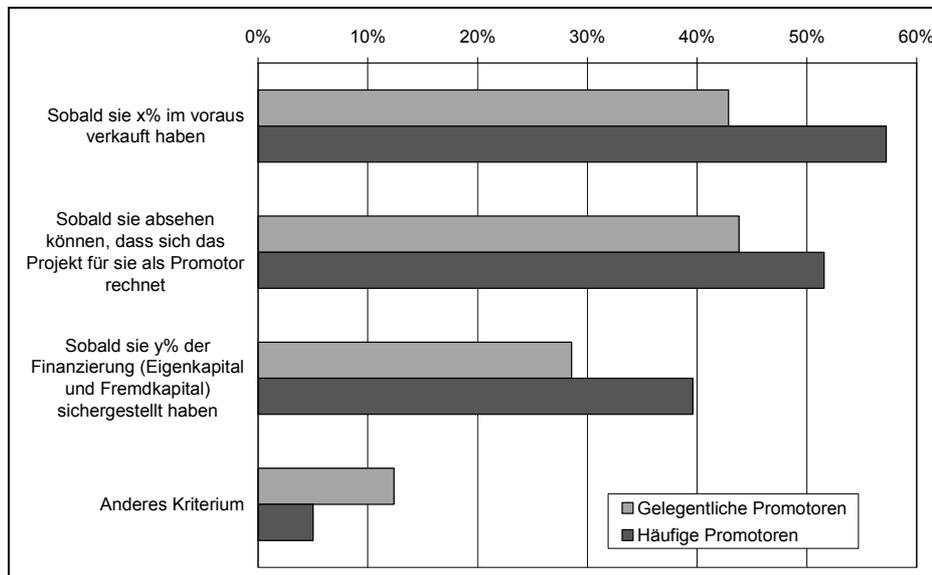
Abbildung 3.6-1: Die Motive der Promotoren für den Bau von Mehrfamilienhäusern



Anteile der 113 gelegentlichen Promotoren und 158 häufigen Promotoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten angekreuzt haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Im Eigentumsbereich beginnt die Hälfte der Promotoren mit dem Bau erst dann, wenn ein bestimmter Anteil der Wohnungen ab Plan verkauft ist (Abbildung 3.6-2). Dies gilt besonders für die häufig tätigen Promotoren. Für fast ebenso viele ist eine gesicherte Rendite Vorbedingung, während ein Drittel das Vorhandensein einer zumindest teilweise gesicherten Finanzierung verlangt. Interessant ist auch, dass ein Drittel der Promotoren für den Start eines Projekts mehrere Bedingungen stellt, wobei insbesondere die häufigen Promotoren höhere Ansprüche haben. Gelegentliche Promotoren reagieren eher auf das Zusammentreffen günstiger Umstände.

Abbildung 3.6-2: Die Bedingungen der Promotoren für den Start des Baus eines Mehrfamilienhauses



Anteile der 105 gelegentlichen Promotoren und 159 häufigen Promotoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten angekreuzt haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Der Verkauf ab Plan betrifft nicht nur das Stockwerkeigentum, sondern häufig auch grosse Projekte, die an mehrere Investoren veräussert werden.

Interessanterweise hatten 23% der Promotoren, die den vorgängigen Verkauf zumindest eines Teils des Projekts zur Bedingung machen, zum Zeitpunkt der Baueingabe für ihr letztes Projekt noch keinen Käufer (gegenüber 42% der Promotoren, für welche dieses Kriterium keine Rolle spielt). Es ist möglich, dass sie die Vermarktung erst nach der Baueingabe forcieren und den Start der Bauarbeiten vom Verkaufserfolg abhängig machen.

Die überwiegende Mehrzahl der Promotoren wartet mit der Eingabe des Baugesuchs also nicht, bis alle Wohnungen verkauft sind (Tabelle 3.6-3). Doch zwei Drittel verkaufen zumindest einen Teil des Bauprojekts ab Plan.

Tabelle 3.6-3: Der Vorausverkauf des jeweils letzten beantragten Projekts des Promotors

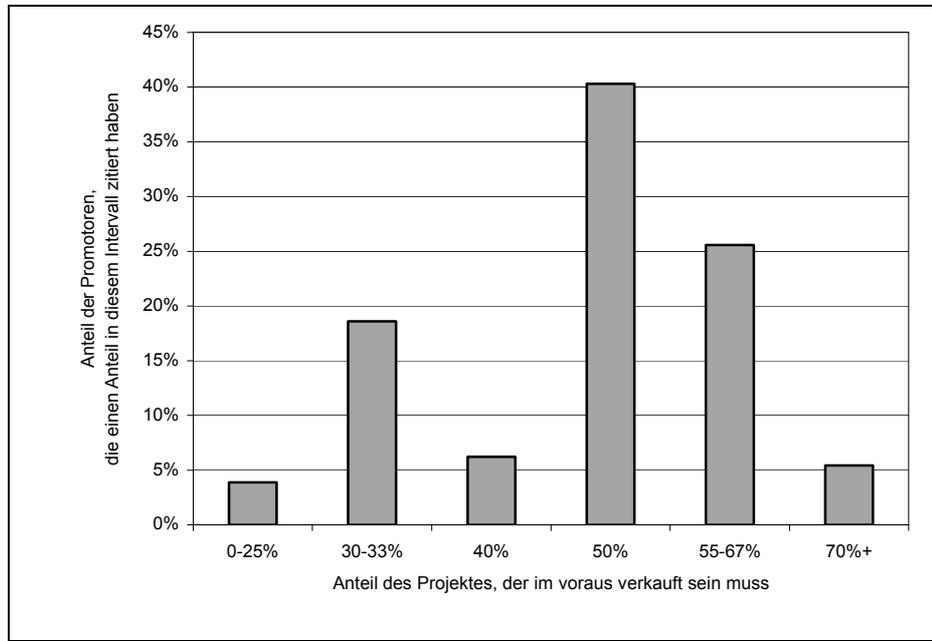
Bei der Baubewilligungseingabe ...	
... war der Verkauf schon zu 100% sichergestellt	9%
... war der Verkauf erst teilweise sichergestellt	58%
... gab es noch keine Käufer	33%

Antworten von 277 Promotoren.

Zwischen der Bedingung des Vorabverkaufs und den Auslösern des Bauprojekts besteht ein Zusammenhang. 55% der Promotoren, die im Auftrag eines Endinvestors oder aufgrund eines Boden- oder Projektangebots bauen, nennen diese Bedingung. Für 45% der Promotoren ist sie irrelevant. Kein Unterschied hinsichtlich des Vorabverkaufs besteht dagegen zwischen den Promotoren, die auf der Basis einer Marktanalyse tätig werden, und jenen, die darauf verzichten. Es scheint also, dass eine Marktanalyse den Vorabverkauf nicht weniger zwingend macht.

Soweit ein Vorabverkauf zur Bedingung gemacht wird, nennen die Promotoren gemäss Abbildung 3.6-3 eine wünschbare Verkaufsquote von durchschnittlich fast 50%. Dabei besteht praktisch kein Unterschied zwischen gelegentlichen und häufigen Promotoren. Mit 60% noch etwas restriktiver sind die Anforderungen der Kreditinstitute für die Gewährung eines Baukredits, da sie aufgrund der starken Zunahme des Stockwerk-eigentums in diesem Bereich ein wachsendes Risiko erkennen.

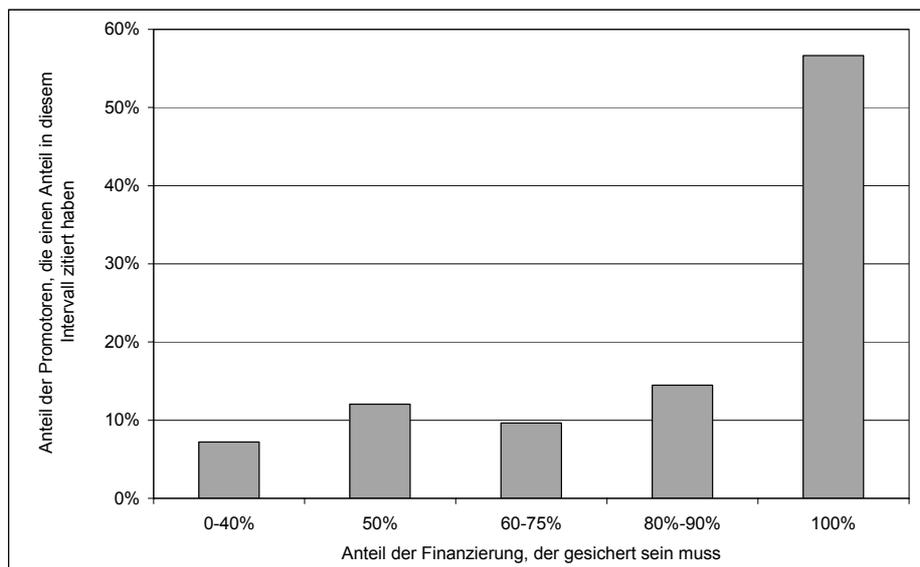
Abbildung 3.6-3: Projektanteil, dessen Verkauf ab Plan gesichert sein muss, bevor einige Promotoren ein Projekt starten



129 Promotoren haben geantwortet, einen minimalen Anteil Vorverkauf zu verlangen, und diesen Anteil angegeben.

Ein Drittel der Promotoren macht für den Projektstart eine zumindest teilweise gesicherte Finanzierung zur Bedingung (Abbildung 3.6-2). Deren Umfang variiert je nach Promotor und vermutlich je nach Art des Projekts. Über die Hälfte der Promotoren, die diese Bedingung nannten, verlangt üblicherweise eine vollständige Finanzierung (Abbildung 3.6-4).

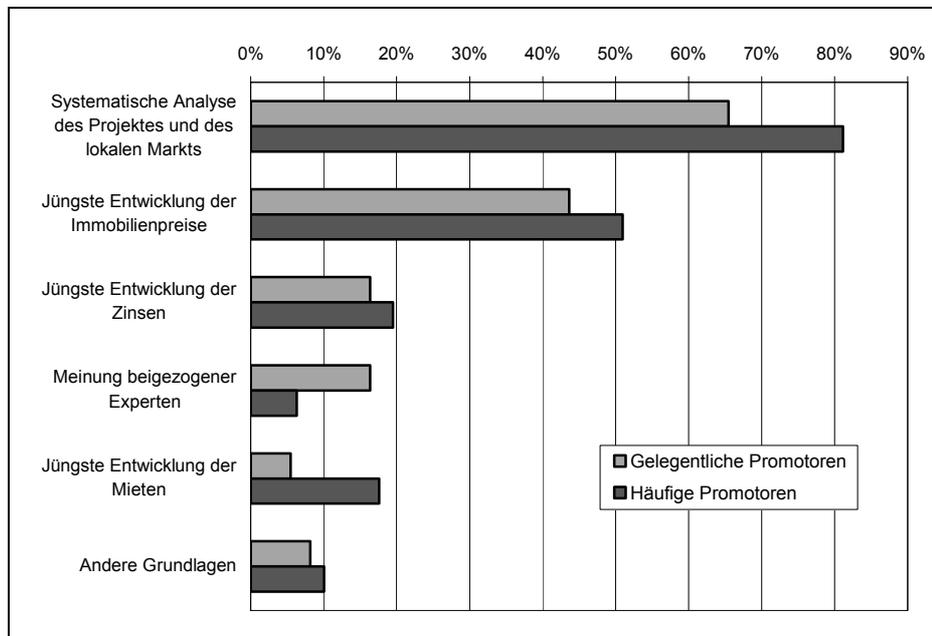
Abbildung 3.6-4: Teil der Finanzierung, der sichergestellt sein muss, bevor einige Promotoren ein Projekt starten



83 Promotoren haben geantwortet, einen minimalen gesicherten Anteil der Finanzierung zu verlangen, und diesen Anteil angegeben.

Zur Abklärung der Rentabilität eines Bauvorhabens führen fast alle Promotoren systematische Projekt- und Marktanalysen durch (Abbildung 3.6-5). Bei etwa der Hälfte der Promotoren fließt auch die jüngste Entwicklung der Immobilienpreise in diese Analyse ein, und zwar in stärkerem Masse als die Entwicklung der Zinsen und Mieten, welche ja die Grundlage der Preisentwicklung bilden. Besonders die nur selten bauenden Promotoren nehmen dabei die Hilfe von Fachleuten in Anspruch, doch davon abgesehen unterscheiden sich die gelegentlichen und häufigen Promotoren in ihrem diesbezüglichen Verhalten kaum.

Abbildung 3.6-5: Informationsquellen für die Prognosen der Promotoren über die Verkaufspreise und die Rendite



Anteile der 110 gelegentlichen Promotoren und der 159 häufigen Promotoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

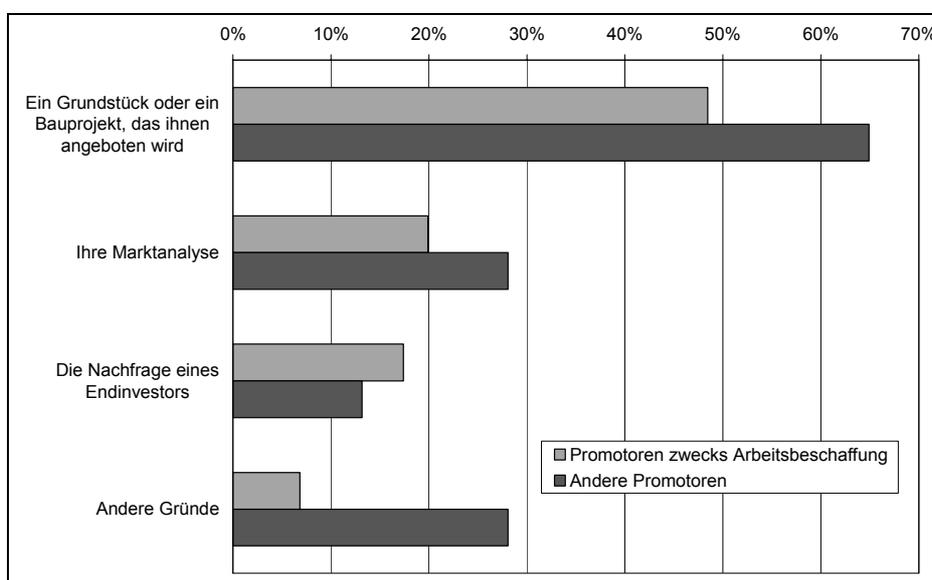
Schliesslich ist hervorzuheben, dass sich nicht alle Wohnungspromotoren spezialisieren. Ein Drittel betätigt sich auch bei anderen Gebäudearten als Promotor (Bürohäuser, Ladenflächen, Gewerbeflächen usw.). Ihr Anteil ist unter den häufigen Bauträgern mit 45% doppelt so hoch wie unter den gelegentlichen (21%).

Unterscheidung nach den Zielen der Promotoren

Vergleicht man die Antworten der beiden Promotorengruppen nicht nach der Häufigkeit, sondern nach den Zielen ihrer Bautätigkeit, so zeigt sich, dass fast 60% der Promotoren das Beschäftigungsmotiv nennen. Sie werden im Folgenden mit den Promotoren verglichen, für welche dieser Faktor kein Baumotiv ist.

Zunächst lässt sich beobachten, dass Beschäftigung suchende Promotoren ähnlich wie die übrigen ihre Projekte auch aus anderen Gründen starten (Abbildung 3.6-6). Sie geben diese nur seltener an, besonders was das Angebot von Bauland oder eines Projektes betrifft.

Abbildung 3.6-6: Motive, die Promotoren üblicherweise dazu veranlassen, sich als Promotor eines Mehrfamilienhauses zu betätigen



Anteile der 161 gelegentlichen Promotoren und der 114 häufigen Promotoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Ein entscheidender Unterschied zwischen den zwei Promotorentypen besteht darin, dass von den Beschäftigung suchenden nur 5% und von den übrigen Promotoren 16% Eigentümer des zuletzt erstellten Gebäudes blieben. Unter Ersteren ist auch der Anteil der häufigen Promotoren höher (69% gegenüber 41%). Und schliesslich gehören Beschäftigung suchende Promotoren aus naheliegenden Gründen auch häufiger zur Baubranche. Über zwei Drittel sind Architekten oder Bauunternehmen, während unter den anderen Promotoren die Privatpersonen die grösste Gruppe bilden (Tabelle 3.6-4).

Tabelle 3.6-4: Der Anteil der Promotoren an den Organisationstypen

	Beschäftigung suchende Promotoren	Andere Promotoren
Privatpersonen	17.5%	31.2%
Erbengemeinschaften	1.3%	6.4%
Generalunternehmungen	30.6%	19.9%
Andere Baugesellschaften	8.1%	7.8%
Architekten	28.8%	14.9%
Immobilien AG	9.4%	7.1%
Wohnbaugenossenschaften	1.9%	5.7%
Andere	2.4%	7.0%

Das Total jeder Spalte beträgt 100%. Antworten von 160 Beschäftigung suchenden Promotoren und von 141 anderen Promotoren.

Bauen für Investoren

Lediglich 37 von 269 Promotoren erklärten, ihr letztes Gebäude für den Verkauf als Ganzes erstellt zu haben. Sie verkauften 73% der Gebäude an Privatpersonen, 18% an Personalvorsorgestiftungen und 9% an Immobilienfonds. Das bedeutet, dass vor allem institutionelle Investoren nur selten die Hilfe von Promotoren in Anspruch nehmen. Somit bestätigt sich die Hypothese, dass die Befragung der Bauträger mehr über die Determinanten des Wohnungsbaus aussagt als eine Befragung der End-eigentümer.

Promotoren, die den Verkauf des Gebäudes als Ganzes beabsichtigen, sind zu 80% häufig tätig, während es bei den Promotoren von Stockwerkeigentum nur 53% sind. Sonst besteht zwischen den beiden Promotorentypen kein signifikanter Unterschied. Wer das Gebäude als Ganzes verkaufen wollte, war nur in 24% der Fälle im Auftrag eines Endinvestors tätig. Wie bei den Promotoren von Stockwerkeigentum stand die Absicht im Vordergrund, von einem Bauland- oder Projektangebot zu profitieren (60%) und die Geschäftskapazitäten auszulasten (57%). Von den Promotoren, die einen Verkauf als Ganzes anvisierten, hatten 43% bei der Bau-eingabe noch keinen Käufer, verglichen mit 29% der Promotoren von Stockwerkeigentum.

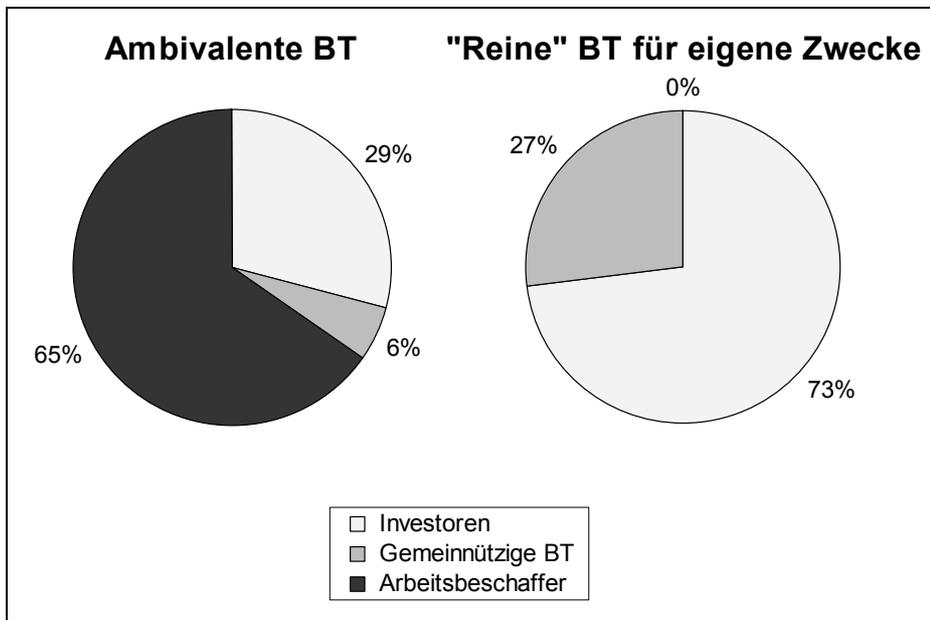
3.7. Die Bauträger für eigene Zwecke

Unterscheidung nach dem wichtigsten Baumotiv

Dieser Bauträgertyp erstellt Wohngebäude, um sie für Vermietungszwecke selber zu behalten. Dennoch kann das Hauptziel dieser Bauträger unterschiedlich sein. Einigen geht es in erster Linie um die finanzielle Seite der Kapitalanlage. Sie werden nachfolgend als „Investoren“ bezeichnet. Die „gemeinnützigen Bauträger“ orientieren sich am Nutzen für die Allgemeinheit. Für eine dritte Kategorie stand das Beschäftigungsmotiv im Vordergrund. Von diesen hätten vermutlich viele das erstellte Gebäude gerne verkauft, wenn es zu günstigen Bedingungen möglich gewesen wäre. Dies ist umso wahrscheinlicher, als sie vor allem in der Gruppe der ambivalenten BT zu finden sind, die sowohl für Dritte wie für eigene Zwecke bauen (Abbildung 3.7-1).

Die Befragung zeigt, dass drei Viertel der nur für eigene Zwecke bauenden „reinen“ Bauträger „Investoren“ und ein Viertel gemeinnützige BT sind. Auf die Gesamtheit aller BT für eigene Zwecke, also auch der ambivalenten BT, bezogen, machen „Investoren“ die Hälfte (150), die Beschäftigung suchenden BT einen Drittel (95) und die gemeinnützigen BT einen Sechstel (48) aus.

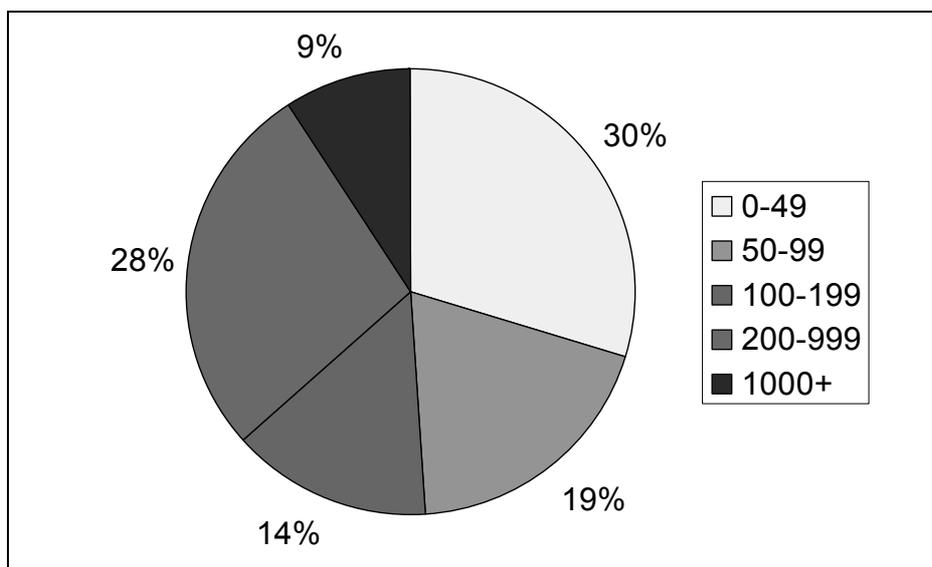
Abbildung 3.7-1: Die Typen der Bauträger für eigene Zwecke nach dem vorrangigen strategischen Ziel



141 ambivalente BT und 149 "reine" BT für eigene Zwecke.

Aus erhebungstechnischen Gründen kann bei den „Bauträgern für eigene Zwecke“ nicht zwischen den gelegentlich und den häufig tätigen BT unterschieden werden. Zur Erfassung der „grossen“ BT wurde deshalb auf die Zahl der in den vergangenen 10 Jahren gebauten Wohnungen (100 und mehr) abgestellt. Das ist bei der Hälfte der BT der Fall, die zu dieser Frage Angaben machten, das heisst lediglich bei 50 BT. Eine Erhöhung des Schwellenwerts auf 200 Wohnungen hätte ihre Zahl auf 36 reduziert. Das sind für eine repräsentative Analyse zu wenig, vor allem, wenn man noch nach den vorrangigen strategischen Zielen differenzieren wollte.

Abbildung 3.7-2: Verteilung der Bauträger für eigene Zwecke nach der Anzahl der in den letzten zehn Jahren erstellten Wohnungen



98 ambivalente oder reine BT für eigene Zwecke.

Verschiedene Typen von „Bauträgern für eigene Zwecke“

Der Bauträger für eigene Zwecke definiert sich durch sein vorrangiges Ziel (Tabelle 3.7-1): Versicherungen und Personalvorsorgestiftungen sind immer „Investoren“. Stiftungen und Vereine, der öffentliche Sektor und die Genossenschaften sind meistens gemeinnützige BT. Die Bauunternehmen verfolgen immer das Beschäftigungsziel. Zwei Genossenschaften setzten jedoch die Rentabilität vor die Gemeinnützigkeit und einigen Architekten geht es mehr um Investitionen als um Arbeit.

Am Interessantesten ist vielleicht die Rolle der Privatpersonen. Obwohl man sie vor allem in der Gruppe der „Investoren“ erwartet, sind sie in allen drei Typen vorrangiger Ziele vertreten. Abschnitt 3.8 ist ihnen gewidmet, um mehr über diese wichtigen, aber wenig bekannten Akteure des Wohnungsmarktes zu erfahren.

Tabelle 3.7-1: Die Verteilung der Bauträger für eigene Zwecke auf die einzelnen Organisationstypen

	Investoren	Gemeinnützige BT	Beschäftigung suchende BT
Privatpersonen	55.7%	20.8%	35.1%
Immobilien AG	6.7%	---	7.4%
Wohnbaugenossenschaften	2.7%	47.9%	1.1%
Andere Genossenschaften	---	2.1%	---
Versicherungen	4.7%	---	---
Personalvorsorgestiftungen	12.1%	---	---
Stiftungen	---	4.2%	---
Öffentliche Hand	---	12.5%	---
Baugesellschaften	8.1%	2.1%	26.6%
Architekten	8.7%	2.1%	26.6%
Andere	1.3%	8.3%	3.2%

Das Total jeder Spalte beträgt 100%. Antworten von 149 Investoren, 47 gemeinnützigen BT und 94 Beschäftigung suchenden BT.

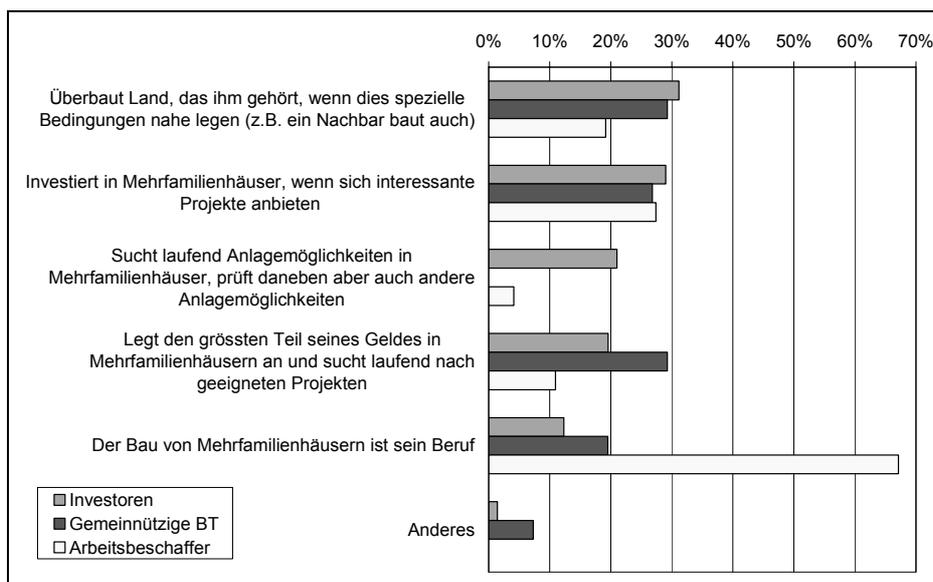
An dieser Stelle kann darauf hingewiesen werden, dass das Gesetz den Status der „gemeinnützigen Bauträger“ für keinen Akteur reserviert. In Artikel 37 der Verordnung über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum (WFV, SR 842.1) vom 26.11.2003 wird definiert, was unter „Organisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus“ zu verstehen ist. Danach gilt eine Organisation als gemeinnützig, wenn sie gemäss ihren Statuten den Zweck verfolgt, dauerhaft den Bedarf an Wohnraum zu tragbaren finanziellen Bedingungen zu decken, die Dividende beschränkt, die Ausrichtung von Tantiemen verbietet und wenn sie bei der Auflösung der Gesellschaft, Genossenschaft oder Stiftung die Aufrechterhaltung gemeinnützigen Wohnraums gewährleistet. Zwar erkennt Artikel 37 Privatpersonen nicht als gemeinnützige Bauträger an, doch verbietet ihnen das selbstverständlich nicht, entsprechende Ziele zu verfolgen. Würde die Bundesversammlung Kredite für die Wohnbauförderung nach dem Wohnraumförderungsgesetz beschliessen (WFG, SR 842), dann wären Vereinbarungen vorstellbar, die es auch Privatpersonen ermöglichen sollten, in deren Genuss zu gelangen.

Die Baumotive der Bauträger für eigene Zwecke

Bauträger für eigene Zwecke agieren aus verschiedensten Motiven (Abbildung 3.7-3). Ein wichtiger Auslöser ist für alle die Nutzung einer günstigen Gelegenheit. Über ein Viertel nannte diesen Grund. Fast ebenso grosse Bedeutung hat der Bau auf eigenem Bauland. Diese recht zufälligen Bauauslöser wurden bereits bei den Promotoren festgestellt (Abschnitt 3.6). Bei den Bauträgern, die nur gelegentlich bauen, fallen sie besonders ins Gewicht.

Eine Hälfte der „Investoren“ ist aber auch ständig auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten in Mehrfamilienhäusern. Auch fast 30% der gemeinnützigen BT suchen aktiv nach Projekten. Diese BT haben zudem eben so häufig erklärt, dass das Bauen ihr Beruf ist.

Abbildung 3.7-3: Die Baumotive der Bauträger für eigene Zwecke

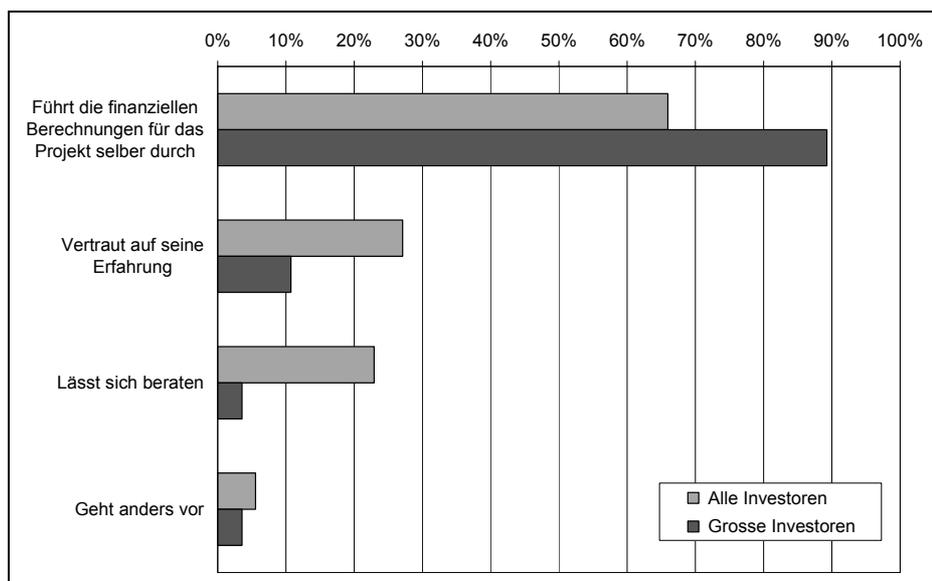


Anteile der 138 Investoren, 41 gemeinnützigen BT und 73 Beschäftigung suchenden BT, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt, aber sehr wenige haben dies genutzt. Wo ein Balken fehlt, hat kein BT dieser Kategorie die entsprechende Antwort markiert.

Die Ziele der „Investoren“

Zwei Drittel der „Investoren“ beurteilen die finanzielle Machbarkeit eines Projektes selber, etwa ein Viertel verlässt sich auf die Erfahrung und fast eben so viele nehmen fachliche Beratung in Anspruch (Abbildung 3.7-4). Betrachtet man nur die grossen Investoren, die in den vergangenen 10 Jahren 100 und mehr Wohnungen erstellt haben, so liegt der Anteil der BT mit eigenständigen Abklärungen bei fast 90%. Sehr wenige lassen sich beraten. Es sind also eher die gelegentlichen Investoren, die ihr Kreditinstitut und andere Sachverständige beiziehen oder selber einfache Überprüfungen anstellen.

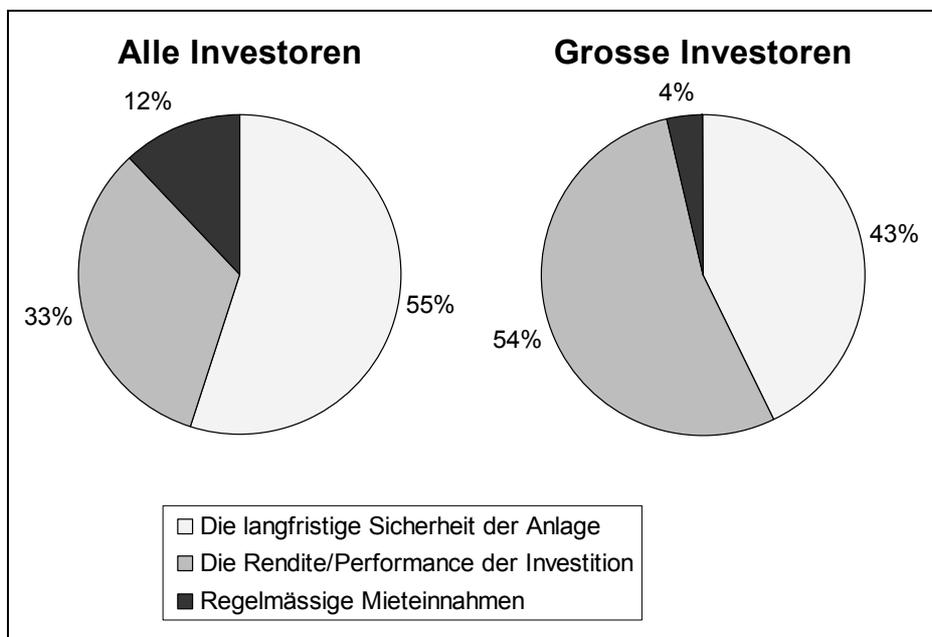
Abbildung 3.7-4: Die Beurteilung der Projektrendite durch die Investoren



Anteile der 144 Investoren, bzw. 28 grossen Investoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt, was ungefähr 20% genutzt haben.

Was die finanziellen Aspekte betrifft, so zeigt Abbildung 3.7-5, dass die Mehrheit der „Investoren“ die Sicherheit der Anlage am höchsten bewertet. Lediglich unter den grossen Investoren geniesst die Rendite grösseres Gewicht. Für 12% der Investoren sind regelmässige Mieteinnahmen das vorrangige finanzielle Ziel, was insbesondere für Personalvorsorge-stiftungen und Rentner zutreffen dürfte.

Abbildung 3.7-5: Das vorrangig angestrebte finanzielle Ergebnis für die Investoren-Bauträger

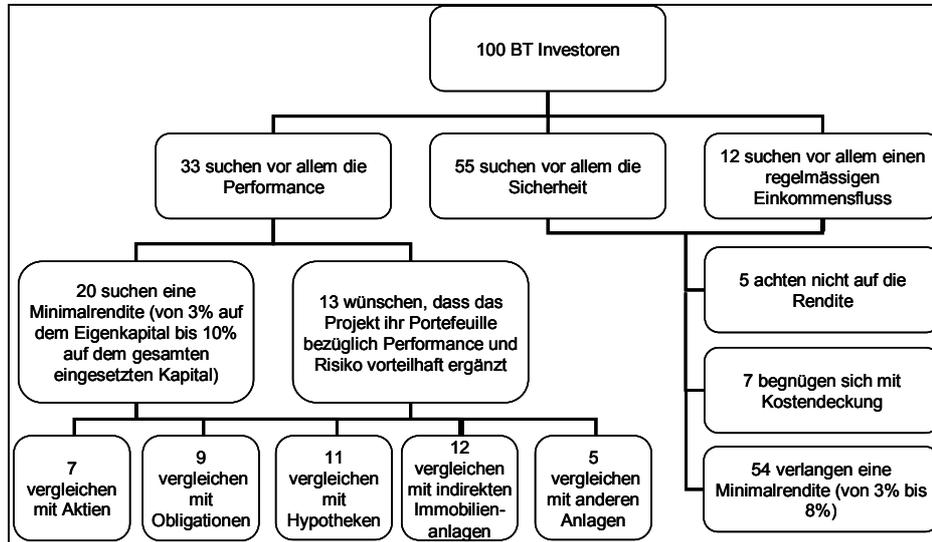


Verteilung der Antworten von 144 Investoren, bzw. 28 grossen Investoren.

Abbildung 3.7-6 zeigt die von den „Investoren“ gestellten Ansprüche. Von den primär renditeorientierten Investoren streben drei von fünf eine Mindestrendite an, während für zwei von fünf die vorteilhafte Ergänzung ihres Portfolios den Ausschlag gibt. Diese Investoren vergleichen die direkte Immobilienanlage mit anderen Anlagemöglichkeiten. In drei von vier Fällen mit einer einzigen, wobei keine Kategorie generell überwiegt. Diese BT dürften relativ komplexe Selektionsverfahren anwenden. Drei von fünf gaben an, dynamische Investitionsrechnungen zu benutzen. Besonders die so genannte *discounted cash flow*-Methode geniesst wachsenden Zuspruch. Zwei von fünf renditeorientierten „Investoren“ geben sich aber auch mit Erfahrungswerten oder einfachen Kalkulationen für das erste Nutzungsjahr zufrieden.

Von den übrigen Investoren legen acht von zehn trotz des Primats der Sicherheit und der Regelmässigkeit der Mieteinnahmen auch Gewicht auf die Rendite. Die anderen begnügen sich mit der Deckung der Kosten oder berücksichtigen diesen Aspekt überhaupt nicht.

Abbildung 3.7-6: Genaue finanzielle Ziele der Investoren-BT



Verteilung der Antworten von 150 Investoren (= 100%). Sie konnten mehrere Vergleichsaktiven angeben.

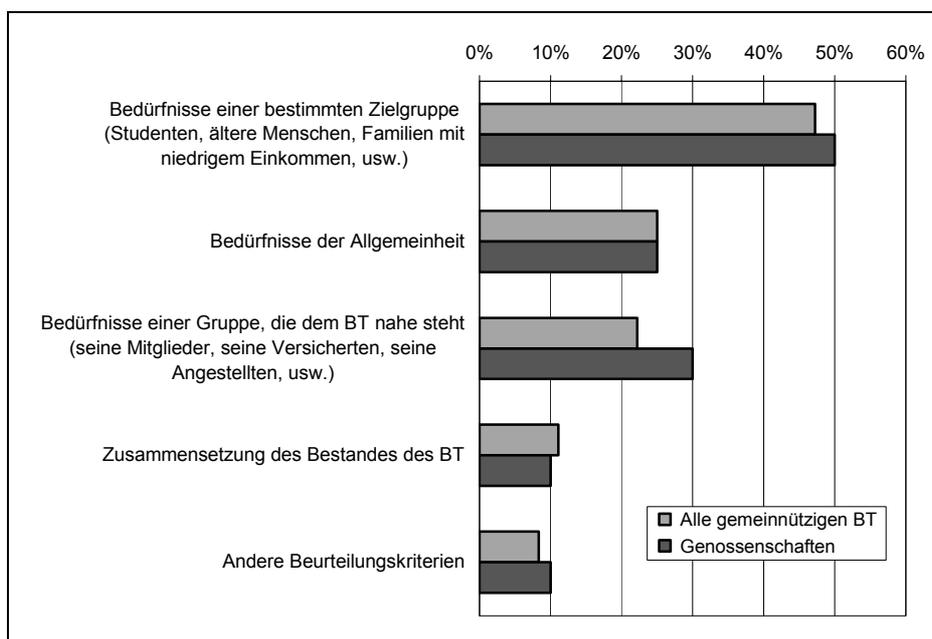
Zusammengefasst ergibt sich ein ähnliches Resultat wie bei den Promotoren. Zwei Drittel stützen sich bei ihren Entscheiden auf relativ genaue Analysen. Ein Drittel beschränkt sich auf vereinfachte Berechnungen oder Erfahrungswerte oder sichert sich, wie im Fall der Promotoren, durch den Vorabverkauf von mindestens der Hälfte der Eigentumswohnungen gegen hohe Risiken ab.

Die Ziele der gemeinnützigen Bauträger und der auf Beschäftigung ausgehenden Bauträger

Nur 48 Bauträger erklärten, vorrangig einen gemeinnützigen Zweck zu verfolgen, und 36 führten aus, was sie darunter verstehen. Für fast die Hälfte geht es darum, die Bedürfnisse bestimmter gesellschaftlicher Gruppen zu befriedigen (Abbildung 3.7-7). Man hätte erwarten können, dass eine grössere Zahl dieser BT die Bedürfnisse der Gesellschaft insgesamt betont oder im Gegenteil diejenigen ihrer Mitglieder. Doch auch bei ausschliesslicher Berücksichtigung der Genossenschaften stehen die Mitgliederinteressen nicht im Vordergrund.

Artikel 37 der Verordnung über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum (WFV) definiert die Gemeinnützigkeit als dauerhafte Deckung des Wohnraumbedarfs zu tragbaren finanziellen Bedingungen, ohne jedoch zu präzisieren, für wen diese Wohnungen bestimmt sein sollten.

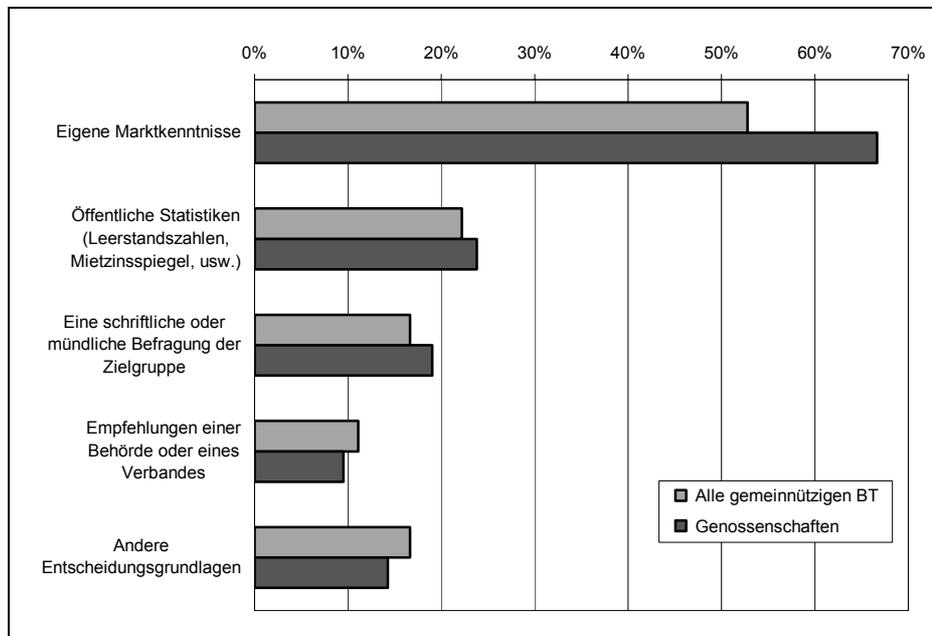
Abbildung 3.7-7: Kriterien der gemeinnützigen Bauträger bei der Beurteilung eines Projekts



Anteile der 36 gemeinnützigen BT, wovon 20 Genossenschaften, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt. Die Zahl dieser BT ist zu klein, um eine Unterscheidung nach der Zahl der gebauten Wohnungen zu erlauben.

Auch die gemeinnützigen BT wurden nach den Entscheidungsgrundlagen für ihre Tätigkeit befragt (Abbildung 3.7-8). Die Mehrheit und besonders die Genossenschaften vertrauen ihren Marktkenntnissen. Daneben benutzt jeder fünfte gemeinnützige BT öffentliche Statistiken, die offenbar wichtiger sind als etwa eigene Umfragen oder die Empfehlungen einer Behörde.

Abbildung 3.7-8: Grundlagen der gemeinnützigen BT bei der Beurteilung der Gemeinnützigkeit eines Projekts



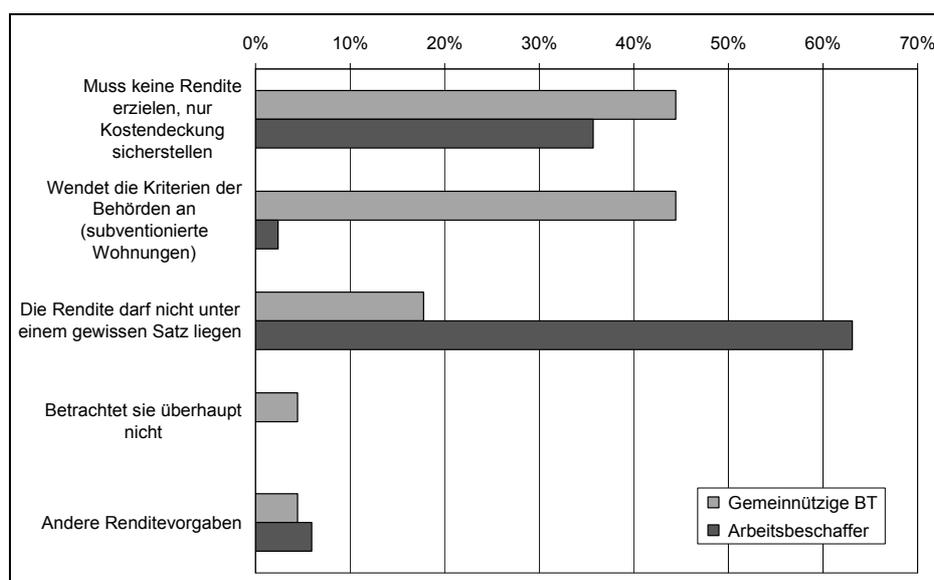
Anteile der 36 gemeinnützigen BT, wovon 21 Genossenschaften, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Zuletzt wurden die gemeinnützigen BT zur Bedeutung der Rendite für die Beurteilung eines Projekts befragt. Abbildung 3.7-9 fasst die Antworten zusammen. Einige wenige gemeinnützige BT verlangen eine Mindestrendite oder lassen diesen Aspekt im Gegenteil ganz ausser Betracht. Fast die Hälfte orientiert sich an der Kostendeckung und eben so viele an behördlichen Vorschriften. Aufgrund der Antworten ist zu vermuten, dass die beiden letzten Kriterien von den Befragten als Synonym verstanden wurden.

Sie sind es aber in Wirklichkeit nicht, denn die behördlichen Mietzinsvorgaben berücksichtigen im Allgemeinen die Verzinsung des Eigenkapitals. So verbietet z.B. Artikel 37 der WFV die Erzielung eines Gewinns nicht, sondern begrenzt lediglich die Höhe der Dividende auf das im „Stempelsteuergesetz“ erlaubte Mass (SR 641.10), d.h. auf maximal 6% des einbezahlten Gesellschafts- oder Genossenschaftskapitals. Darüber hinaus gehende Erträge sind gemeinnützigen Zwecken zuzuführen.

Insoweit also unter „Kostendeckung“ der Ausschluss der Verzinsung des Eigenkapitals verstanden wurde, gibt sich fast die Hälfte der gemeinnützigen BT mit Renditen unter der gesetzlich zulässigen Höhe zufrieden.

Abbildung 3.7-9: Die Bedeutung der Rendite für die gemeinnützigen und die Beschäftigung suchenden Bauträger



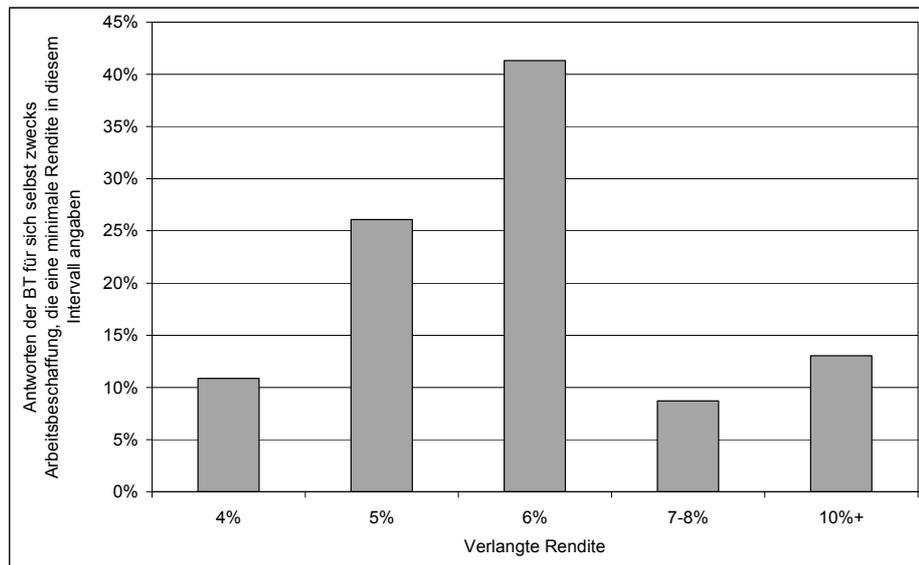
Anteile der 45 gelegentlichen gemeinnützigen BT und 84 Beschäftigung suchenden BT für eigene Zwecke, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Bei den verschiedenen Typen gemeinnütziger BT ist hervorzuheben, dass fast alle Privatpersonen angaben, die Kostendeckung anzustreben, während die BT des öffentlichen Sektors selbstverständlich eher die Kriterien der Behörden anwenden.

Die Frage nach der Bedeutung der Rendite wurde auch den vorrangig auf Beschäftigung zielenden BT gestellt. Ihre Antworten sind ebenfalls in Abbildung 3.7-9 dargestellt. Diesem BT-Typ ist die Erzielung einer Mindestrendite wesentlich wichtiger als den gemeinnützigen BT. 60% der Befragten äusserten sich in diesem Sinn. Für die übrigen steht die Kostendeckung im Vordergrund.

Die meist genannten Mindestrenditen liegen bei 5% und 6%. Einige BT sind mit 4% zufrieden, andere verlangen wesentlich mehr (Abbildung 3.7-10).

Abbildung 3.7-10: Von Beschäftigung suchenden BT geforderte Mindestrendite



Antworten der 46 Beschäftigung suchenden BT für eigene Zwecke, die angaben, eine minimale Rendite zu verlangen.

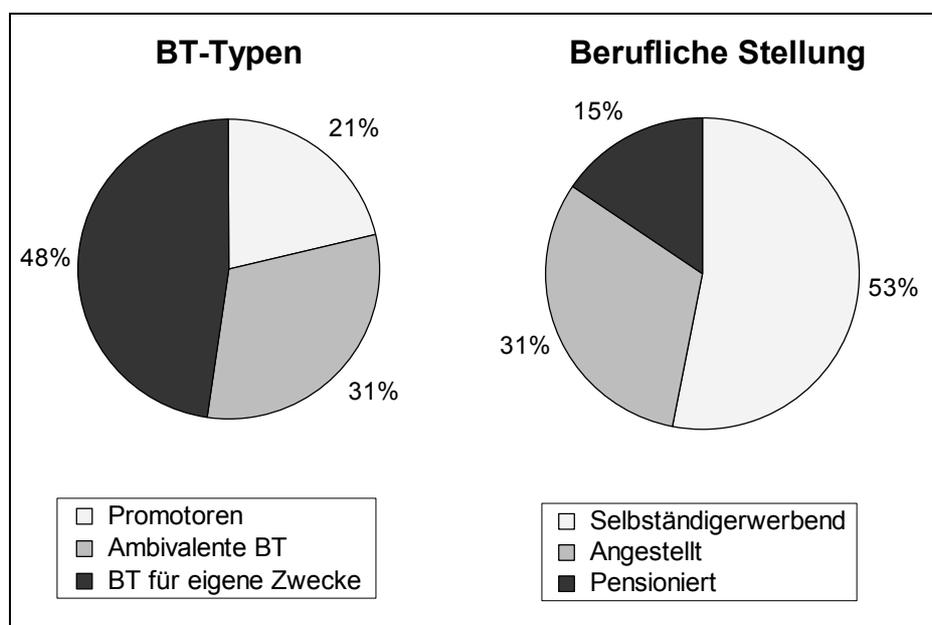
3.8. Die Privatpersonen

Obwohl 57% der in Miete bewohnten Wohnungen im Besitz von Privatpersonen sind, ist über diese Eigentümerkategorie nur wenig bekannt. Einiges weiss man aufgrund der von Gerheuser ausgewerteten Verbrauchserhebung aus dem Jahr 1998 (2001, S. 75 ff.). So sind zum Beispiel 9% der Haushalte Eigentümer vermieteter Wohnungen. Das entspricht ungefähr 285'000 Haushalten, die sich in die 1,1 Millionen vermieteten und im Besitz von Privatpersonen befindlichen Wohnungen teilen. Das entspricht im Durchschnitt 4 Wohnungen pro Eigentümer. Die hier analysierte Erhebung liefert zusätzliche Erkenntnisse über die Privatpersonen, die selber als Bauherren eines oder mehrerer Mehrfamilienhäuser auftreten. Konkret sind in der Stichprobe der BT 169 Privatpersonen und 23 Erbgemeinschaften vertreten, wobei letztere nachfolgend den Privatpersonen gleichgesetzt werden.

Private Bauträger und ihre berufliche Stellung

Von den privaten Bauträgern bauten 21% für den Verkauf, 48% für eigene Zwecke und 31% schon mindestens einmal für beides (Abbildung 3.8-1). Dies sind genau die gleichen Anteile wie in der Grundgesamtheit der BT (Abbildung 3.5-3). Ein Drittel der privaten Promotoren oder ambivalenten BT tritt häufig als Bauträger auf, zwei Drittel gelegentlich. Mit durchschnittlich 11 Wohnungen war das von privaten BT zuletzt erstellte Gebäude genau halb so gross wie das letzte Gebäude aller übrigen Bauträger.

Abbildung 3.8-1: Private Bauträger-Typen und ihre berufliche Stellung

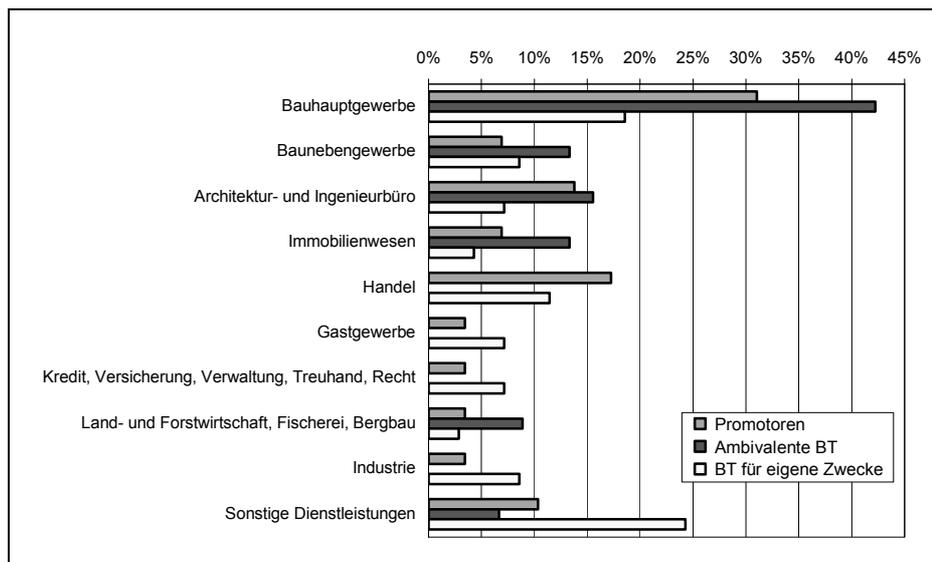


Von 192 Privatpersonen konnten 159 in die Typologie aufgenommen werden und 175 haben ihre berufliche Stellung angegeben.

Etwas mehr als die Hälfte der privaten BT entfällt auf selbständig Erwerbende oder Unternehmer (Abbildung 3.8-11). Das ist deutlich mehr als im Mittel der Gesamtbevölkerung. Gerheuser (2001) hatte bereits in der Verbrauchserhebung 1998 festgestellt, dass jeder sechste selbständig Erwerbende Eigentümer von Mietwohnungen ist, doch werden Wohnungen bei weitem nicht nur von selbständig Erwerbenden oder Unternehmern gebaut.

Der Tätigkeitsbereich dieser BT (einschliesslich der zuletzt ausgeübten Tätigkeit der Rentner) steht in enger Beziehung zum wichtigsten Baumotiv (Abbildung 3.8-12). Promotoren und ambivalente BT kommen vor allem aus dem Bausektor. Bei den Promotoren sind es 52%, bei den ambivalenten BT sogar 71% und bei den Bauträgern für eigene Zwecke noch 34%. Rechnet man die im Immobiliensektor tätigen Personen hinzu, so hat die eine Hälfte der privaten BT beruflich mit dem Bauen zu tun. Die andere Hälfte verteilt sich, soweit es sich um BT für eigene Zwecke handelt, relativ gleichmässig auf die übrigen Sektoren. Weniger gleichmässig ist die Verteilung wie gesagt bei den Promotoren und insbesondere bei den ambivalenten BT.

Abbildung 3.8-2: Der Sektor der beruflichen Tätigkeit der privaten Bauträger

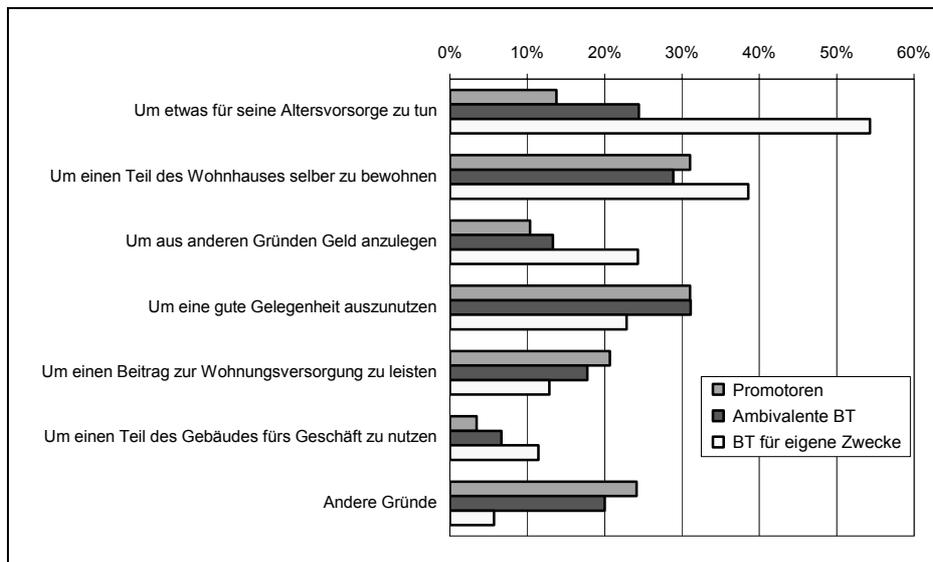


Gruppierte Antworten der Privatpersonen, wovon 29 Promotoren, 45 ambivalente BT und 70 BT für eigene Zwecke sind. Wo ein Balken fehlt, gehört kein BT dieser Kategorie zu diesem Sektor.

Die Baumotive der Privatpersonen

In der Erhebung wurden die Privatpersonen nach ihren Gründen für die Erstellung ihres zuletzt gebauten Mehrfamilienhauses befragt. In einer Liste konnten mehrere Motive angekreuzt und neue hinzugefügt werden. Die Darstellung der Antworten in Abbildung 3.8-13 unterscheidet zwischen Promotoren, ambivalenten BT und BT für eigene Zwecke. Sie zeigt, dass eine Privatperson, die Eigentümerin des erstellten Mehrfamilienhauses bleibt, in 50% der Fälle aus Vorsorgegründen investiert. Ein Drittel der privaten BT aller Kategorien erstellte ein Gebäude, um selbst eine Wohnung zu nutzen oder, seltener, um dort eine berufliche Tätigkeit auszuüben. Für die Promotoren und ambivalenten BT ist auch die „gute Gelegenheit“, die es zu ergreifen gilt, ein wichtiges Baumotiv. Es wird von einem Drittel der BT genannt.

Abbildung 3.8-3: Der Zweck, zu welchem die privaten Bauträger ihr letztes Mehrfamilienhaus bauten

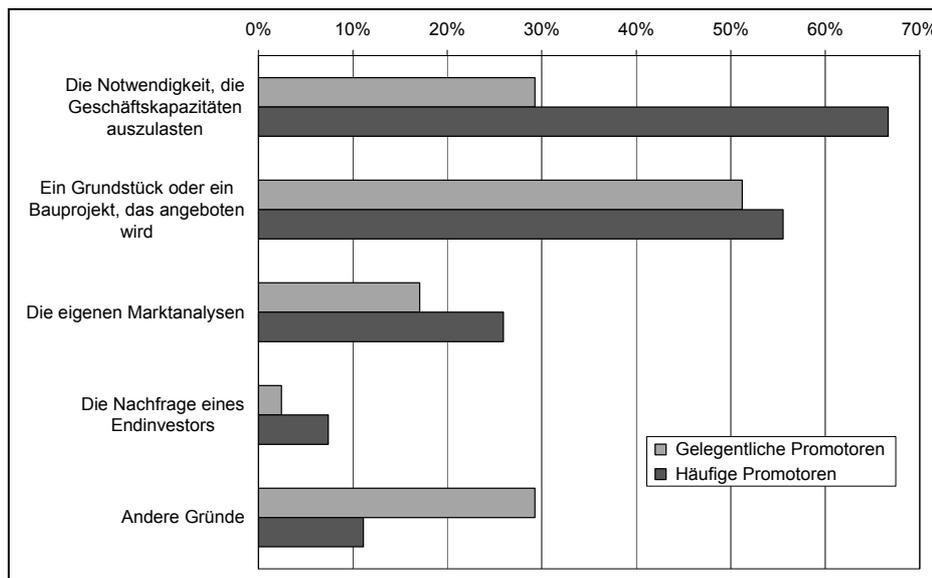


Anteile der 29 Promotoren, 45 ambivalenten BT und 70 BT für eigene Zwecke, alles Privatpersonen, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt, was fast jeder Zweite ausnutzte.

Die Baumotive der privaten Promotoren

In Abschnitt 3.6 wurde gezeigt, dass die Mehrheit - zumal der häufigen Promotoren - baut, um die Geschäftskapazitäten auszulasten (Abbildung 3.6-1), dass aber das Angebot von Bauland oder eines Bauprojekts fast ein ebenso wichtiger Auslöser ist. Wie steht es bei den Privatpersonen? Die Hauptgründe für ihre Bautätigkeit unterscheiden sich kaum von jenen der übrigen Promotoren (Abbildung 3.8-14). Das Bedürfnis, die Geschäftskapazitäten auszulasten, ist bei Privatpersonen zwar weniger ausgeprägt, obwohl zwei Drittel im Bausektor tätig sind. Hingegen hat für sie das Angebot von Bauland oder eines Bauprojekts eine grössere Bedeutung.

Abbildung 3.8-4: Die Gründe, die Privatpersonen üblicherweise zur Betätigung als Promotor von Mehrfamilienhäusern veranlassen



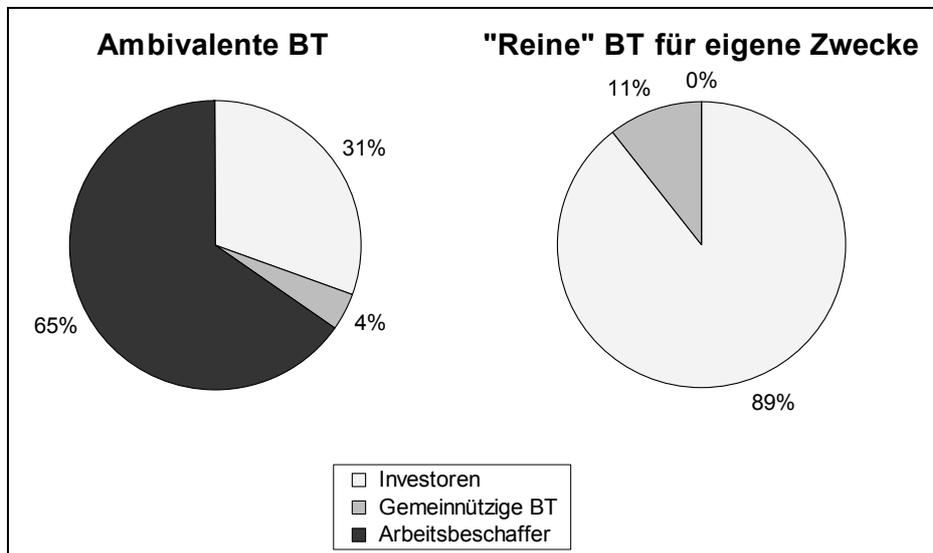
Anteile der 41 gelegentlichen Promotoren und 27 häufigen Promotoren, alles Privatpersonen, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Die vorrangigen Ziele der privaten Bauträger für eigene Zwecke

Abschnitt 3.7 hat gezeigt, dass unter den „Investoren“, aber auch unter den Beschäftigung suchenden BT für eigene Zwecke und sogar unter den gemeinnützigen BT viele Privatpersonen sind. Dieser Abschnitt erlaubt, diese Beobachtung zu vertiefen.

Bezüglich ihrer wichtigsten strategischen Ziele weisen die Privatpersonen als ambivalente BT das gleiche Muster auf wie die ambivalenten BT insgesamt (Abbildung 3.7-1 und Abbildung 3.8-5). Dagegen war der Aspekt der Kapitalanlage bei den Privatpersonen, die für eigene Zwecke bauten, viel stärker (89%) als bei den BT für eigene Zwecke insgesamt. Bei den 10 Privatpersonen, die gemeinnützige Ziele verfolgen, weisen die Ansprüche an die Rendite (Kostendeckung) und die Einschätzung des öffentlichen Nutzens Ähnlichkeit mit jenen der anderen gemeinnützigen BT auf.

Abbildung 3.8-5: Die Typen privater Bauträger für eigene Zwecke nach ihrem vorrangigen strategischen Ziel



49 ambivalente BT und 76 reine BT für eigene Zwecke, alles Privatpersonen.

3.9 Erfahrungen mit vorangegangenen Projekten und Zukunftspläne

Es ist möglich, dass der Rückgang der Wohnungsproduktion die Folge schlechter Erfahrungen ist. Im Fragebogen wurde diesen nachgegangen. Die Ergebnisse sind im Abschnitt 3.10 dargestellt. Die BT wurden aber auch nach ihren künftigen Absichten und einige nach der Zusammensetzung ihres Portfolios befragt.

Bedauern über frühere Bauten, Pläne für die Zukunft

Am Schluss der Erhebung wurde den Teilnehmern die Frage gestellt, ob sie es heute bereuen, Wohnungen gebaut zu haben, und ob sie ihr Engagement im Wohnungsbau fortsetzen wollen. Die Antworten erlauben, eine Art Bilanz zu ziehen, bevor detailliert auf die Erfolge und Schwierigkeiten des letzten Bauprojekts eingegangen wird. Wie aus der Tabelle 3.9-1 hervorgeht, hat praktisch niemand den Bau der Wohnungen bereut. Lediglich 15 BT von 496 tun es, davon eine Mehrheit ambivalenter Akteure. Das bestätigt die frühere Vermutung, dass einige ambivalente BT im Grunde Promotoren sind, die für ihr Gebäude keine Käufer fanden. Generell wird jedoch deutlich, dass die grosse Mehrheit der Bauträger ihre Ziele erreichte.

Tabelle 3.9-1: Die generelle Zufriedenheit mit dem Wohnungsbau und die Absichten für die Zukunft nach Bauträger-Typus

	Promotoren	Ambivalente BT	BT für eigene Zwecke
Bereut es heute, Wohnungen gebaut zu haben			
Ja	1.3%	4.3%	0.7%
Nein	98.7%	95.7%	99.3%
Aussichten für das eigene Engagement im Wohnungsbau in den nächsten Jahren:			
Erhöhen	20%	26%	34%
Halten	60%	52%	50%
Verringern	20%	22%	16%
Anzahl Antworten auf die 1. und 2. Frage	160 und 157	139 und 134	146 und 145

Die BT für eigene Zwecke wollen ihr Engagement im Wohnungsbau in den nächsten Jahren überdurchschnittlich erhöhen. Das Bauen für eigene Zwecke scheint also attraktiver zu sein als jenes für den Verkauf. Das wird auch durch die Tatsache untermauert, dass innerhalb dieser Gruppe die reinen Arbeitsbeschaffer den geringsten und die „Investoren“ den stärksten Expansionswillen zeigen (Tabelle 3.9-2).

Tabelle 3.9-2: Die Absichten im Hinblick auf den Wohnungsbau der verschiedenen Bauträger für eigene Zwecke

	Investoren	Gemeinnützige BT	Beschäftigung suchende BT
Aussichten für das eigene Engagement im Wohnungsbau in den nächsten Jahren:			
Erhöhen	34%	33%	23%
Halten	50%	46%	55%
Verringern	16%	21%	22%
Anzahl Antworten	147	43	89

Von den 15 BT, die den Wohnungsbau bereuen, waren 11 Mitte der 90er Jahre tätig. Sie vor allem sind es auch, welche ihr Engagement verringern wollen (Tabelle 3.9-3), und viele taten dies bereits, denn ihr letztes Bauprojekt stammt aus dieser Zeitspanne.

Tabelle 3.9-3: Die Absichten im Wohnungsbau nach dem Zeitpunkt des letzten Bauprojekts

	Mitte 90er Jahre	Ende 90er Jahre
Aussichten für das eigene Engagement im Wohnungsbau in den nächsten Jahren:		
Erhöhen	21%	28%
Halten	51%	56%
Verringern	28%	16%
Anzahl Antworten	176	299

Das künftige Engagement der einzelnen BT hängt nicht nur von den bisherigen Erfahrungen, sondern auch von den persönlichen Umständen ab. So wollen z.B. jene gelegentlichen BT, die ein eigenes oder geerbtes Stück Land überbauten, ihre Tätigkeit nicht unbedingt fortsetzen. 31% der gelegentlichen Promotoren beabsichtigen denn auch eine Reduktion ihres Engagements im Vergleich zu nur 12% der regelmässigen Promotoren. Umgekehrt gibt es auch Landbesitzer, die mit einer Überbauung zuwarten und deshalb mit dieser Erhebung nicht erfasst sind. Daher wäre es voreilig, aus der Tabelle 3.9-4 Prognosen zur künftigen Entwicklung des Wohnungsbaus abzuleiten.

Die Zusammensetzung der Portfolios

Eine letzte Art, die Zufriedenheit der BT mit dem Wohnungsbau zu überprüfen, besteht darin, die BT für eigene Zwecke zu fragen, ob sie den Immobilienanteil in ihrem Portfolio erhöhen oder verringern wollen. Diese Frage wurde nur den BT mit mehreren Baubewilligungen gestellt. Es liegen somit die Antworten von 44 Investoren vor. Sie geben Auskunft über den Portfolioanteil der Immobilien im Jahre 2003, über dessen Verteilung auf Wohn- und andere Gebäude sowie über das Verhältnis von direkten und indirekten Anlagen. Ferner geben sie Anhaltspunkte zu den entsprechenden Anlagezielen für die Jahre 2005 und 2010.

Die Ergebnisse zeigen, dass all diese Investoren keine wesentliche Veränderung ihres Portfolios planen (Tabelle 3.9-4). Allein die „Investoren“ streben zum Teil eine geringe Erhöhung der indirekten Anlagen an. Gegenwärtig entfallen bei den Investoren, die auf diese Fragen antworteten, 87% der Immobilienanlagen auf direkte Anlagen in Wohngebäuden, 11% auf direkte Anlagen in anderen Gebäuden und weniger als 3% auf indirekte Anlagen.

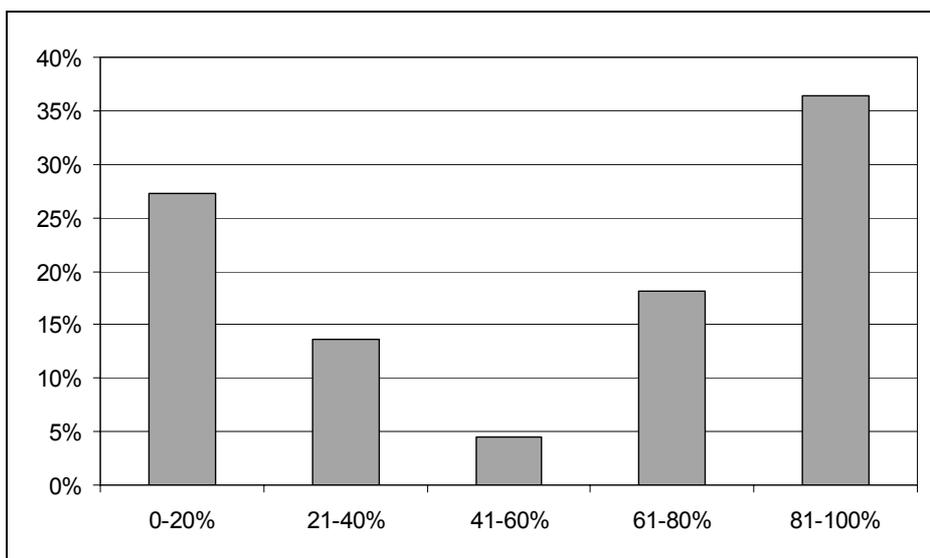
Tabelle 3.9-4: Die aktuelle und die in der Zukunft beabsichtigte Portfoliozusammensetzung der professionellen Bauträger für eigene Zwecke

	Minimum	Maximum	Durchschnitt	Standard Abweich
Heutiger Stand				
Anteil der Immobilienanlage im Portefeuille	5%	100%	60%	36%
Wovon:				
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in direkter Anlage	33%	100%	87%	17%
Andere Immobilien in direkter Anlage	0%	50%	11%	15%
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in indirekter Anlage	0%	64%	2%	10%
Andere Immobilien in indirekter Anlage	0%	10%	0.6%	2.1%
Aussichten für 2005				
Anteil der Immobilienanlage im Portefeuille	5%	100%	55%	36%
Wovon:				
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in direkter Anlage	40%	100%	87%	18%
Andere Immobilien in direkter Anlage	0%	50%	10%	14%
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in indirekter Anlage	0%	48%	2%	8%
Andere Immobilien in indirekter Anlage	0%	30%	1.2%	5.4%
Aussichten für 2010				
Anteil der Immobilienanlage im Portefeuille	5%	100%	57%	34%
Wovon:				
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in direkter Anlage	40%	100%	86%	19%
Andere Immobilien in direkter Anlage	0%	50%	8%	13%
Reine oder gemischte Wohnimmobilien in indirekter Anlage	0%	50%	4%	12%
Andere Immobilien in indirekter Anlage	0%	20%	0.9%	3.7%

Antworten von 44 Investoren

Die Standardabweichungen in der letzten Spalte von Tabelle 3.9-4 zeigen, dass sich hinter den aggregierten Zahlen ganz unterschiedliche Situationen verbergen. So haben 27% der Investoren bis zu 20% und 36% mehr als 80% ihres Kapitals in Immobilien angelegt (Abbildung 3.9-1). Es existieren also klar 2 Gruppen: Eine die sich auf Immobilien spezialisiert und eine, die stärker diversifiziert, wobei die erste Gruppe in dieser Erhebung zahlenmässig grösser ist. Privatpersonen sind überwiegend auf Immobilien spezialisiert, während Personalvorsorgestiftungen und Versicherungen im Allgemeinen ein stark diversifiziertes Portfolio haben.

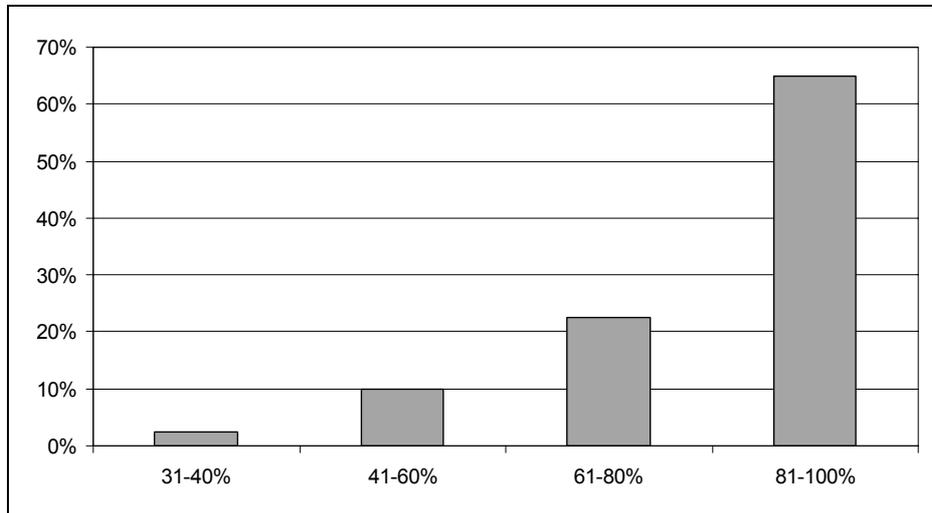
Abbildung 3.9-1: Anteil der Immobilienanlagen im Portfolio der Investoren-Bauträger



Antworten von 44 Investoren, gruppiert in Klassen.

Weniger ungleich ist die Verteilung der Immobilienanlagen hinsichtlich Gebäudetyp und Besitzesform. Fast alle Investoren halten mindestens 60% ihrer Immobilienanlagen in Form direkter Anlagen in Wohngebäuden. Zwei Drittel legen sogar 80% und mehr ihrer Immobilienanlagen direkt in Wohngebäuden an (Abbildung 3.9-2).

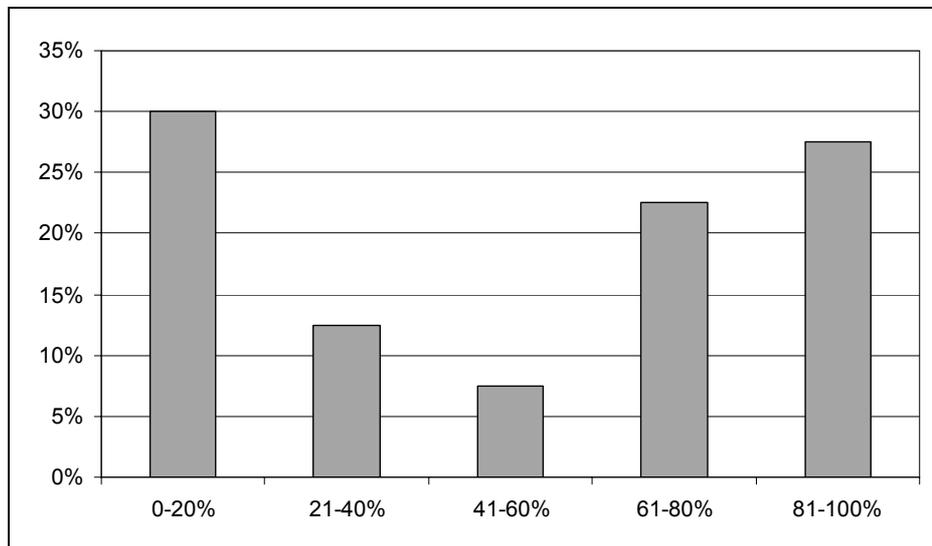
Abbildung 3.9-2: Anteile der direkten Anlagen in Wohnimmobilien im Immobilienportfolio der Investoren-Bauträger



Antworten von 40 Investoren, gruppiert in Klassen.

Kombiniert man die Angaben aus den Abbildungen 3.9-1 und 3.9-2, so erhält man den Anteil der direkten Anlagen in Wohngebäuden im Portfolio der „Investoren“ (Abbildung 3.9-3). Auch diese Zahlen zeigen den Gegensatz zwischen spezialisierten und diversifizierten Investoren. Investoren mit diversifiziertem globalem Portfolio neigen auch bei den Immobilienanlagen zu grösserer Diversifizierung.

Abbildung 3.9-3: Anteil der direkten Anlagen in Wohnimmobilien am Gesamtportfolio der Investoren-Bauträger



Antworten von 40 Investoren, gruppiert in Klassen.

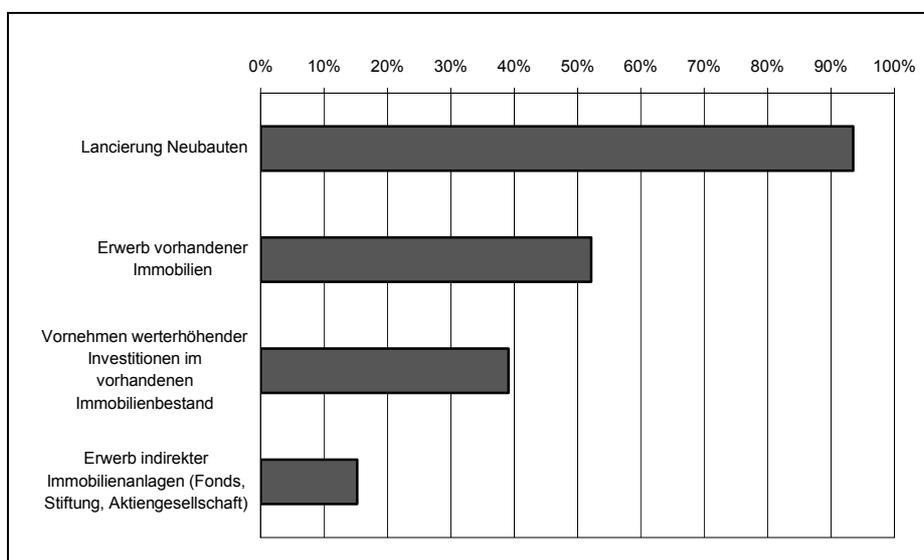
Der Vergleich der effektiven Portfolios 2003 mit den für 2005 und 2010 geplanten zeigt, dass von 37 Investoren, die hierüber Angaben machten, lediglich zwei den Immobilienanteil bis 2005 erheblich verringern möchten. Fünf von 37 beabsichtigen, es bis 2010 zu tun. Dagegen streben zehn Investoren für die Jahre 2005 und 2010 grössere Immobilienanteile an. Die anderen planen keine Veränderung.

Auch innerhalb der Immobilienanlagen könnte es zu einer Neugewichtung zwischen direkten und indirekten Anlagen und zwischen Wohn- und anderen Gebäuden kommen. Von 30 antwortenden Investoren wollen vier bis 2005 und sechs bis 2010 den Anteil der direkten Anlagen in Wohngebäuden verringern. Umgekehrt beabsichtigen sechs, den Anteil dieser Anlagen zu vergrössern.

Genau gleich viele Investoren wollen den Anteil ihrer direkten Anlagen in Wohnimmobilien am Gesamtportfolio vergrössern und verringern. Dies ergibt eine Kombination der geplanten Immobilienanteile am Gesamtportfolio und der geplanten Anteile der direkten Anlagen in Wohngebäuden am Immobilienportfolio insgesamt. Die Zahlen lassen also keinen Rückzug aus dem direkten Eigentum an Wohnimmobilien erkennen.

BT mit mehreren Baubewilligungen wurden auch gefragt, auf welche Weise sie den Immobilienanteil in ihrem Portfolio erhöhen wollen. Fast alle beabsichtigen, auch in Zukunft Neubauten zu erstellen (Abbildung 3.9-4). Jeder Zweite ist bereit, vorhandene Gebäude zu erwerben, und jeder Vierte möchte den Wert des eigenen Gebäudebestandes erhöhen. Sehr wenige streben den Erwerb indirekter Immobilienanlagen an.

Abbildung 3.9-4: Mittel, mit denen die Investoren beabsichtigen, den Immobilienanteil in ihrem Portfolio zu vergrössern



Anteile der 46 Investoren, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben, inkl. Investoren die nicht angaben, den Anteil der Wohnimmobilien in ihrem Portefeuille erhöhen zu wollen. Mehrfachnennungen waren erlaubt, wovon ausgiebig Gebrauch gemacht wurde.

3.10. Die Hauptschwierigkeiten beim Bau

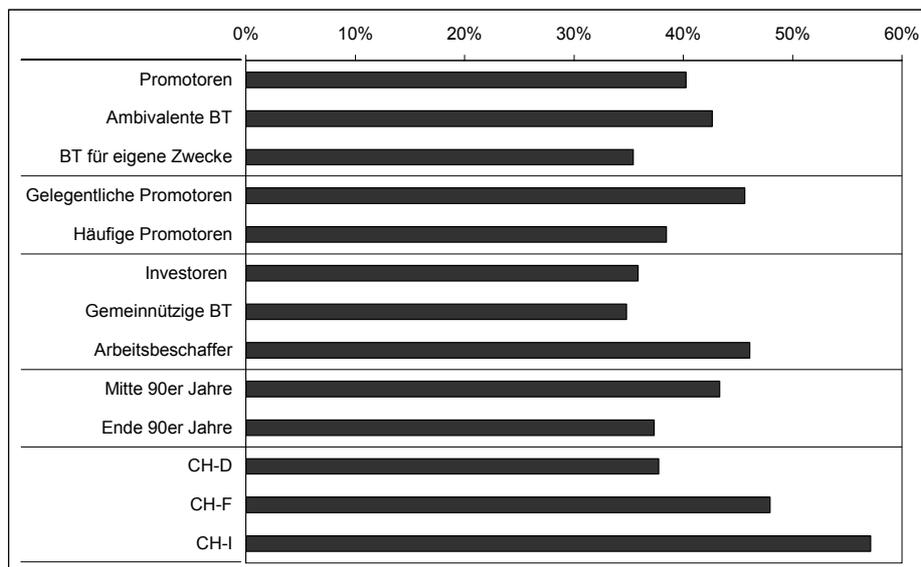
Die bisherigen Ausführungen lassen keine Abkehr vom Wohnungsbau erkennen. Das heisst aber nicht, dass die BT auf keine Schwierigkeiten stiessen. In diesem Abschnitt wird deshalb untersucht, wie viele BT bei der Realisierung ihres (letzten) Bauprojekts mit solchen zu kämpfen hatten und welcher Art die Probleme waren. Der Fragebogen unterschied nach gesetzlichen, marktspezifischen und persönlichen bzw. geschäftlichen Schwierigkeiten des Bauträgers.

Nicht zu Ende geführte oder gefährdete Projekte

Von 515 zu ihrem zuletzt eingereichten Baugesuch befragten BT mussten lediglich 28 (5%) ihr Projekt verschieben oder fallen lassen (die im Fragebogen als noch im Bau befindlich deklarierten Projekte sind hier nicht enthalten). Die Periode 1994-1996 ist mit 44% der abgebrochenen Projekte leicht überrepräsentiert, da auf sie nur 39% der in der Stichprobe enthaltenen Projekte entfallen.

Von den BT, deren Bau im Gang oder bereits vollendet war, wiesen 42% auf grosse Schwierigkeiten hin: Die BT für eigene Zwecke etwas weniger häufig, die ambivalenten BT etwas mehr (Abbildung 3.10-1). Von den Promotoren waren die nur gelegentlich tätigen wesentlich häufiger von Schwierigkeiten betroffen als die regelmässig bauenden. Von den BT für eigene Zwecke hatten die Beschäftigung suchenden die grössten Schwierigkeiten. Die Mitte der 90er Jahre bewilligten Projekte stiessen generell auf grössere Schwierigkeiten als die Ende der 90er Jahre lancierten, was sich mit den Ergebnissen bezüglich der aufgegebenen Projekte und der abnehmenden Investitionslust deckt (Abschnitt 3.9). Schliesslich wurden Projekte in der Westschweiz häufiger behindert als in der Deutschschweiz. Mit fast 60% findet sich der grösste Anteil behinderter Projekte im Tessin, doch beruht dieses Ergebnis auf den Antworten von nur 7 Bauträgern.

Abbildung 3.10-1: Anteile von Bauträgern, die bei ihrem letzten Projekt auf grössere Schwierigkeiten stiessen



Antworten von 159 Promotoren, 136 ambivalenten BT, 144 BT für eigene Zwecke; 114 gelegentlichen Promotoren und ambivalenten BT und 156 häufigen Promotoren und ambivalenten BT; 145 Investoren, 45 gemeinnützigen BT, und 89 Beschäftigung suchenden BT; 180 BT die Mitte und 292 die Ende der 90er Jahre bauten; 384 BT die in der deutschen, 73 in der französischen und 7 in der italienischen Schweiz bauten.

Bei den Promotoren kann man überprüfen, ob sie den Verkauf in vollem Umfang realisieren konnten und ob sich ihre Preiserwartungen erfüllten. Das trifft für zwei Drittel der Projekte zu (Tabelle 3.10-1). Von den übrigen liess sich die Mehrzahl zwar nicht vollständig verkaufen, doch die Preiserwartungen wurden erfüllt. Hier liegt der Grund, weshalb ein Teil der Promotoren auch „Investoren“ bzw. ambivalente BT sind. In 15% der Fälle lagen die erzielten Preise unter den Erwartungen. Die Promotoren blieben entweder auf den Wohnungen sitzen oder mussten sich mit einem niedrigeren Preis begnügen.

Tabelle 3.10-1: Ergebnis der Promotion

		Verkaufspreis- erwartungen erfüllt:	
		Nein	Ja
Verkauf des Gebäudes im vollem Umfang:	Nein	9%	20%
	Ja	5%	66%

Antworten von 312 Promotoren und ambivalente BT.

Der Anteil der Promotoren, die ihre Erwartungen nicht erfüllt sahen, ist unter den gelegentlichen Akteuren höher als unter den regelmässigen, und er ist höher bei den Projekten der mittleren als bei jenen der späten 90er Jahre (Tabelle 3.10-2). Das bestätigt die früheren Aussagen zu den Schwierigkeiten im Bauprozess. Mitte der 90er Jahre stiessen die BT auf allen Ebenen auf wesentlich grössere Schwierigkeiten, was eine mögliche Erklärung für den Rückgang der Bautätigkeit der späten 90er Jahre ist. Das hiesse auch, dass dank den besseren Erfahrungen am Ende der 90er Jahre der Wohnungsbau heute wieder anzieht.

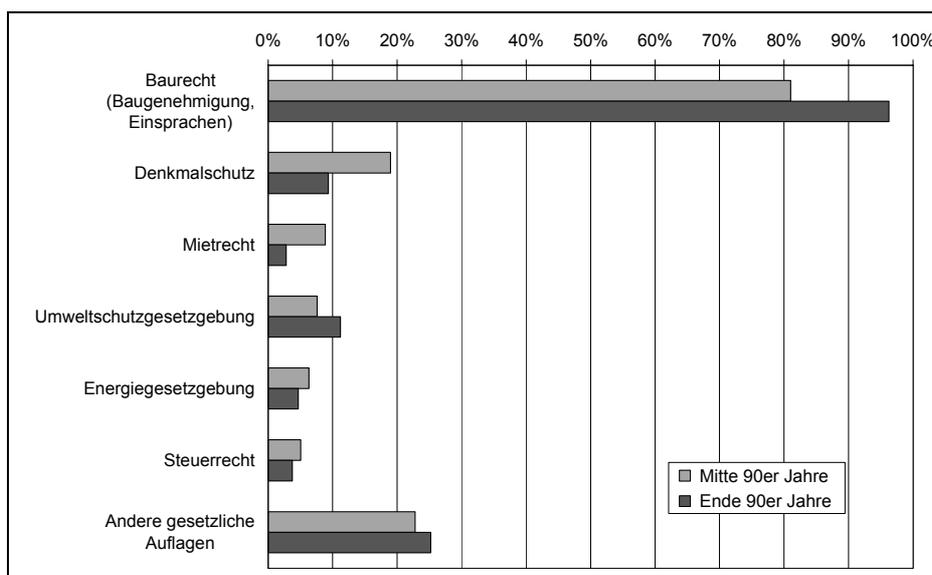
Tabelle 3.10-2: Ergebnis der Promotion nach Zeitpunkt des Erhalts der Baubewilligung und nach Promotorentyp

	Gelegentliche Promotoren		Häufige Promotoren	
	Mitte 90er Jahre	Ende 90er Jahre	Mitte 90er Jahre	Ende 90er Jahre
Verkauf des Gebäudes im vollem Umfang:				
Nein	36%	36%	28%	14%
Ja	64%	64%	72%	86%
Verkaufspreis erwartungen erfüllt:				
Nein	36%	10%	19%	6%
Ja	61%	87%	81%	90%
Übertroffen	3%	3%	---	4%
Anzahl Antworten	39	77	32	125

Gesetzliche Schwierigkeiten

Im Gesetzesbereich stellt das Bau- und Planungsrecht mit Abstand das grösste Hindernis dar. Es wird von 90% aller BT genannt, die in den gesetzlichen Rahmenbedingungen grosse Schwierigkeit orteten (Abbildung 3.10-2). Das sind aber nur 187 von 516 BT, weshalb der Befund nicht verallgemeinert werden darf. Mit 81% bzw. 96% aller Nennungen hat sich das Problem für die Bauträger zwischen Mitte und Ende der 90er Jahre gar verschärft. Auch die von mehreren Bauträgern gegebenen Antworten zu „anderen gesetzlichen Auflagen“ fallen in diesen Bereich, da sie nicht genehmigte Quartierpläne und Reglemente, die Langsamkeit des Bewilligungsverfahrens und private Dienstbarkeiten betreffen.

Abbildung 3.10-2: Gesetzliche Schwierigkeiten der Bauträger nach Bauperiode

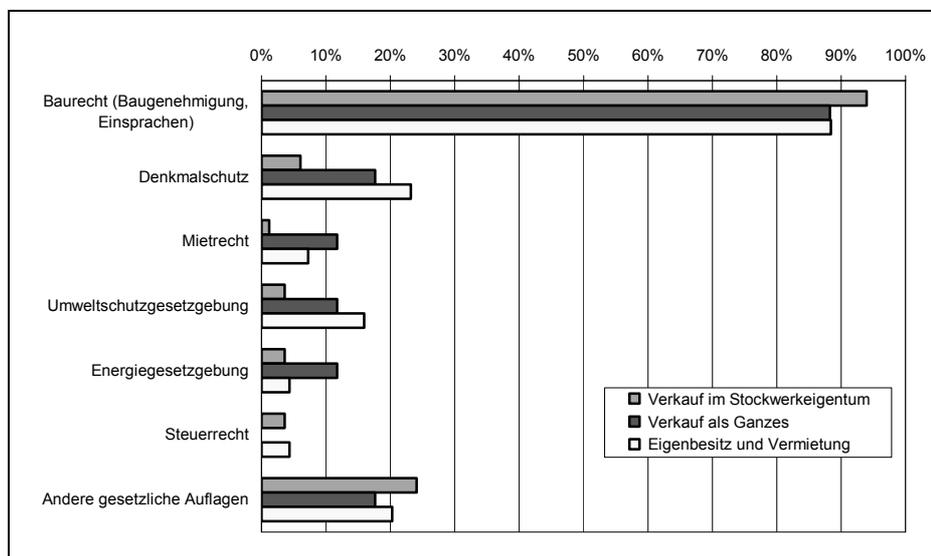


Anteile der 79 BT mit einer Baubewilligung Mitte und 107 BT Ende der 90er Jahre, die angaben, mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder ihr Bauprojekt aufgegeben zu haben, und die eine oder mehrere der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben.

Das Mietrecht wird von weniger als 10% der mit rechtlichen Schwierigkeiten konfrontierten BT als Problem erwähnt. Das könnte damit zusammenhängen, dass Mitte der 90er Jahre ein Drittel und Ende der 90er Jahre gar zwei Drittel der Bauvorhaben für den Verkauf bestimmt waren. Diese Verlagerung zum Stockwerkeigentum könnte auch eine Folge der tieferen Renditeerwartungen im Mietwohnungsmarkt sein, welche nebst der Einkommens-, Preis- und Zinsentwicklung ganz wesentlich durch das Mietrecht beeinflusst werden. Immobilienanlagen sind in inflationären Phasen deutlich interessanter. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre erlebte die Schweiz jedoch das Gegenteil. Die Jahresteuern lag nur ein einziges Mal über einem Prozent.

Von den BT, die ein Gebäude für eigene Vermietungszwecke erstellten, sehen nur 7% im Mietrecht ein Erschwernis (Abbildung 3.10-3). Bei den BT für Drittinvestoren sind es 12%. Das lässt vermuten, dass das Mietrecht erst bei den Renditeüberlegungen der Investoren und nicht schon in der Planungs- und Bauphase eine grössere Rolle spielt.

Abbildung 3.10-3: Rechtliche Schwierigkeiten der Bauträger nach ihrem Bauziel



Anteile der Antworten der BT, die mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder ihr Bauprojekt aufgegeben haben, und die eine oder mehrere der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. 83 Projekte zum Verkauf im Stockwerkeigentum, 17 zum Verkauf als Ganzes und 69 Eigenbesitz und Vermietung vorgesehen.

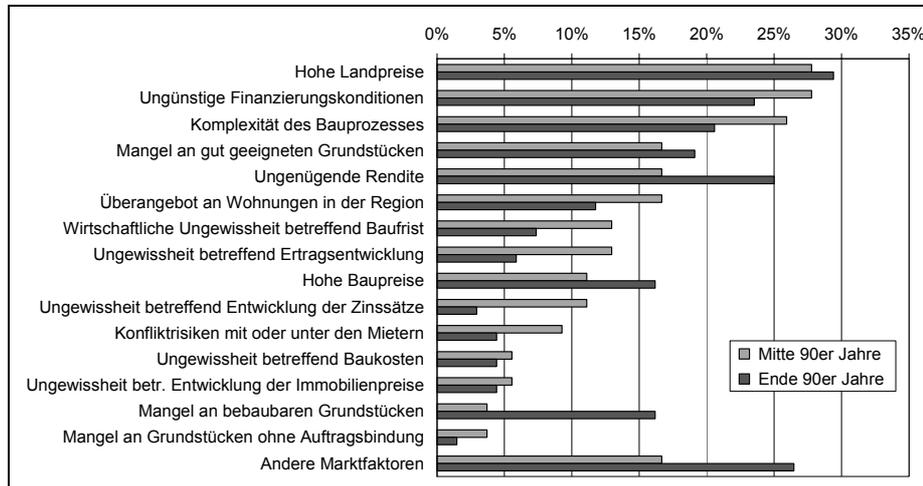
Wirtschaftliche Schwierigkeiten

Nebst den gesetzlichen Schwierigkeiten gab es für einige BT Probleme auf Grund der Marktsituation (Abbildung 3.10-4). 60% der BT, die mit grösseren Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, erwähnen mindestens einmal diesen Punkt. Die Hauptprobleme sind in beiden untersuchten Bau-perioden relativ ähnlich. Bestehende Unterschiede dürften durch die Kleinheit und die Heterogenität der befragten BT-Gruppe beeinflusst worden sein.

Dennoch sind zwischen den beiden Erhebungsperioden einige deutliche Unterschiede feststellbar. So scheint sich der Mangel an bebaubaren Grundstücken Ende der 90er Jahre trotz des allgemeinen Rückgangs des Wohnungsbaus verstärkt zu haben. Dieser Mangel wird jedoch nur von 11 von insgesamt 314 BT, die Ende der 90er Jahre bauten, als grosses Problem genannt. Das entspricht 16% der BT, die auf mindestens eine grosse Schwierigkeit im Zusammenhang mit der Marktsituation gestossen sind.

Ebenfalls verschärft hat sich trotz der rückläufigen Zinsentwicklung das Problem der ungenügenden Rendite. Der durchschnittliche Zinssatz für neue Hypotheken fiel von 5,3% 1994-1996 auf 4,3% in den Jahren 1999-2001. Die Ungewissheit bezüglich der Rendite scheint hingegen gesunken und die Finanzierung unproblematischer geworden zu sein.

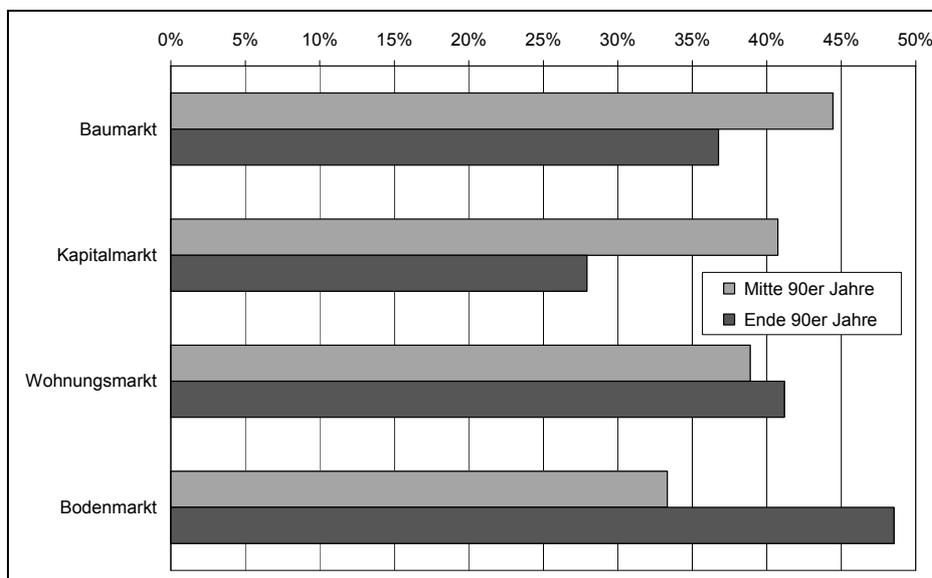
Abbildung 3.10-4: Schwierigkeiten der Bauträger im Zusammenhang mit der Marktsituation



Anteile der 54 BT mit einer Baubewilligung Mitte und 68 BT Ende der 90er Jahre, dieangaben, mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder ihr Bauprojekt aufgegeben zu haben, und die eine oder mehrere der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben.

Die aufgetretenen Schwierigkeiten lassen sich nach Teilmärkten gruppieren. Auf dem „Kapitalmarkt“ sind es ungünstige Finanzierungsbedingungen sowie Ungewissheiten bezüglich der Zins- und Renditeentwicklung. Auf dem Wohnungsmarkt können es ein Überangebot an Wohnungen, ungenügende Erträge, Konflikte mit den Mietern oder Unsicherheiten in Bezug auf die Entwicklung der Immobilienpreise sein. Abbildung 3.10-5 zeigt den Anteil BT, denen aus der Marktsituation Probleme erwachsen und die im Zusammenhang mit dem entsprechenden Teilmarkt mindestens eine Schwierigkeit nannten. Daraus lässt sich eine Verbesserung auf dem Bau- und Kapitalmarkt und eine markante Verschlechterung auf dem Bodenmarkt ablesen.

Abbildung 3.10-5: Märkte, auf denen die Bauträger auf die grösste Zahl Schwierigkeiten stiessen

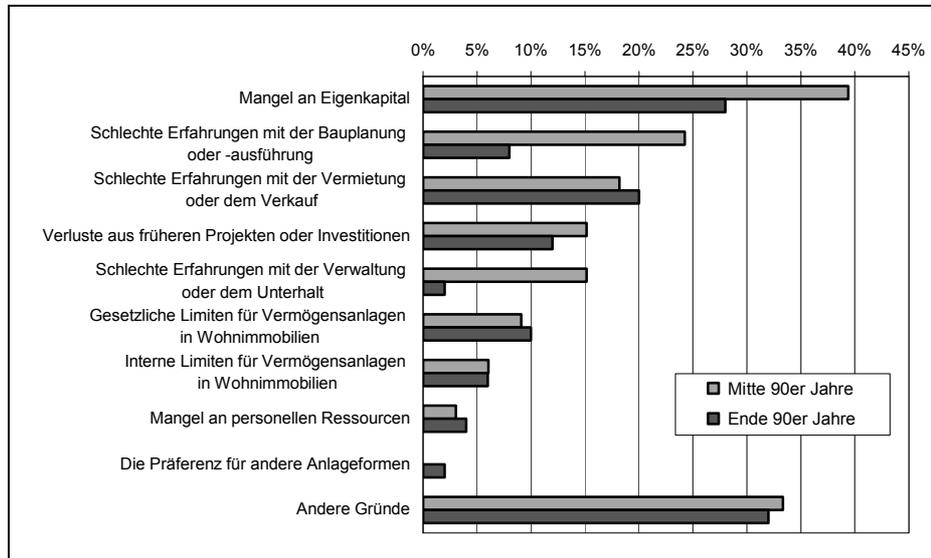


Gruppierte Anteile der 54 BT mit einer Baubewilligung Mitte und 68 BT Ende der 90er Jahre, dieangaben, mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder ihr Bauprojekt aufgegeben zu haben, und die eine oder mehrere der vorgeschlagenen Antworten in diesen Gruppen ausgesucht haben.

Interne Schwierigkeiten

Bei weniger als 40% der BT lagen die aufgetretenen Schwierigkeiten im persönlichen oder geschäftlichen Bereich. Unter den „anderen Schwierigkeiten“ finden sich häufig Probleme, die bereits im Zusammenhang mit den gesetzlichen und finanziellen Rahmenbedingungen erwähnt wurden. Somit verbleiben in erster Linie der Mangel an Eigenkapital und die schlechten Erfahrungen. Beides wird viel öfters von BT erwähnt, die ihr Bauvorhaben Mitte der 90er Jahre lancierten.

Abbildung 3.10-6: Schwierigkeiten der Bauträger mit der eigenen Organisation



Anteile der 33 BT mit einer Baubewilligung Mitte und 50 BT Ende der 90er Jahre, dieangaben, mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder ihr Bauprojekt aufgegeben zu haben, und die eine oder mehrere der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben.

Die Schwierigkeiten im Vergleich

Als letzter Schritt wird die Bedeutung der aufgetretenen Schwierigkeiten in den Gesamtzusammenhang gestellt. Tabelle 3.10-3 zeigt dazu den Anteil der BT, die eine besondere Schwierigkeit nannten an der Zahl der BT insgesamt, einschliesslich jener, die keine Schwierigkeiten hatten. Die Probleme sind nach Themen gruppiert. Sogar so bleiben die Anteile der sich beklagenden BT relativ gering. Lediglich 10% der BT melden grosse Schwierigkeiten auf dem Bodenmarkt, im Wesentlichen hohe, aber regional sehr unterschiedliche Preise (Abbildung 3.10-4). Auf den übrigen Teilmärkten sind die Anteile der BT mit Schwierigkeiten ziemlich ausgeglichen, wobei der Mangel an eigenen Ressourcen (Abbildung 3.10-6) und die schlechten Erfahrungen generell noch weniger ins Gewicht fallen. Ein Problem, das mit 33% einen bedeutenden Anteil der BT betraf, sind die Schwierigkeiten mit der Baugesetzgebung. Zur Erinnerung sei jedoch nochmals gesagt, dass die Umfrage alle jene potenziellen BT nicht erfasste, die ihr Vorhaben schon vor der Eingabe des Baugesuchs aufgaben.

Tabelle 3.10-3: Grosse Schwierigkeiten der Bauträger nach der Bauperiode

	Mitte 90er Jahre	Ende 90er Jahre
Mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder sogar aufgegeben	52%	44%
Rechtliche Schwierigkeiten	39%	35%
Boden- und Baurecht	32%	33%
Andere rechtliche Schwierigkeiten	14%	8%
Wirtschaftliche Schwierigkeiten	27%	22%
Bodenmarkt	9%	11%
Baumarkt	12%	8%
Wohnungsmarkt	11%	9%
Kapitalmarkt	11%	6%
Persönliche oder geschäftliche Schwierigkeiten	17%	16%
Mangel an Ressourcen und Einschränkungen	9%	8%
Schlechte Erfahrungen	9%	6%

Anteile der 198 BT mit einer Baubewilligung Mitte der 90er Jahre, bzw. 314 BT mit einer Baubewilligung Ende der 90er Jahre.

Tabelle 3.10-3 zeigt zwischen den zwei erfassten Erhebungszeiträumen keine signifikante Veränderung. Die gesetzlichen oder wirtschaftlichen Rahmenbedingungen liefern deshalb keine hinreichende Erklärung für den Rückgang des Wohnungsbaus Ende der 90er Jahre.

Ein differenzierteres Bild ergibt der Vergleich unter Berücksichtigung der Bauziele (Tabelle 3.10-4). Bauträger für Drittinvestoren stiessen auf die meisten Schwierigkeiten, besonders in der Baugesetzgebung und auf allen Teilmärkten, was auch auf die Promotoren durchschlug. Finanzielle und geschäftsinterne Probleme sind wesentlich seltener, wenn der BT für sich selber oder für den Verkauf in Stockwerkeigentum baut. Die Promotoren haben besonders grosse Probleme bei der Beschaffung des erforderlichen Eigenkapitals. Bei Vorhaben für den BT selber oder für den Verkauf im Stockwerkeigentum ergaben sich hingegen Schwierigkeiten nur mit der Baugesetzgebung und auch da nur in einem Drittel der Fälle.

Tabelle 3.10-4: Grosse Schwierigkeiten unter Berücksichtigung des Bauziels

Der BT hat das Haus zu diesem Zweck gebaut für	Eigenbesitz	Verkauf als Ganzes	Verkauf im STWE
Mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder sogar aufgegeben	35%	49%	41%
Rechtliche Schwierigkeiten	32%	46%	36%
Boden- und Baurecht	29%	41%	34%
Andere rechtliche Schwierigkeiten	12%	19%	6%
Wirtschaftliche Schwierigkeiten	19%	38%	20%
Bodenmarkt	7%	22%	9%
Baumarkt	10%	16%	6%
Wohnungsmarkt	6%	14%	9%
Kapitalmarkt	5%	14%	6%
Persönliche oder geschäftliche Schwierigkeiten	12%	22%	15%
Mangel an Ressourcen und Einschränkungen	4%	19%	5%
Schlechte Erfahrungen	6%	5%	6%

Anteile der 214 Projekte zum Verkauf im Stockwerkeigentum, 37 zum Verkauf als Ganzes und 232 zu Eigenbesitz und Vermietung.

Die Summe der BT-Anteile, die auf den verschiedenen Märkten mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, ist wesentlich grösser als der Anteil der BT, die mindestens eine wirtschaftliche Schwierigkeit nannten (Tabelle 3.10-3 oder Tabelle 3.10-4). Das zeigt, dass die meisten dieser BT auf mehreren Märkten auf Probleme stiessen. Zudem hatten BT, die andere gesetzliche Schwierigkeiten beklagten, in der überwiegenden Zahl der Fälle auch Probleme mit dem Boden- und Baurecht. Zwischen den zwei grossen Problemkategorien der „persönliche Schwierigkeiten“, nämlich dem „Mangel an Ressourcen“ und den „schlechten Erfahrungen“, bestehen relativ geringe Überschneidungen.

Schliesslich lässt sich prüfen, ob das wichtigste strategische Ziel der für eigene Zwecke bauenden Akteure sowie deren Rechtsnatur einen Einfluss auf ihre Schwierigkeiten hatten, sind doch die „Investoren“ eher bei den Privatpersonen und institutionellen Anlegern, die gemeinnützigen BT bei den Genossenschaften und der öffentlichen Hand und die Beschäftigung suchenden BT vor allem im Bausektor zu finden (Abschnitt 3.7). Der Vergleich zeigt, dass die Beschäftigung suchenden BT die grössten

Schwierigkeiten hatten und zwar in allen Bereichen, sogar auf dem Bau- markt (Tabelle 3.10-5). Die gemeinnützigen BT trafen kaum auf weniger gesetzliche Schwierigkeiten als die „Investoren“. Sie wurden jedoch sel- tener auf dem Wohnungsmarkt behindert, da sie im Allgemeinen kosten- günstigere Wohnungen anbieten. Dafür lagen ihre Schwierigkeiten häufi- ger als bei den „Investoren“ auf den übrigen Märkten und im geschäfts- internen Bereich.

Tabelle 3.10-5: Die grösseren Schwierigkeiten der Bauträger für eigene Zwecke unter Berücksichtigung ihres vorrangigen strategischen Ziels

	Investoren	Gemein- nützige BT	Beschäftigun- g suchende BT
Mit grösseren Schwierigkeiten gekämpft oder sogar aufgegeben	37%	35%	48%
Rechtliche Schwierigkeiten	34%	27%	47%
Boden- und Baurecht	30%	27%	43%
Andere rechtliche Schwierigkeiten	9%	8%	16%
Wirtschaftliche Schwierigkeiten	19%	23%	29%
Bodenmarkt	7%	8%	17%
Baumarkt	8%	10%	14%
Wohnungsmarkt	6%	2%	15%
Kapitalmarkt	3%	6%	13%
Persönliche oder geschäftliche Schwierigkeiten	11%	15%	20%
Mangel an Ressourcen und Einschränkungen	2%	8%	5%
Schlechte Erfahrungen	5%	6%	12%

Anteile der 150 Investoren, 48 gemeinnützigen BT und 92 Beschäftigung suchenden BT.

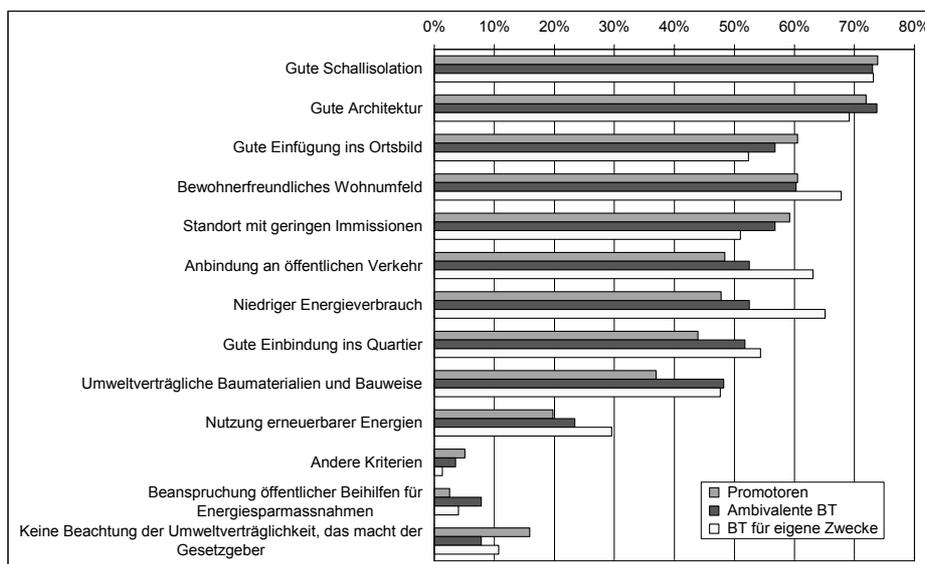
Die Befragten wurden ersucht, jene gesetzlichen Auflagen, Marktfaktoren und persönlichen Gründe besonders zu bezeichnen, die ihr Bauvorhaben verhinderten. Dies taten nur 13%. Das könnte darauf hinweisen, dass auch grössere Schwierigkeiten ein Projekt nur selten verhindern. Es ist aber erneut zu betonen, dass der Fragebogen nur BT mit einer bereits erteilten Baubewilligung erfasste.

40 Befragte machten von der Möglichkeit Gebrauch, sich frei zum Thema „Immobilienmarkt“ zu äussern. Zehn BT wiederholten, dass die Baugesetzgebung eine zu grosse Behinderung darstelle, zu kompliziert sei und zu lange Fristen mit zu ungewissen Ergebnissen zur Folge hätte. Acht erwähnten, der Mieterschutz sei zu weitreichend und schrecke Investoren ab. Zwei andere BT bemängelten das Verhalten der Mieterschaft, die mit ihren Wohnungen unsorgfältig umgingen und immer häufiger umzögen. Sieben BT beschwerten sich über die Steuern: Grundstücksgewinnsteuer, Liegenschaftssteuer, Eigenmietwert-Besteuerung oder die verschiedenen Gebühren schon vor dem Baubeginn. Drei BT sprachen von ungenügender Rendite und geringer Wohnungsnachfrage in ihrer Region. Andere monierten die architektonische Qualität der Bauprojekte, das schlechte Image der Baubranche, die Kosten zur Sanierung vergifteter Böden, den Mangel an bebaubaren Grundstücken und die Volatilität der Finanzierungsbedingungen. Ein BT schlug die Einführung einer einmaligen Subventionspauschale beim Erwerb von Wohneigentum an Stelle der komplexen Hilfen des alten Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG) vor.

3.11. Die qualitativen Anforderungen der Bauträger an die Bauvorhaben

Anhand einer Kriterienliste wurden die BT nach ihrer Haltung gegenüber der Qualität und Umweltverträglichkeit von Bauprojekten befragt. Die Antworten finden sich in Abbildung 3.11-1, wobei zwischen Promotoren, ambivalenten BT und BT für eigene Zwecke unterschieden wird. Alle gaben übereinstimmend an, dass eine gute Schallisolation und Architektur sowie ein angenehmes Wohnumfeld besonders wichtig sind. Unterschiede zeigen sich bei den anderen Anforderungen. Promotoren, die vornehmlich Stockwerkeigentum erstellen, visieren eine Zielgruppe an, die ein angenehmes und ruhiges Wohnumfeld höher gewichtet als die Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Gerade umgekehrt ist es bei den Bauträgern und künftigen Eigentümern von Mietwohnungen, die sich im Unterschied zu den Promotoren auch mehr um die Energiekosten und andere Umweltanliegen kümmern. Die ambivalenten BT liegen im Allgemeinen zwischen den Promotoren und den BT für eigene Zwecke, da sie mal dieser, mal der anderen Gruppe zuzurechnen sind.

Abbildung 3.11-1: Qualitäts- und Umweltverträglichkeitsanforderungen an neue Gebäude



Anteile der 157 Promotoren, 141 ambivalenten BT und 149 BT für eigene Zwecke, die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Gesamthaft zeigt das Bild eine Mehrheit von BT, die den Umweltqualitäten des Gebäudes grosse Bedeutung beimisst, sofern sie den Komfort für die Bewohner steigern. Eine Minderheit zielt bewusst auf eine Optimierung der Umweltverträglichkeit. Gleichwohl erklärte jeder zehnte BT, diese Aspekte nicht besonders zu beachten, da dies bereits der Gesetzgeber tue.

Das Büro econcept und das Centre for Energy Policy and Economics (CEPE) der ETH Zürich führten im Jahr 2004 ebenfalls eine Erhebung, allerdings bei Eigentümern von Wohngebäuden durch (econcept/CEPE, 2004b). Sie gibt Aufschluss über die Bewirtschaftungsziele von 238 Besitzern von Mehrfamilienhäusern. Für 105 ist eine gute Gebäudequalität das wichtigste Bewirtschaftungsziel. Darunter verstehen 77% der Befragten den Wohnkomfort, 63% energietechnische, 43% ökologische und nur 21% architektonische Qualitäten. Besonders das letzte Ergebnis unterscheidet sich wesentlich vom hier vorliegenden Befund, was möglicherweise darauf zurückzuführen ist, dass sich die Studie auf bereits erstellte Gebäude bezog.

Was die Informationen zur Beurteilung von Qualität und Umweltverträglichkeit der Gebäude betrifft, so sind acht von zehn BT der Meinung, genügend informiert zu sein. Einer von zehn erklärt, diese Informationen nicht zu benötigen (Tabelle 3.11-1).

Tabelle 3.11-1: Den Bauträgern zugängliche Informationen bezüglich die Qualität, die Umweltverträglichkeit ihres Gebäudes und die sozio-demografische Entwicklung

	Promotoren	Ambivalente BT	BT für eigene Zwecke
Informationen zur Prüfung der Qualität und Umweltverträglichkeit			
Genügend	82%	84%	79%
Ungenügend	8%	4%	8%
Unnötig	10%	11%	13%
Informationen zur sozio-demografischen Entwicklung			
Genügend	65%	67%	66%
Ungenügend	19%	13%	13%
Unnötig	16%	19%	21%

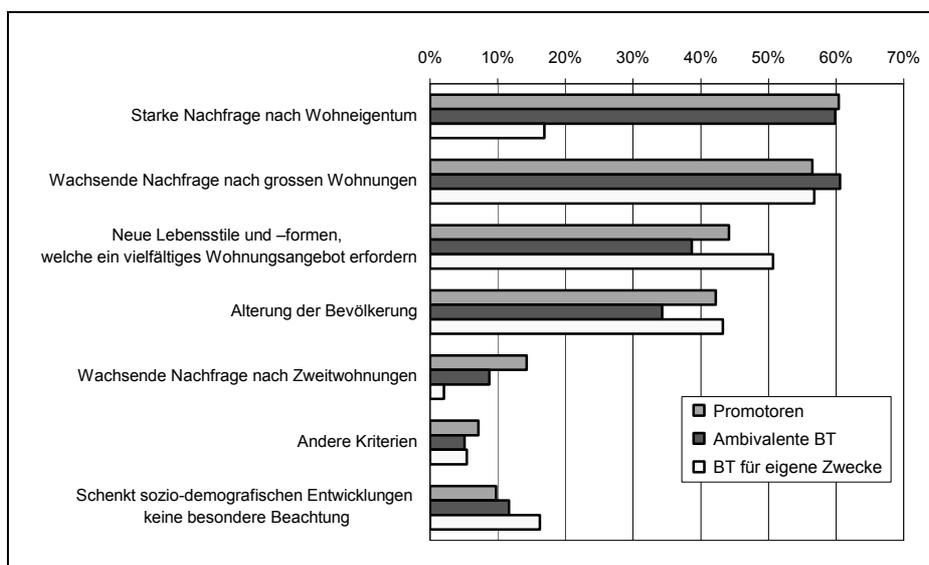
Antworten von 155 Promotoren, 135 ambivalenten BT und 144 BT für eigene Zwecke.

Ein weiterer Frageblock betraf die Sensibilität der Bauträger gegenüber den sozio-demografischen Entwicklungen. Jeder achte BT zieht sie nicht besonders in seine Überlegungen ein (abbildung 3.11-2). Über die Hälfte aller BT berücksichtigt die wachsende Nachfrage nach grossen Wohnungen, und fast die Hälfte erklärt, der Nachfrage nach einem vielfältigen Wohnungsangebot Rechnung zu tragen. Mehr als ein Drittel der BT berücksichtigt auch die Verschiebungen in der Altersstruktur der Bevölkerung.

Promotoren und ambivalente BT berücksichtigen vor allem den starken Wunsch nach Wohneigentum, wird doch der überwiegende Teil ihrer Projekte für den Verkauf im Stockwerkeigentum gebaut. Ersteller von Mietwohnungen schenken diesem Kriterium hingegen wenig Beachtung, obwohl das Wohneigentum ihr Angebot konkurrenziert. Die übrigen Entwicklungsperspektiven betreffen die BT nicht direkt. Zwei Dritteln von ihnen genügt ihr Wissen in Bezug auf diese Fragen (Tabelle 3.11-1). Nur

jeder achte BT wünscht sich mehr Informationen zur sozio-demografischen Entwicklung. Gesamthaft schätzen die BT ihre Kompetenz in Umweltfragen höher ein als im Bereich der sozio-demografischen Entwicklung.

Abbildung 3.11-2: Beim Wohnungsneubau berücksichtigte Aspekte der sozio-demografischen Entwicklung



Anteile der 154 Promotoren, 137 ambivalenten BT und 148 BT für eigene Zwecke die eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Bei der Frage nach der geografischen Verteilung ihrer Tätigkeit gaben zwei Drittel der BT für eigene Zwecke und 80% der Promotoren und ambivalenten BT an, sich auf die eigene Region zu konzentrieren. Etwa 10% messen der geografischen Verteilung wenig Bedeutung zu, und die übrigen Befragten investieren in ihrer gesamten Sprachregion oder streben vor allem ein Gleichgewicht zwischen Stadt und Land an. Nur 4% der BT streuen ihr Portfolio über die ganze Schweiz.

3.12. Unterhalt und Erneuerung

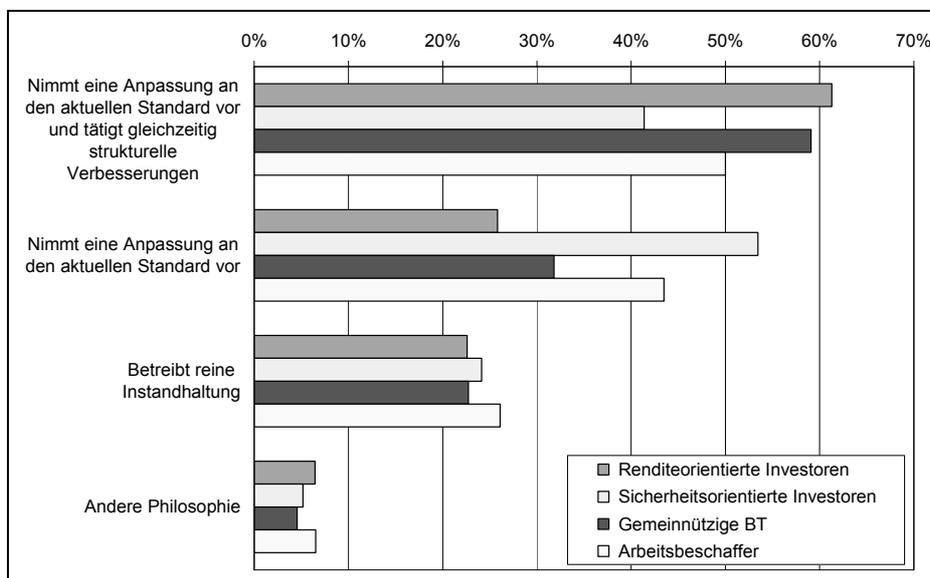
In diesem Abschnitt wird das Erneuerungsverhalten von total 166 ambivalenten und für eigene Zwecke bauenden BT analysiert. 106 von ihnen haben bisher kein Gebäude renoviert. Sie wurden deshalb nur nach Schwierigkeiten befragt, die nach ihrer Meinung bei einer Renovation eintreten könnten.

Bevor der Leser die nachfolgenden Ergebnisse verallgemeinert, muss er sich erinnern, dass die Struktur der Stichprobe auf die Repräsentativität der BT und nicht der Eigentümer ausgerichtet ist. Die vorhin zitierte Studie der ETH Zürich (econcept/CEPE 2004b) zeigt, dass nur 35% der befragten Eigentümer ihr Gebäude auch selber erstellten. 65% haben es später erworben. Die hier analysierte Stichprobe ist daher höchstens für ein Drittel der Eigentümer repräsentativ.

Vorrangige Erneuerungsziele

Bezüglich ihrer Erneuerungsziele lassen sich die Eigentümer dieser Stichprobe im Wesentlichen in zwei Gruppen unterteilen. Eine nimmt Anpassungen an den aktuellen Standard vor, und die andere führt gleichzeitig strukturelle Verbesserungen durch (Abbildung 3.12-1). Jeder achte Eigentümer hat beides zum Ziel. Die hauptsächlich renditeorientierten Investoren und die gemeinnützigen BT führen verhältnismässig mehr Erneuerungen mit strukturellen Verbesserungen durch als die übrigen Eigentümerkategorien, jedoch vermutlich aus entgegengesetzten Gründen. Die „Investoren“ wollen von höheren Mieteinnahmen profitieren. Die Gemeinnützigen reagieren auf die Wünsche der Bewohner. Etwa 15% der Eigentümer betreiben auf alle Eigentümerkategorien gleichmässig verteilt eine reine Instandhaltung. Nur vereinzelt nennen Eigentümer andere Verhaltensweisen, sei es den Verkauf eines erneuerungsbedürftigen Gebäudes oder die Verfolgung einer Abbruchstrategie mit nur noch minimalem Unterhalt.

Abbildung 3.12-1: Vorrangige strategische Ziele bei der Erneuerung



Anteile der 31 renditeorientierten und 58 sicherheitsorientierten Investoren, 22 gemeinnützigen Eigentümern und 46 Beschäftigung suchenden BT-Eigentümern die schon einmal ein Mehrfamilienhaus renoviert haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

Mehrere Autoren, zum Beispiel econcept/CEPE (2004a) und econcept/FHBB (2002), definieren zwei mögliche Erneuerungsstrategien. Eine zielt auf Wachstum, die andere auf Werterhaltung. Im ersten Fall streben die Eigentümer an attraktiven Lagen durch substanzielle Qualitätsverbesserungen rasch eine Ertragssteigerung durch Mietzinsaufschläge an. Die Strategie der Werterhaltung ist hingegen langfristig angelegt und durch den regelmässigen Unterhalt der Gebäude, eine zurückhaltende Erneuerung und eine sanfte Anhebung der Mietzinse charakterisiert.

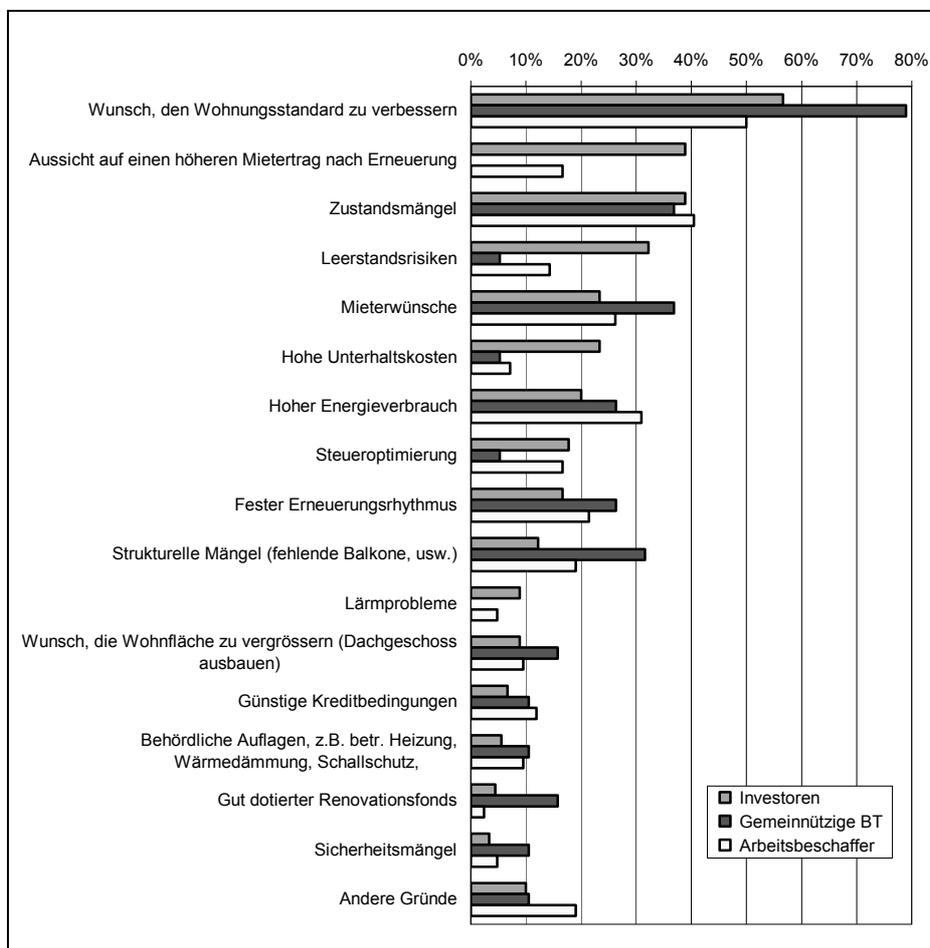
Die hier dargestellten Ergebnisse scheinen zu bestätigen, dass die renditeorientierten Investoren im Gegensatz zu den Sicherheit suchenden eher über eine bloße Instandhaltung hinausgehen. Doch sogar in der ersten Gruppe betreiben fast 40% nur Instandsetzung oder gar blossen Unterhalt. Ganz offensichtlich spielt hier nebst der Strategie des Eigentümers auch das Potenzial für Mietzinserhöhungen eine Rolle, das wesentlich von der Lage des Gebäudes abhängt. Bei den gemeinnützigen Eigentümern, denen die genannten Autoren eine Strategie der Werterhaltung zuschreiben, sind Standardverbesserungen fast doppelt so häufig wie die reine Instandhaltung. Das lässt darauf schliessen, dass wertvermehrende Erneuerungen nicht nur aus Renditegründen vorgenommen werden, sondern auch zur Befriedigung der Wünsche einer Mieterschaft, deren Kaufkraft gestiegen ist.

Die Auslöser von Erneuerungen

Vielleicht sind die Strategien der einzelnen Eigentümerkategorien besser verständlich, wenn man untersucht, was sie zur Erneuerung ihres zuletzt renovierten Mehrfamilienhauses veranlasst hat. Aus einer Liste von 20 möglichen Gründen konnten fünf ausgewählt werden. Die Verbesserung des Wohnungsstandards ist in allen Eigentümerkategorien eindeutig der meist genannte Grund (Abbildung 3.12-2). Fast 80% der gemeinnützigen Eigentümer nannten ihn als Auslöser der Erneuerung. Ihm folgt an zweiter Stelle der allgemeine Zustand des Gebäudes. Dann kommt für die „Investoren“ und die Beschäftigung suchenden BT für eigene Zwecke der Renditeaspekt. Die gemeinnützigen Eigentümer schenken den Mieterwünschen grössere Aufmerksamkeit. Weniger als ein Viertel der Eigentümer kennt einen festen Erneuerungsrhythmus, wie es die optimale Berücksichtigung der Altersentwertung eines Gebäudes eigentlich nahe legen würde.

Zu den weiteren nur wenig genannten Gründen gehören die fehlenden Anlagemöglichkeiten im Neubaubereich, der Wunsch zur Nutzung alternativer Energien, öffentliche Subventionen oder Steueranreize.

Abbildung 3.12-2: Die Auslöser für Erneuerungen



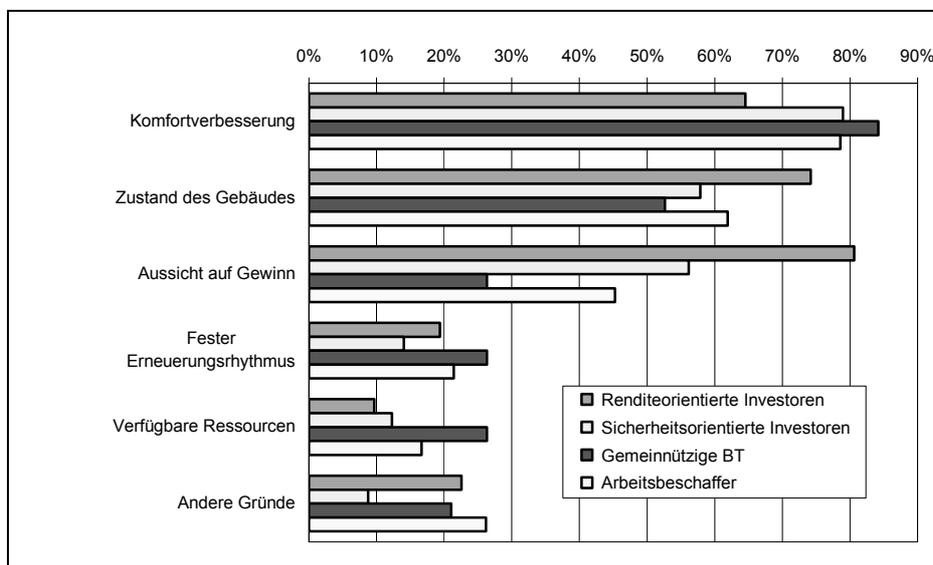
Anteile der 90 Investoren, 19 gemeinnützigen Eigentümer und 42 Beschäftigung suchenden BT-Eigentümer, die schon einmal ein Mehrfamilienhaus renoviert haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Bis zu 5 Nennungen waren erlaubt. Wo ein Balken fehlt, hat kein BT dieser Kategorie die entsprechende Antwort markiert.

CEPE (2003) hat mit einer Umfrage bei ca. 1'000 Eigentümern von Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern weitere Auslöser von Erneuerungsmassnahmen ausgemacht, die sich bis auf einzelne Bauteile erstrecken. Über die Hälfte der Eigentümer bezweckt mit der Erneuerung die Erhaltung des Gebäudewertes. Mehr als ein Drittel will die Attraktivität der Wohnungen erhöhen (Mehrfachnennungen möglich). Beides deckt sich mit den Ergebnissen der vorliegenden Studie. Ungefähr ein Fünftel der Eigentümer gab die Beseitigung von Bauschäden oder Massnahmen im

Energiespar- und Umweltbereich als Gründe an. Mieterreklamationen oder eine bewusste Langfristplanung spielen eine untergeordnete Rolle.

Zur Erleichterung des Überblicks über die einzelnen Erneuerungsmotive werden sie nachfolgend in 6 Gruppen zusammengefasst (Abbildung 3.12-3):

1. Komfortsteigerung aus eigenem Antrieb oder auf Wunsch der Mieterschaft. Sie umfasst auch strukturelle Verbesserungen (fehlende Balkone, zu kleine Zimmer) und die Behebung von Sicherheitsmängeln. Es handelt sich bei allen Eigentümerkategorien um den häufigsten Auslöser für Erneuerungen ausser bei den renditeorientierten Investoren.
2. Schlechter Zustand des Gebäudes inkl. hohe Unterhalts- und Energiekosten. Diese Faktoren lösen mehr als die Hälfte der von allen Eigentümertypen durchgeführten Erneuerungen aus.
3. Ertragssteigerung durch Mietzinserhöhung, durch Verringerung des Leerwohnungsbestands oder Vergrösserung der Mietfläche. Dieser Grund ist bei den renditeorientierten Investoren der wichtigste Auslöser.
4. Fixer Erneuerungsrhythmus im Rahmen eines langfristigen Renovationsplans. Diese Strategie liesse sich unabhängig von der Konjunkturlage verfolgen. Allerdings gab nur die Hälfte der BT mit dieser Strategie keine weiteren Auslöser an, was auf eine relativ wenig konsequente Haltung der übrigen hindeutet. Fixe Erneuerungspläne verfolgen ausschliesslich Investoren und Beschäftigung suchende BT.
5. Verfügbare Mittel, z.B. aus einem gut dotierten Erneuerungsfonds oder dank günstigen Kreditkonditionen. Dieser Auslöser spielt eher bei gemeinnützigen BT eine Rolle.
6. Weitere Gründe, wie zum Beispiel behördliche Auflagen.

Abbildung 3.12-3: Die Auslöser für die Erneuerung (Gruppen)

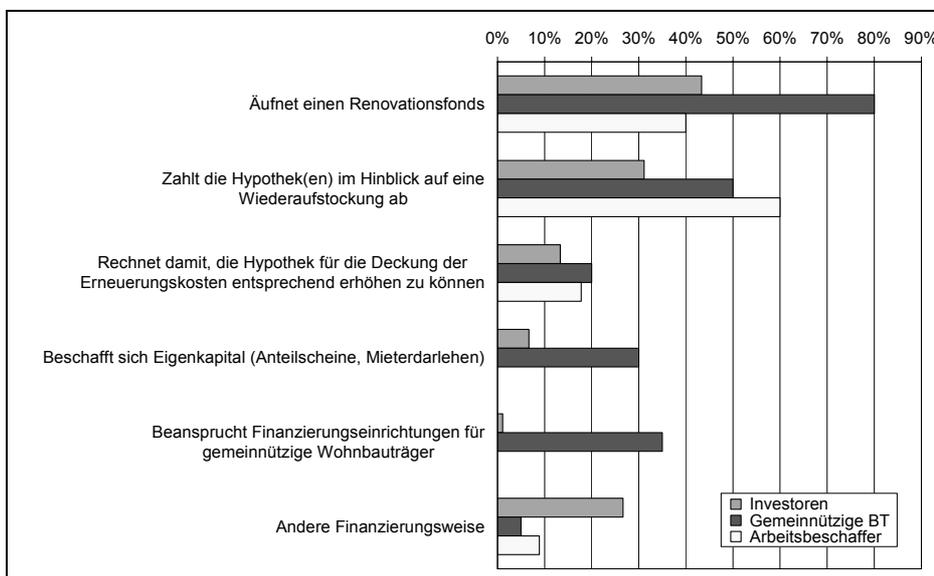
Anteile der 31 renditeorientierten und 57 sicherheitsorientierten Investoren, 19 gemeinnützigen Eigentümer und 42 Beschäftigung suchenden BT-Eigentümer, die schon einmal ein Mehrfamilienhaus renoviert haben und eine Antwort in den Gruppen ausgesucht haben. Bis zu 5 Einzelnennungen waren erlaubt.

Finanzierung der Erneuerungen

Gemeinnützige BT finanzieren die Renovation vor allem aus einem Renovationsfonds, die Hälfte darüber hinaus durch Erhöhung einer zuvor amortisierten Hypothek (Abbildung 3.12-4). Für die Beschäftigung suchenden BT ist dies die häufigste Finanzierungsart. Sie wird von den Kreditinstituten üblicherweise ohne grössere Probleme akzeptiert, sofern die alte Hypothek z.B. auf 50% des Belehnungswertes reduziert worden ist. Nach der Erneuerung wird sie dann wieder auf beispielsweise 80% aufgestockt.

„Investoren“ schliesslich legen im Zuge der Erneuerung weiteres Kapital an. Gemeinnützige BT sind praktisch die einzigen, die für Erneuerungen zusätzliches Eigenkapital beschaffen, z.B. mittels Ausgabe von Anteilscheinen durch eine Genossenschaft. Gemeinnützige BT haben darüber hinaus Zugang zu den vom Bund unterstützten Finanzierungsinstrumenten, sei es durch Beanspruchung von Mitteln aus dem Fonds de roulement oder von Bürgschaften verschiedener Hypothekar-Bürgschaftsgenossenschaften, sei es durch die Beteiligung an Anleihen der Emissionszentrale für gemeinnützige Wohnbauträger (EGW).

Abbildung 3.12-4: Die Finanzierung der Erneuerung



Anteile der 90 Investoren, 20 gemeinnützigen Eigentümer und 45 Beschäftigung suchenden BT-Eigentümer, die schon einmal ein Mehrfamilienhaus renoviert haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Mehrfachnennungen waren erlaubt. Wo ein Balken fehlt, hat kein BT dieser Kategorie die entsprechende Antwort markiert.

Die econcept/CEPE-Studie zeigt (econcept/CEPE 2004b), dass ungefähr ein Viertel von 238 befragten Eigentümern von Mietobjekten ihre Hypotheken laufend amortisiert und ein weiteres Viertel regelmässig Rückstellungen bildet für einen mehr oder weniger formellen Erneuerungsfonds. Die andere Hälfte tut weder das eine noch das andere, sei es weil man schon genug amortisiert hat (19%), weil es das Steuerrecht erschwert (16%) oder die Mieteinnahmen keine Amortisation erlauben (10%). Die Ergebnisse der vorliegenden Studie deuten auf eine viel stärkere Nutzung der Renovationsfonds hin. 40% bis 80% der Eigentümer erklären, es zu tun. Der Unterschied mag darauf beruhen, dass im Fragebogen dieser Analyse von der Schaffung eines Fonds gesprochen wurde, während bei der econcept/CEPE-Umfrage von regelmässigen Einlagen in einen solchen Fonds die Rede war. Es ist durchaus möglich, dass ein grosser Teil der Eigentümer einen Fonds nur in guten oder erneuerungsfreien Jahren alimentiert, zumal sie offensichtlich noch auf andere Finanzierungsquellen zurückgreifen. Entsprechendes gilt für die Amortisationen.

Hindernisse der Erneuerungstätigkeit

Wie Neubauten können auch Erneuerungen auf Hindernisse stossen, die den Eigentümer zwingen, das Vorhaben zu verschieben oder aufzugeben. Von den befragten BT mussten das 35% der „Investoren“, 16% der gemeinnützigen BT und 42% der Beschäftigung suchenden BT mindestens einmal. Total also 53 BT, die auch Eigentümer sind oder 35% aller befragten BT. Das sind genug Fälle, um die Art der Hindernisse zu ermitteln, aber zu wenig, um sie nach Eigentübertyp oder Tätigkeitsgebiet zu differenzieren.

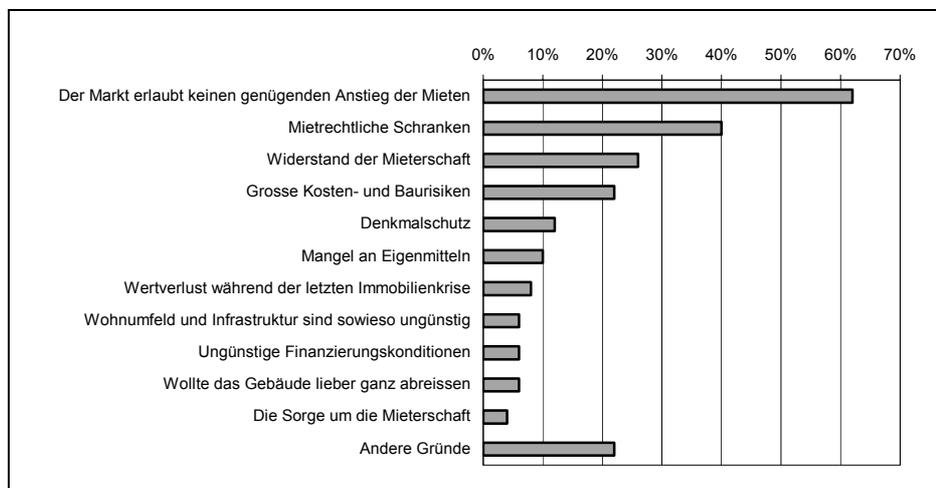
Das wichtigste Erneuerungshemmnis ist der fehlende Spielraum für Mietzinserhöhungen auf dem Markt (Abbildung 3.12-5). Diese „Erneuerungsfalle“ ist in der Literatur bekannt (econcept/FHBB 2002). Sie besagt, dass die erforderlichen Erneuerungsarbeiten Mietzinserhöhungen bedingen, die von den ansässigen Bewohnern meist nicht bezahlt werden können. Zahlungskräftigere Mieter aber bleiben aus, weil das erneuerte Gebäude oft in einem unattraktiven Quartier liegt.

Von den 31 Eigentümern, die dieses Hindernis anführten, war es für sechs das einzige, 14 gaben daneben auch das Mietrecht an. Letztere haben möglicherweise für die Erneuerung zwei verschiedene Wege versucht: Einmal im Rahmen der bestehenden und einmal mit neuen Mietverträgen. Im ersten Fall setzt das Mietrecht relativ enge Grenzen. Der zweite ist den mietrechtlichen Schranken zumindest auf Bundesebene weniger ausgesetzt, doch lohnt er sich nur bei günstigen Marktbedingungen. Zudem können die Mieter die Kündigung ihres Mietverhältnisses anfechten, worauf die Schlichtungsbehörde das Mietverhältnis um bis zu 4 Jahre verlängern kann (OR Art. 272b, SR 220). Dadurch werden Erneuerungsvorhaben je nach Erstreckungsdauer des Mietvertrags in mehr oder minder starkem Masse behindert. Gemäss econcept/FHBB (2002) haben bedeutende Immobilienbesitzer erklärt, dass es gut und gern 6 Monate bis 2 Jahre dauern kann, bis ein Gebäude völlig leer ist, wobei die Frist von 6 Monaten eher selten sei.

Für 40% der Eigentümer, die ein Erneuerungsvorhaben aufgeben mussten, ist das Mietrecht ein unüberwindbares Hindernis. In einem Viertel der Fälle schreckt der Widerstand der Mieterschaft ab. Einige wenige verzichteten auf die Erneuerung und warteten stattdessen den Abbruch des Gebäudes ab. Wie gesagt, wird diese Strategie aber nur von einem sehr geringen Anteil der Eigentümer gewählt. Noch seltener führt die Sorge

um die Mieterschaft zu einem Verzicht, es sein denn, sie leiste gegen ein Projekt entschiedenen Widerstand. Weitere Gründe, die nach Ansicht von 10 Eigentümern ein Erneuerungsvorhaben verhindert haben, sind Konflikte mit Behörden, Miteigentümern oder Nachbarn sowie fehlende Kapazitäten der Bauunternehmen.

Abbildung 3.12-5: Gründe, die zur Aufgabe eines Erneuerungsvorhabens führten



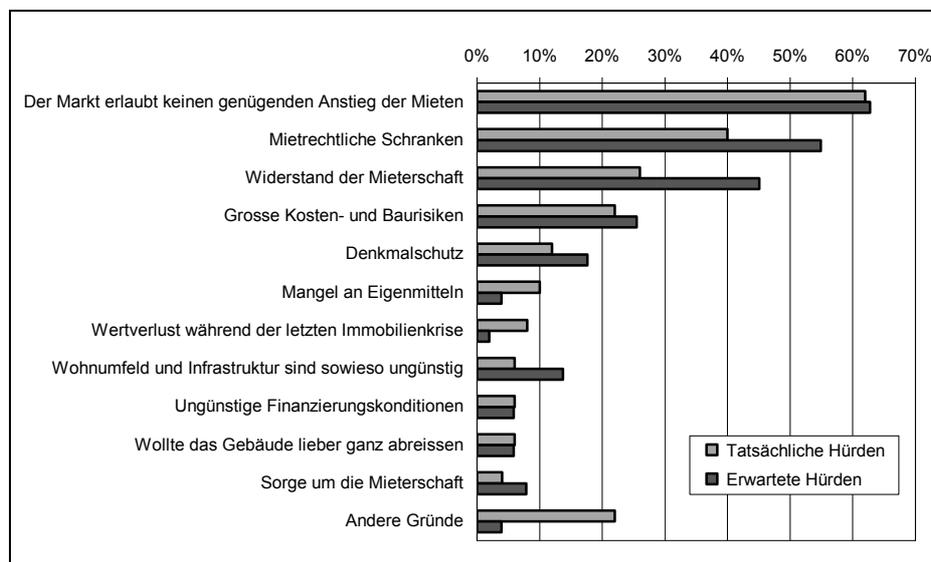
Anteile der 50 Eigentümer, die wenigstens einmal auf ein konkretes Erneuerungsvorhaben verzichtet haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Bis zu 5 Nennungen waren erlaubt.

Auch die erwähnte Umfrage des CEPE (2003) ging den Gründen nach, die den Abbruch eines Erneuerungsvorhabens verursacht hatten. An erster Stelle figuriert die Erklärung, dass eine Erneuerung noch nicht nötig war. Nur wenige Eigentümer nannten wirkliche Hindernisse. Wenn aber, so ging es auch hier um die fehlende Kostendeckung durch die Mieten sowie um den Mangel an Kapital. In einer weiteren Studie (econcept/CEPE 2004b) werden zusätzlich die Hindernisse für energetische Erneuerungen aufgedeckt. Dabei erwies sich, dass die im Mietrecht verankerte Beschränkung der Überwälzung der Erneuerungskosten auf die Mieter nur eines von mehreren Hemmnissen ist. Nach Meinung der Autoren würde jedoch eine Lockerung der geltenden Bestimmung die Vornahme energiesparender Investitionen begünstigen (econcept/CEPE 2004a).

Die Ergebnisse der hier vorgestellten Umfrage bestätigen, dass die Marktlage sich mindestens ebenso stark auswirkt wie das Mietrecht, können doch die Eigentümer den Mietzins manchenorts nicht einmal in dem vom Mietrecht erlaubten Rahmen erhöhen. Die econcept/CEPE-Studie zeigt zwar, dass lediglich ein Viertel der Eigentümer Schwierigkeiten hatte, die Kosten der energetischen Verbesserung auf die Mieten zu überwälzen. Das widerspricht aber dem Ergebnis der hier vorgestellten Umfrage nicht. Diese wandte sich ausschliesslich an Eigentümer, die auf ein Erneuerungsvorhaben verzichten mussten, und sie bezog auch die nicht energetische Erneuerung mit ein.

Was die von den Bauträgern antizipierten Hindernisse betrifft, so befürchteten jene, die schon einmal ein Erneuerungsvorhaben aufgaben, in der Zukunft noch mehr Schwierigkeiten und zwar mit dem Mietrecht und vor allem mit den Mietern (Abbildung 3.12-6). Weniger als auch schon beschäftigt sie dagegen der Mangel an Eigenkapital, vermutlich weil sie dieses vor Inangriffnahme eines neuen Projekts in ausreichendem Masse zu beschaffen wissen.

Abbildung 3.12-6: Hindernisse, die zur Aufgabe von Erneuerungen führten und antizipierte Erneuerungshindernisse

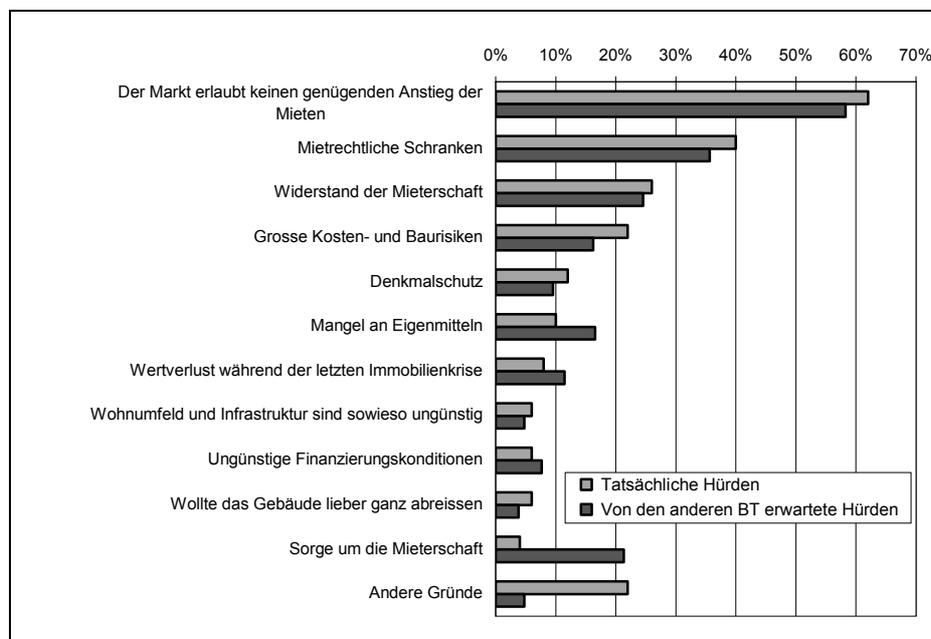


Anteile der 50 Eigentümer, die wenigstens einmal auf ein konkretes Erneuerungsvorhaben verzichtet haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben. Bis zu 5 Nennungen waren erlaubt.

Die Frage nach künftigen Hindernissen wurde auch Eigentümern gestellt, die bisher noch keine Erneuerung durchgeführt hatten. Die Befürchtungen gleichen anteilmässig interessanterweise viel stärker den von jenen BT erlittenen Hindernissen, die bereits ein Renovationsprojekt aufgeben mussten, als den Hindernissen, die von eben diesen BT antizipiert werden. So sehen 36% der BT, die noch keine Renovationserfahrungen hatten, das Mietrecht als kommendes Hindernis (Abbildung 3.12-7). Das ist plausibel, denn 40% der BT, die eine Erneuerung aufgeben mussten, taten dies auf Grund des Mietrechts. BT ohne einschlägige Erfahrungen sind somit weniger pessimistisch als jene, die eine Erneuerung abbrachen, denn von diesen befürchten 55%, dass das Mietrecht ihrem nächsten Erneuerungsvorhaben im Weg stehen wird.

Allgemein besteht eine starke Übereinstimmung zwischen den Erfahrungen der BT, die ein Erneuerungsprojekt aufgeben mussten und den Einschätzungen aller übrigen BT. Allerdings stellt man fest, dass die Rücksichtnahme auf die Mieterschaft von den BT als grösseres Hemmnis eingestuft wird, als sie es erfahrungsgemäss ist. Es scheint auch, dass der Mangel an Eigenkapital als Hindernis eher über- und das Kosten- und Ausführungsrisiko von Erneuerungsarbeiten eher unterschätzt wird.

Abbildung 3.12-7: Hindernisse, die zur Aufgabe eines Erneuerungsvorhabens führen könnten



Anteile der 50 Eigentümer, die wenigstens einmal auf ein konkretes Erneuerungsvorhaben verzichtet haben und eine der vorgeschlagenen Antworten ausgesucht haben, sowie der 314 anderen BT, die noch nie auf ein Erneuerungsvorhaben verzichten mussten. Bis zu 5 Nennungen waren erlaubt.

3.13. Ausblick

Abschliessend wurden die BT mit mehreren Baubewilligungen nach ihrer Meinung zur Zukunft des Wohnungsmarktes befragt. Dazu mussten sie für einige Kenngrössen des Wohnungsmarktes angeben, wie sie deren Entwicklung im Vergleich zu jener der letzten 10 Jahre einschätzen, für die der Fragebogen die Angaben enthielt. Es zeigt sich, dass die BT in Bezug auf das Wachstum der Nachfragefaktoren, d.h. der Bevölkerung, der Zahl der Haushalte und insbesondere ihrer Einkommen eher pessimistisch sind (Tabelle 3.13-1, Abbildung 3.13-1). Allerdings haben diese Grössen in den 90er Jahren ein relativ starkes Wachstum erlebt. Gleichwohl erwarten die BT, dass die Wohnfläche pro Einwohner, die Mietzinse und Kaufpreise von Eigentumswohnungen weiter steigen werden, wobei diese Aussagen vielleicht auch nur ein Ausdruck ihrer

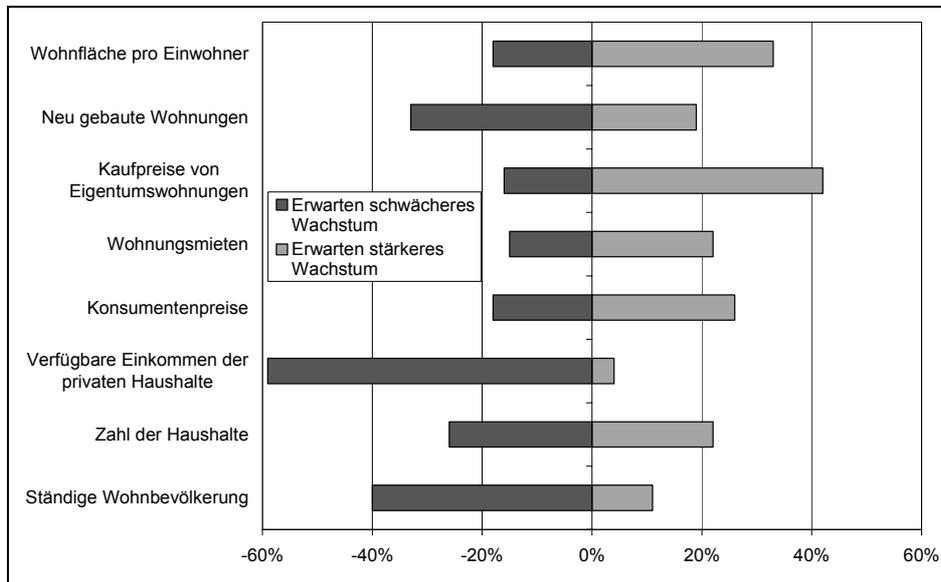
Inflationserwartungen sind. Mittelfristig rechnet eine grössere Anzahl der BT eher mit einer Verlangsamung als mit einem Anziehen des Wohnungsbaus.

Tabelle 3.13-1: Prognosen zum Wachstum der Wohnungsmarktkennzeichen in den nächsten 10 Jahren im Vergleich zum Wachstum der vergangenen 10 Jahre

	Stärkere Zunahme	Gleiche Zunahme	Schwächere Zunahme
Ständige Wohnbevölkerung (1990-2000: + 45'300 pro Jahr)	11%	49%	40%
Zahl der Haushalte (1990-2000: + 27'400 pro Jahr)	22%	52%	26%
Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte (1990-2000: + 3.3% pro Jahr)	4%	37%	59%
Konsumentenpreise (1993-2003: + 0.86% pro Jahr)	26%	56%	18%
Wohnungsmieten (1993-2003: + 0.93% pro Jahr)	22%	63%	15%
Kaufpreise von Eigentumswohnungen (1996-2003: - 0.3% pro Jahr)	42%	42%	16%
Neu gebaute Wohnungen (1992-2002: + 39'800 pro Jahr)	19%	48%	33%
Wohnfläche pro Einwohner (1990-2000: + 3,1m ² im Jahrzehnt)	33%	50%	18%

Zwischen 172 und 175 BT mit mehreren Baubewilligungen haben diese Fragen beantwortet.

Abbildung 3.13-1: Prognosen betreffend die Determinanten der Wohnungsnachfrage



Einstellungen der Investoren: Ergebnisse aus den Interviews

4.1. Einleitung

Dieses Kapitel enthält die Ergebnisse einer Serie von Interviews mit Persönlichkeiten, die bei grossen institutionellen Investoren wie Pensionskassen, Privatversicherungen oder Anlagefonds für die strategischen Entscheide über Investitionen in Wohnungsimmobilien verantwortlich sind. Ergänzend wurden einige Interviews mit Verantwortlichen von Baugenossenschaften, von Generalunternehmen und von Promotoren von Stockwerkeigentum, sowie mit Verantwortlichen von Planungsbehörden geführt. Eine Liste der Gesprächspartner findet sich im Anhang. Die Auswahl der Gesprächspartner erhebt keinen Anspruch auf Repräsentativität. Auch kommen die Gesprächspartner nicht unmittelbar zu Wort. Vielmehr wurden ihre Aussagen von den Bearbeitern thematisch gegliedert, neu arrangiert, zusammengefasst und mit eigenen Erkenntnissen und statistischem Material angereichert. Dennoch soll sich ein realitätsnahes Bild der Einstellungen und Verhaltensweisen der grossen institutionellen Investoren ergeben, das die Ergebnisse der schriftlichen Befragung der Bauherren, die im vorherigen Kapitel dargestellt worden sind, um wichtige Aspekte bereichert. Die Ergebnisse sind in Form von Thesen dargestellt, die in den nachfolgenden Texten ausgeführt und erläutert werden.

4.2. Investitionen in (Wohn)Immobilien sind Teil einer umfassenden Portfoliostrategie

Der Anlageentscheid von institutionellen Investoren ist Gegenstand ihrer allgemeinen Portfoliostrategie.⁷ Dabei werden die unterschiedlichen Eigenschaften und zeitlichen Profile der Anlagearten beachtet und mit den unterschiedlichen Eigenschaften und zeitlichen Profilen der Zahlungsverpflichtungen in Einklang gebracht. Wichtige Entscheidungsgrundlagen sind die in einer Zeitspanne erzielte durchschnittliche Rendite und ihre Schwankungsbreite, die Liquiditätsnähe, die mit einer Transaktion verbundenen Kosten, die Mindestanlagesumme sowie die Korrelation der Renditeentwicklung mit anderen Anlagearten. Üblicherweise ist das Asset Management der finanziellen Anlagen (Aktien, Obligationen) und der Immobilien organisatorisch getrennt. Gewisse Instrumente, die für die Verwaltung von finanziellen Anlagen entwickelt worden sind, wie zum Beispiel Absicherungsgeschäfte, können bei Immobilien nicht angewendet werden.

Aussagen zu den Eigenschaften der verschiedenen Anlagearten stützen sich auf Erfahrungen aus der Vergangenheit. Es besteht eine erhebliche Prognoseunsicherheit darüber, in welchem Ausmass und zu welchen Zeiten die in der Vergangenheit bestehenden Regelmässigkeiten auch in der Zukunft gelten. Wohngebäude zeichnen sich im Vergleich zu anderen Anlagearten durch ein im Durchschnitt geringeres Niveau und eine geringere Volatilität der Renditen aus. Die Liquiditätsnähe ist gering, die Mindestanlagesumme und die Transaktionskosten sind hoch, und die Entwicklung der Renditen in der Zeit ist mit anderen Anlagearten schwach bis negativ korreliert.

⁷ Allgemein zu dieser Thematik, aber mit einem Focus auf die Verhältnisse in Deutschland siehe den Artikel „Kapitalanlage in Immobilien“ von Heinz Rehkugler im Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens, dritte Auflage, Stuttgart 2002, Seiten 1208-1220. Auch Van Wezemael (2005: 153-160) beobachtet, dass immer mehr institutionelle Investoren ihren Immobilienbestand unter Gesichtspunkten der Portfolio-Optimierung bewirtschaften, was zu einer Polarisierung führt gegenüber den Privatpersonen, Gewerbetreibenden und Gemeinnützigen, die weiterhin eine stärker objektbezogene Bewirtschaftung betreiben.

Bei den **Pensionskassen** betrug der Anteil der Immobilien an den Aktiven im vergangenen Jahrzehnt gut 15%. Der Anteil direkter Anlagen ist von 17.3% in 1987 auf 10.5% in 2000 gefallen, in 2002 aber wieder leicht auf 12.2% angestiegen.⁸ Dabei ist zu bedenken, dass es sich um Wertangaben handelt, bei denen sich die starken Veränderungen der Aktienwerte auf die Anteile der anderen Anlagearten auswirken. Zudem investieren Pensionskassen vermehrt indirekt in Immobilien. Der Anteil dieser indirekten Anlagen an den Aktiven ist von praktisch null in 1987 auf 2.4% in 2002 angestiegen. Auch der absolute Betrag der Immobilienanlagen ist über den gesamten Zeitraum gewachsen. Im Jahr 2002 betrug er rund 64 Mrd. Franken.

Bei den **Anlagefonds** weist der Anteil der Immobilien an den gesamten Anlagen deutlich stärkere Schwankungen auf als bei den Pensionskassen. Er ist von 1990 bis 2000 von rund 25% auf 8.4% zurückgegangen und steigt seither wieder an, wenn auch nur leicht.⁹ Es gilt auch hier der bereits bei den Pensionskassen genannte Hinweis, dass dieser Anteil von der Wertentwicklung - insbesondere von Aktien - stark beeinflusst wird.

Bei den **Privatversicherungen** sind nennenswerte Teile der bilanzierten Grundstücke und Bauten selbst genutzt. Insgesamt ist der Immobilienanteil an den Aktiva bei den Privatversicherungen etwas kleiner als bei den Pensionskassen. Bei den Schadensversicherungen hat sich der Anteil der Grundstücke und Bauten an den Bilanzaktiva von 10.4% in 1996 auf 5.4% in 2002 halbiert.¹⁰ Bei den Lebensversicherungen ist er über die gleiche Zeitspanne ebenfalls zurückgegangen, aber nur von 11.2% auf 9.5%.

Die angegebenen Bilanzwerte sind von den angewendeten Bewertungsverfahren abhängig. Für die Bilanzen der Privatversicherungen gelten im Allgemeinen die Vorschriften des Aktienrechts, die für die Bewertung der Immobilien den Anschaffungswert abzüglich der Abschreibungen vorsehen.

Wenn in den vorstehenden Zahlen von Immobilien die Rede war, dann waren damit nicht nur Wohnimmobilien gemeint, sondern auch Büroge-

⁸ Bundesamt für Statistik, Pensionskassenstatistik.

⁹ Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft Juli 2004, Tabelle D6 Anlagefonds.

¹⁰ Bundesamt für Privatversicherungen, Die Privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz, 2002.

bäude und andere Bauten mit gewerblicher Nutzung. Bei den Privatversicherungen beträgt der Anteil der Wohnimmobilien an den Immobilien etwa 50%. Bei den Pensionskassen ist der Wohnanteil an den Immobilien im Durchschnitt deutlich höher, und die Immobilienfonds weisen eine grosse Bandbreite des Wohn- beziehungsweise Gewerbeanteils auf. Eine exakte Ausgliederung der Wohnimmobilien aus den Immobilien ist mit den vorliegenden Informationen nicht möglich.

Neben den Anlagen in Liegenschaften und Grundstücken sind die Pensionskassen, die Banken und die Versicherungen mit dem Immobilienmarkt durch die vergebenen Hypotheken verbunden, die hier jedoch nicht weiter interessieren.

Der Umfang der neu anzulegenden Gelder wird durch den Mittelzufluss bestimmt. Bei den Pensionskassen, Anlagestiftungen und Privatversicherungen handelt es sich um Versichertengelder und bei den Fonds der Banken um Gelder der Anleger. Über die Fondsanleger sind keine Details bekannt. Der Mittelzufluss bei den Versicherungen bestimmt sich aus dem Saldo der Einnahmen aus Prämien und der Zahlungen an die Versicherten, im wesentlichen Renten aus der zweiten und dritten Säule, zuzüglich der laufenden Erträge aus den Anlagen.¹¹

11 Dieser Netto-Cashflow war in den vergangenen Jahren bei einigen Pensionskassen negativ. Die Complementa Investment Controlling AG schreibt zur aktuellen Lage schweizerischer Pensionskassen in ihrem Bericht zum Jahr 2002: „57% aller Pensionskassen weisen negative Cashflows auf. Diese Kassen mussten 2001 mehr für Renten und Austrittsleistungen bezahlen, als sie durch Beiträge und Eintrittsleistungen neuer Mitarbeiter vereinnahmen konnten.“ Im Bericht für das Jahr 2003 heisst es zum gleichen Thema: „Die Liquiditätssituation hat sich im Vergleich zum Vorjahr entspannt. Bei mehr als der Hälfte der untersuchten Vorsorgeeinrichtungen sind die Mittelzuflüsse aus Beiträgen und Freizügigkeitssaldi grösser als die Renten- und Kapitalzahlungen. Die Median-Kasse weist allerdings nur einen Cashflow von + 0.52% auf.“

Mit der Vermietung von Wohnungen erzielen die grossen institutionellen Investoren nach eigenen Angaben gegenwärtig Nettoerträgen zwischen 4.5% und 5.3%, bezogen auf den aktuellen Verkehrswert der Liegenschaften. Dies ist im Vergleich zu den Renditen bei festverzinslichen Wertpapieren sehr attraktiv, und auch auf den Aktienmärkten sind unter Einbezug des dort erheblich höheren Risikos gegenwärtig keine höheren Renditen zu erwarten. Deshalb streben die institutionellen Investoren für ihre Portfolios eine Steigerung des Anteils der Wohngebäude an, wobei eine Zielgrösse von etwa 15% der Aktiven die Regel ist. Da der aktuelle Anteil geringer ist, besteht gegenwärtig ein starker Nachfrageüberhang nach Immobilien. Er äussert sich unter anderem darin, dass bei den entsprechenden Anlagegefässen Wartelisten bestehen. Ergänzend wird vielfach eine Ausweitung der (indirekten) Anlage in ausländische Immobilien erwogen oder sogar schon unternommen (0.2% der Aktiven der Pensionskassen in 2002).

4.3. Direktanlage in Wohngebäude bleibt attraktiv

Mietwohnungen werfen einen regelmässigen und stabilen Ertrag ab. Der Eigentümer von Direktanlagen hat durch aktive Bewirtschaftung des Gebäudebestandes einen starken Einfluss auf seine Erträge und Kosten. Er kann seine Ziele im Hinblick auf Mietzinsentwicklung und Zusammensetzung der Mieterschaft selber bestimmen. Das erforderliche know-how und die erwünschte Diversifikation lassen jedoch einen gewissen Mindestbestand an Wohnungen als sinnvoll erscheinen. Die Bandbreite der in den Gesprächen genannten Bestände reicht von 3'000 bis 22'000 Wohnungen. Darunter überwiegen die Nachteile der hohen Verwaltungskosten und der geographischen Konzentration. Die Vorteile gelten nur für Anleger, die genügend Geduld und finanzielle Mittel aufbringen können, um Preisschwankungen und lange Verkaufszeiten durchzuhalten.

Gegenüber anderen Aktiven ist mit der Direktanlage ein Diversifikationsvorteil gegeben, weil Erträge und Kosten von besonderen Einflussfaktoren abhängen. Das gilt nicht bei Gewerbe- und Büroimmobilien, deren Ertrag zum Teil von den Ergebnissen der wirtschaftlichen Tätigkeit der Mieter beeinflusst wird.

Den grössten Diversifikationsvorteil gegenüber anderen Aktiven hat die überwiegend eigenfinanzierte Direktanlage. Das ist für die grossen Investoren die Regel. Sie haben die Gelder ihrer Versicherten anzulegen. Allenfalls wird zusätzlich mit Fremdkapital gearbeitet, um einen Leverage-Effekt zu erzielen. Fremdfinanzierung verbindet den Ertrag von Wohnimmobilien mit dem Obligationenmarkt. Indirekte Anlage verbindet ihn mit dem Aktienmarkt, aber nur sofern die Anlage bei Immobilienaktiengesellschaften erfolgt, und nicht bei den Anlagestiftungen der Pensionskassen.

4.4. Indirekte Formen des Immobilieneigentums weisen viele Vorteile auf

Bei den Pensionskassen hat sich der Anteil der **indirekten Anlagen** an den Immobilienanlagen von 5.5% in 1992 auf 15.1% in 2002 fast verdreifacht. Einige namhafte Pensionskassen (z.B. jene von Roche, Novartis, Nestlé) haben ihren Immobilienbestand in Anlagefonds überführt oder den Aufbau eines Immobilienbestandes von Anfang an im Rahmen von Anlagefonds organisiert (Complan, Post, Telecom, RUAG). Aus den Gesprächen ergibt sich, dass die Überführung des eigenen Immobilienbestandes in Anlagefonds oder Gesellschaften massgeblich durch den Wunsch nach stärkerer Diversifikation des Immobilienportefeuilles bestimmt war. Damit wurde es möglich, die traditionell überwiegende Begrenzung auf die jeweilige Heimatregion des Unternehmens aufzubrechen. Wenn die Immobilienbestände von Pensionskassen in Anlagestiftungen zusammengefasst werden, erleichtert die Grösse des Immobilienbestandes eine Diversifikation und den Aufbau einer professionellen Immobilienbewirtschaftung. Letzteres war auch der Grund, dass sich die aus der ehemaligen Pensionskasse des Bundes ausgegliederten Kassen für indirekte Anlagen entschieden.

Ein weiterer Grund für die Auslagerung eigener Immobilienbestände liegt in der Vermeidung allfälliger Interessenkonflikte zwischen sozialpartnerschaftlichen Anliegen des Unternehmens, zu dem die Pensionskasse gehört, und den Kernaufgaben der Pensionskasse. Hinzu kommt, dass Reorganisationen, die unter Umständen zur Abspaltung von Unternehmensteilen führen, bezüglich der Pensionskassen problemloser sind, wenn es nicht einen physischen Immobilienbestand, sondern einen indirekten Eigentumsanteil aufzuteilen gilt.

Mit der Auslagerung wird die soziale Distanz zu den Mietern grösser. Manche Unternehmen nutzen die Vergabe der anzulegenden Mittel auch im Rahmen von Gegengeschäften zur Kundengewinnung. Die genannten Gründe lassen jedoch vermuten, dass der Trend zu indirekten Anlage sich in Zukunft weiter fortsetzen wird.

4.5. Eine vorausschauende, aktive Bewirtschaftung des Bestandes ist vordringlich

Schon wegen der absoluten Höhe des in einem Objekt gebundenen Kapitals (Anlageobjekte mit Werten im Bereich von 5 bis 50 Millionen Franken sind die Regel) ist das Immobilieneigentum eine unternehmerische Aufgabe und keine passive Geldanlage. Im Verhältnis zu der Neubautätigkeit, die pro Jahr etwa 1% des Wohnungsbestandes ausmacht, ist die Bewirtschaftung des Bestandes die umfangreichere und für den Ertrag wichtigere Aufgabe. Dabei sind das Portfoliomanagement des Immobilienbestandes und die Immobilienverwaltung zu unterscheiden. Die Verwaltung, die den unmittelbaren Kontakt mit den Mietern umfasst, ist bei den institutionellen Investoren vielfach an externe Dienstleister ausgelagert. Sie sind häufig mit dem Eigentümer kapitalmässig verbunden, erbringen ihre Dienstleistungen aber auch für Dritte.

Für eine vorausschauende, aktive Bewirtschaftung des Bestandes ist eine umfangreiche Informationsbasis erforderlich. Sie umfasst nicht nur den Ist-Zustand der Liegenschaft sowie Vergangenheits- und Gegenwartsdaten zu den Mieteinnahmen und den Aufwendungen für Unterhalt und Erneuerung, sondern auch Angaben über Ausbau- und Verdichtungsmöglichkeiten, den künftigen Erneuerungsbedarf und die Entwicklung der Standortqualität. Entsprechende Instrumente befinden sich manchenorts im Aufbau oder sind erst kürzlich entwickelt worden.¹²

Insbesondere bei Erneuerungen geht man dazu über, nicht mehr nur das zu machen, „was gemacht werden muss“, sondern eine Planung zu entwickeln, bei der die Erneuerungsinvestitionen und das daraus entstehende Mieteinnahmepotenzial vorausschauend gegeneinander abgewogen werden. Dabei wird regelmässig überprüft, ob eine Vergrösserung der vermietbaren Flächen, etwa durch den Ausbau von Estrichen oder durch andere Formen von Nachverdichtung, möglich und sinnvoll ist.

Ob ein genereller Erneuerungsstau bei Wohnimmobilien besteht, darüber gehen die Meinungen unter den Interviewpartnern auseinander. Einige konzedieren für ihren Gebäudebestand einen teilweise erheblichen Nachholbedarf, andere sind bei ihrem Bestand nach ihrer Einschätzung mit den Erneuerungen auf der Höhe der Zeit. So weit ein Erneuerungsstau besteht, wird die Erwartung ausgesprochen, dass er sich mit der zunehmenden Professionalisierung des Immobilienportfoliomanagements allmählich auflösen wird.

Liegenschaften, bei denen sich eine Gesamterneuerung nicht lohnt, werden verkauft, meist an Privatpersonen mit häufig baunahem Hintergrund. Ein solcher Verkauf ist gegenwärtig problemlos möglich. Nicht als lohnend angesehen werden Erneuerungen häufig dann, wenn es sich um einzelne Liegenschaften in einem Quartier handelt, das sich ungünstig entwickelt. Den Investoren ist zwar bewusst, dass sie in diesen Fällen mit dem Einsatz von Erneuerungsinvestitionen einen Beitrag zur Stabilisierung eines Quartiers leisten können, doch werden diese Investitionen als besonders risikoreich angesehen. Bei Grossüberbauungen, deren Gesamterneuerung ansteht, ist die Chance für einen Verkauf zu akzeptablen Konditionen geringer. Besonders Grossüberbauungen aus den 70er Jahren

12 Siehe beispielsweise die Broschüre zum Projekt ELIDA (Eigentümer Liegenschaften Datenerhebung) der Rentenanstalt, Zürich 2003, oder das Projekt Investimmo in der Romandie.

mit ungünstigen Grundrissen, ungünstiger Wärmedämmung und einfacher Bauweise sind gegenwärtig die „Sorgenkinder“ der Investoren.¹³ Vielfach erweisen sich Abriss und Neubau als die sinnvollste Lösung.

13 „Zwischen 1952 und 1972 wurde das Gebäudevolumen der Schweiz verdoppelt. Etwa ein Sechstel der Schweizer Wohnungen befinden sich in Grosssiedlungen der genannten Periode. Wie sich unser Siedlungsraum in Zukunft entwickelt, hängt ganz entscheidend davon ab, wie die bestehenden Bauten erhalten und erneuert werden.“
Joris Van Wezemaal, Abteilung ökonomische Geografie der Universität Zürich.

4.6. Bei Erneuerungsinvestitionen Balance zu tragbaren Mieten suchen

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive gilt es, bei den Erneuerungsinvestitionen eine Balance zwischen zwei Zielen zu finden, die sich widersprechen können. Einerseits wird aus energie- und klimapolitischen Gründen sowie zur Verbesserung des Wohnkomforts eine hohe Erneuerungsrate angestrebt. Andererseits führen Erneuerungen häufig zu höheren Mieten, die von der Mieterschaft oft nur mit Mühe getragen werden können. Das Segment der Mieterschaft mit geringem bis mittlerem Einkommen hat ein Interesse an Wohnungen mit tragbaren Mieten und stellt Qualitätsansprüche zurück.

Bei institutionellen Investoren sind Erneuerungsinvestitionen meist mit einem „Austausch der Mieterschaft“ verbunden. Eher gemeinnützige Eigentümer versuchen sie so zu gestalten, dass die Mieterschaft erhalten und ein zu starker Anstieg der Mieten vermieden werden kann. Quersubventionierungen in einem breiten Liegenschaftenbestand leisten auch Abhilfe. Alles wäre natürlich einfacher, wenn es noch ein Förderinstrument gäbe, das nach Erneuerungsinvestitionen bei einkommensschwachen Haushalten eine individuelle Hilfe zur Reduktion der Mietbelastung erlaubt.

4.7. Vermieter tragen auch soziale Lasten

Der verstärkte Zuzug von Bevölkerungsgruppen aus fremden Kulturen schafft im Wohnbereich vielfältige Reibungsflächen, die meist grösser sind als etwa im Beruf oder in der Freizeit. Hinzu kommen die üblichen Friktionen zwischen den Generationen und zwischen sozialen Gruppen, was die Vermieter häufig vor grosse Probleme stellt. Einzelne, hauptsächlich gemeinnützige Vermieter haben Mediatoren, Ombudspersonen und Sozialfachleute angestellt. Die meisten institutionellen Investoren weichen diesen Problemen aber aus, indem sie im Allgemeinen erfolgreich auf eine einkommensstärkere Mieterschaft zielen. Aus den Gesprächen geht hervor, dass die soziale und kulturelle Integration für sie kein drängendes Thema ist. Weil jedoch das Interesse der Investoren am Wohnungsbau auch von den Erfahrungen mit der Mieterschaft abhängt, sollten die Vermieter im Umgang mit sozial schwierigen Personen und Haushalten nicht allein gelassen werden.

4.8. Zur Entwicklung des Immobilienportfolios gehört die Neubautätigkeit

„Täglich erhalten wir zwei bis fünf Projektvorschläge von Promotoren. Diese unterziehen wir in einem abgestuften Verfahren einer intensiven Prüfung. Wenn uns ein Projekt entsprechend unseren Massstäben und Kriterien interessant erscheint, dann treten wir in Verhandlungen ein. Je früher wir in den Projektentwicklungsprozess eintreten, desto besser können wir unsere eigenen Vorstellungen zur Geltung bringen. Ein finanzielles Engagement wird aber meist erst dann eingegangen, wenn ein baubewilligtes Projekt vorliegt. Das geringste Risiko weist der Kauf eines neu gebauten, bereits voll vermieteten Gebäudes auf. Bei Geschäftsliegenschaften wird meist erst dann gebaut, wenn sie vermietet sind.“ So kann man den Inhalt der Aussagen vieler Auskunftspersonen zusammenfassen. Die Aussagen unterstreichen die Rolle der Promotoren bei der Projektentwicklung, welche bereit sind, die Risiken des Bewilligungsverfahrens auf sich zu nehmen. Dabei handelt es sich nicht nur um grosse Generalunternehmen, sondern vielfach auch um kleinere und mittelgrosse Architektur- und Ingenieurbüros.

Teilweise nehmen die grossen institutionellen Investoren bereits in einer frühen Phase der Projektentwicklung eine aktive Rolle ein. Sie stellen Mittel für die Teilnahme an Gestaltungs- und Ideenwettbewerben bereit, welche Gemeinden ausschreiben, wenn grössere Grundstücke planerisch für eine Überbauung erschlossen werden sollen. Oder sie lassen Ideen entwickeln und gehen mit diesen auf die betreffenden Gemeinden zu.

Im Wettbewerb um Grundstücke und Projekte für Mietwohnungen stehen die institutionellen Investoren einerseits mit Genossenschaften und andererseits mit Bauträgern in Konkurrenz, die Stockwerkeigentum errichten. Der Bau und Weiterverkauf von Wohnungen im Stockwerkeigentum ist gegenwärtig vielfach rentabler als der Mietwohnungsbau. Bauträger von Stockwerkeigentum profitieren davon, dass die Hypothekarzinssätze für ihre Kunden zurzeit tiefer sind als die Renditeziele der Anleger. Somit sind erstere bereit, für ihre Eigentumswohnung einen höheren Preis zu bezahlen, als es Investoren für eine Mietwohnung tun.

Bei einigen grossen institutionellen Investoren gehören bei Neubauten die volle oder teilweise Einhaltung des Minergie-Standards und eine hohe architektonische Qualität zu den angestrebten Standards (z.B. Pensimo, Publica, CS/Winterthur, SwissRe). Die Mehrzahl hat in diesen Bereichen aber keine überdurchschnittlichen Ansprüche.

Bei der Realisierung der Projekte beschränkt man sich meist auf eine Projektüberwachung. Alle mit dem Projektmanagement und der Bauleitung zusammenhängenden Aufgaben werden bei den institutionellen Investoren einschliesslich der Erstvermietung fast ausnahmslos von externen Dienstleistern wahrgenommen.

Meist werden nur Neubauprojekte in Regionen verfolgt, die ein überdurchschnittliches Entwicklungspotenzial aufweisen. In Regionen mit durchschnittlichem Entwicklungspotenzial behält man die vorhandenen Objekte, doch wird nicht in neue Projekte investiert. In Regionen mit unterdurchschnittlichem Entwicklungspotenzial wird desinvestiert.

In der Bewertung der Regionen kommen die Investoren aufgrund ähnlicher Analysemethoden weitgehend zum gleichen Ergebnis. Hinweise auf die Existenz „schwarzer Listen“, die einzelne Regionen von der Neubautätigkeit systematisch ausschliessen, existieren nicht. Innerhalb der Regionen ist die Entwicklung des öffentlichen Nahverkehrs von entscheidender Bedeutung. Wenn das bisher ausserordentlich gute Erschliessungsniveau ausgedünnt wird, hat das unmittelbar Rückwirkungen auf die Vermietbarkeit und den Wert der Gebäude.

4.9. Hindernisse beim Neubau: Behandlung der Einsprachen und Vielfalt der Rechtsvorschriften in der Kritik

Noch Anfangs der 90er Jahre standen weitherum vor allem die Länge der Baubewilligungsverfahren sowie seine Unabwägbarkeiten in der Kritik. Danach haben alle Gemeinwesen ihre Verfahren stark gestrafft und beschleunigt, meistens mit IT-Unterstützung. Heute wird hauptsächlich die schleppende Behandlung von Einsprachen bemängelt. Besonders vor Gericht geht sehr viel Zeit verloren. Am Ende werden die Projekte meist trotzdem bewilligt, aber die nervenaufreibende Behandlung der Einsprachen und die kostspielige Verzögerung können Bauherren zur Aufgabe veranlassen. Die Terminierung eines Bauprojektes erscheint schwierig. Bauherren wissen nicht, wann ihre Wohnungen endlich auf den Markt kommen werden und wie der Markt dann aussehen wird.

Bei Grossüberbauungen sind die Gefahren von Verzögerungen noch grösser. Erstens braucht es meistens einen Quartierplan, der ein eigenes kompliziertes Verfahren durchlaufen muss. Zweitens wird wegen der Zahl der verlangten Parkplätze eine Umweltverträglichkeitsprüfung notwendig, die noch eine weitere Angriffsfläche für Einsprachen bietet.

Die Einsprachemöglichkeiten als solche werden mehrheitlich akzeptiert, denn es gilt alle Konsequenzen einer Überbauung, die Jahrzehnte die Gegend prägen wird, gut abzuwägen und die unvermeidlichen negativen Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Auf einem angespannten Wohnungsmarkt mit anerkannten und relativ dringenden unbefriedigten Bedürfnissen müsste aber ein Wohnbauprojekt, das diesen Bedürfnissen Abhilfe verspricht, ohne vermeidbare Verzögerungen realisiert werden können.

Genau wie das Baubewilligungsverfahren gestrafft und beschleunigt wurde, sollten auch die anderen Verfahren effizienter ablaufen. Es müsste möglich sein, die meisten Einsprachen rasch und abschliessend zu behandeln.

Lendi (2004) vertritt die Meinung, dass es nicht die langen und kostspieligen Verfahren sind, welche das Bauen hauptsächlich behindern, sondern die vielen Rechtsvorschriften, denen ein Projekt zu genügen hat: Baupolizei, Zonenplan, Schutz der Umwelt, Gewässer und Wälder, Eigentums- und Enteignungsrecht, usw. Diese Rechtsvorschriften komplizieren nicht nur das Bewilligungsverfahren, sie sind manchmal widersprüchlich und öffnen Tür und Tor für Einsprachen aller Art. Schliesslich sind sie in jedem Kanton oder gar in jeder Gemeinde unterschiedlich.

4.10. Mittlere bis wohlhabende Einkommensgruppen im Vordergrund

Neubauprojekte von institutionellen Investoren werden bezüglich der Grösse, der Ausstattung, der Lage und damit auch des Preises so ausgewählt, dass sie zu den Einkommensverhältnissen der mittleren bis wohlhabenden Einkommensgruppe passen, und entsprechende Mieter gefunden werden können. Das Gleiche gilt für Erneuerungsinvestitionen, sofern es die Lage zulässt. Einkommensschwache Haushalte liegen ausserhalb der angestrebten Mieterschaft, und wohlhabende Haushalte sind häufig Eigentümer und scheiden daher als Zielgruppe für Mietwohnungen aus. Haushalte mit geringen bis mittleren Einkommen gehören vorwiegend zum Kundensegment des genossenschaftlichen Bauens.

Die Konzentration auf die genannte Mietergruppe führt dazu, dass Fragen der gesellschaftlichen Integration, der Mieterberatung und Konfliktbewältigung für die institutionellen Investoren (noch) unwichtig sind. Umgekehrt kommt der frühzeitigen Information der Mieter und ihrer Verbände sowie z.B. der Beschaffung von (temporären) Ersatzwohnungen bei Gesamtanierungen wachsende Bedeutung zu.

4.11. Wenig Augenmerk für Trends beim Neubau

Dass sich die Wohnbautätigkeit (ohne Einfamilienhäuser) zwischen 1994 und 2002 praktisch halbiert hat, ist den meisten Gesprächspartnern nicht bewusst und für sie kein Thema von Besorgnis. Die wenigen Stimmen, die sich dazu äussern, vertreten die Ansicht, dass der gegenwärtige Umfang der Neubautätigkeit sich im Einklang mit der Entwicklung des Bedarfs befindet. Es wird auf den zeitlichen Verzug der Neubaustatistik verwiesen und die Vermutung geäussert, dass aktuellere Zahlen eine stärkere Neubautätigkeit zeigen werden, was sich mit den erst nach den Interviews publizierten neuesten Zahlen zur Bautätigkeit auch bestätigt hat. Wegen des unbefriedigten Anlagebedarfs von Geldern wird sogar eine gewisse Überhitzung befürchtet.

Zur künftigen Entwicklung der Wohnformen haben die grossen institutionellen Investoren nur wenig konkrete Vorstellungen. Klar sei die zunehmende Alterung der Bevölkerung. Man bewege sich daher auf der sicheren Seite, wenn bei Neubauten behindertengerechte und damit auch altersgerechte Standards respektiert werden.¹⁴ Ob Altersresidenzen wirklich einem Wunsch entsprechen, wird unterschiedlich beurteilt. Häufig wird die Vermutung geäussert, dass alte Menschen möglichst lang in der angestammten Wohnung und Umgebung bleiben oder allenfalls in eine kleinere, weniger aufwändige Wohnung umziehen wollen und bei Bedarf ergänzende Leistungen in der Nachbarschaft in Anspruch nehmen.¹⁵ Als weitere Tendenz wird die nach wie vor ansteigende durchschnittliche Wohnungsgrösse beziehungsweise Wohnungsfläche pro Person genannt.

¹⁴ Aus seinen Gesprächen mit Wohnungseigentümern zieht Van Wezemael (2005: 201-204) einen nüchternen Schluss: „Weil die meisten Akteure die demographische Alterung nicht als Megatrend konzeptualisieren, wird sie kaum in Strategien der Bestandesentwicklung einfliessen“. Dieses Fazit betrifft die Gebäudeerneuerung und nicht unbedingt den Neubau.

¹⁵ Diese Vermutung deckt sich mit den Ergebnissen einer Befragung von rund 3'000 älteren Personen durch das Departement Geowissenschaften der Universität Basel: Rita Schneider-Sliwa: Städtische Umwelt im Alter. Nachfrage- und bedürfnisorientierte Untersuchungen zum Wohnumfeld und zur Quartiergestaltung; Basel ca. 2003.

Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse

5.1. Ergebnisse aus den Statistiken

Dieser Abschnitt umfasst die wichtigsten Ergebnisse aus Kapitel 2.

- Die stärkste Investorengruppe bei Mehrfamilienhäusern bilden - gemessen an der Zahl der Wohnungen - die Privatpersonen. Ihnen gehören fast zwei Drittel aller Wohnungen in Gebäuden mit mehr als zwei Wohnungen und rund 60% aller Mietwohnungen.
- Neben den Privatpersonen sind drei weitere Investorengruppen auf dem Mietimmobilienmarkt tätig: Die Genossenschaften, die institutionellen Investoren (Pensionskassen, Anlagestiftungen, Immobilienfonds, Versicherungen) sowie, in geringerem Umfang, die öffentliche Hand.
- Im Vergleich zu 1990 hat sich die Eigentümerstruktur nur wenig verändert. Zugenommen haben die Anteile der Privatpersonen an Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern, an Wohnungen im Stockwerkeigentum und sogar an Wohnungen in Mehrfamilienhäusern. Die Eigentümeranteile der institutionellen Investoren haben sich im Zeitvergleich kaum verändert.

- Privatpersonen haben ihr Eigentum vielfach in die Rechtsform einer Aktiengesellschaft gekleidet. Daher ist die Grenze zwischen den Eigentümerkategorien in Abhängigkeit von der gewählten Rechtsform fließend. Je etwa die Hälfte des Anstiegs in der Kategorie der Privatpersonen und bei den Wohnungen im Stockwerkeigentum ist vermutlich auf Änderungen in der Rechtsform zurückzuführen.

5.2. Ergebnisse aus der Bauträger-Befragung

Dieser Abschnitt fasst die wichtigsten Ergebnisse aus dem Kapitel 3 zusammen.

Bauträger-Typen und ihre Ziele

- Die Hälfte der befragten Bauträger erklärte, in den letzten 10 Jahren weniger als 100 Wohnungen erstellt zu haben. Ein Drittel baute mehr als 200 Wohnungen. Es handelt sich also um einen sehr fragmentierten Markt.
- In den 90er Jahren nahm die Zahl der Immobilienprojekte für Stockwerkeigentum sehr stark zu. 60% der mit der Stichprobe erfassten Bauvorhaben wurden Ende der 90er Jahre mit dem Ziel ausgeführt, sie im Stockwerkeigentum zu verkaufen. Der Anteil der von Promotoren für Investoren erstellten Bauten lag unter 10%. Zieht man die Anzahl der Wohnungseinheiten in Betracht, so liegen die genannten Werte unter 50% bzw. über 10%. Dies bestätigt die Annahme, dass sich über die Bestimmungsfaktoren des Wohnungsbaus mehr erfahren lässt, wenn man die Bauträger statt die End Eigentümer befragt.
- Logische Konsequenz der erwähnten Entwicklung ist die gewachsene Bedeutung der Promotoren. Ende der 90er Jahre baute lediglich ein Viertel der BT ausschliesslich für eigene Zwecke selbst. Die anderen waren entweder reine Promotoren oder solche, die ein erstelltes Gebäude gelegentlich behielten.
- Ungefähr die Hälfte der Promotoren baut selten und praktisch ausschliesslich für Stockwerkeigentum. Die andere baut regelmässig und verkauft einen Fünftel der Gebäude als Ganzes an Anleger. Davon wiederum werden drei Viertel von Privatpersonen erworben. Die anderen Anlegertypen, besonders die institutionellen, nehmen die Dienste von Promotoren selten in Anspruch. Promotoren, die für Drittanleger

bauen, haben die gleichen Beweggründe wie die übrigen BT. Sie nutzen ein Baulandangebot oder die Möglichkeit zur Auslastung der eigenen Geschäftskapazitäten aus, ohne auf einen Käufer zu warten. Diese Hauptauslöser eines Bauprojekts verleihen der Wohnbautätigkeit einen eher zufälligen Charakter.

- Etwa 60% der Promotoren sind Bauunternehmen und Architekten. Sie suchen in erster Linie Beschäftigung. Auch Privatpersonen sind unter den Promotoren stark vertreten. Sie stellen ein Drittel der gelegentlichen Promotoren.
- Die Hälfte der Promotoren wartet mit dem Start eines Bauprojekts, bis ungefähr 50% bis 70% der Wohnungen verkauft sind. Gute Renditeerwartungen und eine gesicherte Finanzierung sind fast ebenso wichtige Vorbedingungen. Regelmässige Promotoren stellen diesbezüglich eher höhere Ansprüche. Die nur gelegentlich aktiven Promotoren reagieren stärker auf das Zusammentreffen günstiger Umstände.
- Die BT, die gebaut haben, um Eigentümer des Gebäudes zu bleiben, verteilen sich zur Hälfte auf „Investoren“, zu einem Drittel auf Beschäftigung suchende und zu einem Sechstel auf gemeinnützige BT. Bauträger, denen in erster Linie an Arbeit gelegen ist, betätigen sich alle auch als Promotoren.
- Diese drei Akteurtypen durfte man erwarten. Auffallend ist jedoch, dass in den drei Gruppen auch Privatpersonen gut vertreten sind. Von den BT mit gemeinnützigen Zielen machen sie sogar einen Fünftel aus.
- Ungefähr 40% der „Investoren“-BT sind ständig auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten in Mehrfamilienhäusern. Bei den anderen steht als Projektauslöser das Zusammentreffen günstiger Umstände im Vordergrund. Sie besitzen bereits ein Stück Land, oder es wird ihnen ein Projekt angeboten.
- Für die Mehrheit der „Investoren“-BT hat die Sicherheit der Anlage einen höheren Stellenwert als die Rendite. Eine Ausnahme machen die grossen Investoren. Alles in allem stellen regelmässige Mieteinnahmen für 12% der „Investoren“ das vorrangige finanzielle Ziel dar.

- Auch wer hauptsächlich auf Sicherheit oder regelmässige Mieteinnahmen setzt, lässt die Rendite nicht ausser Acht. Für 80% dieser Akteure spielt sie eine Rolle, während sich die anderen mit der Kostendeckung begnügen oder die Rendite vernachlässigen.
- Die anderen renditeorientierten BT betrachten das erwünschte Rendement in drei von fünf Fällen als Mindestrendite und nur zwei von fünf stellen es in den Kontext ihrer übrigen Anlagen. 60% erklärten, zur Beurteilung der Rendite eine mehrjährige Finanzplanung zu erstellen, während sich der Rest mit Erfahrungswerten oder mit einer Ertragsberechnung für das erste Nutzungsjahr zufrieden gibt.
- Somit entsteht ein ähnliches Bild wie bei den Promotoren: Zwei Drittel der BT verwenden komplexe Evaluations- und Analyseverfahren. Ein Drittel begnügt sich mit summarischen Berechnungen oder mit Erfahrungswerten.
- 60% der gemeinnützigen BT orientieren sich an den Bedürfnissen einer bestimmten Bevölkerungsgruppe und damit weder an den Bedürfnissen von Kunden, die ihnen besonders nahe stehen noch an jenen der Gesamtbevölkerung. Die Mehrzahl der gemeinnützigen BT verlässt sich auf ihre Marktkenntnisse, während ungefähr ein Viertel auf öffentliche Statistiken abstellt. In finanzieller Hinsicht fordert etwa die Hälfte dieser BT die Kostendeckung - besonders die Privatpersonen - und die andere orientiert sich an den Vorgaben der Behörden - besonders die BT des öffentlichen Sektors. Einige wenige streben eine Mindestrendite an oder sie lassen die Rendite ganz aus dem Spiel.
- Auch die primär Beschäftigung suchenden BT möchten zu 60% eine Mindestrendite von 5% bis 6%. Die übrigen geben sich mit der Deckung der Kosten zufrieden.
- Privatpersonen sind zu ähnlichen Teilen wie in der Grundgesamtheit der Stichprobe Promotoren, für eigene Zwecke bauende sowie ambivalente BT. Hingegen sind sie häufiger nur gelegentlich als Promotoren tätig, und ihre Gebäude sind im Durchschnitt halb so gross.
- Die Hälfte der erfassten Privatpersonen setzt sich aus selbständig Erwerbenden, ein Drittel aus Angestellten und ein Sechstel aus Rentnern zusammen. Die Promotoren und ambivalenten BT stehen beruflich dem Bausektor nahe. Die anderen gehören den übrigen Wirtschaftssektoren an.

- Als „Investor“ tätig gewordene Privatpersonen verfolgten mehrheitlich ein Vorsorgeziel. Die Übrigen bauten, um eine Wohnung selber zu benutzen, aus Anlagegründen oder aus Anlass einer günstigen Gelegenheit. Der letzte Grund ist für Privatpersonen, die nur oder auch als Promotoren auftraten das wichtigste Motiv, dicht gefolgt vom Wunsch, selber eine der erstellten Wohnungen zu benutzen.

Erfahrungen mit vorangegangenen Bauprojekten und Bauvorhaben in der Zukunft

- Lediglich 15 von 496 befragten BT bereuen, Wohnungen gebaut zu haben. Dabei handelt es sich in der Mehrheit um ambivalente BT, denen es vermutlich nicht gelungen ist, den geplanten Verkauf zu realisieren. Somit kann die überwiegende Mehrheit der BT ihre mit dem Wohnungsbau verfolgten Ziele erreichen.
- Es gibt mehr BT, die ihr Engagement im Wohnungsbau erhöhen wollen als umgekehrt. Das gilt besonders für BT, die für eigene Zwecke bauen, für vorwiegend gemeinnützige BT und reine Anleger. Weniger eindeutig ist die Haltung der Promotoren und der Beschäftigung suchenden BT. Von ihnen wollen ebenso viele ihr Engagement verringern wie erhöhen. Da diese Frage nur den BT gestellt wurde, die bereits und zum Teil nur ein einziges Mal ein Bauprojekt realisierten, sind diese Resultate für die künftige Entwicklung im Wohnungsbau ermutigend.
- Dieses Ergebnis wird durch die Absichten der „Investoren-BT“ bestätigt: fünf mal mehr sehen eine Erhöhung statt eine Reduktion ihrer Anlagen in Immobilien vor. Die Mehrheit will ihre Anteile unverändert lassen.

Die Schwierigkeiten beim Bauen

- Von insgesamt 515 befragten BT gaben lediglich 28 oder 5% an, das zuletzt bewilligte Projekt sistiert oder gar aufgegeben zu haben. In dieser Zahl fehlen definitionsgemäss all jene, die das Projekt bereits vor der Erteilung der Baubewilligung fallen liessen, und auch von den Übrigen gaben 42% grössere Schwierigkeiten an. Dabei handelt es sich eher um Projekte von Promotoren, die auch für eigene Zwecke bauen, und um solche von gelegentlichen Promotoren; ferner um Projekte, die

- Mitte der 90er Jahre realisiert wurden sowie um solche in der Westschweiz.¹⁶
- Die BT stiessen Mitte der 90er Jahre auf grössere Schwierigkeiten als Ende der 90er Jahre. Das zeigt sich besonders darin, dass die Promotoren Mitte der 90er Jahre bedeutend grössere Mühe hatten, ihre Projekte als Ganzes zu verkaufen bzw. den angestrebten Preis zu erzielen. Das könnte eine mögliche Erklärung für den Rückgang des Wohnungsbaus nach 1996 sein.
 - Fast ein Drittel aller BT hatte grosse Probleme mit dem Boden- und Baurecht. Alle anderen Vorschriften zusammen, einschliesslich des Mietrechts, behinderten nur rund 10% der BT. Allerdings könnten das Mietrecht und die Verunsicherungen im Zusammenhang mit seiner Revision zur Verlagerung des Wohnungsbaus in Richtung Stockwerkeigentum beigetragen haben.
 - Die externen wirtschaftlichen Schwierigkeiten behinderten ungefähr ein Viertel der BT. Sie verteilen sich relativ gleichmässig auf den Boden-, Bau- und Wohnungsmarkt sowie den Kapitalmarkt. Nur auf dem Bodenmarkt haben die Schwierigkeiten der BT gegenüber den mittleren 90er Jahren zugenommen. Dagegen hat die Verschärfung der Belehnungsvorschriften durch die Banken nach Ansicht der BT die Finanzierungsmöglichkeiten nicht erschwert.
 - Ein Sechstel der BT litt unter internen Schwierigkeiten, herrührend vom Mangel an Ressourcen sowie von schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit.
 - Von den BT auf fremde Rechnung stiess die Hälfte auf grosse Schwierigkeiten, verglichen mit nur einem Drittel der BT, die das Gebäude selber behalten. Die Promotoren von Stockwerkeigentum liegen dazwischen.

¹⁶ Das Tessin ist sehr stark betroffen, aber die Stichprobe zählt nur 12 BT aus dem Kanton.

Die Anforderungen der Bauträger an ein Bauprojekt

- Zwischen 60% und 75% der BT verlangen eine gute Schallisolation, eine gute Architektur und ein bewohnerfreundliches Wohnumfeld. Bei den weiteren Qualitätsansprüchen zeigen sich Unterschiede zwischen den Promotoren, den ambivalenten und den für eigene Zwecke bauenden BT. Erstere betonen stärker die Wichtigkeit immissionsarmer Standorte, während die Übrigen die Anbindung an den öffentlichen Verkehr, den Energieverbrauch und die Umweltverträglichkeit höher werten. Ungefähr 10% der BT möchten im Umweltbereich nicht über das hinausgehen, was der Gesetzgeber zurzeit verlangt.
- Fast alle BT mit Ansprüchen bezüglich Qualität und Umweltverträglichkeit erklären, darüber ausreichend informiert zu sein.
- Sieben von acht BT berücksichtigen bei der Planung ihrer Mehrfamilienhäuser die soziodemographische Entwicklung, besonders die wachsende Nachfrage nach grossen Wohnungen und nach einem vielfältigen Wohnungsangebot für verschiedene Lebensstile. Mehr als ein Drittel berücksichtigt zudem die Alterung der Bevölkerung und rund 85% die wachsende Nachfrage nach Wohneigentum. Eine Ausnahme machen beim letzten Punkt die Ersteller von Mietwohnungen, die vom Eigentumssektor offenbar keine Konkurrenz befürchten.
- Nur ein Sechstel der auf die sozio-demografische Entwicklung achtenden BT hält sich darüber für ausreichend informiert. Die eigene Kompetenz wird in Umweltfragen höher eingeschätzt als in sozialen Fragen.
- Fast acht von zehn BT bauen nur in der eigenen Region. Umgekehrt spielt die geografische Verteilung für einen von zehn keine besondere Rolle.

Unterhalt und Erneuerung

- Es wurden nur jene Eigentümer befragt, die selber schon einmal gebaut haben. Deshalb sind die Ergebnisse der Stichprobe in diesem Themenbereich nur für ungefähr einen Drittel der Eigentümer von Mietwohnungen repräsentativ.
- Die erfassten Eigentümer lassen sich bezüglich ihrer vorrangigen Erneuerungsmotive im Wesentlichen in zwei Gruppen unterteilen: Die eine bezweckt eine Anpassung der Wohnung an den aktuellen Standard. Die andere nimmt darüber hinaus strukturelle Verbesserungen vor. Einer

- von acht Befragten gab an, beides zu tun. Nur ungefähr ein Siebtel der Eigentümer verfolgt eine reine Instandhaltungs- und fast niemand eine Abbruchstrategie mit nur noch minimalem Gebäudeunterhalt.
- Der eigene oder von der Mieterschaft geäußerte Wunsch nach Verbesserung des Wohnungsstandards ist bei fast allen Eigentümerkategorien der Hauptauslöser für Erneuerungen. Bei den „Investoren“ steht die Rendite im Vordergrund. Sie hoffen, mit der Erneuerung den Wohnungsleerstand reduzieren, mehr Nutzfläche gewinnen und die Erträge steigern zu können.
 - Nur rund 10% bis 20% der „Investoren“ und der Beschäftigung suchenden Befragten erneuern ihren Wohnungsbestand nach einem festen Rhythmus. Ebenso viele renovieren, weil sie verfügbare Mittel nutzen wollen. Diese zwei Motive werden auch von 25% der gemeinnützigen Eigentümer genannt.
 - Die gemeinnützigen Eigentümer finanzieren die Erneuerung vor allem aus dem Renovationsfonds. Die Hälfte erhöht auch eine zuvor amortisierte Hypothek. Für Eigentümer, die vor allem Arbeit suchen, ist das die häufigste Finanzierungsform. Die „Investoren“ schliesslich legen via Erneuerung zusätzliches Kapital an.
 - Etwa ein Drittel der Eigentümer mit Erneuerungserfahrung musste schon einmal ein Renovationsprojekt verschieben oder aufgeben. Von diesen machten über 60% die Marktlage verantwortlich, die keinen genügenden Anstieg der Mieten erlaubte. Für die meisten von ihnen ist auch das Mietrecht ein Grund. Von 40% der Eigentümer, die ein Erneuerungsprojekt aufgeben mussten, wurde es als unüberwindliches Hindernis bezeichnet. Der Widerstand der Mieterschaft wirkte sich in einem Viertel der Fälle negativ aus. Es sind aber nur sehr wenig Eigentümer, die ein Erneuerungsprojekt aus Rücksicht auf die Mieterschaft aufgegeben haben oder weil es ihnen an Eigenmitteln fehlte oder sie letztlich doch einen Neubau bevorzugten.
 - Wer sich bereits an unüberwindlichen Erneuerungshindernissen gestossen hat, sieht im Mietrecht und im Widerstand der Mieter ein in Zukunft noch zunehmendes Problem. Dagegen decken sich die Ängste und Erwartungen jener BT, die noch nie ein Erneuerungsvorhaben realisierten eher mit den Erfahrungen der übrigen Bauträger.

Ausblick

- Die befragten BT erwarten eine Verlangsamung des Bevölkerungswachstums und vor allem der verfügbaren Haushalteinkommen und damit auch der Wohnbautätigkeit im Vergleich zum Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre.
- Dennoch erwarten sie einen stärkeren Anstieg der Mietzinsen und der Preise für Wohneigentum. Vielleicht auch nur als Korrektur der sehr verhaltenen Entwicklung der letzten Jahre.

5.3. Ergebnisse aus den Interviews

Dieser Abschnitt fasst die wichtigsten Ergebnisse aus Kapitel 4 zusammen.

Anlagestrategien

- Bei den institutionellen Investoren handelt es sich meist um Einrichtungen, die im Wesentlichen Gelder von Versicherten aus der zweiten und dritten Säule anlegen. Ihr Anlageverhalten ist von Portfolioüberlegungen geprägt. Der Anteil der Wohnungsimmobilien am Portfolio wird von den Erwartungen bezüglich Rendite, Risiko und dem zeitlichen Verlauf der Renditeentwicklung im Verhältnis zu anderen Anlagekategorien bestimmt (Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Geschäftliegenschaften).
- In den 90er Jahren haben alle Typen institutioneller Investoren den Anteil der Immobilien an ihren gesamten Aktiven um mehrere Prozentpunkte reduziert. Seither ist dieser Anteil wieder leicht am steigen, zu einem guten Teil wegen Wertverlusten auf Aktien, aber auch, weil viele institutionelle Investoren wieder einen Immobilienanteil in der Grössenordnung von Anfangs der 90er Jahre anstreben (etwa 15%).
- In absoluten Zahlen ist die Entwicklung sehr unterschiedlich, da viele Vorsorgeeinrichtungen an einem Netto-Abfluss von Versichertengeldern leiden, andere aber auch rekapitalisiert werden, besonders die Pensionskassen des Bundes und seiner ausgegliederten Unternehmen. Zusammen mit den relativ attraktiven Renditen ergibt sich daraus heute per Saldo ein starker Nachfrageüberhang für Immobilien.

- Die eigenfinanzierte Direktanlage in Wohnimmobilien bringt einen Diversifikationsvorteil, weil Erträge und Kosten von besonderen Einflussfaktoren abhängen. Der Eigentümer von Direktanlagen hat durch die aktive Bewirtschaftung des Gebäudebestandes einen starken Einfluss auf seine Erträge und Kosten. Geografische Diversifikation und effizientes Management sind jedoch erst ab einem Bestand von etwa 3'000 Wohnungen zu erreichen.
- Bei den Pensionskassen hat sich der Anteil der indirekten Anlagen in Immobilien seit 1992 verdreifacht. Einige haben ihre Immobilienanlagen ganz ausgelagert. Damit wurden Diversifikationsvorteile gesucht, ein professionelleres Management, leichtere Strukturen im Hinblick auf Reorganisationen und eine grössere Distanz zu den Mietern.

Die Bewirtschaftung des Bestandes

- Das Immobilieneigentum ist eine unternehmerische Aufgabe ersten Ranges. Im Verhältnis zur Neubautätigkeit, die pro Jahr etwa 1% des Wohnungsbestandes ausmacht, ist die vorausschauende Bewirtschaftung des Bestandes die umfangreichere und für den Ertrag wichtigere Aufgabe. Das Instrumentarium des strategischen Immobilienmanagements wurde in letzter Zeit stark weiter entwickelt.
- Ob ein genereller Erneuerungstau bei Wohnimmobilien besteht, darüber gehen die Meinungen unter den Interviewpartnern auseinander. In Quartieren und Gegenden mit ungünstigen Marktbedingungen gibt es durchaus unzureichend unterhaltene Immobilien. Institutionelle Investoren treten solche Immobilien gerne an Privatpersonen mit einem baunahen Hintergrund ab. Dies ist jedoch kaum möglich bei Grossüberbauungen aus den 70er Jahren mit ungünstigen Grundrissen, unzureichender Wärmedämmung und einfacher Bauweise. Sie sind gegenwärtig die „Sorgenkinder“ der Investoren.
- Gemeinnützige Eigentümer werden bei Erneuerungsvorhaben durch die Tatsache behindert, dass die bestehende Mieterschaft zum Teil die notwendige Mieterhöhung kaum verkraften und praktisch auch keine günstigen Förderungsmittel mehr erhalten kann. All dies verzögert Erneuerungen, die auch aus Energiespargründen wünschenswert wären.

- Immobilienmanagement wird immer mehr zum Sozialmanagement. Vermieter werden vermehrt mit Problemen der sozialen und kulturellen Integration konfrontiert. Werden sie zu sehr von diesen belastet, schwindet ihr Interesse am sozialen Wohnungsbau.

Der Neubau

- Viele institutionelle Investoren lassen Promotoren ein Projekt entwickeln, sofern diese die Risiken des Bewilligungsverfahrens tragen. Umgekehrt wollen sie früh in den Entwicklungsprozess eintreten, um das Projekt mitzugestalten. Einige legen grosses Gewicht auf Architektur oder Energiestandards.
- Meist werden nur Neubauprojekte in Regionen verfolgt, die ein überdurchschnittliches Entwicklungspotenzial aufweisen. In Regionen mit unterdurchschnittlichem Entwicklungspotenzial wird desinvestiert. Es besteht eine weitgehende Übereinstimmung über die Einstufung der Regionen. Innerhalb der Regionen ist der Anschluss an das öffentliche Nahverkehrsnetz von grosser Bedeutung.
- Um das Risiko zu mindern, legen die institutionellen Investoren ihre Neubauprojekte und, sofern möglich, ihre Erneuerungen auf die mittleren bis wohlhabenden Einkommensgruppe aus. Haushalte aus geringen bis mittleren Einkommen stellen vorwiegend die Zielgruppe des genossenschaftlichen Bauens und der privaten Vermieter dar.
- Der starke Rückgang des Mietwohnungsbaus nach 1995 war den meisten Gesprächspartnern nicht bewusst. Sie erwarten auch nicht, dass er andauert. Im Gegenteil, sie konstatieren die Überhitzung auf dem Markt für bestehende Wohnimmobilien und erwarten einen anziehenden Neubau.
- Zur künftigen Entwicklung der Wohnformen haben die grossen institutionellen Investoren nur wenig konkrete Vorstellungen. Als Tendenz werden die zunehmende Alterung der Bevölkerung sowie der Wunsch nach immer mehr Wohnraum genannt.

5.4. Vergleich mit früheren Untersuchungen

Die vorliegende Studie knüpft an Untersuchungen an, die zu Beginn der 80er Jahre und zu Beginn der 90er Jahre vom Bundesamt für Wohnungswesen in Auftrag gegeben wurden (Hübschle, Herbst und Eckerle, 1984; Farago, Hager und Panchaud, 1993). Sie ist methodisch teilweise anders angelegt als die vorangegangenen Untersuchungen, so dass die Ergebnisse nicht immer direkt miteinander verglichen werden können. Trotz der methodischen Einschränkungen der Vergleichbarkeit sollen hier die wesentlichen Akzentverschiebungen dargestellt werden, die sich in den vergangenen Jahrzehnten im Investorenverhalten ergeben haben.

Anfang der 80er Jahre stellten die Knappheit an Grundstücken und das hohe Preisniveau die Haupthindernisse für den Wohnungsbau dar. Die Studie zu Beginn der 90er Jahre liess zwar ebenfalls Schwierigkeiten auf dem Bodenmarkt erkennen, doch hatten sich die hohen Hypothekarzinsen zum Hauptproblem entwickelt. In der hier analysierten Umfrage stiessen Ende der 90er Jahre lediglich 11% der BT auf grössere Schwierigkeiten auf dem Grundstücksmarkt und 6% auf dem Kapitalmarkt. Die Art der wirtschaftlichen Hindernisse verändert sich mit der Konjunktur. Ein Dauerproblem bleibt aber der rechtliche Rahmen der Bautätigkeit, auch wenn sich die Schwierigkeiten im Detail ändern.

Waren die Hypothekarzinssätze anfangs der 90er Jahre so hoch wie nie zuvor, so sind sie seit einigen Jahren ausserordentlich tief. Der Zinsaspekt hat deshalb an Bedeutung verloren, kann aber bei steigendem Zinsniveau wieder aktuell werden. Höhere Zinssätze können insbesondere für private Investoren zum Problem werden, die einen Immobilienkauf durch den Vorbezug von Pensionskassengeldern finanziert haben.

Im Zusammenhang mit den hohen Hypothekarzinsen wurden seinerzeit die Überwälzungsregeln des Mietrechts als Problem betrachtet. Die Investoren befürchteten, die starken Kostensteigerungen nicht schnell genug und in ausreichendem Umfang an die Mieter weitergeben zu können. Da der starke Kostendruck so nicht mehr besteht (und nach zwei negativ verlaufenen Volksabstimmungen), wird das Mietrecht von den Investoren weniger negativ beurteilt. Man ist mit den erzielten Renditen vergleichsweise zufrieden.

In der Untersuchung, die sich auf die Situation Anfang der 90er Jahre bezieht, wird noch als wichtiges Hemmnis das Baubewilligungsverfahren

genannt. „Hier stösst vor allem die Tätigkeit der Vollzugsinstanzen auf Kritik. Nur rund ein Fünftel der Investoren bezeichnen ihre Erfahrungen mit den Baubewilligungsinstanzen als überwiegend positiv. Zur Kritik geben vor allem die Dauer und die Organisation des Verfahrens Anlass.“ (Farago, Hager und Panchaud, 1993, S. 86). Diese Kritik ist heute weitgehend ausgeräumt. Keine Verbesserung ist dagegen bei der schon damals bemängelten Vielfalt an baurechtlichen Vorschriften und Normen eingetreten. Zudem wurden die Einsprachen und deren Behandlungsfristen zum kritischen Bremsselement.

5.5. Wie lässt sich der Rückgang des Wohnungsbaus erklären?

Ein Ausgangspunkt dieser Untersuchung war der starke Rückgang des Wohnungsbaus nach 1995. Tatsächlich wurden 2001 und 2002 jeweils weniger als 29'000 Wohnungen auf den Markt gebracht, ein Drittel weniger als die über 46'000 Wohnungen, die 1994 und 1995 jährlich auf den Markt kamen. Was ist geschehen?

Zunächst muss man beachten, dass 1994 und 1995 Spitzenjahre waren. Über die ganzen 90er Jahre wurden durchschnittlich 39'000 Wohnungen pro Jahr gebaut. Dies hängt zu einem guten Teil mit der damals besonders grosszügigen Förderung durch den Bund zusammen. In den Jahren 1991 bis 1994, nach dem starken Anstieg der Hypothekarzinsen, wurde jedes Jahr Unterstützung für über 10'000 Wohnungen zugesagt. In den 80er Jahren waren im Durchschnitt 3'000 Wohnungen pro Jahr unterstützt worden. Diese Hilfen wurden nach 1994 allmählich reduziert und 2002 im Rahmen des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes vollständig abgeschafft.

Mit dem raschen Anstieg des Wohnungsangebotes Mitte der 90er Jahre ist auch die Leerstandsquote auf für schweizerische Verhältnisse ungewohnte 1.85% (1998) gestiegen. Es ist nicht verwunderlich, dass der Neubau danach zurückging, zumal auch die Nachfrage stagnierte und an der Börse höhere Renditen zu erzielen waren. Stellte der Einbruch der Neubautätigkeit Ende der 90er Jahre also nur die Rückkehr zur Normalität dar?

Es sprechen einige Anzeichen dafür, dass die Korrektur der zu hohen Bautätigkeit der frühen 90er Jahre ihrerseits zu stark und zu lange ausge-

fallen ist. Die Neubautätigkeit ist nicht nur gegenüber der Periode 1994-1995 rückläufig, sondern allgemein seit Mitte der 80er Jahre. In den Jahren 2001-2003 wurden insgesamt 90'000 Wohnungen gebaut, während die Bevölkerung um 160'000 Personen wuchs. Das genügt nicht, wenn die Haushaltsgrösse durchschnittlich bei 2.3 Personen liegt und noch etwas für den Ersatzneubau übrig bleiben soll. Das Verhältnis Neubau zu Bestand liegt seit 1999 unter 1%, was auch im internationalen Vergleich sehr niedrig ist. So tief war dieses Verhältnis seit Beginn der statistischen Aufzeichnungen im Jahr 1965 noch nie. Wieso diese Überreaktion?

Die Entwicklung der Wohnungsbautätigkeit wird im Allgemeinen mit der Angebotslage (Grundstückspreise, Baupreise, Zinssatz) und der Nachfrage erklärt (Demografie, Einkommen). Zwischen 1984 und 1991 und wiederum nach 1997 herrschten auf der Nachfrageseite sehr günstige, auf der Angebotsseite jedoch ungünstige Bedingungen. Dazwischen, also von 1991 bis 1997, herrschten günstige Angebots-, aber ungünstige Nachfragekonditionen. Die Tatsache, dass unter diesen Umständen der Wohnungsbau zurückging, deutet darauf hin, dass die BT nur die schlechte Seite des Marktes wahrgenommen haben. Das entspricht nicht ganz dem Bild sorgfältig planender Wirtschaftsakteure.

Die vorangegangene Analyse zeigt jedoch, dass dieses Verhalten ohnehin relativ wenig verbreitet ist. Die Hälfte der BT erklärt, dank dem Zusammentreffen günstiger Umstände gebaut zu haben; konkret infolge eines Bauland- oder Projektangebots. Rechnet man die BT hinzu, die bauen, um in dem Gebäude selbst eine Wohnung zu bewohnen und jene, die nur oberflächliche Renditeberechnungen anstellen oder aus Beschäftigungsgründen aktiv werden, so verbleibt nur ein geringer Rest an Wohnungen,

deren Erstellung das Ergebnis einer Analyse des Marktes, der gesellschaftlichen Bedürfnisse und Renditeaussichten ist.¹⁷

Es erstaunt daher kaum, dass die Umfrage unter den Bauträgern keine eindeutigen Anhaltspunkte für den Rückgang des Wohnungsbaus liefert. Gut 42% der BT stiessen auf Schwierigkeiten, die jedoch nur selten unüberwindlich waren, und die überwiegende Mehrheit der BT ist mit ihrem Projekt zufrieden. Nur wenige geben an, sich vom Wohnungsmarkt zurückziehen zu wollen, es sei denn aus persönlichen Gründen. Ohne die Kenntnis der Baustatistiken und nur auf der Grundlage der Umfrage und der Interviews könnte man meinen, es sei um den Wohnungsbau in der Schweiz gut bestellt. Auch die mehrheitlich positiven Antworten stimmen bezüglich der Zukunft des Wohnungsbaus zuversichtlich. Die jüngsten Daten des Bausektors bestätigen dies.

Daher liegt die Erklärung für den Rückgang im Bausektor wohl jenseits der bekannten Argumente. Die Umfrage zeigt, dass zwei Drittel der Investoren beim Bau oder Erwerb von Wohnimmobilien vorrangig an stabilen Mieteinkünften und der langfristigen Sicherheit der Anlage interessiert sind. Auch die Interviews bestätigen dies. Der Kostenanstieg Ende der 80er Jahre und der darauf folgende und bis 1997 andauernde Nachfragerückgang nach Wohnungen unterminierte wohl das Vertrauen dieser Investoren. Selbst die günstigen Marktbedingungen konnten daran nichts ändern. Es überrascht daher nicht, dass sich die Investoren erst wieder dem Wohnungsbau zuwandten, als es solide Anzeichen für ein Anziehen der Nachfrage gab, und man die Kosten in den Griff bekam.

¹⁷ Nach ausführlichen Gesprächen mit 20 Eigentümern, die alle Typen vertreten, kommt Van Wezemaal (2005) auch zum Fazit einer zunehmenden Polarisierung der Eigentümer. Da sind einerseits die Eigentümer, die ihren Immobilienbestand dynamisch verwalten (Kauf und Verkauf) in der Perspektive der Portfolio-Optimierung, mit Hilfe von finanziellen Beratern und modernen Management-Instrumenten, sowie mit einer räumlichen Ausdehnung nach Standorthierarchie. Da sind andererseits die Eigentümer, die einen engen Bezug zu ihren Gebäuden und zu ihrer Mieterschaft pflegen und bewahren und sich überschaubar ausdehnen. Institutionelle Investoren gehören eher zur ersten Gruppe und Privatpersonen, Gewerbetreibende und Gemeinnützige zur Zweiten. Van Wezemaal ortet aber noch eine zweite Trennlinie nach der Grösse des Bestandes. Die Eigentümer von grossen Beständen nähern sich der ersten Gruppe und jene von kleinen Beständen der Zweiten.

Besonders schädlich wirkte sich in diesem Zusammenhang die Ungewissheit bezüglich der rechtlichen Verfahren bis zur Erteilung der Baubewilligung aus. Sie gefährdet nicht nur das Ertragspotenzial eines Bauprojekts, sondern erhöht auch die Risiken. So kommt es nicht von ungefähr, dass mehr als ein Drittel der BT das Bau- und Planungsrecht als einen Faktor nannten, der ihr letztes Bauvorhaben gefährdete oder zum Scheitern brachte. Kein anderes Element behindert die Projekte in dieser Masse.

Eine zweite Erklärung für den Rückgang der Bautätigkeit liefert der Aufschwung des Stockwerkeigentums. Ende der 90er Jahre wurden ungefähr 60% der Wohnungen für den Verkauf im Stockwerkeigentum erstellt. Dieses Marktsegment wird im Zuge der ungebrochenen Beliebtheit von Wohneigentum, der Sensibilisierung gegenüber den Auswirkungen des Einfamilienhausbaus und der demografischen Alterung weiter wachsen (Thalmann und Favarger, 2002). Promotoren von Stockwerkeigentum haben Ersteller von Mietwohnungen auf dem Bodenmarkt häufig verdrängt. Wegen den höheren Erstellungskosten und den meist geringeren Überbauungsdichten führte der verstärkte Bau von Eigentumswohnungen vermutlich dazu, dass bei gleich bleibenden Ressourcen weniger Wohnungen erstellt wurden. So stieg der durchschnittliche Preis pro Wohnung von ungefähr 340'000 Franken im Jahr 1995/1996 auf mehr als 410'000 im Jahr 2001/2002 (zu Preisen von 1990). Umgekehrt ist nicht zu verkennen, dass vielen Haushalten der Zugang zu Wohneigentum und komfortablen Wohnungen ermöglicht wurde. Und wenn der Trend zu Wohneigentum gar einen Beitrag zur Dämpfung der Mietzinssteigerung leisten und die Vermieter zur vermehrten Erneuerung ihrer Gebäude animieren konnte, so ist das sicher positiv.

5.6. Empfehlungen

- Die materielle und regionale Vielfalt der **Rechtsvorschriften** macht die Planung unnötig teuer und das Bewilligungsverfahren anfällig für Einsprachen und Rekurse. Das drückt auf die Rentabilität und erhöht das Risiko, worauf Investoren im Wohnungsbau besonders sensibel reagieren. Die Harmonisierung der Rechtsvorschriften und der Einspracheregeln ist daher erstes Gebot.

- Auf dem Bodenmarkt wird der gemeinnützige **Mietwohnungsbau** bei freiem Wettbewerb durch stärkere Investoren verdrängt, insbesondere durch solche von Eigentumswohnungen und von Wohnungen im höheren Preissegment. Hinzu kommt, dass sich preisgünstiges Bauen bei grösseren Projekten leichter realisieren lässt. Dazu braucht es grosse Grundstücke, die immer seltener werden. Auch der gemeinnützige Mietwohnungsbau sollte deshalb Hilfen erhalten, die in der Wirtschaftsförderung für Promotoren von grossen Gewerbe- und Verkaufsflächen längst gängig sind: Unterstützung bei der Grundstücksuche, rasche Erschliessung und Bewilligung und ein gewisser Schutz gegen Einsprachen. Man kann sich z.B. vorstellen, dass die öffentliche Hand ihre verbleibenden grossen Grundstücke wie z.B. nicht mehr gebrauchte Bahn- und Militärareale für den gemeinnützigen Wohnungsbau reserviert und sie zu günstigen Bedingungen im Baurecht abgibt. Für viele Investoren sind solche Unterstützungen wertvoller als günstige Finanzierungsbedingungen, wie sie die heutige Wohnbauförderung vorsieht. Auch diese ist aber für viele Bauträger nötig, so wie es auch weiterhin gezielte Beiträge für Mietzinsverbilligungen braucht.
- Die **Privatpersonen** spielen auf dem Wohnungsmarkt nicht nur als grösste Eigentümergruppe eine wichtige Rolle (72% aller Wohnungen). Auch als Bauträger ist ihr Einfluss entscheidend (39% der BT, die an der Umfrage teilnahmen). Manche von ihnen erklären, gemeinnützige Ziele zu verfolgen, weshalb ihr Beitrag zur Wohnungsversorgung breiter Bevölkerungskreise noch stärker anerkannt und unterstützt werden könnte.
- Die grosse Mehrheit der BT erklärt, in einem gesunden Umfeld hochwertige Wohnungen bauen zu wollen, die umweltverträglich sind und die soziodemografische Entwicklung berücksichtigen. Während sich die Befragten im technischen Bereich als ausreichend informiert betrachten, bestehen in sozialen Fragen grosse Lücken. Kompetenz in diesem Bereich ist jedoch für die nachhaltige Entwicklung ebenso wichtig, weshalb sich die Behörden und Berufsverbände ähnlich wie im technischen auch für den sozialen Bereich **Informations- und Weiterbildungsprogramme** überlegen sollten.

- Empfehlungen zum Wohnungsmarkt kommen nicht ohne Erwähnung des **Mietrechts** aus. Dieses wird in dieser Studie nicht näher untersucht, da die Bauträger von ihm häufig nicht direkt betroffen sind. Das gilt insbesondere für die Ersteller von Stockwerkeigentum. Dennoch kann hervorgehoben werden, dass von den BT im Mietwohnungsbereich - ob für eigene Zwecke oder für einen Investor - weniger als 10% im Mietrecht ein Hindernis sehen. Die Interviews mit grossen Eigentümern ergaben ein ähnliches Resultat. Es scheint, dass das geltende Recht die Erzielung akzeptabler Renditen erlaubt. Es wird jedoch von 40% der Eigentümer, die ein Renovationsprojekt aufgeben mussten, als ernste Behinderung gewertet. Diese Zahl muss jedoch den 60% Eigentümern gegenüber gestellt werden, welche die Mieten nach der Erneuerung aus marktspezifischen Gründen nicht in ausreichendem Masse anheben konnten. Dies führt zu der Feststellung, dass das Mietrecht dort, wo es die Rechte der Eigentümer einschränken soll, dies auch tatsächlich tut, nämlich dort, wo die Eigentümer die Mieten wegen der Wohnraumknappheit wesentlich erhöhen könnten. Allerdings erschwert es damit Investitionen dort, wo sie besonders nötig sind. Ein Mietrecht, das den Schutz der aktuellen Mieter bezweckt, wird dieses Dilemma in Zeiten von Wohnungsknappheit nicht aufheben können. Die einzige Lösung böte die Beseitigung des Wohnraummangels.

Anhang

Hinweise auf ergänzende, relevante Literatur:

Regelmässig erscheinende Untersuchungen und Berichte zum Verhalten von institutionellen Investoren:

- Der Schweizer Immobilienmarkt - Fakten und Trends (jährlich), erarbeitet von der Gruppe Economic Research der Credit Suisse
- Immo Survey - Das Anlageverhalten schweizerischer institutioneller Immobilieninvestoren (jährlich), erarbeitet von Ernst & Young und Altaprima; beruht auf einer schriftlichen Befragung von knapp 100 grossen institutionellen Investoren
- Swiss Institutional Survey, Umfrage über die Anlagen Schweizer institutioneller Investoren (vierteljährlich), erarbeitet von Lusenti Partners mit dem Schwerpunkt Pensionskassen und deren finanziellen Verhältnisse
- Zur aktuellen Lage schweizerischer Pensionskassen (jährlich), erarbeitet von der Complementa Investment Controlling AG, St. Gallen
- In der Zeitschrift „Schweizer Personalvorsorge“ erscheinen häufig Beiträge mit Bezug auf Portfolioüberlegungen und Anlagestrategien aus der Sicht der Pensionskassen

Einmalige Untersuchungen:

- BFS, Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Volkszählung 2000, Gebäude, Wohnungen und Wohnverhältnisse, Neuenburg, 2004(a)
- BFS, Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Volkszählung 2000, Wohnversorgung und Wohnverhältnisse Entwicklungen 1990-2000, Gerheuser Frohmüt W., POLIS Politikberatung und Sozialforschung Brugg, Neuenburg, 2004(b)
- B, S, S. (Blöchlinger, Staehelin & Partner), Umgang der Pensionskassen mit den Immobilienanlagen, Vorstudie z.H. des Bundesamtes für Wohnungswesen, Basel, 2002
- BWO, Wohnen 2000, Detailauswertung der Gebäude- und Wohnungserhebung, Schriftenreihe Wohnungswesen, Band 75, Grenchen, 2005
- B, S, S. (Blöchlinger, Staehelin & Partner), Eine Übersicht zu indirekten Immobilienanlagen in der Schweiz, Bericht z.H. des Bundesamtes für Wohnungswesen, Basel, 2003
- CEPE, Erneuerungsverhalten im Bereich Wohngebäude, Centre for Energy Policy and Economics (CEPE), Jakob Martin und Jochem Eberhard, ETH Zürich, 2003
- econcept/CEPE, Mobilisierung der Erneuerungspotenziale bei Wohnbauten. Schlussbericht, Bericht z.H. des Bundesamtes für Energie, Ott Walter und Kaufmann Yvonne, econcept; Jakob Martin, CEPE ETH, Zürich, Stand 22. Oktober 2004(a)
- econcept/CEPE, Mobilisierung der Erneuerungspotenziale bei Wohnbauten. Dokumentation zur Umfrage 2004, Bericht z.H. des Bundesamtes für Energie, Jakob Martin, CEPE ETHZ; Baur Martin und Ott Walter, econcept, Zürich, Stand 24. Dezember 2004(b)
- econcept/FHBB, Neu Bauen statt Sanieren?, Bericht z.H. des Bundesamtes für Energie, Kaufmann Yvonne, Ott Walter und Seiler Benno, econcept; Binz Armin und Moosmann André, Fachhochschule beider Basel, Zürich, 2002
- European Central Bank, Structural Factors in the EU Housing Market, March 2003
- Farago Peter, Hager August und Panchaud Christine, Verhalten der Investoren auf dem Wohnungs-Immobilienmarkt, Schriftenreihe Wohnungswesen, Band 54, Bern, 1993

- Gerheuser Frohmut W., Mietbelastungen und Wohnverhältnisse, Schriftenreihe Wohnungswesen, Band 73, Grenchen 2001
- Hübschle Jörg, Herbst Marcel und Eckerle Konrad, Investorenverhalten auf dem schweizerischen Wohnungsmarkt, Schriftenreihe Wohnungswesen, Band 31, Bern, 1984
- Lendi Martin, "Bauvorhaben zwischen Vision und Beschwerde", DISP 157: 26-41, 2004
- Russig Volker, und Scharmanski Andre, "Wohnimmobilienpreise in Europa: Anhaltende Aufwärtstendenz mit ausgeprägten Entwicklungsunterschieden", ifo-Schnelldienst Heft 11/2003, Seiten 30–38
- Thalmann Philippe et Favarger Philippe, Locataire ou Propriétaire? Enjeux et Mythes de l'Accession à la Propriété en Suisse, Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, Lausanne, 2002
- Van Wezemaal, Joris Ernst, Investieren im Bestand. Eine Handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz, Neue Folge, Heft 8, St. Gallen: Publikation der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft, 2005

Liste der Gesprächspartner/innen

Jürg Bernet	Euro Institut für Immobilienmanagement, Zug
Walter Binder	Migros Pensionskasse, Zürich
Hans-Rudolf Blöchlinger	Helvetia Patria Versicherungen, Basel
Riccardo Boscardin	UBS, Basel
Regula Buchmüller	Stadt Bern, Bern
Tayfun Celiker	Schweiz. Verband für Immobilienwirtschaft, Basel
Urs Degen	Basler Versicherung, Basel
Eva Gehrig Welti	Swiss Re Asset Management, Zürich
Hansjörg Gurtner	Complan, Bern
Theo Häberli	Pensionskasse Roche Pharma, Basel
Arthur Hauri	Coop Immobilien AG, Bern
Andreas Haueter	Pensionskasse Post, Bern
Richard Hunziker	Pensimo Management, Zürich
Arnaud de Jamblinne	La Foncière, Lausanne
Dr. Dieter Keller	Credit Suisse Financial Services, Zürich
Peter Kobel	Vorsorge RUAG, Bern
John Latéo	CIA, Caisse de Prévoyance, Genève
Danilo Menegotto	Pensionskasse des Bundes, Bern
Jürg Müller	Schweiz. Verband für Immobilienwirtschaft, Zürich
Peter Nievergelt	Swiss Life Property Investments Real Estate, Zürich
Gino Pfister	Pensionskasse Novartis, Basel
Andreas Roth	Credit Suisse Real Estate Asset Management, Zürich
Heinz Rüttimann	Karl Steiner AG, Zürich
Werner Schnieper	Allgemeine Baugenossenschaft Luzern, Luzern
Jost Schumacher	Rechtsanwalt und Notar, Luzern
David Spiess	Alfred Müller AG, Baar
Bruno Schweinzer	Avadis Vorsorge AG, Baden
Jean-Pierre Steiner	Fonds de pension Nestlé, Vevey
Bernard Virchaux	Société coopérative d'habitation de Lausanne, Lausanne
Brigit Wehrli-Schindler	Stadt Zürich, Zürich
Roland Weiss	Basellandschaftliche Pensionskasse, Liestal

Schriftenreihe Wohnungswesen			Bulletin du logement	Bollettino dell'abitazione			
Band	38	1988	Aus Fabriken werden Wohnungen / Erfahrungen und Hinweise Hans Rusterholz, Otto Scherer	148 Seiten	Fr. 15.30	Bestell-Nummer	725.038 d
Band	42	1988	Ideensammlung für Ersteller von Mietwohnungen Ellen Meyrat-Schlee, Paul Willimann	192 Seiten	Fr. 20.40	Bestell-Nummer	725.042 d
Volume	42	1989	Suggestions aux constructeurs et propriétaires d'immeubles locatifs Ellen Meyrat-Schlee, Paul Willimann	192 pages	Fr. 20.40	N° de commande	725.042 f
Band	44	1989	Leitfaden für kleinräumige Wohnungsmarktanalysen und -prognosen Daniel Hornung, Christian Gabathuler, August Hager, Jörg Hübschle	120 Seiten	Fr. 15.30	Bestell-Nummer	725.044 d
Band	45	1990	Benachteiligte Gruppen auf dem Wohnungsmarkt / Probleme und Massnahmen Michal Arend, Anna Kellerhals Spitz, Thomas Mächler	152 Seiten	Fr. 18.35	Bestell-Nummer	725.045 d
Volume	45	1990	Groupes défavorisés sur le marché du logement / Problèmes et mesures Michal Arend, Anna Kellerhals Spitz, Thomas Mächler	152 pages	Fr. 18.35	N° de commande	725.045 f
Band	47	1991	Technische Bauvorschriften als Hürden der Wohnungs- erneuerung? Beispiele und Empfehlungen Hans Wirz	68 Seiten	Fr. 9.20	Bestell-Nummer	725.047 d
Band	53	1993	Wohnung und Haushaltgrösse / Anleitung zur Nutzungsanalyse von Grundrissen Markus Gierisch, Hermann Huber, Hans-Jakob Wittwer	80 Seiten	Fr. 12.25	Bestell-Nummer	725.053 d
Volume	53	1993	Logements et tailles de ménages / Comment analyser le potentiel d'utilisation d'après les plans Markus Gierisch, Hermann Huber, Hans-Jakob Wittwer	80 pages	Fr. 12.25	N° de commande	725.053 f
Band	55	1993	Wohneigentumsförderung durch den Bund / Die Wirksamkeit des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG) Hans-Rudolf Schulz, Christoph Muggli, Jörg Hübschle avec résumé en français	172 Seiten	Fr. 25.50	Bestell-Nummer	725.055 d
Band	63	1996	Siedlungswesen in der Schweiz	188 Seiten	Fr. 22.75	Bestell-Nummer	725.063 d
Volume	63	1996	L'habitat en Suisse	188 pages	Fr. 22.75	N° de commande	725.063 f
Volume	63	1996	Human settlement in Switzerland	188 pages	Fr. 22.75	Bestell-Nummer	725.063 e
Band	64	1997	MER HABITAT Methode zur Erfassung der Schäden, Mängel und der Erneuerungskosten von Wohnbauten Daniel Marco, Daniel Haas (mit zwei Beiheften "Formular für die Berechnung")	348 Seiten	Fr. 35.20	N° de commande	725.064 d
Volume	64	1996	MER HABITAT Méthode de diagnostic, des désordres et des manques et d'évaluation des coûts de remise en état des bâtiments d'habitation Daniel Marco, Daniel Haas (avec deux formulaires de calcul)	348 pages	Fr. 35.20	Bestell-Nummer	725.064 f
Band	66	1998	Zwischen Mietwohnung und Einfamilienhaus / Rechtsformen und Regelungsmöglichkeiten Peter Würmli, Balthasar Bessenich, David Dürr, Jörg Hübschle	84 Seiten	Fr. 24.20	Bestell-Nummer	725.066 d
Volume	66	1998	Entre logement locatif et propriété individuelle / Formes juridiques et réglementations possibles Peter Würmli, Balthasar Bessenich, David Dürr, Jörg Hübschle	84 pages	Fr. 24.20	N° de commande	725.066 f

Band	67	1999	Wohnbau- und Eigentumsförderung - Wie weiter? Empfehlungen der Eidg. Wohnbaukommission zur künftigen Wohnungspolitik des Bundes	134 Seiten	Fr. 18.30	Bestell-Nummer	725.067 d
Volume	67	1999	Encouragement à la construction de logements et à l'accession à la propriété - Quel avenir? Recommandations de la Commission fédérale pour la construction de logements concernant la future politique du logement de la Confédération	140 Seiten	Fr. 18.30	N° de commande	725.067 f
Band	68	1999	Kleines Wohnungseigentum / Ein neuer Vorschlag zur Eigentumsstreuung David Dürr	136 Seiten	Fr. 16.50	Bestell-Nummer	725.068 d
Volume	68	1999	Petite propriété du logement / Nouvelle formule pour accéder à la propriété? David Dürr	140 pages	Fr. 16.50	N° de commande	725.068 f
Band	69	2000	Wohnbauten planen, beurteilen und vergleichen / Wohnungs-Bewertungs-System WBS, Ausgabe 2000	94 Seiten	Fr. 20.00	Bestell-Nummer	725.069 d
Volume	69	2000	Concevoir, évaluer et comparer des logements / Système d'évaluation de logements SEL, Edition 2000	94 pages	Fr. 20.00	N° de commande	725.069 f
Volume	69	2000	Progettazione di abitazioni, valutazione e confronto / Sistema di valutazione degli alloggi SVA, Edizione 2000	94 pagine	Fr. 20.00	N° di ordinazione	725.069 i
Band	71	2001	Die Wohnsiedlung Davidsboden in Basel Zusammenfassung der Zweitevaluation acht Jahre nach Bezug	49 Seiten	Fr. 7.50	Bestell-Nummer	725.071 d
Volume	71	2001	La Cité Davidsboden à Bâle Résumé de la deuxième évaluation huit ans après l'emménagement	49 pages	Fr. 7.50	N° de commande	725.071 f
Band	72	2001	Mietzinsbeiträge Grundlagen und Musterlösungen	77 Seiten	Fr. 11.70	Bestell-Nummer	725.072 d
Volume	72	2001	L'aide au loyer Principes et modèles de solution	78 pages	Fr. 11.70	N° de commande	725.072 f
Band	73	2001	Mietbelastungen und Wohnverhältnisse Ergebnisse der eidg. Verbrauchserhebung 1998 Frohmut W. Gerheuser	133 Seiten	Fr. 16.50	Bestell-Nummer	725.073 d
Volume	73	2001	Charges locatives et conditions de logement Résultats de l'enquête fédérale sur la consommation de 1998 Frohmut W. Gerheuser	134 pages	Fr. 16.50	N° de commande	725.073 f
Band	74	2004	Neue Wege im genossenschaftlichen Wohnungsbau Joris E. Van Wezemaal, Andreas Huber	77 Seiten	Fr. 11.70	Bestell-Nummer	725.074 d
Volume	74	2004	Innovation dans le secteur des coopératives de logement Joris E. Van Wezemaal, Andreas Huber	77 pages	Fr. 10.70	N° de commande	725.074 f
Band	75	2005	Wohnen 2000 - Detailauswertung der Gebäude- und Wohnungserhebung	70 Seiten	Fr. 10.50	Bestell-Nummer	725.075 d
Volume	75	2005	Logement 2000 - Etude détaillée du recensement des bâtiments et des logements	70 pages	Fr. 10.50	N° de commande	725.075 f
Band	76	2005	Was treibt und hemmt den Wohnungsbau? Ergebnisse einer Bauträger- und Investorenbefragung Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann	142 Seiten	Fr. 19.20	Bestell-Nummer	725.076 d
Volume	76	2005	Qu'est-ce qui pousse et freine la construction de logements? Enquête auprès des bâtisseurs et des investisseurs Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann	140 pages	Fr. 19.20	N° de commande	725.076 f

Arbeitsberichte Wohnungswesen		Rapports de travail sur le logement		Rapporti di lavoro sull'abitazione			
Heft	27	1993	Baukosten senken im Wohnungsbau 1. Teil: Blick über die Grenze 2. Teil: Folgerungen für die Schweiz A. Humbel, J. Ecks, D. Baltensperger	72 Seiten	Fr. 11.20	Bestell-Nummer	725.527 d
Heft	28	1993	Bericht der Studienkommission Marktmiete	128 Seiten	Fr. 16.30	Bestell-Nummer	725.528 d
Cahier	28	1993	Rapport de la Commission d'étude loyer libre	116 pages	Fr. 16.30	N° de commande	725.528 f
Heft	29	1993	Materialien zum Bericht der Studienkommission Marktmiete Teil 1: Mietzinsniveau bei Marktmieten Bernd Schips, Esther Müller Teil 2: Finanzierung von Subjekthilfe Hansjörg Blöchlinger, Elke Staehelin-Witt Teil 3: Verfassungsmässigkeit der Marktmiete Thomas Fleiner-Gerster, Thierry Steiert	184 Seiten	Fr. 23.45	Bestell-Nummer	725.529 d
Heft	31	1995	Wohnungsbedarf 1995-2010 / Perspektiven des regionalen Wohnungsbedarfs in der Schweiz (ausführliche Fassung) D. Tochtermann u.a.	132 Seiten	Fr. 16.40	Bestell-Nummer	725.531 d
Heft	32	1996	Anders Wohnen - billiger Wohnen / Konzepte für einen einfacheren Wohnungsbau Martin Albers, Michael Wohlgemuth	76 Seiten	Fr. 9.30	Bestell-Nummer	725.532 d
Heft	33	1998	Stadt-und Quartiererneuerung als zukünftige Aufgabe der Wohnungspolitik? Beiträge zu den Grenchner Wohntagen 1997	104 Seiten	Fr. 13.35	Bestell-Nummer	725.533 d/f

Die fehlenden Nummern sind vergriffen

Les numéros manquants sont épuisés

I numeri mancanti sono esauriti

Bezugsquellen:

BBL/EDMZ, 3003 Bern

(www.admin.ch/edmz)

oder über den Buchhandel

Dépositaire:

OFCL/EDMZ, 3003 Berne

(www.admin.ch/edmz)

ou par les librairies

Fonte d'acquisto:

UFCL/EDMZ, 3003 Berna

(www.admin.ch/edmz)

o attraverso le librerie

