

## Wohnbauinvestitionen im Bestand

# Immobilienbranche vor Herausforderung

Zwischen 1952 und 1972 wurde das Gebäudevolumen in der Schweiz verdoppelt. Diese physisch gealterten und konzeptionell veralteten Wohnbauten sollten an die heutigen Bedürfnisse angepasst werden. Der Bestandentwicklung kommt heute und in den kommenden Dekaden eine bedeutende und weiter wachsende Rolle zu. In einer Untersuchung sind die Entwicklungs- und Erhaltungsstrategien relevanter Akteure erforscht worden.

Joris Ernest Van Wezemael\*

Bauten sind Ausdruck der Geschichte. Das ist uns unmittelbar bewusst, wenn wir die Wohntürme von San Gimignano oder gotische Kathedralen betrachten, doch dies gilt auch für unsere Bauten des Alltags, für unsere eigenen Wohnungen. Immobilien sind nicht etwa starr – sie bewegen sich in der Zeit. Norbert Elias hat diesen Umstand sehr treffend in Worte gefasst:

«Jede Veränderung im Raum ist eine Veränderung in der Zeit, jede Veränderung in der Zeit ist eine Veränderung im Raum. Man lasse sich nicht durch die Annahme irreführen, man könne im Raum still sitzen, während die Zeit vergeht: man selbst ist es, der dabei älter wird. Das eigene Herz schlägt, man atmet, man verdaut; die eigenen Zellen wachsen und sterben ab. Die Veränderung mag langsam sein, aber man verändert sich kontinuierlich in Raum und Zeit – als ein Mensch, der älter wird, als Teil der sich verändernden Gesellschaft, als Bewohner der sich rastlos bewegenden Erde.»

Seit der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg, in der das Gebäudevolumen in der Schweiz mehr als verdoppelt wurde, sind die Gebäude in ihrer Substanz gealtert. Doch auch die Gesellschaft und die Immobilienbranche haben sich grundlegend gewandelt. Was bedeuten die Veränderungen in der Immobilienbranche für die Bestandentwicklung, und wie gehen Investoren mit dem sozio-demographischen Wandel um?

## Aging society als Entwicklungspotential

Die demographische Alterung ist ein Megatrend, also eine Entwicklung die andere Trends überlagert und beeinflusst. Seit 1950 hat sich die Zahl der über 64-Jährigen mehr als verdoppelt, jene der 80-Jährigen und älteren gut vervierfacht. Heute leben rund 1.1 Millionen Menschen im Ren-



Der Bestandentwicklung kommt eine ständig steigende Bedeutung zu.

Bild: comet photoshopping

tenalter in der Schweiz, in dreissig Jahren werden es 600'000 mehr sein. Die Zahl der besonders häufig auf Pflegeleistungen angewiesenen Menschen über 80 Jahre wird sich bis im Jahr 2060 verdoppeln und über eine halbe Million betragen (Abbildung 1). In Folge dessen wird die Nachfrage nach Einfamilienhäusern zurückgehen, jene nach Stockwerkeigentum steigen, die jährliche Zahl von Familiengründungen wird sinken und die Nachfrage nach altengerechtem Wohnraum wird markant und langfristig steigen. Doch betrachtet die Wohnbau-Branche die aging society als Megatrend?

Aus der Sicht des Allgemeinwohls steht fest: Zu wenige Wohnungen werden dahingehend umgebaut, dass sie sich auch für alte Menschen eignen. Der Hauptgrund liegt darin, dass der grösste Teil der Investoren die demographische Alterung nur punktuell, also nicht als Megatrend, wahrnimmt. Daher fliesst die alternde Gesellschaft kaum in Strategien der Bestandentwicklung ein. Besonders deutlich zeigt sich dies bei den vermietenden

Privatpersonen als wichtigster Eigentümer-Kategorie. Doch auch diejenigen institutionellen Anleger, die sich zielorientiert über Trends informieren, sehen im Umbau für alte Menschen kaum Gewinnchancen. Entsprechende Massnahmen würden vielerorts zu hohe Kosten im Vergleich zum resultierenden Ertrag verursachen und erscheinen so aus Sicht der Akteure weder vernünftig noch gegenüber der Geldgeber verantwortbar. Daher erscheint altengerechte Sanierung auch für die Institutionellen nicht als strategische Erfolgsposition.

Sämtliche Studien zum Wohnen im Alter aber bestätigen, dass sich die Mehrheit der alten Menschen den autonomen Verbleib im angestammten Umfeld, am liebsten in der bisherigen Wohnung, wünscht. Das Potential an Mieterinnen und Mietern, die sich auch im Alter positiv für ihre angestammte Wohnung entscheiden, ist schier unerschöpflich. Das Segment der älteren Bevölkerung im freien Marktsegment könnte als Potential betrachtet und gezielter bearbeitet

werden. Heute bestehen die gängigen Massnahmen in der Sanierung im Abbau von Türschwellen etc. Eine langfristig orientierte Belegungspolitik (Altersdurchmischung auch bei Erstvermietungen) erlaubt zudem eine bessere Verteilung der Risiken. Doch das Gut Wohnung sollte nicht mehr nur als «Dach über dem Kopf» betrachtet werden. Denn genauso, wie Automobile seit geraumer Zeit als Leistungseinheit vermarktet werden (vielfältige Verknüpfungen mit Service-, Versicherungs- und Finanzierungsdienstleistungen) kann auch das Wohnen entwickelt werden. Hierzu würden sich gezielte Joint Ventures der Eigentümer mit öffentlichen und privaten Anbietern entsprechender Dienste eignen, welche in gut durchmischte Siedlungen eingestreut würden. Innovative Anbieter könnten so eine effektive Steigerung der Attraktivität des Angebots im Marktsegment für die Alten erreichen. Das Beispiel des Altensegments zeigt, dass neben der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung vor allem die Innovationskraft und Weitsicht der Eigentü-

## INVESTIEREN IM BESTAND

→ **Ausgangspunkt** der Untersuchung der Erhalts- und Entwicklungsstrategien bilden die grossen Bestände aus der Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg.

→ Die Untersuchung erforscht **Entwicklungs- und Erhaltungsstrategien** relevanter Akteure, die unter Berücksichtigung von Grösse, Geschichte, Branchenstruktur, Standorttypen und weiterer Merkmale ausgewählt wurden.

→ Die Untersuchung zeigt, dass trotz des demographischen Trends zur «aging society» nur in unzureichendem Mass **altengerechter Wohnraum** (um-)gebaut wird. Auch dem sozialen Wandel und der Ausdifferenzierung von Lebensstilen wird wenig Beachtung geschenkt.

→ Der **Vorteil**, der beim Einbezug von institutionellen Akteuren in die Stadt- und Raumplanung zu erwarten ist, liegt in der Möglichkeit auch weiter gehender Eingriffe begründet. Voraussetzung ist eine proaktive Kommunikation der geplanten Umfeld-Entwicklung, sodass diese in die Kalkulationen der Investoren einfließen kann.

Van Wezemael, Joris Ernest, 2005: *Investieren im Bestand. Eine handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz. Publikation der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft, Neue Folge, Heft 8.*

mer und Investoren darüber bestimmt, ob die bestehenden Wohnungen zu Anlagen mit nachhaltigem Gewinn und hohem Wohnwert entwickelt werden.

## Stärkere Arbeitsteilung in der Branche

Die Immobilienbranche war lange Zeit als immobile Branche bekannt. Doch seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre befinden sich wesentliche Teile der Schweizer Immobilienbranche in einem tief greifenden Wandel. Deshalb bewegen sich strategische Ziele und deren Umsetzungen verschiedener Eigentübertypen, gerade im Bereich der Bestandentwicklung, auseinander. Der Grund hierfür liegt in einer Professionalisierung in finanzwirtschaftlicher Hinsicht, welche die institutionellen Anleger betrifft. Das Schlagwort «vom Verwalten zum Managen» ist hierbei alles andere als eine leere Hülse. Neben der Verbreitung von international gültigen Bewertungsmethoden und Standards der Rechnungslegung ist vor allem der Einzug von EDV ba-

sierten Managementsystemen von Bedeutung für diese Entwicklung. Eine Folge dieses Auseinanderdriftens in der Branche, bei dem Immobilienberater eine treibende Rolle spielen, ist eine zunehmende Arbeitsteilung zwischen Privatpersonen und Institutionellen hinsichtlich der Marktregionen (Makro-Lagen) und den Objekt-klassen (v.a. Grösse).

Werden Immobilienportfolios nach finanziellen Grundsätzen geführt, so wird stets das Portfolio und nicht die einzelne Immobilie optimiert. Viele Investoren, allen voran Pensionskassen, befinden sich zurzeit im Um- und Aufbruch. Sie erarbeiten mit Hilfe von Immobilienconsultants Strategien für ihre Portfoliobewirtschaftung. Dies ist mit einem eigentlichen Kultur-, und oft mit einem Generationenwechsel im Management verbunden. Diese Entwicklungen führen u.a. dazu, dass kleinere Objekte (Wert 2 bis 5 Mio. CHF) vermehrt abgestossen werden, und dass sich Investitionen im Bereich Neubau und Entwicklung auf solche Lagen konzentrieren, die in der Portfolio-Strategie eine hohe Priorität erhalten (Abbildung 2: Investitionsregionen). Nach dem Leitsatz «price is what you pay, value is what you get» können Privatpersonen und Gewerbetreibende als Käufer von dieser Entwicklung profitieren. Während der Umstrukturierungsphase bei vielen Vorsorge-Einrichtungen, die weitere fünf Jahre andauern dürfte, werden viele Mehrfamilienhäuser an den Agglomerationsrändern und in ländlichen Gebieten sowie kleinere, das heisst erschwingliche Objekte, angeboten. Das erhöhte Angebot senkt die Preise. Die Daten der Volkszählung 2000 belegen die Verschiebungen der Eigentümerstrukturen durch besagten Handel. Weil ein Verkauf aus der Sicht der Institutionellen mit Vorteil vor einer Sanierung erfolgt, erlauben die Objekte das Einbringen von Eigenleistung und steuerliche Optimierung der Käuferin oder des Käufers durch geeignete Erhaltungsplanung.

Die Herausforderungen sind also sowohl von der Branchenentwicklung her als auch hinsichtlich gesellschaftlichen und demographischen Veränderungen gegeben. Beispielsweise verdeutlicht die demographische Alterung, dass die steuerlich anzurechnenden Erhaltsmassnahmen vieler privater Vermieter mittelfristig nicht für eine gute Marktlage ausreichen, sondern um Massnahmen auf konzeptueller Ebene zu ergänzen sind. Anleger, die den Herausforderungen aktiv begegnen, können sie als Chance nutzen.

\*Dr. phil. II J.E. Van Wezemael ist Geograf und Autor der Dissertation «Investieren im Bestand».

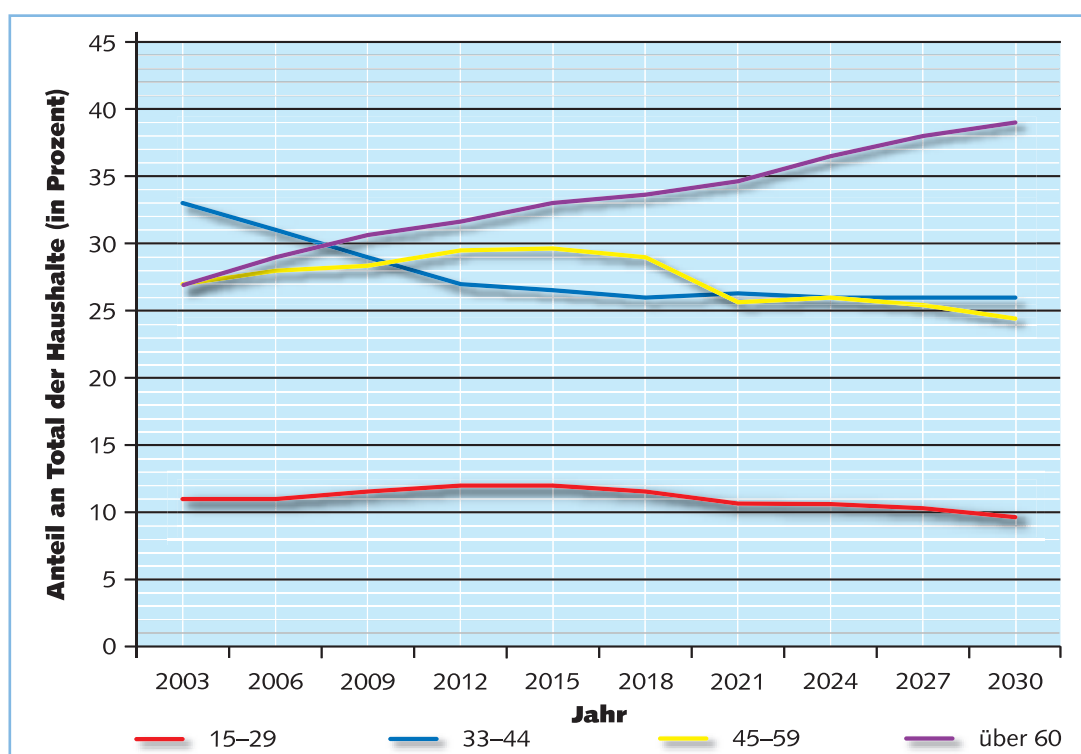


Abb. 1: Entwicklung der Haushalte nach Alter des Haushaltsvorstandes. Quelle: Credit Suisse Economic Research

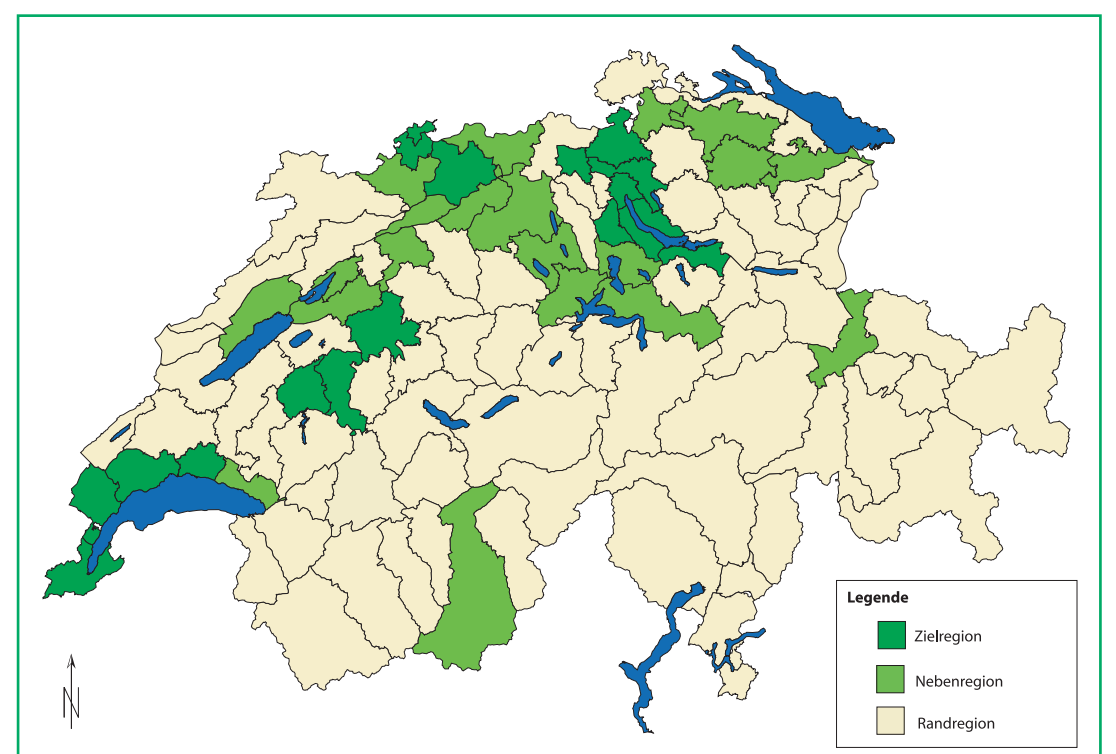


Abb. 2: Strategische Marktregionen eines institutionellen Anlegers.

Quelle: Van Wezemael