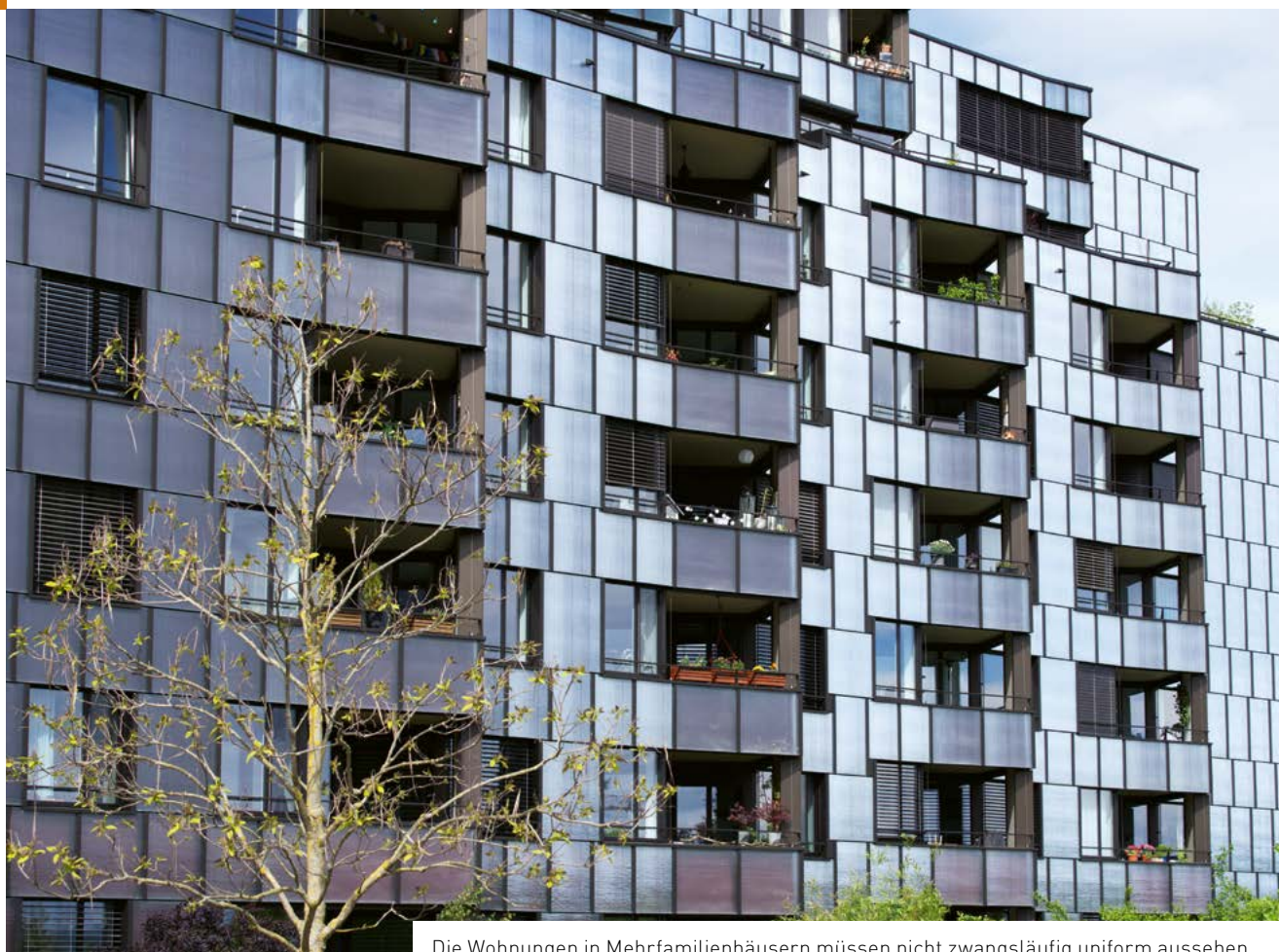


Cashflows und Mehrwert

Wohnimmobilien – Der Traum vom Eigenheim ist angesichts hoher Preise für viele in weite Ferne gerückt; gleichwohl stehen Mietwohnungen vielerorts leer. Abhilfe könnte ein neues Konzept schaffen: der individualisierte, eigentumsähnliche Innenausbau.

Von Jürg Zulliger – Fotos: Depositphotos.com; saruephoto sara.rueedi@sunrise.ch



Die Wohnungen in Mehrfamilienhäusern müssen nicht zwangsläufig uniform aussehen.

Über so manche Branchenusanz hat sich der erfahrene Immobilien- und Marketingfachmann René Wettstein, CEO von Unique Real mit Sitz in Zug, schon immer gewundert: «Aus Marketingsicht war es mir immer ein Rätsel, weshalb grosse institutionelle Investoren Überbauungen mit 200 oder sogar 300 Wohnungen realisieren und sämtliche Einheiten absolut identisch und stereotyp ausstatten.» Diese Praxis im Wohnungsbau erstaune bei genauerer Betrachtung umso mehr, als sich die

Vermietung an B- und C-Lagen seit Jahren zunehmend schwieriger gestaltet, so Wettstein. Denn schliesslich sei es völlig klar, dass jedes Paar, jede Familie oder jeder Single-Haushalt unterschiedliche Anforderungen hat: «Die einen bevorzugen etwas hellere, die anderen etwas dunklere Farben.»

Tatsächlich scheint für Familien mit Kindern eine andere Küchenausstattung zweckmässiger als für ein Paar im Alter 60+, von der Wahl der Bodenbeläge ganz zu schweigen. Während für die einen

schöne Natursteinplatten passen würden, wünscht sich eine Familie umgekehrt ein günstiges und pflegeleichtes Produkt.

Ein exklusiver neuer Ansatz

Das wichtige Kundensegment von älteren Mieterinnen und Mietern wird von den gängigen, standardisierten Angeboten viel zu wenig angesprochen. «Wer im Alter 60+ oder 65+ von einem Einfamilienhaus oder einer Eigentumswoh-



«Das IWO-Konzept verschafft Investoren im Mietwohnungsbau eindeutig einen Wettbewerbsvorteil.»

René Wettstein, Unique Real AG

nung in eine Mietwohnung wechselt, möchte nicht auf Qualität im Innenausbau und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten verzichten», so Wettstein. Aus Investorensicht ist zu ergänzen, dass bestimmte Zielgruppen durchaus bereit wären, für einen höherwertigen Ausbau zu bezahlen. Stattdessen überwiegen im üblichen Wohnungsbau in Küche, Bad und bei den Bodenbelägen fast immer die günstigsten Varianten.

Solche Gedanken haben Wettstein, der selbst über Jahre in der Vermarktung tätig war, auf die Idee des individualisierten Wohnens, kurz: IWO, gebracht – ein Konzept, das im Wesentlichen die folgenden Aspekte umfasst: Zum einen könnten die künftigen Mieterinnen und Mieter bereits im Vorfeld, mindestens neun bis zwölf Monate vor Bezugsbereitschaft, beim Innenausbau unter mehreren Varianten auswählen.

Überschaubare mieterseitige Investitionen

Der Vermieter stellt ein vordefiniertes Programm zur Verfügung, etwa die Varianten Standard, modern, klassisch oder Natura. Zudem stehen weitere Merkmale und Qualitäten zur Auswahl, etwa anstatt der Standardbodenbeläge Böden mit gehobenem Feinsteinzeug, Holz oder Naturstein. Hinzu kommen weitere Extras und zusätzliche Geräte und Ausstattungen in Küche und Bad. Anders als im Standardwohnungsbau wären auch andere Farben und höherwertige Küchenfronten etc. möglich. Das tatsächliche Investitionspotenzial für den individualisierten Ausbau dürfte

lage- und objektabhängig sein. Bei Mietwohnungen am Zürichberg liege es natürlich höher als zum Beispiel in Lengnau, sagt Wettstein. Auch die Wohnprogramme und Optionen seitens des Investors spielen eine Rolle. Wettstein sieht die mieterseitigen Investitionen in einer durchschnittlichen Grössenordnung von etwa 5.000 bis 15.000 Franken. Dass der Betrag, gemessen an den Gesamtinvestitionen, nicht mehr ausmacht, hat mehrere Gründe. Zum einen verursachen äussere Änderungen an Farben und Oberflächen so gut wie keine Mehrkosten. Zum anderen zahlen die Mieterinnen und Mieter bei Zusatzwünschen – etwa bei einem Kühschrank – nur die Differenz zur Basisvariante. Nebenbei ist darauf hinzuweisen, dass, formell betrachtet, der Mieter nicht Besitzer der Ausbauten ist. Allfällige Fremdfinanzierungen müssten daher als Kleinkredit ausgestaltet sein. In der Praxis wird das aber kaum eine hohe Hürde darstellen. Ist eine grosse Versicherung oder Bank Investorin, könnte diese ergänzend zum Wohnangebot gleich eine massgeschneiderte Finanzierungslösung anbieten.

Längerfristige Bindung

Ein erstes Fazit: IWO hebt sich deutlich von den gängigen Angeboten im Markt ab. Die Kundschaft genießt den Vorzug, beim Innenausbau und der Ausstattung mitbestimmen zu können. Um die Drittvermietbarkeit sicherzustellen, sind natürlich nicht völlig beliebige Ausbauprogramme angedacht. Der Investor legt ein vordefiniertes Programm fest. René

NACHRICHT

Aarau Rohr

Hotel Sternen wird zum Mehrfamilienhaus

Das Hotel Sternen an der Hauptstrasse in Aarau Rohr (AG) soll zu einem Wohnhaus umgenutzt werden. Dies geht aus einem Baugesuch hervor, das derzeit öffentlich aufliegt. Das ehemalige Hotel verfügt über 21 Zimmer – diese sollen zu Wohnungen umgebaut werden. Laut dem Baugesuch entstehen elf Wohneinheiten mit Wohnflächen zwischen 26 und 116 Quadratmetern für eine 1-Zimmer-Wohnung respektive für die grösste Einheit, eine 4,5-Zimmer-Wohnung im Dachgeschoss. Für das Objekt sind ausserdem 22 Parkplätze vorhanden. Bauherr und Grundeigentümer ist Sahin Yasar aus Aarau Rohr, Projektverfasser die GA Ingenieure GmbH aus Schlieren. (ah)

Thun

Previs plant Ersatz für Wohnsiedlung

Die drei Gebäudekomplexe der Previs Vorsorge an der Bubenberg- und Von-May-Strasse in Thun (BE) stammen aus den 1980er-Jahren und sind sanierungsbedürftig – doch ein Refurbishment ist aus Sicht der Eigentümerin aus energetisch-ökologischen, städtebaulichen und wirtschaftlichen Gründen keine Option. Daher will Previs eine neue Wohnüberbauung an dem Standort erstellen.

Für das Bauprojekt ist eine Zonenplanänderung nötig, die in der Mitwirkung auf breite Zustimmung gestossen ist; auch das Amt für Gemeinden und Raumordnung des Kantons Bern hat die Planung positiv vorgeprüft. Nun liegen die Unterlagen bis 11. November 2021 öffentlich auf; anschliessend will der Thuner Stadtrat die Zonenplanänderung im Frühling 2022 behandeln. Der Beschluss untersteht dem fakultativen Referendum. Im Sommer 2022 dürfte die rechtsgültige Planung vorliegen. Anschliessend soll ein Architekturwettbewerb durchgeführt werden. (ah)

NACHRICHT

Liestal
Neues Quartier

Das 13.700 Quadratmeter grosse und seit Jahren brachliegende Areal des Baugeschäfts Burri Mangold in Liestal (BL) soll überbaut werden. Auf dem gut 500 Meter vom Bahnhof und vom «Stedtli» entfernten Grundstück plant die SitEX Properties Holding einen Nutzungsmix aus Schule, Gewerbe, Wohnungen sowie gemeinschaftlichen Räumlichkeiten sowie eine Fussweg-querverbindung vom Orisbach zur Oristalstrasse. Den Studienauftrag hat das Projekt «a room with a view» der Basler HHF Architekten gewonnen. Von der insgesamt 17.500-Quadratmeter-Bruttogeschossfläche sollen rund 8.500 Quadratmeter auf Wohnnutzung entfallen. 86 der insgesamt 101 Wohnungen werden «Tiny Homes» (1-Zimmer-Lofts) sein. Am Eingang zum Areal entlang der Oristalstrasse sind eine internationale Schule, eine Turnhalle sowie ein Geschäftshaus mit flexibel unterteilbaren Geschossen geplant; dahinter liegt das Wohnquartier, welches an den Orisbach angrenzt. Ein zentraler Quartiertreffpunkt, eine Kinderkrippe und eine Turnhalle sollen den Hof zusätzlich beleben. Alle Gebäude sind unterirdisch über einen Velokeller verbunden, den eine Glaswand von der Einstellhalle abtrennt. Das Investitionsvolumen beziffert sich auf 82 Millionen Franken. (ah)

Wettstein sieht aus Marketing- und Investmentsicht den entscheidenden Unterschied darin, dass ein solches Konzept andere Zielgruppen adressiert. Das Produkt wird mit hoher Wahrscheinlichkeit Endabnehmer anziehen, die eben nicht wegen ein paar oberflächlicher «Goodies» einen Mietvertrag unterzeichnen und dann zwei oder drei Jahre später wieder ausziehen.

Nehmen wir als Beispiel eine junge Familie mit kleinen Kindern, die als Erstmietlerin in eine Überbauung nach dem IWO-Konzept einzieht: Sie redet beim Innenausbau mit und bekommt vom Vermieter deutlich mehr geboten als sonst üblich. Die Individualisierung und der Mehrwert für die Mieterschaft erhöhen die Identifikation mit dem Objekt und bieten eine hohe Sicherheit, dass die Mieter länger bleiben, so das Kalkül von Wettstein. Das individualisierte Wohnen stelle zugleich eine gegenseitige Verpflichtung dar: Die Nutzer bekämen ein besseres Produkt, der Vermieter schaffe alle Voraussetzungen dazu. Im Gegenzug seien beim Modell IWO auch längere Mietvertragsdauern vorgesehen, zum Beispiel für fünf oder acht Jahre.

Preis- und Vertragsgestaltung

Nach dem Gesetz können Mietverträge mit einer festen Vertragsdauer von mindestens fünf Jahren an den Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) gekoppelt werden, also an die Teuerung. Im aktuellen Umfeld wird es viele Investoren geben, die eine solche Preisgestaltung

vorziehen (anstatt den Referenzzins für Hypotheken). Interessant ist dabei, dass zwei Punkte von IWO der Praxis bei der Vermietung von Geschäftsflächen und Büros ähneln: Auch hier hat es sich längst etabliert, dass die Mieten mit der Teuerung indexiert sind, beide Seiten ein längerfristiges Agreement eingehen und ein individueller Mieterausbau völlig üblich ist.

In rechtlicher Hinsicht sei es klar, dass für IWO nicht die gängigen Musterverträge für Mietwohnungen verwendet würden, sagt Wettstein. So müssten etwa für den Fall von ausserterminlichen Kündigungen, die nach dem Gesetz zulässig sind, die Vertragsbestimmungen für eine IWO-Wohnung natürlich alle wesentlichen Punkte regeln. Dabei gehe es vor allem um den Umfang der Indexierung sowie um die Bestimmungen für den Fall, dass ein Mieter vor der fünfjährigen Vertragsdauer auszieht – beispielsweise hinsichtlich der allfälligen Übernahme der mieterseitigen Investitionen etc. «Die Geschäftsbedingungen müssen je nach Objekt und Region gestaltet sein», betont Wettstein. So seien die Voraussetzungen in Zürich beispielsweise ganz anders als in der Agglomeration oder in ländlichen Regionen. Grundsätzlich eigne sich das Modell jedoch für jede Art von Erstvermietung, und zwar sowohl im Neubaubereich als auch bei Gesamtanierungen von Mehrfamilienhäusern. René Wettstein hat das Konzept vom Beratungsunternehmen Wüest Partner testen lassen. Dabei nahmen die Profibewerter mehrere Mietüberbauungen

ANZEIGE



realestate-experts.ch

Swiss Circle
Rund um Immobilien



Der variable Innenausbau einer Mietwohnung bietet Vorteile.

als Grundlage und spielten unterschiedliche Szenarien durch. Etwas vereinfacht gesagt: Wie entwickeln sich die Cashflows in den Mehrfamilienhäusern – einmal mit dem Konzept IWO und einmal ohne?

Geringere Renditeerwartungen, höherer Marktwert

Frappant ist, dass die Projekte mit dem individualisierten Wohnen durchs Band eine positivere Wertentwicklung erzielen. Wüest Partner beziffert in der Studie den Mehrwert in einer Bandbreite von 1,5 bis 6,5 Prozent – offenbar hängt der Effekt sehr stark von der Lage ab. Den grössten Impact würden Investoren gemäss der Studie bei grösseren Überbauungen erzielen, die an B- und an besseren C-Lagen realisiert werden. Für Wettstein ist damit klar: «Das Konzept verschafft Investoren im Mietwohnungsbau eindeutig einen Wettbewerbs-

vorteil.» Und Wettbewerbsstärke heisse eben: bessere und stabilere Preise.

Ein Ergebnis, welches die Studie von Wüest Partner bestätigt: Positiv wirkt sich nach Aussage der Autoren unter anderem die längerfristige Vermietung aus (Erstvermietung zum Beispiel acht Jahre), da sich dadurch das Vermietungs- und Leerstandsrisiko verringere, «was insbesondere bei Liegenschaften wertvoll ist, welche nicht an Toplagen liegen». Diese erhöhte Sicherheit spiegelt sich in einer geringeren Renditeerwartung respektive tieferen Diskontierungssätzen wider, was wiederum zu einem höheren Marktwert führt.

Konzept mit Potenzial

Hinzu kommt: Wird das Konzept von Anfang an konsequent implementiert, hat es das Potenzial, sich als sehr wirksam und nachhaltig zu erweisen – beispielsweise könnte der frühe Einbezug der

Klienten dazu führen, dass schon am Tag des Erstbezugs die Vermietungsquote höher liegt und andere Zielgruppen angesprochen werden.

Solche Überbauungen weisen nach Einschätzung von Wettstein in der Phase des Erstbezugs weniger Leerstände und eine stabilere Ertragsentwicklung auf – plus natürlich eine tendenziell längere Aufenthaltsdauer: «Auch dies spart auf Investorensseite wieder beträchtliche Kosten. Denn in der Bewirtschaftung sind jeder Mieterwechsel und jede Neuvermietung mit grossem Aufwand verbunden.»

Marktreifes Konzept

Nach Angaben der Trägerschaft Unique Real, welche nach eigenen Angaben inzwischen zahlreiche Kooperationspartner mit an Bord hat – beispielsweise Geberit oder Halter –, ist das Konzept marktreif. Im Gegensatz zu anderen Innovationen im Bereich zwischen Miete und Eigentum bedarf es zur Umsetzung auch keiner Gesetzesänderungen.

Eine wichtige Grundlage, um an die Realisierung erster Projekte zu denken, ist der Start der Vermarktungsplattform IWO im letzten Sommer. Sie umfasst einen bereits fertig programmierten Wohnungskonfigurator.

Als Nächstes wird man testen müssen, wie die Resonanz im Markt ist. Als vielversprechend gelten der äussere Agglomerationsgürtel und Gemeinden ausserhalb der grossen Zentren – denn vor allem dort sind kreative Ansätze gefragt. ▲

ANZEIGE



Our Product is the Opportunity

We explore many ways to provide our clients with the most innovative real estate investment opportunities around the World.
stoneweg.com