



Center for Urban & Real Estate Management – Zurich

Masterthesis

zur Erlangung des

Master of Science in Real Estate (CUREM)

Das Kleine Wohnungseigentum – Übertragung eines neuen Eigentumskonzepts auf den Wohnungsmarkt der Schweiz

Name: Tabea Voigt
Adresse: Plantahaus / Dorfplatz 2, 7208 Malans
Eingereicht bei: Peter Zeugin, lic. phil. I
Dr. Peter Gurtner
Abgabedatum: 18. August 2008

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	II
I. Abbildungsverzeichnis	V
II. Tabellenverzeichnis	VI
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage Ineffizienzen im Wohnungsmarkt	1
1.2 Ausgangslage gescheiterte Produkteinführung	3
1.3 Zielsetzung und Methodik der Arbeit	5
2 Markttheorie	7
2.1 Das Postulat des perfekten Marktes	7
2.2 Die Marktstruktur des Schweizer Wohnungsmarktes	9
2.3 Transaktionsineffizienzen im Wohnimmobilienmarkt	12
2.3.1 Eigentumsstrukturen des Produktspektrums	13
2.3.2 Immobilienökonomie	16
2.3.3 Operatives Immobilienmanagement	17
2.3.4 Architektonische Form und Lebensraum	18
2.3.5 Immobilienfinanzierung	20
2.3.6 Strategisches Immobilieninvestmentmanagement	21
3 Markttheoretische Einordnung Kleines Wohnungseigentum	24
3.1 Eigentumsstruktur des Kleinen Wohnungseigentums	24
3.2 Effizienzbetrachtung der Austauschhandlungen	26
3.2.1 Immobilienrecht	26
3.2.2 Immobilienökonomie	27
3.2.3 Operatives Immobilienmanagement	27

3.2.4	Architektonische Form und Lebensraum.....	28
3.2.5	Immobilienfinanzierung.....	29
3.2.6	Strategisches Immobilieninvestmentmanagement.....	30
3.3	Schlussfolgerungen aus der markttheoretischen Betrachtung.....	31
4	Marketingansätze.....	34
4.1	Zielgruppen und Nutzwerte.....	34
4.1.1	Regelschema Kleines Wohnungseigentum.....	34
4.1.2	Nutzerzielgruppen und Kleines Wohnungseigentum.....	39
4.1.3	Investorenzielgruppen und Kleines Wohnungseigentum.....	44
4.1.4	Unique Selling Proposition Kleines Wohnungseigentum.....	50
4.2	Marktpotential und Wertschöpfungskette.....	53
4.2.1	Marktpotential Kleines Wohnungseigentum.....	53
4.2.2	Wertschöpfungskette Kleines Wohnungseigentum.....	57
4.2.3	Gesetzliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	60
4.3	Produktentwicklung, -positionierung und Marktaufbau.....	62
5	Schlussfolgerungen und Ausblick.....	67
6	Anhang.....	69
6.1	Entwicklung des Erstwohnungsbestandes 1970 bis 2000.....	69
6.2	Entwicklung des Gesamtbestandes STWE 1980 bis 2008.....	69
6.3	Immobilienbestand / Marktwert / Anzahl Wohnungen Stand 2008.....	70
6.4	Eigentümerstruktur im Wohnungsmarkt Stand 2000.....	70
6.5	Organisationsformen der Eigentümerstrukturen.....	71
6.5.1	Miete.....	71
6.5.2	Genossenschaft.....	71
6.5.3	Stockwerkeigentum.....	72

6.6	Ergebnistabellen der Modellrechnung.....	73
6.6.1	Partnerschaft 50:50.....	73
6.6.2	Partnerschaft 33:66.....	74
6.6.3	Partnerschaft 25:27.....	76
6.7	Ergebnisauswertung der Modellrechnung.....	77
6.7.1	Wertanteile Nutzer / Investor.....	77
6.7.2	Rendite Investor.....	78
6.7.3	Eigenkapitalanforderung Bank.....	78
6.7.4	Vergleich tragbare Objektgrösse und Marktangebot.....	79
6.8	Preisniveau Miete und Eigentum.....	81
7	Literaturverzeichnis.....	82
	Ehrenwörtliche Erklärung.....	85

I. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Angebots- und Nachfragediagramm	7
Abbildung 2: Zusammenspiel der Märkte	9
Abbildung 3: Organisationsschemata Kleines Wohnungseigentum / © Dürr	26
Abbildung 4: Zielviereck Nutzer.....	31
Abbildung 5: Zielviereck Investoren.....	32
Abbildung 6: Effizienzvergleich der Eigentumsformen.....	33
Abbildung 7: Regelschema Kleines Wohnungseigentum	36
Abbildung 8: Wertschöpfungsketten	58
Abbildung 9: Organisationsschema Miete / © Dürr.....	71
Abbildung 10: Organisationsschema Genossenschaft / © Dürr.....	71
Abbildung 11: Organisationsschema STWE / © Dürr	72
Abbildung 12: Objektgrösse in Abhängigkeit vom Wertanteil des Nutzers.....	77
Abbildung 13: Objektgrösse in Abhängigkeit von der Rendite des Investors.....	78
Abbildung 14: Objektgrösse in Abhängigkeit von der EK-Anforderung der Bank.....	78
Abbildung 15: Anzahl Städte Partnerschaft 50:50	79
Abbildung 16: Anzahl Städte Partnerschaft 33:66	79
Abbildung 17: Anzahl Städte Partnerschaft 25:75	80

II. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Marktvolumen / Quelle: Wüest & Partner.....	55
Tabelle 2: Ableitung des Marktpotentials.....	55
Tabelle 3: Entwicklung Wohnungsbestand / Quelle: Wohnen 2000.....	69
Tabelle 4: Entwicklung STWE / Quellen: Wohnen 2000, W&P.....	69
Tabelle 5: Marktstruktur 2008 / Quelle: Wüest & Partner	70
Tabelle 6: Eigentümerstruktur 2000 / Quelle:BfS.....	70
Tabelle 7: Partnerschaft 50:50.....	73
Tabelle 8: Partnerschaft 50:50, Hypothek	73
Tabelle 9: Partnerschaft 50:50, Investorenrendite.....	74
Tabelle 10: Partnerschaft 33:66.....	74
Tabelle 11: Partnerschaft 33:66, Hypothek.....	75
Tabelle 12: Partnerschaft 33:66, Investorenrendite.....	75
Tabelle 13:Partnerschaft 25:75.....	76
Tabelle 14: Partnerschaft 25:75, Hypothek.....	76
Tabelle 15: Partnerschaft 25:75, Investorenrendite.....	77
Tabelle 16: Preisniveau Miete und STWE / Quelle: W&P.....	81

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage Ineffizienzen im Wohnungsmarkt

Im Schweizer Wohnungsmarkt kann sich der Suchende zwischen den beiden Möglichkeiten Miete und Eigentum eines Hauses oder einer Wohnung entscheiden. Im Gegensatz zu anderen Ländern sind beide Teilmärkte vital und gross genug, um ein attraktives Angebot in unterschiedlichsten Segmenten bieten zu können und vor allem der in der Schweiz rentable und stark von privater Hand dominierte Mietwohnungsmarkt wird aus angelsächsischem Blickwinkel als eine Besonderheit betrachtet.¹ Dieser ermöglicht den privaten als auch den institutionellen Investoren stabile Renditen in einer Bandbreite von 4 bis 7 Prozent und gilt als sichere Anlageklasse mit einem geringen Risiko. Der aufgrund der rasanten Zunahme des Stockwerkeigentums in den neunziger Jahren stark gewachsene Eigentumsmarkt dagegen bietet den Promotoren satte Entwicklergewinne beim Verkauf neu erstellter oder aus Mietobjekten in Stockwerkeigentum umgewandelter Wohneinheiten. Auffallend in beiden Teilmärkten ist die Ausrichtung auf die gleiche - nämlich zahlungskräftige - Zielgruppe der gut verdienenden Schweizer Mittelschicht, sowohl die Investoren des Mietwohnungsmarktes als auch die Promotoren des Wohneigentumsmarktes entwickeln ihre Produkte in einem gehobenen Standard und richten sich dabei auch geographisch auf die starken Wirtschaftsräume der Schweiz aus. Für den zahlungskräftigen Wohnungssuchenden wird es dadurch sehr leicht, ähnliche Objekte mit Miet- oder Kaufoption zu finden, mit Unterstützung der auf den Internetseiten der Kredit gebenden Banken herunterladbaren Finanzberatungs-Tools zu vergleichen und sich dann für die Miete oder das Eigentum zu entscheiden.

Auffallend ist der binäre Charakter, der der Entscheidung des Nutzers zwischen selbst genutztem Wohneigentum oder der Miete einer Wohnung innewohnt. Investorensseitig entstehen aufgrund der wachsenden Marktanteile des Wohneigentums ein verstärkter

¹ Werczberger (1996) in Housing Studies

Wettbewerb innerhalb des Wohnungsmarktes und eine Begrenzung des gehobenen Mietwohnungssegmentes. Marktanteile aus denen eigentlich die stabilen hohen Renditen der privaten als auch institutionellen Portfolios erwachsen sollten, werden beschränkt oder brechen weg und können nur mit konkurrenzfähigen Angeboten gehalten werden.² Es besteht die Gefahr, dass rentable und risikoarme Anlagesegmente im Schweizer Mietwohnungsmarkt verloren gehen. Nutzerseitig bedingt die Entscheidung zwischen Miete und Eigentum nicht nur eine gewisse Zahlungskraft und ein ausreichendes Vermögen, sondern auch ein Bewusstsein für die langfristig notwendigen Massnahmen, um eine Wohnung oder ein Haus über die unterschiedlichen Lebenszyklen hinweg bewirtschaften und in seinem Wert erhalten bzw. steigern zu können.

Brisanz erfährt die Thematik im Zusammenhang mit dem starken Wachstum der Stockwerkeigentümergeinschaften. Während die Nutzung und Bewirtschaftung eines Einfamilienhauses autonom erfolgt, müssen sich die unterschiedlichen Stockwerkeigentümer eines Mehrfamilienhauses auf eine gemeinsame Strategie für das Objekt einigen. Dabei steigt die Komplexität der Aufgabe nicht nur durch die grössere Anzahl der beteiligten Entscheidungsträger mit sehr heterogenen Interessen, sondern auch mit der Grösse, dem eher urbanen Umfeld und dem Alter des Objekts. Eine professionelle Betreuung der Stockwerkeigentümergeinschaft durch einen Treuhänder wird oft in den Prozess einbezogen, er kann aufgrund seiner Position jedoch nur beratend tätig werden und muss sich des Vertrauens aller Beteiligten sicher sein. Ein Immobilien-spezialist mit einem starken Fokus auf eine rentable Bewirtschaftung und einen Wert erhaltenden Unterhalt des Gebäudes steht auf der Eigentümerseite nicht mehr zur Verfügung. Es besteht damit die Gefahr, dass Gebäude auf lange Sicht nicht wirtschaftlich betrieben und unterhalten werden, dass notwendige Sanierungsfonds nicht geüfnet werden, Sanierungsetappen nicht stattfinden und damit wirtschaftliche Werte im Immobilienbestand und für den Stockwerkeigentümer verloren gehen³.

² EFICAS (2007) S. 25

³ Hochschule für Wirtschaft Luzern (2007) Vorstudie zuhanden des BWO

Sowohl bei Stockwerkeigentümern als auch bei Investoren sollte also das Interesse bestehen, die Vorteile – nämlich die Skaleneffekte in der Bewirtschaftung eines Mehrfamilienhauses durch einen Immobilienspezialisten für den Nutzer und die Beteiligung in einem rentablen Wohnungsmarktsegment einer zahlungskräftigen Zielgruppe für den Investor – zu erhalten und auszubauen. Dabei muss jedoch zwingend der Wunsch der Nachfrager nach selbst genutztem Wohnungseigentum mit dem Interesse der Investoren nach ertragsstarken direkten Anlagemöglichkeiten in einem Objekt verknüpft werden, um von der binären Entscheidung über Eigentum oder Miete zu einer Entscheidung für ein in jeder Beziehung gutes und den eigenen Best Owner Qualitäten entsprechendem Immobilienprodukt zu gelangen.

Die Unvollständigkeit und damit Beschränkung des direkten Immobilienanlagepektrums auf wenige vom Gesetz reglementierte Eigentumsformen bemängelt auch Pascal Gantenbein in seiner Promotion „Die Institutionen des schweizerischen Immobilienmarktes“⁴ und verweist auf die Studien von David Dürr, der 1999 beim Bundesamt für Wohnungswesen seinen neuen Vorschlag zur Eigentumstrennung innerhalb eines Objektes unter dem Titel „Kleines Wohnungseigentum“ veröffentlicht hat.

1.2 Ausgangslage gescheiterte Produkteinführung

Die Studien zu den unterschiedlichen Rechtsformen zwischen Mietwohnung und Einfamilienhaus⁵ und zum Kleinen Wohnungseigentum wurden mit dem Fokus auf eine Steigerung der Wohneigentumsquote, dem leichteren Zugang breiter Bevölkerungsschichten zu den Vorteilen des selbst genutzten Wohneigentums erstellt.⁶ Diese Zielvorgabe entsprach und entspricht auch heute noch dem politischen Willen unterschiedlicher Gruppierungen und kommt regelmässig in politischen Vorstössen oder Volksinitiativen zum Ausdruck.⁷ Die von David Dürr entwickelten rechtlichen

⁴ Gantenbein (1999) S. 134

⁵ Würmli (1998)

⁶ Dürr (1999) und (2005)

⁷ aktuell: Eidgenössische Volksinitiative für ein steuerlich begünstigtes Bausparen

Grundlagen für ein „Kleines Wohnungseigentum“ fanden jedoch keinen Eingang in den Gesetzestext⁸. Die daraufhin folgende Studie „Weiterentwicklung des Modells Kleines Wohnungseigentum“ stellt das Modell deshalb in einen Bezug zum geltenden Recht und macht auch konkrete Vorschläge zur Entwicklung einer auf dem bestehenden Gesetz aufbauenden Rechtsstruktur.

Diese Struktur wurde im Sinne eines *legal engineering* zu einem Immobilienprodukt „Plus 1 -Wohneigentum für alle“ ausgearbeitet und sollte 2006/2007 in einem Pilotprojekt umgesetzt werden. Als Projektpartner konnten mit der Continua ein Investor und mit der Raiffeisenbank ein Kreditinstitut ins Boot gezogen werden, die beim anvisierten Zielpublikum der geplanten Siedlung das notwendige Vertrauen in das neue Immobilienprodukt stärken sollten. Auch das vor Ort zuständige Grundbuchamt und ein Notar sicherten die rechtliche Umsetzung des Pilotprojektes ab.

Die zwischen Baden und Zürich geplante reihenhausähnliche Siedlung konnte jedoch aus einem anderen Grund nicht realisiert werden. Die Mehrheit der Kaufinteressenten war finanziell nicht darauf angewiesen, über neue und günstigere Eigentumsformen nachzudenken und deshalb nicht bereit, die allgemeinen Gebäudeteile einem Investor zu überlassen, dem für die Nutzung dieser Teile dann ein Entgelt zu entrichten gewesen wäre. Gleichzeitig stellte sich heraus, dass die Interessenten mit einem geringeren Einkommen die monatliche Belastung aus der Verzinsung und Amortisation der Hypothek und dem an den Investor zu entrichtenden Entgelt auch mit dem neuen Modell „Plus 1“ nicht tragen konnten.

Problematisch erwies sich im Nachhinein einerseits die Lage des Projekts, das in der Agglomeration vor allem mit dem Produkt Einfamilienhaus konkurrenzierte und damit eine Zielgruppe anzog, die aktiv auf der Suche nach einem Einfamilien- oder Reihenhaus als einem Ort maximaler Autonomie und Selbstverwirklichung war und sich das auch leisten konnte. Ein zweiter Hinderungsgrund stellte das Bauprojekt selbst dar, Objektgrösse und -preis der geplanten Wohneinheiten waren immer noch zu hoch,

⁸ Dürr (2005) S. 6-7

um einer einkommensschwächeren Bevölkerungsschicht das selbst genutzte Wohneigentum zu ermöglichen. Das Einfamilien- oder Reihenhaus war in diesem Fall auch mit dem neuen Modell der Eigentumsteilung nicht für alle oder einen erweiterten Nutzerkreis tragbar.

Das Spannungsfeld des Kleinen Wohnungseigentums wurde also erst theoretisch aufgespannt und konnte in der Praxis nicht in eine erfolgreiche Wertschöpfungskette umgesetzt werden. Eine auf die neue Eigentumsform Kleines Wohnungseigentum ausgerichtete Zielgruppenanalyse und -definition fand nicht statt, die Kriterien Lage und Objekteigenschaften als auch Verkaufspreise und mögliche Erträge für Investoren konnten nicht anhand einer definierten Zielgruppe auf Nutzerseite abgeleitet und am Wohnungsmarkt als neues Produkt realisiert werden.

1.3 Zielsetzung und Methodik der Arbeit

Das Modell Kleines Wohnungseigentum ist auf den Wohnungsmarkt der Schweiz übertragbar.

Die vorliegende Arbeit soll der Prüfung dieser Hypothese dienen. Der Spannungsbogen entlang der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette von der Lage über das Objekt, dem Eigentumsanteil des Nutzers zu den Erträgen und dem Eigentumsanteil des Investors soll für das Kleine Wohnungseigentum auf seine Potentiale und seine Realisierbarkeit hin betrachtet und überprüft werden. Ausgehend von einer markttheoretischen Analyse des Wohnimmobilienmarktes der Schweiz soll das Modell zunächst in die bestehende Marktstruktur eingeordnet werden, Marktakteure und Marktorganisationen sollen hinsichtlich der Effizienz der ablaufenden Austauschhandlungen zwischen Angebot und Nachfrage identifiziert, analysiert und einem Vergleich unterzogen werden.

Im Zentrum der Arbeit muss aber die intensive Beschäftigung mit den Zielgruppen, die mit dem Kleinen Wohnungseigentum angesprochen werden sollen, stehen. Sowohl auf Nutzer- als auch auf Investoreseite sollen – ausgehend von den Bedürfnissen der unterschiedlichen Gruppen – Vor- und Nachteile des Produkts dargestellt und spezifische Nutzwerte für die Zielgruppen abgeleitet werden. Grundlage der Nutzwertbestimmung bildet dabei ein genaues Verständnis des Regelwerks des Kleinen

Wohnungseigentums. Dessen Einflussfaktoren und Stellgrößen müssen identifiziert, dargestellt und in einen Zusammenhang von Ursache und Wirkung gebracht werden. Fragen nach der Realisierbarkeit des Anspruchs einer Wohneigentumsausweitung auf einkommensschwächere Bevölkerungskreise als auch der Entstehung eines Marktsegmentes für Investoren im Wohneigentumsmarkt sollen dabei eine Antwort finden. Auch der Einfluss der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf das Konzept soll aufgezeigt werden.

Ihren Abschluss soll die vorliegende Arbeit mit einer kurzen Betrachtung über den Prozess der Produktentwicklung, die Produktplatzierung am Markt und den Marktaufbau finden.

Methodisch stützt sich die Arbeit vor allem auf einer umfassenden Desk Research ab, die vom Bundesamt für Wohnungswesen als auch der Hochschule St. Gallen publizierten Studien zum Wohnungs- und Immobilienmarkt der Schweiz bilden dabei einen Schwerpunkt und wurden im Hinblick auf die Ausrichtung der Arbeit auf den Nutzen der Zielgruppen durch Literatur zum Thema Marketing ergänzt. Die Erarbeitung der Einflussfaktoren des Regelschemas des Kleinen Wohnungseigentums erfolgte mittels selbst erstellter Modellrechnungen auf Grundlage von Daten des Bundesamtes für Statistik und Angaben von Wüest & Partner. Die inhaltliche Basis der Arbeit stellt das von David Dürr entwickelte Konzept des Kleinen Wohneigentums dar, dessen Grundzüge seinen Studien für das Bundesamt für Wohnungswesen entnommen wurden. Ein Gespräch mit David Dürr hat zudem weitere Aspekte der neuen Eigentumsform aufgezeigt und die Ursachen für die bisher fehlende Umsetzung des Produkts am Markt deutlich gemacht.

2 Markttheorie

2.1 Das Postulat des perfekten Marktes

Die Volkswirtschaftslehre beschreibt einen Markt als ein in einen Wettbewerbsprozess eingebettetes Aufeinandertreffen von Angebot und Nachfrage. Es werden Leistungen oder Güter zwischen Anbietern und Nachfragern ausgetauscht.⁹

„Der Markt hat als Koordinationsmechanismus zwischen Angebot und Nachfrage eine Informations-, Preisfindungs- und Tauschfunktion. Deren Erfüllung ist in einem perfekten Markt auf optimale Weise gewährleistet.“¹⁰

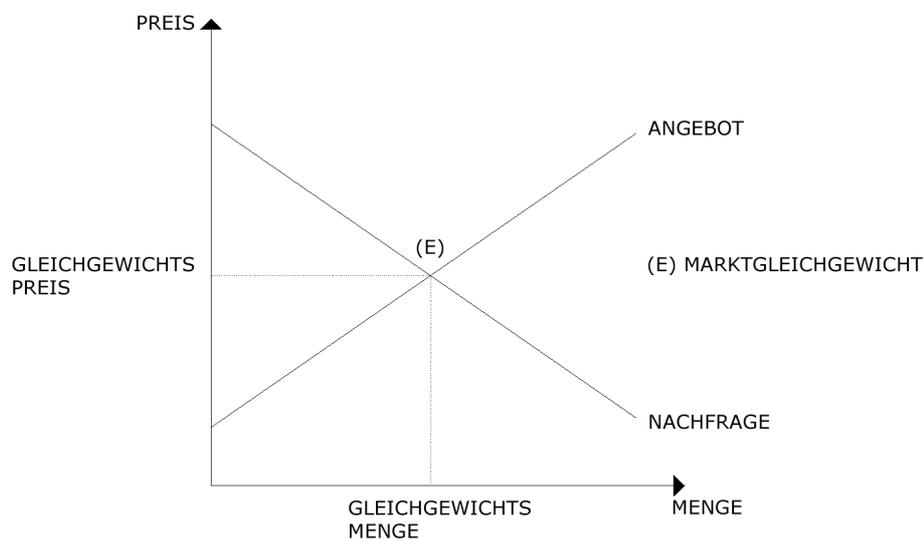


Abbildung 1: Angebots- und Nachfragediagramm

Die Relationen zwischen dem Preis und den dazugehörigen Angebots- und Nachfragemengen können als Funktionsgeraden des Angebots und der Nachfrage in einem Diagramm dargestellt werden. Treffen sich Angebot und Nachfrage, kann im Schnittpunkt zwischen den Geraden das Marktgleichgewicht von umgesetzter Menge und dem dazugehörigen Preis ermittelt werden. An diesem Punkt entspricht die

⁹ Meffert (2000), S. 36

¹⁰ Gantenbein (1999) S. 10

nachgefragte genau der angebotenen Menge, der Zusatznutzen jedes nachgefragten Gutes seinem angebotenen Preis. Mit diesem Wettbewerbsergebnis ist jeder Marktteilnehmer zufrieden – der Markt ist geräumt, es gibt weder einen Angebots- noch einen Nachfrageüberhang.

Als perfekt wird ein Markt bezeichnet, in dem homogene Güter in beliebiger Menge gehandelt werden und alle Marktteilnehmer vollständige Informationen über die gehandelten Güter, Dienstleistungen und die Marktbedingungen besitzen. Perfekt ist ein Markt auch, wenn es keine Markteintritts- und Marktaustrittsbeschränkungen für die Marktteilnehmer, die keine Transaktionskosten zahlen müssen, gibt und wenn keiner der Marktteilnehmer über eine individuelle Preismacht verfügt.¹¹

Übersetzt auf den Wohnungsmarkt für direkte Anlagen verlangt ein perfekter Markt nach kosten- und friktionslosen Transaktionen von homogenen Gütern in Form von Wohnungen oder - abstrakter - homogenen Wohneinheiten. Alle Nachfrager und Anbieter verfügen über die gleichen kostenlosen Informationen. Die vollständige Markttransparenz über die Angebotspreise und die Qualität der Wohneinheiten versetzt die Marktteilnehmer in die Lage, korrekte Erwartungswerte zu bilden. Die Preise im effizienten Markt spiegeln sämtliche zu jedem Zeitpunkt verfügbaren Informationen der Marktteilnehmer wider. Es gibt für alle Wohnungstypen einen liquiden Markt, es lassen sich beliebige Mengen an Wohneinheiten ohne Auswirkungen auf Preis und Zeit handeln, der Bedarf eines Nachfragers kann damit jederzeit befriedigt werden. Investitionen im Wohnungsmarkt sind kostenlos und in beliebigem Umfang möglich, wobei sich die Eigentumsrechte an Wohnimmobilien je nach Bedarf teilen lassen, um unterschiedlichste Losgrößen und damit ein Diversifikationspotential für jeden Marktteilnehmer zu ermöglichen.¹²

¹¹ Sebastian (2007) S.12

¹² Gantenbein (1999) S. 129

2.2 Die Marktstruktur des Schweizer Wohnungsmarktes

Der Wohnungsmarkt der Schweiz entspricht nicht dem theoretischen Modell eines perfekten Marktes. Erklärt werden können die spezifischen Dynamiken und die Marktakteure des Wohnimmobilienmarktes aber anhand eines Vier-Quadranten Modells, das aus den Grafiken für die Teilmärkte Servicemarkt, Kapitalmarkt, Baumarkt und der Entwicklung des Wohnungsbestandes zusammengesetzt ist.¹³

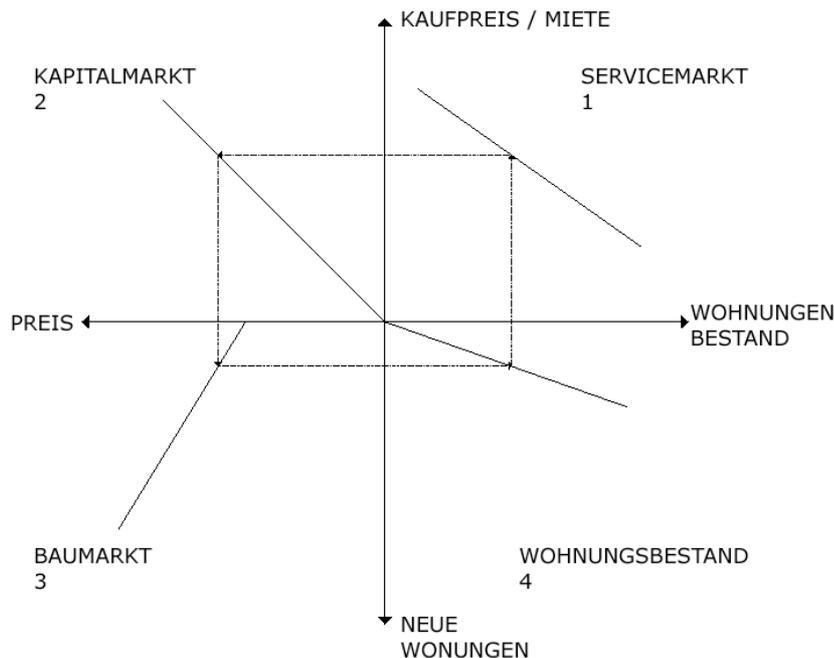


Abbildung 2: Zusammenspiel der Märkte

Im Servicemarkt treffen sich Angebot und Nachfrage nach den Wohneinheiten. Die Funktionsgerade setzt die Höhe der Mieten in Relation zur Menge der bestehenden Wohnungen, wobei die Miethöhe durch den Bedarf, die Nachfrage der Haushalte nach Wohnungen bestimmt wird. Dabei ist die Nachfrage abhängig von demographischen und wirtschaftlichen Faktoren wie Anzahl der Haushalte, Einkommen, Mobilität oder auch Konsumpräferenzen. Akteure des Servicemarktes sind Vermieter und

¹³ Sager (2007) S. 3-6

Wohnungsnutzer im Fall einer Vermietung der Flächen oder auch Verkäufer und Käufer einer Wohneinheit im Eigentumssegment.

Die Miet- oder Verkaufspreise sind aber nicht allein von der Nachfrage der Wohnungsnutzer abhängig, Preise ergeben sich im Quadranten des Kapitalmarkts auch als eine mindestens vom Investor zu erzielende Rendite zuzüglich des Preises für die Deckung auftretender Kosten z.B. aus Betrieb und Unterhalt oder einer Fremdfinanzierung einer Immobilie. Dabei wird die Höhe der Zielrendite von Alternativenanlagen mit gleichem Risiko und Diversifikationseigenschaften abgeleitet, für den Investor steht die Immobilienanlage in Konkurrenz zu anderen möglichen Investitionen im Kapitalmarkt. Akteure im Quadranten des Kapitalmarkts sind also die Investoren, die durch Verkauf oder Vermietung eine Mindestrendite erreichen wollen und damit auch einen Einfluss auf die Preise der Wohnimmobilien ausüben, indem sie in den Wohnungsmarkt investieren oder die Investition im Fall einer zu geringen Renditeaussicht unterlassen.

Verknüpft mit Servicemarkt und Kapitalmarkt ist auch der Baumarkt, der die Angebotsfunktion des Akteurs Bauwirtschaft darstellt. Das Angebot an neuen Wohnungen wird in Relation zum Immobilienpreis gestellt und abgesehen von der Höhe des Preises auch von Faktoren wie Bautechnologie, Kosten für Kapital und Arbeit, Menge und Preis an verfügbarem Bauland beeinflusst. Neue Wohnungen werden erstellt, wenn sich die Investition lohnt, der Kapitalmarkt positive Signale gibt und auch aufgrund einer tragfähigen Nachfrage im Servicemarkt in Immobilien investieren will.

Im letzten Quadranten des Wohnungsbestandes werden die neu erstellten Wohnungen dann mit dem Wohnungsbestand verknüpft, der wiederum z.B. durch ein starkes Wachstum, das Angebot auf dem Servicemarkt ausweiten und die Mietpreise beeinflussen würde.

Durch eine Vielzahl von Einflussfaktoren befindet sich das Zusammenspiel der drei Teilmärkte und des Wohnungsbestandes in einer andauernden Dynamik, das Gleichgewicht wird ständig neu austariert und wiederum durch neue – demographische, gesellschaftliche, fiskalische, wirtschaftliche – Entwicklungen gestört / inspiriert und damit erneut in Bewegung versetzt.

Beispielhaft für die Dynamik des Marktes stellt sich die Entwicklung des Stockwerkeigentums dar. Mit einer Novellierung des ZGB wurde im Jahr 1965 das Stockwerkeigentum als dritte Eigentumsform neben dem Allein- und Miteigentum an Immobilien auf Bundesebene eingeführt. Das neue Produkt eroberte durch Umwandlung bestehender Mietwohnungen und durch Neubau von Wohnungen seit den siebziger Jahren den Wohnungsmarkt und wies bis ins Jahr 2000 gegenüber den Eigentumsformen Alleineigentum und Miete deutlich höhere Wachstumsraten auf.¹⁴

Heute erreicht das Stockwerkeigentum mit einer Bruttogeschossfläche von 124 Millionen Quadratmetern verteilt auf 901'600 Wohnungen einen Anteil von 23.8 Prozent im Wohnungsbestand und liegt damit gleichauf mit dem Bestand an Einfamilienhäusern (23.6%). Das Stockwerkeigentum stellt gut ein Viertel des gesamten Wohnungsbestandes der Schweiz (Mietwohnungen 52.6%) dar.¹⁵

Der Marktwert des Schweizer Wohnimmobilienmarktes beläuft sich aktuell auf ca. 1.72 Milliarden Franken und verteilt sich mit 640 Millionen Franken auf das Einfamilienhaus-, mit 462 Millionen Franken auf das Stockwerkeigentums- und mit 622 Millionen Franken auf das Mietwohnungssegment.

Trotz der dem Markt inhärenten Dynamik verweisen die Leerstandsquoten von 0.5% in den Eigentums- und 1.6% im Mietwohnungssegment als auch die Angebotsziffern, die zwischen 3.5 und 5.4% des Wohnungsbestandes liegen, auf eine starke und stabile Nachfrage des Wohnungsbedarfs, die das Wohnungsangebot fast vollständig absorbieren kann.¹⁶ Dynamik muss im Wohnungsmarkt also nicht als ein negatives Risiko gedeutet werden, vielmehr verweist sie auf die Aktivitäten der im Markt vorhandenen Akteure auf Nachfrager- als auch auf Angebotsseite, die nach ihrem maximalen Nutzen streben, ihre Wohnbedürfnisse befriedigen wollen oder als Investoren Wertschöpfung generieren wollen.

¹⁴ siehe Anhang: 6.1 Entwicklung des Erstwohnungsbestand 1970 bis 2000

¹⁵ siehe Anhang: 6.2 Entwicklung des Gesamtbestandes STWE 1980 bis 2008

¹⁶ siehe Anhang: 6.3 Immobilienbestand/Marktwert/Anzahl Wohnungen Stand 2008

2.3 Transaktionsineffizienzen im Wohnimmobilienmarkt

Im nächsten Abschnitt soll der Analyse-Fokus auf die im Markt ablaufenden Aktivitäten, die Organisation der konkreten Austauschhandlungen von Produkten und Dienstleistungen des Wohnungsmarktes zwischen Anbieter und Nachfrager gelegt werden.

Das zu analysierende Produktspektrum ergibt sich aus den Eigentumsverhältnissen, die den unterschiedlichen institutionellen Arrangements Miete, Genossenschaft, selbst bewohntes Stockwerkeigentum und selbst bewohntes Alleineigentum zugrunde liegen.

Als Ordnungssystem für die Analyse der unterschiedlichen Aktivitäten wird der CUREM Ansatz verwendet, der für den Immobilienmarkt die Analyseebenen Ökonomie, Recht, Architektur, Finanzierung, operatives und strategisches Management einführt.¹⁷ Die Transaktionskostentheorie von Oliver E. Williamson soll dabei als theoretische Basis der analytischen Betrachtungen über die Effizienz der am Markt stattfindenden Austauschhandlungen verwendet werden.

„Die den wirtschaftlichen Akteuren unterstellten Verhaltensannahmen, die begrenzte Rationalität und der Opportunismus, sind verantwortlich für ökonomische Reibungsverluste an den Schnittstellen von Transaktion. Diese lassen sich durch das Effizienzkriterium des Transaktionskostenansatzes, die Transaktionskosten, operationalisieren. Ziel der Transaktionskostentheorie ist es, unterschiedliche institutionelle Arrangements, in deren Rahmen Transaktionen abgewickelt werden, hinsichtlich ihrer Effizienz zu beurteilen. Durch einen Vergleich der anfallenden Transaktionskosten ist die jeweils optimale Organisationsform zu bestimmen. Die Höhe der Transaktionskosten wird dabei jeweils determiniert durch die Ausprägung der Transaktionsdimensionen Spezifität, Unsicherheit, Häufigkeit, Transaktionsatmosphäre und strategische Bedeutung. Für den Vergleich der institutionellen Arrangements ist

¹⁷ Löpfe (2007) Vorlesung CUREM Ansatz

nicht die absolute Höhe der Transaktionskosten von Bedeutung, sondern die relative Vorteilhaftigkeit einer institutionellen Lösung gegenüber anderen.“¹⁸

2.3.1 Eigentumsstrukturen des Produktspektrums

Das Eigentum an einer Sache stellt ein absolutes Recht dar, dass laut Dürr durch eine Bündelung der fünf Merkmale Ewigkeit des Eigentums, Schutz des Eigentums, Freie Sachverwendung, Freie Sachverfügung und Risiko des Eigentümers gekennzeichnet ist.¹⁹ Vollständig gewährleistet werden diese Kriterien nur beim Alleineigentum gemäss Art. 655 ZGB z.B. an einer Parzelle mit darauf stehendem Einfamilienhaus. Man ist Eigentümer einer Immobilie, „wenn

- man auf ewig berechtigt ist, namentlich wenn man das Eigentum auch vererben kann;
- einem das Recht nicht entzogen werden kann;
- man die Wohnung nach Belieben verändern;
- oder auch an einen anderen (neuen) Eigentümer veräussern kann;
- eine Wohnpreissteigerung (z.B. zufolge Verknappung von Wohnraum) einem selbst gehört, man dafür also niemanden ein Entgelt schuldet.“²⁰

Beim Stockwerkeigentum²¹ sind die fünf Merkmale des Eigentums nicht vollständig erfüllt, das in den Art. 712a ff. ZGB geregelte institutionelle Setting kommt der Eigentümerstellung an einem Sachteil im Vergleich zu Genossenschaft und Miete aber am nächsten:

- das Stockwerkeigentum ist auf unbeschränkte Dauer angelegt und kann auch vererbt werden;
- das Recht kann bei bestimmten qualifizierten Voraussetzungen entzogen werden;

¹⁸ Weinberger, Kurt (Transaktionskostentheorie)

¹⁹ Dürr (1999) S.17 -18

²⁰ Dürr (1999) S 19

²¹ siehe Anhang: 6.5.3 Stockwerkeigentum, Abb. 11

- die Verwendung der mit einem Sonderrecht ausgestatteten Wohnung unterliegt dem eigenen Belieben des Eigentümers, die Verwendung der Miteigentumsanteile an Grundstück und Gebäude unterliegt der Miteigentümergeinschaft;
- die Verfügung über den Eigentumsanteil ist frei, es besteht kein Vorkaufsrecht der beteiligten Miteigentümer;
- die Risiko- und Gewinnbeteiligung ist gewährleistet.

Die korporative Struktur der Genossenschaft²² stellt im Gegensatz zu Allein- und Stockwerkeigentum kein absolutes, sondern ein relatives Recht dar, durch eine körperschaftliche Struktur wird eine Beziehung zwischen unterschiedlichen Personen geregelt. Im Fall einer Wohnbaugenossenschaft stehen sich die juristische Person der Genossenschaft, die als eigentliche Eigentümerin der Immobilie figuriert, und der beteiligte Genossenschafter gegenüber, wobei die Genossenschaft „in der Hauptsache die Förderung oder Sicherung bestimmter wirtschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe bezweckt“²³ und dementsprechend im Sinne seiner Mitglieder handeln soll. Die wirtschaftlichen Interessen der Genossenschafter bestehen darin, mit möglichst geringer finanzieller Beteiligung ein sicheres Wohnverhältnis zu erhalten. Im Vergleich zum Eigentum erfüllt dieses institutionelle Setting folgende Merkmale:

- die Dauer der Beteiligung an der Genossenschaft ist nicht ewig;
- die Unentziehbarkeit der Beteiligung ist nicht gegeben, bei qualifizierten Gründen kann ein Ausschluss stattfinden;
- für die Verwendung der Sache ist der Beteiligte auf die Trägerschaft der Genossenschaft angewiesen, sie definiert Art, Umfang und Bedingung der Nutzung, es besteht also nur ein indirekter Einfluss über die Mitgliedschaft in der Genossenschaft;

²² Siehe Anhang: 6.5.2 Genossenschaft, Abb. 10

²³ Art.828 ff. OR

- der einzelne Genossenschafter besitzt kein Verfügungsrecht über die Immobilie, dieses entsteht nur indirekt über die Aktivität der Trägerschaft, die Mehrheit der beteiligten Genossenschafter;
- die Risiko- und Gewinnbeteiligung ist nicht gewährleistet.

Keine der fünf Eigentumsmerkmale weist das Vertragsverhältnis der Miete²⁴ für den Nutzer einer Wohnung auf. Bei dieser relativen Rechtsbeziehung stehen sich zwei völlig verschieden Personen als Mieter und Vermieter gegenüber. Die Wohnung wird dem Mieter gegen einen Mietzins vom Eigentümer der Immobilie zur Nutzung überlassen. Die fünf Eigentumsmerkmale, die auf den Vermieter zutreffen, erfahren keine Beeinträchtigung. Der Mieter befindet sich aber in einem Vertrag,

- der nicht auf die Ewigkeit ausgelegt ist;
- der die Nutzung der Wohnung durch Vertragskündigung beider Seiten beenden kann;
- der die zur Nutzung überlassene Sache nicht nach Belieben verwenden - umbauen, einrichten, verändern - ;
- und auch nur in einem eingeschränkten Mass - zur Untermiete - über sie verfügen kann;
- am Risiko oder am Gewinn ist der Mieter nicht beteiligt.

Die dargestellten rechtlichen Strukturen mit den unterschiedlich stark gewichteten Eigentumsmerkmalen und der damit verbundenen Rollenverteilung an die Akteure haben einen entscheidenden Einfluss auf die wirtschaftliche Effizienz der im Lebenszyklus einer Wohnimmobilie stattfindenden Transaktionen und Austauschhandlungen und damit auch auf die Effizienz des Wohnungsmarktes.

²⁴ siehe Anhang: 6.5.1 Miete, Abb.9

2.3.2 Immobilienökonomie

Dem theoretischen Marktmodell, das die Nachfrage nach Wohnungen dem Angebot gegenüberstellt, entspricht die Vertragsbeziehung der Miete am deutlichsten. Dabei kommt es im Zusammenhang mit der Rollenverteilung Mieter und Vermieter auch zu einer sehr scharfen Trennung der Funktionen und Aufgaben innerhalb des Gebäudes. Während der Eigentümer um die Bewirtschaftung und den Unterhalt des gesamten Gebäudes besorgt ist, seine finanziellen Mittel in dieser Investition bindet, das gesamte Leerstandsrisiko trägt und auch die Wertänderungsrisiken einkalkulieren muss, ist der Mieter lediglich dazu verpflichtet, kleinere Unterhalts- und Reparaturarbeiten zu leisten und einen periodischen Mietzins an den Vermieter zu zahlen. Beide, Mieter und Vermieter, tragen ein Kündigungsrisiko. Das vom Vermieter angebotene Produkt kann der Mieter jedoch entsprechend seinen persönlichen Vorlieben und seiner Zahlungsbereitschaft auf dem Wohnungsmarkt auswählen und konsumieren, dem Vermieter obliegt es, sich Gedanken über die dauernde und Wert schöpfende Marktattraktivität seines Wohnungsangebots zu machen.

Bei dem genossenschaftlich und dem mit Hilfe des Stockwerkeigentums geregelten Immobilieneigentum spricht man dagegen von mutuellen – gemeinschaftlich – ausgerichteten Rechtsbeziehungen.²⁵ Der Genossenschafter als auch der Stockwerkeigentümer steht innerhalb der Immobilie keiner explizit an gegenteiligen Interessen ausgerichteten natürlichen oder juristischen Person gegenüber. Zu einem Spiel zwischen Angebot und Nachfrage im eigentlichen markttheoretischen Sinn kommt es also nach dem erfolgten Kauf oder der Erstellung der Immobilie bis zu etwaigen Verkaufsabsichten nicht mehr. Die Genossenschafter und auch die Stockwerkeigentümer müssen sowohl an der Bewirtschaftung und dem Unterhalt der gesamten im Eigentum der Genossenschaft oder der Stockwerkeigentümergeinschaft liegenden Immobilie besorgt sein, sehen ihr Interesse aber vordergründig in der Nutzung, dem Konsumieren der eigenen Wohnung. Diese doppelte Rollenverteilung führt nicht selten zu Konflikten

²⁵ Dürr (2005) S. 17

innerhalb der Gemeinschaft, die Rolle des Nutzers und Konsumenten wird übergewichtet und führt oftmals zu einer Vernachlässigung der Vermieter- und Investorenaspekte.

2.3.3 Operatives Immobilienmanagement

Im Bereich der operativ strategischen Führung einer Immobilie in ihrem Lebenszyklus kann diese Untergewichtung der Vermieteraspekte zu erheblichen Risiken und Wertverlusten für die Eigentümer führen. Eine zuhanden des Bundesamtes für Wohnungsbau erstellte Vorstudie zur Einschätzung der Sanierungstätigkeit resp. eines allfälligen Sanierungsstaus im Bestand der Stockwerkeigentümergebäuden kommt zu dem Schluss, dass vor allem in Bezug auf notwendige Sanierungsetappen derjenigen Bauteile, die sich im gemeinschaftlichen Eigentum der Stockwerkeigentümer befinden, Entscheidungsfindungen sehr problematisch sein können und zu zeitlichen Verzögerungen der notwendigen Sanierungsmassnahmen führen.²⁶

Als Ursache wird die sich im Laufe der Jahre von einer meist homogenen Gruppe beim Kauf des Eigentums zu einer in ihren Interessen sehr heterogenen Gruppe entwickelnde Eigentümergeinschaft ausgemacht. Folge dieser Entwicklung und auch der rechtlichen Grundstruktur dieser Eigentumsform ist eine sehr heterogene Meinung bezüglich aller Themen, die die operative Bewirtschaftung und die strategische Entwicklung des Gebäudes angehen. Auch der Beizug externer Verwalter, die die Stockwerkeigentümergeinschaft im Sinne einer professionellen Begleitung zur Erarbeitung und Umsetzung einer langfristig angelegten Bewirtschaftungsstrategie beraten könnten, bietet laut der Studie nicht wenig Konfliktpotential. Zusammen mit der Tatsache, dass die Verwaltung von Stockwerkeigentum aus Sicht der Verwaltungsgesellschaften finanziell nur wenig attraktiv ist und den Beratern oftmals Misstrauen entgegenschlägt, ist von einem vorhandenen Risiko des Wertverlusts von in Stockwerkeigentum gehaltenen Immobilien auszugehen.

²⁶ Hochschule für Wirtschaft Luzern(2007) S. 5 ff.

Vor allem im Vergleich zur Organisationsform der Miete, sind der mutuell organisierten Eigentümerstruktur Stockwerkeigentum deshalb höhere Transaktionskosten im Bereich des operativen Managements einer Immobilie anzulasten. Allein aus der rechtlichen Grundstruktur, der Zuteilung der „Vermieterrolle“ an die in immobilienwirtschaftlichen Belangen nicht ausgebildeten Eigentümer ergeben sich Ineffizienzen in der Bewirtschaftung der Immobilie. Dabei können gerade die Skaleneffekte, die die Typologie des Mehrfamilienhauses gegenüber dem Einfamilienhaus aufweist, nicht vollständig ausgenutzt werden, die Investition der Stockwerkeigentümer ist in einem identischen Objekt einem höheren Risiko ausgesetzt als die Investition eines professionell handelnden Vermieters/Investors.

Auch die mutuelle Struktur der Wohngenossenschaften unterliegt dem Prinzip der „Selbstkontrolle“ des Nutzers/Genossenschafters, so dass es wie beim Stockwerkeigentum zu höheren Risiken und Effizienzverlusten im Bereich der operativen Bewirtschaftung und strategischen Entwicklung der Immobilien kommen kann, wenn die Rolle des Vermieters/Investors – die in diesem Fall von der juristischen Person der Genossenschaft getragen wird – nicht professionell erarbeitet und ausgeführt wird.

2.3.4 Architektonische Form und Lebensraum

Trotzdem das Wohnen ein Grundbedürfnis des Menschen nach Schutz vor der Umwelt darstellt, hat es sich im Lauf der Geschichte in Charakter und gesellschaftlicher Bedeutung immer wieder gewandelt. Heute bedeutet die Wohnung das eigentliche Umkehrstück zur Lebenswelt des Marktes. Wettbewerb, Öffentlichkeit und Dynamik sind hier ins Gegenteil verkehrt, in der privaten Atmosphäre ist der Mensch ganz er selbst. Mit steigendem Wohlstand und zunehmender Freizeit – aber auch steigendem Druck in der Arbeitswelt – sind nicht nur die Wohnflächen gewachsen, die Wohnung hat sich zu einem Ausdrucksort des individuellen Lebensstils entwickelt, der private Raum wird nicht nur den eigenen Vorstellungen und Wünschen entsprechend eingerichtet, sondern am liebsten auch gleich selbst entworfen und gebaut. Die gewünschte private Sicherheit wird also mit dem Wunsch nach einem individuellen Lebensraum kombiniert.

Reibungen im Sinne von Ineffizienzen entstehen, wenn Märkte oder Marktsegmente fehlen, nachgefragte Bedürfnisse und Wünsche nicht vom Markt erfüllt werden können.

Die beschriebene Individualisierung fordert von den Anbietern im Wohnungsmarkt ein äusserst heterogenes, teilweise auch auf aktive Beteiligung in der Erstellung / Einrichtung des eigenen Lebensraumes ausgerichtetes Angebot.

Im Schweizer Wohnungsmarkt konnten diese Bedürfnisse lange Zeit nur vom Produkt des Einfamilienhauses erfüllt werden. Erst mit dem Aufkommen des Stockwerkeigentums wurde dann ein zweites Immobilienprodukt marktgängig, das die Sicherheit des Eigentums mit dem Raum der freien Entfaltung in einem Mehrfamilienhaus verband und damit auch die Investitionsschwelle für selbst bewohntes Eigentum entscheidend senkte.

Offen ist, inwieweit die individuellen Bedürfnisse der Mieter vom Markt berücksichtigt werden. Dass auch sie nach der Realisation ihrer Wünsche streben, zeigt die hohe Zahl der Umzüge, die jedes Jahr wieder am 1. April und am 1. Oktober stattfinden. Trotzdem sich auch im Mietwohnungsmarkt die Produktpalette erweitert hat und auch die Investoren/Vermieter erkannt haben, dass vor allem die zahlungskräftige Bevölkerungsschicht einen individuellen Lebensraum als Ausdruck eines eigenen Lebensstils anstrebt, kann ein Mieter sein Kündigungsrisiko - auf preisgünstige Art - nur senken, in dem er zum Beispiel Mitglied einer Genossenschaft wird. Aber auch dann sind seiner Betätigungsfreiheit innerhalb des Wohnraums Grenzen gesetzt, indem er Layout und Ausbau der Trägerschaft akzeptieren muss oder so viel Zeit und Geld - und damit Opportunitätskosten - in die Wohnungssuche investiert, bis er seine „Traumwohnung“ bei einem Anbieter gefunden hat.

Ein möglichst individuelles Produkt bedeutet für den Investor/Vermieter jedoch zusammen mit einem grösseren Kommunikationsaufwand auch einen Verlust des Skalenvorteils vieler, gleich ausgestatteter Wohnungen. Als weiteres Problem stellt sich die Drittverwendbarkeit einer individuell auf einen bestimmten Kunden zugeschnittenen Wohneinheit dar, denn bei einem Mieterwechsel muss diese auch den Geschmack eines nächsten Nutzers treffen können. Aus Investoren- oder Vermietersicht sollte die Spezifität des Produktes schon aus diesem Grund ein gewisses Mass nicht überschreiten.

2.3.5 Immobilienfinanzierung

Gerade wegen der nur schwach ausgeprägten Spezifität des Immobilienprodukts Mietwohnung wird aus transaktionstheoretischer Sicht ein Austausch – in diesem Fall eine Vermietung – des Produkts über den Markt als sinnvoll angesehen. Mit steigender Produktspezifität werden jedoch die Transaktionen über den Markt aufwendiger, Skaleneffekte gehen verloren, der Kundenkreis schränkt sich ein und die notwendigen vertraglichen Absicherungen gewinnen an Komplexität, so dass eine Vermietung nicht mehr als effiziente Organisationsform angesehen werden kann. Die für den Investor effektivere Transaktion für ein spezifisches, durch Dritte nicht ohne weiteres nutzbares Produkt stellt der Verkauf in das Eigentum eines Nutzers dar, der diese Investition quasi vertikal integriert.²⁷

Finanztheoretisch lässt sich das Eigentum auch als eine einhundertprozentige Eigenkapitalfinanzierung des Nutzers betrachten. Dem gegenüber steht der institutionelle Rahmen der Vermietung mit einer einhundertprozentigen Fremdfinanzierung des Mieters durch den Vermieter/Investor, der sein Kapital im Objekt bindet und als Gegenleistung für das Flächennutzungsrecht die Verzinsung der Investition als Miete in Rechnung stellt. Wohnungseigentum und Mietwohnung stehen sich also an den beiden Skalenenden 100 Prozent Eigenkapitalbindung und 0 Prozent Eigenkapitalbindung für den Nutzer gegenüber.²⁸

Dem Nutzer bleibt im derzeitigen Markt nur eine Entscheidung zwischen Ja und Nein, die Höhe seiner Eigenkapitalbindung kann er nur über die Objektgröße steuern, nicht über ein institutionelles Setting, das es ihm erlaubt, eine z.B. fünfzigprozentige Eigenkapitalbindung einzugehen. Verbindet man diese binäre Grundanlage noch mit dem Konzept der Spezifität, so bleibt dem Nutzer transaktionstheoretisch nur die Entscheidung zwischen einer einhundertprozentigen Eigenkapitalbindung in einem individuellen und auf ihn zugeschnittenen eigenen Lebensraum oder der

²⁷ Williamson (1990) S. 117-146

²⁸ Sotelo (2001) S.64-74

ein hundredprozentigen Fremdkapitalisierung seines Lebensraumes, der aus Gründen der Effizienz ein bestimmtes Mass an Individualität aber angebotsseitig nicht überschreiten wird.

Die Organisationsform der Genossenschaft dagegen bietet mit dem Konzept des Anteilseigners, des Genossenschafters, die Möglichkeit, einen Teil einer Immobilie zu besitzen. Dieser Eigenkapitalanteil findet jedoch keine Entsprechung in einer genau definierten Nutzfläche, die vom Genossenschaftler nach seinem Belieben behandelt werden darf. Die selbst genutzte Wohnung mietet der Genossenschaftler von der juristischen Person der Genossenschaft und zahlt damit genau wie der normale Mieter Kapitalzinsen für die Überlassung eines Nutzungsrechtes, dessen Kündigungsrisiko durch den Eigenkapitalanteil allerdings stärker abgesichert ist. Auch hier verbleibt die Spezifität des Produkts, die Individualität des Lebensraums im Bereich des für den Vermieter effizient Machbaren.

2.3.6 Strategisches Immobilieninvestmentmanagement

Folge der Eigenkapitalverpflichtungen wenigstens der Eigentümer, die alle ihre Sparziele auf den Erwerb und das Leben in einem eigenen Haus oder einer eigenen Wohnung ausrichten und dabei auch ihre über die gesetzlich vorgeschriebenen Vorsorgeeinrichtungen gesparten Altersvermögen einsetzen, ist oftmals eine aus Anlagegesichtspunkten äusserst geringe Diversifikation des eigenen Vermögens. Eine strategische Allokation des Vermögens in unterschiedliche Anlageklassen und Sparformen ist aufgrund der finanziellen Belastungen aus dem mit einem hohen Eigenkapitalanteil zu zahlenden Immobilienkauf nicht mehr möglich. Die dabei entstehenden Risiken werfen vor allem die Frage nach einer vorhandenen Liquidität auf, mit der die in einem Notfall weiterhin zu zahlenden Belastungen aus dem Immobilienbesitz getragen werden können.

Ein weiterer strategischer Aspekt ist mit dem Lebenszyklus der Immobilie verbunden, der nach gewissen Zeitspannen Liquidität für Sanierungen erfordert. Im Fall eines Alleineigentümers eines Einfamilienhauses kann die Sanierung einfach hinausgeschoben werden, damit einhergehende Wertschwankungen trägt er alleine. Im Falle eines grösseren Mehrfamilienhauses muss dagegen die gesamte Stockwerkeigentümergeinschaft nicht nur den Entscheid zur Sanierung treffen

können, sondern auch die finanziellen Mittel dazu beitragen können. Ein Ausfallrisiko besteht auch hier und hat unmittelbare Folgen für die Wertentwicklung der Immobilie und damit auch auf das in die Immobilie investierte Vermögen der einzelnen Stockwerkeigentümer.²⁹

Trotzdem das selbst bewohnte Eigentum also auf ideale Weise den Bedürfnissen der Nutzer nach einem individuellen Lebensraum entspricht, kann es nicht einseitig als ein Konsumgut betrachtet werden. Im Eigentum sind erhebliche finanzielle Eigenmittel gebunden, die im Zusammenhang mit einer mangelnden Diversifikation zu Liquiditätsengpässen und negativen Risiken führen können, die nicht nur den Wert einer Immobilie und damit das Vermögen des Eigentümers, sondern auch das private Leben des Einzelnen sehr stark beeinflussen können. Dem Anlagecharakter einer Investition in das selbst bewohnte Eigentum sollte also Rechnung getragen werden. Überlegungen zum Verhältnis zwischen Investition, Rendite, Risiko und Liquidität müssen beim selbst bewohnten Alleineigentum angestellt werden.³⁰

Analysiert man dagegen das Anlageuniversum des Schweizer Wohnungsmarktes noch einmal aus dem Blickwinkel eines Investors, der sein Kapital in einem sicheren und ertragsstarken Investment anlegen will, so muss man feststellen, dass sich das für den Anleger geeignete Marktsegment des Mietwohnungsmarktes seit den siebziger Jahren deutlich weniger stark entwickelt hat, als das Segment des Wohneigentumsmarktes. Die potentielle Kundschaft der Mieter hat sich seit den siebziger Jahren in einer wachsenden Anzahl den Traum vom selbst bewohnten Eigentum erfüllt, so dass sich das Marktvolumen heute als ein Zusammenspiel zweier gleich starker Segmente darstellt, in dem der Anteil des STWE innerhalb von fast 40 Jahren zu einem Viertel angewachsen ist.³¹

²⁹ Hochschule für Wirtschaft Luzern(2007) S. 8-9

³⁰ siehe Kapitel 3.3 Abb.4

³¹ siehe Anhang: 6.1 Entwicklung des Erstwohnungsbestandes 1970 bis 2000

Mit dem prozentualen Verlust von Marktanteilen des Mietwohnungssegmentes geht der Verlust von attraktiven Anlagemöglichkeiten für die Investoren einher, die bei einer weiteren Ausrichtung der zahlungskräftigen Einkommensklassen auf das Eigentum zudem auch in einem Segment verbleiben werden, dass sich aus den Mietern der Einkommensklassen zusammensetzt, die sich das Eigentum nicht leisten können. Damit sinken auch die potentiellen Mieterträge mit den entsprechenden Auswirkungen auf Rendite und Wertentwicklung der Liegenschaften. Das gesamte Segment könnte unter der Annahme dieses Szenarios entscheidend an Anlageattraktivität verlieren, so dass sich die Frage stellt, ob oder unter welchen Voraussetzungen sich in Zukunft die Investitionen in den Wohnungsmarkt lohnen werden und worin die strategischen Interessen der Investoren bestehen könnten.

3 Markttheoretische Einordnung Kleines Wohnungseigentum

Ein Ansatz zur Ausweitung des direkten Immobilienanlageuniversums auf den Wohneigentumsmarkt – und eine damit verbundene Reduktion des Eigenkapitalanteils des Eigentümers einer selbst bewohnten Wohneinheit – findet sich für den Investor im Konzept des Kleinen Wohnungseigentums. Dessen Grundanlage und Potential soll in den nächsten Abschnitten dargestellt und aufbauend auf den Effizienzüberlegungen zum Schweizer Wohnungsmarkt diskutiert werden.

3.1 Eigentumsstruktur des Kleinen Wohnungseigentums

Das von David Dürr entwickelte Kleine Wohnungseigentum unterscheidet zwischen den Eigentümern der Wohnungen auf der Nutzungsseite und dem Eigentümer der Allgemeinen Gebäudeteile auf der Wertseite.³² Die Abgrenzung der Bauteile stützt sich dabei auf die Bestimmungen zum Stockwerkeigentum gemäss Art. 712 b Abs. 1 und 2 ZGB. Die von den kleinen Eigentümern genutzten Wohnungen werden als Sonderrecht analog dem Stockwerkeigentum ausgeschieden und umfassen die von David Dürr aufgestellten fünf Merkmale des Eigentums:

- das Kleine Wohnungseigentum ist auf unbeschränkte Dauer angelegt und kann auch vererbt werden;
- dieses Recht kann ihm nicht entzogen werden; und zwar des Inhalts;
- die Verwendung der mit einem Sonderrecht ausgestatteten Wohnung unterliegt dem eigenen Belieben des Eigentümers;
- die Verfügung über den Eigentumsanteil ist frei; eine Zustimmung der anderen Eigentümer ist nicht notwendig;
- die Risiko- und Gewinnbeteiligung am eigenen Eigentumsanteil ist gewährleistet.³³

³² Dürr (2005) S. 23 ff.

³³ Dürr (1999) S. 20 ff. und Abbildung Nr.3

Das Sonderrecht des Werteigentümers dagegen kann nicht auf der Grundlage des im ZGB geregelten Stockwerkeigentums begründet werden. Doch müssen auch ihm mittels Hilfskonstruktionen, die auf dem bestehenden Recht abstützen, die Merkmale des Eigentums hinsichtlich Ewigkeit des Eigentums, Schutz des Eigentums, Freie Sachverwendung, Freie Sachverfügung und Risiko des Eigentümers zuerkannt werden.³⁴

Beide Eigentümer binden Eigenkapital im Objekt, dies aber mit unterschiedlich gelagertem Interesse, das sich aus der Rollenverteilung an den Investor und den Wohnungsnutzer ergibt. Der Investor findet beim Kleinen Eigentum die Möglichkeit, eine Immobilie zu entwickeln und die Wohneinheiten an Interessenten zu verkaufen. Ein Teil der getätigten Investitionen wird auf diese Art wieder frei. Der im Besitz des Investors verbleibende Allgemeine Gebäudeteil dient als langfristige direkte Immobilienanlage, die Wertschöpfung in Form von Mieterträgen und Wertänderungspotentialen generieren kann.

Von den Wertänderungspotentialen des Wohneigentums profitiert auch der Kleine Eigentümer, seine Wertschöpfung wird zusätzlich zu den finanziellen Kriterien aber auch die Sicherheit und die Freiheit des privaten, selbst genutzten Wohneigentums umfassen. Für die Nutzung, die Bewirtschaftung und den Unterhalt der allgemeinen Gebäudeteile dagegen zahlt er ein Entgelt an den Investor.

Deutlich wird an dieser Stelle, dass es sich beim Kleinen Wohnungseigentum nicht nur um ein institutionelles Setting handelt, das im Sinne und zum Vorteil des Kleinen Eigentümers ausgestaltet ist, vielmehr steht mit dieser Organisationsform eine gleich berechnete Partnerschaft zwischen dem Nutzer der Wohnung und dem Betreiber der Allgemeinen Gebäudeteile zur Verfügung.

³⁴ Dürr (2005) S. 14 ff.

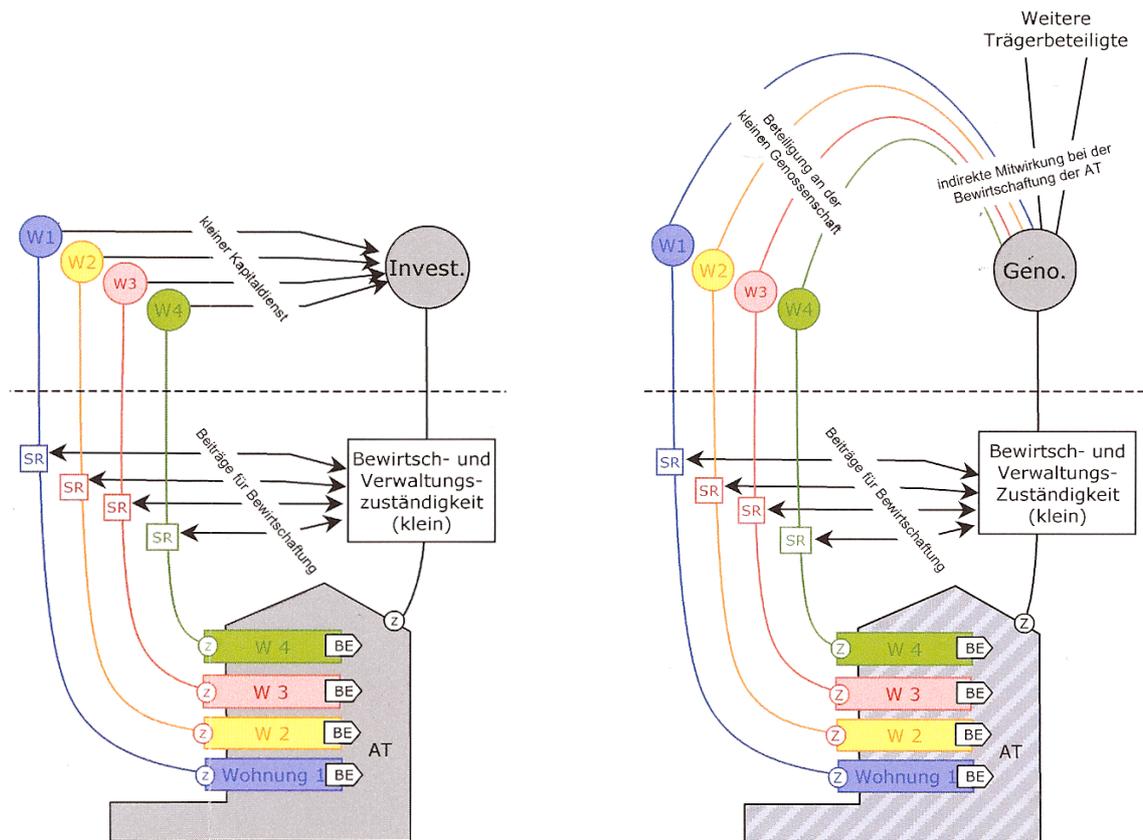


Abbildung 3: Organisationsschemata Kleines Wohnungseigentum / © Dürr

3.2 Effizienzbetrachtung der Austauschhandlungen

3.2.1 Immobilienrecht

Da das Kleine Eigentum nicht als Rechtsform im Gesetz definiert ist, erweist sich ein Legal Engineering als eine das Kleine Eigentum an einem Objekt begründende Dienstleistung oder Austauschhandlung im Sinne der Transaktionskostentheorie als notwendig. Das auf der Grundlage des Stockwerkeigentums basierende juristische Modell wurde von David Dürr entwickelt und kann – wie er versichert – den Anforderungen aller beteiligten Eigentümern als auch gesetzlicher Institutionen wie dem Grundbuch gerecht werden.

Genauso wie das Stockwerkeigentum schon vor der gesetzlichen Definierung durch die Gesetzesnovellen im Jahr 1965 angewendet wurde, kann die Organisationsform des Kleinen Eigentums auf der Grundlage des heute bestehenden Gesetzestextes realisiert werden.

Neben der Definition der Eigentumsanteile am Gebäude und der Festschreibung der gegenseitigen Verpflichtungen im Grundbuch spielt hier auch die konkrete Ausgestaltung der Partnerschaft eine Rolle. Sämtliche Fragen zur Höhe der für die Nutzung der Allgemeinen Gebäudeteile zu zahlenden Beträge durch den Nutzer und ihre Anpassung an die sich ändernden wirtschaftlichen Gegebenheiten, zu Regelungen bei einem Nutzer- aber auch Investorenwechsel, zu Verhaltensregeln in einem Konfliktfall müssen vertraglich festgeschrieben werden. Da beide Partner Eigentümer am gleichen Gebäude sind, muss über ein vertragliches Regelwerk eine gemeinsame Basis der Partnerschaft definiert werden, die als Leitfaden für das Zusammenspiel der Partner dienen kann.

3.2.2 Immobilienökonomie

Vorteilhaft erscheint bei der Organisationsform des Kleinen Eigentums vor allem die auch verhaltenspsychologisch richtige Zuordnung der unterschiedlichen Interessenlagen und Bedürfnisse der Nutzer und der Investoren auf die spezifischen Eigentumsanteile und Verantwortungsbereiche im Gebäude. Angebots- und Nachfrageseite sind klar definiert und stehen sich als unterschiedliche Personen gegenüber, so dass sich eine Dynamik zwischen den beiden Parteien Nutzer und Investor hinsichtlich der Menge, der Qualitäten und der Preise der am Markt ausgetauschten Wohneinheiten als auch der damit verbundenen Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Bewirtschaftung der allgemeinen Gebäudeteile entwickeln kann. Die Effizienz der Transaktionen liegt in beiderseitigem Interesse, denn für beide resultiert daraus eine Befriedigung ihrer spezifischen Bedürfnisse.

3.2.3 Operatives Immobilienmanagement

Der Nutzer wird im Vergleich zum Stockwerkeigentum von der Verantwortung für die Bewirtschaftung und den Unterhalt der Baustruktur befreit und kann sich auf die Ausgestaltung seines privaten Lebensraumes und die Durchsetzung seiner damit verbundenen Interessen konzentrieren.

Gleichzeitig wird auch der Investor im Gegensatz zur Organisationsform der Miete von der Aufgabe befreit, den privaten Lebensraum der Nutzer vollständig bewirtschaften und das Leerstandsrisiko für denselben tragen zu müssen. Er kann sich entsprechend

seiner Fähigkeiten auf die professionelle Bewirtschaftung der Baustruktur, der Umsetzung der für das Objekt entwickelten Lebenszyklus-Strategie konzentrieren. Die Skaleneffekte, die sich aus der Bewirtschaftung von Mehrfamilienhäusern gegenüber dem Einfamilienhaus ergeben, können also vollständig zum Tragen kommen und auch vom Nutzer als ein Vorteil gegenüber dem Stockwerkeigentum wahrgenommen werden.

Ebenfalls vorteilhaft könnte sich der Vertrauenszuwachs auswirken, der darin besteht, dass der beteiligte Investor ein Gebäude nicht vollständig verkauft. Er bleibt als Eigentumspartner im Objekt engagiert und signalisiert dadurch auch, dass Bauqualität und Lageeigenschaften nicht nur für die Nutzer eine lohnende Investition in den eigenen Lebensraum darstellen, sondern dass sie auch ihm selbst langfristige Erträge sichern sollen, er die Verantwortung dafür tragen will und er mit der Erstellung der Immobilie keine kurzfristige Perspektive verfolgt hat.

3.2.4 Architektonische Form und Lebensraum

Das Konzept des Kleinen Wohneigentums teilt das Gebäude entlang der Schnittstelle zwischen privat und öffentlich in die beiden Verantwortungsbereiche der Eigentümer.

Im privaten Bereich der Wohnungen können die Nutzer nicht nur den eigenen Lebensraum ausgestalten, von der Marktdynamik können sie sich durch das Ausschliessen des Kündigungsrisikos bewusst abgrenzen. Neben dem sicher zur Verfügung stehenden Wohnraum liegt auch die Drittverwendbarkeit der Wohnung in ihrem eigenen Verantwortungsbereich, der Grad der Spezifität und Individualität des Ausbaus darf von ihnen selbst definiert werden. Im Zentrum ihres Interesses darf also die Befriedigung ihrer Wohnbedürfnisse als Ausdruck ihres persönlichen Stils, ihrer Ansprüche an das Leben stehen.

Der Investor dagegen ist bemüht mit der Baustruktur und den öffentlichen Erschliessungsbereichen die eher unspezifische, neutrale aber auch dauerhafte Hülle für das in ihr stattfindende Leben zur Verfügung zu stellen. Hier müssen die funktionalen Aspekte eines Gebäudes im Vordergrund stehen, die Wohnungen müssen mit den notwendigen Medien versorgt werden, Baustruktur, Fassade und Dach müssen den unterschiedlichen Anforderungen nach Schutz vor den Natureinflüssen aber auch Öffnung und Repräsentation erfüllen. Die Drittverwendbarkeit darf dem Investor ein Anliegen sein, eine flexible und neutrale Baustruktur kann den unterschiedlichsten und

sich wandelnden Nutzungsanforderungen gerecht werden und bietet Gewähr für die über mehrere Generationen hinweg andauernde nachhaltige Entwicklung des Gebäudes.

3.2.5 Immobilienfinanzierung

Der Eigenkapitalanteil des Investors repräsentiert demzufolge den unspezifischen Teil des Objekts. Die Transaktionsform der Miete erscheint hier als gerechtfertigte Organisationsform. Die vom Investor geleistete Investition in die Baustruktur, die neben den Ansprüchen des Nutzers auch den unzähligen rechtlichen, konstruktiven und städtebaulichen Bedingungen gerecht werden muss, wird dem kleinen Eigentümer als Fremdkapital zur Verfügung gestellt und muss von ihm abgegolten werden. Der Eigenkapitalanteil des Nutzers dagegen wird verringert und repräsentiert den Wert seines als Sonderrecht begründeten Wohnraumes.

Das beim Stockwerkeigentum vorhandene Risiko der Beteiligung am gesamten Objekt wird dabei zu Recht minimiert, denn das Wohnen leitet seinen Wert für den Nutzer nicht allein aus der Anlageperspektive und der effizienten Bewirtschaftung eines Objektes ab, sondern aus dem Nutzen, der ihm aus dem sicheren und individuellen Lebensraum für sich und seine Familie entspringt. Der Konsumcharakter des Produkts Wohneigentum wird deutlicher herausgestellt und mit einer adäquaten Eigenkapitalquote in Bezug auf den Gesamtwert des Objektes hinterlegt. Das Kleine Wohnungseigentum bietet damit die Möglichkeit, mit einem geringeren Eigenkapitalanteil selbst genutztes Wohneigentum zu erwerben und den Wunsch nach einem individuellen Lebensraum neben dem Einfamilienhaus und dem Stockwerkeigentum in einer dritten Produktvariante zu erfüllen. Gleichzeitig ermöglicht diese Organisationsform die Eigenkapitalbeteiligung eines Investors, der aus der Vermietung und der Bewirtschaftung der unspezifischen Gebäudeteile Erträge erwirtschaften kann.

Der Aufteilung des Gebäudes auf die beiden unterschiedlich ausgerichteten Eigentümertypologien entsprechen auch die für den jeweiligen Zweck zwischen den Parteien angewendeten Finanzierungsarten. Für die bedarfsgerechte Nutzung des Wohnraumes wird der Kauf der Wohneinheit als Eigenfinanzierung eines spezifischen Investitionsgutes mit Konsumcharakter angewendet, für die vom Investor bereitgestellte

Investition in Baustruktur und Gebäudehülle als unspezifischem Investitionsgut kann weiterhin die Miete zum Tragen kommen.

3.2.6 Strategisches Immobilieninvestmentmanagement

Der Forderung von Pascal Gantenbein nach einer Ausweitung der direkten Anlagemöglichkeiten im Schweizer Immobilienmarkt kann mit der Anwendung des Kleinen Wohnungseigentums nachgekommen werden.

Der Investor kann sich strategisch auch auf das Segment des Wohneigentums als zusätzlichem Betätigungsfeld ausrichten und damit den Anlagebereich nicht nur erweitern, sondern auch nachhaltig höhere Renditen erwirtschaften als im mietrechtlich reglementierten Bereich des Mietwohnungsmarktes.

Die Reduzierung des Anlagevolumens an einem Gebäude durch die Aufteilung des Eigentums zwischen Nutzer und Investor, macht eine Allokation der Mittel auf eine grössere Anzahl an Objekten notwendig und führt damit zu einem höheren Diversifikationspotential der eingesetzten Mittel. Ebenfalls ein Diversifikationspotential beinhaltet die Ausrichtung auf unterschiedlichste Zielgruppen.

Gleichzeitig können im Zuge der Beteiligung an den Baustrukturen auch neue Geschäftsfelder für die Bewirtschaftung der Objekte entstehen, da aufgrund der anspruchsvolleren Partnerschaft zwischen privatem Eigentümer und Investor auch qualitativ höherwertige Dienstleistungen seitens der Nutzer gefordert werden könnten.

Für den Kleinen Eigentümer bedeutet die tiefere Eigenkapitalbeteiligung die Möglichkeit mit einem weniger grossen Anteil des gesparten Vermögens, selbst bewohntes Eigentum erwerben zu können. Der Anlagecharakter der eigenen Wohneinheit wird zugunsten des Konsumcharakters minimiert, Anforderungen an Risiko und Liquidität der eingesetzten Investition nehmen mit diesem Wechsel ab. Notwendig bleibt aber weiterhin ein Einkommen, dass die im Vergleich zur Miete höheren Wohnkosten aus Eigenkapitalrendite und Entgelt an den Investor tragen kann.

3.3 Schlussfolgerungen aus der markttheoretischen Betrachtung

Mit der Möglichkeit, das Eigentum an einem Objekt zwischen Investor und Nutzer aufteilen zu können, kommt das Konzept des Kleinen Wohnungseigentums dem Postulat eines perfekten Marktes näher.

Nicht mehr die Grösse der Immobilie bestimmt den Umfang der investierten Mittel, die Losgrösse der direkten Immobilienanlage kann entsprechend der Anlagebedürfnisse der Eigentümer und dem Charakter der Partnerschaft zwischen Investor und Nutzer bestimmt werden und dient damit einer planbaren Diversifikation des Nutzer- als auch des Investorenportfolios.

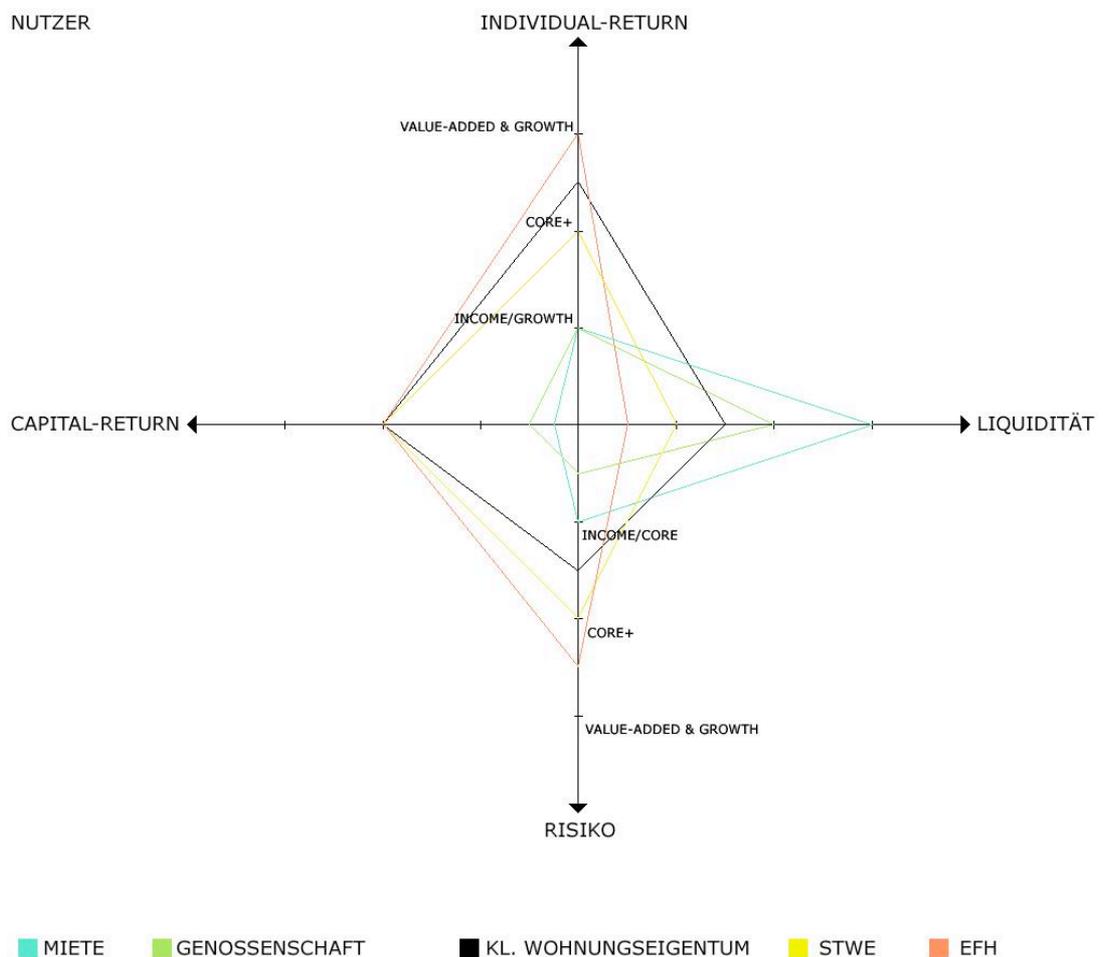


Abbildung 4: Zielviereck Nutzer

Das Kleine Wohnungseigentum ermöglicht nicht nur den Aufbau eines neuen Marktsegments und die Ausweitung der Investitionsmöglichkeiten der Investoren auf den Wohneigentumsmarkt, auch Liquidität, Risiko und Rendite einer direkten Immobilieninvestition werden durch die Erweiterung des Produktsegments besser steuerbar.

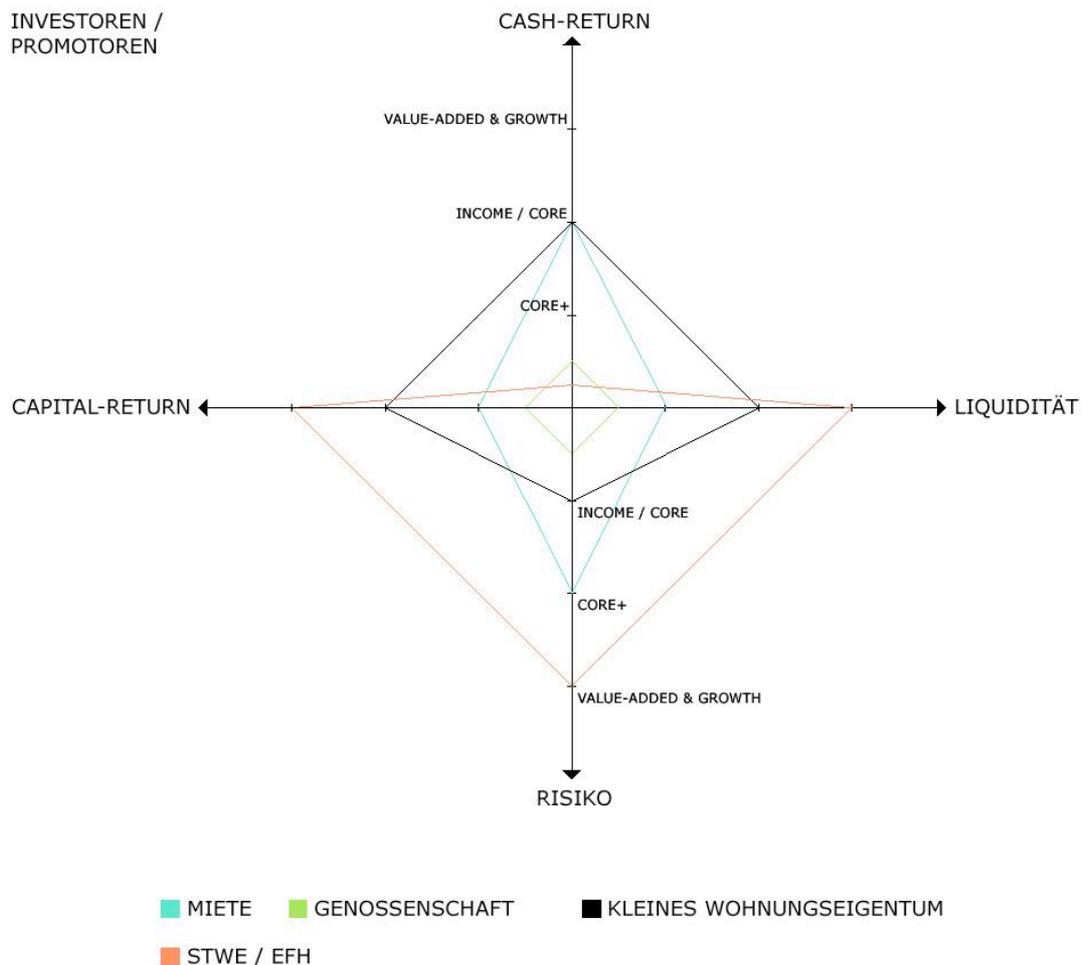


Abbildung 5: Zielviereck Investoren

Das Konzept des Kleinen Wohnungseigentums kann sich auch auf die aus den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen resultierende Dynamik des Wohnungsmarktes gut einstellen. Einerseits können die wachsenden Bedürfnisse der Nutzer nach individuellem selbst bewohntem Eigentum in unterschiedlichsten Ausformulierungen und Wertanteilen am Gebäude befriedigt werden.

Andererseits bietet das Modell für Investoren die Möglichkeit, z.B. allein durch die Umwandlung bestehender Mietobjekte und den Verkauf der Wohneinheiten, Liquidität zu generieren oder bei Anlagebedarf z.B. bestehenden Stockwerkeigentums-gemeinschaften, Investitionen in ihre Bausubstanz anzubieten. Eine Bautätigkeit ist wie beim Handel mit Immobilien gar nicht mehr notwendig. Die Einstellung der Wertanteile an einer Immobilie kann dem wirtschaftlichen Umfeld und den Bedürfnissen der Eigentümer folgen.

Die binäre Entscheidung zwischen Miete oder Eigentum ist nicht mehr notwendig und wird zur Auswahl eines definierten Eigentumsgrades an einem Objekt weiterentwickelt. Dabei bedingt die Trennung der Investoren- von der Nutzerfunktion im Gebäude und die Befriedigung der mit dieser Funktionsaufteilung einhergehenden Bedürfnisse eine entscheidende Effizienzsteigerung der um die Immobilie herum ablaufenden Transaktionshandlungen. Im Vergleich zu den am Markt bestehenden Organisationsformen Miete, Genossenschaft, Stockwerkeigentum und Alleineigentum kann das Kleine Wohnungseigentum in einer Vielzahl der Transaktionsdimensionen Spezifität, Unsicherheit, Häufigkeit, Transaktionsathmosphäre und strategische Bedeutung die effizienteren Austauschhandlungen anbieten.

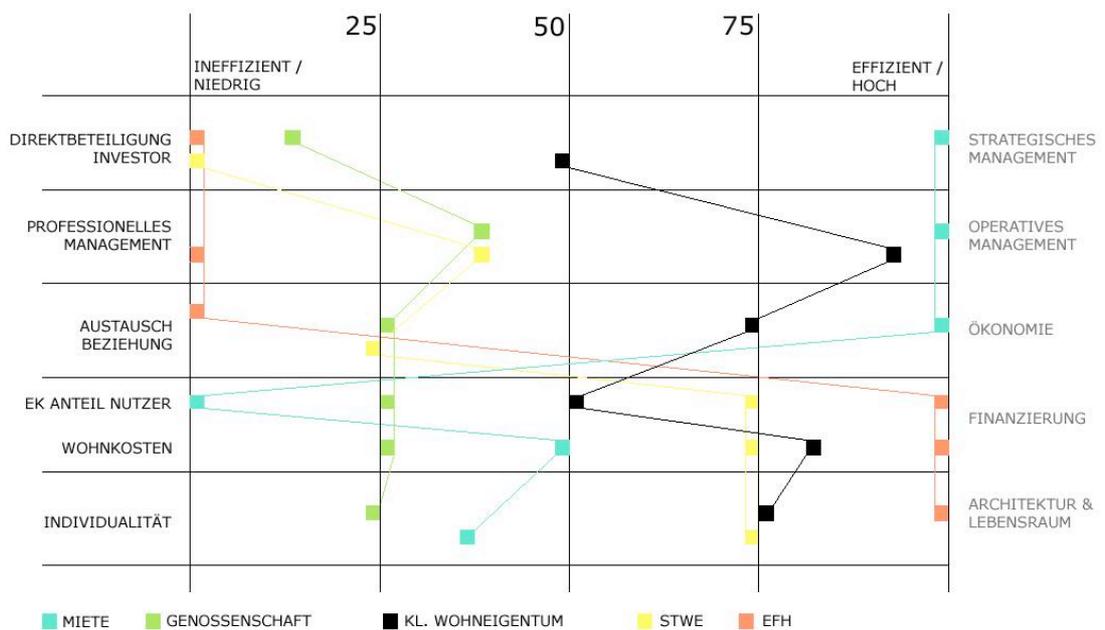


Abbildung 6: Effizienzvergleich der Eigentumsformen

4 Marketingansätze

Nach den markttheoretischen Effizienzbetrachtungen des Wohnungsmarktes und der Einordnung des institutionellen Regelwerks des Kleinen Wohnungseigentums soll der nächste Bearbeitungsschritt der Frage nachgehen, welche Nutzer- und Investorengruppen Wert aus der neuen Eigentumsform schöpfen können. Welche Zielgruppen können also im Markt ausgemacht werden, lässt sich ein Marktpotential für das Segment des Kleinen Wohneigentums ableiten? Kann eine Wertschöpfungskette, die Objekt, Nutzer und Investor verbindet, erzeugt und auch dargestellt werden?

4.1 Zielgruppen und Nutzwerte

Ein Immobilienprodukt muss neue Antworten auf die Bedürfnisse der Nutzer als auch der Investoren finden, um sich in einem sehr dynamischen und kompetitiven Umfeld gegen die Konkurrenz an der gleichen Lage durchsetzen zu können. Dauerhaftigkeit muss Adaptierbarkeit einschliessen, sowohl in der gebauten Struktur als auch im organisatorischen Konzept, das Nutzer, Eigentümer und Objekt miteinander verbindet.

4.1.1 Regelschema Kleines Wohnungseigentum

Grundlage einer Investitionsentscheidung für selbst bewohntes Eigentum bilden Jahreseinkommen und Vermögen eines Nutzers, beide Faktoren erweisen sich in der Schweiz als eigentliche Zugangsschranken für den Erwerb von Eigentum. Sowohl bei Werczberger als auch bei Aebersold³⁵ werden Vermögen und Einkommen als entscheidende Kriterien für einen Immobilienbesitz gewertet. Anschaulich wird dieser Zusammenhang in der Relation zwischen Immobilienpreis und Einkommen, die in der Schweiz laut Werczberger 1977 bei 5:1 lag, im Vergleich dazu lagen Länder wie die USA, Frankreich, Belgien und die Niederlande bei einem Verhältnis von 3.5 : 1. Ursache dafür bilden die in der Schweiz hohen Bodenpreise und die im europäischen

³⁵ Aebersold (1994)

Vergleich überdurchschnittlichen Baukosten, die in hohe Objektpreise resultieren.³⁶ Die Eigenkapitalanforderungen der Banken von 20 Prozent der Investitionssumme stellen ein zusätzliches Hindernis dar und zwingen die Nutzer zu langen Warte- und Sparzeiten bis zum Erreichen des notwendigen Vermögens. Gleichzeitig bedingen die hohen Eigenkapitalanforderungen bei vielen Eigentümern eine einseitige Ausrichtung der Vermögensanlagen auf die direkte Immobilienanlage, eine Diversifikation ist aufgrund fehlender Mittel nicht mehr möglich.

David Dürr stellt die Reduktion des notwendigen Eigenkapitalanteils des Nutzers durch die Beteiligung eines zweiten Eigenkapitalgebers als wesentlichen Vorteil des Kleinen Wohneigentums heraus, der im weiteren dazu führen soll, dass sich auch in der Schweiz ein grösserer Anteil der Bevölkerung – namentlich die einkommensschwächeren oder vermögensärmeren Schichten – den Traum vom Wohneigentum erfüllen können. Diese These soll anhand einiger Modellrechnungen überprüft werden.

Ausgehend von den vom Bundesamt für Statistik erhältlichen Daten zum Einkommen der Nutzer aus dem Jahr 2005 werden die tragbaren Immobilienpreise bestimmt, die aus der Anwendung des Kleinen Wohnungseigentums resultieren. Dieses Ergebnis wird danach mit den aus dem gleichen Jahr stammenden Preistabellen im Segment der Eigentumswohnungen in 27 Schweizer Städten des Immomonitoring von Wüest & Partner abgeglichen, um herauszufinden welche Objekte der Wohnungsmarkt für diese Preise anbot und wo diese Objekte liegen.³⁷

Die Aufteilung des Eigenkapitals kann innerhalb des Regelwerks Kleines Wohnungseigentum grundsätzlich frei zwischen den Partnern bestimmt werden, und setzt sich dabei aus Nutzersicht immer aus dem gewünschten Fremdkapitalanteil – nämlich dem als Baustruktur zur Verfügung gestellten Immobilienwert – des Investors und dem

³⁶ Werczberger (1997) S. 345-346

³⁷ siehe Anhang: 6.6 Ergebnistabellen der Modellrechnung

Eigenkapitalanteil des Nutzers zusammen.³⁸ Je nach Einkommen oder Vermögen des Nutzers können diese Anteile also flexibel gehandhabt werden.

Für die Modellrechnungen werden die Aufteilungen 50 % FK zu 50 % EK, 33.3% FK zu 66.6% EK und 25% FK zu 75% EK angenommen. Gleichfalls auf einer Annahme begründet ist die Höhe der tragbaren Wohnkosten, die mit einem prozentualen Anteil von 33 % den Anforderungen der Banken hinsichtlich der Tragbarkeit einer Investition in selbst bewohntes Eigentum entspricht.

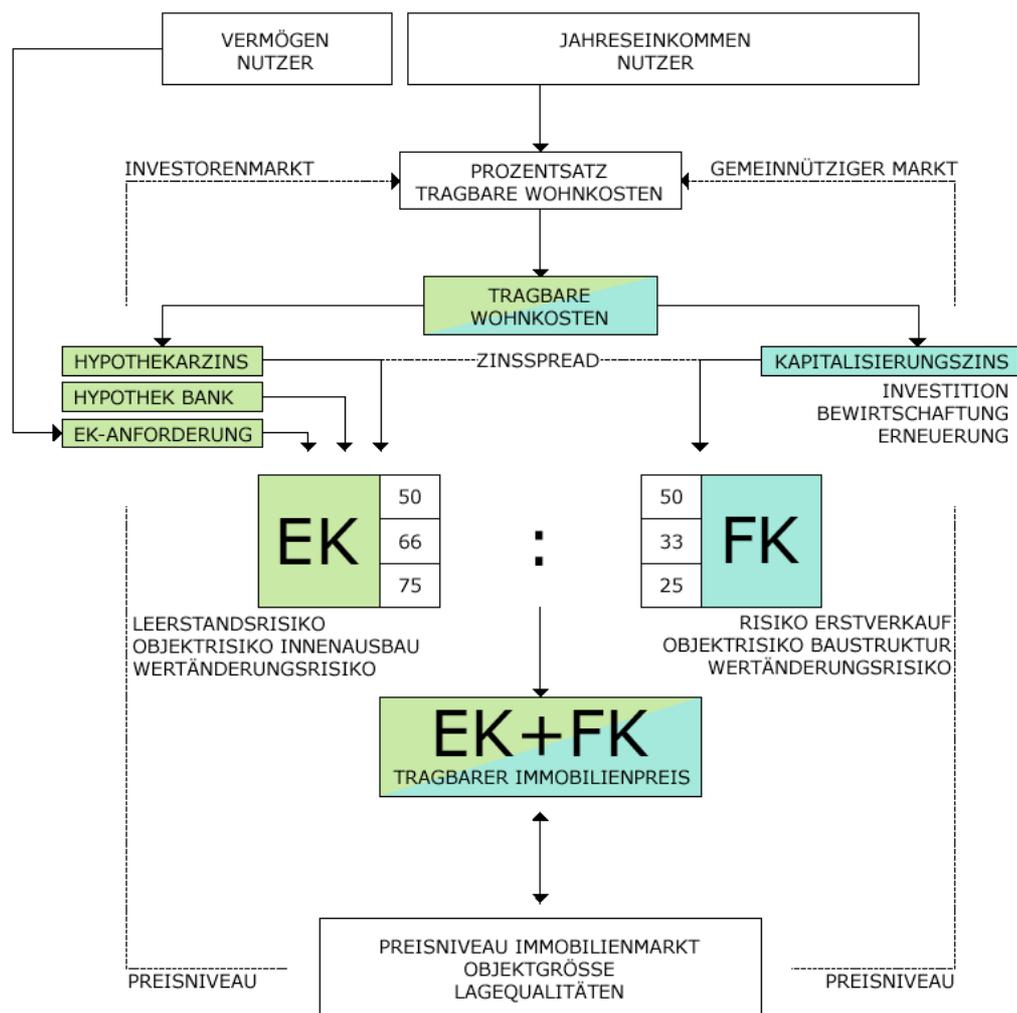


Abbildung 7: Regelschema Kleines Wohnungseigentum

³⁸ siehe Kapitel 3.2.5 Immobilienfinanzierung

Die Aufstellung auf der Grundlage einer angenommenen Aufteilung von 50 Prozent Eigenkapital zu 50 Prozent Fremdkapital ergibt unter der Bedingung, dass der Eigenkapitalanteil nicht durch eine Hypothek fremdfinanziert wird, Immobilienpreise, die es auf den ersten Blick jeder der Einkommensklassen erlauben, ein Objekt am Wohneigentumsmarkt zu erwerben. Die gleiche Aussage trifft auch auf die mit einer Hypothek finanzierten Eigenkapitalverhältnisse 50:50, 33:66 und 25:75 zu.

Hinsichtlich der Lage der Wohnungen und der Objektgrössen kommt es jedoch zu Eingrenzungen. Die schwächste Einkommensgruppe bleibt mit einer 50:50 Aufteilung und ohne Fremdfinanzierung des eigenen Kapitalanteils auf das Segment der Dreizimmerwohnungen beschränkt und kann auch innerhalb dieser Objektgrösse nur im 10 und 50 Prozent Quartilsbereich der Angebotspreise mitbieten. Zudem wird auch die Lage der Objekte eingegrenzt. Während im 10 Prozent Quartil nur Zürich und Zug von der Auswahl ausgenommen sind, fallen bei der nächsten Preisstufe im 50% Quartil schon 11 von 27 Schweizer Städten aus dem Rahmen der Möglichkeiten heraus. Dabei handelt es sich ausschliesslich um die wirtschaftsstarken Städte der Schweizer Metropolitanregion. Dem Nutzer bleibt also nur die Möglichkeit, ein Objekt im Bereich der Klein- und Mittelzentren der Schweiz auszuwählen.

Noch weniger Auswahl erlauben die mit einer Hypothek belasteten Eigentumsverhältnisse. Die dann notwendigen Zinszahlungen für das ausgeliehene Eigenkapital reduzieren den für die Zahlungen an den Investor aufzubringenden Einkommensanteil, so dass sich am Ende ein kleinerer tragbarer Immobilienpreis ergibt, der die Auswahl des Nutzers im Angebotsmarkt weiter einschränkt. Der kleinste Spielraum ergibt sich dabei für den Nutzer mit einer 50:50 Eigentumsaufteilung, er ist im Segment der Dreizimmerwohnungen ausschliesslich auf das Wohnungsangebot im 10% Quartil angewiesen, kann aber immerhin noch zwischen 18 Städten wählen.³⁹

Die Höhe des aus eigenem Vermögen aufzubringenden Eigenkapitalanteils ist, wie von David Dürr postuliert, mit dem Konzept des Kleinen Wohneigentums wesentlich

³⁹ siehe Anhang: 6.8 Vergleich tragbare Objektgrösse und Marktangebot, Abb.15

reduzierbar. Gleichzeitig erscheint auch die Relation zwischen Eigenkapitalanforderung der Bank und der Höhe des Jahreseinkommens günstiger. So wird es für den Nutzer in der fremdfinanzierten 50:50 Partnerschaft möglich, mit ca. 57'000 Schweizer Franken Eigenkapital, dem 1.45 fachen seines Jahreseinkommens, eine Dreizimmerwohnung im Wert von ca.285'000 Franken zu erwerben und als individuellen Wohnraum zu nutzen.

Zu beachten ist aber auch, dass die tragbaren Ausgaben für das Wohnen nicht sinken und zudem wesentlich vom Verhältnis zwischen dem Eigenkapitalanteil des Nutzers und dem mit einer Entgeltzahlung zu kapitalisierenden Fremdkapitalanteil des Investors strukturiert werden.

Je grösser der Anteil des Investors ist, desto stärker wird der Fremdkapitalcharakter des Kleinen Wohneigentums gewichtet und hat direkte Auswirkungen auf den tragbaren Immobilienpreis und damit auf die Objektgrösse. Die Verzinsung des Investorenkapitalanteils ist höher als die Verzinsung des durch die Hypothek belasteten Eigenkapitalanteils des Nutzers, da dieser Zinssatz neben der eigentlichen Kapitalisierung auch die Betriebs- und Bewirtschaftungskosten des für die Baustruktur verantwortlichen Investors enthält und seine zu erzielende Bruttorendite darstellt. Zwischen der Verzinsung der Hypothek für das Eigenkapital und der Kapitalisierung des Investorenanteils ergibt sich ein Zinsspread, der dazu führt, dass mit steigendem Investorenanteil eine kleinere Objektgrösse tragbar ist, da der Nutzer einen grösseren Teil seiner tragbaren Wohnkosten für die Entgeltzahlungen an den Investor aufwenden muss.⁴⁰ Umgekehrt lässt sich sagen, dass mit steigendem Eigenkapitalanteil auch der tragbare Immobilienpreis steigt und ein grösseres Objekt erworben werden kann. Im Vergleich zum Alleineigentum liegt hier ein Nachteil, für den gleichen Einsatz finanzieller Mittel erhält der Nutzer des Kleinen Wohnungseigentums ein kleineres Objekt.

⁴⁰ siehe Anhang: 6.7 Ergebnisse aus der Modellrechnung, Abb.14

Erst auf den zweiten Blick wird klar, dass die Wohnkosten auch die Zahlungen für den Unterhalt und den Erneuerungsfonds beinhalten, der Unterschied entspricht also den Kosten, die beim Kauf eines Stockwerkeigentums nicht im Kaufpreis enthalten sind.

Ergänzt werden müssen die Aussagen von David Dürr deshalb um die Bezugnahme auf die Objektgrösse. Es muss deutlich gemacht werden, dass die Reduktion des Eigenkapitalanteils auch mit einer Beschränkung der tragbaren Wohnungsgrössen einhergeht. Dabei entstehen wie in den Tabellen 7 bis 15 dargestellt mit der Gruppierung der Bevölkerung nach dem Einkommen auch gestaffelte mit steigendem Einkommen zunehmende tragbare Immobilienpreise und aus ihnen schlussfolgernde Objektgrössen und Lageklassen⁴¹.

Der in der Einleitung postulierten Forderung nach einer Verknüpfung des Einkommens mit der Objektgrösse ist also vor allem im Bezug auf den erklärten Willen, die Wohneigentumsquote breiter Bevölkerungsschichten fördern zu wollen, Rechnung zu tragen, in dem man den unterschiedlichen Einkommensgruppen die von ihr tragbaren Objektgrössen anbietet und die Eigenkapitalverhältnisse zwischen den Partnern Nutzer und Investor bewusst austariert. Nicht nur die Objektgrösse, sondern auch die Aufgaben- und Funktionsverteilung zwischen den Partnern muss in diesem Zusammenhang gesehen und den Bedürfnissen der Anteilseigner entsprechend definiert werden.

4.1.2 Nutzerzielgruppen und Kleines Wohnungseigentum

Mit dem Regelwerk des Kleinen Wohnungseigentums kann die Partnerschaft zwischen Nutzer und Investor zielgerichtet eingestellt werden. Es wird dadurch möglich, Konzepte für die unterschiedlichsten Nutzerbedürfnisse zu erarbeiten und durch die Einstellung der Einflussgrössen Einkommen des Nutzers, tragbare Wohnkosten, Kapitalisierungssatz Investor, Zinssatz Hypothek Nutzer, Eigenkapitalanteil Nutzer, Verhältnis der Wertanteile Nutzer zu Investor umzusetzen.

⁴¹ siehe Anhang: 6.7 Ergebnisauswertung der Modellrechnung, Abb. 12

Das Regelschema ist in Abb. 7 dargestellt und soll den Zusammenhang zwischen den Kennwerten und den Bedürfnissen der unterschiedlichen Zielgruppen auch grafisch deutlich machen. Anhand des Beispiels der sich wandelnden Nutzerbedürfnisse im Ablauf der Alters- und Lebensphasen sollen die Funktionsweise und das Potential aber auch die Grenzen des Regelwerks beschrieben und dargestellt werden. Die Vielzahl der möglichen individuellen Bedürfnisse und Anwendungsarten des Kleinen Wohnungseigentums sind damit aber keineswegs abschliessend behandelt, gerade die Anpassungsfähigkeit des Modells an die unterschiedlichen Nachfrager und damit auch an die Dynamik des Marktes stellt eine Stärke des Konzepts Kleines Wohnungseigentum dar.

Beginnend mit dem Ablösungsprozess vom Elternhaus, der Phase der Ausbildung, über den Einstieg in den Beruf, die Gründung von Partnerschaft und Familie, dem reifen Berufs- und Privatleben, bis zum Berufsausstieg, dem aktiven Rentnerdasein und der Phase des hohen Alters ändern und entwickeln sich auch die unterschiedlichen Anforderungen an den Lebens- und Wohnraum. Es stehen unterschiedliche finanzielle Ressourcen hinsichtlich Vermögen, Einkommen und Refinanzierungsoptionen zur Verfügung, der Wagemut entwickelt sich, wächst und wird mit zunehmendem Alter zur kalkulierten Risikobereitschaft, Verpflichtungen werden gesucht und eingegangen aber auch wieder gelöst. Der Anlagehorizont wird entdeckt, auf die ersten Ziele ausgerichtet und immer wieder an den Wandel der persönlichen Vorstellungen und Lebensziele angepasst. Liquidität, Risiko und Wertschöpfung sind einem charakteristischen Wandel unterworfen.

Zwischen 17 und 29 stehen Ausbildung und Partnersuche aber auch der Berufseinstieg im Vordergrund. Mobilität und die Suche nach der eigenen Position als auch dem passenden Gegenüber und Umfeld erfordern Flexibilität und einen eher geringen und in zeitlicher als auch geographischer Dimension schnell anpassbaren Raumbedarf, der zeitweise auch ein sehr starkes gemeinschaftliches Element enthalten kann. Die Einkommen liegen bei den Berufsanfängern eher in einem unteren Bereich, das Vermögen wird erst aufgebaut. Das Kleine Wohnungseigentum könnte gerade für die Jungen einen Einstieg in das Eigentumssegment bieten. Mit einer Partnerschaft zwischen Nutzer und Investor von 50:50 ist es auch in den beiden untersten Einkommensklassen möglich, ein Objekt zu erwerben. Liegen die Anfangsgehälter gut

ausgebildeter Fachkräfte oder von Studienabgängern eher in den oberen Bereichen dieser Gruppen ist es auch möglich, die in der Modellrechnung hohen tragbaren Wohnkosten von 33% nach unten anzupassen und hier den für die eigenen Wohn- und Konsumbedürfnisse passenden Anteil zu bestimmen. Auch der von einem Kreditinstitut geforderte Eigenkapitalanteil kann auf ein Minimum beschränkt werden. In der Modellrechnung sind 1.45 Jahreslöhne für den Eigentumserwerb aufzuwenden, ein Betrag, der mit einer gewissen Disziplin durchaus innerhalb von 4 bis 5 Jahren, z. B. der Einarbeitungszeit an einem neuen Ort, an dem man vielleicht bleiben möchte, erreicht werden kann.

Dabei stellen Zinssatz und der von der Bank geforderte prozentuale Eigenkapitalanteil die Stellgrössen dar. Die dem Modell zugrundegelegten 40% sollen einerseits zum Ausdruck bringen, dass die Hypothek nur für den eher spezifischen Wertteil des Nutzers aufgenommen wird, da die unspezifische Baustruktur im Eigentum eines Investors liegt. Es läge aufgrund der geringeren Drittverwendbarkeit also im Interesse der Bank, eine grössere Sicherheit, das heisst mehr als die beim normalen Eigentum verlangten 20 Prozent Eigenkapitalanteil, für den Kredit zu verlangen. Auf der anderen Seite haben auch Wüest & Partner im Zusammenhang mit der Rohbaumiete im Wohnungsbau argumentiert, dass die Spezifität von Mieterausbauten meist im Rahmen des Normalen bleibt und z.B. im Geschäftsflächenmarkt kaum Probleme bei einem Weiterverkauf von individuellen Ausbauten auftreten.⁴² Entstände also ein liquider Markt für das Kleine Wohnungseigentum, könnten diese Sicherheitsanforderungen vielleicht auch nach unten angepasst werden und damit die Eigenkapitalanforderungen für den jungen Eigentümer weiter verringern.

Ein weiterer Einflussfaktor stellt für den Nutzer die Auswahl des richtigen Investitionspartners dar. Die tragbare Objektgrösse wird nicht nur vom Verhältnis der Wertanteile zwischen Nutzer und Investor bestimmt, auch die Anforderungen des Investors hinsichtlich seiner Bruttorendite haben einen Einfluss auf die Wirksamkeit der

⁴² Wüest & Partner (2005/1) S. 72

vom Nutzer eingesetzten Mittel. Hier besteht ein Unterschied zwischen den Anbietern, die als gemeinnützige Organisationen die eigenen Kosten mit einer Rendite decken wollen und den Anbietern, die mit dem Wohnungsangebot auch eine Wertschöpfung über die Kostendeckung hinaus anstreben⁴³. Diese Zusammenhänge sollen im nachfolgenden Kapitel 4.1.3 näher erläutert werden. Im Interesse des jungen Erwachsenen könnte es liegen, einen Partner zu wählen, der ihm durch eine moderate Renditeanforderung entgegenkommt, um damit seine Wohnkosten effizient auf den eigenen Wertteil an der Immobilie und den Wertteil des Investors verteilen zu können.

Während der Anteil der tragbaren Wohnkosten, der Kapitalisierungssatz des Investors, der Zinssatz und die Eigenkapitalanforderung der Bank die Stellschrauben darstellen, die das Regelwerk Kleines Wohnungseigentum im Detail auf die Bedürfnisse des Nutzers abstimmen können, wird mit dem Verhältnis der Wertteile zwischen Nutzer und Investor der eigentliche Charakter der Partnerschaft festgelegt.

Für die Einstiegsphase junger Erwachsener ins selbst bewohnte Eigentum bietet sich eine Partnerschaft mit starkem Mietcharakter durchaus an. Der Lebensraum junger Erwachsener ist noch nicht so stark auf eine eigenes Zentrum in Form einer Wohnung ausgerichtet, Berufswelt aber auch die Freizeit und Reisen sind mit den unterschiedlichsten Orten verknüpft. Neben dem geringen einzusetzenden Eigenkapitalanteil ergibt sich mit der starken Beteiligung des Investors auch der Vorteil, die Verantwortung für die Immobilie in Form von Unterhalt, Bewirtschaftung und Lebenszyklusstrategie beim Investor zu belassen und das Eigentum tatsächlich als individuelle Basisstation zu nutzen.

Der Mehrwert im Vergleich zur Miete liegt neben dem individuellen Wohn- und Lebensraum im Beginn einer über alle Lebensphasen hinweg stattfindenden direkten Immobilienanlage. Das Kleine Wohnungseigentum macht es möglich, einen Einstieg zu wagen, in dem es neben dem Mietcharakter auch einen eigentlichen Bausparcharakter einnehmen könnte. Alle Verhältnisse Nutzer zu Investor unter 50:50 reduzieren das

⁴³ siehe Anhang: 6.7 Ergebnisauswertung der Modellrechnung, Abb.13

Startkapital noch einmal, mit der zunehmenden Sicherheit im Beruf und steigendem Einkommen könnten diese dann sukzessive erhöht werden. Die vorhandene Liquidität müsste also nicht ausschliesslich in die Immobilienanlage investiert werden, der dafür einzusetzende Teil kann selbst festgelegt werden und dient gleichzeitig dem Aufbau eines Vermögens, mit dem bei einem Ortswechsel und dem Eintritt in die nächste Lebensphase dann auch eine den neuen Bedürfnissen entsprechende Immobilie erworben werden kann.

Auch für die Phase der Familiengründung zwischen 30 und 39 bietet das Konzept des Kleinen Eigentums den Vorteil, nur einen Teil des erarbeiteten Vermögens in den Lebensraum investieren zu müssen und damit Risiko und Liquidität des eigenen Portfolios aktiv steuern zu können. Der Verkaufspreis der Jugendwohnung und der Wechsel in die nächst höhere Einkommensklasse erlauben dann auch die Auswahl eines grösseren Objekts, dass zunehmend den Zentrumscharakter der Familie einzunehmen beginnt. Gestaltungsfreiheit und Individualität aber auch der gestiegene Raumbedarf und die Suche nach Privatheit nehmen einen wichtigeren Stellenwert ein. Der Charakter der Partnerschaft kann sich also von der Miete entfernen und nimmt 66:33 bis zu 75:25 für den Nutzer ein. Je nach Lebensstil und Einkommen können Dienstleistungsangebot und Bewirtschaftungsintensität durch die Auswahl eines geeigneten Investors bestimmt werden, die immobilienwirtschaftliche Kompetenz bleibt aber erhalten.

Die anderen Einflussgrössen des Modells, die Höhe der tragbare Wohnkosten, die Verzinsung der Hypothek, der geforderte Eigenkapitalanteil für die Hypothek und die Bruttorendite des Investors können ebenfalls den Bedürfnissen entsprechend eingestellt werden.

Diese Partnerschaft kann bis zum Ende der Familien- und Berufstätigkeitsphase andauern und erfährt ihren nächsten Wechsel durch den Auszug der Kinder und den Übergang in die Pension. Der Raumbedarf nimmt ab und eventuell wird auch ein Ortswechsel ins Auge gefasst, wiederum kann eine neue Wohnung mit dem Verkauf der bisherigen Wohneinheit finanziert werden. Die Sicherheit des Eigentums bleibt weiterhin bestehen, das einzusetzende Eigenkapital verringert sich jedoch wieder im Zusammenhang mit der kleineren Objektgrösse. Auch die Einflussnahme auf die Geschicke der Immobilie mag dann nicht mehr in einem so starken Mass zu

interessieren und die Partnerschaft zum Investor könnte wieder stärkere Dienstleistungsqualitäten gewinnen. Das im Lebenslauf aufgebaute Immobilienvermögen macht eine neue Fremdfinanzierung bei einer Bank nicht mehr notwendig, so dass die Immobilie tatsächlich als sichere Basis des dritten Lebensabschnittes dienen kann. Die Partnerschaft mit dem Investor befreit den Nutzer ausserdem von der Sorge, überraschend Kapital zur Sanierung der Baustruktur einschiessen zu müssen, die Sanierungsetappen wurden vom Investor in einem Objekt-Businessplan festgelegt, der auch aufzeigt, welche Prozentsätze des an den Investor zu zahlenden Entgelts in die Bewirtschaftung, den Unterhalt und in den Erneuerungsfonds fliessen. Der Wertentwicklung der Immobilie wird dabei besondere Beachtung geschenkt, da Nutzer und Investor als Partner beide von den Wertsteigerungen profitieren.

4.1.3 Investorenzielgruppen und Kleines Wohnungseigentum

Das Kleine Wohnungseigentum ermöglicht den Investoren die Teilnahme im Wohneigentumsmarkt. Das Regelwerk des Konzepts versetzt sie in die Lage, die eigenen Kompetenzen in die Partnerschaft einzubringen, als Dienstleistung anzubieten und damit den Wert der jeweiligen Immobilie und der eigenen Anlage zu sichern. Mit dem Fokus auf definierte Zielgruppen können Immobilien anhand der geplanten Renditen entwickelt, erstellt und bewirtschaftet werden. Das Spektrum der unterschiedlichen Investoren und die Anwendung des Kleinen Wohneigentums soll in diesem Abschnitt näher untersucht werden.

Gemeinnützige Wohnbauträger, Genossenschaften und Stiftungen:

Die gemeinnützigen Wohnbauträger könnten dem Kleinen Eigentümer den Vorteil einer niedrigen Renditeanforderung bieten und damit ein sehr kostengünstiges Wohnen im Eigentum ermöglichen. Bei einem vollständigen Wechsel der Rechtsstruktur würde der mutuelle – auf die gemeinsame Selbsthilfe ausgerichtete – Charakter einer Genossenschaft zwar durch die Austauschbeziehung zwischen Nutzer und Investor ersetzt werden, die Gemeinnützigkeit dieses Investors könnte aber in einem diesem Zweck entsprechenden niedrigen Renditeziel ebenso deutlich werden.

Zum einen liesse sich dabei der Verkaufspreis der Wohneinheiten durch die Reduktion der beim Verkauf zu erzielenden Renditen verringern – eine Vorgabe, die auch für alle weiteren Verkäufe unter den Kleinen Eigentümern einzuhalten wäre – zum zweiten

könnten die laufenden Wohnkosten durch eine moderate Bruttorendite für die Kapitalisierung und die Bewirtschaftung der Immobilie niedrig gehalten werden. Eine qualitativ gute Austauschbeziehung bietet zudem den im Kapitel 3.3 beschriebenen Vorteil einer den Funktionen des Nutzers und des Betreibers der Immobilie richtigen Zuweisung der Einflussphären der Eigentümer, so dass sich das Gemeinwohl auch sehr effizient und den Bedürfnissen der jeweiligen Seite entsprechend ausgestalten liesse.

Konkret heisst das, dass auch im genossenschaftlichen Umfeld die Bewirtschaftung der Immobilien investorenseitig durch die Beschränkung auf die Allgemeinen Wertteile und die Baustruktur weniger Aufwand verursachen sollte und gleichzeitig die Nutzer ihren Eigentumsanteil den eigenen Interessen entsprechend selbst bewirtschaften, unterhalten und gestalten können, Verantwortung für den eigenen Lebensraum tragen und sich in ihm und mit ihm verwirklichen und darstellen können. Vor allem den beiden unteren Einkommensklassen könnte mit einem solchen Angebot zu günstigem selbst bewohntem Eigentum in einer etwas breiteren Produktpalette und einer grösseren Vielfalt an Objektgrössen verholfen werden. Der prozentuale Anteil der Wohnkosten lässt sich bei beschränktem Einkommen im Regelschema des Kleinen Eigentums nur verringern oder konstant halten, indem angebotsseitig niedrigere Immobilienpreise und Zielrenditen eingesetzt werden.

Will man mit Hilfe des Kleinen Wohneigentums wirklich die einkommensschwächeren Schichten unterstützen, muss das Produkt auch in den wirtschaftsstarken Regionen zu günstigen Immobilienpreisen angeboten werden, ein Ziel, das laut Modellrechnung nur mit einer auf das Gemeinwohl ausgerichteten Renditeanforderung zu erreichen ist. Die Objekte müssen also nach wie vor unter dem Fokus günstiger Landpreise, Bau- und Unterhaltskosten entwickelt werden, um ein Angebot überhaupt möglich zu machen.

Der Wohneigentumsmarkt der gemeinnützigen Wohnbauträger wird wie der Mietwohnungsmarkt ein abgetrenntes Segment mit einem im Vergleich zum Wohneigentumsmarkt niedrigeren Preisniveau bilden müssen. Eine Genossenschaft könnte sich mit der Anwendung des Konzepts Kleines Wohnungseigentum aktiv auf einkommensschwächere Bevölkerungsschichten der Berufsanfänger, der jungen Familien, der grossen Familien etc. ausrichten, um auch Ihnen den Wunsch nach Wohneigentum preisgünstig zu ermöglichen. Auch das Element des Bausparens zum

Vermögensaufbau und Einstieg ins Wohneigentum könnte in einem genossenschaftlichen Umfeld integriert sein und in Bezug auf eine gesellschaftliche Integration der beschriebenen jungen Haushalte als auch von Haushalten mit einem Migrationshintergrund wirksam werden. In Bezug auf die Abwälzung des Leerstandsrisikos auf die Nutzer und das Risiko der Zahlungsunfähigkeit einzelner Eigentümer sind in diesem Umfeld sicher zusätzliche Überlegungen und Absicherungsmassnahmen notwendig, gleichzeitig ist ein gemeinnütziger Wohnbauträger auch der richtige Partner, um allenfalls auftretende Probleme gemeinsam angehen zu können.

Institutionelle Investoren:

An einer nachhaltig hohen Rendite interessiert dagegen sind die institutionellen Immobilieninvestoren. Ihr Augenmerk muss darauf liegen, zusätzliche Marktanteile im Wohneigentumsmarkt zu gewinnen. Auf ein Objekt bezogen, können im Vergleich zur Vermietung zwar nur kleinere Mengen an liquiden Mitteln gebunden werden, die Allokation auf eine grössere Anzahl an Objekten trägt im Gegenzug aber zu einer besseren Diversifizierung der eingesetzten Gelder bei.

Auf die in den Abschnitten 2.3 beschriebenen Ineffizienzen des Stockwerkeigentums könnten institutionelle Investoren in Form einer auf die Zielgruppe der gut verdienenden mittleren bis oberen Einkommens- und Vermögensgruppen ausgerichteten Produktpalette eine Antwort finden. Die individuellen Wohnbedürfnisse der Nutzer stehen dabei im Vordergrund und können um ein qualitativ gutes bis hochwertiges Dienstleistungspaket rund ums Wohnen als auch die Kernkompetenzen in der strategischen Immobilienbewirtschaftung erweitert werden. Die Spannweite vom aktiven „Nestbauer“ mit hohem Eigentumsanteil und weitgehender Autonomie bis zum genussvollen Besteller mit mittlerem Eigentumsanteil und hohem Dienstleistungsgrad, die aufgrund der niedrigeren Eigenkapitalanteile im Vergleich zum Alleineigentum vorhandene Liquidität zusätzlich auch in andere Konsumbereiche oder Anlageformen investieren können, steht dabei zur Verfügung.

Auf das Regelwerk des Kleinen Eigentums bezogen, ist ein Investor, der die Immobilie selbst entwickelt, an einem guten Verkaufspreis der Wohneinheiten und an einer guten Ertragskraft der im Portfolio verbleibenden Immobilienanteile interessiert. Die Objekte

werden am Markt entwickelt, um die angestrebten Verkaufsrenditen zu erreichen, gleichzeitig muss ein zweiter Anspruch auf Dauerhaftigkeit und Nutzungsneutralität der Baustruktur angestrebt werden, um auch auf lange Frist am Markt bestehen zu können und die zukünftig notwendigen Investitionen für Umnutzungen und Erneuerungen gering zu halten.

Die Bewirtschaftung der Allgemeinen Gebäudeteile erweist sich aufgrund des Rückzugs aus dem privaten Bereich der Wohneinheiten als effizienter zu organisieren und abzuwickeln als bei der Vermietung der Einheiten, auch für das Leerstandsrisiko der Wohneinheiten liegt nach dem vollständigen Erstverkauf kein Risiko mehr beim Investor. Mit Fragen der Neuvermietung, Wohnungsübergaben und Renovationsarbeiten vor einem Neueinzug ist der Investor also gar nicht mehr befasst.

Die Rendite aus der Bewirtschaftung der Allgemeinen Gebäudeteile sollte deshalb unter der im Mietwohnungsmarkt angestrebten Bruttorendite liegen können. Diese Aussage widerspricht den Überlegungen von David Dürr, der zum Schluss kommt, dass das vom Nutzer zu zahlende Entgelt „relativ hoch“ sein sollte. Begründet wird diese Auffassung mit der höheren Wertschätzung, die die Nutzer ihrem Eigentum entgegenbringen und der damit steigenden Bereitschaft, einen grösseren Teil des Budgets für die Wohnkosten auszugeben.⁴⁴ In der Modellrechnung zeigt sich jedoch, dass die Höhe der angestrebten Bruttorendite einen sehr starken Einfluss auf den resultierenden tragbaren Immobilienpreis und damit die Objektgrösse ausübt. Bei einem Produktvergleich zwischen Stockwerkeigentum und einer Wohnung im Kleinen Wohnungseigentum kann das durchaus zu einer deutlich sichtbaren Grössendifferenz führen, die dem Kunden plausibel gemacht werden müsste.⁴⁵

Um also die Tragbarkeit des Kleinen Wohnungseigentums nicht mit einem maximalen Prozentsatz vom Bruttoeinkommen ausreizen zu müssen und damit auch die Konkurrenzfähigkeit des Produkts am Markt zu gefährden, sollte die vom Investor

⁴⁴ Dürr (2005) S. 10 - 11

⁴⁵ siehe Anhang:6.7 Ergebnisse der Modellrechnung, Abb.13

angestrebte Rendite für die Bereitstellung und die Bewirtschaftung der Allgemeinen Gebäudeteile dem vom Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalisierungssatz zuzüglich der notwendigen Prozentpunkte für die Verwaltung, den Betrieb, den Unterhalt und den Erneuerungsfonds entsprechen. Diese Zahlungen werden weiterhin für höhere Wohnkosten als beim Kauf einer Stockwerkseigentumswohnung sorgen, sie sind aber mit dem Argument der beim Kleinen Eigentum enthaltenen professionellen Bewirtschaftung der Immobilie und dem geringeren Eigenkapitaleinsatz begründbar.

Anspruchsvoller dagegen gestaltet sich die Kommunikation mit dem Partner im gemeinsamen Eigentumsobjekt. Wertänderungen der Immobilie müssen beiden Partnern zugute kommen, und lassen sich im Fall der Etablierung eines Marktes aufgrund hedonischer Bewertungsmethoden für den Nutzer und einer Kombination aus der Ertragswertrechnung und hedonischer Methoden für den Investor bestimmen.

Gleichzeitig kann den kaufwilligen Nutzern nicht nur ein über die Bewirtschaftung der Allgemeinen Gebäudeteile hinausgehendes Dienstleistungspaket – das einer zusätzlichen Wertschöpfung dienen könnte – angeboten werden (Wäscheservice, Einkauf, Post, Reinigung etc.), auch über die Objektstrategie, das Image und die zukünftige Entwicklung der Liegenschaft ist beim Kauf transparent zu informieren. Zwischen den Eigentumspartnern ist idealerweise in Bezug auf die Immobilie als Lebensraum eine gemeinsame Basis zu finden, bzw. vom Investor anzubieten, die als Roter Faden für die Partnerschaft dient und regelmässig an eine dynamische Umwelt angepasst werden kann.

Durch die Anwendung des Kleinen Eigentums kann der Konsumcharakter des Produkts Eigentumswohnung gestärkt werden, ohne auf die Grundanforderung des unkündbaren, individuellen Wohnraums mit Anlagecharakter verzichten zu müssen. Der Anlagecharakter wird durch die Beteiligung eines professionell auf die immobilienwirtschaftlichen Belange ausgerichteten Partners im Gegenteil zusätzlich gestärkt.

Privatinvestoren:

Die Privatinvestoren sind laut der Eidgenössischen Volkszählung 2000 Eigentümer von ca. 72.3 Prozent der Wohnungen der Schweiz, selbst im Segment der Mehrfamilienhäuser macht der Anteil der privaten Eigentümer ca. 60 Prozent aus. Sie sind die stärkste Eigentümergruppe im Mietwohnungsmarkt.⁴⁶

Mit welchem Ansatz könnte das Kleine Wohnungseigentum in diesem Marktsegment greifen?

Auch die privaten Investoren sind an einer nachhaltigen Rendite ihrer direkten Immobilienanlagen interessiert, fraglich ist jedoch, ob sie auch bereit wären, das Marktsegment zu wechseln. Ähnliche Kriterien, wie die auf die institutionellen Investoren angewendeten, könnten für diejenigen privaten Investoren gelten, die über ein genügend grosses Portfolio und vor allem über eine aktive Immobilienbewirtschaftung mit dem Interesse an einer dauerhaften Bindung zu ihren Mietern verfügen. Viele Portfolien privater Investoren umfassen im Durchschnitt aber kleinere Objekte als die institutioneller Investoren, der Fokus liegt auf dem Halten einer Liegenschaft mit einigen wenigen Mietern, nicht aber auf einer effizienten und – aufgrund eines etwa erreichten Skalenvorteils – effektiven Bewirtschaftung mit immobilienwirtschaftlichem Fokus des aktiven Managements.

Nicht ausklammern darf man auch den Aspekt der Selbstnutzung des Immobilienbesitzes, der oft einer Zwischenvermietung zukommt, während Familienmitglieder noch eine Ausbildung absolvieren oder die Familiengründung noch aussteht. Eine gewisse Flexibilität in Bezug auf die Austauschbarkeit der Mieter ist vielen privaten Eigentümern sehr wichtig und lässt die Anwendung des Kleinen Wohneigentums nicht zu.

⁴⁶ Schüssler, Thalmann (2005) S. 17

Im ersten Fall der an einer kontinuierlichen Vermietung der Liegenschaft interessierten Eigentümer kann jedoch auch das Konzept des Kleinen Wohneigentums Vorteile bringen.

Genauso wie für den Kleinen Wohnungseigentümer gilt auch für den Investor, dass er Liquidität freisetzen kann, wenn er nur einen Teil des Gebäudes im eigenen Besitz hält. Für Investoren mit Interesse an einer Diversifikation der finanziellen Mittel bietet sich die Aufteilung auf verschiedene Objekte oder Anlageklassen an, indem die Wohneinheiten einem Verkauf zugeführt werden.

Ein weiterer Grund für eine Umstrukturierung der Immobilie in Kleines Wohnungseigentum könnte ein vorhandener Sanierungsstau darstellen, in einem solchen Fall liesse sich mit der Liquidität aus dem Verkauf der Wohneinheiten die Sanierung der Baustruktur bezahlen, ohne das Objekt vollständig in STWE oder an einen anderen Investor verkaufen und eine direkte Immobilienanlage aufgeben zu müssen.

Zu prüfen ist aber auch die Art und Weise der Bewirtschaftung der Liegenschaft und vor allem die partnerschaftliche Beziehung zu den Nutzern. Diese verlangen wie bereits dargestellt nach einem kompetenten Ansprechpartner, der die Wohnungseigentümer nicht als Mieter, sondern als gleich berechtigte Partner und zahlende Kundschaft betrachtet. Bei fehlenden eigenen Kompetenzen muss dieser Bereich entwickelt oder an einen externen Dritten vergeben werden, der in der Lage ist, die Partnerschaft zwischen den Eigentümern mit Leben und Substanz zu füllen.

4.1.4 Unique Selling Proposition Kleines Wohnungseigentum

Best Owner Qualitäten können einem Immobilienbesitzer zugesprochen werden, wenn seine eigene kulturelle, strategische und strukturelle Ausrichtung mit der Immobilie, ihren Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeit aber auch ihrer Finanzierung und ihrem Anlagecharakter im Einklang steht, so dass sich für beide, Eigentümer und Objekt, ein ökonomisch sinnvolles Zusammenspiel ergibt. Der Best Owner ist in der

Lage, ein auf Besitzer und Gebäude ausgerichtetes Optimum hinsichtlich der Bewirtschaftung der Immobilie im gesamten Lebenszyklus zu erreichen.⁴⁷

Wie schon im Abschnitt 2.3 dargestellt, unterliegt der Nutzer einer selbstbewohnten Immobilie dem Interessenkonflikt zwischen der Erfüllung seiner auf das Privatleben ausgerichteten Wünsche und Bedürfnisse und der Sorgfaltspflicht bezüglich Bewirtschaftung und Unterhaltung der Baustruktur. Der private Eigentümer gewichtet dabei die Werte, die er aus der Nutzung der Immobilie zieht, nicht selten höher als die immobilienwirtschaftlichen Kriterien, die an ein Objekt angelegt werden können. Aber auch bei einem ausgeprägten Interesse, das Objekt optimal zu bewirtschaften, ist ein privater Eigentümer als Nichtfachmann auf die Beratung durch kompetente Berufsleute angewiesen, die im Hinblick auf die Bedeutung der Immobilie als Anlageobjekt fokussiert eine Strategie erarbeiten können.

Vollständige Best Owner Qualitäten erreicht der private Eigentümer also nur, indem er sich Kompetenzen auf dem Markt in Form von Dienstleistungen zukauf und bereit ist, sich intensiv mit den wirtschaftlichen Belangen des Immobilienbesitzes auseinanderzusetzen. Völlige Entscheidungsfreiheit besitzt er dabei nur im Fall des Alleineigentums an einer Immobilie, im Fall des Stockwerkeigentums ist seine Entscheidungsfreiheit auf das Volumen der eigenen Wohnung begrenzt. In Bezug auf das gesamte Objekt unterliegt er dann dem Willen der Gemeinschaft, die über die Immobilienstrategie – wiederum mit notwendiger Unterstützung von aussen – bestimmen muss.

Das Kleine Wohnungseigentum bietet eine neue Organisationsform für den Besitz selbst bewohnten Eigentums an. Die immobilienwirtschaftlichen Fachkompetenzen werden internalisiert und durch die Beteiligung am Eigentum gebunden. Die privaten Nutzer werden dadurch von der Pflicht entlastet, Fachkompetenzen am Markt zukaufen zu müssen und sparen vorher notwendige Opportunitätskosten in Form von Such-,

⁴⁷ Löpfe (2007)

Informations-, und Entscheidungskosten ein – nicht jedoch die Kosten der Dienstleistung selbst.

Die Organisation Kleines Wohnungseigentum zeichnet sich durch vollständige Best Owner Qualitäten aus, die als Alleinstellungsmerkmale zu entscheidenden Vorteilen gegenüber den anderen am Wohneigentumsmarkt erhältlichen Produkten – vornehmlich dem Stockwerkeigentum und der Genossenschaft – führen:

- Eigentumsanteil am Objekt und Interessenlage des Besitzers stehen im kulturellen Einklang
- Immobilienstrategie in Form von Produktimage dient als gemeinsame Basis der Partnerschaft zwischen Nutzer und Investor
- Organisationsstruktur der Austauschbeziehung kann Objektbewirtschaftung effizient bewältigen.

Die Modellrechnungen haben gezeigt, dass sich das Konzept Kleines Wohnungseigentum am Markt umsetzen lässt, vor allem die Reduktion des notwendigen Eigenkapitalanteils macht die Partnerschaft zwischen Investor und Nutzer zu einem attraktiven Konkurrenzangebot im Segment des Wohneigentums. Das Produkt weist also auch in der Preisdimension ein Alleinstellungsmerkmal im Wohneigentumsmarkt auf.

In der Dimension der Produktqualität kann der in der Partnerschaft beteiligte Investor verbindlichere Vertrauenssignale aussenden als z.B. ein ausschliesslich an einem Verkauf interessierter Immobilienentwickler. Allein die Gewissheit, dass der verantwortliche Fachmann im Objekt gebunden bleibt und auch selbst von einer hohen Bauqualität profitiert, kann im Markt als weiteres Alleinstellungsmerkmal kommuniziert werden.

Als weiterer Vorteil des Konzepts Kleines Wohnungseigentum erweist sich die Anpassbarkeit der Struktur im Hinblick auf unterschiedlichste Zielgruppen. Das bedeutet, dass nicht nur dem Nutzer ein spezifisch auf ihn zugeschnittenes Angebot gemacht werden kann, auch der Investor kann diese Organisationsform seinen Bedürfnissen und Zielen entsprechend einsetzen und mittels der in den vorangegangenen Abschnitten beschriebenen Einstellgrössen justieren. Die

Entscheidung eine bestimmte Zielgruppe zu bedienen, bedarf also nicht mehr der Einführung einer speziell für diese Zielgruppe geeigneten Organisationsform – Miete, Stockwerkeigentum, Genossenschaft – sondern lediglich der Feinjustierung einer bestehenden Unternehmensstruktur und –organisation. Diese Eigenschaft kann als Alleinstellungsmerkmal im Investorenmarkt kommuniziert werden und führt vielleicht dazu, dass sich Investoren nicht einseitig auf eine vermögende Zielgruppe ausrichten müssen, sich im Gegenteil in der Ausrichtung auf unterschiedliche Zielgruppen diversifizieren können.

4.2 Marktpotential und Wertschöpfungskette

Ausgehend von der Definition, die die Wertschöpfung als einen Transformationsprozess begreift, der vorhandene Güter mittels Arbeitsleistung in Güter mit einem höheren Wert umwandelt, soll in diesem Abschnitt – nach einer Annäherung an das von den Zielgruppen ableitbaren Marktpotentials – die immobilienwirtschaftliche Wertschöpfungskette dargestellt werden, die mit der Organisationsform des Kleinen Wohnungseigentums aufgebaut werden kann. Die für die Nutzer- und Investorentypologien abgeleiteten Nutzwerte aus Abschnitt 4.1 dienen dabei als Grundlage der Diskussion und sollen auch hinsichtlich der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen nochmals einer Prüfung unterzogen werden.

4.2.1 Marktpotential Kleines Wohnungseigentum

Die Ergebnisse des Desk Research sollen in diesem Abschnitt eine Annäherung an die – messbaren – Bedürfnisse der Zielgruppen ermöglichen. In einer zweiten Analyse der Einkommensgruppen und des Volumens des bestehenden Wohnungsmarktes sollen die Zielgruppendaten mit den vorhandenen Marktzahlen zu einer Aussage über das Potential des Produkts Kleines Wohnungseigentum verknüpft werden. Grundlage der Desk Research bilden die Publikationen zu den Nachfragetrends am Wohnungsmarkt von Wüest & Partner, die im Auftrag des BWO angefertigte Studie Wohnungsmarkt Szenarien bis 2040 von Hornung und die Forschungsergebnisse von Thalmann/Favarger zum Thema Miete oder Eigentum.

Laut Thalmann/Favarger wünschen sich 21 Prozent der befragten Haushalte selbst bewohntes Eigentum, ohne den Traum bisher realisiert zu haben. Wüest & Partner geben die Zahl der an einem Immobilienkauf Interessierten in Bezug zur Menge der Wohnungssuchenden an und bestimmen z. B. für das Jahr 2000 einen Anteil von 35 Prozent der Haushalte, ein Indiz für die grosse Mobilität der Bevölkerung. Im Jahr 2004 äussert die Hälfte der Suchenden, sich auch im Wohneigentumssektor umgeschaut zu haben. Davon suchen zwei Drittel nach einem Einfamilienhaus, ein Drittel konkret nach einer Eigentumswohnung.

Der Trend zum Eigentum wird auch für die zukünftige Entwicklung ausgemacht. Zwischen 1990 und 2000 hat sich der Höchststand der Eigentümerquoten um eine Altersklasse von 65-69 auf 55 bis 59 nach vorne verschoben, das Szenario von Hornung nimmt an, dass die Eigentümerquoten bis 2040 auf eine Quote von ca. 39 Prozent der Haushalte steigen werden.

Grundlage dieser Entwicklung bilden die demographischen und wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte, die der Schweiz ein Wachstum von Bevölkerung und Volksvermögen ermöglichten. Gleichzeitig hat sich auch die Struktur der Bevölkerung verändert. Die Zahl der Haushalte stieg mit dem höheren Anteil der Personen zwischen 30 und 80, wobei allein die grössere Anzahl von Personen in dieser Lebensphase die Nachfrage nach Eigentum, sowohl als Familienwohnung oder Paarwohnung als auch als Wohnung für den dritten Lebensabschnitt wachsen lässt. Der Kreis der potentiellen Eigentümer wurde ausserdem durch den Anstieg der Einkommen und Reallöhne erweitert, „das reale durchschnittliche Vermögen pro Steuerpflichtigen erhöhte sich gemäss der Eidgenössischen Steuerverwaltung von 1997 bis 2003 um 12 Prozent, während im gleichen Zeitraum die Steuerpflichtigen mit einem Reinvermögen von über einer Million Franken um fast 40 Prozent zunahmen“⁴⁸.

⁴⁸ Wüest & Partner (2008/1) S. 48

Ein Viertel der Haushalte mit Umzugsabsichten und einem Einkommen unter 6000 Franken wünscht sich Eigentum, in der Einkommensklasse zwischen 6000 und 9000 Franken liegt diese Quote bei fast der Hälfte, ab einem Einkommen von grösser als 9000 Franken wünschen sich zwei Drittel der Haushalte selbst bewohntes Eigentum⁴⁹.

Wo liegen die Ansatzpunkte für das Kleine Wohnungseigentum?

Einerseits lässt sich das Kleine Wohnungseigentum als Konkurrenzprodukt im bestehenden Wohnungsmarkt betrachten, dass die vorhandene Organisationsform Stockwerkeigentum konkurrenzieren kann. Ausgehend vom bestehenden Marktvolumen lässt sich also das Marktpotential ableiten und beträgt z.B. bei einer vollständigen Umwandlung in eine 50:50 Partnerschaft 231 Milliarden Franken direktes Immobilienanlagepotential für die Investoren. Die andere Hälfte des Marktwertes bleibt im Besitz der Nutzer.

Immobilienbestand/Marktwert/Anzahl Wohnungen Stand 2008

EFH	145 Mio qm	/	640 Mrd. Fr	/	892'400
Eigentumswohnungen	124 Mio qm	/	462 Mrd. Fr	/	901'600
Mietwohnungen	185 Mio qm	/	622 Mrd. Fr	/	1'989'000

Tabelle 1: Marktvolumen / Quelle: Wüest & Partner

Annahmen Marktpotential Kleines Wohnungseigentum für Investoren:

aus 5% EFH	145 Mio qm	/	16 Mrd. Fr	/	892'400
aus 100% Ewhg.	124 Mio qm	/	231 Mrd. Fr	/	901'600
aus 10% Mietwohnungen	185 Mio qm	/	31.1 Mrd. Fr	/	1'989'000

Tabelle 2: Ableitung des Marktpotentials

⁴⁹ Wüest & Partner (2001) S. 56

Auch im Bereich der Mietwohnungen lässt sich eine Umstellung auf das Kleine Wohnungseigentum denken, Thalmann/Favarger postulieren, dass sich trotz des grossen Wunsches nach selbst bewohntem Eigentum nur ein kleiner Teil der Mieter für den Kauf einer Immobilie entscheidet. Hinderungskriterien sind laut ihren Aussagen das oft fehlende Vermögen und Einkommen, der nicht zu unterschätzende Aufwand eines Immobilienkaufs und die Bedenken, dem Unterhaltsaufwand einer eigenen Immobilie nicht gerecht werden zu können. Es gilt also vor allem, den Weg zum Eigentum leichter zu gestalten. Die Vorteile des geringeren Eigenkapitaleinsatzes und der beim Investor angelagerten Bewirtschaftung kann das Konzept Kleines Wohnungseigentum anbieten. Ein Befragungsergebnis ihrer Studie zum Eigentum kommt in diesem Zusammenhang auch zum Schluss, dass mehr als die Hälfte der interessierten Mieter – bei ihnen sind das 21 Prozent der gesamthaft Befragten – mit einem attraktiven Angebot zum Kauf der eigenen Mietwohnung bewegt werden könnte. Eine kurze Überschlagsrechnung mit einem Wert von 10 Prozent ist ausgehend vom bestehenden Marktvolumen der Mietwohnungen in der oben dargestellten Tabelle Nr. 2 dargestellt.

Einen weiteren Ansatzpunkt sehen Thalmann/Favarger in der Ausrichtung der Genossenschaften auf das neue Konzept, die Vorteile der sicheren Wohnverhältnisse und niedrigen Mietpreise können ideal mit dem grösseren Gestaltungsfreiraum in der eigenen Wohnung verknüpft werden. Wie in Kapitel 4.1.3 dargestellt, kann die Organisation Kleines Wohnungseigentum genau in diesem Sinne angewendet werden. Genauere Zahlen zum Bedarf liegen in dieser Kategorie leider nicht vor.

Eine nächste Kategorie stellt das Produkt Einfamilienhaus dar. Auf der Wunschliste der Nutzer steht es bei allen Studien an oberster Stelle und vereint die Bedürfnisse nach einem sicheren, geschützten, privaten und selbst gestalteten Wohn- und Lebensraum auf ideale Weise. Aufgrund der grossen Produktspezifität eignet es sich jedoch kaum zur Bewirtschaftung durch einen Investor, Skalenvorteile können nur schwer oder gar nicht erzeugt werden und die Bewirtschaftung erfordert deshalb einen sehr grossen Aufwand. Gleichzeitig bedingen die in den Städten sehr hohen Landpreise eine sehr viel dichtere Bauweise und höhere Ausnutzung der Parzellen, der Bau von weniger dichten Einfamilienhaus- und Reihenhaussiedlungen lohnt sich deshalb oft nicht oder wird nicht in Betracht gezogen. Trotzdem wird das Produkt von den Nutzern auch als Mietobjekt nachgefragt, die Nachfrage findet jedoch nur selten ein Angebot. Laut Wüest & Partner

suchten 2001 14 Prozent der Umzugswilligen Mieter ein Einfamilienhaus zur Miete, dem stand jedoch nur ein Angebot von 2 Prozent der Objektangebote gegenüber. Noch stärker artikuliert sich der Wunsch nach einem Einfamilienhaus bei den kaufwilligen Nutzern, zwei Drittel der an einem Eigentumsobjekt Interessierten sind aktiv auf der Suche nach einem Einfamilienhaus. Auch diesen Teilmarkt sollte das Kleine Wohneigentum nicht ausser Acht lassen, im Produktbereich Reihenhaus/Einfamilienhaus liegt ein starker Fokus der Nutzer. Das Marktpotential des Kleinen Wohneigentums hängt in diesem Produktsegment jedoch vor allem von den Renditeaussichten der Investoren ab, geeignete Wertschöpfungsketten ausgehend von der Lage, dem Objekt bis zum Nutzer müssen in diesem Bereich entwickelt werden. Selbst kleine Marktanteile von wenigen Prozent führen aber schon zu einem nicht geringen Marktpotential, so dass sich weitergehende Überlegungen in diesem Bereich durchaus lohnen könnten.

4.2.2 Wertschöpfungskette Kleines Wohnungseigentum

Die Wertschöpfung definiert sich als Differenz zwischen dem Wert eines Produkts und dem Wert der für die Bearbeitung des Produkts fremd bezogenen Güter und Vorleistungen, sie stellt den Wertunterschied zwischen Ausgangspunkt der eigenen Leistung und fertigem Produkt dar.

In der Immobilienwirtschaft kann Wertschöpfung im Segment der direkten Immobilienanlagen mittels der Durchführung von möglichst vorteilhaften Transaktionen von Immobilien, mittels dem dauerhaften Halten und Bewirtschaften von Immobilien und mittels der Immobilienentwicklung erzielt werden. Allen Teilbereichen gemeinsam ist das Ziel, eine Immobilie von einem Wert niedrigeren Niveaus zu einem Wert höheren Niveaus zu transferieren und die dabei eingesetzte eigene Leistung als Wertschöpfung zu generieren. Im folgenden Abschnitt soll das Kleine Wohnungseigentum auf seine Wertschöpfungspotentiale hin untersucht werden, vergleichend werden auch die Wertschöpfungsketten und Bewertungsniveaus von Miete und Stockwerkeigentum dargestellt.

Miete:

Immobilienentwicklung > Objekt > Nutzer > Vermietung
Bewirtschaftung

Ziel Investor: **wachsende Erträge**
positive Wertentwicklung

Stockwerkeigentum:

Immobilienentwicklung > Objekt > Nutzer > Verkauf

Ziel Investor: **maximaler Verkaufserlös**

Kleines Wohnungseigentum:

Immobilienentwicklung > Objekt > Nutzer > Verkauf + Vermietung + Dienstleistung
Bewirtschaftung

Ziel Investor: **maximaler Verkaufserlös** **wachsende Erträge** **Erträge**
positive Wertentwicklung

Abbildung 8: Wertschöpfungsketten

Die Wertschöpfungskette des Stockwerkeigentums ist relativ kurz und ausschliesslich darauf ausgerichtet, die eingegangenen Risiken einer Projektentwicklung in Form eines maximalen Verkaufserlöses der Wohnungen einzulösen. Die Wertschöpfung besteht also vor allem in der Immobilienentwicklung und einer Gewinn bringenden Transaktion.

Als zeitlich unbegrenzter Strahl erweist sich dagegen die Vermietung und Bewirtschaftung einer Immobilie, die Investitionen und Risiken bleiben im Objekt gebunden, stattdessen soll ein aktives Management für stabile Ertragsströme, eine wachsende Wertentwicklung und eine nachhaltige Rendite sorgen.

Die beiden Konzepte unterscheidet aber nicht nur die Haltedauer, die unterliegende Eigentumsstruktur ermöglicht den Investoren und Entwicklern des Stockwerkeigentums auch das Erreichen eines höheren Wertniveaus ihrer Objekte. Vergleicht man die Jahresmietpreise einer Mietwohnung mit den Kaufpreisen einer im gleichen Quartier befindlichen Eigentumswohnung fällt auf, dass sich aus den Verkaufspreisen der Eigentumswohnungen nicht zwangsläufig die Jahresmietpreise der Mietwohnungen

ergeben, wenn man als Überschlagsrechnung eine Bruttorendite von sieben Prozent ansetzt. Auch wenn man noch einen Abzug für Unterschiede in Bezug auf die Mikrolage und die Objektqualitäten abziehen will, bleibt die Differenz doch erheblich und lässt die Schlussfolgerung zu, dass sich Immobilien im Eigentumssegment in einer höheren Preisklasse befinden, als Immobilien im Mietsegment. Ein Quadratmeter Hauptnutzfläche einer Eigentumswohnung ist dementsprechend mehr wert als ein Quadratmeter Hauptnutzfläche einer im gleichen Quartier gelegenen Mietwohnung.⁵⁰

Genau diesen Wertunterschied vermag auch das Kleine Wohneigentum abzuschöpfen, indem es die Eigentumsanteile der Wohnungen an die Nutzer verkauft und nur die Allgemeinen Gebäudeteile im Eigentum behält. Das Preisniveau der zum Verkauf stehenden Wohnungen sollte aufgrund der Wertschätzung des selbst bewohnten Eigentums durch den Nutzer also mit dem Preisniveau einer herkömmlichen Eigentumswohnung vergleichbar sein.

Für den Investor kann sich eine Immobilienentwicklung mit der Zielstruktur Kleines Wohnungseigentum deshalb lohnen, die Entwicklungsrisiken sollten als Gewinne aus dem Verkaufserlös der Wohneinheiten wieder zum Investor zurückfließen können. Zieht man als zweites Argument zudem in Betracht, dass für die Bewirtschaftung der Baustruktur eines Objekts im Kleinen Wohnungseigentum ein kompetenterer – und auch durch die eigene Investition ambitionierter – Betreiber zur Verfügung steht als beim Stockwerkeigentum, so könnte die Hypothese aufgestellt werden, dass vergleichbare Objekte an ähnlichen Lagen eine bessere Wertentwicklung mit der Eigentumsstruktur des Kleinen Wohneigentums aufweisen.

Die Wertschöpfungskette des Kleinen Wohneigentums ist also nicht einfach nur länger, indem die Investition in die Allgemeinen Gebäudeteile auf das dauerhafte Halten und Bewirtschaften des Objekts ausgerichtet ist, durch den Verkauf der Wohnungen in das Eigentum der Nutzer kann auch ein höherer Preis je Quadratmeter Hauptnutzfläche erzielt werden als bei der Vermietung der Wohneinheiten. Der Wert des Objektes liegt

⁵⁰ siehe Anhang: 6.9 Preisniveau Miete und STWE, Tab.16

höher als ein als Mietliegenschaft gehaltenes Gebäude und kann – theoretisch – aufgrund der besseren Bewirtschaftung der Immobilie auch den Wert eines Objektes in Stockwerkeigentum übersteigen.

Die Wertschöpfungskette des Kleinen Wohnungseigentums umfasst mit der Immobilienentwicklung, der Immobilienbewirtschaftung und dem Immobilienhandel alle drei Elemente der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfung und damit eine Vielzahl an Möglichkeiten, den Wert einer Immobilie durch aktives Management positiv zu beeinflussen. Zusätzlich zum Fokus auf die Wirkungskette Lage – Objekt – Erträge kann das Augenmerk auch auf die Bedürfnisse der Nutzer ausgerichtet werden, entlang des auf die Immobilie bezogenen Wertschöpfungsprozesses können dem Nutzer vielfältige Dienstleistungen rund um das Wohnen und Leben angeboten werden.

4.2.3 Gesetzliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Wichtigste Rahmenbedingung für jede wirtschaftliche Aktivität stellt eine robuste Konjunktur mit gesunden Nachfragelindikatoren dar. Wie in Abschnitt 4.2.1 dargestellt entstehen Bedarf und Zahlungskraft einer Zielgruppe aufgrund von steigenden Beschäftigungsquoten, steigenden Einkommen und wachsenden Vermögen und drücken sich in Kennziffern wie der Konsumentenstimmung und den Detailhandelsumsätzen aus. Ein stabiles Bruttoinlandsprodukt auf einem hohen Niveau hat direkte Auswirkungen auf die Beschäftigungsentwicklung und bildet als Kennzahl für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft die Grundlage für die Analyse der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation eines Landes.

Einen sehr direkten Einfluss auf die Nachfrage nach Wohneigentum aber auch eine sehr starke Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Situation weist die Höhe der Hypothekarzinsen auf, die eine kostengünstige Aufnahme von Fremdkapital ermöglicht und damit dem Nutzer das für den Immobilienkauf benötigte Kapital zur Verfügung stellt. Übersteigt die Höhe der Zinsen einen bestimmten Betrag, ist mit einer sinkenden Nachfrage nach Wohneigentum zu rechnen, da die Nutzer die Zinszahlungen nicht mehr aus dem eigenen Einkommen bestreiten können. Ein niedriger Zinssatz ist für den Grossteil der Nutzer also essentiell und unabdingbare Voraussetzung für den Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum, wenn das eigene Vermögen für den Kauf einer Immobilie nicht ausreicht.

Neben dem anhaltend tiefen Zinsniveau seit dem Ende der neunziger Jahre, erlaubt auch die seit 1995 bestehende Möglichkeit, gesparte Gelder der beruflichen Vorsorge vorzubeziehen oder zu verpfänden für den weniger vermögenden Normalverdiener einen leichteren Zugang zu selbst bewohntem Eigentum. Zusammen mit der Einsetzbarkeit eines auch in der dritten Säule gesparten Vermögens stellt diese Form des Vermögensaufbaus eine öffentlich-rechtliche Rahmenbedingung dar, die vom Nutzer ziel gerichtet als Bausparen eingesetzt werden kann und auch steuerlich begünstigt wird. Die Nachfrage wird dadurch gestützt. Für das Kleine Wohnungseigentum ergibt sich auch hier der Vorteil, dass gegenüber dem Alleineigentum ein kleinerer Wertanteil an der Immobilie zu zahlen ist, das zum Kauf notwendige Vermögen also zu einem früheren Zeitpunkt bzw. Lebensabschnitt zur Verfügung steht.

Besitz und Handel einer Immobilie lösen aber auch Steuerzahlungen an den Staat aus. Bei Transaktionen werden Handänderungssteuern, Grundstücksgewinnsteuern, Erbschafts- und Schenkungssteuern fällig, hinzu kommen die Gebühren für den Grundbucheintrag und den Notar. Diese Steuern stehen dem Anspruch auf eine vom Arbeitsmarkt geforderte Mobilität des Nutzers entgegen, und behindern auch die Liquidität des Wohneigentumsmarktes. Der im Lebenslauf stattfindende Wechsel der Immobilien, die Anpassung der Wohnunggebung entsprechend der sich jeweils ändernden Bedürfnisse würde ohne die Transaktionssteuern leichter fallen und auch zu einer effizienteren Allokation der Wohnimmobilien unter den Nutzern führen. Gerade für das Modell des Kleinen Wohneigentums, das ja den Konsumcharakter des Wohneigentums stärken soll, stellt die Besteuerung des Objektwechsels ein Nachteil dar, durch die kleineren Wertanteile an der Immobilie im Vergleich zum Alleineigentum ist jedoch auch hier mit kleineren Lasten zu rechnen.

Die zweite Besteuerung findet auf Einkommen und Vermögen statt. Auch hier sollten die zu leistenden Abgaben an Wert und Umfang unter den Werten des Alleineigentums liegen und damit den Vorteil des Konzepts Kleines Wohnungseigentum begründen.

Eine für den Investor nicht unbedeutende öffentlich-rechtliche Regelung stellt das Mietrecht dar. Dürr verweist in Bezug auf das Kleine Wohnungseigentum darauf, dass der Nutzer vor einer Kündigung nicht geschützt werden muss, da sein Nutzungsrecht

aus dem Eigentumsanteil am Gebäude entspringt und von niemandem aufgekündigt werden kann. In Bezug auf die für die Nutzung der Allgemeinen Gebäudeteile zu zahlenden Gelder an den Investor sind jedoch klare Festlegungen zwischen Investor und Nutzer zu treffen. Ob in diesem Zusammenhang auch das Mietrecht einbezogen werden muss oder ob sich die Höhe der Beträge nicht auch schon aus dem am Markt herrschenden Wettbewerb um den Kunden ableitet und aufgrund der Konkurrenzfähigkeit zu den anderen Organisationsformen Miete und Alleineigentum einen bestimmten Rahmen einhält, müsste an anderer Stelle diskutiert werden und soll hier nur als Frage aufgeworfen werden. Ein wichtiger Bestandteil des Kleinen Wohnungseigentums stellt aber tatsächlich die Partnerschaft zwischen Nutzer und Investor dar, deren Charakter so stark ausgestaltet sein sollte, dass auftretende Fragen nicht notwendigerweise mit Hilfe des Mietrechts angegangen werden müssten, sondern als Vertrag zwischen den Partnern geregelt sein sollten⁵¹.

4.3 Produktentwicklung, -positionierung und Marktaufbau

Wie in den vorangegangenen Kapiteln dargestellt, kann das Kleine Wohnungseigentum dem Nutzer und auch dem Investor ein einzigartiges Wertebündel anbieten. Die Entwicklung des Regelwerks bis zur Marktreife, die erfolgreiche Positionierung des Produkts im Markt und der Aufbau eines liquiden, transparenten und potenten Marktsegmentes stellen die eigentlichen Schritte zur Übertragung des Konzepts auf den Schweizer Wohneigentumsmarkt dar und sollen kurz angedacht und behandelt werden.

Das Wesen des Konzepts Kleines Wohnungseigentum macht die Partnerschaft zwischen Investor und Nutzer aus, die zu beiderseitigem Nutzen ausgestaltet werden muss. Das Angebot selbst entwickelt und unterbreitet der Investor seinen Rendite-Bedürfnissen und Kompetenzen entsprechend. Soll das Konzept also am Markt realisiert werden, muss eine Institution gefunden werden, die einen für die eigene Entwicklung strategischen Nutzen in der Produktentwicklung Kleines Wohnungseigentum sieht.

⁵¹ Dürr (2005) S.25-30

Dabei ist nicht nur die finanzielle Beteiligung gemeint, das Kleine Wohnungseigentum bedarf einer partnerschaftlich ausgerichteten Trägerschaft, die nicht nur in der Lage ist, eine nachhaltige Strategie für die Bewirtschaftung eines Wohngebäudes zu entwickeln und umzusetzen, sondern auch bereit ist, diese Kompetenz als Dienstleistung an einen selbst bewussten Kunden und Eigentumspartner im Objekt zu verkaufen. Auch diese Leistungen müssen entwickelt und strukturiert werden.

Das Wesen der Zielgruppe, an die man zuerst einen Anteil an der Immobilie verkaufen will und für die man danach langfristig eine Dienstleistung erbringen will, muss erfasst und analysiert werden, Kommunikationsstrategien und Prozesse im Umgang mit dem Kunden müssen erarbeitet werden. Der oft gehörte und auch in der Vorstudie zur Einschätzung der Sanierungstätigkeit im Bestand der Stockwerkeigentümergebauten erwähnte Vorbehalt, dass die Kundschaft teils nur sehr schwer zufrieden zustellen ist und der Aufwand im Umgang mit den Eigentümern eines Mehrfamilienhauses die Einnahmen schnell übersteigen kann⁵² muss in diesem Zusammenhang als Ansporn gelten, die entwickelte Eigentumsstruktur Kleines Wohnungseigentum mit den theoretisch richtig zugewiesenen Verantwortungsbereichen im Hinblick auf die Bedürfnisse des Kunden so umzusetzen, dass eine für beide Seiten wertvolle Leistung entwickelt und auch verkauft werden kann. Auch in diesem Bereich muss also die Zielgruppe im Fokus der Produktentwicklung stehen.

Positive Beispiele für eine fruchtbare Zusammenarbeit mit privaten Immobilieneigentümern gibt es im Markt. Die Käufer von Eigentumswohnungen werden schon heute aktiv in den Ausbauprozess ihrer Wohnungen einbezogen, private Lebensräume von Bauherren entstehen in enger – und auf die emotionalen als auch wirtschaftlichen Bedürfnisse der Eigentümer ausgerichtete – Zusammenarbeit mit Architekten im Bereich des Einfamilienhaussegments. Bewirtschafter urbaner Mietobjekte bieten über das reine Vertragsverhältnis hinausgehende Dienstleistungen für eine zahlungsbereite Bewohnerschaft an. Durch den beim Kleinen

⁵² Hochschule für Wirtschaft Luzern (2007) S. 10

Wohnungseigentum vorgeschlagenen Rückzug des Investors aus dem privaten Raum ergeben sich für den Eigentümer der Wohnung vielfältige Auswahlmöglichkeiten in Bezug auf die Ausgestaltung des eigenen Lebensraumes. Treffen müssen sich die Eigentumspartner Nutzer und Investor, wenn es um Image und Strategie des Objekts geht, der private Lebensraum wird das Betätigungsfeld von Freunden, Selbstbauern, Architekten, Innenausstattern oder Designern und kann – muss aber nicht – als potentieller Konfliktpunkt bewusst aus der Partnerschaft ausgeschlossen werden. Hier liegt ein breites Feld der Definitionsfindung und Ausgestaltung von unterschiedlichsten Dienstleistungen für einen interessierten Investorpartner vor.

Die Entwicklung des Konzepts Kleines Wohnungseigentum zur Marktreife sollte zudem unter Einbezug von Fachleuten aller im Immobilienmarkt beteiligten Fachrichtungen stattfinden. Die juristische Struktur des Kleinen Wohnungseigentums ist von David Dürr entwickelt worden. Ergänzt werden muss die rechtliche Basis des Konzepts um immobilienwirtschaftliches und marketingspezifisches Fachwissen, dass die Partnerschaft zu einem inhaltlich eindeutig definierten Produkt mit Wertschöpfungspotential weiterentwickeln kann. Dazu müssen neben den wirtschaftlichen Gesichtspunkten eines Investors vor allem auch die Ergebnisse gezielter Markt- und Zielgruppenanalysen in den Entwicklungsprozess einfließen können. Ziel muss es sein, die neue und nicht durch ein Gesetz geregelte Eigentumsverteilung an einem Gebäude inklusive der von ihr angebotenen Nutzwerte zu einer starken und aussagekräftigen Marke aufzubauen, die beim Zielpublikum nicht nur Interesse weckt, sondern auch verstanden wird und Vertrauen erzeugt.

Das Marketing ist dabei nicht nur auf die Zielgruppe der Käufer auszurichten, schon in der Entwicklungsphase sollte das Konzept im Rahmen von öffentlichen Publikationen, von Kongressen oder Messen in den unterschiedlichen Fachbereichen Recht, Architektur, Bauwirtschaft, Facility Management, Marketing, Investment Management etc. auch mit den im Markt agierenden Akteuren diskutiert werden.

Auf Grundlage dieser Marke können dann an unterschiedlichste Zielgruppen gerichtete Immobilienangebote entwickelt und am Markt positioniert werden. Ausgehend von den Renditewünschen und den Kompetenzen des Investors werden mittels Marktanalysen die Bedürfnisse und die Zahlungsbereitschaften potentieller Zielgruppen eruiert und

hinsichtlich der mit diesen Vorgaben realisierbaren Projektstandorte, Objektgrößen und Dienstleistungspakete verglichen. Die Marktleistung in Form von einer zahlbaren Objektgröße verbunden mit einem zahlbaren Dienstleistungspaket an einem zahlbaren Standort wird also in einem Abgleich zwischen den Interessen des Investors und den Bedürfnissen einer Zielgruppe definiert. Nur wenn die Bedürfnisse beider Seiten befriedigt werden können, wird das Wertebündel des Kleinen Wohnungseigentums in Form einer konkreten Immobilienentwicklung umgesetzt werden können. Der Bandbreite möglicher Partnerschaften ist dabei keine Grenze gesetzt, es könnten unterschiedlichste Wohn- und Lebensraumimages, Standorte und Objektgrößen mit einer jeweils spezifisch auf die Partnerschaft zugeschnittenen Preis- und Servicepolitik angeboten werden.

Gleichfalls auf die Bedürfnisse der Zielgruppen zugeschnitten sein müssen die Kommunikationspolitik und der Absatzprozess der Immobilienangebote auf Grundlage der Marke des Kleinen Wohnungseigentums. Mit beiden Marketinginstrumenten muss sichergestellt werden, dass die anvisierten Zielgruppen auch angesprochen und erreicht werden⁵³.

Im Fall des Kleinen Wohnungseigentums muss also nicht nur ein spezifisches Immobilienprojekt auf den Markt gebracht werden, ein völlig neues Eigentumskonzept ist als Grundlage für diverse Immobilienangebote am Markt bekannt zu machen.

Wie kann der Markt für das Kleine Wohnungseigentum aufgebaut werden?

Eine Strategie läge darin, klein anzufangen, Projekt für Projekt zu realisieren und dabei das neue Modell anhand der Erfahrungen aus der Praxis weiterzuentwickeln. Das genossenschaftliche Umfeld wäre für diesen Weg wahrscheinlich sehr gut geeignet. Der Partnerschaftsgedanke ist als Kooperation bereits bei Nutzern und Bewirtschaftern der Liegenschaften vorhanden und wird mit Hilfe des neuen Systems lediglich zur effizienteren Austauschbeziehung zwischen Nutzer und Investor umformuliert. Auch die Ausrichtung der Genossenschaften auf das Allgemeinwohl könnte die Arbeit an der

⁵³ Zeugin Gölker (2007) S. 10

Organisationsstruktur unterstützen, der Druck sofort eine hohe Rendite erzielen zu müssen, wäre in diesem Umfeld nicht so ausgeprägt vorhanden und würde die inhaltliche Arbeit am Konzept nicht dominieren. Ein weiterer Vorteil könnte die Nähe der Genossenschaften zum Bundesamt für Wohnungswesen darstellen, das auch die bisherigen Entwicklungsschritte des Kleinen Wohnungseigentums unterstützt hat. Mit einer Weiterentwicklung des Konzepts in einem genossenschaftlichen Umfeld könnte das Bundesamt sicherstellen, dass das eigentliche Ziel, die Förderung des Wohneigentums breiterer Bevölkerungskreise nicht aus den Augen verloren wird und anhand möglicher Pilotprojekte auf eine Realisierbarkeit hin überprüft wird.

Die Umsetzung des Kleinen Wohnungseigentums im Investorenmarkt bedarf dagegen eines nachweisbar geringen Risikos für Nutzer und Investor. Das Vertrauen eines ausreichend grossen Kundensegments könnte vor allem durch eine vorhandene Marktliquidität, die Sicherheit und Vertrauen induziert, dass der erworbene Immobilienanteil auch wieder veräussert werden kann, erreicht werden. Fänden sich also wirklich einige an dieser Eigentumsform interessierte Investoren, könnte der Markt mittels der Umwandlung bestehender Immobilien eventuell sehr schnell getestet werden. Es wäre auf diese Art möglich, zusammen eine kritische Menge an Wohnungen auf den Markt zu bringen, die dem Nutzer eine Auswahl an unterschiedlichen Standorten, Objektgrössen und -qualitäten ermöglichen würde und ihm aufgrund der angezeigten Liquidität gleichzeitig das Vertrauen in das neue Marktsegment vermitteln könnte.

5 Schlussfolgerungen und Ausblick

Das Modell „Kleines Wohnungseigentum“ ist auf den Wohnungsmarkt der Schweiz übertragbar.

Die vorliegende Arbeit kann die Hypothese im Rahmen der hier behandelten Themenfelder Wohnungstheorie und Marketingansätze bestätigen. Der vollständige Nachweis muss allerdings bis zur tatsächlichen Umsetzung der Organisationsform am Markt offen bleiben. Innerhalb der hier vorliegenden markttheoretischen und marketingorientierten Überlegungen zum Kleinen Wohnungseigentum konnte jedoch das Potential des neuen Eigentumsprinzips dargestellt werden.

Vor allem auf die im Markt auftretenden Ineffizienzen bei den bestehenden Eigentumskonzepten findet das Modell durch die richtige Zuweisung von Eigentümer und zugehörigem Einflussbereich in der Immobilie ökonomisch und verhaltens-theoretisch richtige Antworten, die einen positiven Einfluss auf die Effizienz der zwischen Angebot und Nachfrage stattfindenden Austauschhandlungen ausüben. Dabei können sowohl die spezifischen Bedürfnisse der privaten Eigentümer als auch die Bedürfnisse der Investoren befriedigt werden.

Durch die Analyse und Darstellung des Regelschemas des Kleinen Wohnungseigentums konnten die Faktoren Einkommen und Vermögen des Nutzers, geforderte Bruttorendite des Investors als auch Hypothekenzins und geforderter Eigenkapitalanteil eines Kredit gebenden Bankinstituts als wesentliche Einflussgrößen auf den resultierenden tragbaren Immobilienpreis ausgemacht werden. Sie bestimmen, welches Objekt ein Nutzer am Markt erwerben kann und erlauben es auf der anderen Seite einem Investor, das Produkt zielgerichtet auf die Bedürfnisse einer Zielgruppe auszurichten.

Grundlegende Charakteristik wird dem neuen Eigentumsmodell jedoch durch das Verhältnis zwischen den Wertanteilen des Nutzers und den Wertanteilen des Investors an der Immobilie verliehen. Hier wird festgelegt, welchen Charakter die Partnerschaft zwischen den Polen Miete und Eigentum einnimmt, welches Angebot sie damit einem interessierten Nutzer oder Investor machen kann. Das Kleine Wohnungseigentum ermöglicht den am Markt beteiligten Akteuren, die Frage nach Miete oder Eigentum mit

einem Vertragsverhältnis zu beantworten, in dem die Eigentumsanteile an der Immobilie ausgehandelt und an die Marktdynamik und die Bedürfnisse der Akteure angepasst werden können.

Das Kleine Wohnungseigentum vermag den Eigentumspartnern Alleinstellungsmerkmale gegenüber den Konkurrenzprodukten am Markt in den Dimensionen Kultur, Struktur, Strategie, Qualität und Preis anzubieten und macht die Partnerschaft damit – theoretisch – zum Best Owner einer Wohnimmobilie.

Inwieweit die Nachfrager und Anbieter auf dem Wohnungsmarkt tatsächlich der hier dargestellten Argumentation folgen oder ob sie ihre persönlichen Nutzwerte – vor allem in Bezug auf die Partnerschaft – anders gewichten, müssen jedoch weitergehende Marktanalysen und Primärstudien aufzeigen, die einen wichtigen Bestandteil der Entwicklung des Kleinen Eigentums zu einer am Markt realisierbaren Eigentumsform darstellen.

Nicht uneingeschränkt positiv konnte die Frage nach einer Ausweitung des Wohneigentums auf die niedrigeren Einkommensgruppen beantwortet werden. Die Modellrechnungen haben einerseits ergeben, dass auch Nutzer der beiden untersten Einkommensgruppen selbst bewohntes Eigentum mit der Anwendung des Kleinen Wohnungseigentums tragen können, dieses ist jedoch auf kleine Objektgrößen und Regionen mit einem niedrigeren Immobilienpreisniveau beschränkt. Andererseits ist auch mit der Anwendung des Regelschemas des Kleinen Wohneigentums deutlich geworden, dass Investoren eigene Renditeansprüche gegenüber dem Anspruch des Eigentumsangebots an diese Einkommensgruppen zurückstellen müssten, um eine Ausweitung wirklich zu ermöglichen.

Trotzdem bietet die neue Eigentumsform Potential, dass durch eine weitergehende Diskussion zwischen allen Akteuren im Wohnimmobilienmarkt herausgearbeitet und weiterentwickelt werden sollte, um auf die Dynamik und Anforderungen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umfelds adäquate Antworten geben zu können und um die Bedürfnisse der Nutzer und Investoren effizient und nachhaltig befriedigen zu können.

6 Anhang

6.1 Entwicklung des Erstwohnungsbestandes 1970 bis 2000

Erstwohnungen	Allein-Eigentum	STWE	Miete
Total	Miteigentum		Genossenschaft
1970			
2'000'000		17'941	
+19%	+12.6%	+373.5%	+16%
1980			
		67'010	
+17%	+16.3%	+109.3%	+18%
1990			
		140'252	
+8%	+3.6%	+94.1%	+3.6%
2000	809'731	237'716	1'929'448
3'027'829			

Tabelle 3: Entwicklung Wohnungsbestand / Quelle: Wohnen 2000

6.2 Entwicklung des Gesamtbestandes STWE 1980 bis 2008

Gesamtbestand	STWE
1980	150'000
1990	311'166
+Neubau	116'237 / 37%
+Umwandlg.	134'215 / 43%
+Total	250'452 / 80%
2000	561'618
+Total	339'982 / 62%
2008 (W&P)	901'600

Tabelle 4: Entwicklung STWE / Quellen: Wohnen 2000, W&P

6.3 Immobilienbestand / Marktwert / Anzahl Wohnungen Stand 2008

Wohnungen Total				3'783'000
EFH	145 Mio qm	/	640 Mrd. Fr	/ 892'400
Eigentumswohnungen	124 Mio qm	/	462 Mrd. Fr	/ 901'600
Mietwohnungen	185 Mio qm	/	622 Mrd. Fr	/ 1'989'000
Veränderungen Wohnungsbestand		1.4%	1.6%	0.8%
Neubauquote 2006		1.3%	1.0%	1.0%
Leerstand 2007		0.5%	0.5%	1.6%
Marktliquidität/ Angebotsziffer		3.5%	5.4%	5.0%

Tabelle 5: Marktstruktur 2008 / Quelle: Wüest & Partner

6.4 Eigentümerstruktur im Wohnungsmarkt Stand 2000

Eigentümer der Wohnungen der CH	% - 2000	% - 1990
Privatpersonen	73.3	68.8
Bau- oder Immobiliengesellschaft	3.7	7.4
Wohnbaugenossenschaft	4.5	4.5
Versicherung	3.3	3.4
Immobilienfonds	1.6	1.4
Personalvorsorgeeinrichtung	5.1	5.9
Anderer Stiftung	1.2	1.3
Verein	0.4	0.5
Gemeinde, Kanton, Bund	2.4	2.7
Anderer Eigentübertyp	4.4	4.2

Tabelle 6: Eigentümerstruktur 2000 / Quelle: BfS

6.5 Organisationsformen der Eigentümerstrukturen

6.5.1 Miete

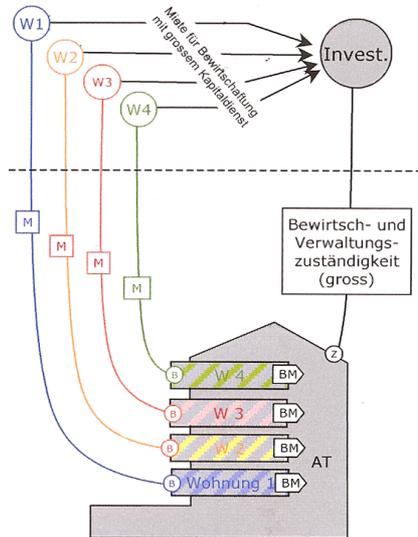


Abbildung 9: Organisationsschema Miete / © Dürr

6.5.2 Genossenschaft

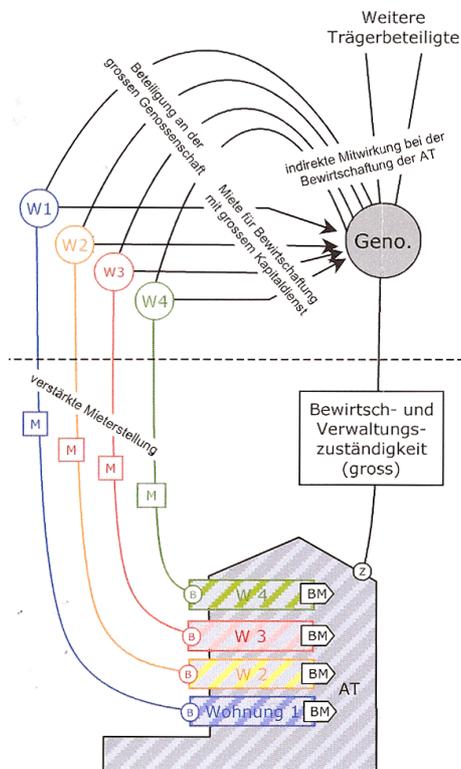


Abbildung 10: Organisationsschema Genossenschaft / © Dürr

6.5.3 Stockwerkeigentum

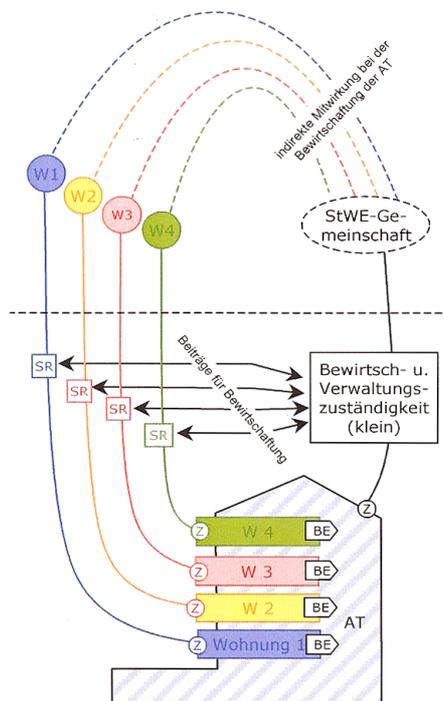


Abbildung 11: Organisationsschema STWE / © Dürr

6.6 Ergebnistabellen der Modellrechnung

6.6.1 Partnerschaft 50:50

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
390'349	141'907	247'957	345'294	455'777	751'749	7.00%	FK-Anteil Investor: 50
233'854	85'145	148'548	206'862	273'052	450'366	3.50%	Hypothek 60%
155'903	56'763	99'032	137'908	182'034	300'244	40.00%	EK-Anforderung Bank
389'757	141'908	247'581	344'770	455'086	750'609		EK-Anteil Nutzer: 50
780'106	283'815	495'537	690'064	910'863	1'502'359		tragbare Objektgrösse
1.45	1.45	1.45	1.45	1.45	1.45		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
7.25	7.25	7.25	7.25	7.25	7.25		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 7: Partnerschaft 50:50

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
368'927	134'166	234'349	326'344	430'764	710'493	7.00%	FK-Anteil Investor: 50
276'699	100'626	175'764	244'761	323'078	532'877	3.50%	Hypothek 60%
92'233	33'542	58'588	81'587	107'693	177'626	20.00%	EK-Anforderung Bank
368'932	134'168	234'352	326'348	430'770	710'503		EK-Anteil Nutzer: 50
737'858	268'335	468'701	652'692	861'534	1'420'996		tragbare Objektgrösse
0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
6.86	6.86	6.86	6.86	6.86	6.86		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 8: Partnerschaft 50:50, Hypothek

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
498'377	181'243	316'578	440'853	581'913	959'794	4.50%	FK-Anteil Investor: 50
373'781	135'932	237'433	330'638	436'432	719'843	3.50%	Hypothek 80%
124'594	45'311	79'144	110'213	145'477	239'948	20.00%	EK-Anforderung Bank
498'375	181'242	316'577	440'851	581'910	959'790		EK-Anteil Nutzer: 50
996'752	362'486	633'155	881'704	1'163'822	1'919'585		tragbare Objektgrösse
1.16	1.16	1.16	1.16	1.16	1.16		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
9.26	9.26	9.26	9.26	9.26	9.26		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 9: Partnerschaft 50:50, Investorenrendite

6.6.2 Partnerschaft 33:66

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
317'048	115'300	201'394	280'453	370'189	610'583	7.00%	FK-Anteil Investor: 33
380'457	138'360	241'673	336'543	444'227	732'699	3.50%	Hypothek 60%
253'638	92'240	161'115	224'362	296'151	488'466	40.00%	EK-Anforderung Bank
634'095	230'599	402'789	560'906	740'379	1'221'165		EK-Anteil Nutzer: 66
951'143	345'899	604'183	841'359	1'110'568	1'831'748		tragbare Objektgrösse
2.36	2.36	2.36	2.36	2.36	2.36		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
8.84	8.84	8.84	8.84	8.84	8.84		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 10: Partnerschaft 33:66

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
289'858	105'412	184'123	256'401	338'442	558'219	7.00%	FK-Anteil Investor: 33
434'837	158'136	276'216	384'647	507'722	837'426	3.50%	Hypothek 80%
144'946	52'712	92'072	128'216	169'241	279'142	20.00%	EK-Anforderung Bank
579'783	210'848	368'288	512'862	676'963	1'116'568		EK-Anteil Nutzer: 66
869'640	316'259	552'411	769'263	1'015'405	1'674'787		tragbare Objektgrösse
1.35	1.35	1.35	1.35	1.35	1.35		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
8.08	8.08	8.08	8.08	8.08	8.08		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 11: Partnerschaft 33:66, Hypothek

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
364'168	132'436	231'326	322'134	425'208	701'329	4.50%	FK-Anteil Investor: 33
546'336	198'684	347'043	483'276	637'910	1'052'156	3.50%	Hypothek 80%
182'112	66'228	115'681	161'092	212'637	350'719	20.00%	EK-Anforderung Bank
728'448	264'912	462'724	644'368	850'547	1'402'874		EK-Anteil Nutzer: 66
1'092'616	397'348	694'049	966'503	1'275'755	2'104'203		tragbare Objektgrösse
1.69	1.69	1.69	1.69	1.69	1.69		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
10.15	10.15	10.15	10.15	10.15	10.15		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 12: Partnerschaft 33:66, Investorenrendite

6.6.3 Partnerschaft 25:27

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
266'726	96'999	169'429	235'939	311'433	513'671	7.00%	FK-Anteil Investor: 25
480'086	174'591	304'959	424'673	560'555	924'568	3.50%	Hypothek 60%
320'057	116'394	203'306	283'115	373'704	616'379	40.00%	EK-Anforderung Bank
800'143	290'986	508'265	707'788	934'259	1'540'947		EK-Anteil Nutzer: 75
1'066'869	387'985	677'694	943'728	1'245'692	2'054'618		tragbare Objektgrösse
2.97	2.97	2.97	2.97	2.97	2.97		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
9.91	9.91	9.91	9.91	9.91	9.91		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 13:Partnerschaft 25:75

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
230'811	83'938	146'615	204'170	269'498	444'504	7.00%	FK-Anteil Investor: 25
552'931	201'083	351'232	489'110	645'610	1'064'856	3.50%	Hypothek 80%
138'233	50'271	87'808	122'277	161'403	266'214	20.00%	EK-Anforderung Bank
691'164	251'353	439'040	611'387	807'013	1'331'070		EK-Anteil Nutzer: 75
921'974	335'291	585'655	815'557	1'076'510	1'775'574		tragbare Objektgrösse
1.28	1.28	1.28	1.28	1.28	1.28		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
8.57	8.57	8.57	8.57	8.57	8.57		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 14: Partnerschaft 25:75, Hypothek

Durchschnitt	bis 4599	4600 - 6899	6900 - 9099	9100 - 12099	ab 12100		Einkommensklassen BfS, EVE 2005
	19.80%	19.60%	20.40%	20.00%	20.20%	100.00%	Prozentuale Verteilung Haushalte
2.24	1.35	1.8	2.34	2.74	2.91		Anzahl Personen pro Haushalt
8'967	3'261	5'696	7'932	10'470	17'269		mtl. Bruttoeinkommen
107'604	39'132	68'352	95'184	125'640	207'228		Jahresbruttoeinkommen
35'509	12'914	22'556	31'411	41'461	68'385	33.00%	Mietzinsbelastung
359'039	100'109	228'068	317'597	419'219	691'451	4.50%	FK-Anteil Investor: 25
552'931	240'248	351'232	489'110	645'610	1'064'856	3.50%	Hypothek 80%
138'233	60'062	87'808	122'277	161'403	266'214	20.00%	EK-Anforderung Bank
691'164	300'309	439'040	611'387	807'013	1'331'070		EK-Anteil Nutzer: 75
1'050'202	400'418	667'107	928'985	1'226'231	2'022'521		tragbare Objektgrösse
1.28	1.53	1.28	1.28	1.28	1.28		Eigenkapitalanforderung : Jahreseinkommen
9.76	10.23	9.76	9.76	9.76	9.76		tragbarer Immobilienpreis : Jahreseinkommen

Tabelle 15: Partnerschaft 25:75, Investorenrendite

6.7 Ergebnisauswertung der Modellrechnung

6.7.1 Wertanteile Nutzer / Investor

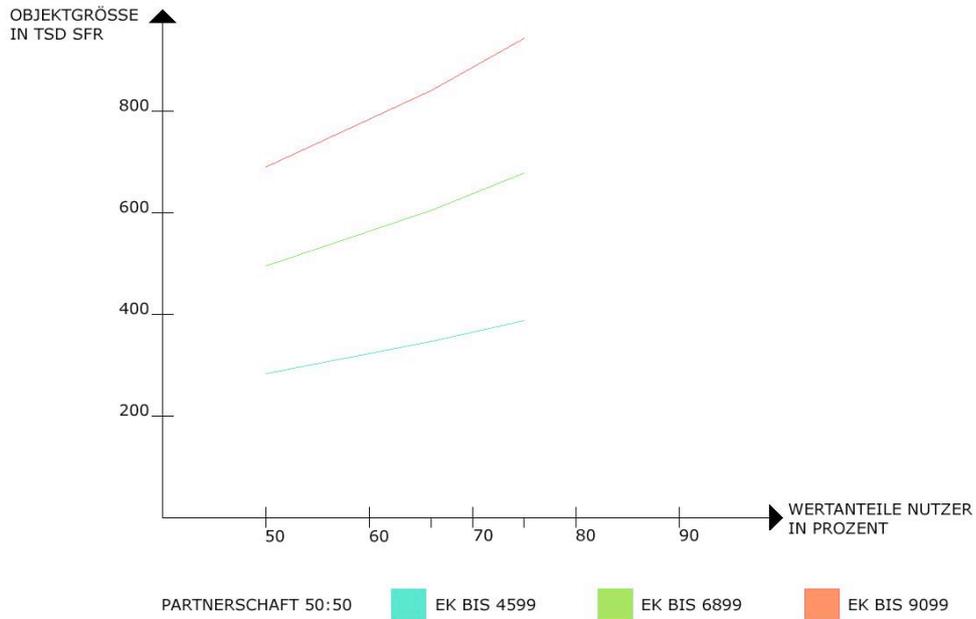


Abbildung 12: Objektgrösse in Abhängigkeit vom Wertanteil des Nutzers

6.7.2 Rendite Investor

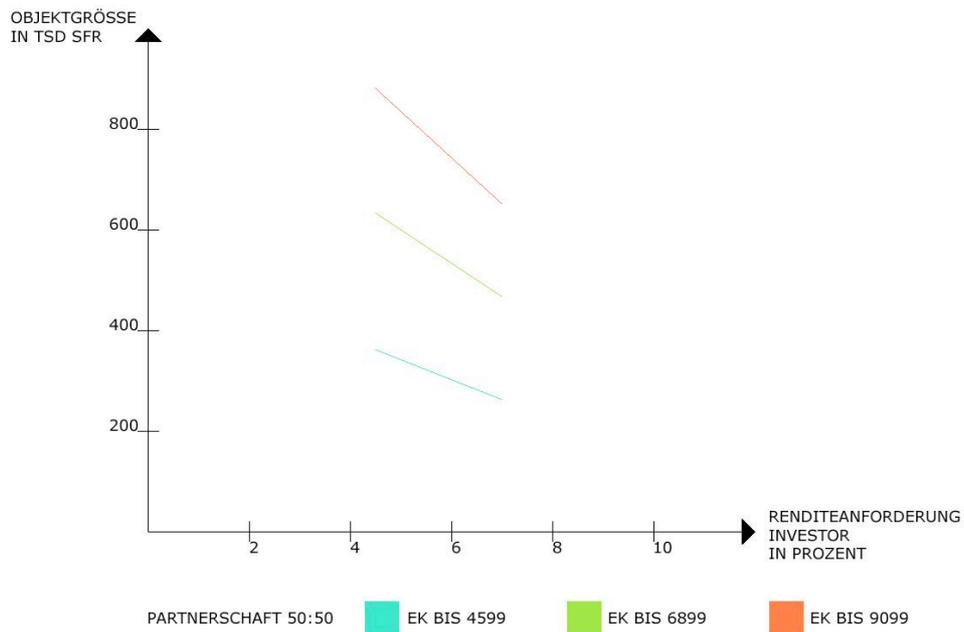


Abbildung 13: Objektgröße in Abhängigkeit von der Rendite des Investors

6.7.3 Eigenkapitalanforderung Bank

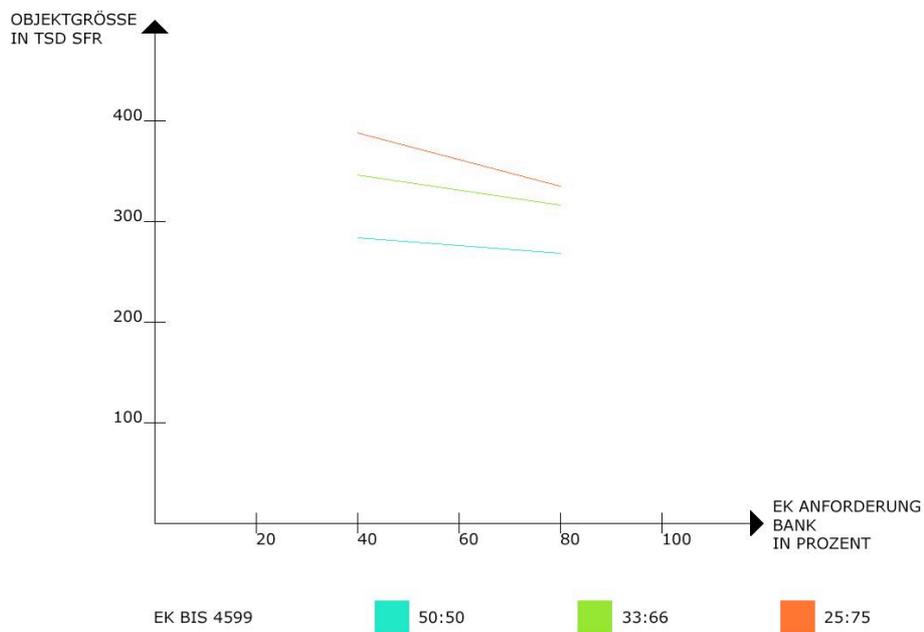


Abbildung 14: Objektgröße in Abhängigkeit von der EK-Anforderung der Bank

6.7.4 Vergleich tragbare Objektgrösse und Marktangebot

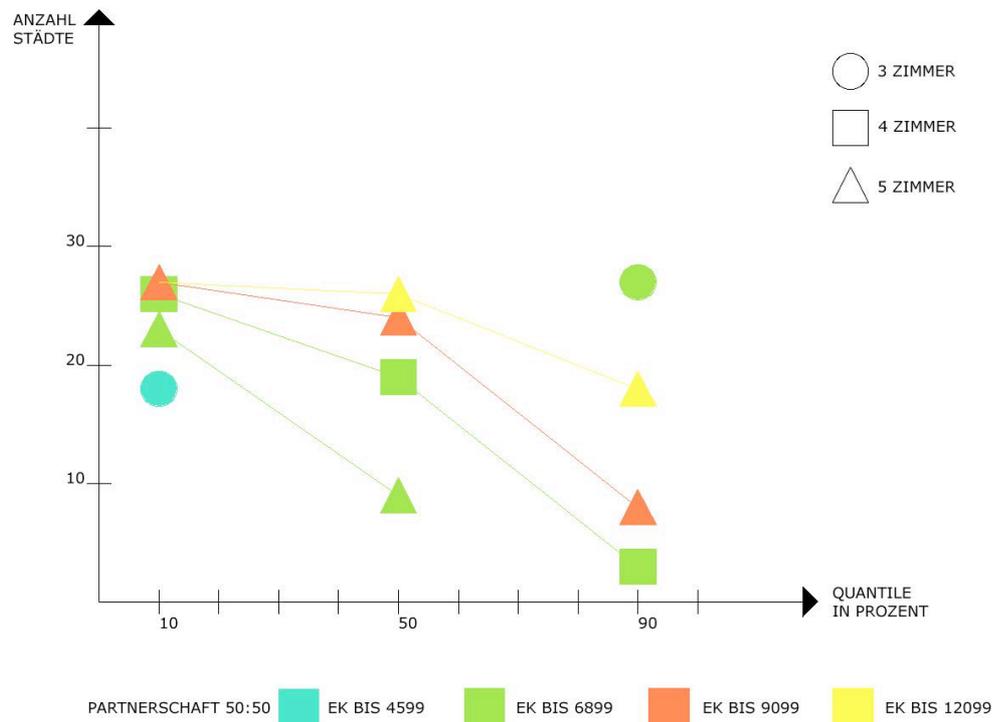


Abbildung 15: Anzahl Städte Partnerschaft 50:50

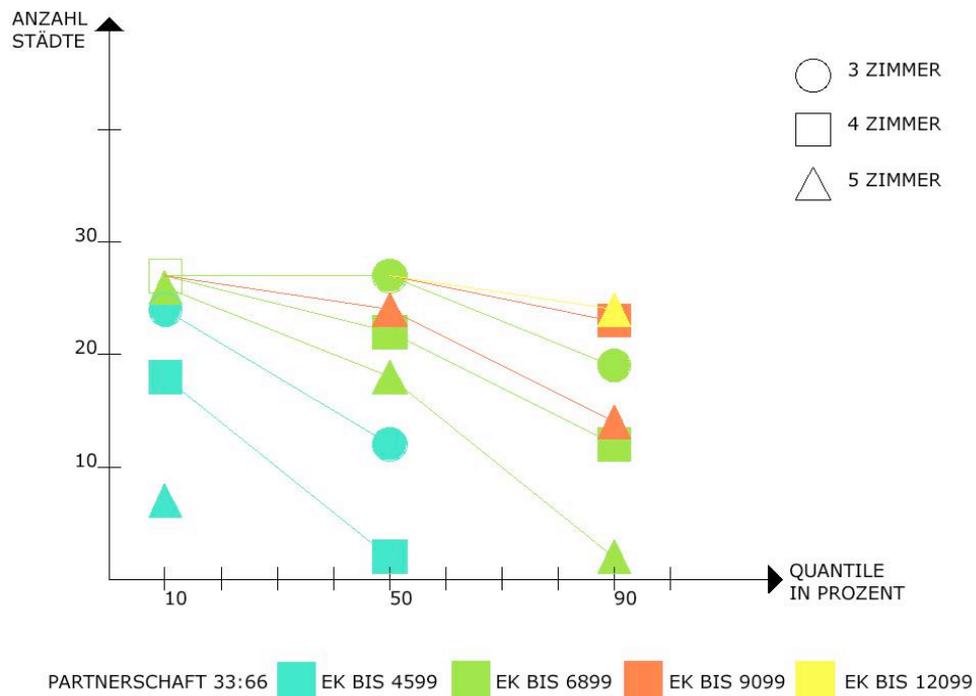


Abbildung 16: Anzahl Städte Partnerschaft 33:66

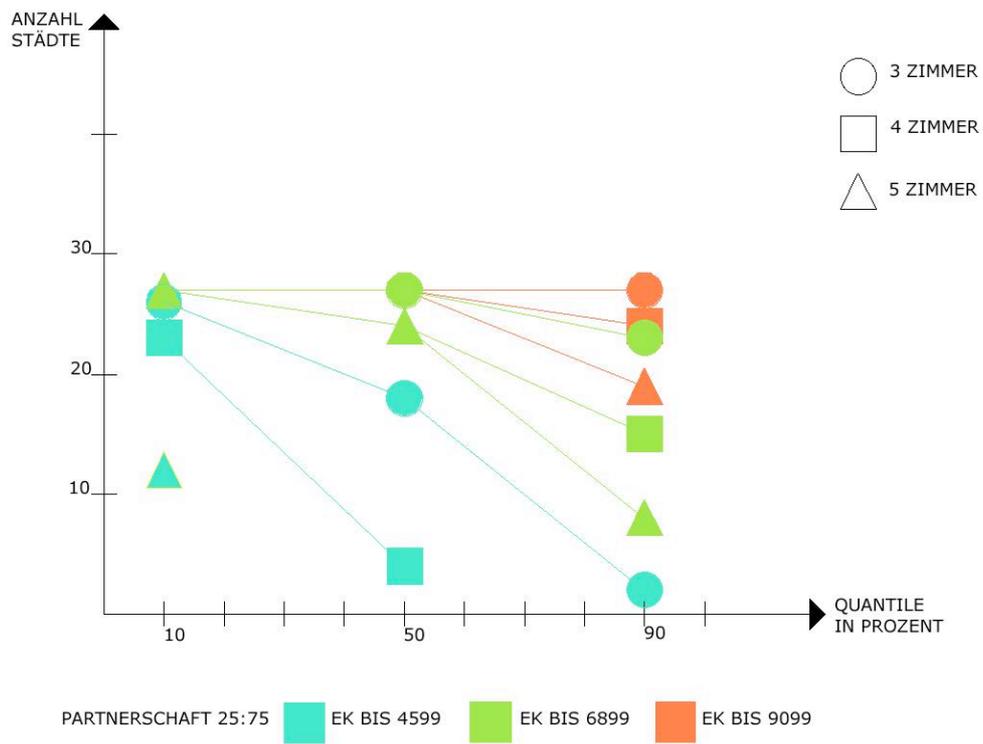


Abbildung 17: Anzahl Städte Partnerschaft 25:75

6.8 Preisniveau Miete und Eigentum

Quantile	10%	50%	90%		10%	50%	90%
Zürich							
Kreis 7							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 220	Fr. 300	Fr. 420	CHF / qm HNF	Fr. 5'790	Fr. 8'290	Fr. 12'140
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 22'000	Fr. 30'000	Fr. 42'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 579'000	Fr. 829'000	Fr. 1'214'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 314'286	Fr. 428'571	Fr. 600'000	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 264'714	Fr. 400'429	Fr. 614'000
					1.84	1.93	2.02
Kreis 12							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 170	Fr. 230	Fr. 290	CHF / qm HNF	Fr. 3'460	Fr. 5'260	Fr. 7'540
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 17'000	Fr. 23'000	Fr. 29'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 346'000	Fr. 526'000	Fr. 754'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 242'857	Fr. 328'571	Fr. 414'286	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 103'143	Fr. 197'429	Fr. 339'714
					1.42	1.60	1.82
Basel							
Kreis 6							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 150.00	Fr. 190.00	Fr. 220.00	CHF / qm HNF	Fr. 3'280.00	Fr. 4'830.00	Fr. 8'110.00
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 15'000	Fr. 19'000	Fr. 22'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 328'000	Fr. 483'000	Fr. 811'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 214'286	Fr. 271'429	Fr. 314'286	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 113'714	Fr. 211'571	Fr. 496'714
					1.53	1.78	2.58
Kreis 5							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 160.00	Fr. 190.00	Fr. 220.00	CHF / qm HNF	Fr. 3'680.00	Fr. 4'510.00	Fr. 5'400.00
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 16'000	Fr. 19'000	Fr. 22'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 368'000	Fr. 451'000	Fr. 540'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 228'571	Fr. 271'429	Fr. 314'286	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 139'429	Fr. 179'571	Fr. 225'714
					1.61	1.66	1.72
Genève							
Kreis 7							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 210.00	Fr. 280.00	Fr. 440.00	CHF / qm HNF	Fr. 4'200.00	Fr. 6'430.00	Fr. 11'020.00
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 21'000	Fr. 28'000	Fr. 44'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 420'000	Fr. 643'000	Fr. 1'102'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 300'000	Fr. 400'000	Fr. 628'571	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 120'000	Fr. 243'000	Fr. 473'429
					1.40	1.61	1.75
Kreis 1							
CHF / qm HNF/ a	Fr. 190.00	Fr. 260.00	Fr. 360.00	CHF / qm HNF	Fr. 3'710.00	Fr. 5'350.00	Fr. 7'610.00
Miete/Jahr/100 qm	Fr. 19'000	Fr. 26'000	Fr. 36'000	Kaufpreis/100 qm	Fr. 371'000	Fr. 535'000	Fr. 761'000
kapitalisierte Investition aus Miete, Zins 7%	Fr. 271'429	Fr. 371'429	Fr. 514'286	Differenz zwischen Miete und Eigentum Faktor	Fr. 99'571	Fr. 163'571	Fr. 246'714
					1.37	1.44	1.48

Tabelle 16: Preisniveau Miete und STWE / Quelle: W&P

7 Literaturverzeichnis

Aebersold, Andreas: Miete oder Eigentum? : die ökonomische Entscheidung über den Wohnungsbesitz, Hallstadt: Rosch-Buch, 1994.

Bundesamt für Wohnungswesen (Hrsg.): Wohnbau und Eigentumsförderung - Wie weiter?, Empfehlungen der Eidg. Wohnbaukommission zur zukünftigen Wohnungspolitik des Bundes, Band 67 Schriftenreihe Wohnungswesen, Grenchen: BWO, 1999.

Clavadetscher, Claudio; Geser, Christian: Wohneigentum für alle? : Neue Modelle können zu einer breiteren Streuung beitragen, in NZZ, Nr.265, 2006, S.B5.

Dürr, David: Kleines Wohnungseigentum Ein neuer Vorschlag zur Eigentumstrennung, Band 68 Schriftenreihe Wohnungswesen, Grenchen: BWO, 1999.

Dürr, David; Hatz, Michael; Zollinger, Daniel: Weiterentwicklung des Modells „Kleines Wohnungseigentum“, Studie zu Handen des Bundesamtes für Wohnungswesen, Basel: Property light AG, 2005.

Ecoplan, Fahrländer Partner: EFICAS Langfristige Perspektiven im Schweizer Immobilienmarkt, Zürich, Pensimo Management AG, 2007.

Gantenbein, Pascal: Die Institutionen des schweizerischen Immobilienmarktes : eine Analyse unter dem Transaktionsaspekt mit Vorschlägen zur Steigerung der Markteffizienz - Bern : Haupt, 1999.

Gerheuser, Frohmüt W.: Mietbelastungen und Wohnverhältnisse : Ergebnisse der eidg. Verbrauchserhebung 1998, Bern : Eidgenössische Drucksachen- und Materialzentrale, 2001.

Hochschule für Wirtschaft Luzern: Vorstudie zur Einschätzung der Sanierungstätigkeit resp. eines allfälligen Sanierungsstaus im Bestand der Stockwerkeigentümer-Bauten - Grenchen: BWO, 2007.

Löpfe, Andreas: Das „Best Owner“ Prinzip, Vorlesung CUREM 27.04.2007, Zürich: 2007.

Weinberger, Kurt: Transaktionskostentheorie,

<http://www.manalex.de/d/transaktionskostentheorie/transaktionskostentheorie.php>,

Abrufdatum: 02.07.2008/18:50 Uhr

Meffert, Heribert: Marketing : Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung : Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele : mit neuer Fallstudie VW Golf / Heribert Meffert, Christoph Burmann, Manfred Kirchgeorg. - 10., vollst. ,berarb. und erw. Aufl. - Wiesbaden : Gabler, 2008.

Sager, Daniel: Real Estate System, Vorlesung CUREM 30.03.2007, Zürich: 2007.

Schulz, Hans-Rudolf; Würmli, Peter: Wohnen 2000 : Detailauswertung der Gebäude- und Wohnungserhebung, Bern : BBL, Verkauf Bundespublikationen, 2005.

Schüssler, Reinhard; Tahlmann, Philippe: Was treibt und hemmt den Wohnungsbau? : Ergebnisse einer Bauträger- und Investorenbefragung, Bern : BBL, Verkauf Bundespublikationen, 2005.

Sebastian, Steffen: Immobilienanlageprodukte, Vorlesung CUREM 03.11.2007, Zürich: 2007.

Sotelo, Ramon: Ökonomische Grundlagen der Wohnungspolitik, Köln: Müller, 2001.

Sotelo, Ramon: Die Zusammenhänge der Immobiliennutzung und ihrer Finanzierung, in Der Langfristige Kredit, Nr. 6, 1998, S.18-21.

Sotelo, Ramon: Kauf oder Miete? : Über die Relevanz des Williamson'schen transaktionskostenökonomischen Finanzierungsansatzes für die Immobilienwirtschaft und –wissenschaft, in Wohnungswirtschaft und Mietrecht, Nr.11, 1996, S. 679-684.

Tahlmann, Philippe; Favarger Philippe: Locataire ou Propriétaire? : Enjeux et Mythes de L'Accession à la propriété en Suisse, Lausanne: Presses polytechniques et universitaires romandes, 2002.

Williamson, Oliver E.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus : Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen: Mohr, 1990.

Williamson, Oliver E.: Transaktionskostenökonomik , Münster; Hamburg: Lit, 1993.

Werczberger, Elia: Home Ownership and rent control in Switzerland, in Housing Studies, Vol.12, Nr.3, 1997, S.337-353.

Wüest & Partner: Immo-Monitoring, Zürich, 2006.

Wüest & Partner: Immo-Monitoring, Zürich, 2008.

Würmli, Peter; Bessenich, Balthasar; Dürr, David; Hübschle, Jörg: Zwischen Mietwohnung und Einfamilienhaus : Rechtsformen und Regelungsmöglichkeiten, Band 66 Schriftenreihe Wohnungswesen, Grenchen: BWO, 1998.

Peter Zeugin, Ulrike Zeugin Gölker: Wenn Zielgruppen ernst genommen werden: strategisches Immobilienmarketing, Architektur und Kommunikation, Saland: Lesebrille, 2006.

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Masterthesis

„Das Kleine Wohnungseigentum – die Übertragung eines neuen Eigentumskonzepts auf den Wohnungsmarkt der Schweiz“

selbst angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch nicht veröffentlicht.

Malans, den 18. August 2008

(Unterschrift)