

Zeitschrift: Werk, Bauen + Wohnen
Herausgeber: Bund Schweizer Architekten
Band: 101 (2014)
Heft: 10: Strassenräume = La rue, espace de vie = The streets as habitat

Rubrik: Markt

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

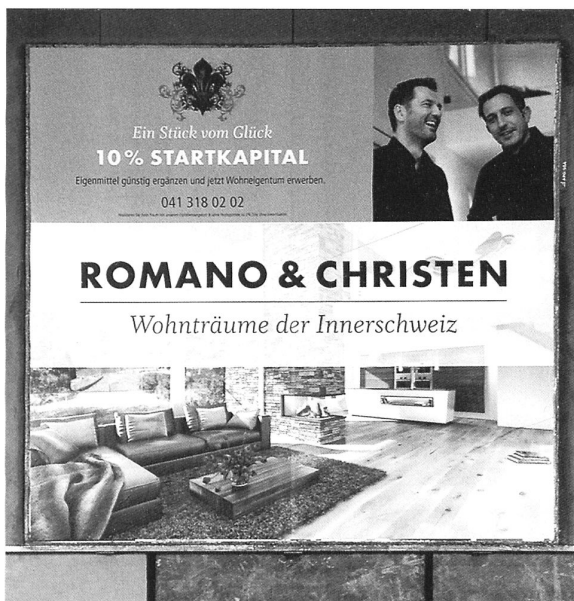
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 12.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Projektentwickler bieten Finanzierungshilfe an: Ein Strassenplakat in Zürich 2014. Bild: Wüest & Partner

Wohneigentum – Überangebot?

Strategien gegen hartnäckige Leerstände

Der makroökonomische Zahlenkranz für Wohneigentum ist immer noch intakt und verspricht eine komfortable Ausgangslage für die Anbieter. Das Angebot von Wohneigentum hat sich zwar innerhalb von zehn Jahren verdoppelt, gleichzeitig sind auch die Angebotspreise um rund 45 Prozent gestiegen. Die Insertionsdauer, das heisst die messbare Zeit der Bewerbung von Wohneigentum, hat sich den letzten Jahren nicht stark verändert.

Die subjektive Wahrnehmung vieler Marktteilnehmer widerspricht dieser intakten Grosswetterlage: Das Marktumfeld für Wohneigentum sei schwieriger geworden, der Aufwand für den Verkauf steige, die Verschärfung der Finanzierungsbedingungen sei massiv spürbar – so die Wahrnehmung vieler Anbieter. In gewissen Segmenten und Preisklassen sei der Markt sogar «tot», meinen Verkaufsprofis. In der Tat gibt es Neubebauungen, die seit Jahren im Verkauf sind und immer noch «Restbestände» von 20–50 Prozent aufweisen. Besonders betroffen sind grössere Überbauungen mit Wohnungen im Stockwerkeigentum.¹

Für die involvierten Anbieter ist das ein unternehmerischer Misserfolg: Die entstandenen Anlagekosten

sind ungedeckt, die kalkulierten Gewinne können nicht realisiert werden, zudem generieren die leer stehenden Wohnungen Kosten. Im weiteren Verkaufsprozess muss darauf geachtet werden, dass die wirtschaftlichen und rechtlichen Probleme unter Kontrolle bleiben.

Realistische Positionierung

Manche Anbieter versuchen, die Anlagekosten zu reduzieren, indem sie günstigere Materialien und Konstruktionen für den Innenausbau und die Umgebung verwenden. Solange die Planung nicht in Beton gegossen ist, kann baulich optimiert werden; das Einsparpotenzial wird auf 5–10 Prozent geschätzt.² Ein weiterer Ansatz ist die Reduktion des Verkaufspreises, indem Wohnungen verkleinert oder aufgeteilt werden. Kluger wäre es allerdings, eine gezielte und marktgerechte Nachfrageanalyse und eine realistische preisliche Positionierung frühzeitig in der strategischen Planung zu machen. Das Optimieren hat zudem Grenzen: Widersprechen die Einsparungen dem Baubeschrieb oder den bereits publizierten Verkaufsunterlagen, kann das Vorgehen rechtlich kritisch sein. Käufer könnten die volle Leistung gemäss Baubeschrieb oder eine Preisreduktion verlangen.

Risikobereite Anbieter wählen eine Vorwärtsstrategie, erhöhen den Einsatz und bauen die unverkauften Wohnungen aus. Die schnelle Bezugsbereitschaft kann ein Verkaufsargument sein. Als Nachfrager sind kapitalkräftige Interessenten im Visier, denen Zeit oberstes Primat ist. Entspricht der Käufergeschmack nicht dem Angebot, muss allerdings rückgebaut werden – die Kosten gehen im heutigen Käufermarkt meistens zu Lasten des Anbieters.

Zu lange und zu intensive Marktbearbeitung schadet im Verkauf – insbesondere, wenn sich der Erfolg nicht einstellt. Die Anbieter wählen in solchen Fällen einen Rückzug vom Markt. Stattdessen wird das Verkaufsobjekt «geschmückt» mit professionellen Bildern und Texten; Besuchstage und Apéros werden durchgeführt, gezielte Werbung folgt. Alter Wein in neuen Schläuchen, sozusagen. Allzu ausgedehnten Events rund um den Verkauf setzen jedoch die Ansprüche der bereits im Objekt wohnenden Eigentümer Grenzen.

Mit nachlassender Hoffnung auf Erfolg wächst bei den Anbietern schliesslich die Verhandlungsbereitschaft zum Thema Preis. Typischerweise wird in den individuellen Verkaufsverhandlungen nachgebessert, um Anreize zu schaffen. Vorzugsweise auf indirektem Weg über eine Erhöhung der Leistungen – so wird zum Beispiel für die neue Küche ein erhöhtes Budget in Aussicht gestellt, oder der Käufer bekommt zur Wohnung noch einen Kleinwagen geschenkt. Pauschale individuelle Preisnachlässe liegen zwischen fünf und zehn Prozent. Diese erfolgen in der Regel möglichst diskret, da sie bei früheren Käufern Begehrlichkeiten wecken könnten.

Kreative Anbieter stellen den zukünftigen Käufern sogar Hilfe in der Finanzierung, in Form von Startkapital in Aussicht. Die Koppelung von Realisierung und Finanzierung in einer Firma sollte gut bedacht sein, um zukünftige Unabhängigkeit und Handlungsspielräume zu gewährleisten.

Rückzug oder Zuwarten?

Als Alternative bleibt die Vermietung. Anbieter werden zu Investoren, vielleicht mit der Hoffnung, zu einem späteren Zeitpunkt den Verkauf wieder aufzunehmen. Problematisch ist dieses Vorgehen bei bereits teilweise verkauften Überbauungen, da sich Miete und Eigentum im gleichen Haus nicht gut mischen lassen. Zudem bringt der Rückzug in den Mietwohnungsmarkt Wertkorrekturen von rund zwanzig Prozent mit sich.

Aktuell lassen sich am Markt sehr viele unterschiedliche Verhaltensweisen beobachten. Die Erfahrung der letzten Jahre verleitet noch (zu) viele Anbieter zum Warten. Passivität ist letztlich jedoch die schlechteste Option. Die Liegenschaften werden älter und verlieren rund zwei Prozent an Wert pro Jahr – aus einem Neubau wird in Kürze ein Occasionsobjekt, auch wenn dieses gar nie genutzt wurde. Zudem summieren sich Unterhalts- und Sicherungsarbeiten für den Anbieter. Auch das anspruchsvolle Marktumfeld, welches sich mittelfristig kaum verbessern dürfte, spricht letztlich gegen das Zuwarten.

— Marcel Scherrer, Wüest & Partner und Annette Herkommer

¹ Eigentumswohnungen sind in urbanen Gebieten und Agglomerationen als Stockwerkeigentum in Siedlungen konzipiert. Rechtlich gesehen ist Stockwerkeigentum Miteigentum aller Eigentümer einer Baute. Jeder Eigentümer hat ein Sonderrecht an seiner Wohneinheit, über die er individuell verfügen, die er verwalten, belehnen, verkaufen und ausschliesslich nutzen kann. Jedes Stockwerkeigentum muss im Grundbuch vermerkt werden. Gleichzeitig sind jedoch alle Eigentümer in der Stockwerkeigentümergemeinschaft organisiert und haben Rechte und Pflichten. Das ZGB ermöglicht das Stockwerkeigentum seit 1965 und begegnet seitdem neuen, sich wandelnden sozialen, ökonomischen und raumplanerischen Bedürfnissen.

² Der Innenausbau beansprucht rund 20% der gesamten Baukosten.