

Immobilien aktuell

Ausgabe April 2023



**Drohende
Wohnungsnot**



Zürcher
Kantonalbank

Meinung und Prognose
Kontrollierte Abkühlung 4

Ladenhüter
Was in der Ladentheke von Immobilienplattformen liegen bleibt 7

Konjunktur und Zinsen
Zinszyklus neigt sich dem Ende zu 10

Drohende Wohnungsnot
Wohnungsneubau – ein Hürdenlauf 12
Wo es eng wird 17
«Kinder, wir bleiben in der Stadt» 22

Gemeindeberichte 27

Interview
«Wann ist der richtige Moment, um die Hypothek zu überprüfen, Herr Stocker?» 28

Klimawandel
Bund publiziert CO₂-Ausstoss aller Wohngebäude 31



Liebe Leserin Lieber Leser



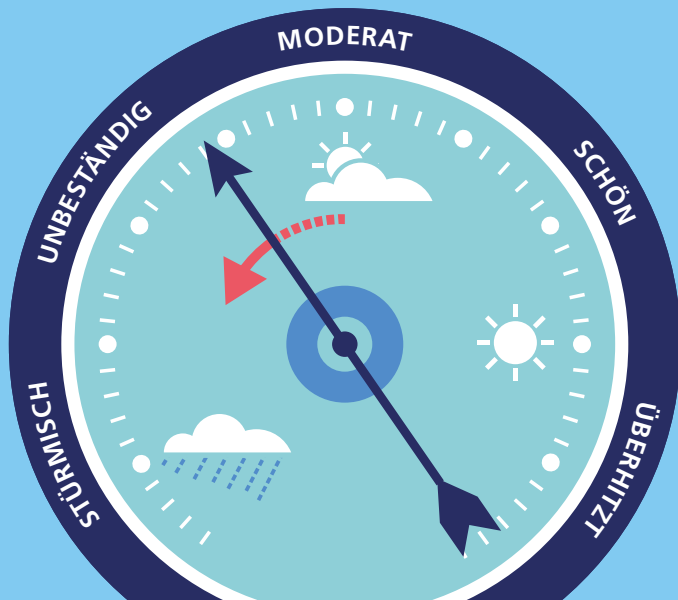
Ursina Kubli
Zürcher Kantonalbank,
Immobilien-Research

Eine hochemotionale Diskussion um eine drohende Wohnungsnot ist in voller Fahrt und braucht dringend datenbasierte Fakten. Wir haben analysiert, wie schwierig die Rahmenbedingungen im Wohnungsbau wirklich sind. Eins ist klar: Der Neubau ist zu einem regelrechten Hürdenlauf geworden. Wer sich in den grossen Städten auf Wohnungssuche befindet, hat es nicht einfach. Insbesondere für Familien ist es eine Herausforderung, eine bezahlbare Wohnung zu finden. Aber das nicht erst seit heute. Umso erstaunlicher ist, dass der Anteil Familien in der Stadt Zürich in den letzten Jahren sogar zugelegt hat. Insbesondere Genossenschaften sind ein wahrer Magnet für Familien. Doch in einer Genossenschaft unterzukommen, ist bekanntlich vergleichbar mit einem Lotteriegewinn und längst nicht für alle möglich. Wohin zieht es all die Menschen, die in der Stadt Zürich keine passende Wohnung finden? Welche Gemeinden befinden sich dadurch bereits auf dem Weg zu Stadtzürcher Mietverhältnissen?

An politischem Zündstoff wird es auch beim Thema Nachhaltigkeit nicht fehlen. Der Bund hat jüngst für jedes einzelne Wohngebäude eine Energieetikette publiziert. Damit ist der Weg zu mehr Transparenz eingeschlagen, aber wir sind noch lange nicht am Ziel.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre.

Kontrollierte Abkühlung



Prognosen zum Wohnungsmarkt

	2021	2022	2023*	2024*
Bautätigkeit Wohnungen CH	46'000*	40'000*	38'000	36'000
Bautätigkeit Wohnungen ZH	7'800	8'100	8'000	7'900
Leere Mietwohnungen CH	60'800	52'600	40'000	30'000
Leere Mietwohnungen ZH	4'700	3'900	3'000	2'500
Angebotsmieten CH ¹ , vs. VJ.	1,0%	2,7%	3,5%	4,0%
Angebotsmieten ZH ¹ , vs. VJ.	1,1%	3,2%	4,0%	4,5%
Preise Wohneigentum CH ² , vs. VJ.	7,5%	5,4%	1,0%	1,0%
Preise Wohneigentum ZH ³ , vs. VJ.	9,3%	5,7%	1,5%	1,5%
Referenzzinssatz	1,25%	1,25%	1,50%	1,75%

* Prognose Zürcher Kantonalbank

¹ Homegate-Angebotsmieten

² Für die Schweiz: Wüest Partner Mischindex

³ Für den Kanton Zürich: Zürcher Wohneigentumsindex (ZWEX)

Quelle: Zürcher Kantonalbank

Die Abkühlung des Immobilienmarktes drückt immer mehr durch. Während die Verhandlungsmacht in den vergangenen Jahren klar auf Seiten der Verkäufer war, ist dieses Gewicht inzwischen gleichmässiger verteilt. Doch selbst bei Renditeliegenschaften bleibt die Abkühlung unter Kontrolle.

Von Ursina Kubli,
Leiterin Immobilien-Research

Der Eigenheimmarkt läuft längst nicht mehr so heiss wie in der Pandemie- und der Tiefzinsphase. Wer beim heutigen Zinsniveau Wohneigentum erwirbt, hat im Kanton Zürich bei einer Belehnung von 80 Prozent höhere Wohnkosten zu tragen, als wenn er in einer vergleichbaren Mietwohnung bliebe. Dies gilt selbst bei einer Finanzierung mittels SARON-Hypothek. Diese nach wie vor günstigste Finanzierungslösung unterliegt allerdings dem unmittelbaren Risiko von weiteren Zinserhöhungen. Die Verrechnung des Eigenmietwerts sowie die nicht entstehenden Kapitalerträge des eingesetzten Eigenkapitals, sogenannte Opportunitätskosten, sind in dieser einfachen Rechnung noch nicht enthalten und trüben die monetäre Sicht von Wohneigentum zusätzlich. In finanzieller Hinsicht können Mieter getrost zur Miete bleiben. Angesichts der zunehmenden Knappheit am Mietwohnungsmarkt gestaltet sich aber die Suche nach einer geeigneten Mietwohnung alles andere als einfach. Zudem bereiten die im Parlament diskutierten Erleichterungen beim Eigenbedarf, der in Zeiten von Wohnungsnot wohl häufiger in Anspruch genommen werden dürfte, manchen Mietern Sorge. Wer in einer stark unterbelegten Mietwohnung oder zur Untermiete wohnt, dürfte die politischen Diskussionen rund um die Wohnungsnot mit leicht klammen Gefühlen verfolgen – insbesondere, wenn es sich um eine staatliche Wohnung handelt. Bei dieser Kategorie von Vermietern dürften verschärfte Vorschriften seitens der Politik für eine bessere Belegung und eine gerechtere Vergabe der Wohnungen sorgen. Dies dürfte sich nicht nur auf Neuvermietungen, sondern auch auf bestehende Mietverhältnisse auswirken. Der Aspekt der Wohnsicherheit, den die eigenen vier Wände bieten, erhält ein höheres Gewicht. Wie wirken sich diese gegenläufigen Trends auf die Nachfrage nach Wohneigentum aus?

Weniger Eigenheimtransaktionen

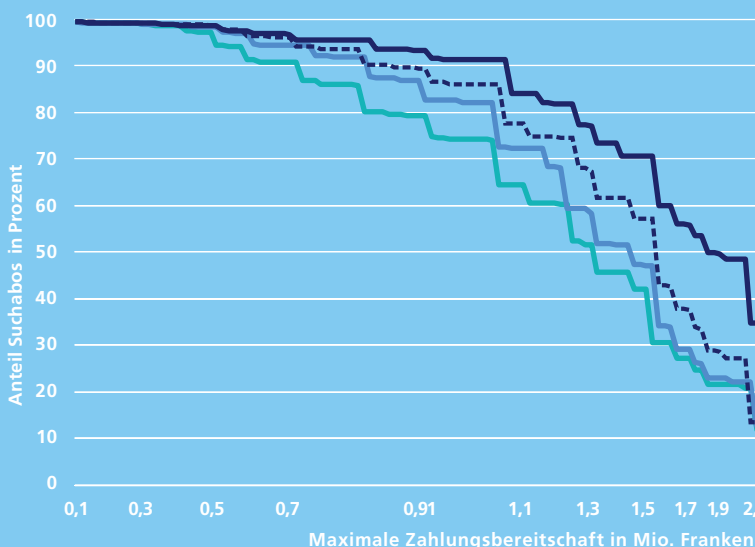
Eins ist klar: Die frühere Preisgestaltung, bei der Immobilienmakler ihren Schätzungen nochmals einen Preisaufschlag versetzten, funktioniert nicht mehr. Manche Immobilienverkäufer müssen eingestehen, dass ihre anfänglichen Preisvorstellungen zu hoch waren, und passen noch während der Insertion auf Onlineplattformen den Preis nach unten an. Auch die Anzahl der Transaktionen geht deutlich zurück. Unsere bank-eigenen Auswertungen zu den erfolgten Reservationszahlungen für Wohneigentum zeigen, dass dieser Trend im aktuellen Jahr weiter nach unten gerichtet ist. Kurz nach dem Zinsschock, der der jahrelangen Tiefzinsphase ein plötzliches Ende bereitete, waren zudem vermehrt Rücktritte von bereits erfolgten Reservationen zu verzeichnen. Das war aber nur ein kurzfristiges Phänomen, da Eigenheimsuchende gefühlt über Nacht mit einer schlechteren finanziellen Rechnung des zukünftigen Eigenheims konfrontiert waren. Nun wissen die angehenden Käufer, dass sie sich auf höhere Zinsen einstellen müssen. Damit sind die Rücktrittsquoten wieder auf ein tieferes Niveau gesunken. Die Zahl der Reservationen bleibt jedoch auf geringem Niveau.

Ausgeglichene Verhandlungsmacht

Wer heute sein Objekt verkauft, muss mit einer längeren Vermarktungsdauer rechnen. Dies ist insbesondere für Neubauprojekte relevant, da die Baufinanzierung in der Regel an eine Verkaufsquote gebunden ist. Sind nicht genügend Wohnungen verkauft, verzögert sich der Spatenstich. In dieser Phase sind Neubauprojekte anfällig für Preisadjustierungen. Baupromotoren stehen zudem vor der Herausforderung, dass mit den fehlenden Anreizen für Buy-to-Let eine relevante Zielgruppe ausdünn. Private Käufer, die einzelne Stockwerkeigentumseinheiten kaufen, um mit ihrer Vermietung Geld zu verdienen, bildeten in den letzten Jahren einen geschätzten Anteil von 15 bis 20 Prozent der Eigenheimtransaktionen. Brechen diese Interessenten weg, hat dies nicht nur einen quantitativen Einfluss. Wer die Wohnung nicht selbst bewohnt, ist womöglich weniger wählerisch. Aufgrund des Eigentumsstandards liessen sich auch die im Gebäude etwas weniger gut situierten Wohnungen sehr gut vermieten, sodass diese Objekte eher an einen Buy-to-Let-Kunden gingen. Ohne dieses Kundensegment nimmt das Risiko der Baupromotoren zu, auf den letzten Wohnungen sitzen zu bleiben. Dies bedeutet, dass Neubauten nun eine geringere Fehlertoleranz haben hinsichtlich der Grundrisse und

Die maximale Zahlungsbereitschaft bleibt hoch

Verteilung der maximalen Zahlungsbereitschaft bei im Jahr 2022 neu aktivierten Suchabos nach ZWEX-Regionen



Quellen: Homegate, Zürcher Kantonalbank

Land

Regio

See

See 2015-2017

der Preisgestaltung. Es stellt sich die Frage, wie lange Baupromotoren mit Preisreduktionen zuwarten werden. Früher oder später steigt der Druck, beim Preis nachzugeben. Während die Verhandlungsmacht in den vergangenen Jahren klar auf Seiten der Verkäufer war, ist dieses Gewicht inzwischen gleichmässiger verteilt. Käufer werden ihren neu gewonnenen Spielraum testen.

Hohe Zahlungsbereitschaft dämpft Rückschlaggefahr

Wie stark die Verhandlungsmacht der Käufer ist, hängt von der Anzahl und der Zahlungsbereitschaft ihrer Mitbewerber ab. Während die frisch aktivierten Suchabonnements leicht weniger geworden sind, deuten die definierten Preisobergrenzen weiterhin auf eine hohe Zahlungsbereitschaft hin. Die Hälfte der Eigenheimsuchenden in der teuren «ZWEX See»-Region, die neben der Stadt Zürich zusätzlich die Seegemeinden umfasst, setzt den maximalen Preis auch im heutigen Zinsumfeld bei über 1,9 Millionen Franken. In der Region «Regio», die im Kanton Zürich das preisliche Mittelfeld abdeckt, beträgt der mittlere maximale Angebotspreis 1,45 Millionen Franken, in der Region «Land» sind es 1,3 Millionen Franken. In den Jahren 2015 bis 2017 beispielsweise lag die mittlere Preisobergrenze in der Region «ZWEX See» noch bei knapp 1,5 Millionen Franken. Heute landen Inserate mit diesem Preis selbst in der Region «Land» bei über 40 Prozent



Ein offensichtlicher Trick

Wir alle wissen, weshalb so viele Produkte bei den Grossverteilern zu einem Preis von 1,95 Franken verkauft werden. Und doch fallen wir immer wieder darauf herein. Auch bei der Eigenheimnachfrage geht die Nachfrage bei den magischen runden Grenzen jeweils schlagartig zurück. Verkäufer sollten sich dessen bewusst sein und besser bei 1,95 als bei 2,05 Millionen Franken inserieren. Der Interessentenpool und die damit verbundene Konkurrenz unter den Mitbietern sind unterhalb der psychologischen Schwellen grösser und sorgen für eine gute Verkaufsdynamik.

aller Eigenheimsuchenden in der Mailbox. Die mittleren Preisobergrenzen haben sich in allen Regionen analog zur Preisentwicklung nach oben verschoben. Das bedeutet, dass die hohen Transaktionspreise in den letzten Jahren nicht durch einzelne Übertreibungen zustande kamen, sondern von einer breiten Masse getragen wurden. Wer in einem Bieterverfahren darauf hofft, den Zuschlag trotz tieferem Eingabepreis zu erhalten, muss noch immer damit rechnen, überboten zu werden. Die Konkurrenz unter den Eigenheimsuchenden besteht weiterhin und verleiht dem Markt Stabilität. Die Abkühlung des Eigenheimmarktes drückt an vielen Stellen durch, läuft jedoch nicht aus dem Ruder.

Renditemarkt in stabiler Korrekturphase

Während die Eigenheimpreise nach wie vor leicht steigen, weisen die einzelnen Indexanbieter des MFH-Marktes unterschiedliche Tendenzen aus. Die Transaktionspreise von Wüest Partner und IAZI sind bis ins vierte Quartal 2022 unverändert nach oben gerichtet, doch der vergleichbare Index von Fahrländer und Partner ist bereits drei Quartale in Folge gesunken. Ein generelles Problem von verschiedenen Indexanbietern kommt beim Mehrfamilienhausmarkt besonders zum Vorschein. Dieser Markt ist weniger liquide und zudem sehr heterogen. Hinzu kommen längere Absorptionszeiten, wodurch die Preisindizes erst verzögert auf veränderte Marktbedingungen reagieren. Um sich nicht in falscher Sicherheit zu wiegen, ist ein genauer Blick an die Transaktionsfront sinnvoll. Unsere Experten nehmen einen Abwärtstrend bei den Transaktionspreisen wahr. Höhere Kapitalisierungssätze fliessen allmählich in die Bieterverfahren ein. Es scheint, dass derzeit Privatpersonen häufiger den Zuschlag erhalten, nachdem sie in den letzten Jahren öfter von institutionellen Anlegern überboten wurden. Private Anleger dürften den Markt stabilisieren, selbst wenn institutionelle Anleger etwas zurückhaltender werden. Die angesichts der höheren Zinsen befürchtete Verkaufswelle bei Renditeliegenschaften blieb bislang aus. Das im Herbst erhöhte Verkaufsangebot von Renditeliegenschaften ist auf Ende Jahr abgeflacht, was für diese Jahreszeit typisch ist. Im Januar und Februar hat das Angebot aber nicht – wie sonst üblich – merklich zugenommen. Die komfortable Situation hinsichtlich Mieteinnahmen dürfte das geringe Angebot erklären. Aufgrund der zunehmenden Knappheit am Wohnungsmarkt reduziert sich der Leerstand selbst in peripheren Lagen, während bei einem Mieterwechsel höhere Mieten durchgesetzt werden können. Bei bestehenden Mietverhältnissen wird der baldige Anstieg des Referenzzinssatzes für höhere Einnahmen sorgen. Auch indexierte Büromieten legten im Zuge der steigenden Inflation zu. Gleichzeitig fand keine grosse Konsolidierung der Büroflächen statt. Dies ist nicht zuletzt der guten Verfassung der Schweizer Konjunktur zu verdanken, die für einen kontinuierlichen Ausbau der Beschäftigung sorgte. In diesem Umfeld hatten Besitzer von Wohn- oder Büroliegenschaften wenig Anlass, ihre Immobilien zu veräussern. Damit findet sich auch der Renditemarkt in einer kontrollierten Abwärtsphase.



Was in der Ladentheke von Immobilienplattformen liegen bleibt

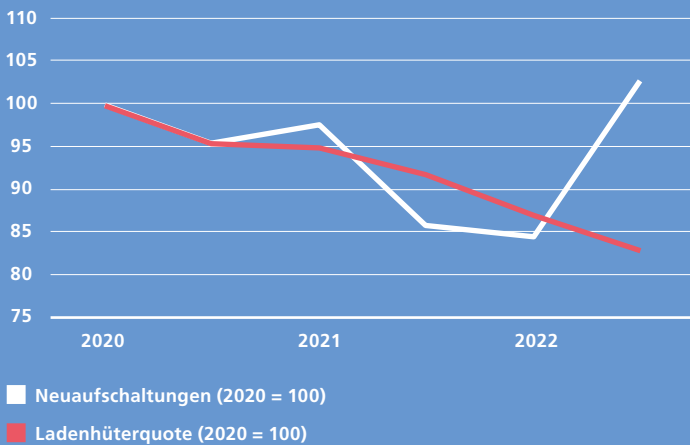
Mit der Zinswende ist die Sorglosigkeit beim Immobilienverkauf vielerorts einer Unsicherheit gewichen. Denn es mehren sich die Anzeichen, dass es wieder schwieriger werden könnte, schnell einen passenden Käufer zu finden. Wir haben die Inserate auf Onlineplattformen analysiert und zeigen auf, ob es einen Trend hin zu längeren Vermarktungsdauern gibt und welche Inserate am ehesten lange liegen bleiben.

Von Benedikt Lennartz,
Analytics Immobilien

Wer in den letzten Jahren ein Objekt zum Verkauf auf einer grossen Onlineplattform anbot, konnte sich vor Interessenten kaum retten. Das Telefon stand nicht still, und Besichtigungstermine waren innert kurzer Zeit überbucht. Die Suche nach einem geeigneten Käufer war ein Selbstläufer. Schauen wir auf die grossen Immobilienplattformen, bestätigt sich dieser Eindruck. Die Zahl der Inserate, die länger als ein halbes Jahr online blieben, nennen wir sie (digitale) Ladenhüter, wurde immer kleiner. Doch nun beginnen die steigenden Zinsen und die damit verbundene Verteuerung von Hypotheken auf dem Eigenheimmarkt zu wirken: Seit Anfang 2022 kommen wieder mehr Eigenheiminserate auf den Markt. Die luxuriöse Situation von Verkäufern könnte sich also perspektivisch ändern. Somit befürchten viele, die über einen Verkauf nachdenken, ihre Immobilie im aufziehenden Marktumfeld schlechter loszuwerden. Zwar kann derzeit nicht von einem Überangebot an Eigenheimen die Rede sein. Die Sorge jedoch, dass das eigene Objekt zum Ladenhüter werden könnte, steigt erstmals seit langer Zeit wieder.

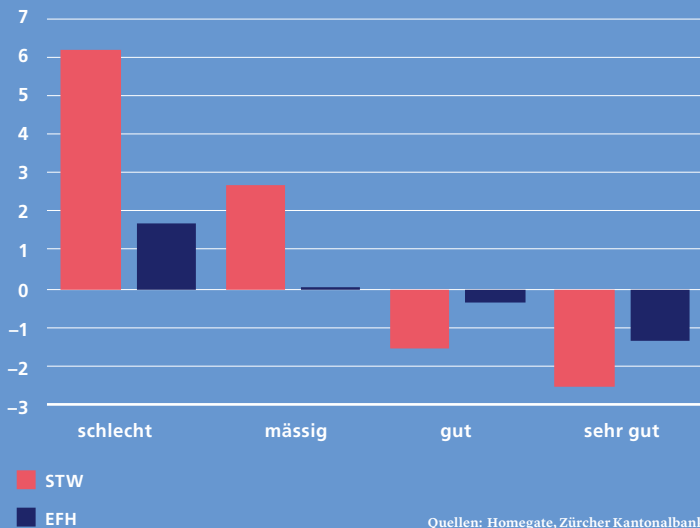
Die Neuaufschaltungen von Stockwerkeigentum steigen – die Ladenhüterquote (noch) nicht

Homegate-Neuaufschaltungen und Ladenhüterquote von Inseraten in der Schweiz



Je schlechter die Lage, desto eher wird ein Objekt lange liegen bleiben

Ladenhüterquote verglichen mit durchschnittlicher Makrolage in Prozentpunkten



Quellen: Homegate, Zürcher Kantonalbank

Ladenhüter sind bisher selten

Wer beispielsweise seine Eigentumswohnung im Kanton Zürich demnächst online anbieten möchte, fragt sich, wie lange man warten muss, bis genügend Interessenten für einen Verkauf angeworben sind. Die Daten der letzten Jahre zeigen: Rund die Hälfte der Objekte sind etwas länger als einen Monat online. Die Ladenhüterquote hingegen ist niedrig. Durchschnittlich sind nur ca. 10% der Wohnungen länger als ein halbes Jahr aufgeschaltet. Erste Anzeichen für längere Inseratedauern lassen sich bei genauer Betrachtung erkennen: Insgesamt ist der Anteil Ladenhüter zwar niedrig, im Verlauf des letzten Jahres ist er jedoch gestiegen. Waren in der ersten Hälfte 2022 noch durchschnittlich rund 9% der sichtbaren Stockwerkeigentums- und 7% der Einfamilienhausinserate Ladenhüter, waren die Anteile im Januar 2023 auf 12% und 8% gestiegen.

Die ersten Wochen sind entscheidend

Zudem zeigt sich, dass die ersten Wochen nach der Aufschaltung entscheidend für den weiteren Verlauf sind. Während Stockwerkeigentumsinserate im Kanton Zürich gesamthaft zu ca. 10% zu Ladenhütern geworden sind, waren es bei solchen Inseraten, die nach einem Monat noch online waren, sogar gut 17%. Wer also nach einem Monat noch nicht genügend Interessenten zusammengetragen hat, wird auch im weiteren Verlauf Schwierigkeiten haben.

Schlechte Lage als Risiko

Welche Objekte sind nun gefährdet, zum Ladenhüter zu werden? Um diese Frage zu beantworten, schauen wir auf die Inserate, die in den letzten Jahren auf grossen Onlineportalen aufgeschaltet wurden. Allgemein lässt sich sagen, dass am Markt beliebte Objekte auch schneller wieder verschwinden. So ist die Ladenhüterquote an guten Lagen, also in teuren Wohnquartieren, niedriger als an schlechten. Dieser Zusammenhang gilt besonders für Stockwerkeigentumsinserate, die häufiger in städtischen und teureren Lagen zu finden sind. Die Lage spielt also eine entscheidende Rolle, egal was man am Eigenheimmarkt veräussern möchte.

Weniger Ladenhüter bei qualitativ hochwertigen Objekten

Doch obwohl die Lage eine wichtige Rolle spielt, sind auch die übrigen Eigenschaften der Verkaufsobjekte entscheidend. Hierzu analysieren wir, welchen Beitrag einzelne Objekteigenschaften auf die Wahrscheinlichkeit haben, dass ein Inserat zum Online-Ladenhüter wird. Es zeigt sich: Bei Einfamilienhausinseraten hilft es, wenn in den letzten Jahren saniert wurde, wohl weil Sanierungen die Unsicherheit für

Käufer über künftige Investitionen reduzieren. Dazu passt, dass Einfamilienhäuser, deren Heizung mit Öl betrieben wird, mit höherer Wahrscheinlichkeit zu Ladenhütern werden als solche mit Wärmepumpe. Dieser positive Effekt energetischer Sanierungen dürfte in der aktuellen Situation wohl noch an Bedeutung gewonnen haben. Bei Stockwerkeigentum spielen Sanierungen keine relevante Rolle, wohl auch, weil hier häufig neuere Objekte angeboten werden.

Weiterhin lohnt es sich, wenn das eigene Objekt über attraktive Extras verfügt. Bei Einfamilienhäusern kann das ein Cheminée sein, bei Stockwerkeigentum sinkt die Aufschaltungsdauer, wenn ein Garagenplatz mitverkauft wird. Dieser ist besonders in urbanen Lagen, wo Abstellflächen fehlen, ein attraktives Kaufkriterium, das somit besonders Eigentumswohnungen zugutekommt. Dachwohnungen haben es in vielerlei Hinsicht bei potenziellen Käufern schwer. Sie sind aufwendig zu möblieren und tendieren im Sommer zu Hitzestau. Auch bei den Aufschaltungsdauern zeigt sich: Wer eine Dachwohnung veräussert, muss damit rechnen, dass die Suche nach einem Käufer etwas länger dauert. Allgemein zeigt sich, dass Immobilien mit hohem Qualitätsstandard weniger stark gefährdet sind, zum digitalen Ladenhüter zu werden. Aufatmen können ausserdem Besitzer von Einfamilienhäusern mit grosser Grundstücksfläche. Für solche Objekte lassen sich nicht nur höhere Preise erzielen, sie sind auch weniger lang online verfügbar.

Geduld wird zur Tugend

Wer sein Objekt nun gefährdet sieht und wem die zeitliche Flexibilität fehlt, dem bleibt die Ultima Ratio, die Preis-anpassung. Denn Ladenhüter sind sowohl beim Stockwerkeigentum wie auch bei Einfamilienhäusern einige Prozent teurer als vergleichbare Objekte mit kürzerer Insertionsdauer. Wer den Preis reduziert, kann also damit rechnen, dass sein Objekt schneller einen Käufer findet. Jedoch werden viele Veräusserungswillige nur für eine leicht kürzere Interessentensuche keine Preiskorrektur in Kauf nehmen.

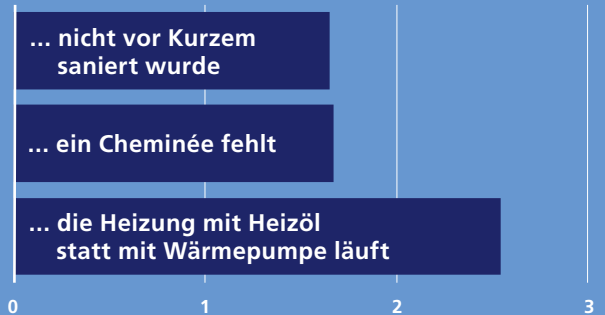
Zusammenfassend bleibt dann nur festzustellen: Wer ein Objekt an weniger bevorzugter Lage und mit schlechtem Ausbaustandard verkaufen möchte, braucht in Zukunft mehr Geduld. Vor allem, wenn der Verkäufer keine Kompromisse beim Preis machen möchte. Denn aktuell kann man nicht mehr erwarten, das Objekt förmlich aus der Hand gerissen zu bekommen, sondern muss mehr Zeit einplanen. Andererseits setzt sich Qualität am Eigenheimmarkt durch. Wer also ein Objekt mit gutem Ausbaustandard an ansprechender Lage veräussern möchte, wird auch in nächster Zeit kaum Schwierigkeiten haben, schnell einen Käufer zu finden. Für Kaufinteressenten könnten sich indes bei grösserer Auswahl nach schwierigen Jahren bald wieder attraktivere Gelegenheiten auftun.

Welche Objekte haben es schwerer?

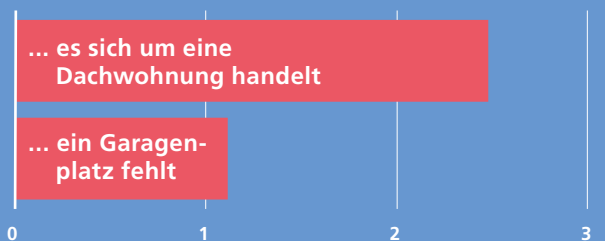
Angaben in Prozentpunkten



Bei Einfamilienhäusern steigt die Wahrscheinlichkeit, zum Ladenhüter zu werden, wenn ...



Bei Stockwerkeigentum steigt die Wahrscheinlichkeit, zum Ladenhüter zu werden, wenn ...



Quellen: Homegate, Zürcher Kantonalbank

Zinszyklus neigt sich dem Ende zu

Die Notenbanken rund um den Globus haben auf die stark erhöhten Inflationsraten mit einer geldpolitischen Vollbremsung reagiert. Nach rund einem Jahr Zinserhöhungen neigt sich der Zinszyklus nun aber dem Ende zu. So dürfte die Schweizerische Nationalbank im Juni noch ein letztes Mal an der Zinsschraube drehen. Mit einer raschen Lockerung ist indes auch nicht zu rechnen, dazu sind die Inflationsraten weiterhin zu hoch. Angesichts der verzögerten Wirkung der Geldpolitik auf die Konjunktur bleiben die Abwärtsrisiken für die Wirtschaft nach wie vor beträchtlich.

Von Claude Zehnder,
Senior Economist

1,0%

BIP-Wachstum 2023

1,75%

Geldmarktsatz Ende 2023

Die Wirtschaftszahlen haben sich in den letzten Wochen und Monaten besser entwickelt als von vielen Konjunkturobernen befürchtet. Zum einen hat der deutliche Rückgang der Energiepreise für spürbare Entlastung in Europa gesorgt, und zum anderen hat die abrupte Kehrtwendung in der Null-Covid-Strategie einen deutlichen Aufschwung in China ausgelöst. Auch in den USA hat sich das wirtschaftliche Wachstum bislang fortgesetzt. Für die Notenbanken sind dies aber nicht nur gute Nachrichten, denn für die Bekämpfung der nach wie vor viel zu hohen Inflation braucht es eine wirtschaftliche Abkühlung, insbesondere auf den Arbeitsmärkten. Diese sind aber vielerorts von einer Übernachfrage nach Arbeitskräften gekennzeichnet; so auch hierzulande. Dennoch neigt sich der Zinszyklus dem Ende entgegen, schliesslich dürfte sich die bremsende Wirkung auf Konjunktur und Inflation erst mit Verzögerung einstellen. Zudem haben die Ängste um die Stabilität des Finanzsystems die Leitzinserwartungen nach unten gedrückt. Insgesamt bleiben wir zuversichtlich, dass die Schweizer Wirtschaft eine Rezession vermeiden kann. Das Wachstum wird 2023 aber bescheiden ausfallen und pro Kopf dürfte die Wertschöpfung stagnieren oder sogar leicht schrumpfen.

Wirtschaftliche Stagnation Ende 2022

Die Schweizer Wirtschaft hat zuletzt deutlich an Schwung verloren und ist gemäss den Angaben des Seco im Schlussquartal 2022 gar nicht mehr gewachsen (0,0%). In den drei vorangegangenen Quartalen hatte die Schweizer Wirtschaft noch jeweils um 0,2% bzw. 0,3% zugelegt. Für das gesamte Jahr 2022 resultiert ein Wachstum von 2,1%, nach 3,9% im Vorjahr. Mit Blick auf die einzelnen BIP-Komponenten wird ersichtlich, dass die konjunkturelle Abkühlung im Ausland das Wachstum der Schweizer Wirtschaft im 4. Quartal 2022 belastet hat. So nahm die Wertschöpfung im stark von der ausländischen Nachfrage abhängigen verarbeitenden Gewerbe um 0,3% ab. Insgesamt war der Wachstumsbeitrag des Aussenhandels klar negativ. Hingegen knüpfte die inländische Endnachfrage an das solide Wachstum des Vorquartals an und erhöhte sich um 0,5%. Überdurchschnittlich wuchsen dabei die Ausrüstungsinvestitionen (+1,7%), während die Bauinvestitionen um 0,5% zurückgingen. Insbesondere der Gewerbebau war rückläufig, während sich der Wohnbau erstmals nach eineinhalb Jahren wieder leicht erholte. Schliesslich verzeichneten sowohl der Staatskonsum als auch der private Konsum ein Plus von 0,3%. Wie gestalten sich angesichts dieser Ausgangslage die Wachstumsaussichten für 2023?

Robuster Arbeitsmarkt, bessere Konsumlaune

Zuversichtlich stimmt uns, dass sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt nach wie vor uneingeschränkt gut präsentiert. Die saisonbereinigte Arbeitslosenrate verharrte im Februar mit 1,9% auf dem niedrigsten Stand seit mehr als 20 Jahren. Der florierende Arbeitsmarkt hat sich mittlerweile auch in einer besseren Konsumentenstimmung niedergeschlagen, die im 4. Quartal 2022 aufgrund der hohen Inflation und des damit zusammenhängenden Kaufkraftverlusts noch auf einen historischen Tiefstand gefallen war. Die bessere Konsumlaune und die ausgezeichnete Lage auf dem Arbeitsmarkt werden gemäss unserer Prognose 2023 für einen robusten Privatkonsum sorgen.

Gemischte Vorlaufindikatoren

Die wichtigsten Vorlaufindikatoren für die Schweizer Wirtschaft zeichnen demgegenüber ein gemischtes Konjunkturbild. Während sich die Wirtschaftsaussichten gemäss KOF-Konjunkturbarometer in den letzten Monaten aufgehellt haben, zeigen die Resultate der Einkaufsmanagerumfrage ein uneinheitliches Bild. So verharrte der PMI Manufacturing den zweiten Monat in Folge unter der Wachstumsschwelle von 50 Punkten und weist damit auf eine Schrumpfung der Produktion hin. Eine klare Entspannung gab es hingegen bezüglich Lieferfristen. Nur noch 5% der Unternehmen vermelden längere Wartezeiten als im Vormonat. Zur Erinnerung: Im ersten Halbjahr 2022 berichteten wiederholt mehr als 80% der Unternehmen über Lieferschwierigkeiten! Lieferengpässe gehören damit definitiv der Vergangenheit an. Der PMI Services, der mehr auf die Binnenwirtschaft ausgerichtet ist, hielt sich im Gegensatz zum Industriesektor komfortabel in der Wachstumszone. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Schweizer Wirtschaft in diesem Jahr ein Wachstum von 1% verzeichnen wird. Damit würde die Schweizer Volkswirtschaft schneller als die Eurozone wachsen. Pro Kopf dürfte die Wertschöpfung aber bestenfalls stagnieren.

Inflation gestaltet sich hartnäckig

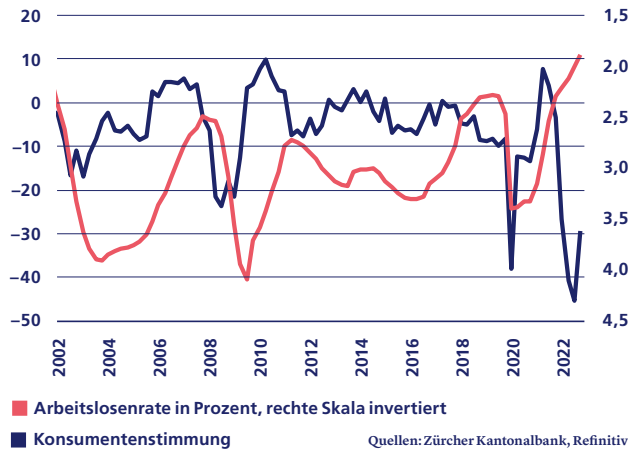
Ernüchternde Neuigkeiten gab es von der Teuerungsfront. So ist die Inflation in der Schweiz im Februar entgegen den Erwartungen weiter angestiegen. Die Jahreststeuerung erhöhte sich von 3,3% auf 3,4% und liegt damit nur noch knapp unter dem Höchststand von 3,5% im vergangenen August. Die Kerninflation ohne frische und saisonale Produkte erreicht mit 2,4% sogar einen neuen Höchststand. Eine Trendwende lässt damit weiter auf sich warten. Im Jahresdurchschnitt dürfte die Teuerung mit 2,6% deshalb deutlich höher ausfallen als bislang erwartet. Erst 2024 rechnen wir mit einer deutlich entspannteren Preisentwicklung.

2,6%

Inflation 2023

Konsumentenstimmung hellt sich auf

Guter Arbeitsmarkt als Treiber

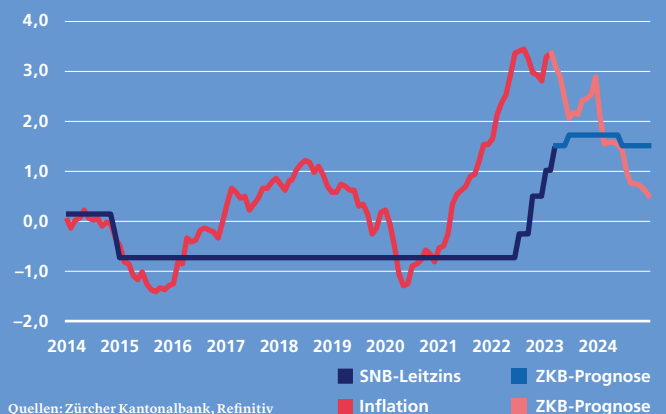


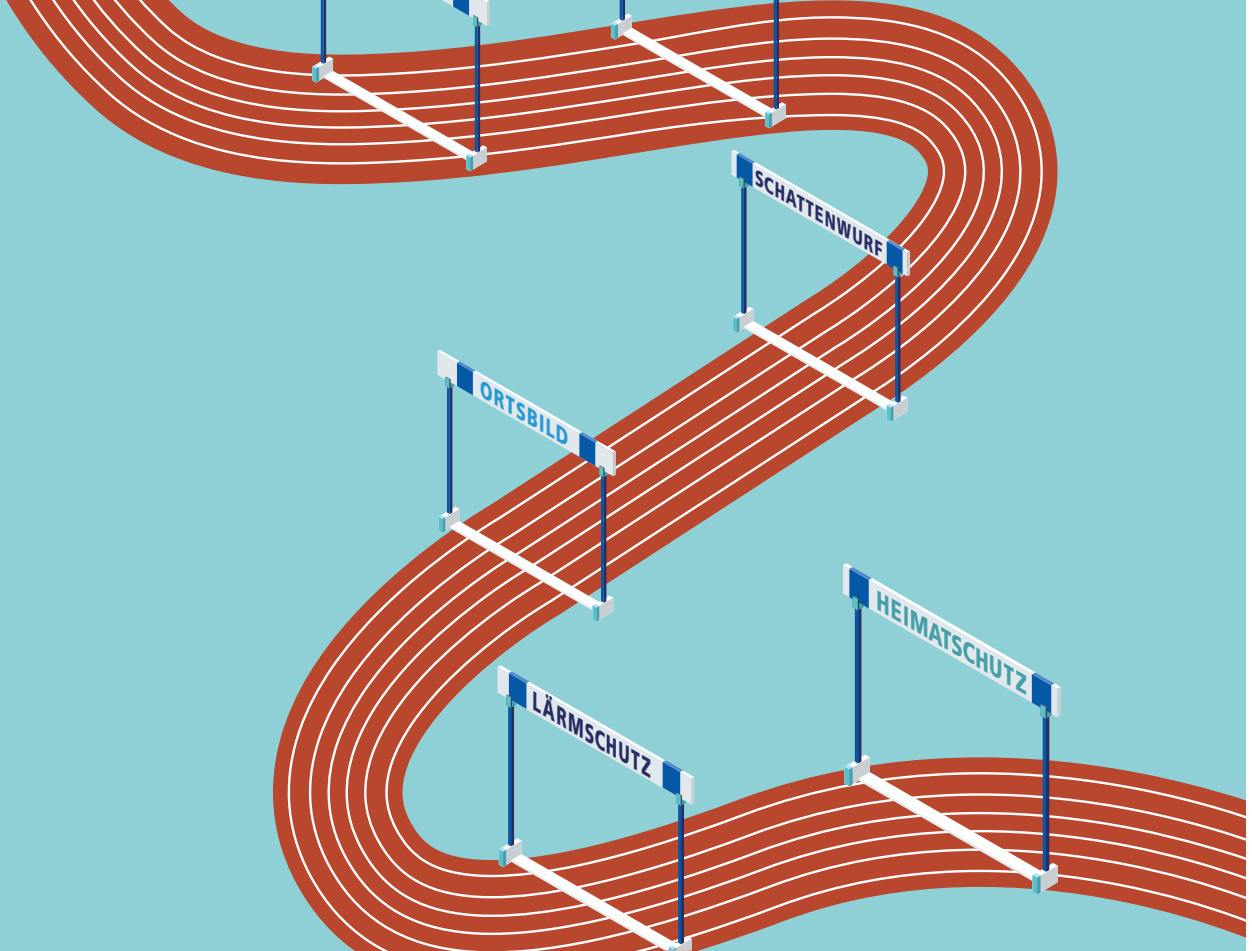
SNB mit weiterem Zinsschritt im Juni

Für die SNB war der überraschend starke Anstieg der Teuerung Grund genug, den Einlagesatz erneut um 0,5 Prozentpunkte anzuheben. Der Zusammenbruch der US-Regionalbank Silicon Valley Bank und der Vertrauensverlust gegenüber der Credit Suisse haben die Sorge um die Stabilität des Finanzsystems aber wieder auf die politische Agenda gehievt. Die künftige Geldpolitik wird dadurch schwieriger auszugestalten, müssen die Währungshüter neben der Inflationsbekämpfung doch auch die Finanzmarktstabilität im Auge behalten. Zurzeit rechnen wir damit, dass die SNB den Leitzins im Juni nochmals um 0,25 Prozentpunkte erhöhen wird. Mit einem Leitzins von 1,75% dürfte der Zinszyklus dann abgeschlossen sein. Diese Prognose ist jedoch mit hoher Unsicherheit verbunden und hängt in starkem Ausmass davon ab, dass die von Notenbanken, Regierungen und Aufsichtsbehörden getroffenen Massnahmen zur Stabilisierung des Bankensystems wie von uns erwartet ausreichen werden.

SNB erhöht den Leitzins im Juni auf 1,75%

Inflation schwächt sich erst 2024 spürbar ab (Zinsen in Prozent)





Wohnungsneubau – ein Hürdenlauf

Die hitzig geführte politische Debatte um das Thema Wohnungsnot benötigt datenbasierte Fakten. Wie kann es sein, dass zu wenig gebaut wird, wenn überall Baukräne den städtischen Horizont zieren? Wie dramatisch sind die Rahmenbedingungen für den Wohnbau tatsächlich? Wir ordnen ein.

**Von Ursina Kubli und Ingrid Rappi,
Analytics Immobilien**

Die zunehmende Knappheit am Schweizer Mietwohnungsmarkt ist eines der am heissesten diskutierten politischen Themen. Auf den ersten Blick scheint die Situation nicht dramatisch. Per Stichtag 30. Juni 2022 standen landesweit fast 53'000 Mietwohnungen leer. Man könnte versucht sein, sich zu fragen, wo denn das Problem sei. Das wäre allerdings so falsch, wie wenn man behaupten würde, es herrschten perfekte Körpertemperaturverhältnisse, obwohl der Kopf glüht und die Füsse eiskalt sind. In Zürich ist die Mietwohnungssuche schon lange kein Kinderspiel. Inzwischen weht aber ein wirklich rauer Wind, Leerwohnungen gibt es praktisch keine. Wer Mietinserate studiert, sollte sich besser kurz versichern, ob es diese Wohnungen tatsächlich gibt und die Mieten plausibel sind. Fake-Inserate zum Erschleichen persönlicher Daten oder von «Anzahlungen» bei Immobilieninseraten wurden ein lästiges Thema. Selbst in ländlicheren Regionen, die noch vor wenigen Jahren aufgrund steigender Leerstände Schlagzeilen machten, füllen sich die Mietwohnungen allmählich. Huttwil wurde als Gemeinde mit dem grössten Anteil leer stehender Wohnungen über Nacht berühmt. Doch auch da sind die Leerstände längst nicht mehr dramatisch. Wie kann es sein, dass sich das Blatt innerhalb so kurzer Zeit gewendet hat?

In einem funktionierenden Mietwohnungsmarkt sollte die Entwicklung von Angebot und Nachfrage idealerweise die gleiche Dynamik aufweisen. Das ist aber in der Schweiz aktuell nicht der Fall. Ganz im Gegenteil. Angebot und Nachfrage weisen derzeit sogar entgegengesetzte Vorzeichen auf. Während die Bevölkerung aufgrund der Zuwanderung kräftig wächst, sind rund ein Viertel weniger Neubauwohnungen in der Pipeline, als dies noch vor wenigen Jahren der Fall war. Noch leer stehende Wohnungen werden rasch absorbiert. Wird bei der Bautätigkeit nicht das Steuer herumgerissen, laufen wir in der Schweiz mit offenen Augen in eine Wohnungsnot. Daher ist es notwendig, dass die politische Debatte geführt und Lösungen gefunden werden. Angesichts der hohen Emotionalität dieses Themas sind indes datengestützte Fakten unabdingbar.

Bauindustrie bremst auch da, wo Wohnraum knapp ist

Man kann sich zu Recht fragen, weshalb der Bausektor in Zeiten des Anlagenotstands nicht mehr Baugesuche einreichte. Teilweise war der Rückgang eine Reaktion auf die lokal hohen Mietwohnungsleerstände. In Gemeinden mit einer Mietwohnungsleerstziffer von über 2,5 Prozent gingen die Baugesuche 2020 innerhalb eines Jahres um über 20 Prozent zurück. Sie befinden sich aktuell rund 25 Prozent unter dem Niveau von 2019, als sich die Bauindustrie noch in Hochkonjunktur befand. Angesichts der damaligen Leerstände war die moderatere Bautätigkeit in der Peripherie zu begrüssen. Doch auch in Gemeinden mit einem knappen Mietwohnungsangebot wurden weniger Wohnungen geplant. Investorensseitiges Interesse hat an diesen



Langwierige Bauprozesse

Anzahl Tage zwischen Baugesuch und -bewilligung* bei Wohnungsneubau, Median

	Bewilligungsdauer 2022	Dynamik seit 2010
Schweiz	140 Tage	+67%
Kanton Zürich	170 Tage	+76%
Stadt Zürich	330 Tage	+136%
Kanton Genf	500 Tage	+134%

*Inklusive Verzögerungen durch Einsprachen und Projektänderungen

Quellen: Baublatt, Zürcher Kantonalbank

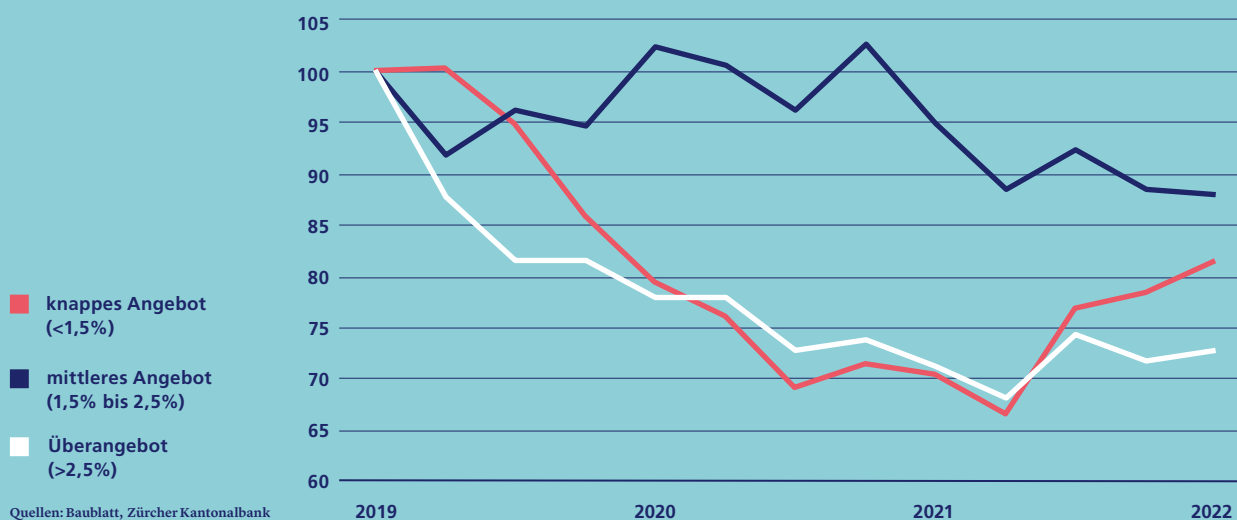
begehrten Wohnlagen aber mit Sicherheit nicht gefehlt. In der Negativzinsphase hatten institutionelle Investoren und private Eigentümer grossen Anreiz, das Potenzial ihrer Liegenschaften sowie die vorhandenen Ausnutzungsreserven zu nutzen. Der Rückgang der Bautätigkeit hängt vielmehr mit den baulichen Rahmenbedingungen zusammen.

Bauherren brauchen Geduld und Nerven

Zentral für den Rückgang der Bautätigkeit ist unter anderem der grosse Widerstand in der Bevölkerung gegen die Verdichtung. Die Grundpfeiler des revidierten Raumplanungsgesetzes würden wohl die meisten unterschreiben. Die Schweiz soll nicht flächendeckend zubetoniert werden. Vielmehr sollen Erholungszonen geschützt und die Zersiedelung gestoppt werden. Um das künftige Be-

Bauindustrie bremst breitflächig

Schweizer Miet-Neubaugesuche nach Mietwohnungsleerstziffer, 2019=100





Damit der Wohnungsbestand um 100 steigt, müssen in der Schweiz 119 Wohnungen gebaut werden. Im Kanton Zürich sind es sogar 144 Wohnungen.

Neubau auf Kosten alter Wohnungen

Bauen auf der grünen Wiese war gestern, wo heute gebaut wird, steht in der Regel bereits ein Wohngebäude.

völkerungswachstum zu stemmen, wird in den Zentren eine immense Wohnbauaktivität nötig sein. Doch damit beginnen die Probleme. Das als «Not in My Backyard», oder kurz NIMBY, bekannte Phänomen trifft den wunden Punkt. Geschieht das Wohnungswachstum vor der eigenen Haustür, regt sich Widerstand. Einsprachen werden in der Schweiz nicht umsonst als fünfte Landessprache bezeichnet. Die damit einhergehende wachsende Zahl an Auflagen, die bei der Bauplanung zu diversen Ehrenrunden führen, zieht die Bewilligungsdauer massiv in die Länge. In der Schweiz verstreichen zwischen Baugesuch und -bewilligung 140 Tage. Die Tendenz ist klar steigend. Die Bewilligungsdauer hat seit 2010 um etwa 70 Prozent zugenommen. Je stärker sich die Wohnbautätigkeit auf bereits besiedelte Flächen konzentriert, desto grösser ist der Widerstand und desto langwieriger werden die Bauprozesse. Im urbanen Kanton Zürich müssen sich die Bauwilligen mit 170 Tagen daher noch länger gedulden. Wer in der Stadt Zürich ein Baugesuch einreicht, braucht einen langen Atem. Hier dauert der Prozess im Schnitt fast 11 Monate. Das Plus von 136 Prozent seit 2010 verheisst auch bezüglich Dynamik nichts Gutes. Wer in Zürich die Rahmenbedingungen im Wohnungsbau beklagt, darf getrost seinen Blick auf die Auswertungen im Kanton Genf lenken. Hier dauert es im Durchschnitt sagenhafte 500 Tage, bis ein Bauvorhaben grünes Licht bekommt. Das Genfer Beispiel zeigt, dass es offenbar noch schlimmer geht.

Einsprache ist die fünfte Landessprache

Flattert die Baubewilligung nach langer Geduldsprobe endlich herein, könnte man meinen, es sei an der Zeit, die Champagnerkorken knallen zu lassen. Doch die Realität sieht anders aus. Bereits baubewilligte, mit den Behörden breit abgestimmte Wohnbauprojekte können aufgrund erfolgreicher Rekurse in letzter Minute gekippt werden. Das Bauvorhaben der Swisscanto-Anlagestiftung an der Bederstrasse im Stadtzürcher Quartier Enge ist ein prominentes Beispiel. Um zu quantifizieren, wie viele Bauvorhaben dasselbe Schicksal teilen und wie viele Wohnungen dadurch pro Jahr nicht gebaut werden, haben wir sämtliche bewilligten Wohnungsneubauprojekte seit 2010 untersucht. Nach Verortung der Baustellen konnten wir prüfen, ob in einem Umkreis von 50 Metern gemäss Gebäude- und Wohnregister ein neues Wohngebäude entstanden ist. Mit dieser Umkreissuche dürften wir die Anzahl nicht realisierter Projekte eher unter- als überschätzen. Unsere Analyse zeigt, dass das Projekt an der Bederstrasse keineswegs ein Einzelfall ist. Vielmehr wurden in der Schweiz trotz Baubewilligung rund 10 Prozent der Bauprojekte bis heute nicht realisiert. Jährlich gehen dem Schweizer Mietwohnungsmarkt dadurch im Schnitt mindestens 4'000 Wohnungen verloren – Tendenz steigend. Der neueste Datenpunkt von 2020 ist zwar mit einer gewissen Vorsicht zu geniessen, da sich vor drei Jahren bewilligte Grossprojekte aufgrund der längeren Entwicklungszeit noch im Bau befinden könnten. Doch auch ohne 2020 kommt die Zunahme nicht realisier-

ter Wohnbauprojekte klar zum Ausdruck. Dies dürfte mit der heutzutage rigiden Umsetzung der Lärmschutzbestimmungen zusammenhängen. Diesbezüglich war der Bundesgerichtsentscheid vor sieben Jahren wegweisend. Während bei der Umsetzung der Lärmschutzvorschriften mit der Lüftungsfensterpraxis früher pragmatische Lösungen gefunden wurden, ist das heute nicht mehr der Fall. Lärm bietet seither einen regelrechten Steilpass, um gegen Wohnbauprojekte in Verdichtungsräumen vorzugehen. Die Einsprache ist in der Schweiz eine Sprache mit hoher Wirkung.

Abbau der Hürden!

Es handelt sich also nicht nur um ein notorisches Jammern der Bauakteure. Vielmehr ist der Wohnbau zu einem regelrechten Hürdenlauf geworden. Hat man ein Hindernis überwunden, steht in der Regel bereits ein nächstes da. Um einen sportlichen Hürdenlauf zu meistern, braucht es langen Atem, Beweglichkeit, Koordination und einen guten Rhythmus. Ähnlich komplex ist die Realisierung eines Wohnungsneubaus. Grössere Akteure sind hier im Vorteil. Ist bei ihnen ein Projekt blockiert, können sie die personellen und finanziellen Ressourcen stattdessen auf ein anderes Bauvorhaben lenken. Nebenbei braucht es aber gute baujuristische Kenntnisse, einen direkten Draht zur Baubehörde und zudem Takt und Verhandlungsgeschick, um die Nachbarn abzuholen. Wer einen Neubau plant, wird sich gut überlegen, ob er sich auf dieses Abenteuer einlassen will. In Zeiten von höheren Bau- und Fremdfinanzierungskosten gilt dies umso mehr. Der zukünftige Fokus der Politik sollte klar auf dem Abbau der Hürden liegen. Die diskutierten Anpassungen der Lärmschutzbestimmungen und die geplante Rückkehr zur sogenannten Fensterlüftungspraxis gehen in die richtige Richtung. Man

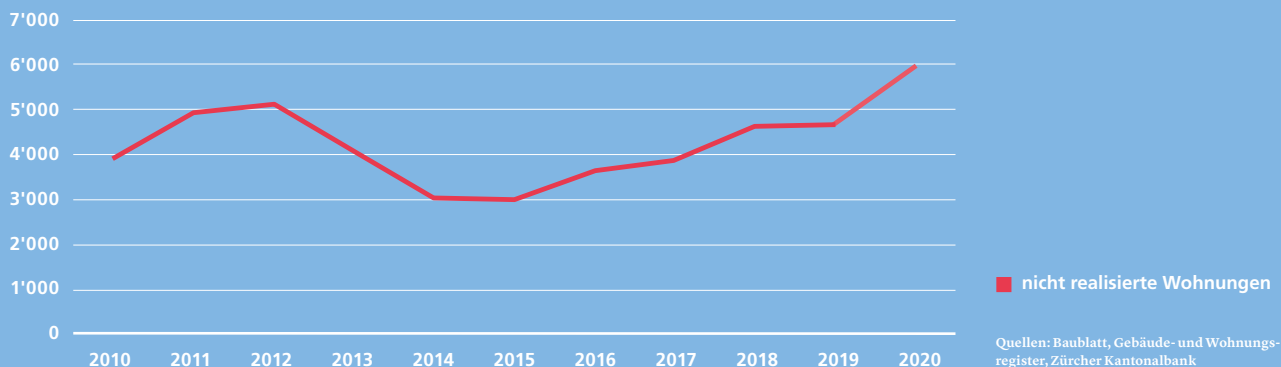
wird jedoch darauf achten müssen, dass nicht andere Einsprachegründe wie zum Beispiel «passt nicht ins Ortsbild» vermehrt Gewicht erhalten. Schlussendlich wird man sich die Frage stellen müssen, welche individuellen Bedürfnisse geschützt werden sollten.

Paradox der vielen Baukräne

Wer beim Pendeln den Blick aus dem Fenster wirft, dürfte sich vielleicht wundern: Überall stehen Baukräne. Wie ist es möglich zu behaupten, es werde zu wenig gebaut? Während viele wissen, dass die Nettozuwanderung im letzten Jahr stärker war als in den Vorjahren, ist man sich zwei weiterer Argumente womöglich weniger bewusst. Der Rückgang der Baugesuche zeigt nicht nur wegen der starken Zuwanderung in die falsche Richtung. Auch sonst bräuchte es mehr neue Wohnungen als früher. Konzentriert sich der Wohnbau wie im Raumplanungsgesetz vorgesehen auf die Verdichtungsräume, wird immer weniger auf der grünen Wiese gebaut. Die Umnutzungen der grossen Industrieareale sind mehrheitlich realisiert. Stattdessen spielen Ersatzneubauten eine zunehmend wichtige Rolle. Es gehen also bei vielen Neubauten alte Wohnungen verloren, sodass die Wohnbautätigkeit nicht in gleichem Masse zu einer Erhöhung des Wohnungsbestands führt. Ein Zahlenbeispiel zeigt dies auf: Damit der Wohnungsbestand in der Schweiz um 100 Wohnungen steigt, müssen heutzutage 119 Wohnungen gebaut werden. Im urbanen Kanton Zürich ist die Differenz zwischen Wohnbautätigkeit und der damit verbundenen Bestandsausweitung noch viel grösser. Heutzutage müssten 144 Neubauwohnungen entstehen, damit der Wohnungsbestand um 100 Wohnungen steigt. Und der Effekt zwischen der Brutto- und der Nettobautätigkeit nimmt weiter zu. Oder anders gesagt: Es

Immer mehr Wohnungen werden trotz Baubewilligung nicht realisiert

Schweiz: Anzahl nicht realisierte Wohnungen nach Bewilligungsjahr





Quellen: BFS, Zürcher Kantonalbank

Einpersonenhaushalte im Trend

müssten mehr Neubauwohnungen entstehen, damit der Wohnungsbestand im gleichen Ausmass steigt.

Die demographischen Entwicklungen führen ebenfalls dazu, dass der Rückgang der Wohnbaugesuche in der Realität noch akzentuierter ausfällt, als er ohnehin schon ist. Aufgrund der zunehmenden Alterung der Gesellschaft wohnen immer mehr Personen allein. Die Megatrends Urbanisierung und Individualisierung verstärken diese Entwicklung. Single-Haushalte sind seit den 90er-Jahren die häufigste Haushaltsform. Währenddessen ging der Anteil von Haushalten mit drei oder mehr Personen kräftig zurück. Single-Haushalte werden künftig das stärkste Wachstum erfahren. Der Wohnflächenbedarf pro Person dürfte deshalb weiter steigen. Die Rechnung ist einfach. Je mehr Haushalte das Bevölkerungswachstum umfasst, umso grösser ist der Wohnungsbedarf. Der Schein trügt. Obwohl Baukräne den städtischen Horizont zieren, entstehen derzeit zu wenig Wohnungen.

Fazit

Der Schweizer Mietwohnungsmarkt befindet sich auf keinem guten Weg. Wer auf der Suche nach einer Mietwohnung ist, wird besonders betroffen sein. Das geringe Angebot führt zu immer höheren Anfangsmieten. Aber auch bestehende Mieter werden längst nicht mehr nur aufgrund der bevorstehenden Referenzzinssatzerhöhungen nervös. Vielmehr wissen sie, was sie zu verlieren haben, sollte ihnen die Wohnung aufgrund von Eigenbedarf oder einer Totalsanierung gekündigt werden. Wer eine Wohnung hat, gibt diese in Zukunft kaum mehr her. Selbst bei einem Stellenwechsel wird der Wohnort nach Möglichkeit beibehalten, und es werden stattdessen längere Pendeldistanzen akzeptiert. Eine Zunahme des Verkehrs ist die logische Konsequenz. Die Wohnungsnot geht alle Mieter und schlussendlich die ganze Gesellschaft an. Umso wichtiger ist es, den heutigen Kurs anzupassen.

Woes ehng wird

Wer in der Stadt Zürich eine Stelle antritt, wird hier nur mit sehr viel Geld, Geduld und Glück eine Wohnung finden. Wir prognostizieren, auf welche Gemeinden ausgewichen wird, und zeigen auf, wo der Druck auf den Wohnungsmarkt dieses Jahr besonders spürbar ist.

Von Julia Lareida,
Analytics Immobilien

Leerwohnungen sind in der Schweiz noch reichlich vorhanden. Die Sorge, kein Dach über dem Kopf zu finden, scheint unbegründet. Doch die gesamtschweizerische Sicht trügt. Denn in den Zentren fehlt es bereits heute massiv an Wohnraum. Berufstätige, die eine neue Arbeitsstelle annehmen, oder Haushalte, die sich verändern wollen, suchen in den Städten häufig erfolglos nach freien Wohnungen. Die Leerwohnungsziffer in der Stadt Zürich betrug Mitte 2022 gerade einmal 0,07 Prozent. So ist die Wohnungssuche zur Herausforderung geworden – auch für Gutverdienende.

Die Bevölkerungsdynamik der Schweiz hängt zum grossen Teil von der Zuwanderung ab. Bei rund der Hälfte ist der Einwanderungsgrund die Erwerbstätigkeit. Auch der Familiennachzug, der beinahe ein Drittel der Zuwanderung ausmacht, hängt am Arbeitsmarkt. Jeder zweite neue Beschäftigte im Kanton Zürich tritt seine Stelle in der Stadt Zürich an. Die meisten von ihnen würden dabei gerne in der Nähe des Arbeitsplatzes wohnen. Es stellt sich immer mehr die Frage, wohin diejenigen ausweichen, die innerhalb der Stadt Zürich keine Wohnung finden. Einige dieser Ausweichgemeinden können mit dem zusätzlichen Interesse von aussen trotz eigenem Beschäftigungswachstum umgehen, da sie den nötigen Wohnraum bieten. In anderen Gemeinden verschärft sich die Wohnungsknappheit. Wo werden die Mieten in Zukunft steigen? Wo spitzt sich die Situation auf dem Mietwohnungsmarkt schon fast auf Zürcher Verhältnisse zu?

Das Suchverhalten

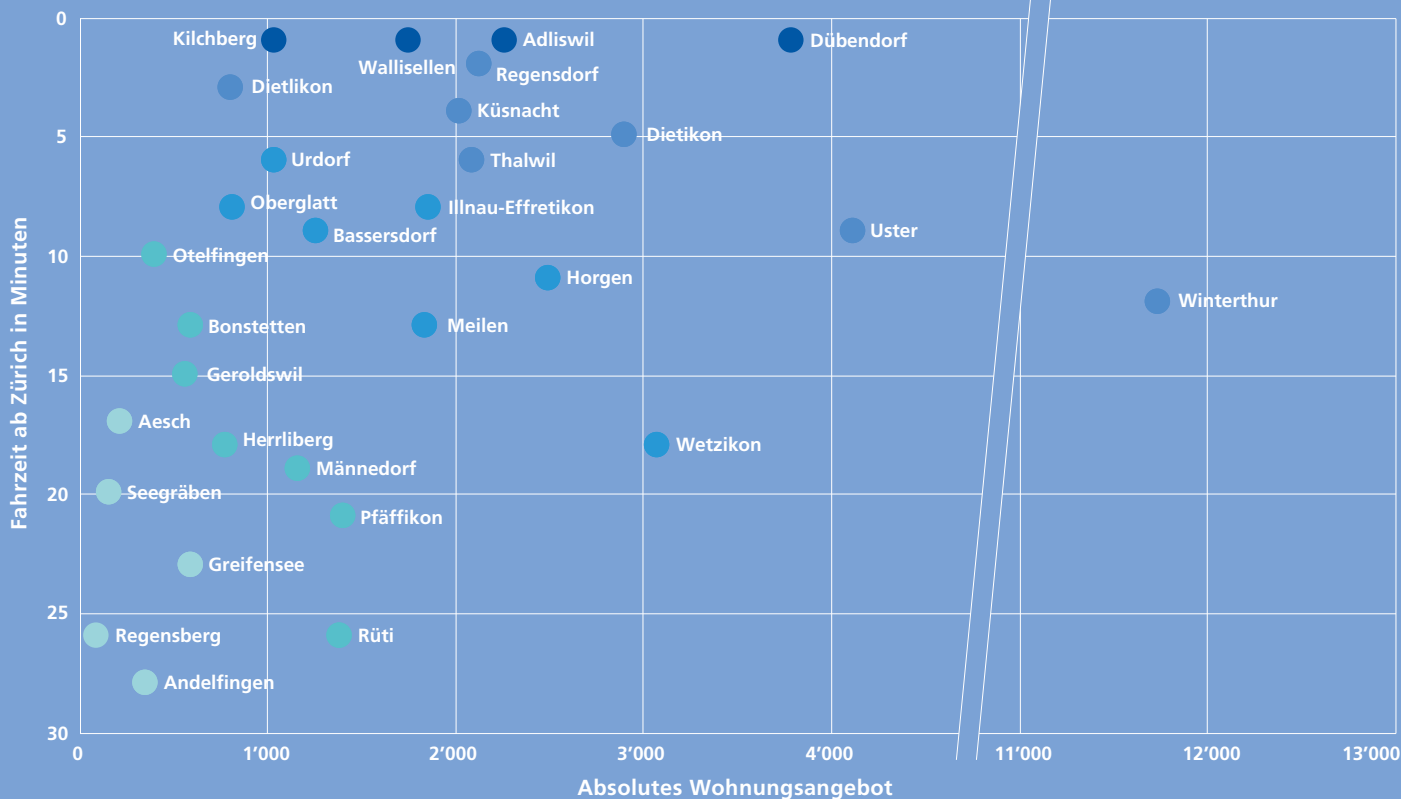
Wir prognostizieren unter Annahmen (S. 21) die Ausweich-effekte der Wohnungssuche. Die meisten Neubeschäftigten und ihre Familien möchten im Umkreis ihrer Arbeitsstelle wohnen. Besonders in dicht besiedelten Zentren mit geringem Leerstand erfüllt sich dieser Wunsch immer seltener. Die Nachfrage übersteigt das Angebot, und die Suche muss auf umliegende Gemeinden ausgeweitet werden. Dabei ist die Pendelzeit zum Arbeitsplatz eines der wichtigsten Kriterien bei der Wohnungssuche. Gleichzeitig hängt der Erfolg vom Wohnungsangebot ab. Das Interesse wird dabei grossteils durch Inserate auf Onlineplattformen gelenkt. Das Mietwohnungsangebot umfasst die in der Leerwohnungsstatistik aufgeführten leeren Mietwohnungen, den Neubau und die Neuvermietungen. Je grösser das Wohnungsangebot und je kürzer die Pendelzeit zum Arbeitsplatz, desto grösser ist die Anziehungskraft einer Gemeinde für Zuzüger.

Der «Speckgürtel» als Einzugsgebiet der Zürcher

Die Stadt Zürich steht im Zentrum der Diskussion um Wohnungsknappheit. Kein Wunder, denn bei ohnehin schon niedrigen Leerständen steigt hier die Zahl der Wohnungsinteressenten aufgrund des Beschäftigungswachstums dieses Jahr voraussichtlich um über 9'000 Personen. Wo suchen diejenigen, die in Zürich nicht fündig werden? Welche Gemeinden üben eine besondere Anziehungskraft aus?

Anziehungskraft für Zürcher

Kurze Pendelzeit und grosses Wohnungsangebot zieht Zürcher an



Quelle: Zürcher Kantonalbank

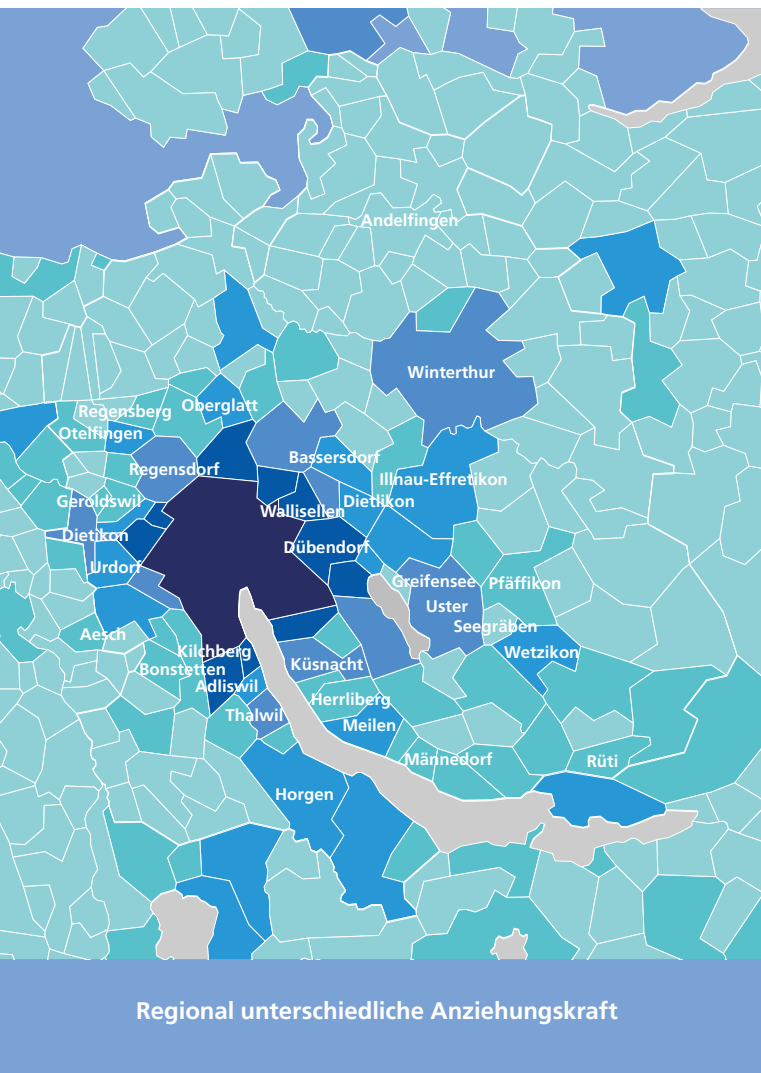
Anziehungskraft für Zürcher gering ● ● ● ● ● ● gross

Wir zeigen, dass vorwiegend der «Speckgürtel» um die Stadt Zürich als alternativer Wohnort attraktiv sein dürfte. In sehr kurzer Fahrzeit von Zürich aus erreichbar, sind die Gemeinden Kilchberg, Wallisellen, Adliswil und Dübendorf für in der Limmatstadt Beschäftigte besonders anziehend. Dübendorf punktet dabei zusätzlich mit vielen freien Wohnungen, primär durch Neubau. Weiter aussen lockt Winterthur. Den Zürcher Beschäftigten bietet sich dort ein grosses Wohnungsangebot. Dieses ist in bevölkerungsreichen Gemeinden aufgrund der Fluktuation natürlicherweise gegeben. Kleinere Gemeinden weiter ausserhalb, beispielsweise im Weinland, im Bezirk Pfäffikon oder im Bezirk Dielsdorf, üben hingegen keine grosse Anziehungskraft für Suchende aus der Stadt Zürich aus. Das Wohnungsangebot ist dort gering. Die teilweise schlechtere Erreichbarkeit verringert das Interesse zusätzlich.

Einige Suchende zieht es über die Kantonsgrenze hinaus. In relativer Nähe ist im Norden Schaffhausen gut erschlossen. Im Osten punktet Frauenfeld mit guter Erreichbarkeit und einem grossen Wohnungsangebot. Im Aargau sind Wettingen und Baden anziehend. Auch weiter entfernte Städte wie Bern oder Basel werden für einige Zürcher zur Wahlheimat.

Von der Anziehungskraft zur Wohnungsknappheit

Nicht nur die Limmatstadt erfährt eine Zunahme der Beschäftigung und damit der Wohnungssuchenden. Auch in anderen Gemeinden werden in diesem Jahr die freien Wohnungen rar. Die Gründe für eine brisante Wohnungsmarktsituation sind dabei vielseitig. In einigen Gemeinden werden Wohnungen dieses Jahr schon aufgrund der Zunahme der eigenen Interessenten, des inneren Wachstums, knapp. Andere Gemeinden wiederum sind besonders anziehend



für Suchende aus dem Umland und müssen daher mit grossem Interesse von aussen rechnen. Dabei können manche mit dem gesteigerten Interesse gut umgehen, sei es aufgrund grossen Leerstands oder von viel Neubau – andere weniger. Schlussendlich haben wir nicht nur die Anziehungskraft für Zürcher berechnet, sondern die gleiche Analyse auf alle Gemeinden des Kantons ausgeweitet. Das Gesamtinteresse, sowohl von innerhalb der Gemeinde wie auch von ausserhalb, relativ zum prognostizierten Wohnungsbestand, misst schlussendlich den Druck auf den Wohnungsmarkt. In welchen Gemeinden werden die Schlangen bei der Besichtigung dieses Jahr lang, weil nicht genügend Wohnraum für das Interesse vorhanden ist?

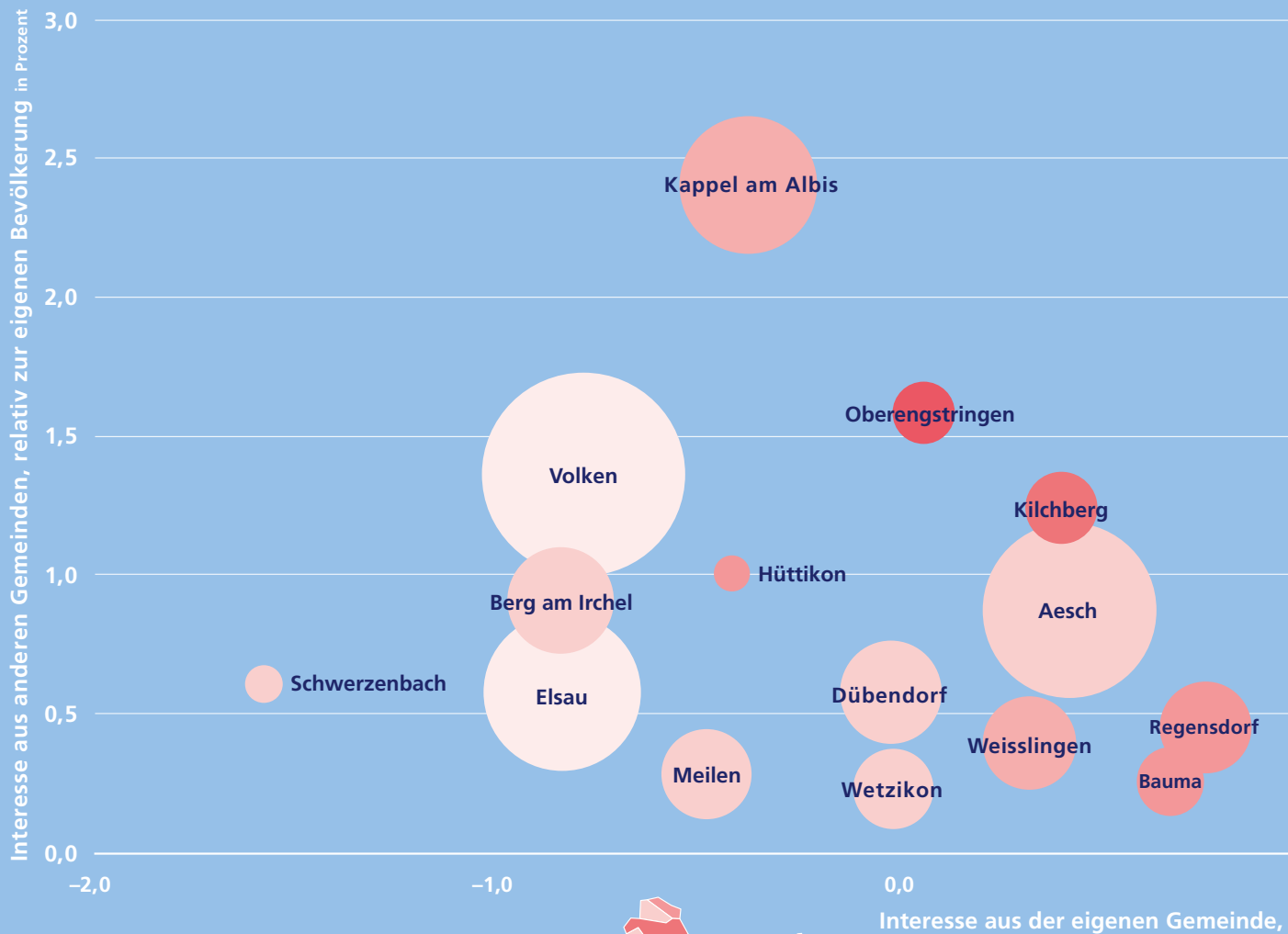
Druck steigt auch weit über die städtischen Zentren hinaus
Gut erreichbare Gemeinden mit einem grossen Wohnungsangebot können mit einer steigenden Interessentenzahl rechnen. Je grösser das Verhältnis der Suchenden zu den

verfügbaren Wohnungen, desto grösser der Druck auf den Wohnungsmarkt. Im Fall von Schlieren kommt das Interesse primär von innen. Durch eine Zunahme der Interessenten innerhalb der Gemeinde von über 3 Prozent, relativ zur Bevölkerung, und gleichzeitig nur wenig Neubau und Leerstand muss die Stadt mit ihren neu angesiedelten High- und Biotechunternehmen mit grossem Druck auf den Wohnungsmarkt rechnen. Im nördlichen Teil des Kantons wächst das Gesamtinteresse in diesem Jahr in Rheinau besonders. Dies dürfte sich hier, wie in den anderen Gemeinden mit deutlich zunehmendem Druck, in steigenden Angebotsmieten zeigen. Gemeinden wie beispielsweise Rümlang sind anziehend für Suchende aus Zürich. Insgesamt kommt zum eigenen Wachstum von rund 1,2 Prozent noch Interesse aus anderen Gemeinden von knapp 1,4 Prozent, relativ zur Bevölkerung. Der geringe Neubau und die wenigen Leerstände von ungefähr 2,2 Prozent des Bestandes können das zusätzliche Interesse aber nicht absorbieren. Auch hier ist mit grossem Druck zu rechnen. Kappel am Albis erfährt ein grosses Interesse von aussen, namentlich von den Suchenden, die in Baar oder der Stadt Zug keine Wohnung finden. Dank grossem Leerstand und Neubau ist mit moderatem Druck zu rechnen.

Nicht überall stehen die Bewerber mit der Mappe unter dem Arm Schlange. Volken beispielsweise schrumpft um rund 0,8 Prozent und kann das grosse Interesse von ungefähr 1,4 Prozent von aussen mit Leerständen und Neubau im Umfang von über 5 Prozent kompensieren. Dadurch bleibt die Situation entspannt. In Elsau kommen kaum Suchende von aussen. Hier ist der Druck auf den Wohnungsmarkt gering.

Dem Unterangebot vorbeugen

Auch wenn wir schweizweit in den nächsten Jahren noch genügend Wohnraum haben, so wird dieser in gewissen Regionen bereits dieses Jahr zur Mangelware. Das modellierte Szenario ist eine Indikation, welche Regionen die zunehmende Wohnungsknappheit zu spüren bekommen. Der Druck auf den Wohnungsmarkt lässt in den betroffenen Gemeinden die Angebotsmieten steigen und die Leerwohnungsziffer weiter sinken. Ausweicheffekte führen dazu, dass auch ausserhalb stark wachsender Zentren der verfügbare Wohnraum zunehmend knapp wird. Es kann auch Gemeinden treffen, die lange Besichtigungsschlangen bisher nur aus den Nachrichten kannten. Geschenke beim Abschluss des Mietvertrags dürften vielerorts der Vergangenheit angehören. Hieraus folgt, dass man sich vor einem Stellenantritt über den lokalen Wohnungsmarkt informieren sollte. Für die Baubranche wiederum bieten sich Chancen in Entwicklungs- und Verdichtungsprojekten: Damit kann sie zugleich aktiv einer Verschärfung der Wohnungsmarktsituation der nächsten Jahre vorbeugen – das Interesse ist da.

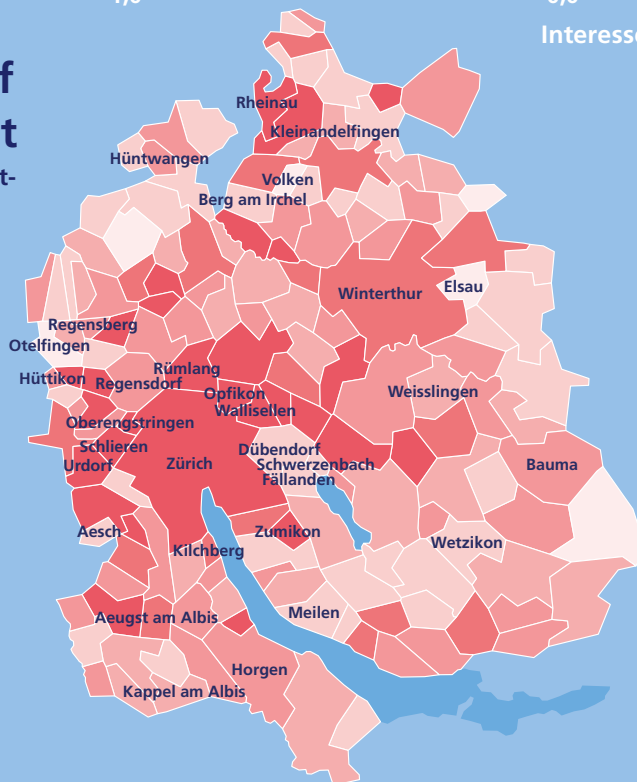


Regionaler Druck auf den Wohnungsmarkt

Einige Gemeinden steuern auf Stadt-zürcher Mietverhältnisse zu

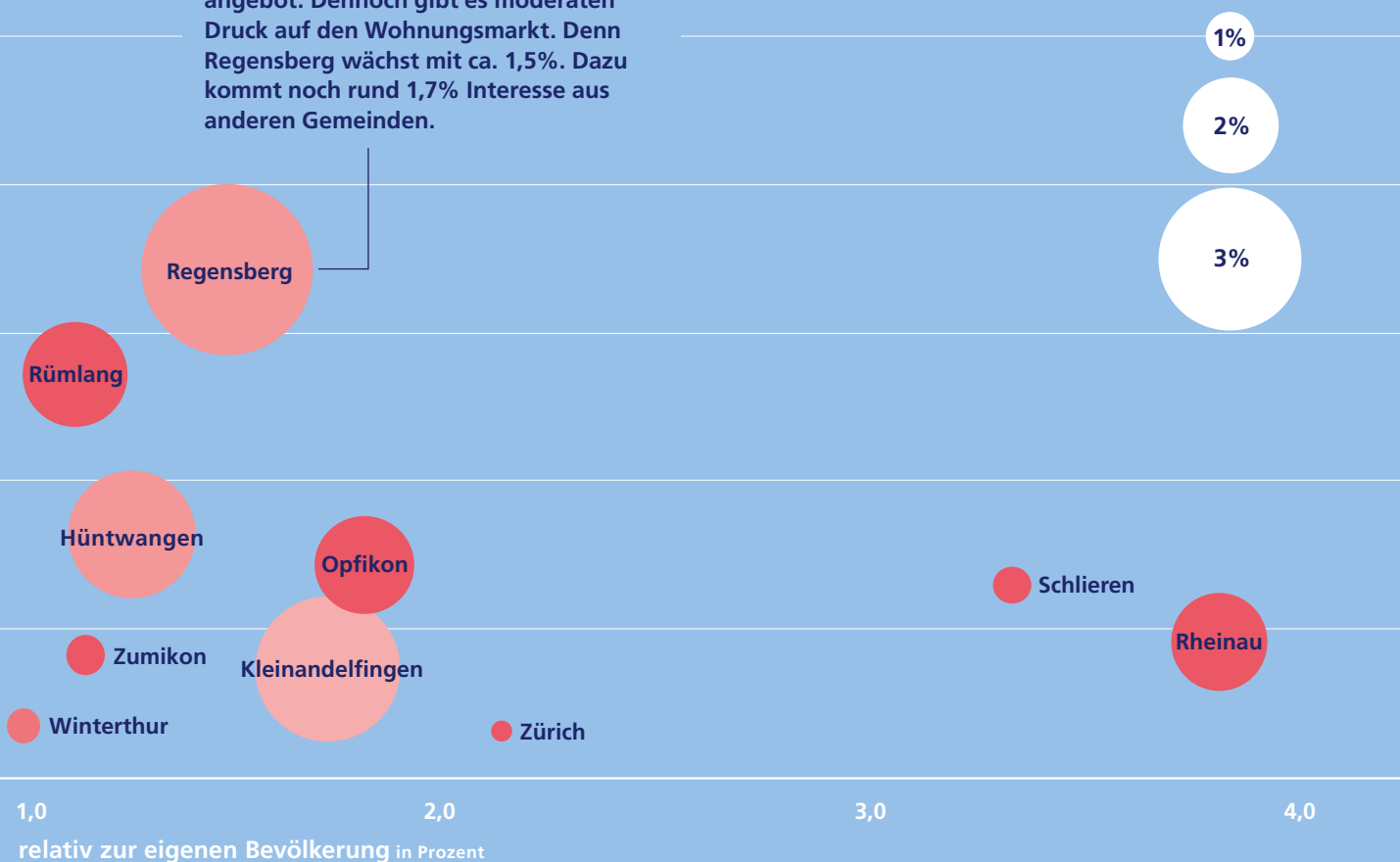
Druck auf den Wohnungsmarkt
tief ● ● ● ● ● ● hoch

Quelle: Zürcher Kantonalbank



Lesebeispiel: Regensberg verfügt mit mehr als 3% über ein grosses Wohnungsangebot. Dennoch gibt es moderaten Druck auf den Wohnungsmarkt. Denn Regensberg wächst mit ca. 1,5%. Dazu kommt noch rund 1,7% Interesse aus anderen Gemeinden.

Wohnungsangebot
Leerwohnungen und Neubau, relativ zum Bestand



Unsere Annahmen

Die Mietmarktsituation dieses Jahr hängt von der Nachfrage nach Wohnraum und dem Wohnungsbestand einer Gemeinde ab. Die Nachfrage resultiert dabei aus dem eigenen Wachstum einer Gemeinde, dem Interesse von innen, und ihrer Anziehungskraft für Wohnungssuchende aus anderen Gemeinden, dem Interesse von aussen. Gemäss Referenzszenario des Bundesamts für Statistik beträgt das schweizweite Bevölkerungswachstum 0,84 Prozent pro Jahr. Auf Gemeindeebene sorgt dabei die regionale Beschäftigungsdynamik für ein Bevölkerungswachstum. Übersteigt das innere Interesse einer Gemeinde das Wohnungsangebot, wird vermehrt auf andere Gemeinden ausgewichen. Konkret rücken jene Gemeinden in den Fokus, die sich in geringer ÖV-Pendeldistanz befinden und über ein reich-

liches Mietwohnungsangebot verfügen. Wie gross das Angebot ist, hängt vom Leerstand, vom Neubau und von einer angenommenen Fluktuation von 10 Prozent aller Haushalte pro Jahr ab. Wir berücksichtigen dabei die durchschnittliche Haushaltsgrösse auf Gemeindeebene. Je schneller erreichbar eine Gemeinde und je grösser ihr Wohnungsangebot, desto grösser ist ihre Anziehungskraft. Schlussendlich entsteht Druck auf den Wohnungsmarkt, wenn eine Gemeinde die resultierende Nachfrage nach Wohnraum nicht befriedigen kann. Entscheidend ist dabei der Wohnungsbestand in diesem Jahr. Dieser ergibt sich aus dem Bestand per Anfang Jahr plus den realisierten Neubauten, berechnet aus den Baugesuchen.



«Kinder, wir bleiben in der Stadt»

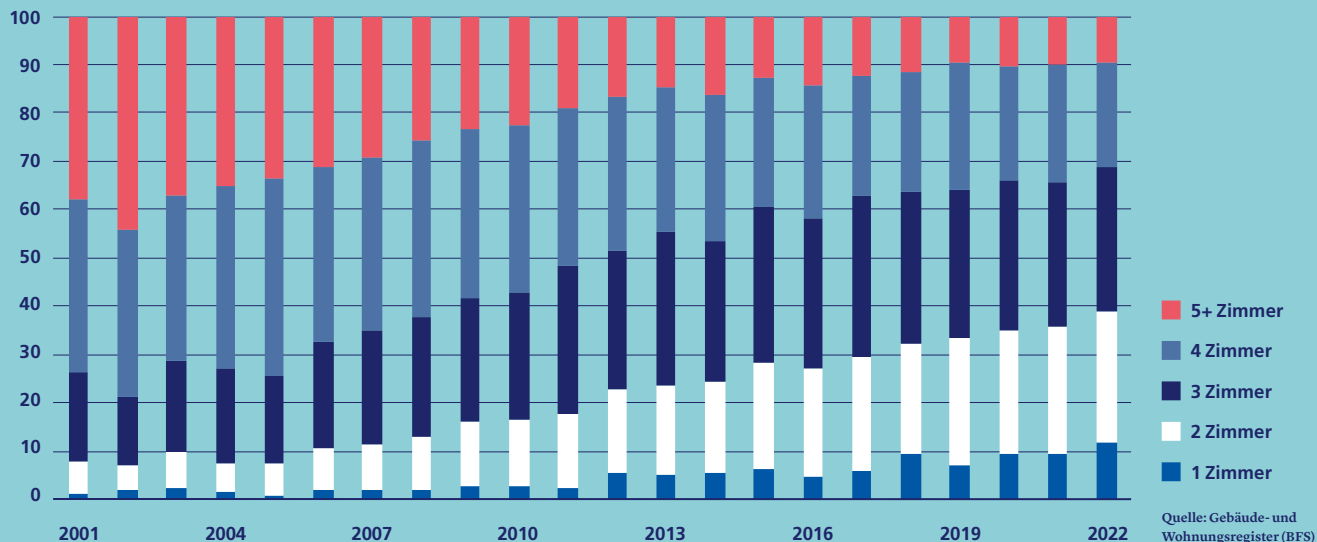
Gerade für Familien dürfte es aufgrund der hohen Preise und Mieten schwierig sein, bezahlbaren Wohnraum in der Stadt Zürich zu finden. Dennoch werden Familien nicht verdrängt. Ihr Anteil hat in der Stadt Zürich und den umliegenden Gemeinden in den letzten Jahren sogar zugenommen.

**Von Isabella Kübler,
Analytics Immobilien**

Wer in der Stadt Zürich eine Wohnung sucht, kennt das: lange Schlangen bei Wohnungsbesichtigungen. Die Leerwohnungsziffer ist seit Jahren nahe null. Frei werdende Wohnungen sind sofort wieder vergeben. Das starke Bevölkerungswachstum und die geringe Bautätigkeit haben den Nachfrageüberhang jüngst noch verschärft. Für Familien, die sich in der Stadt Zürich auf der Suche nach einer neuen Mietwohnung befinden, sind die Aussichten auf eine passende Bleibe besonders düster. Die Bauindustrie hat sich in den vergangenen Jahren immer mehr auf kleine Wohnungen fokussiert (Grafik S. 23). Auch bestehende grosse Mietwohnungen kommen seltener auf den Markt. Aufgrund des hohen Unterschieds zwischen Bestandes- und Neumieten lohnt sich die Verkleinerung der Wohnsituation häufig finanziell nicht, sodass Eltern auch nach dem Auszug der Kinder in der grossen Mietwohnung bleiben. Für neu gegründete Familien steht folglich ein deutlich reduziertes Angebot zur Verfügung. Bei den grösseren Wohnungen konkurrieren sie mit finanzkräftigen Doppelverdienern, und bei den ohnehin nur für kleine Familien geeigneten 3-Zimmer-Wohnungen müssen sie

Es werden kaum noch grosse Wohnungen gebaut

Wohnungsgrössen (Anzahl Zimmer) nach Baujahr im Kanton Zürich in Prozent



sich zusätzlich noch gegen Einpersonenhaushalte behaupten. Angesichts dieser Konkurrenz stellt sich die Frage, welche Familien sich städtisches Wohnen noch leisten können. Viele befürchten, dass Familien zunehmend aus den Städten verdrängt werden. Unsere Analyse der Gebäude- und Wohnungsstatistik (GWS) bringt diesbezüglich Erstaunliches ans Licht.

Mehr Familien in der Stadt Zürich

Es ist in der Tat nicht so, dass Familien das Stadtbild prägen. Im Jahr 2021 war nur jeder fünfte Haushalt in der Stadt Zürich eine Familie (Haushalt mit mindestens einem minderjährigen Kind). Das ist einer der tiefsten Werte im ganzen Kanton. Zum Vergleich: Den höchsten Familienanteil weist die Gemeinde Hüttikon auf, hier ist mehr als jeder dritte Haushalt eine Familie.

Familien verschwinden jedoch nicht aus der Stadt – im Gegenteil, der Anteil Haushalte mit Kindern hat in der Stadt Zürich zwischen 2014 und 2021 sogar leicht zugenommen um 1,3 Prozentpunkte (Karte S. 24). Vor allem die Quartiere Wollishofen, Fluntern und Albisrieden haben bei Familien zugelegt. Das Quartier Hard ist hingegen in dieser Hinsicht die Ausnahme. Hier wohnten 2021 rund 100 Familien weniger als sieben Jahre zuvor. Erstaunlich ist, dass nicht nur die Limmatstadt eine Zunahme in diesem Zeitraum verzeichnet hat, sondern auch viele andere hochpreisige Gemeinden wie Uitikon, Küsnacht oder Zollikon. Auch in Stallikon, Birmensdorf, Rümlang oder Bülach ist der Familienanteil gewachsen. In einigen dieser Gemeinden sind im Rahmen

von Grossprojekten mehrere Hundert neue Wohnungen entstanden, in denen viele Familien ein Zuhause gefunden haben. In vielen ländlichen Gemeinden im Zürcher Weinland und im Zürcher Oberland hingegen nimmt der Anteil Familienhaushalte ab. Sie werden ihrem Ruf des bei Familien so beliebten ländlicheren Idylls nicht ganz gerecht.

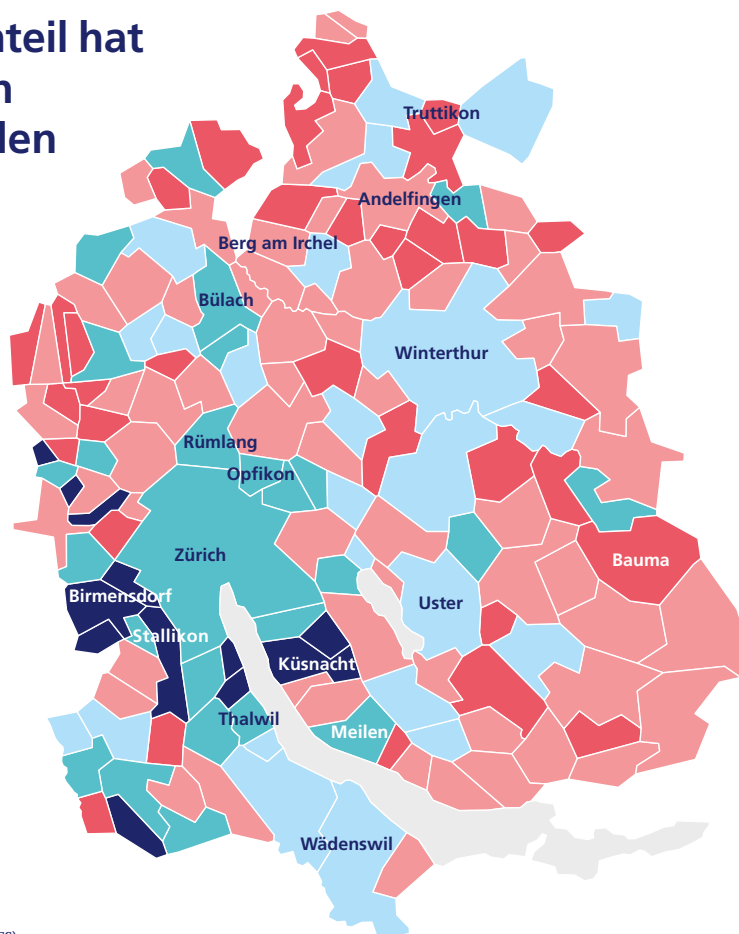
Familien auf engem Raum

Für städtisches Wohnen gehen Familien im Bezug auf die Platzverhältnisse einen Kompromiss ein. Sie haben aufgrund ihrer Haushaltsgrösse generell weniger Wohnfläche pro Person zur Verfügung als Single- oder Paarhaushalte. In Gemeinden, in denen im betrachteten Zeitraum der Familienanteil zunahm, geben sich Familien aber mit besonders wenig Wohnraum zufrieden. In der Stadt Zürich leben Familien mit 28 m² pro Person auf sehr knappem Raum (Grafik S. 25). In Stallikon und Rümlang ist die verfügbare Fläche ebenfalls vergleichbar gering. Mehr Raum haben Familien in den Gemeinden Küsnacht und Zollikon (38 m²). Diese Gemeinden ziehen einkommensstarke Haushalte an, die sich ein zusätzliches Zimmer leisten können. Am meisten Platz haben Familien in ländlichen Gemeinden. In Berg am Irchel verfügt eine Person in einem Familienhaushalt über 46 m². Angesichts der deutlich günstigeren Preise und Mieten können sich Familien hier als Ausgleich für die längeren Pendelzeiten und Versorgungswege mehr Wohnfläche leisten. Doch die Präferenz des Platzbedarfs scheint sich gerade zugunsten der kürzeren Wege zu verschieben. Die in den letzten Jahren aufgrund von Home-Office viel

Der Familienanteil hat in Zürich und in den umliegenden Gemeinden zugenommen

Veränderung Familienanteil 2014–2021 in Prozentpunkten

- grösser als 2,5
- 0,51 bis 2,5
- -0,5 bis 0,5
- -2,5 bis -0,51
- kleiner als -2,5



Quelle: Gebäude- und Wohnungsstatistik (BFS)

zitierte Priorität zu grösseren und dafür ländlicheren Wohnungen ist bei den Familien nicht sichtbar.

Tatsächlich ging in Berg am Irchel im betrachteten Zeitraum der Familienanteil um fast 2 Prozentpunkte zurück. In Truttikon, wo Familien grosszügige 42 m² pro Person zur Verfügung haben, nahm der Anteil sogar um 8 Prozentpunkte ab. Was macht die Stadt Zürich so attraktiv, dass Familien bereit sind, mehr Einschränkungen beim Platz hinzunehmen? Wir haben drei mögliche Faktoren eruiert.

Kürzere Pendelwege immer wichtiger

Das Familienleben hat sich in den letzten Jahren verändert. Die klare Rollenaufteilung zwischen den Eltern auf Haushalt und Erwerbstätigkeit ist heutzutage seltener anzutreffen. Immer häufiger arbeiten beide Elternteile. Der hierdurch verstärkte Wunsch, in der Nähe des Arbeitsplatzes zu wohnen, ist der erste mögliche Faktor, warum Familien eher städtisch wohnen möchten. Die durch kürzere Pendelstrecken gewonnene Zeit erlaubt es, Familienleben, Haushalt und Freizeit unter einen Hut zu bekommen. Die Stadt Zürich bietet mit Abstand die meisten Arbeitsstellen. Aber auch Gemeinden wie Rümlang, Zollikon oder Birmensdorf,

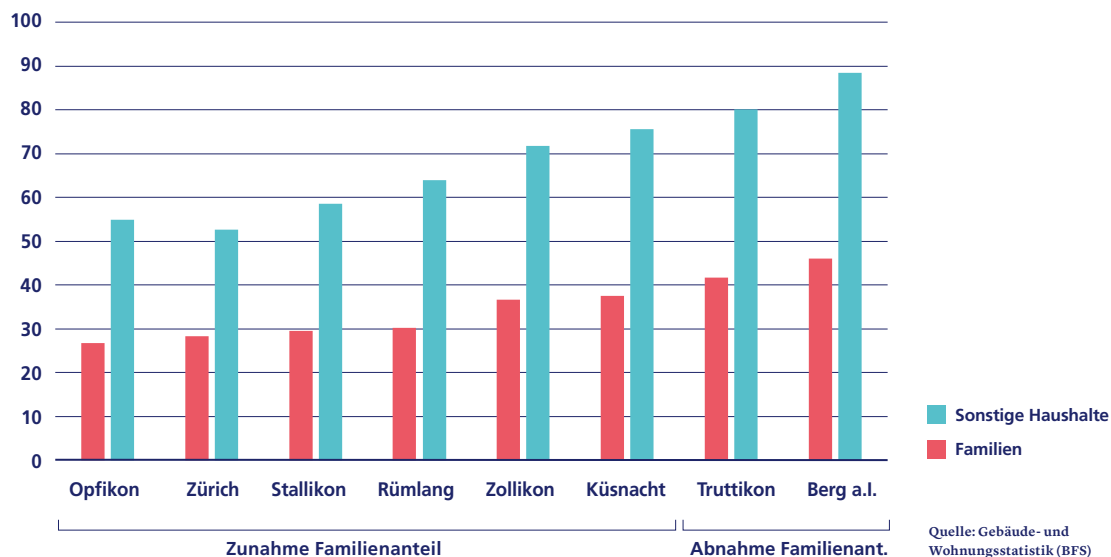
die selbst viele Arbeitsplätze haben und zusätzlich über eine gute S-Bahn-Anbindung in die Grossstadt verfügen, können bei erwerbstätigen Eltern punkten.

Bessere Infrastruktur in der Stadt

Wer nicht auf familiäre Unterstützung bei der Kinderbetreuung zählen darf, ist auf externe Betreuung der Kinder während der Arbeitszeit angewiesen. Eine gute Infrastruktur ist womöglich der zweite Faktor, der vor allem erwerbstätige Eltern mit ihren Kindern dazu bewegt, in der Stadt zu wohnen. Denn Zürich hat in dieser Hinsicht ein grosses Angebot. Die nächste Kita liegt im Durchschnitt weniger als 400 m entfernt und ist somit in der Regel problemlos zu Fuss erreichbar. Auch in der Agglomeration und in den Gemeinden am Zürichsee ist das Kita-Angebot sehr dicht und die nächste Tagesstätte oft weniger als einen Kilometer entfernt. Möchte man hingegen in Truttikon oder Berg am Irchel die Kinder in die Kita bringen, beginnt der gefühlte Marathon mit dem Anschlappen im Autokindersitz. Die Kinderbetreuungsstätte liegt in diesen Gemeinden im Durchschnitt über sechs Kilometer entfernt. Schliesst sie bereits früh abends, bedeutet das zumindest für einen Elternteil, den Arbeitsplatz früh wieder zu verlassen.

Je weniger Platz, desto grösser die Zunahme des Familienanteils

Durchschnittlich verfügbare Wohnfläche pro Person in m²



Ist das schulpflichtige Alter erreicht, brauchen Familien weiterhin Angebote für die Betreuung, wie etwa Tagesschulen oder Ferienlager. Die Stadt Zürich hat das Angebot solcher Dienstleistungen in den letzten Jahren deutlich erweitert. So wissen erwerbstätige Eltern ihre Kinder auch über Mittag oder während der Sommerferien gut versorgt. Hinzu kommt das breite Kultur- und Sportangebot. Die zahlreichen Vereine bieten auch ausserhalb der Schulzeit fast jede Sportart an, während ein dichtes Programm an Konzerten, Theaterstücken oder sonstigen Events den Alltag zusätzlich versüsselt. Alle Angebote sind zu Fuss oder mit dem ÖV schnell erreichbar. Können die Kinder ihre Hobbys schon früh selbstständig erreichen, müssen die Eltern seltener Taxi spielen.

Das eigene Haus bleibt ein Traum

Der dritte mögliche Faktor für die Zunahme des Familienanteils in städtischen Gebieten könnte das Wachstum der Preise für Wohneigentum sein. Häufig kommt mit dem Kinderwunsch auch der Wunsch nach dem eigenen Haus oder der eigenen Wohnung. Um sich die Sehnsucht nach mehr Platz und Freiheit zu erfüllen, zogen junge Familien oftmals in ländlichere Gemeinden. Die starke Zunahme der Eigentumspreise in den letzten Jahren hat diese Bewegung aber gebremst. Die Preise für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum sind nicht nur in den Städten und in den Agglomerationsgemeinden förmlich durch die Decke gegangen. Auch in ländlichen Regionen zeigten die Preise mehrere Jahre nacheinander stark nach oben. Viele Familien können sich heutzutage selbst auf dem Land kein

Einfamilienhaus mehr leisten. Tatsächlich hat der Anteil Familien, die in einem Haus wohnen, zwischen 2014 und 2021 um 3,8 Prozentpunkte abgenommen. Familien wohnen heute häufiger als früher in einer Mietwohnung in der Nähe ihres Arbeitsortes.

Genossenschaften sorgen für Familien

Familien können und wollen sich städtisches Wohnen mit dem entsprechenden Kompromiss leisten. Für einkommensschwächere Familien ist das Wohnen in der Stadt jedoch selbst mit den entsprechenden Einschränkungen bei der Wohnfläche unerreichbar. Mit etwas Glück finden sie in gemeinnützigen Wohnungen ein Dach über dem Kopf. Genossenschaften bauen gezielt grosse Wohnungen, bei denen Belegungsvorschriften gelten. Sind die Kinder ausgezogen, müssen meist auch die Eltern in eine kleinere Wohnung ziehen. Jungfamilien profitieren von diesem Angebot nicht nur wegen des tieferen Mietpreinsniveaus, sondern auch aufgrund der regeren Fluktuation bei diesen Wohnungen. Es verwundert folglich nicht, dass das Quartierleben gerade dort stark von Familien geprägt ist, wo der Anteil gemeinnütziger Wohnbauten hoch ist (Grafik S. 26). Paradebeispiele sind die Quartiere Friesenberg und Saatlen hinter dem Hallenstadion. Hier gehören über 70 Prozent aller Wohnungen Genossenschaften. Der Familienanteil liegt bei über 30 Prozent. In den Quartieren Lindenhof und Rathaus sind dagegen keine gemeinnützigen Wohnungen zu finden und nur wenig Familien. Etwas aus dem Rahmen fällt das Quartier Fluntern. Obwohl es dort nur wenige Genossenschaftswohnungen gibt und die

Genossenschaften sind ein Magnet für Familien

Anteil Genossenschaftswohnungen und Familien in den Quartieren der Stadt Zürich im Jahr 2021



Mieten sich im oberen Segment bewegen, ist jeder vierte Haushalt eine Familie. Offensichtlich beherbergt das Quartier mit seinen grossen Wohnungen eine exklusive Klientel einkommensstarker Familien.

Der Wert gemeinnütziger Wohnungen

Die Stadt Zürich und die umliegenden Gemeinden ziehen mit ihrem breiten Angebot an Dienstleistungen und Freizeitaktivitäten Familien an. Hier passenden Wohnraum zu finden, ist aber keineswegs ein Kinderspiel. Am freien Mietwohnungsmarkt ist dafür ein grosses Portemonnaie nötig. Die zum Teil hohen und sogar steigenden Familienquoten an teuren Lagen deuten darauf hin, dass viele Familien die Zahlungsbereitschaft und die nötigen finanziellen Mittel haben, an diesen begehrten Lagen zu wohnen.

Einkommensschwächere Familien sind jedoch immer stärker auf den gemeinnützigen Wohnungsbau angewiesen. Die Stadt Zürich setzt auf die Bereitstellung preisgünstiger Wohnungen gemeinnütziger Wohnbau-trägerschaften mit dem Prinzip Kostenmiete, deren Anteil gemäss dem in der Volksabstimmung im Jahr 2011 angenommenen Grundsatzartikel in der Gemeindeordnung bis zum Jahr 2050 auf einen Drittel der Mietwohnungen ausgebaut werden soll.

2021 befanden sich rund 25 Prozent aller Mietwohnungen im Eigentum von gemeinnützigen Wohnbau-trägerschaften mit Kostenmiete (so genannte engere Definition). Bei der weiteren Definition werden auch Mietwohnungen von Stiftungen berücksichtigt, welche nicht die reine Kostenmiete nach Definition der kantonalen Wohnbauförderung anwenden. Der Anteil lag 2019 rund 3 Prozentpunkte höher als bei der engen Definition. Bleibt die bestehende Bautätigkeit auf jetzigem Niveau, bleibt der Weg zum Drittelsziel anspruchsvoll.

Der Fokus der Politik sollte darauf gerichtet sein, Wohnbau zu ermöglichen. Denn: Wird der Nachfrageüberhang zu extrem, wird der Immobilienmarkt nicht mehr richtig funktionieren. Wer bereits eine Stadtzürcher Wohnung hat, wird diese sehr ungern wieder verlassen. Die Liquidität älterer Wohnungen geht zurück, und grosse Wohnungen kommen immer seltener auf den Markt. Damit ist den Familien schlussendlich erst recht nicht gedient. Die Politik sollte behutsam sein, die in den letzten Jahren gewonnene Durchmischung bei der Haushaltsstruktur nicht wieder aufs Spiel zu setzen.



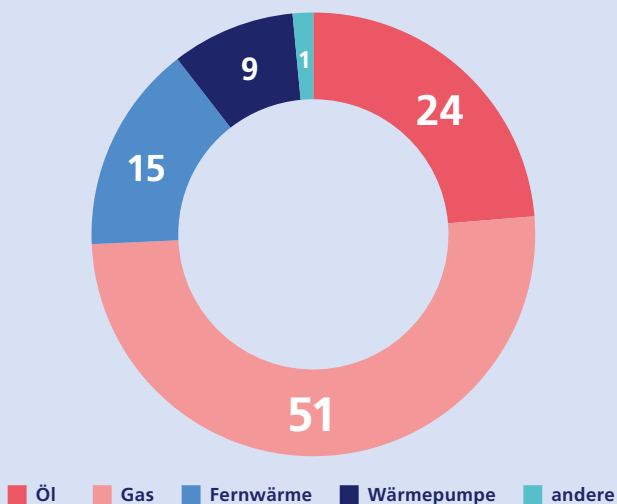
Gemeindeberichte: Neuer Themenblock Nachhaltigkeit

Unsere Gemeindeberichte bieten Ihnen zahlreiche Informationen zum Immobilienmarkt für jede Schweizer Gemeinde. Neben den Angaben zu Preisen, Inseraten und der Bautätigkeit zeigen wir beispielsweise die besten Lagen bezüglich Erreichbarkeit, Besonnung oder Lärm und auch, welche Steuerbelastung Sie erwartet. Neu stellen wir auch Informationen zum Thema Nachhaltigkeit bereit. Erfahren Sie, wie weit Ihre Gemeinde beim Ersatz fossiler Heizungen und wie gross das Potenzial für Solarenergie ist.

Die Heizung macht den Unterschied

Die Klimafreundlichkeit eines Gebäudes hängt stark von der installierten Heizung ab. CO₂-intensive Wärmequellen wie Öl und Gas müssen zur Erreichung des Netto-Null-Ziels möglichst rasch gegen fossilfreie Wärmepumpen oder Fernwärme ausgetauscht werden. Die Stadt Zürich hat diesbezüglich noch einen langen Weg vor sich. Mehr als 70 Prozent der Gebäude werden noch immer mit fossilen Energieträgern beheizt.

Heizungen der Wohngebäude in der Stadt Zürich in Prozent



Quelle: Gebäude- und Wohnungsregister (BFS)

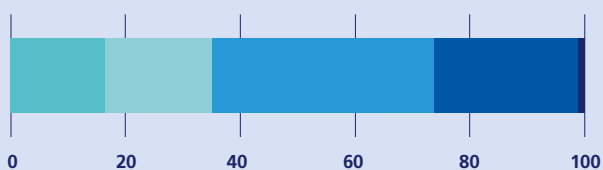


Schauen Sie sich den Bericht für Ihre Gemeinde an: www.zkb.ch/gemeindeberichte

Solarenergie

Um die Energiewende voranzutreiben und die Stromversorgung zu sichern, soll in Zukunft mehr Solarenergie für die Stromproduktion genutzt werden. Wir zeigen Ihnen pro Gemeinde, wie gut sich die Dachflächen für diesen Zweck eignen. In der Stadt Zürich sind es fast 65 Prozent aller Dächer. Ausserdem erfahren Sie, wie viele Photovoltaikanlagen es in Ihrer Gemeinde bereits gibt und wie viel Leistung installiert ist.

Eignung Dachflächen für Photovoltaikanlagen in der Stadt Zürich in Prozent



Ab Klasse «gut» lohnt sich die Installation einer Photovoltaikanlage

■ gering ■ mittel ■ gut ■ sehr gut ■ top

Quelle: Bundesamt für Energie

Auf den Dächern in Zürich sind **733** Photovoltaikanlagen mit einer Gesamtleistung von **34'716 kW** installiert.

«Wann ist der richtige Moment, um die Hypothek zu überprüfen, Herr Stocker?»

Nach der neuerlichen Leitzinserhöhung der SNB im März um 0,5 Prozent fragen sich viele Hypothekendarnehmer, ob sie noch auf das richtige Hypothekendarprodukt setzen. Markus Stocker, der Leiter Finanzierungsgeschäft der Zürcher Kantonalbank, gibt Auskunft, welche Überlegungen sich Hypothekendarschuldner jetzt machen sollten.

Interview: Othmar Köchle,
Bilder: Nik Hunger



Markus Stocker, die SNB hat am 23. März die Leitzinsen um weitere 0,5 Prozent angehoben. Insbesondere für Hypothekendarschuldner mit einer SARON-Hypothek steigen jetzt die Zinsen. Sollte man jetzt zu Festhypotheken wechseln?

Markus Stocker: So pauschal kann man das nicht sagen. Es ist richtig, dass die SARON-Hypothek, die sich direkt am Leitzins der SNB orientiert, jetzt unmittelbar die Zinserhöhung mitmacht. Dass diese Entwicklung bei Hypothekendarnehmern Fragen in Bezug auf ihre Produktwahl auslöst, ist verständlich. Die Entscheidung, welches Hypothekendarprodukt zu mir als Kunde passt, hängt aber von mehr Faktoren als nur dem Preis ab. Es sollte also vor der Wahl oder der Änderung des Produkts eine Auslegung stattfinden.

Welche Faktoren muss der Kunde im Auge behalten?

Drei Faktoren sind bei der Wahl des Hypothekendarmodells entscheidend. Erstens: Genau wie ein Anleger sollte sich auch ein Hypothekendarschuldner über seine Risikotoleranz

Gedanken machen. Er muss sich dabei die Frage stellen, ob er bereit ist, grosse Schwankungen im Preis seiner Hypothek in Kauf zu nehmen, oder ob ihm Budgetsicherheit wichtiger ist. Jeder Kunde, jede Kundin hat ein sehr persönliches Risikoprofil. Ein zweiter Faktor sind die Pläne mit der Immobilie, wir nennen das die Gebäudestrategie. Ist in absehbarer Zukunft ein Verkauf geplant? Wird die Liegenschaft bald vererbt? Ändert sich die Lebenssituation? Werden grössere Investitionen fällig? All diese Punkte beeinflussen, ob ich mich langfristig orientieren kann oder ob ich kurzfristige Flexibilität brauche. Ein dritter Faktor ist die Einschätzung über die künftige Entwicklung des Zinses.

Gerade der letzte Punkt, die Einschätzung des Zinsmarktes, ist schon für Profis nicht einfach, ganz zu schweigen von Laien ...

Das ist ganz klar so. Gerade in den letzten Wochen hat sich das wieder gezeigt: Noch bis vor Kurzem ging der Markt bei den Zinsen von einer anhaltenden Bewegung nach oben aus. Dann plötzlich entstanden grosse



«Viele Kunden dürften die Situation neu beurteilen und wieder vermehrt Festhypotheken abschliessen.»

Markus Stocker,
Leiter Finanzierungsgeschäft

Unsicherheiten aufgrund von Schwierigkeiten einzelner Banken in den USA sowie der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS. Diese waren ausschlaggebend dafür, dass die Situation neu eingeschätzt werden musste.

Wie schätzt die Zürcher Kantonalbank die Zinssituation ein?

Grundsätzlich haben wir unsere Position nicht verändert. Wir gehen weiterhin davon aus, dass das Ende der Aufwärtsbewegung noch nicht erreicht ist und die SNB dieses Jahr mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit nochmals nachlegen wird. Das Inflationsproblem ist noch nicht vom Tisch und muss deshalb mit Zinserhöhungen angegangen werden, und dies trotz der potenziell weiterhin schwelenden Unsicherheitsherde an den Finanzmärkten. Für deren Stabilisierung stehen weitere Instrumente zur Verfügung als nur der Zins.

Gibt es einen richtigen Zeitpunkt, um das gewählte Hypothekarprodukt zu überprüfen?

Es lohnt sich auf jeden Fall, die eigene Produktstrategie

mit den erwähnten drei Faktoren immer mal wieder abzugleichen. Ausschlaggebend kann auch ein Zinsentscheid der SNB sein, wie der jüngste. Dies gilt insbesondere für Immobilienbesitzer, die sich ganz oder teilweise über eine SARON-Hypothek finanziert haben, denn bei ihnen ändern sich die Finanzierungskosten unmittelbar. Aber auch für Liegenschaftsbesitzer mit Festhypotheken, die in den nächsten 12 bis 24 Monaten auslaufen. Je nach individueller Situation und Einschätzung kann sich in diesen Fällen eine frühzeitige Anpassung der Produktstrategie lohnen. Dazu bietet die Zürcher Kantonalbank Hand. Darüber hinaus empfehlen wir unseren Kundinnen und Kunden, für solch wichtige Fragen den Rat unserer kompetenten Berater einzuholen.

Die SARON-Hypothek bleibt auch nach dem jüngsten Zinsschritt die günstigste Finanzierungsmöglichkeit. Wieso also über eine Festhypothek absichern?

Die Budgetsicherheit, die ich mit einer Festhypothek bekomme, hat ihren Preis. In den letzten Monaten war dieser Preis verglichen mit der Tiefzinsphase früherer



Markus Stocker arbeitet seit 2018 für die Zürcher Kantonalbank. Bis Juli 2021 war er als Leiter der Unternehmensentwicklung tätig, seither leitet er das Produktmanagement Finanzierungen. Er studierte an der Universität St. Gallen Banking and Finance. Vor seiner Tätigkeit bei der Zürcher Kantonalbank unterstützte er weltweit Banken als Unternehmensberater.

Jahre tatsächlich wieder höher. Schon eine zweijährige Absicherung war in den Augen vieler Kunden eher teuer. Wir beobachteten deshalb einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Abschlüssen von Rollover-Hypotheken, wie die SARON-Hypothek bei uns heisst. Mit dem jüngsten Zinsschritt nähert sich der Zinssatz der Rollover-Hypothek demjenigen von Festhypotheken an. Viele Kunden dürften deshalb die Situation neu beurteilen und wieder vermehrt Festhypotheken abschliessen. Aktuell ist die Situation sogar so, dass die langfristige Zinskurve sehr flach verläuft, teilweise sogar invers. Dies bedeutet, dass langfristige Absicherungen nur wenig mehr kosten oder sogar günstiger zu haben sind als kurzfristige Absicherungen. Konkret: Eine 10-jährige Festhypothek kostete in letzter Zeit nur wenig mehr als eine 2-jährige, und die 15-jährige hatte teilweise sogar einen tieferen Zinssatz als die 2-jährige. Für einzelne Kundinnen und Kunden ergeben sich sehr attraktive Möglichkeiten.

Unsere Finanzierungsangebote

Informieren Sie sich hier auf einen Blick über die aktuellen Zinssätze für alle unsere Hypothekenmodelle. Gerne erstellen wir ein massgeschneidertes Angebot für Sie. www.zkb.ch/zinsen



Raten Sie zu einer Staffelung der Laufzeiten?

Mit einer Staffelung der Laufzeiten kann das Risiko vermindert werden, dass man die ganze Hypothek in einer Hochzinsperiode verlängern muss. Ebenfalls kann eine Staffelung mit der individuellen Amortisationsstrategie gekoppelt werden. Eine Staffelung kann aus diesen Überlegungen deshalb sinnvoll sein, muss aber wiederum individuell eingeschätzt werden. Wir landen für eine solche Einschätzung wieder bei den eingangs erwähnten drei zentralen Faktoren: Risikotoleranz, Gebäudestrategie, Markteinschätzung.

Gibt es einen Tipp, den Sie jedem Kunden mit Hypotheken geben können?

Der regelmässige Blick auf das Portfolio ist bei Wertschriften eine Selbstverständlichkeit und sollte es auch bei der Immobilienfinanzierung sein.



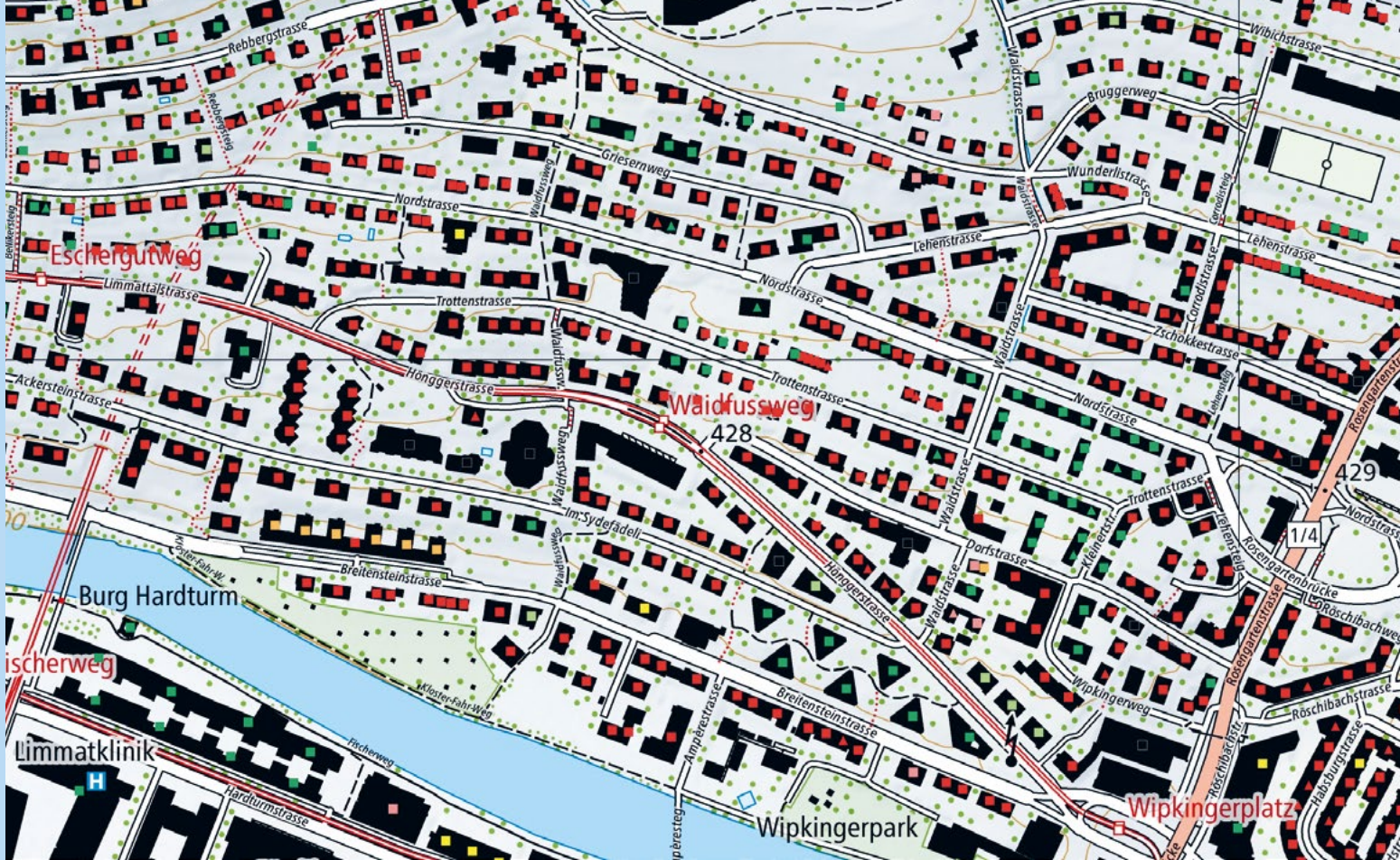


Wie hast du's mit dem Klima?

Bund publiziert CO₂-Ausstoss aller Wohngebäude

Eine neu vom Bund publizierte Energieetikette macht die Klimafreundlichkeit von Gebäuden öffentlich. Transparenz ist auf dem langen Weg zu Netto-Null grundsätzlich zu begrüßen. Sie setzt Anreize zum Wechsel auf fossilfreie Heizungen und für energetische Sanierungen. Die Berechnungsweise ist aber noch mit grossen Ungenauigkeiten behaftet. Was Hausbesitzer jetzt beachten sollten.

Von Jörn Schellenberg,
Analytics Immobilien



Bewertung der CO₂-Intensität von Gebäuden in GEAK-Klassen auf dem Kartenportal des Bundes

Quelle: map.geo.admin.ch

Seit März ist es amtlich: Der Bund publiziert auf seinem Kartenportal neu das von Kühlschränken bekannte Rating in sieben Klassen von A (grün) bis G (rot) für jedes Wohngebäude. Wer sich schon mit dem energetischen Sanieren seines Hauses beschäftigt und einen GEAK-Experten zu Rate gezogen hat, kennt das Gebäude-Label bereits bestens. Der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) bewertet neben der Effizienz der Gebäudehülle und der Gesamtenergie zusätzlich die Emissionen des klimaschädlichen Treibhausgases CO₂. Dabei erhalten Gebäude ohne direkten CO₂-Ausstoss das Emissions-Rating A (grün). Anschliessend geht es in Fünferschritten bis zum G (rot) für Gebäude, die zur Wärmeerzeugung mehr als 25 kg CO₂ pro Quadratmeter Energiebezugsfläche im Jahr ausstossen. Genau diese Bewertung der CO₂-Intensität ist nun flächendeckend auf der Karte ersichtlich (s.o.). Während man bei den Kühlschränken aber Geräte in allen Farben dieser 7er-Skala findet, gibt es bei den Immobilien praktisch nur tadellos klimafreundlich oder gnadenlos klimafeindlich.

Vereinfachte Bewertungsmethode

Wer bereits mit einem GEAK-Experten zu tun hatte weiss, dass die Beurteilung eine grosse Expertise, viele Unterlagen (Baupläne, Verbrauchsrechnungen etc.) und eine persönliche Inaugenscheinnahme des Objekts erfordert. Wie kommt der Bund für sämtliche 1,8 Mio. Wohngebäude in der Schweiz so schnell zu dieser Energieetikette? Ganz einfach: Der CO₂-Ausstoss wird mit dem aus Klimaverträglichkeitstests bekannten PACTA-Immobilienmodell berechnet. Bei diesen Tests, an denen auch die Zürcher Kantonalbank teilnimmt, geht es darum, die CO₂-Intensität von Immobilien- und Hypothekarportfolios zu bestimmen. Ausschlaggebend ist die jeweilige Heizung der Gebäude. Ölheizungen sind die grössten Klimasünder, und auch Gasheizungen stossen beim Verbrennungsprozess direkt CO₂ in den Himmel. Alle anderen Heizungen wie Wärmepumpen, die mangels Effizienz im Kanton Zürich ab 2030 verbotenen Elektroheizungen, Fernwärme und selbst Holz gelten in diesem Modell als klimaneutral. Dies umfasst gut 40 Prozent der Gebäude. Alle anderen landen überwiegend in der schlechtesten Klasse (s. Grafik S. 33).

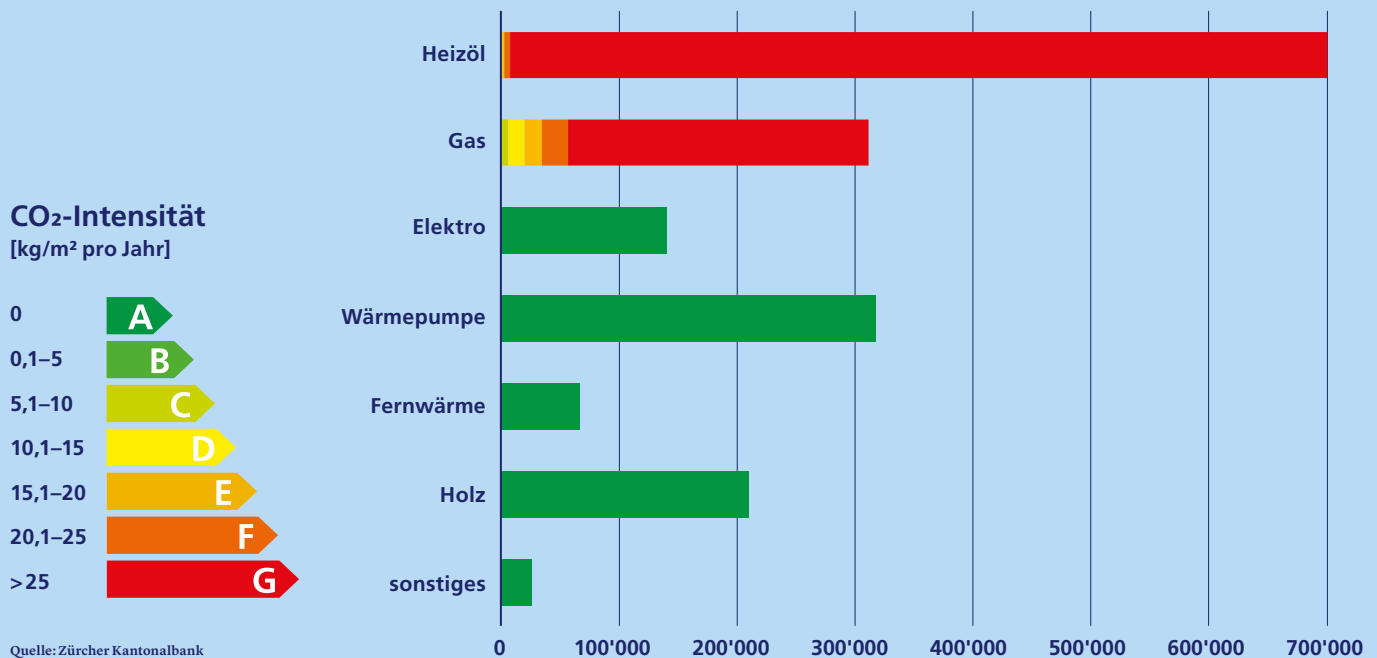
Hier gehts zur interaktiven Karten-App:



map.geo.admin.ch

Das Rating hängt (fast) nur von der Heizung ab

Anzahl Gebäude nach Heizungstyp und GEAK-Klasse



Teilweise veraltete Datengrundlage

Schlüssel für die Bewertung ist das Gebäude- und Wohnungsregister (GWR), das die Wärmequelle, das Baujahr, die Wohnfläche und die Anzahl Stockwerke der Gebäude enthält. Der Bund hat das Register in den letzten 20 Jahren sorgsam aufgebaut und die Datenqualität laufend erhöht. Gleichwohl ist die für die Bewertung wichtigste Information über die Energiequelle der Heizung bei vielen Gebäuden veraltet. So stammen in der Schweiz noch immer knapp die Hälfte der Heizungsangaben aus der Volkszählung 2000¹. Im Kanton Zürich ist der Anteil der 20 Jahre alten Daten in den letzten zwei Jahren immerhin von 80 auf 60 Prozent gesunken. Der hinsichtlich Datenaktualität beste Kanton, Basel Stadt, hingegen hat die Heizungen nahezu aller Wohngebäude in den letzten vier Jahren vor Ort verifiziert. Ausserhalb des Stadtkantons ist angesichts der durchschnittlichen Lebensdauer einer fossilen Heizung von 20 bis 25 Jahren davon auszugehen, dass gewisse Gebäude, für die im GWR noch eine Öl- oder Gasheizung eingetragen ist, inzwischen eine klimafreundliche Heizung aufweisen.

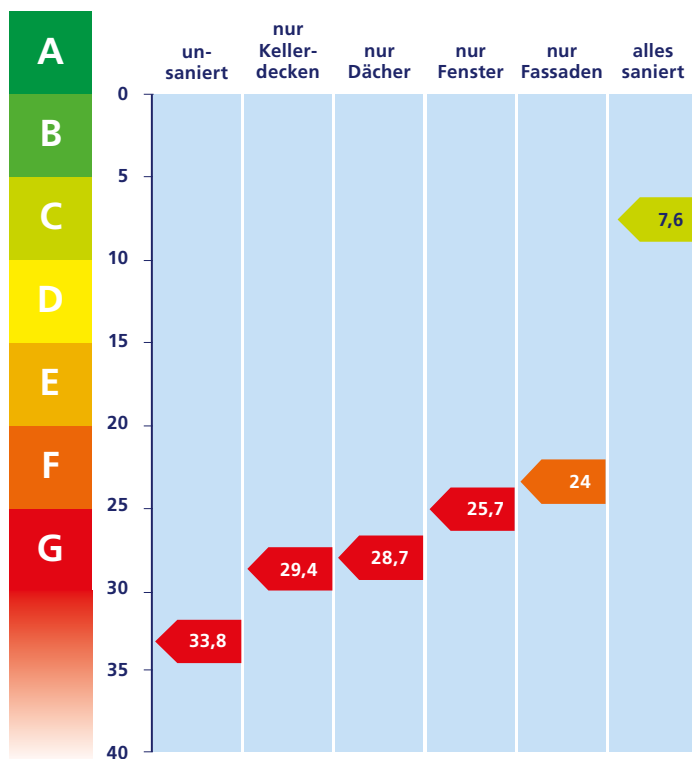
¹ www.housing-stat.ch/monitoringnrj, Abruf am 15.2.2023

Sanierungen nicht berücksichtigt

Eine im Vergleich zur Heizung geringe Rolle spielt der Renovationszustand des Gebäudes. Die Berechnungen des Bundes erfolgten denn auch ohne Anrechnung bereits erfolgter Sanierungsmassnahmen, obwohl der Immobilienrechner diese durchaus in die Kalkulation einbeziehen kann. Die Informationen fehlen dem GWR jedoch bislang schlichtweg. In Wirklichkeit dürften unsere Gebäude besser gedämmt und energieeffizienter sein, als es das Baujahr vermuten lässt. Wir haben nachgerechnet, welche Verringerung mit welchem Sanierungsumfang erreichbar ist: Wenn sämtliche Gebäude der Schweiz von der Kellerdecke über Fassaden und Fenster bis zum Dach im letzten Jahr vollständig saniert worden wären, würden sich ihre CO₂-Emissionen rechnerisch um knapp 80 Prozent reduzieren. Der Wohngebäudepark insgesamt erreicht mit dieser extremen Annahme ein GEAK-C (Grafik S. 34), was in Bezug auf das Klimaziel noch immer deutlich zu wenig ist. Eine Vollsanierung reicht somit nicht aus. Bis 2050 müssen sämtliche Öl- und Gasheizungen durch klimafreundliche Heizungen ersetzt sein. In Anbetracht ihrer Lebensdauer sollten folglich schon heute besser keine fossilen Heizungen mehr installiert werden.

Rating CO₂-Intensität [kg/m² pro Jahr]

Wohngebäude Schweiz



Quelle: Zürcher Kantonalbank

Wer die Wirkung von Sanierungsmassnahmen simulieren oder das Resultat tatsächlich erfolgter Renovationen ermitteln möchte, kann dies über die ebenfalls auf der genannten Plattform bereitgestellte Online-Version des Immobilienrechners für jedes beliebige Wohngebäude tun. Die Angaben haben aber keinen Einfluss auf das offiziell publizierte Rating. Es ist jedoch geplant, das Label von GEAK-Zertifikaten zu übernehmen, sobald die rechtlichen Rahmenbedingungen gegeben sind. In einer weiteren Ausbaustufe soll das GWR zudem um Sanierungsinformationen erweitert werden.

Wohin führt die Transparenz?

Die in den GEAK-Klassen veröffentlichten CO₂-Ausstösse basieren fraglos auf einem vereinfachten Modell mit zum Teil veralteten Eingabedaten und ohne Berücksichtigung erfolgter Sanierungen. Die Unsicherheit ist insbesondere im Altbau gross. Im sanierten Zustand wären die GEAK-Ratings deutlich weniger stark auf A und G polarisiert. Das Modell ist ein guter Ansatz, jedoch sollten bald auch Sanierungen berücksichtigt und insbesondere falsche Heizungsangaben im GWR korrigiert werden. Grundsätzlich ist die mit der Veröffentlichung der CO₂-Intensität gestiegene Transparenz auf dem Immobilienmarkt, der von grosser Informationsasymmetrie zwischen Käufern und

Verkäufern geprägt ist, sehr zu begrüssen. Der Bund möchte damit den erforderlichen Weg zu Netto-Null beschleunigen und zugleich über die Rückmeldungen der Eigentümer die Datenqualität des GWR verbessern.

Am Wechsel zu erneuerbaren Energien und an der Senkung des Energiebedarfes führt kein Weg mehr vorbei. Verkäufer von Wohnungen und Häusern mit fossilen Heizungen müssen sich auf eine geringere Nachfrage und Zahlungsbereitschaft einstellen. Wer würde einen Kühlschrank der Energieeffizienzklasse G kaufen, wenn es zum selben Preis einen vergleichbaren A-Klasse-Kühlschrank gäbe?

Das betrifft in besonderem Masse Eigentümer von Mehrfamilienhäusern, die häufig an Institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen verkaufen. Institutionelle, die mit der aktuellen Zinsentwicklung ohnehin wieder alternative Anlagemöglichkeiten haben, geraten beim Immobilienbesitz zunehmend unter öffentlichen Druck. Sie planen erforderliche Sanierungsaufwände ein und halten sich beim Kauf von Objekten in schlechtem energetischem Zustand und mit fossiler Heizung umso mehr zurück. Sie haben sich in der Regel konkrete Absenkpfade gesetzt und wollen ihr Portfolio nicht verschlechtern. Es muss ferner ein gewisses Mietpotenzial vorliegen, damit sich aufgestaute umfassende Sanierungsmassnahmen rechnen. Mieter dürften immerhin inzwischen bereit sein, für klimafreundliches Wohnen eine höhere Nettomiete zu bezahlen. Sie mussten schliesslich im letzten Jahr aufgrund der stark gestiegenen Preise von Öl und Gas über die Nebenkosten teuer für schlecht isolierte Altbauwohnungen bezahlen.

Selbst bei Erstkäufern von Eigenheimen sind die Zeiten, in denen sie der Heizung mangels Klimabewusstsein wenig Beachtung schenkten, vorbei. Derweil bieten auch Banken im Rahmen des Finanzierungsgesprächs ein erweitertes Beratungsangebot. Sie thematisieren nicht nur das Heizsystem, sondern auch den energetischen Zustand des Objekts und weisen mit Renovationsrechnern auf allfällige Sanierungen hin. Die Transparenz wird weiter zunehmen, und auch die Bewertungsmodelle der Finanzinstitute werden diesen Faktor in Zukunft berücksichtigen.

Der Weg zu Netto-Null ist holprig. Ein transparenter Überblick über den CO₂-Ausstoss auf Gebäudeebene auf Basis besserer Daten wird helfen, ihn zu ebnen.





Empfehlungen für Ihre Immobilienstrategie

A-Rating



- Haben Sie einen gültigen GEAK-Ausweis? Werben Sie beim Verkauf damit!



- Ziehen Sie für energetische Sanierungen einen GEAK-Berater hinzu, um die besten Massnahmen und Einsparpotenziale für Ihr Haus zu identifizieren. Die Zürcher Kantonalbank unterstützt solche Vorhaben mit günstigen Umwelthypotheken und übernimmt bei Abschluss eines ZKB Umweltdarlehens auch die Kosten für den GEAK-Ausweis.

G-Rating



- Schon aufgrund der schieren Menge und des enormen Aufwandes der Ersterfassung und Pflege des gesamten Gebäude-datenbestandes weist das GWR Falschangaben auf. Möglicherweise betrifft das auch Ihr Eigentum. Sind Sie nachweislich im grünen Bereich, weil Sie seit mehr als sechs Monaten keine fossile Heizung (mehr) haben, sollten Sie dies der Bauverwaltung Ihrer Gemeinde mit entsprechenden Belegen (Rechnungen, Fotos, Zertifikate etc.) melden. Die Gemeinde lässt nach Prüfung der Unterlagen Fehler im GWR über den Kanton korrigieren. Dies wird einige Zeit beanspruchen.



- Nutzen Sie unverbindlich die kostenlose Heizungsersatzberatung der Zürcher Kantonalbank in Zusammenarbeit mit EKZ, dem Umwelt- und Gesundheitsschutz der Stadt Zürich (UGZ) und der Energiefachstelle der Stadt Winterthur oder die nationale Impulsberatung «erneuerbar heizen» (erneuerbarheizen.ch/impulsberatung).



- Der klimafreundliche Heizungsersatz wird gezielt gefördert. Wärmepumpen und Photovoltaik sind vielfach nur noch melde- statt bewilligungspflichtig. Zudem gibt es erhöhte Einspeisevergütungen und weitere finanzielle Unterstützung. Auf www.energiefranken.ch erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die Förderprogramme.



- Im Modell reicht ein Heizungswechsel, um von Tiefrot nach Grün zu kommen. Die reale Welt ist deutlich komplexer. In schlecht gedämmten Altbauten ist der Einbau einer Wärmepumpe ohne vorhergehende Sanierungen (Fassade, Fenster etc.) weder energetisch noch finanziell sinnvoll.



- Ziehen Sie energetische Sanierungen (z.B. Heizungsersatz mit erneuerbarer Energie, Fassaden- und Dachsanierungen mit Dämmung, Fensterersatz) als werterhaltende Investitionen in Ihrer Steuererklärung ab.



- Sind an Ihrer Immobilie umfassende Renovationen oder gar Sanierungen fällig? Falls für Sie noch lange nicht der Zeitpunkt gekommen ist, über einen Verkauf nachzudenken, sollten Sie Art und Umfang der Massnahmen im Hinblick auf die langfristige Werthaltigkeit sorgfältig planen.



- Und zu guter Letzt: Planen Sie den Heizungsersatz frühzeitig und nicht für den Winter, wenn die Heizungsinstallateure mit Unterhalt und Reparaturen beschäftigt sind. Die kommenden Sommermonate sind der ideale Zeitpunkt.

Impressum

Herausgeberin

Analytics Immobilien
Zürcher Kantonalbank

Redaktion

Othmar Köchle

Art Direction

Marke & Kreation
Zürcher Kantonalbank

Gestaltung

JoosWolfangel
Winterthur

Druck

Druckerei Albisrieden
Zürich

Cover-Illustration

Maria Salvatore

Illustrationen

S. 4, 7, 12, 14, 29 JoosWolfangel /
Johannes Joos

Fotos

S. 2 + 39 Keystone / Stephan Rumpf
S. 22 Keystone / Niklaus Stauss
S. 26–28 Nik Hunger

Auflage

7'500 Exemplare

Erscheint

½-jährlich

Kontakt

medien@zkb.ch

Abonnement

zkb.ch/immobilienpublikationen
oder 0844 843 823

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken. Alle Informationen und Daten in diesem Dokument stammen aus Quellen, welche die Zürcher Kantonalbank zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments für zuverlässig hielt.

Alle Berechnungen wurden mit grösster Sorgfalt erstellt. Trotzdem kann keine Gewähr für deren Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit und Angemessenheit übernommen werden – weder ausdrücklich noch stillschweigend.

Die Zürcher Kantonalbank lehnt diesbezüglich jegliche Haftungsansprüche ab.



Einbahnstraße



P

Verbot
von Parkieren
von
Personen
Gefahren
Verbot

Sie suchen eine Hypothek, die an die *Umwelt* denkt?

Weil uns das Klima am Herzen liegt.
Wir unterstützen Ihre nachhaltige Renovation
mit einer Zinsvergünstigung.



Zürcher
Kantonalbank