

Medienmitteilung

## **Alte Wohnungen ziehen bei den Jungen nicht mehr – gefragt ist der Neubau**

**Zürich, 6. Februar 2018 – Vor 30 Jahren war eine WG (Wohngemeinschaft) in einer neuen Wohnsiedlung undenkbar. Heute ist dies völlig anders: Immer mehr junge Menschen zügeln direkt von zuhause in eine Neubauwohnung, alleine, zu zweit oder in eine WG. Dafür gehen sie bis an ihre finanzielle Limite – Hauptsache neu. Dies ist eine der Erkenntnisse, die CSL Immobilien heute am Immobilienmarkt-Event in Zürich präsentierte. Für den Investment-, Büro- und Wohnungsmarkt 2018 ist das Unternehmen verhalten positiv. Die Renditen haben Boden gefunden.**

Für den jährlich erscheinenden Immobilienmarktbericht analysiert CSL Immobilien einerseits umfassendes Datenmaterial und wertet andererseits Erkenntnisse aus ihren zahlreichen Mandaten aus, darunter viele Erstvermietungen. In den letzten Jahren stellte die Immobiliendienstleisterin dabei eine zunehmende Nachfrage von jungen Menschen zwischen 20 und 30 Jahren nach Wohnungen in Neubauten fest. Giuliana De Rinaldis, Leiterin Vermarktung bei CSL Immobilien: „Früher war es cool, möglichst günstig zu viert oder fünft in stark abgewohnten Wohnungen zu hausen.“ Heute bewerben sich selbst Wohngemeinschaften für Wohnungen in möglichst gut mit dem öV erschlossenen Neubauten. Die Jungen sind bereit, für Wohnen und Lifestyle mehr auszugeben. Ein Beispiel dafür ist das Projekt Hochbord in Dübendorf mit insgesamt 225 Wohnungen zwischen 1.5 und 5.5 Zimmern: 80% der Erstmieterinnen und -mieter in diesem nahe beim Bahnhof Stettbach gelegenen Projekt sind zwischen 20 und 30 Jahre alt.

### **Mietvertrag nur dank Solidarhaftung**

CSL Immobilien begründet die hohe Nachfrage dieser Altersgruppe nach Neubauwohnungen damit, dass Wohnen für sie einen höheren Stellenwert hat als dies früher der Fall war. Entsprechend sind sie auch bereit, dafür prozentual mehr auszugeben – bis an ihre finanzielle Limite und darüber hinaus. Eine wachsende Anzahl von Bewerbern fällt bei der Prüfung der Drittelsregelung durch: Sie müssen mehr als ein Drittel ihres verfügbaren Einkommens für die Miete einsetzen. In solchen Fällen kann CSL Immobilien den Mietvertrag nur abschliessen, wenn eine Drittpartei die Solidarhaftung übernimmt. Meist sind dies die Eltern.

### **Im Trend: Verkauf von Betriebsliegenschaften und Corporate-Solutions-Lösungen**

Auch in den anderen Teilmärkten des Büromarkts stellte CSL Immobilien auffällige Trends fest. Auf dem Investmentmarkt lässt sich zurzeit häufig beobachten, dass Unternehmen ihre Betriebsliegenschaften auf den Markt bringen, um vom hohen Preisniveau zu profitieren. Sie bleiben nach dem Verkauf in der Regel als Mieter im Gebäude (Sale-and-Lease-Back).

Auf dem in den letzten Jahren schwächeren Büromarkt sind Co-Working-Flächen zurzeit stark im Trend. CSL Immobilien geht davon aus, dass sich solche Ansätze in Zukunft verstärken werden, gerade auch in Form von Corporate-Solutions-Lösungen. Dabei mieten kleine und mittlere Firmen nicht mehr selbst, sondern organisieren sich bei Co-Working-Anbietern vollständig eingerichtete Büroflächen. Ihr Vorteil ist dabei, dass sich solche Verträge relativ kurzfristig kündigen lassen – die Unternehmen erhöhen ihre Flexibilität.

## Immobilienmarktbericht 2018 im Überblick

In den folgenden Abschnitten sind die Schlüsselresultate des Immobilienmarktberichts 2018 von CSL Immobilien zusammengefasst. Download: [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)

Im Investmentmarkt ist die Zeit der Höchstpreise vorbei. Die Nachfrage ist zwar aufgrund des Anlagedrucks weiterhin hoch. Die Investoren sind jedoch nicht mehr bereit, jeden Preis zu zahlen. Diese Zurückhaltung führte 2017 dazu, dass die Renditen Boden gefunden haben. Selbst die Erwartungen für die Netto-Anfangsrenditen der weiterhin extrem stark nachgefragten Kategorie der Wohnüberbauungen an zentralen Lagen (Klasse A) sind nur noch minim auf 2.45% gesunken. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei den Büroimmobilien: Die Netto-Anfangsrenditen für die Klassen A und B sanken 2017 nur noch leicht um 0.05% auf 2.45% bzw. 3.45%. Insgesamt ist CSL Immobilien für den Investmentmarkt 2018 leicht positiv gestimmt.

### Trendwende im Büromarkt

Auch im Büromarkt scheint das Eis langsam wieder tragfähiger zu werden. Im Wirtschaftsraum Zürich nahm die innerhalb von sechs Monaten verfügbare Büronutzfläche im Verlauf von 2017 um 8% ab. Mit wenigen Ausnahmen manifestierte sich diese Entwicklung im allen Teilgebieten des Wirtschaftsraums. Eine der Ausnahmen ist die Stadt Zürich. Hoffnungsschimmer lassen sich bei den Gründen für die Nachfrage nach Büroflächen erkennen. 2016 hatte Unternehmenswachstum als Nachfragegrund mit 2% einen historischen Tiefpunkt erreicht. 2017 waren immerhin 13% der Unternehmen aufgrund ihres Wachstums auf der Suche nach neuen Büroflächen.

### Aufspaltung des Wohnmarkts

Auf dem Wohnmarkt war der Fokus 2017 insbesondere auf das Mietsegment gerichtet. Die Investoren in diesem Bereich sind angesichts zunehmender Vermarktungszeiten nervös. Sie befürchten weiter steigende Leerstände, insbesondere aufgrund der Abnahme der Nettozuwanderung und der Überproduktion neuer Wohnungen im zweiten Agglomerationsgürtel und in ländlichen Gebieten. Die Analyse der fundamentalen Daten zeigt jedoch, dass es zwar Grund zur Vorsicht, aber nicht zur Panikmache gibt. Der Wirtschaftsraum Zürich ist weiterhin attraktiv und zieht eine stabile Nachfrage auf sich. Die nachlassende Zuwanderung macht sich weniger stark bemerkbar. Noch stärker als bisher steht die öV-Erschliessung der Immobilien im Vordergrund. Bei den potenziellen Mietern lässt sich zudem eine steigende Preissensitivität feststellen.

Der Eigentumsmarkt hat 2017 etwas Aufwind erhalten. Die weiterhin tiefen Hypothekarzinsen sorgen für eine weiterhin dynamische Nachfrage. Solange Qualität und Preis der angebotenen Wohnungen in einem realistischen Verhältnis stehen, lassen sich diese Produkte gut vermarkten. Daran wird sich auch 2018 nichts ändern.

## Für Nachfragen der Medien

Patricia Reichelt, CSL Immobilien AG, Verantwortliche Research & Marktanalyse:  
+41 44 316 13 97, +44 78 707 80 87, [p.reichelt@csl-immobilien.ch](mailto:p.reichelt@csl-immobilien.ch)