

AUSLAUFMODELL EINFAMILIENHAUS?

Bevölkerungswachstum, Bauland- und Objektmangel: Nachhaltige Verdichtung kann eine Lösung zur Schaffung des benötigten Wohnraums sein. Wird es in Zukunft weniger Einfamilienhäuser geben? TEXT – RUEDI TANNER*



Das Einfamilienhaus ist (noch) kein Auslaufmodell, aber es wird mehr und mehr einem «Restyling» unterzogen.

BILD: WOLF-BENDER'S ERBEN BAZ

► DRÄNGENDE HERAUSFORDERUNG

Wir stecken in einem Dilemma: Die Nachfrage nach Wohneigentum zieht vor dem Hintergrund der stabilisierten Zinssituation und des Bevölkerungswachstums wieder an. Das Schaffen von neuem Wohnraum ist eine drängende Herausforderung. Doch die Wohnbautätigkeit kommt nicht in Fahrt. Der Immobilienmarkt wird weiter verknüpft, das Wohnungsdefizit wächst kontinuierlich. Eine Trendwende ist nicht in Sicht.

Gemäss der Statistik hat sich die Bauzonenfläche in der Schweiz in den letzten Jahren nur wenig verändert. Bereits merklich gestiegen sind jedoch die Nutzungsdichte und der Überbauungsgrad. Für das Wohnen und Arbeiten wird zum einen weniger Fläche in Anspruch genommen und zum anderen werden Grundstücke durch höhere und flächenmässig grössere Bebauungen stärker ausgenutzt. Es leben immer mehr Personen auf einer sich kaum verändernden Fläche.

«RESTYLING» DES EINFAMILIENHAUSES

Statt weiter einzuzonen, wird das verdichtete Bauen – gerade auch das verdichtete Bauen im Bestand – gefördert und zur Maxime. In der Schweiz stehen gut eine Million Einfamilienhäuser. Sehr viele davon sind Ein- oder Zweipersonen-Haushalte. An einem gut erschlossenen Ort könnten auf einer solchen Parzelle viel



**STATT WEITER
EINZUZONEN,
WIRD DAS VER-
DICHTETE BAU-
EN GEFÖRDERT
UND ZUR MAXI-
ME.**



mehr Personen in mehr Wohnungen leben. In die Jahre gekommene Einfamilienhäuser mit Ausbaupotenzial durch Mehrfamilienhäuser zu ersetzen, schafft Wohnraum. Immer mehr Besitzerinnen und Besitzer, gerade im gesetzteren Alter, prüfen, aus ihrem Einfamilienhaus ein Mehrfamilienhaus zu machen und für sich im neuen Haus auf dem bestehenden Grundstück eine Wohnung vorzusehen. Oder Erbgemeinschaften bauen das Einfamilienhaus in Familienbesitz zu einem Mehrfamilienhaus um. Zudem generiert Verdichtung für Investoren ein interessante Renditepotenzial, das anderweitig durch die zunehmende Regulierungsflut vielfach verunmöglicht wird. Wir stehen (noch) nicht vor dem Ende des Einfamilienhauses, aber gerade in urbanen Regionen durchaus vor dessen «Restyling».

GROSSZÜGIGE PARZELLEN, INTERESSANTE PARZELLEN

Besonders ältere Gebäude auf grosszügigen Parzellen bieten erhebliche Ausnützungsreserven, die erkannt und bewertet werden müssen. Besonders betroffen sind Einfamilienhäuser und kleinere Mehrfamilienhäuser, die vor 1960 erbaut wurden, das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben und heute in verdichteten Zonen liegen. Diese Gebäude, ursprünglich auf grossen Grundstücken mit geräumigen Gärten gebaut, können durch die veränderten Bauvorschriften

erheblich erweitert werden. Der Landwert solcher Grundstücke kann dadurch deutlich steigen, oft über den Verkaufswert des bestehenden Gebäudes hinaus.

POTENZIAL ANALYSIEREN

Zahlreiche Grundstücke erfahren durch neu definierte Bebauungsmöglichkeiten veränderte Verkehrswerte, wobei eine höhere Bebauungsdichte in der Regel einen Wertanstieg bewirkt. Die individuelle Ermittlung erfolgt über eine Potenzialanalyse, die das Verdichtungspotenzial einer Immobilie und damit auch die Möglichkeit zur Wertsteigerung aufzeigt. Das ungenutzte Potenzial einer bestehenden Immobilie in Prozent-, Kubik- und Quadratmeter-Angaben kann erkannt und analysiert werden, indem sämtliche Parameter bei der Berechnung der Verdichtungsmöglichkeiten einfließen: Dazu gehören alle relevanten Informationen zu den Bau- und Zonenordnungen der jeweiligen Gemeinde, allfällige öffentliche Eigentumsbeschränkungen wie Ortsbildschutz, Baulinien oder Sondernutzungspläne, aber auch der effektive Sanie-

rungsdruck aufgrund des Gebäudealters, der letzten grösseren Renovationen, der Gebäudekategorie und der Bautätigkeit im Umfeld einer Liegenschaft.

DER WAHRE WERT

Der wahre Wert einer Immobilie zeigt sich oft erst durch eine umfassende Potenzialanalyse. In der Akquise von Objekten heisst das für ausgewiesene Maklerinnen und Makler, dass sie der Verkäuferschaft damit das auszuschöpfende Gewinnpotenzial aufzeigen können. Und gleichzeitig der interessierten Käuferschaft verständlich machen, welches noch zu nutzende Potenzial in der Immobilie steckt.

Klar ist aber auch, dass jedes Grundstück eine eigene Geschichte hat. Und Verdichten heisst nicht, beliebig viele Wohnungen auf möglichst engen Raum zu packen. Diese Aspekte sind bei der Ansprache der Verkäuferschaft genauso zu berücksichtigen wie in den Verhandlungen mit der Käuferschaft. Vielmehr müssen Gebäude und Quartiere entstehen, in denen die Menschen sich zu Hause fühlen.

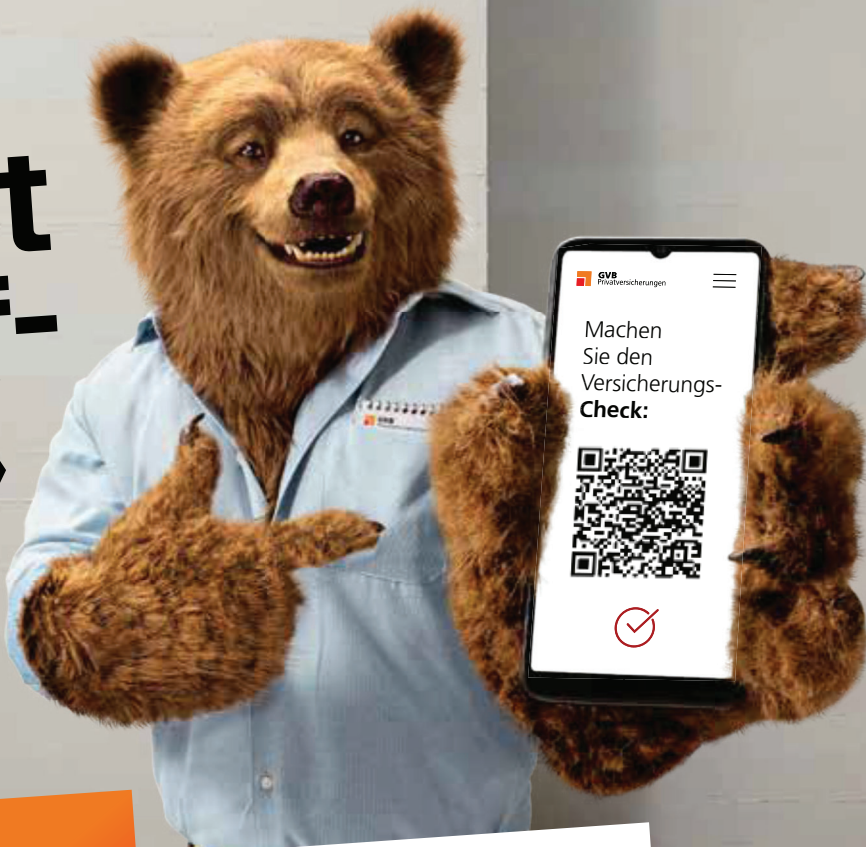


***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG.

ANZEIGE

«Lieber abgedeckt statt draufgezahlt?»



Das Extra an Sicherheit
für Ihr Zuhause:
unsere Zusatzversicherungen.



GVB
Privatversicherungen