



**Universität
Zürich** UZH

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Problemzone Stockwerkeigentum:

«Wohneigentum auf Zeit» als Zukunftsmodell von Stockwerkeigentum?

**Eine Untersuchung, warum das Modell den Durchbruch bisher nicht
geschafft hat und wie Immobilienentwickler das Potenzial einschätzen**

Verfasserin:

Jäggi

Thomas

Eingereicht bei:

Prof. Friedrich Häubi

Abgabedatum:

29.08.2020

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis.....	V
Executive Summary	VI
1. Einleitung	1
1.1 Ausgangslage	1
1.2 Relevanz und Abgrenzung	3
1.3 Forschungsfrage und Forschungsziel	4
1.4 Vorhandene Studien und Publikationen.....	4
1.5 Methodische Vorgehensweise.....	5
2. Theoretische Grundlagen	7
2.1 Stand der neueren Forschung	7
2.2 Untersuchung relevanter Parameter	8
2.2.1 Wohneigentumsquote in der Schweiz.....	8
2.2.2 Haltedauer von Immobilien bei Investoren.....	9
2.2.3 Lebensphasen von potenziellen Käufern.....	9
2.3 Stockwerkeigentum.....	14
2.3.1 Rechtliche Analyse.....	14
2.3.2 Herausforderungen Erneuerungsfonds bei privaten Eigentümern	15
2.3.3 Herausforderung bei Neuentwicklungen.....	16
2.4 Baurecht	17
2.5 Wohnbaugenossenschaft	18
3. Untersuchung bestehender Modelle „Wohneigentum auf Zeit“	20
3.1 Realisiertes Projekt „Pagameno“	20
3.1.1 Idee und Vision	20
3.1.2 Rechtsform und Finanzierung	21
3.1.3 Relevante beteiligte Parteien.....	23
3.1.4 Realisierung.....	25

3.2	Modelle im Ausland	26
4.	Empirische Untersuchung	27
4.1	Methode.....	27
4.1.1	Vorbereitung der Interviews.....	27
4.1.2	Durchführung und Nachbearbeitung.....	28
4.2	Erkenntnisse qualitativer Experteninterviews.....	31
4.2.1	Erkenntnis aus Interviews mit Betroffenen.....	31
4.2.2	Erkenntnis aus Interview mit Immobilienentwicklern	35
4.3	Ergebnisse	45
5.	Zukunftspotenzial „Wohneigentum auf Zeit“	48
5.1	Erkenntnisse aus den Untersuchungen.....	48
5.1.1	Vergleich zu traditionellen Wohnmodellen	48
5.1.2	Bedürfnisse der zukünftigen Generationen.....	50
5.1.3	Anreize für beteiligte Parteien.....	51
5.1.4	Modell für den Schweizer Markt?.....	56
5.1.5	Herausforderungen im Modell	57
5.2	Drei mögliche Handlungsansätze für Immobilienentwickler.....	58
5.3	Beantwortung der Forschungsfrage	59
6.	Schlussbetrachtung.....	61
6.1	Fazit.....	61
6.2	Diskussion	62
6.3	Ausblick	63
7.	Literaturverzeichnis.....	64
8.	Anhang	67

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Dimensionen nach Fahrländer Partner.....	10
Abbildung 2: Neun Nachfragesegmente nach Fahrländer Partner.....	10
Abbildung 3: Lebensphasen nach Zukunftsinstitut.....	12
Abbildung 4: Vertragskonstrukt in einem Gebäude.....	22
Abbildung 5: Verteilung der Eigentumsanteile während der Laufzeit	23
Abbildung 6: Darstellung der Interviewpartner	30

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vorteile beider Eigentümer je Handlung	25
Tabelle 2: Auflistung der geführten Interviews	29

Executive Summary

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit Wohneigentum auf Zeit als alternative Form von zeitlich unabhängigem Stockwerkeigentum. In diesem Modell ist es für den Nutzer mit begrenzten Finanzierungsmöglichkeiten möglich, für eine vordefinierte Zeitspanne von 30 Jahren eine Eigentumswohnung zu erwerben. Nach dieser Frist geht das Eigentum zurück an einen beteiligten Anleger, der eine neue Objektstrategie erarbeiten kann. Die Arbeit untersucht auf Basis von Literaturrecherche und statistischen Daten sowie mittels qualitativen Interviews im empirischen Teil, warum sich dieses Modell bisher nicht durchsetzen konnte und wie gross Immobilienentwickler das Potenzial in der Zukunft einschätzen.

Die Erkenntnisse aus der empirischen Untersuchung zeigen, dass die potenziellen Anleger vorzugsweise in bekannte Modelle mit einer ansprechenden Rendite investierten und durch die Tiefzinssituation wenig Druck zur Innovation im Immobilienmarkt bestand. Die Immobilienentwickler suchen die grösste Zahlungsbereitschaft der Geschäftspartner und haben dadurch eine zu kurze Sichtweise, um die Herausforderungen in zukünftigen Neuentwicklungen von Liegenschaften mit Stockwerkeigentum miteinzubeziehen. In der Akquisition von Grundstücken wird der höchste Landwert gesucht, welcher bisher eher mit Stockwerkeigentum oder guten Anlageprodukten erreicht wurde als mit Wohneigentum auf Zeit.

Die Auswertung der Experteninterview stützt die Erkenntnis aus der theoretischen Untersuchung, dass in Zukunft ein grosses Marktpotenzial vorhanden ist. Der bestehende Wunsch nach Wohneigentum, die erhöhten Hürden für den Kauf an städtischen Lagen sowie die Suche nach Flexibilität bei den kommenden Generationen sind Anzeichen für Zukunftschancen. Der beteiligte Anleger profitiert von einer Diversifikation seines Portfolios, Planungssicherheit sowie von neuen Anlagemöglichkeiten. Als Anleger können Pensionskassen, Versicherungen aber auch die öffentliche Hand in Frage kommen. Den grössten Handlungsbedarf besteht gemäss Expertenaussagen in der rechtlichen Ausgestaltung sowie der richtigen Vermarktung und Positionierung. In Zukunft scheint es möglich, dass Wohneigentum auf Zeit einen wichtigen Beitrag beim preisgünstigen Wohnungsbau sowie zukunftsorientierten Entwicklungen leisten kann.

Die vorliegende Arbeit weist auf Basis der Erkenntnisse Handlungsfelder für Immobilienentwicklungen sowie Themen für weiterführende Forschungsarbeiten aus.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Stockwerkeigentum ist Fluch und Segen zugleich. Gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020b, S. 22) stieg der Anteil an Stockwerkeigentum von 2000 bis 2017 um 87 Prozent und ist die am stärksten wachsende Wohnform der Schweiz. Gerade Immobilienentwickler¹ planen gerne einen hohen Anteil an Stockwerkeigentum ein, damit das Projekt wirtschaftlich funktioniert und dadurch ein Grundstück akquiriert werden kann. Durch die aktuelle Zinspolitik ist es für die Bevölkerung nach wie vor interessant, Eigentum zu erwerben, weshalb diese Strategie für die Immobilienentwickler meistens auch aufgeht. Durch die knapp gewordenen Wohnlandressourcen wird die Entwicklung von bestehenden Liegenschaften mit verschiedenen Eigentümern eine zukünftige Aufgabe der Immobilienentwickler darstellen. Die Immobilienentwickler werden durch die heute starke Zunahme von Stockwerkeigentum auf Grundstücke treffen, die von unzähligen Parteien im Miteigentum beherrscht werden. Für eine Neuentwicklung sind die unterschiedlichen Interessen der verschiedenen Miteigentümer eine Herausforderung. Wenn sich ein einzelner Miteigentümer gegen eine Entwicklung stellt, da er andere Interessen verfolgt oder sich emotional mit der Liegenschaft verbunden fühlt, wird eine Entwicklung schwierig umzusetzen sein.

In der vorliegenden Arbeit soll untersucht werden, ob ein alternatives Modell mit Stockwerkeigentum auf Zeit umsetzbar ist, mit welchem wir uns nicht die bereits heute bekannten Probleme für zukünftige Entwicklungen schaffen.

Die heutige Zeit ist gemäss Zukunftsinstitut (2020) schnelllebig und hochkomplex. Nicht nur in der beruflichen Karriere werden Wechsel nicht mehr gescheut, sondern auch im Privatleben. Dies betrifft die Partnerwahl, den Wohnort und eben auch die Wohnform. Eine Stockwerkeigentumswohnung wird langfristig und bis zu deren Lebenszyklusende finanziert, obschon sie oft nach einem Lebensabschnitt wieder veräussert wird. Die goldene Finanzierungsregel besagt, dass langfristiges Kapital für langfristige Anschaffungen aufgebracht werden sollte (Wirtschaftslexikon²⁴, 2020). Doch ist der Kauf einer Stockwerkeigentumswohnung, welche nur eine befristete Zeit gebraucht wird, eine langfristige Investition? Braucht der Markt Wohneigentumsmodelle, bei denen der

¹ Gender-Disclaimer: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Dokument die Sprachform des generischen Maskulinums verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen oder eines anderen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Käufer nur den Lebensabschnitt der Wohnung finanzieren muss, welcher er auch selber brauchen und nutzen wird?

Beim befristeten Wohneigentum kauft sich der private Eigentümer eine Stockwerkeinheit und hat dieselben Rechte und Pflichten wie bei jeder Stockwerkeigentumseinheit. Nach einer gewissen Frist, welche 30 Jahre dauern kann, läuft die Eigentumsdauer aus und die Wohneinheit geht zurück an einen Investor. Dieser kann anschliessend eine neue Objektstrategie erarbeiten und die Immobilie sanieren, vermieten oder deinvestieren. Im ersten Moment ist eine solche Eigentumsform sehr fremd, da diese auf dem Markt kaum vorhanden ist. Die Hürden für den Erwerb von Wohneigentum sind nach Aebi (2017, S.34) durch Preissteigerungen in den grossen und mittleren Zentren der Schweiz sowie durch restriktivere Bedingungen für Eigenkapital grösser geworden. Selbst bei höheren Einkommen kann es sein, dass zu wenige Eigenmittel vorhanden sind, um sich den Wunsch nach Wohneigentum erfüllen zu können. Beim Modell «Wohneigentum auf Zeit» reduziert sich die Eigentumszeit. Entsprechend reduzieren sich auch die Anforderungen an das Eigenkapital. Der Investor profitiert von einer finanziellen Anlage- und Ertragsicherheit und besitzt während der gesamten Laufzeit einen Anteil der Immobilie.

Bereits vor 15 Jahren wurde Wohneigentum auf Zeit als Ansatz präsentiert, bei dem Bewohner ohne grosse finanzielle Möglichkeiten zu Eigentum kommen. In Bern wurde unter dem Namen Pagameno ein Mehrfamilienhaus mit befristetem Wohneigentum umgesetzt. Doch das Mehrfamilienhaus in Bern bleibt bis heute das einzige seiner Art. Woran liegt das? Ist das Modell nicht marktfähig oder für die beteiligten Partner unattraktiv?

Die Hochschule Luzern, HSLU, hat in Zusammenarbeit mit dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug, IFZ, die Marktfähigkeit von «Eigentümer auf Zeit» getestet und ist zu einem positiven Ergebnis gekommen. In einer Studie kommen Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017) zu der Erkenntnis, dass eine Marktakzeptanz auf der Nachfrageseite vorhanden ist.

1.2 Relevanz und Abgrenzung

In den urbanen Zentren werden in Zukunft immer mehr Wohnungen im preisgünstigen Bereich zu erstellen sein. Dazu hatte beispielsweise die Stadt Bern eine Wohn-Initiative lanciert, welche unter dem Titel «Für mehr bezahlbare Wohnungen» den preisgünstigen Wohnungsbau und gemeinnützige Wohnbauträger fordert (Präsidialdirektion Stadt Bern, 2015). Die Wohn-Initiative ist seit dem 01. Januar 2020 in Kraft und beinhaltet eine Ergänzung der Bauordnung der Stadt Bern. Dabei werden im Wesentlichen zwei Anliegen verfolgt: Zum einen wird bei Um- und Neueinzonungen von Wohnzonen sichergestellt, dass mindestens ein Drittel der Wohnnutzung in Kostenmiete erstellt wird. Zum anderen wird bei Neu- und Umbauten das Nutzungsmass um 20% erhöht, sofern dies städtebaulich verträglich ist und alle Wohnungen im Gebäude preisgünstig oder durch eine gemeinnützige Trägerschaft und in Kostenmiete erstellt werden.

Die Stadt Zürich hatte ebenfalls eine ähnliche Initiative in einer Volksabstimmung angenommen. Auch auf nationaler Ebene wurde am 09. Februar 2020 über die Volksinitiative «Für mehr bezahlbare Wohnungen» abgestimmt (Bundeskanzlei BK, 2020). Obschon die Initiative auf nationaler Ebene abgelehnt wurde, ist davon auszugehen, dass weitere Schweizer Städte den preisgünstigen Wohnungsbau fördern und fordern werden. Bisher wird beim preisgünstigen Wohnungsbau jedoch nur von Mietwohnungen in Kostenmiete oder genossenschaftlichen Wohnungen gesprochen. Mit Wohneigentum auf Zeit könnte es möglich sein, neben Mietwohnungen auch Eigentumswohnungen preisgünstig anbieten zu können. Dadurch wird auch einem Kreis von Interessenten, welche sich bisher kein Eigentum in städtischen Lagen leisten konnten, eine Möglichkeit geboten. Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Thematik des befristeten Wohneigentum und kann die politische Fragestellung, ob das befristete und dadurch günstigere Wohneigentumsmodell unter die preisgünstigen Wohnungen gemäss den angenommenen Initiativen fallen kann, nicht beantworten. Für die Bevölkerung und die städtische Politik kann es jedoch sehr wertvoll sein, eine weitere Alternative im preisgünstigen Wohnungsbau zu haben. Die Bevölkerung erhält eine Option, mit einem beschränkten Budget auf städtischem Boden eine Wohnung nicht nur mieten oder in einer Genossenschaft erwerben, sondern auch als eine Art Stockwerkeigentumseinheit kaufen zu können. So kann ein differenziertes Angebot innerhalb des preisgünstigen Wohnungsbaus geschaffen werden.

Die Akzeptanz in der breiten Bevölkerung ist nicht in der Bearbeitung der vorliegenden Arbeit. Vielmehr stützt sich diese Arbeit auf die Ergebnisse der Studie von Seiler

Zimmermann und Wanzenried (2017), welche grosses Potenzial im Modell erkannt hat (vergleiche dazu Ziffer 2.1 der vorliegenden Arbeit). Auch wenn im Folgenden auf die Marktakzeptanz eingegangen wird, basiert dies nicht auf einer Erkenntnis eigener Befragungen, sondern auf Basis der erwähnten Studie von Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017). Die möglichen Nutzergruppen für das Modell werden im Ausmass ihrer jeweiligen Relevanz mit einbezogen.

Der Schwerpunkt der Arbeit liegt in der Potenzialanalyse aus Sicht der Immobilienentwickler. Die steuerlichen Aspekte sowie eine vertiefte juristische Untersuchung können in einer weiterführenden Arbeit untersucht werden.

1.3 Forschungsfrage und Forschungsziel

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit dem Modell «Wohneigentum auf Zeit» und möchte herausfinden, ob diese Form eine geeignete Antwort auf die erwähnten Herausforderungen in der Immobilienentwicklung der Zukunft ist. Das europaweit erste Projekt wurde vor über 10 Jahren in Bern realisiert, dennoch gibt es kein zweites dieser Art. Die Arbeit zeigt das Modell auf und sucht nach den Ursachen, warum dem Modell der Durchbruch im Markt bisher verwehrt wurde. Dabei soll das Potenzial in zukünftigen Entwicklungen aus Sicht der Immobilienentwickler eruiert werden. Die Abschlussarbeit zur Erlangung des Master of Advanced Studies in Real Estate hat folgende Forschungsfrage:

«Wohneigentum auf Zeit» als neue Form von Stockwerkeigentum? Eine Untersuchung, warum das Modell den Durchbruch bisher nicht geschafft hat und wie Immobilienentwickler das Potenzial einschätzen.

1.4 Vorhandene Studien und Publikationen

In der Arbeit kann auf wenig Fachliteratur zum Thema zurückgegriffen werden. Auch gibt es vergleichbar wenige Studien zum befristeten Wohneigentumsmodell. Die aktuellste Studie zur Marktakzeptanz wurde von Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017) durchgeführt. Die Erkenntnisse der Studie werden unter Ziffer 2.1 der vorliegenden Arbeit zusammengefasst.

Nach deren Veröffentlichung wurde das Thema in den Schweizer Medien thematisiert. So schrieb unter anderem die Berner Tageszeitung «Der Bund» (2017, k.A.) über eine

Wohnung mit Ablaufdatum und bemerkte, dass viele offene Fragen noch ungeklärt seien. Die Neue Zürcher Zeitung (2017, k.A.) präsentierte die Marktakzeptanz der Wohnform in einer ihrer Tagesausgaben.

Doch auch schon bevor das befristete Eigentumsmodell realisiert wurde, wurde in der Immobilienbranche darüber diskutiert und geschrieben. Bereits 1999 publizierte die Schweizer Versicherung (Aebi U., 1999, S. 75) einen Artikel über das an Leasing erinnernde Konzept sowie die Problematik, dass viele Schweizer sich den Wunsch von Eigentum aus finanziellen Gründen nicht leisten können. Im Dezember 2003 fand der Tag der offenen Türe im Hochhaus im Berner Stadtquartier Ausserholligen statt und die Berner Zeitung (Frieden M., 2003, k.A.) schrieb vom «Nationalen Pilotprojekt in Ausserholligen». Auch Waldvogel S. bekräftigte in der Finanzzeitschrift CASH (Waldvogel S., 2004, S. 75), dass zwar für die Ewigkeit gebaut wird, die meisten Leute jedoch nur einige Jahre im gleichen Haus wohnen. Bernet D. berichtete in der Neuen Zürcher Zeitung (Bernet D., 2006, S. 11) vom Eigenheim im Hochhaus mit Verfallsdatum. Dies ist nur eine Auswahl von Medienberichten über das Modell «Wohneigentum auf Zeit».

Fachliteratur im engeren Sinne existiert gemäss Recherche des Autors kaum. Statistisch ausgewertete Daten zur befristeten Eigentumsform sind noch keine vorhanden, da es in der Praxis erst ein Objekt gibt, welches umgesetzt wurde. Für die theoretische Untersuchung in der vorliegenden Arbeit wurden daher wissenschaftliche Quellen zu verschiedenen Parametern untersucht und zusammen kombiniert.

1.5 Methodische Vorgehensweise

Eine serielle Erarbeitung und Abarbeitung der einzelnen Kapitel sind nicht möglich. Durch die Tatsache, dass wenig Fachliteratur vorhanden ist, war ein iterativer Prozess erfolgsversprechender. Rückschlüsse, auch auf die Forschungsfrage und das Forschungsziel, sind wichtig und wertvoll.

Grundlage der Arbeit bildet die Problemstellung sowie die Relevanz der Thematik. Ausgehend davon folgt die Vorgehensweise im iterativen Verfahren. In den theoretischen Grundlagen werden relevante Parameter wie die Haltedauer von Immobilien oder die mögliche Zielgruppe analysiert. Weiter wird das Stockwerkeigentum, das Baurecht sowie auch das Modell der Genossenschaften untersucht. In der vorliegenden Arbeit wird diese

Analyse bewusst auf einer hohen Flugebene gehalten. Das Ziel ist es, die Modelle zu verstehen, um sich anschliessend mit Wohneigentum auf Zeit beschäftigen zu können.

In der Analyse des realisierten Modells von Pagameno in Bern wird dieses theoretisch beleuchtet, in den Erkenntnissen kritisch hinterfragt sowie die Gründe dafür gesucht, warum das Konzept den Marktdurchbruch bisher nicht schaffte. Ebenfalls wird der ausländische Markt auf ähnliche Modelle, die als Referenz dienen könnten, überprüft.

Die Forschungsfragen werden im Rahmen einer qualitativen Untersuchung erörtert. In der empirischen Untersuchung werden mit Direktbetroffenen qualitative Interviews als Informationsgrundlage geführt und darin erfahren, was die Beweggründe und Motivationen der privaten Eigentümer, des Gründers sowie des Investors waren, in dieses Modell zu investieren. In einem zweiten Schritt sollte die Markttauglichkeit aus Sicht der Immobilienentwickler, sowie die kritischen Erfolgsfaktoren und Opportunitäten eruiert werden. Dafür wurden mit Fachpersonen aus der Immobilienentwicklung qualitative Interviews erstellt.

Im dritten Teil der vorliegenden Arbeit werden die unterschiedlichen Erkenntnisse zusammengefasst. Das Modell «Wohneigentum auf Zeit» soll auf die Machbarkeit und die Attraktivität aus Sicht des Immobilienentwicklers geprüft werden. Die eigentliche Forschungsfrage soll beantwortet werden können. Weiter soll auch dargelegt werden, wie das Modell bzw. die Rahmenbedingungen verändert werden müssen, damit zukünftige Projekte auf diese Art entwickelt, geplant und realisiert werden können.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Stand der neueren Forschung

Seit Ende der 1990er Jahre wurde über das befristete Wohneigentumsmodell geforscht und vor allem berichtet, wie Ziffer 1.4 der Einleitung zeigt. Diese Publikationen und Zeitungsartikel sind jedoch über 15 Jahre alt und haben durch Marktänderungen nur noch geringe Relevanz für die vorliegende Arbeit. Mehr Gewicht wird einer aktuelleren Studie gegeben.

Das Institut für Finanzdienstleistungen der Hochschule Luzern untersuchte die Marktchancen und die Akzeptanz von der Eigentumsform «Eigentümer auf Zeit». Dabei kamen Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017) zum Schluss, dass das Modell auf hohe Zustimmung stösst und die Vorteile bei den potenziellen Käufern überragen. Knapp 1000 Wohneigentümer und Mieter haben bei der Online-Umfrage mitgemacht und waren sich einig: 72% der Wohneigentümer und 78% der Mieterinnen und Mieter können sich vorstellen, Wohneigentum auf Zeit zu erwerben. Die herausragenden Vorteile, dass sich die Wohnkosten gegenüber dem traditionellen Eigentumsmodell aber auch gegenüber dem Mietmodell klar reduzieren sowie die Vorgabe, dass das Objekt dennoch vor Ablauf der Frist veräussert werden kann, überzeugte die befragten Personen. Interessant ist, dass das Modell vor allem bei Personen mit einem höheren Haushaltseinkommen (ab 130'000 Franken) oder tieferen Haushaltseinkommen (unter 104'000 Franken) Anklang gefunden hat. Dies kann einer mangelnden Stichprobe geschuldet sein. Es ist durchaus auch möglich, dass Haushalte mit einem mittleren Haushaltseinkommen tatsächlich am wenigsten an dieser Wohnform interessiert sind. Eine Erklärung kann sein, dass die emotionale Verbundenheit in Haushalten mit mittlerem Einkommen grösser ist als bei den Haushalten mit tieferem oder höherem Einkommen. Die Studie versucht ebenfalls aufzuzeigen, dass das Modell nicht nur für die potenziellen Eigentümer interessant sein kann, sondern auch für potenzielle Investoren. Darauf wird in der Veröffentlichung der Studie nur begrenzt eingegangen.

Forschungslücken

In der Praxis existiert bis heute nur ein Objekt, welches im untersuchten Wohneigentumsmodell vermarktet und realisiert wurde. Somit fehlt es an Wissen und Erfahrung über ökonomische, juristische und gesellschaftliche Konsequenzen eines befristeten Wohneigentumsmodells. Ebenfalls sind bisher keine Potenzialanalysen und Interessensabwägungen für die Machbarkeit aus Sicht von Immobilienentwickler vorhanden.

2.2 Untersuchung relevanter Parameter

2.2.1 Wohneigentumsquote in der Schweiz

Die Schweiz ist ein Volk von Mietern. Ende 2017 zählte gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 11) die Schweiz 2,2 Millionen Mieterhaushalte und 1,4 Millionen Haushalte, die in ihrer eigenen Wohnung lebten. Dies entspricht einer Wohneigentumsquote von nur 38.0%. Die Quote hat gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 11) zwar seit 1970 (28.5%) zugenommen, bleibt im internationalen Vergleich aber dennoch sehr tief. Gerade in städtischen Kantonen ist die Wohneigentumsquote am tiefsten. Ebenfalls zeigt das Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 11) eine klare Verbindung zwischen dem Zusammenleben als Paar und dem Erwerb von Wohneigentum auf. Bei Paaren mit Kindern (49%) oder ohne Kinder (50%) ist die Wohneigentumsquote etwa doppelt so hoch wie bei Einpersonenhaushalten (24%) und Einelternhaushalten mit Kindern (29%).

Zusätzlich interessant zu erkennen ist, dass gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 9) 57.1% der Wohngebäude Einfamilienhäuser sind, welche zu einem grossen Teil im Eigentum betrieben werden. Daraus ist abzuleiten, dass die Eigentumsquote bei Wohnungen noch geringer ist als angenommen.

Das Bundesamt für Wohnungswesen (2005, S. 2-4) befand in einer Studie älteren Datums, dass nicht etwa der gesellschaftliche Wohlstand für die eher tiefe Wohneigentumsquote verantwortlich ist, sondern die späte Einführung des Stockwerkeigentums als Modell, der funktionierende Mietwohnungsmarkt sowie qualitativ gute Mietwohnungen. Diese Gründe werden heute vor allem mit dem guten Mieterschutz ergänzt und gelten noch immer.

Der Wunsch nach Eigentum ist bei Herrn und Frau Schweizer dennoch stark vorhanden. Gemäss Swisslife (2019) haben 73% der Mieter Interesse daran, in den nächsten 10 Jahren Wohneigentum zu erwerben. Mehr Selbstbestimmung und häufig auch tiefere Kosten werden gemäss der repräsentativen Studie als Hauptgrund angegeben. Nur gerade 14% möchten bewusst Mieter bleiben. Bei der Finanzierung des Eigenkapitals erhalten viele Schweizer Familien Unterstützung durch die Verwandtschaft. 52% der von Swisslife (2019) befragten Personen gaben an, bei der Beschaffung des Eigenkapitals durch die Eltern oder andere Verwandte unterstützt worden zu sein.

Aus diesen Studien lässt sich schliessen, dass im Schweizer Markt ein grosses Potenzial für eine weitere, alternative Form von Wohneigentum besteht.

2.2.2 Haltedauer von Immobilien bei Investoren

Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen legen ihr Geld in der derzeitigen Marktsituation gerne in Immobilien an. Dabei haben sie neben vielen anderen Anlageopportunitäten die Möglichkeit, in Immobilienaktien, Immofonds oder in direkte Immobilienanlagen zu investieren. Nach Romero Illana (2014, S. 37) verfolgen die Versicherungen und Pensionskassen in direkten Immobilienanlagen eine langfristige Anlagestrategie, in dem sie ihre Immobilien für 25 bis 30 Jahre halten. Immobilienaktien und Immofonds hingegen werden überwiegend zur taktischen Allokation und daher kurzfristig verwendet.

Der Zeitraum von 25 bis 30 Jahren entspricht in etwa einem traditionellen Lebensabschnitt einer natürlichen Person in Mitteleuropa, wie Ziffer 2.2.3 der vorliegenden Arbeit zeigt.

2.2.3 Lebensphasen von potenziellen Käufern

Traditionelle Lebensphasen

Jeder Erwachsene hat verschiedene Abschnitte in seinem Leben, die sich auf sein Wohnverhalten auswirken. Plakativ werden in den folgenden Sätzen Lebensabschnitte dargestellt. Diese sind stark vereinfacht und aus freiem Gedanken skizziert.

In den Lebensjahren von 20 bis 30 lebt der junge Erwachsene noch bei den Eltern, später in Wohngemeinschaften oder zum ersten Mal mit einer Partnerin oder einem Partner in einer Mietwohnung. Dabei genießt er die Freiheit und die Ungebundenheit. Mit Anfangs 30 wird eine Familie gegründet und bald wünscht sich die junge Familie daher ein Eigenheim. Nach 25 bis 30 Jahren sind die Kinder ausgezogen, um ihrerseits die Freiheit zu geniessen. Dadurch wird das erworbene Haus oder die erworbene Eigentumswohnung zu gross und das Paar sucht sich eine neue hindernisfreie Wohnung für den dritten Lebensabschnitt. Oftmals haben die Kinder zu diesem Zeitpunkt noch kein Interesse, sich im Elternhaus niederzulassen. Nach weiteren 25 bis 30 Jahren zieht das Paar in eine Alterswohnung um und die Eigentumswohnung wird von den Kindern verkauft.

Diese wie erwähnt plakative Darstellung zeigt, dass diese traditionellen Lebensabschnitte eines Mitteleuropäers bei rund 30 Jahren liegen. Dadurch ist es durchaus möglich, diesen Zeithorizont mit der Haltedauer von Immobilien in Direktanlagen gemäss Ziffer 2.2.2 der vorliegenden Arbeit zu kombinieren.

Heutige Zielgruppen in städtischen Gebieten

Fahrländer Partner AG hat in Zusammenarbeit mit sotomo ein soziokulturelles Raster mit drei Dimensionen entwickelt (Fahrländer Partner, 2009, S. 2-3), um die heutigen Nachfragesegmente im Wohnungsmarkt darzustellen. Die folgende Abbildung 1 zeigt die drei Dimensionen nach Fahrländer Partner (2009, S. 2-3). Der Verfasser stützt sich in der Analyse der heutigen Nachfragesegmente auf dieses Raster, da dieses im Markt breit abgestützt und akzeptiert ist. Die vertikale Dimension der sozialen Schicht gibt Auskunft über die soziale Schichtung nach Bildung, Einkommen und beruflicher Stellung und hat status-niedrig und status-hoch als Dimensionen. Die horizontale Differenzierung erfolgt nach Lebensformen und Grundorientierung. Die Pole dabei bilden bürgerlich-traditionell und individualisiert. Die dritte, diagonale Dimension Lebensphase verbindet den Haushaltstyp und das Lebensalter der Haushaltsmitglieder. Ausgehend von diesem Raster wird jeder Schweizer Haushalt in eine der möglichen neun Nachfragesegmente eingeteilt. Diese in Abbildung 2 dargestellten neun Nachfragesegmente repräsentieren unterschiedliche Teilgruppen der Gesellschaft, die sich in der Wohnpräferenzen und den Möglichkeiten, diese auch umzusetzen, unterscheiden.

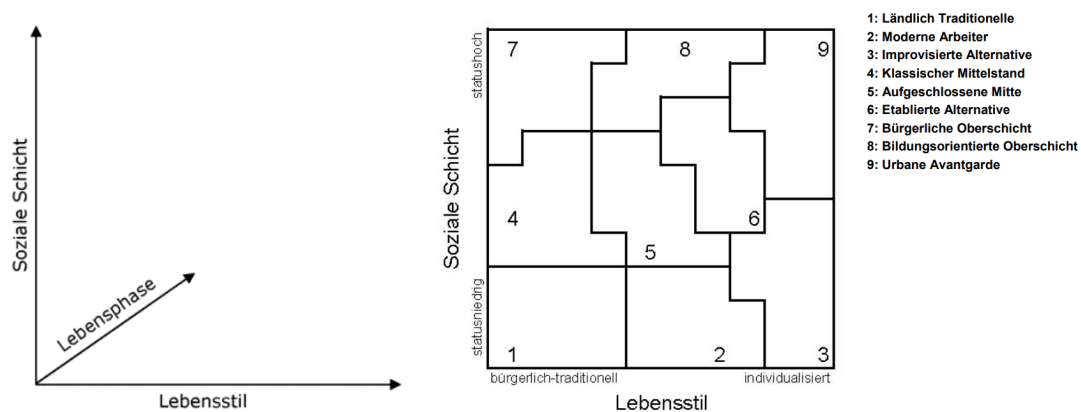


Abbildung 1: Dimensionen nach Fahrländer Partner (2009, S. 3), Linke Abbildung

Abbildung 2: Neun Nachfragesegmente nach Fahrländer Partner (2009, S. 4), Rechte Abbildung

Nach Aebi (2017, S.34) sind die Hürden für den Erwerb von Wohneigentum in grossen und mittleren Zentren sehr hoch. Deshalb wird als These davon ausgegangen, dass sich das zeitlich begrenzte Eigentumsmodell vor allem an ein städtisches Zielpublikum richtet. In der weiteren Untersuchung soll diese These untersucht werden.

Gemäss Fahrländer Partner und sotomo (2009, S. 8) ist der Urbanitätsgrad bei der Improvisierten Alternative und der Urbanen Avantgarde klar am höchsten. Daneben

wohnen auch die Etablierte Alternative, der Moderne Arbeiter und die Aufgeschlossene Mitte zu über 65% in Zentren. Dies sind aber auch diejenigen Nachfragesegmente, die am wenigsten Wohneigentum besitzen. Dies kann am Interesse nach Individualisierung liegen aber auch an den fehlenden Möglichkeiten, im städtischen Umfeld Eigentum zu erwerben.

- Die *Improvisierte Alternative* wohnt in Gross- und Mittelzentren, oft in Einpersonenhaushalten oder Wohngemeinschaften, da die Altersstruktur deutlich jünger ist als in anderen Segmenten. Da das Einkommen noch relativ gering ist, wohnen sie oft in Altbauten und Zwischennutzungen, könnten sich einen Umzug aufs Land nicht vorstellen. Die zentralen Werte sind die Ungebundenheit und Flexibilität sowie der Bezug zum öffentlichen Raum.
- Die *Urbane Avantgarde* lebt vorzugsweise in Kernstädten der Gross- und Mittelzentren, ist überdurchschnittlich jung und wohnt oft in Einpersonenhaushalten. Ihre Ausbildung ist überdurchschnittlich und der Beruf sowie auch die privaten Reisen führen oft ins Ausland. Sie führt einen stadtbezogenen Lebensstil mit flexiblem Arbeitspensum und stadtbezogener Freizeit. Die Urbane Avantgarde zieht vergleichsweise häufig um und hat eine mittlere Wohneigentumsneigung.
- Die *Etablierte Alternative* wohnt in mittelgrossen Mietwohnungen, Stockwerkeigentum oder in einer Hausgemeinschaft, oft mit ihrer Familie. Gemessen an ihren mittleren finanziellen Möglichkeiten weisen sie eine vergleichsweise geringe Wohneigentumsneigung auf. Der Lebensstil der Etablierten Alternative ist durch kulturelles Interesse sowie ökologisches und soziales Bewusstsein geprägt. Sie wohnen gerne in den Agglomerationen der Kernstädte.
- Das Segment *Aufgeschlossene Mitte* repräsentiert die Mitte der Gesellschaft und wohnt vor allem in 3- bis 5-Zimmerwohnungen in Zentren oder suburbanen Gemeinden. Die Wohneigentumsneigung liegt im Mittel aller Nachfragesegmente, genauso das Haushaltseinkommen.
- Der Typ *Moderne Arbeiter* verfügt über ein eher geringes Ausbildungsniveau und hat ein entsprechendes niedrigeres Einkommen. Er wohnt meistens in Zentren an stark belasteten Lagen. Der Lebensstil der Modernen Arbeiter ist von den finanziellen Restriktionen geprägt. Eigentum können sich die Modernen Arbeiter kaum leisten, weshalb sie in Mietwohnungen leben.

Zukünftige Nutzergruppen und Pioniere

Wenn man in traditionellen Lebensphasen von Kindheit/Jugend, Erwerbszeit/Familienzeit und Ruhestand sprach, ist dies nach Auswertungen des Zukunftsinstitut (2020a) in Zukunft komplexer und dynamischer. Zwar orientiert sich der Mitteleuropäer nach den erwähnten Lebensabschnitten, doch diese werden durch zweite Ehen, dritten Frühling und das erneute Bedürfnis auszubrechen, schwerer abzuschätzen. Neben den Lebensabschnitten wechseln die Lebensstile bei zukünftigen Nutzern noch häufiger.

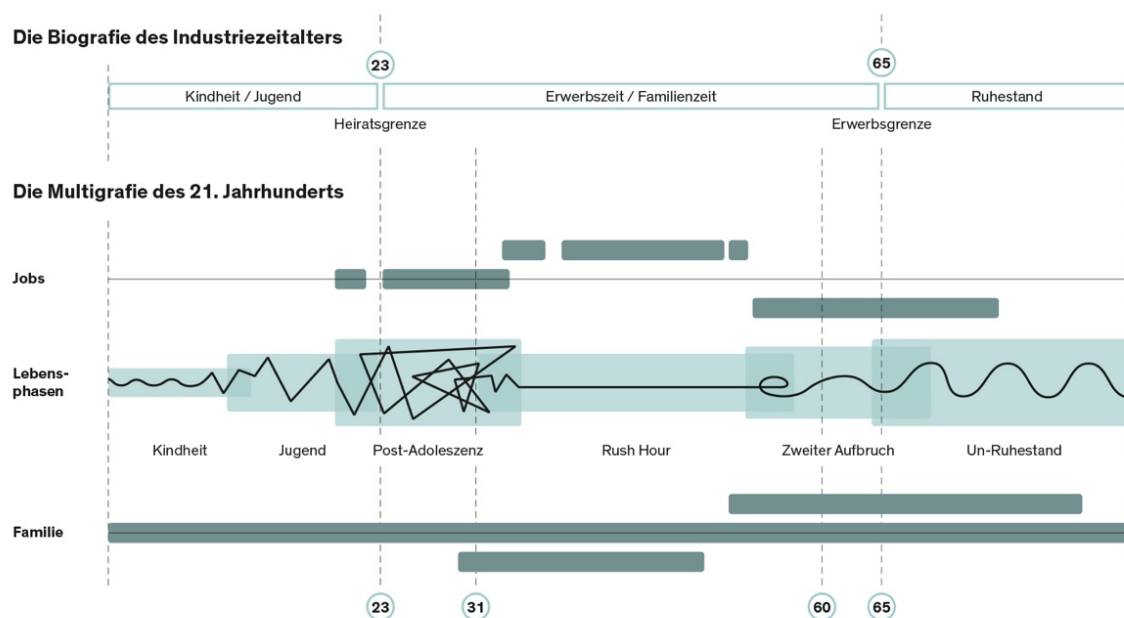


Abbildung 3: Lebensphasen nach Zukunftsinstitut (2020)

Auch die Wertesets und die Verhaltensmuster sind immer vielfältiger geworden und es fällt schwerer, die Gesellschaften in Kundengruppen einzugrenzen. Das Zukunftsinstitut (2020a) versucht die Gesellschaft neu in 18 Lebensstile zu unterteilen und dadurch ein ausdifferenziertes Bild der potenziellen Kunden für verschiedene Produkte zu erhalten. Nach dem Zukunftsinstitut (2020a) gibt es drei Lebensstile, welche die zukünftigen städtischen Wohnkonzepte stark beeinflussen werden. Die drei Lebensstile verbinden das Bedürfnis von Mobilität und Freiheit mit Gefühlen der Gemeinschaft und Heimat.

Der *moderne Nomade* steht für urbanes und globales Mindset. Er lebt nie lange am selben Ort, sucht aber die soziale Verbindung, die regional und lokal gebundenen Erlebnisse und der Megatrend Globalisierung ist für ihn eine Selbstverständlichkeit. Eine klare Trennung

von Wohnen, Arbeiten und Freizeit ist ihm fremd. Der moderne Nomade sucht den «Third Place»² und treibt die Entwicklung des temporären Wohnens entscheidend voran.

Ein zentraler Akteur moderner Städte ist der *Urban Matcha*. Er fällt nicht nur durch seinen Kleidungsstil und sein Konsumverhalten auf, sondern auch durch die Übernahme von Verantwortung in lokalen Communitys, in denen er sich gerne intensiv und langfristig einbringt. Damit bringt er ein dörflich-familiäres Lebensgefühl in die Kernstädte. Trotz allem Engagement opfern die Urban Matchas jedoch nie ihre Freiheit. Sie schaffen es, die jugendliche Neugier zu behalten und greifen mit einem grossen Freundeskreis gerne neue Entwicklungen und Ideen auf.

Als Gegenentwurf zum modernen Nomaden und Urban Matcha wird oft der *Neo-Biedermeier* bezeichnet, welcher genau deshalb die zukünftigen Städte mitbestimmen wird. Er besinnt sich aus Angst vor den Herausforderungen der digitalen Welt zurück auf Gemütlichkeit und Sicherheit sowie die traditionelle Familie als Mittelpunkt des Lebens. Einfachheit und Funktionalität, die Verwendung von lokalen Materialien sowie Wertigkeit sind für den Neo-Biedermeier sehr wichtig.

Kann das Modell eine Lücke schliessen?

Das Bedürfnis nach Freiheit, temporärem Wohnen und doch Gemeinschaft wird die Immobilienentwickler in Zukunft beschäftigen. Micro-Appartements für wenige Wochen bis zu Eigentumswohnungen für ganze Lebensabschnitte könnten die klassischen Miet- und Stockwerkeigentumswohnungen in städtischen Lagen ablösen oder zumindest unter Druck setzen. Etwas zu besitzen scheint bei der zukünftigen Generation weniger wichtig geworden zu sein. Der Trend zur Sharing-Gesellschaft kann sich als hemmender Faktor für Wohneigentum auf Zeit herausstellen. Der Trend in die Stadt zu ziehen und urban zu wohnen ist hingegen gemäss Zukunftsinstitut (2020b) ungebrochen. Flexibel durch das Leben gehen, die Fixkosten tief halten, die Freizeit intensiver und die Work-Life-Balance sinnvoll gestalten sind Zukunftsherausforderungen. Eine temporäre Eigentumswohnung hat das Potenzial die traditionellen Lebensphasen, die zukünftigen Bedürfnisse sowie der Wunsch nach Eigentum zu verbinden. In der empirischen Untersuchung wird der Fragestellung der möglichen Nutzergruppen weiter nachgegangen.

² «Third Place» werden nach dem Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik (2020) Orte der Gemeinschaft genannt, die nach dem Soziologen Ray Oldenburg noch nicht mit den alltäglichen Verpflichtungen wie Wohnen (erster Ort) und Arbeiten (zweiter Ort) besetzt sind.

2.3 Stockwerkeigentum

2.3.1 Rechtliche Analyse

Die häufigste Form von Wohneigentum ist gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 9) das Einfamilienhaus. Da dieses für die vorliegende Abschlussarbeit kaum Relevanz aufweist, wird darauf nicht weiter eingegangen. In urbaneren Gebieten sowie bei Entwicklungen von professionellen Immobilienentwicklern ist das Stockwerkeigentum die weitverbreitete Eigentumsform. Diese Form hat für Immobilienentwickler aber natürlich auch für die potenziellen Käufer grosse Vorteile, bringt jedoch auch Herausforderungen mit sich.

Wermelinger (2020) erläutert das Stockwerkeigentum als ein besonders ausgestaltetes, an einer Liegenschaft oder an einer selbstständigen und dauernden Baurechtsdienstbarkeit bestehendes Miteigentum, bei welchem die Bedürfnisse des Stockwerkeigentümers sowie die gemeinschaftlichen Elemente vom Gesetzgeber ausdrücklich vorgegeben werden. Dies bedeutet, dass jeder Stockwerkeigentümer Miteigentümer ist, dessen Rechte sich auf das gesamte Grundstück beziehen. Das Stockwerkeigentum wird hauptsächlich in Art. 712a – 712t des Schweizerischen Zivilgesetzbuch vom 10.12.1907, Stand 01.01.2019, SR 210 (nachfolgend ZGB genannt) geregelt. Als besondere Form des Miteigentums unterscheidet es sich jedoch auch in den spezialrechtlichen Bestimmungen dieser Eigentumsform in Art. 646 – 651 ZGB. Stockwerkeigentum kann sich auf ein einzelnes Gebäude oder auf mehrere Gebäude erstrecken. Jeder einzelne Stockwerkeigentümer verfügt über ein Sonderrecht, welches ihm erlaubt gewisse Räume ausschliesslich zu benutzen und auszugestalten. Die Stockwerkeigentümer bilden eine Gemeinschaft, mit welcher die gemeinschaftlichen Teile der Liegenschaft verwaltet werden. Die Verwaltung der Stockwerkeigentümergeinschaft, welche für die gemeinschaftlichen Teile der Liegenschaft verantwortlich ist, wird gemäss Art 712m Abs.2 ZGB im Vereinsrecht geregelt. Die Stockwerkeigentümergeinschaft gilt nicht als juristische Person.

Ein 2017 durch den Bundesrat in Auftrag gegebenes Gutachten von Schmid und Hürlimann-Kaup (2018; zit. in Der Bundesrat, 2019, S. 5) kommt zum Ergebnis, dass sich das Institut „Stockwerkeigentum“ gesamthaft betrachtet durchaus bewährt hat. So wird das Stockwerkeigentumsrecht in der Lehre mehrheitlich positiv bewertet und leitet seit seiner Einführung einen wesentlichen Beitrag zur Förderung des Wohneigentums in der Schweiz. Das Stockwerkeigentum war in den letzten Jahren Gegenstand verschiedener parlamentarischer Vorstösse, welche zum Teil angenommen und zum Teil

abgelehnt wurden. Unter anderem wurde die Motion abgelehnt, welche eine Lockerung des Einstimmigkeitsprinzips im Stockwerkeigentum forderte.

Durchaus kamen Schmid und Hürlimann-Kaup (2018; zit. in Der Bundesrat, 2019, S. 5) zum Schluss, dass in unterschiedlichen Bereichen des Stockwerkeigentumsrechts klarer gesetzgeberischer Handlungsbedarf besteht. Dies betrifft beispielsweise die Errichtung von Stockwerkeigentum auf Baurechtspartellen oder den Ausschluss eines Stockwerkeigentümers aus der Gemeinschaft. Nach Schmid und Hürlimann-Kaup (2018; zit. in Der Bundesrat, 2019, S. 7) wird diese durch die Rechtsprechung zu sehr eingeschränkt.

2.3.2 Herausforderungen Erneuerungsfonds bei privaten Eigentümern

Der Sanierungsstau bei von privaten Eigentümern beherrschten Immobilien kann unterschiedliche Gründe haben. Private Eigentümer scheuen den organisatorischen Aufwand, den Erneuerungen mit sich bringen. Das Lebensalter der Eigentümer ist gemäss Schalcher, Boesch, Bertschy, Sommer, Matter und Gerum (2011, S. 102) in dieser Hinsicht nur für ein kleines Segment der Eigentümer relevant. Die Hauptgründe bestehen vielmehr in der mangelnden Liquidität. Häufig werden die finanziellen Mittel, welche eigentlich als Rückstellung für Erneuerungen vorgesehen wären, aus Renditeüberlegungen anderweitig investiert. Dabei handelt es sich primär um ein fehlendes Bewusstsein zur Höhe beziehungsweise Berechnung der nötigen Rückstellungen seitens der Eigentümer (Schalcher et. al, 2011, S. 103). Bei Eigentümern im Stockwerkeigentum können jedoch auch tatsächliche Liquiditätsengpässe auftreten, weil die Einzahlungen in den Erneuerungsfonds nicht für umfassende Sanierungen ausreichen. Bei Wohneigentum auf Zeit ist der Investor in der Verantwortung der Sanierung aller gemeinschaftlichen Gebäudeteile.

Die Problematik mit fehlendem Kapital in Erneuerungsfonds wurde in unterschiedlichsten Abschlussarbeiten im Rahmen des Studiengangs MAS Real Estate an der Universität Zürich behandelt. Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit darauf verzichtet, diese Herausforderungen für Stockwerkeigentümer darzulegen. Für die Weiterentwicklung der Immobilien ist diese Problematik jedoch relevant.

2.3.3 Herausforderung bei Neuentwicklungen

In der Schweiz leben gemäss Sotomo (2017, S. 11) ungefähr 1.3 Mio. Haushalte in selbstbewohntem Wohneigentum. Davon leben nach dem Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 9) 57.1% in Einfamilienhäuser. Das bedeutet, dass es knapp 600'000 Haushalte gibt, die in der eigenen Stockwerkeigentumswohnung leben. Wenn man die Zweitwohnungen und Gewerbeeinheiten, welche in der Schweiz ebenfalls als Stockwerkeigentum strukturiert sind, dazu nimmt, sind es gemäss verschiedenen Aussagen in der Immobilienbranche über 1 Million Stockwerkeigentumseinheiten. Das bedeutet auch, dass es bei einer Weiterentwicklung verschiedene Entscheidungsträger gibt, welche unterschiedliche Interessen vertreten.

Die eigentümerübergreifende Projektentwicklung bringt viele Herausforderungen mit sich. Den einzelnen Eignern ist es oft wichtig, dass sie unabhängig voneinander die Planung und Realisierung weiterführen können. Sind die Eigentümer jedoch in einem Gebäude, ist eine gemeinsame Planungsabsicht unumgänglich. Die Interessen, Absichten, finanzielle Möglichkeiten und auch die Planungshorizonte könnten unterschiedlicher nicht sein. In einer Stockwerkeigentümergeinschaft müssen die Entscheide für eine Weiterentwicklung der Immobilie jedoch einstimmig gefällt werden. Zusätzlich kommt die emotionale Komponente erschwerend hinzu. Während professionelle Anleger vor allem an der Rendite interessiert sind, geht es bei dem privaten Eigentümer meistens um eine emotionale Verbundenheit. Zwar ist der Anteil von Eigentum in urbanen Gebieten gemäss Bundesamt für Statistik (2020, S. 11) geringer als auf dem Land, dennoch wird der private Eigentümer die Innenentwicklung in den urbanen Lagen massgeblich mitgestalten können. Da dieser oft nicht über die fachlichen Hintergründe verfügt, sind Argumente schwierig zu finden. Auch die Planungsdauer von mehreren Jahren ist nicht zu unterschätzen und kann eine Entwicklung zum Erliegen bringen, wenn die unterschiedlichen Eigentümer nicht mehr an einen Erfolg glauben. Eine These des Autors der vorliegenden Arbeit ist, dass für Immobilienentwickler die eigentumsübergreifenden Entwicklungen eine der wichtigsten Aufgaben der Zukunft sein wird.

2.4 Baurecht

Im Schweizer Recht gilt das Akzessionsprinzip, welches unter anderem besagt, dass ein Gebäude immer Bestandteil des Grundstückes ist (Art. 667, Abs. 2 ZGB). Jedoch hat jeder Grundeigentümer auch das Recht, sein Grundstück als Kapitalanlage zu behalten und einem Dritten die Erlaubnis zu erteilen, darauf ein eigenes Bauwerk zu erstellen. Dafür eignet sich das selbstständige und dauernde Baurecht. In diesem Fall kann der im Grundbuch eingetragene Baurechtsberechtigte sein Bauwerk auf dem fremden Grundstück errichten und dieses wiederum selber veräussern oder vererben. Ein Baurecht ist dauernd und kann gemäss Art. 779, Abs. 2 ZGB für höchstens 100 Jahre begründet werden. Stockwerkeigentum kann nach Schmid und Hürlimann-Kaup (2018; zit. in Der Bundesrat, 2019, Seite 5) auf ständigen und dauernden Baurechten errichtet werden. Auch im Postulat 14.3832 Caroni (Feller) (2014; zit. in Der Bundesrat, 2019, S. 2) wird auf diese Problematik hingewiesen, dass ein Baurecht nur mit Unterschrift aller verlängert werden kann. Ein einziger Stockwerkeigentümer kann also den Untergang der Gemeinschaft herbeiführen. Da nach der definierten Frist im Modell «Wohneigentum auf Zeit» nur der Investor Eigentümer der Immobilie ist, kann er allein mit dem Grundeigentümer über eine Verlängerung verhandeln. Dies ist ein grosser Vorteil im Modell. Die im Modell definierte Frist von 30 Jahren entspricht nach Art. 665 Abs. 2 ZGB der minimalen Laufdauer von selbstständigen und dauernden Rechten.

Hingegen kann ein Baurecht nach Art 675 Abs. 2 ZGB grundsätzlich nicht an einzelnen Stockwerken eines Bauwerks begründet werden. Eine Begründung von Baurechten an einer einzelnen Wohnung, wie einer einzelnen Stockwerkeigentumseinheit in einem Gebäude, ist ausgeschlossen. Das Bundesgericht äussert sich dazu folgendermassen: "Daraus erhellt, dass die Begründung eines Baurechts ein bestimmtes Mass an baulicher und funktioneller Eigenständigkeit des Bauwerks voraussetzt; Bestand und Gebrauch dürfen nicht von einer anderen Baute und deren Eigentümer in dem Sinne abhängig sein, dass der Abbruch des Bauwerks notwendigerweise den Einsturz des Nachbarobjektes zur Folge hätte." (BGE 111 II 134, E. 3)

Aus diesem Grund ist es nicht möglich, eine Stockwerkeigentumswohnung für die befristete Zeitspanne als Baurecht zu übergeben. Das Baurecht als temporäre Überlassung von einzelnen Stockwerkeigentumswohnungen stellt also keine geeignete Rechtsgrundlage für die Wohnungen im befristeten Wohneigentumsmodell dar.

2.5 Wohnbaugenossenschaft

Genossenschaftliches Wohnen wird in der Immobilienbranche oft als der dritte Weg im Wohnungsbau bezeichnet, da er Elemente aus der Miete, aber auch Elemente aus dem Eigentum umfasst. Eine Genossenschaft ist gemäss Art 828m Abs.1 ZGB «eine als Körperschaft organisierte Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen oder Handelsgesellschaften, die in der Hauptsache die Förderung oder Sicherung bestimmter wirtschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe bezweckt.» Wohnbaugenossenschaften sind keine staatlichen Wohnungsanbieter, sondern «privatrechtliche Selbsthilfeorganisation mit dem Ziel, preisgünstigen Wohnraum bereitzustellen.» Die gemeinnützigen Bauträger wie Wohnbaugenossenschaften arbeiten nach Omoregie, Gerber und Achermann (k.A., S. 4) nicht gewinnorientiert und entziehen Land und Liegenschaften der Spekulation. Sie vermieten ihre Wohnungen in der Regel nach den Grundsätzen der Kostenmiete. Dies bedeutet, dass die Wohnbaugenossenschaften nur so viel verrechnen, wie der effektive Aufwand inklusive Rückstellungen und Abschreibungen umfasst.

Mitglieder der Wohnbaugenossenschaft, die sogenannten Genossenschafter, bringen einen Eigenkapitalanteil in Form von Anteilsscheinen mit und bezahlen dafür nur eine geringe Miete. Im Vergleich zum Stockwerkeigentum ist das einzubringende Eigenkapital deutlich geringer. Möglich ist der geringe Eigenkapitalanteil gemäss Martel (2018) dank der Förderung durch die öffentliche Hand oder wegen der guten Bonität des Wohnbauträgers. Im Gegensatz zum Stockwerkeigentum erwirbt man mit den Anteilsscheinen nicht einen Teil der Wohnung, sondern einen Anteil am Ganzen. Der Genossenschafter hat Mitspracherecht und geniesst also eine gewisse Wohnsicherheit, da ihm nicht gekündigt werden kann, jedoch ist diese Wohnsicherheit nicht an eine bestimmte Wohnung geknüpft. Auch darf er ähnlich wie der klassische Mieter die Wohnung, in der er wohnt, nicht einfach verändern. Doch er kann wie bei einer Stockwerkeigentümergeinschaft mitbestimmen und mitgestalten, in dem er dem Vorstand beitrifft oder einen Antrag an die Gemeinschaft stellt. Die gemeinnützigen Bauträger sind gesellschaftlich organisiert und verfolgen soziale Grundsätze. Während bei einer Stockwerkeigentümergeinschaft ein Antrag von einem einzelnen blockiert werden kann, gilt bei der Genossenschaft in Abstimmungen das absolute Mehr. Sollte der Genossenschafter aus der Wohnbaugenossenschaft ausziehen und möchte auch kein Mitglied dieser mehr sein, erhält er in den allermeisten Fällen die einbezahlten Anteilsscheine ohne Verzinsung wieder zurück.

Die Genossenschaft finanziert sich nach Martel (2018) mit den Anteilsscheinen aller Mitglieder als Eigenkapital sowie mit Hypotheken als Fremdkapital. Mit den Mieten werden die laufenden Kosten inklusive Amortisation und Rückstellungen gedeckt. Die Mieten sind nur so hoch wie nötig, weshalb diese oft als Kostenmiete bezeichnet werden. Gemäss einer Studie von Sotomo im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen (Sotomo, 2017, S.32) sind die Mieten einer Dreizimmerwohnung in den Genossenschaften im Schnitt 16.5% günstiger als bei Mietwohnung mit Marktmieten. Auf dem Land unterscheiden sich die Mietpreise kaum von herkömmlichen Mietwohnungen, weshalb das Modell vor allem in städtischen Lagen zu finden ist. In den Grossagglomerationen beträgt der Unterschied der Mietpreise in Genossenschaften zu den Marktmietpreisen 17.5% und in deren Kernstädte gar 26% (Sotomo, 2017, S.33). Der tiefere Preis geht teilweise auf die kleineren Zimmer im Vergleich zu klassischen Mietwohnungen zurück. Ausser bei staatlich speziell subventionierten Wohnungen gibt es keine Anforderungen an die Bewohner zu erfüllen. Jedoch haben die Genossenschaften den Anspruch, die preisgünstigen Wohnungen jenen zur Verfügung zu stellen, die darauf angewiesen sind.

Genossenschaften haben gesamtschweizerisch noch einen relativ kleinen Anteil. In den grossen Kernstädten wie Zürich ist der Anteil gemäss Sotomo (2017, S. 14) bereits bei 12%, gesamtschweizerisch gehören nur rund 5% der bewohnten Wohnungen gemeinnützigen Organisationen. Da es jedermann offensteht, eine Wohngenossenschaft zu gründen und diese bei der Vergabe von Baurechten der öffentlichen Hand teilweise bevorzugt werden, steigt die Anzahl der Genossenschaften im urbanen Raum. Gemäss Omoregie R. et al., (k.A., S. 5) hat der Anteil gesamtschweizerisch jedoch abgenommen.

3. Untersuchung bestehender Modelle „Wohneigentum auf Zeit“

3.1 Realisiertes Projekt „Pagameno“

In Bern wurde das befristete Wohneigentumsmodell bereits einmal umgesetzt. Pagameno heisst dieses Modell und auch die Firma dahinter. Da in Literatur und auch im Internet wenig über das realisierte Objekt sowie auch die dafür verantwortliche Firma zu finden ist, wurde als Informationsquelle der Kontakt zum Gründer des Pagameno-Modells hergestellt.

3.1.1 Idee und Vision

Bereits vor 15 Jahren wurde das Konzept «Wohneigentum auf Zeit» vorgestellt und mit einem Objekt in Bern auch realisiert. Hinter dem Projekt steht die Pagameno P&P AG aus Reinach BL, welche sich und die Idee als «grundlegend neu» und «generationsgerechter und zukunftsorientierter Wohneigentumsform» (Pagameno, 2020) präsentierte.

«Paga meno» ist italienisch und heisst übersetzt «weniger bezahlen». Das erklärte Ziel von Pagameno war es, weiten Kreisen der Bevölkerung das Wohneigentum zugänglich zu machen. Das Konzept sollte auch denjenigen Personen den Kauf von Wohneigentum ermöglichen, welche dies wegen den hohen Preisen oder durch zu wenig Eigenkapital verunmöglicht blieb. Zudem kann sich der befristete Eigentümer das Bedürfnis Wohneigentum, welches in der heutigen Zeit durch unterschiedliche Lebensabschnitte geprägt ist, erfüllen, ohne die Mehrkosten für die gesamte wirtschaftliche Lebensdauer der Immobilie mitfinanzieren zu müssen. In der herkömmlichen Form von Stockwerkeigentum ist hingegen nur der Erwerb einer Immobilie möglich, deren wirtschaftliche Lebensdauer die voraussichtliche Nutzung übersteigt. Das Modell entsteht aus einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung zwischen einem Investor, der sich an der wirtschaftlichen Lebensdauer der Immobilie orientiert und einem privaten Eigentümer, der diese Immobilie für einen bestimmten Lebensabschnitt als Eigentümer nutzen möchte.

«Wohneigentum auf Zeit» eröffnet nach Pagameno (2020) ein neues Marktpotenzial, weil durch den niedrigeren Eigenkapitalbedarf die Kaufpreisschwelle gesenkt wird und die tieferen Wohnkosten eine Marktakzeptanz schafft.

3.1.2 Rechtsform und Finanzierung

Im Modell von Pagameno wird Wohnraum durch einen Investor an einen privaten Käufer analog einer herkömmlichen Stockwerkeigentumswohnung, jedoch auf eine beschränkte Zeit, verkauft. Ermöglicht wird dies durch die Bildung einer einfachen Gesellschaft, deren Mitglieder der Investor sowie der private Käufer sind. Die einfache Gesellschaft wird auf die Dauer von 30 Jahren befristet. Zweck der Gesellschaft ist die Bewirtschaftung des Wohnobjektes, wobei nur der private Käufer das alleinige Wohnrecht besitzt. Beide Parteien sind an den Gesellschaftsvertrag gleichermassen gebunden und können ohne Zustimmung der anderen Vertragspartei keine Hypothek erhöhen oder ablösen. Beide Parteien sind im Grundbuch als Gesamteigentümer der Stockwerkeigentumseinheit eingetragen.

Gemäss Art. 531 Abs. 1 des Bundesgesetzes betreffend der Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht, OR) vom 30.03.1911, Stand am 01.04.2017, SR 220 (nachfolgend OR genannt) hat jeder Gesellschafter einen Beitrag zur Förderung des gemeinsamen Zwecks zu leisten. Dieser kann in Geld, Sachen, Forderungen oder Arbeit erfolgen und wird als Innenverhältnis geregelt. Im Modell von Pagameno verpflichtet sich der Investor bei Abschluss des Gesellschaftsvertrages zur Einbringung der Stockwerkeigentumseinheit in die einfache Gesellschaft. Der Investor ist für den Bau der Liegenschaft verantwortlich oder war bereits vor der Gründung der einfachen Gesellschaft in Besitz dieser Immobilie. Der private Eigentümer bezahlt gemäss Gesellschaftsvertrag neben seinem Kaufpreis laufende Gebühren für die Substanzerhaltung sowie eine sogenannte Kapitaldienstgebühr. Diese Bezahlungen haben zum Zweck, die Kosten, welche aus dem Vermögen der Gesellschaft entstehen, zu decken und gelten dadurch als Beiträge des privaten Eigentümers an die einfache Gesellschaft.

Das dingliche Recht die Wohnung zu bewohnen wird nach Art. 653 Abs.2 ZGB der Gesellschaft zugesprochen. Mit der Gründung der einfachen Gesellschaft schliessen die Parteien einen Gesellschaftsvertrag ab. In diesem wird geregelt, dass der private Eigentümer während der Laufzeit von 30 Jahren das Recht hat, die Wohnung alleine zu bewohnen. Ausserdem hat er die Möglichkeit, die Wohnung zu vermieten oder innerhalb der definierten Frist weiter zu verkaufen. Dadurch soll der private Eigentümer die Möglichkeit erhalten, die Wohnung fast wie ein Alleineigentümer bewohnen und bewirtschaften zu können.

Der Investor bildet nicht nur mit einem privaten Eigentümer die erklärte Gesellschaftsform, sondern mit jedem einzelnen Eigentümer der verschiedenen Wohnungen. Im Idealfall schliesst der Investor so viele Gesellschaftsverträge ab, wie er Wohnungen in seiner Liegenschaft hat. Die folgende Abbildung 4 zeigt, dass es dem Investor auch freigestellt ist, nur einen Teil seiner Liegenschaft in diesem Modell zu verkaufen und die restlichen Wohnungen als Anlageobjekt in einem herkömmlichen Verfahren zu vermieten.

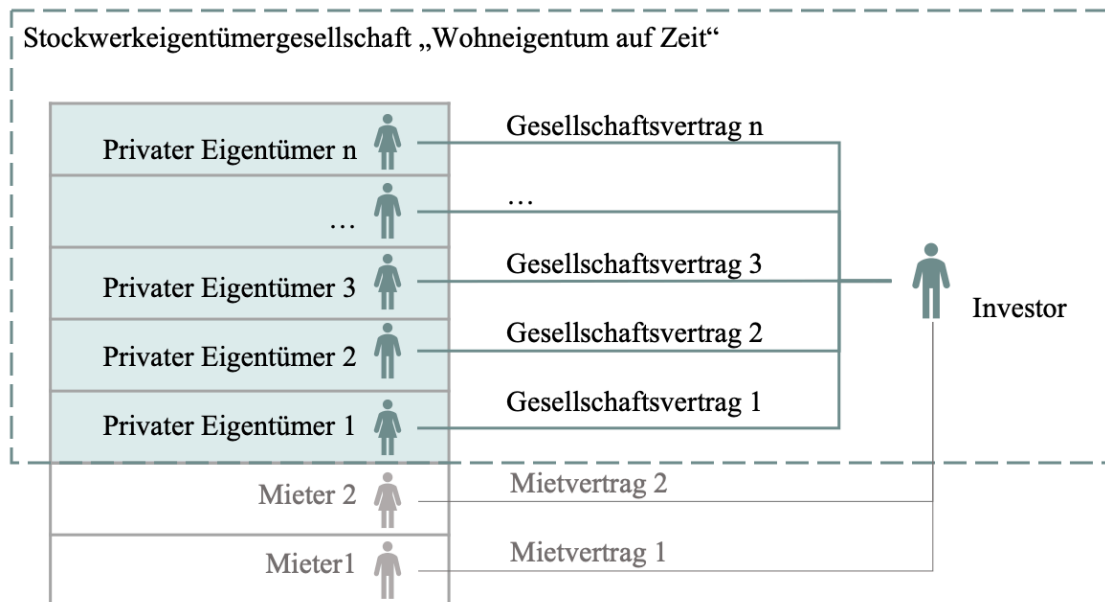


Abbildung 4: Vertragskonstrukt in einem Gebäude

Der private Eigentümer soll bei der Nutzung von ungefähr einem Drittel der Lebensdauer der Immobilie auch nur einen Drittel bezahlen müssen. So bezahlt der private Eigentümer im Pagameno-Prinzip nur rund 30% des Kaufpreises. Die restlichen 70% des Kaufpreises bezahlt der Investor mit der Einbringung der Immobilie in die Gesellschaft, bleibt nach Ablauf der Frist aber auch Eigentümer der Immobilie. Diese erwähnte Handhabung senkt die Wohnkosten für die privaten Eigentümer gegenüber herkömmlichen Mietverhältnissen erheblich.

Diese Prozentsätze entsprechen auch den Startbeteiligungen an der einfachen Gesellschaft. Der Anteil des privaten Eigentümers an der einfachen Gesellschaft sinkt gegenüber jenem Anteil des Investors jährlich um 1%. Nach 30 Jahren ist die Wohneinheit wieder zu 100% im Eigentum des Investors und die einfache Gesellschaft wird aufgelöst. Die folgende Abbildung 5 verdeutlicht die Eigentumsverhältnisse.



Abbildung 5: Verteilung der Eigentumsanteile während der Laufzeit

Die jährlichen Änderungen der Beteiligungen haben keine Auswirkung auf die Eigentümerposition. Der Rückfall des alleinigen Eigentums an den Investor ist beim Pagameno-Prinzip vertraglich fixiert, genauso wie das Recht des privaten Eigentümers, unabhängig von seinem verbleibenden Anteil, die Wohnung allein zu bewohnen.

3.1.3 Relevante beteiligte Parteien

Der private Käufer

Das Modell soll familienbildende Haushalte ansprechen, welche zwar ein gutes Einkommen, jedoch oft zu wenig Vermögen für den Erwerb einer Stockwerkeigentumseinheit haben. Ebenfalls ist das Modell auf Personen kurz vor oder nach der Pensionierung ausgelegt, welche zwar das nötige Eigenkapital aufweisen, jedoch oft in der Tragbarkeit der Hypothek Mühe bekunden. Alleinstehende oder geschiedene Personen, welche gerne in einem gesicherten Eigentümermarkt leben und den Nachteilen der Mietwohnungen entfliehen wollen, gehören nach Pagameno (2020) ebenso zu den Käufergruppen in Bern.

Der private Eigentümer ist im Grundbuch eingetragen und hat das Recht, die Wohnung zu verkaufen. Somit kann dieser gemäss dem Pagameno-Gründer auch von der Wertsteigerung profitieren. Ähnlich wie beim Heimfall von Baurechten profitiert der letzte private Eigentümer der Wohnung von einer Rückzahlung von 50% des ursprünglichen Kaufpreises. Aus diesem Grund kann es gemäss dem Pagameno-Gründer durchaus interessant sein, als Interessent eine Wohnung mit einer Restlaufzeit von 5 Jahren zu kaufen.

Obschon der private Eigentümer nur 30% des Kaufpreises bezahlen muss, kann er bei einer Bank eine Hypothek aufnehmen. Diese muss nach 30 Jahren auf 0 amortisiert und komplett zurückbezahlt werden.

Der professionelle Investor

Als Investor sollen Pensionskassen, Versicherungen, Banken, Immobilienfonds etc. in Frage kommen, welche eine stabile Rendite für ihre Investition erwarten. Dieser Investor übernimmt den Bau der Liegenschaft sowie die Renovationen und erhält im Gegensatz dazu eine Verzinsung seines Kapitalaufwandes sowie für die Erhaltung der Substanz eine Substanzerhaltungsgebühr. Im Gegensatz zu einem herkömmlichen Anlagemodell erhält der Investor durch den befristeten Verkauf³ der Wohnungen 30% des Erstellungskosten sofort wieder zurück.

Der institutionelle Investor ist wie der private Käufer im Grundbuch als Eigentümer eingetragen. Ihm gehört in der erwähnten Laufzeit jeweils mindestens 70% der Immobilie. Zusätzlich hat er die Sicherheit, dass er nach 30 Jahren über das gesamte Objekt verfügen kann. Dies gibt ihm finanzielle Planungssicherheit und bei wenig gebundenem Kapital die Möglichkeit, das Portfolio für die Zukunft zu sichern.

Während der befristeten Laufzeit profitiert er von folgenden Vorteilen:

- Der Investor hat kaum Aufwand, da die Wohnungen von den Bewohnern als Eigentum betrieben werden.
- Der Investor hat über 30 Jahren kein Leerstandsrisiko, da dieses bei den privaten Eigentümern liegt analog von Stockwerkeigentum
- Durch die Kapitaldienstgebühr und Substanzerhaltungsgebühr erhält der Investor monatlich einen Zins, der eine gesicherte und gleichbleibende Rendite auf 30 Jahren garantiert.

Der Investor hat während den 30 Jahren ebenfalls jederzeit die Möglichkeit, seinen Anteil an der Gesellschaft zu verkaufen. Er verkauft eine Liegenschaft mit vertraglich gesicherter Rendite ohne Leerstandsrisiko über 30 Jahre, einem langfristigen Planungshorizont und der Möglichkeit, die Liegenschaft nach dieser Zeit neu entwickeln zu können. Sollte eine Wohnung vom privaten Eigentümer zum Verkauf stehen, kann der

³ Juristisch gesehen handelt es sich dabei nicht um einen Verkauf, da der Investor mit dem privaten Eigentümer eine einfache Gesellschaft eingeht.

Investor diese jederzeit auch kaufen und als Mietwohnung vermieten. Eine Diversität von Mietwohnungen und Wohneigentum auf Zeit ist im Modell ebenso möglich.

Die Vorteile für die Parteien

Die Tabelle 1 zeigt die Vorteile vom Pagameno-Prinzip in den einzelnen Handlungsschritten. Investor und privater Käufer profitieren gleichermaßen.

Handlung	Vorteile Privater Käufer	Vorteile Investor
Objekt wird von Investor im Modell angeboten	Hat die Möglichkeit Eigentum zu erwerben	Hat die Möglichkeit, Wertschöpfung zu generieren
Befristetes Wohneigentum wird erworben (Grundbucheintrag)	Käufer wird Eigentümer mit allen Rechten und Pflichten	Hat die Wohnung für 30 Jahre verkauft und bleibt dennoch Eigentümer der Liegenschaft
Kaufpreis wird bezahlt	Mit geringem Budget bezahlt der Eigentümer nur 30% des Kaufpreises	Rückfluss von 30% des Marktpreises für die Liegenschaft
Privater Eigentümer bezahlt Kapitaldienstgebühr	Profitiert von tieferen Wohnkosten als in einer Mietwohnung	Erhält eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals und somit eine sichere Rendite
Privater Eigentümer bezahlt Substanzerhaltungsgebühr	Profitiert von tieferen Wohnkosten als in einer Mietwohnung	Erhält die Unterhaltsarbeiten entschädigt und somit den Werterhalt
Nach Ablauf der befristeten Eigentumszeit ist der Investor alleiniger Eigentümer	Erhält 50% des eingesetzten Kaufpreises zurück	Hat als alleiniger Eigentümer die Möglichkeit eine neue Objektstrategie zu erarbeiten

Tabelle 1: Vorteile beider Eigentümer je Handlung

3.1.4 Realisierung

Das Modell wurde 2005 in einem Mehrfamilienhaus in Bern umgesetzt. Dabei hat Pagameno ein bestehendes Mehrfamilienhaus gekauft und allen bisherigen Mietern die eigene Wohnung als «Wohneigentum auf Zeit» angeboten. Die meisten bisherigen Mieter haben auf das Modell verzichtet und sind ausgezogen. Gemäss dem Pagameno-Gründer wurden anschliessend in Bern innerhalb vom 18 Monate 36 der 42 Einheiten an private Käufer verkauft. Dies wurde mit Hilfe von einer Musterwohnung umgesetzt. In den vergangenen 15 Jahren wurden mehrere Wohnungen weiterverkauft. Ein Weiterverkauf soll beim Modell von Pagameno jederzeit möglich sein, analog einem Weiterverkauf der herkömmlichen Stockwerkeigentumseinheit. Der Gesellschaftsvertrag muss dabei

offengelegt werden. Die Preisbildung ist Verhandlungssache zwischen dem Verkäufer und dem Interessenten, weshalb nach dem Pagameno-Gründer auch von einer Wertsteigerung profitiert werden kann. Zum Zeitpunkt der vorliegenden Untersuchung waren noch 29 Wohnungen in der Liegenschaft im befristeten Wohneigentumsmodell aktiv, davon mehrere mit Zweit- oder sogar Drittbesitzer. Die restlichen Wohnungen wurden vom Investor zurückgekauft und als Kapitalanlage vermietet.

Die Marktakzeptanz ist gemäss Seiler Zimmermann und Wanzenried (2015) gegeben. Doch wie sehen die heutigen Bewohner mit der nun gewonnenen Erfahrung das Modell? Wie wird dieses finanziert und was passiert mit der Hypothek nach 30 Jahren? Und warum hat der Investor einzelne Wohnungen zurückgekauft, statt das Modell weiterzuverfolgen?

3.2 Modelle im Ausland

Das erwähnte Objekt von Pagameno in Bern war das europaweit erste Objekt, bei welchem die befristete Wohneigentumsform umgesetzt wurde. Vergleichbare Modelle für befristetes Wohneigentum sind gemäss Recherchen des Verfassers sowie Aussagen des Pagameno-Gründers und heutigem Pagameno-Investor bis heute im europäischen Ausland nicht auf dem Markt zu finden. Warum dies so ist, kann unterschiedliche Gründe haben. Gemäss dem Pagameno-Gründer wäre in Deutschland ein grosses Marktpotenzial vorhanden. Die gesetzlichen Gegebenheiten lassen ein solches Modell nach Aussagen des Pagameno-Gründers nicht zu. Die Immobilienwirtschaft ist zu gut unterwegs beziehungsweise der Druck zu klein, dass neue Gesetze dafür geschaffen werden.

Eine weitere Begründung, warum das Modell bisher nur in der Schweiz umgesetzt wurde, kann auch die hohe vorhandene Bauqualität in der Schweiz sein. Die Qualität der Bausubstanz ermöglicht erst die hohe Lebensdauer der Gebäude. Auch aus diesem Grund kann in der Schweiz überhaupt über ein Modell, bei welchem der Käufer nur temporär Eigentümer ist und dadurch nicht die gesamte wirtschaftliche Lebensdauer mitfinanzieren muss, nachgedacht werden.

4. Empirische Untersuchung

4.1 Methode

Zur Bearbeitung der Fragestellung, ob das Modell Wohneigentum auf Zeit ein zukunftstaugliches Modell ist, wurde der Ansatz der qualitativen Untersuchung gewählt. In einer ersten Phase wurden heutige Bewohner und der aktuelle Pagameno-Investor des realisierten Modells interviewt, nachdem bereits zur Informationserarbeitung der Pagameno-Gründer in einem Interview befragt wurde. Anschliessend wurde auf Basis der Auswertung dieser Gespräche mit Experteninterviews der zweite Teil der empirischen Untersuchung durchgeführt. Zielsetzung war eine hohe Qualität der Primärdaten, welche aus den verschiedenen Interviews herauskristallisiert werden konnten. Mit offenen Interviews ohne vorgegebene Antwortmöglichkeit sollten die Antworten unbeeinflusst erfolgen. Die qualitative Forschung ist gemäss Flick, Ernst und Steinke (2010, S.17) oft «näher dran» als andere Forschungsstrategien, die eher mit grossen Zahlen und stark standardisierten Methoden und Konzepten arbeiten. Der gewählte Ansatz orientiert sich stark am Wissen und den gemachten Erfahrungen der Untersuchten im Kontext der Forschungsfrage. Um vergleichbare Antworten innerhalb der zwei Teile erhalten zu können, wurde in den Interviews mit den Bewohnern sowie den Interviews mit den Fachexperten je mit demselben Fragebogen gearbeitet.

4.1.1 Vorbereitung der Interviews

Gemäss Forschungsfrage bildeten Immobilienentwickler die Zielgruppe für die empirische Untersuchung. Dabei spielten das Alter und Geschlecht keine Rolle. Die Experten sollten aber über genügend Erfahrungen verfügen, um unterschiedliche Modelle miteinander vergleichen und die Interessensfrage seitens der relevanten Beteiligten einschätzen zu können. Bewusst wurden Personen, welche in unterschiedlichen Immobilienentwicklermodellen arbeiten, gesucht. Die interviewten Experten arbeiten als Service-Developer⁴, Trader-Developer⁵ oder Investor-Developer⁶. So wurde

⁴ Ein Service-Developer erbringt eine Dienstleistung. Er entwickelt oft das Projektkonzept bis zur Baureife mit anschliessender Bauherrenvertretung. Der Service Developer wird oft phasenweise abgelöst und trägt nur das Risiko der Eigenleistung

⁵ Ein Trader Developer entwickelt das Projekt von der Initiierung bis zur Markttauglichkeit auf eigene Rechnung und eigenes Risiko. Er übernimmt Markt-, Planungs- und Baurisiken, realisiert dafür auch den Entwicklungsgewinn. Trader Developer treten oft als Totalunternehmer auf.

⁶ Ein Investor Developer ist verantwortlich für die gesamte Projektentwicklung von der Initiierung bis zur Fertigstellung und entwickelt für die Eigennutzung oder Drittnutzung. Alle Risiken sind beim Investor.

sichergestellt, dass die verschiedenen Arten und Motivationen der Entwicklung abgedeckt sind.

Bei den zuvor befragten privaten Eigentümern wurden die Beweggründe, Anreize und Motivation für die Investition in dieses Modell erfragt. Auf Basis dieser Antworten wurden die Fragen für die Immobilienentwickler erstellt beziehungsweise angepasst. Die Vorbereitung erfolgte in Anlehnung an Mieg und Naef (2006, S. 16-32).

Es erfolgte keine statistische Auswertung, weshalb bewusst heutige Eigentümer in unterschiedlichen Lebensphasen gesucht wurden. Auch hier spielte Alter und Geschlecht keine Rolle. Kontakt wurde mit einem Anschreiben per Post aufgenommen, da durch Aussagen des Gründers davon ausgegangen werden musste, dass einige Parteien im Pensionsalter sind und keine E-Mail-Adresse haben.

Rückblickend hat sich die Suche nach Interviewpartnern im ersten Teil der empirischen Untersuchung als sehr schwierig herausgestellt. Dies liegt zu einem daran, dass es nur ein realisiertes Objekt gibt und es deshalb auch nur eine begrenzte Anzahl an bestehenden Eigentümer oder Investoren gibt. Zum anderen sind viele der kritischen Eigentümer nicht zu einem Gespräch bereit. Als weiterer erschwerender Faktor kamen die Bestimmungen des Bundesamtes für Gesundheit in der Covid-19-Pandemie dazu. Die meisten privaten Eigentümer befinden sich in einem hohen Alter und hatten auch deshalb aus verständlichen Gründen kein Interesse an Interviews. Um zu den Immobilienentwicklern zu kommen wurde auf das persönliche Netzwerk des Verfassers gebaut. Durch die Tätigkeit als Immobilienentwickler war es auch hier nicht einfach, weitere Wettbewerber für ein Interview zu gewinnen.

Damit sich die Gesprächspartner auch auf die Thematik vorbereiten konnten, wurde allen Gesprächspartnern vorgängig der Fragebogen und ein kurzer Abriss über die Thematik verschickt.

4.1.2 Durchführung und Nachbearbeitung

Für die Durchführung der Interviews wurde je nach Gesprächsverlauf eine Zeitspanne von 40 Minuten bis 60 Minuten benötigt. Die Interviews mit den Immobilienexperten wurden via digitale Medien oder an deren Arbeitsplatz, mit den Bewohnern telefonisch oder unter Einhaltung der Abstandsvorschriften vor Ort und mit dem Pagameno-Investor sogar schriftlich durchgeführt. Die Tabelle 2 zeigt, dass die Interviews im Mai und Juni

2020 abgewickelt wurden. Die Ausnahme bildet das als Informationsquelle im Februar 2020 durchgeführte Interview mit dem Gründer des Pagameno-Modells.

Person	Interview-Ort	Datum
Entwickler und Pagameno-Gründer	Neutrales Sitzungszimmer	04.02.2020
Pagameno-Eigentümer auf Zeit	Telefonisch	23.05.2020
Pagameno-Eigentümer auf Zeit	Wohnort Interviewpartner	23.05.2020
Pagameno-Eigentümer auf Zeit	Wohnort Interviewpartner	23.05.2020
Pagameno-Eigentümer auf Zeit	Telefonisch	23.05.2020
Pagameno-Investor	Schriftlich via E-Mail	Fragen: 15.05.2020 Antworten: 27.05.2020
Pagameno-Eigentümer auf Zeit	Telefonisch	12.06.2020
Immobilienentwickler bei einem Trader-Developer	Arbeitsort vom Interviewpartner	09.06.2020
Immobilienentwickler bei einem Trader-Developer	Digital via Microsoft Teams	12.06.2020
Stadtentwickler, langjähriger Immobilienentwickler bei Trader-Developer	Digital via Microsoft Teams	12.06.2020
Immobilienentwickler bei einem Service-Developer	Digital via Microsoft Teams	15.06.2020
Investor-Developer bei einer Pensionskasse	Arbeitsort vom Interviewpartner	12.06.2020

Tabelle 2: Auflistung der geführten Interviews

Die Interviews wurden offen geführt und anhand des Interview-Leitfadens strukturiert. Bewusst hat der Verfasser in den Interviews darauf geachtet, Folgefragen mit fachlichen Inputs zu vermeiden. Bei Rückfragen zu einer Frage und dem Modell wurden diese aber durch den Verfasser beantwortet, damit die interviewte Person auch eine qualitative Antwort geben konnte. Dies war vielfach nötig, da das Modell wenig bekannt ist. Es wurde jedoch darauf geachtet, dass nicht eine Diskussion entsteht, sondern die

Asymmetrie zwischen dem Verfasser und der befragten Person gewahrt werden konnte. Die Beantwortung der Fragen in eigenen Worten und ohne Einfluss des Verfassers stand im Vordergrund.

Die Abbildung 6 zeigt, dass ein Gleichgewicht zwischen aktuell „betroffenen“ Interviewpartnern und den Fachexperten aus der Immobilienentwicklung gesucht wurde.

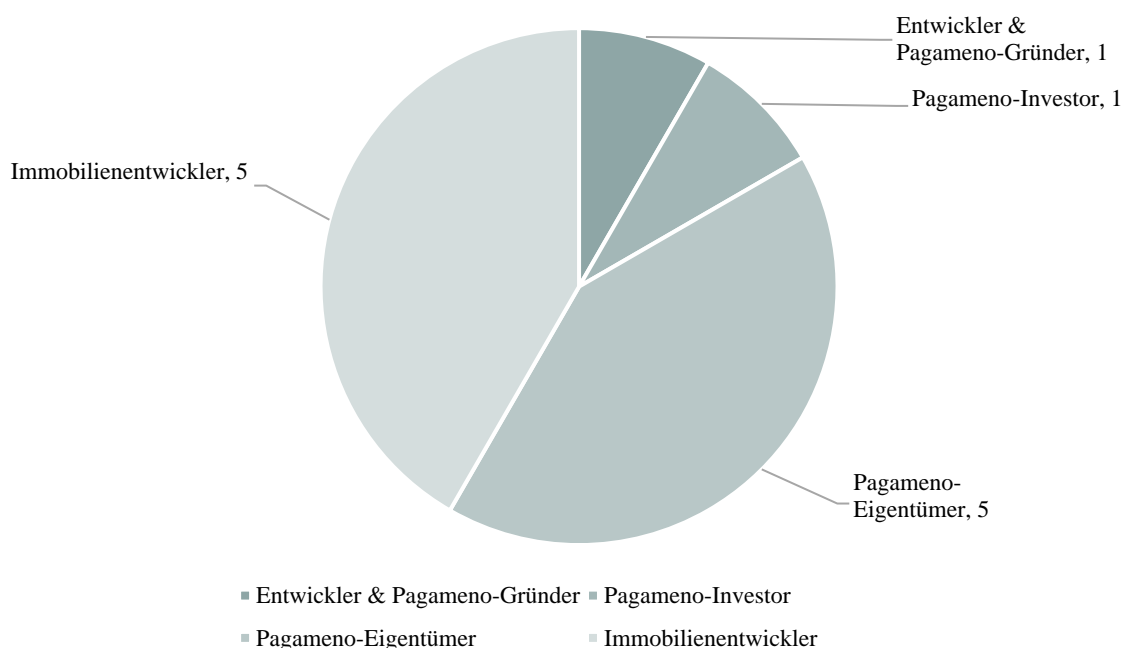


Abbildung 6: Darstellung der Interviewpartner

Die Interviews wurden gemäss Vorinformation an die Gesprächspartner zur einfacheren Nachbearbeitung als Audiodatei aufgenommen. Die wesentlichen Aussagen wurden vom Verfasser jedoch bereits während dem Gespräch stichwortartig zusammengefasst. Sämtliche Interviews wurden in Schweizerdeutsch gehalten.

Nach der Strukturierung der Antworten erfolgte die Auswertung der unterschiedlichen Antworten. Diese wurden anschliessend zusammengefasst. Die inhaltliche Zusammenfassung der Gespräche bildete die Grundlage für die Auswertung. Auf eine Beilage der detaillierten Auswertungen und Zusammenfassungen der Interviews wird aus Gründen der Anonymität der Interviewpartner verzichtet. Es ist zusätzlich darauf hinzuweisen, dass die empirische Untersuchung sich auf die erwähnte Fragestellung fokussiert und durch die Anzahl der Stichproben keine allgemeingültigen Aussagen zu anderen Themen abgeleitet werden können.

4.2 Erkenntnisse qualitativer Experteninterviews

4.2.1 Erkenntnis aus Interviews mit Betroffenen

Beschrieb Stichprobe

Gemäss vorstehender Erläuterung wurde die empirische Untersuchung mit Experteninterviews zur Informationsbeschaffung durchgeführt. Die Resultate der Eigentümer auf Zeit beziehen sich auf unterschiedliche Haushalte, wobei junge Familien genauso wie alleinstehende Personen im Alter von über 85 Jahren befragt wurden. Während mehrere Interviewpartner bereits vor dem Investment in das Modell im Berner Stadtquartier wohnten, kamen andere aus anderen Landesteilen der Schweiz hinzu. Alle der befragten Eigentümer gaben an, vor dem Investment in die befristete Eigentumswohnung in einer Mietwohnung gelebt zu haben. Der erste Haushalt, der sich jemals für Wohneigentum auf Zeit entschieden hatte, konnte ebenfalls befragt werden. Interessant ist, dass dieses Ehepaar bereits vorher in der Wohnung als Mietpartei gelebt hatte. Der Pagameno-Gründer hatte allen Mietern ein Angebot gemacht, welches diese Partei angenommen hatte. Der Grossteil der befragten Eigentümer sind jedoch Zweitkäufer, das heisst, sie sind erst seit fünf bis zehn Jahren Eigentümer auf Zeit.

Da es nur ein realisiertes Modell gibt, konnte auch nur ein betroffener Investor befragt werden. Dieser wurde durch verschiedene Zeitungsartikel auf die Vision aufmerksam und hat sich daher am Modell und der dafür gegründeten Unternehmung⁷ beteiligt.

Langfristiger Mieter oder Eigentümer?

Trotz vielen kritischen Eigentümerinnen und Eigentümer, welche sich aber nicht für ein Interview zur Verfügung stellen wollten, fühlen sich die Bewohner gemäss Befragungen grundsätzlich wohl in der Wohnung. Nur eine der befragten Personen hat Angst, dieses Investment irgendwann zu bereuen. Unterschiedlich ist, ob sich die Eigentümer auf Zeit durch das Modell eher als Eigentümer oder als langfristige Mieter sehen. Mehrere befristete Eigentümer bestätigten, sich in der Wohnung als Eigentümer zu fühlen. Als Hauptgründe wurden neben den Umbaumöglichkeiten auch der Kündigungsschutz genannt sowie der Umstand, dass die Wohnungen nach Ablauf der 30 Jahre anders als bei einer langfristigen Miete nicht wieder in den Ursprungszustand zurückgebracht werden müssen.

⁷ Der Pagameno-Investor wurde gemäss Handelsregistereintrag (Handelsregister, 2020) für den Zweck gegründet, das Pagameno Konzept und damit die Schaffung von günstigem Wohneigentum umzusetzen. Beteiligt waren nach Aussagen des heutigen Pagameno-Investors auch Pensionskasse, private Investoren und Banken im Auftrag ihrer Kunden.

Andere Eigentümer auf Zeit erwähnten, dass sie sich deshalb wie langfristige Mieter fühlen, weil die Liegenschaft durch eine Verwaltung operiert wird. Dies geht gemäss einer Eigentümerin so weit, dass eine Verwaltung reklamiert, wenn ein Schuhgestell im Treppenhaus aufgestellt wird. Problematisch sei die Tatsache, dass von den 42 Wohnungen nur noch 29 als Wohneigentum auf Zeit besessen werden und die restlichen Wohnungen, verteilt auf alle Geschosse, vom Investor als Mietwohnungen vermietet werden.

„Fühlen uns eher wie ein Mieter, ausser in der Wohnung ist etwas kaputt“ (Pagameno-Eigentümerin auf Zeit)

Gründe und Anreize für das Investment

Das Modell «Wohneigentum auf Zeit» zieht in den meisten Fällen ökonomisch denkende Bürgerinnen und Bürger an. Der Wunsch nach Eigentum sowie die Erkenntnis, dass die Eigenmittel dafür nicht ausreichend sind, bildeten gemäss Auswertung der Antworten genauso einen Anreiz wie die Tatsache, nicht mehr monatlich Miete bezahlen zu wollen, wenn man in einem anderen Modell günstiger und ohne Gefahr einer Kündigung leben kann. Da gemäss Aussagen der Pagameno-Eigentümer kein Eigenmietwert als Einkommen zu versteuern ist und trotzdem die Hypothekarschulden beim steuerbaren Einkommen abziehbar sind, ist das Modell auch steuerlich sehr attraktiv. Viele der heutigen Pagameno-Eigentümer sind in einem Alter zwischen 70 und 80 Jahren. Eigentum auf unbegrenzte Zeit zu erwerben, welches die Nachkommen später nicht übernehmen wollen, machte für einige Bewohner zusätzlich wenig Sinn. Ebenfalls wäre nach der Pensionierung die Tragbarkeit bei der Berechnung einer grösseren Hypothek zu einer grossen Herausforderung geworden. Eine junge Familie hingegen gab an, dass es ihr an Eigenkapital fehlte, weshalb nur in diesem Modell der Erwerb von Eigentum möglich war. Verglichen mit Mietwohnungen sieht die junge Familie das Problem in der Flexibilität. Wenn ein weiteres Kind zur Welt kommt, ist die gekaufte Wohnung zu klein und ein Wohnungswechsel kompliziert.

Jedoch zeigt das realisierte Objekt in Bern auch, dass es immer auch individuelle Gründe gibt. Tiefe Verbundenheit mit dem Quartier oder gar mit der Wohnung, in der man bereits vorher mehrere Jahre als Mieter gewohnt hatte, wurden ebenso als Motivation erwähnt wie der komplett ausgetrocknete Wohnungsmarkt in den frühen 2000er-Jahren.

Finanzierung

Finanziert hat die Mehrheit der befragten Pagameno-Eigentümer die Wohnung komplett aus Eigenkapital und hat dafür keine Hypothek aufgenommen. Dazu muss erwähnt werden, dass mit der Pagameno-Idee sehr günstig Wohnraum im Eigentum angeboten werden sollte. Keiner der befragten Eigentümer gab an, mehr als 100'000 Franken für die Wohnung bezahlt zu haben. Dennoch ist es den Pagameno-Eigentümern möglich, eine zweite Hypothek von maximal 30% des Marktpreises aufzunehmen. Der Investor kann bei derselben Bank ebenfalls eine Hypothek von 30% des Marktpreises erhalten. Die restlichen 40% müssen durch Eigenkapital des Investors gedeckt werden. Es war also im Extremfall möglich, dass der private Käufer 100% seines Kaufpreises mit einer Hypothek finanzieren konnte. Im Gegenzug ist er vertraglich verpflichtet, während der gesamten Laufzeit die Hypothek jährlich um ein Prozent zu amortisieren. Bei Ende der Laufzeit ist die Hypothek des privaten Eigentümers komplett zurückbezahlt. Wie bei jeder anderen Hypothek war und ist es auch bei diesem Modell möglich, die Hypothek auf einen Schlag zurückzubezahlen, sollte man durch eine Schenkung oder ein Erbe an das benötigte Kapital kommen. Dies wurde in mehreren Fällen bereits gemacht. Problematisch ist gemäss einem Pagameno-Eigentümer die Tatsache, dass trotz abbezahlter Hypothek der Schuldbrief nicht zurückgefordert werden kann, da dieser auch zur Sicherheit gegenüber dem Investor gilt. Gemäss dem heutigen Pagameno-Investor ist das Modell aus ökonomischer Sicht für private Eigentümer deswegen sehr interessant, da kein Eigenmietwert als Einkommen versteuert werden muss aber die Hypothekarzinsen beim steuerbaren Einkommen abziehbar sind. Die Steuerverwaltung betrachtet nach Aussagen des Pagameno-Investors den Sachverhalt wie eine vordefinierte Wohnungsmiete mit Einmalzahlung.

Keine Partizipation an Wertsteigerung

Die heutigen befristeten Wohneigentümer und der heutige Pagameno-Investor waren sich einig, dass nur der Investor von der gesamten Wertsteigerung profitiert. Der private Eigentümer erhält gemäss Gesellschaftsvertrag 50% vom initialen Kaufpreis, also 15% vom ursprünglichen Marktpreis, nach Ablauf der 30-jährigen Frist zurück. Dies soll gemäss Antworten der Eigentümer ausgleichen, dass sie nicht an der Wertsteigerung partizipieren können. Damit widersprechen die Pagameno-Eigentümer der Aussage des Pagameno-Gründers, welcher durch Verhandlungserfolg bei einem Weiterverkauf der Wohnung durchaus Potenzial der Partizipation erkennt.

Weiterverkauf der Wohnung

Gemäss dem Gesellschaftsvertrag hat der Eigentümer jederzeit das Recht, die Wohnung zu verkaufen und hat da je nach Marktsituation gute Chancen, einen Gewinn aus dem Verkauf zu schlagen. Die erwähnten 50% vom initialen Kaufpreis werden jedoch dem letzten Eigentümer der Wohnung nach Ablauf der 30-jährigen Frist ausbezahlt und werden bei Weiterverkauf nicht geschuldet. Ebenfalls muss die Wohnung bei einem Verkauf vor Ablauf der Frist frisch renoviert dem neuen Eigentümer übergeben werden, sofern nichts anderes vereinbart wird. Aus diesem Grund erachten die meisten der befragten privaten Eigentümer es für uninteressant, wenige Jahre vor Ablauf der Frist die Wohnung zu verkaufen. Aus Sicht vom Investor sei dies wohl genau die Absicht, damit die Eigentümer einen Anreiz haben, die Wohnung bis zum Ende zu behalten. Während einige der befragten Interviewpartner dem Investor vertrauen, bezweifeln andere Eigentümer, dass sie eine Rückzahlung erhalten werden. Die befragten Pagameno-Eigentümer sind in der Mehrzahl der Meinung, dass ein Weiterverkauf eher schwierig ist. Diese Aussage ist insbesondere interessant, da die Mehrheit der befragten Personen selbst Zweitbesitzer der Wohnung ist.

Die befragten Eigentümer gaben an, dass es eine weitere grosse Schwierigkeit im Wiederverkauf gibt. Die Rendite des Investors hängt insbesondere damit zusammen, wie viel er in den Unterhalt von «Core and Shell»⁸ investiert. Versucht er, die Rendite hoch und die Unterhaltskosten an der Gebäudestruktur und Fassade tief zu halten, verunmöglicht er nach Aussagen der Betroffenen, die innen ansprechende Wohnung zu einem guten Preis verkaufen zu können. Die Schnittstelle zwischen dem Eigentum des Investors sowie dem Eigentum des privaten Eigentümers wird als grosse Herausforderung angesehen.

Attraktivität für Investor

Nach Ablauf der 30-jährigen Frist ist der Investor alleiniger Eigentümer der Liegenschaft und kann in diesem Moment mit einer neuen Objektstrategie entscheiden, was mit der Liegenschaft geschehen soll. Der heutige Pagameno-Investor gibt an, dass nicht dieser langjährige Betrachtungszwang der Grund dafür ist, dass sich das Modell bisher nicht durchgesetzt hat. Er sieht die Begründung eher in der fehlenden Bekanntheit des Modells bei reinen Finanzinvestoren. Der Gründer des Modells geht einen Schritt weiter und nennt

⁸ Nach Schulte K.W., Lee A. & Paul E. (2007, S. 313) wird «core and shell» im Wörterbuch Immobilienwirtschaft mit Baukern und Bauhülle übersetzt. In der Praxis bedeutet dies, dass der Eigentümer von «core and shell» für die Tragkonstruktion, die Hülle, die Erschliessung und die Groberschliessung der Infrastruktur verantwortlich ist, nicht jedoch für den Innenausbau, die Ausstattung und Feinerschliessung.

die „Bequemlichkeit der Portfoliomanager“ als Hindernis. Ein Portfoliomanager sei oft verantwortlich für ein grosses Portfolio und sei deshalb nicht interessiert, Risiken mit neuen Produkten einzugehen. Jedoch ist der Pagameno-Gründer überzeugt, dass das Modell auch für den Investor interessant sein kann, wenn er 30% des sonst notwendigen Kapitals für eine weitere Investition nutzen kann.

Einige der befragten heutigen Eigentümer gehen davon aus, dass der Investor mit dem Objekt Gewinn erzielt. Andere hingegen sind der Überzeugung, dass dieses Modell unter dem Strich in der heutigen Marktsituation im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten zu wenig attraktiv sein muss und deshalb keine weiteren Projekte realisiert wurden. Auch der Pagameno-Investor bestätigt, dass es für ihn unter den derzeitigen Rahmenbedingungen ökonomisch interessanter ist, eine leer gewordene Wohnung zurückzunehmen und saniert zu vermieten. Der Pagameno-Investor erläutert, dass für die Umsetzung des Modells die dafür gegründete Pagameno Invest AG schlicht zu klein ist. Für institutionelle Anleger kann das Modell nach Pagameno-Gründer und Pagameno-Investor durchaus interessant sein, da sie nur noch den Gebäudeunterhalt finanzieren müssen und mit Bad, Küche und dem ganzen weiteren Innenausbau nichts zu tun haben.

4.2.2 Erkenntnis aus Interview mit Immobilienentwicklern

Beschrieb Stichprobe

Als Fachexperten wurden bewusst Interviewpartner mit langjähriger Erfahrung sowie auch Interviewpartner mit einem weniger grossen Erfahrungsschatz ausgesucht. So kann aus verschiedenen Erfahrungsstufen profitiert werden und es wird verhindert, dass alle Meinungen von denselben vergangenen Marktveränderungen getrieben sind. Im Durchschnitt waren die Interviewpartner seit 13.8 Jahren im Immobilienbusiness tätig. Anstellungen als Architekt, Zeichner oder in handwerklichen Berufen wurden dabei nicht mitberücksichtigt. Die befragten Interviewpartner sind mehrheitlich im Grossraum Bern in einer Leitungsfunktion angestellt, jedoch überregional tätig.

Kaum Bekanntheit des Modells

Eine erste Erkenntnis aus der empirischen Untersuchung mit Fachpersonen ist, dass das befristete Wohneigentumsmodell wenig bekannt ist. Alle Interviewpartner gaben an, vor der Kontaktaufnahme des Verfassers kaum etwas vom Modell gewusst zu haben. Zwar sind vor allem bei Trader-Developer verschiedene Diskussionen zu diesem Thema geführt worden, aber vom umgesetzten Objekt in Bern wusste kein Interviewpartner

Bescheid. Diese gaben auch an, dass entsprechend in die Vermarktung viel investiert werden müsste. Nur wenn das Modell durchdacht und bekannt ist, können die entsprechenden Beteiligten davon überzeugt werden.

Zu kurze Sichtweise der Entwickler und Spekulation der Grundbesitzer

Die interviewten Fachpersonen waren sich bezüglich der Fragestellung, warum sich ein befristetes Wohneigentumsmodell bisher nicht durchsetzen konnte, in zwei Punkten besonders einig: Die kurze Sichtweise der Immobilienentwickler sowie die Spekulation der Grundeigentümer auf einen hohen Landwert. Der Immobilienentwickler sucht in den Projekten den kurzfristigen Gewinn. Eine Neuentwicklung in 30 Jahren ist für den Service-Developer und Trader-Developer noch irrelevant. Der private Grundeigentümer möchte mit dem Verkauf möglichst viel Geld verdienen und sucht so den bestmöglichen Preis. Dies wiederum hat zur Folge, dass der Immobilienentwickler in seine Wirtschaftlichkeit Stockwerkeigentum konzipiert und so einen möglichst hohen Landwert generiert. Durch die tiefen Hypothekarzinsen waren die Käufer für die Stockwerkeigentumswohnungen auch vorhanden. Die Herausforderung der Innenentwicklung ist gemäss einem Trader-Developer ein relativ frisches Thema. Solange Baulandreserven überbaut werden konnten, war die Herausforderung einer eigentumsübergreifenden Arealentwicklung noch keine Thematik.

Kulturelle Herausforderung durch Liquidität des Marktes

Eine weitere Begründung ist der Eigentumskultur geschuldet. Während gemäss Interviewpartner in anderen Ländern wie der USA oder Frankreich Eigentum nach wenigen Jahren wieder den Besitzer wechselt, behält der Schweizer Eigentum oft lebenslang für sich und möchte es den Kindern weitergeben. Der eigene Wohnort, speziell aber Wohneigentum, ist mit Emotionen verbunden. Gemäss Fachpersonen ist der Aufpreis, den man für eine Eigentumswohnung bezahlt, im Vergleich zu einer befristeten Eigentumswohnung eine emotionale Komponente. Eigentumswohnungen werden in der Schweiz oft auch als Altersvorsorge gekauft. Aus diesem Grund wird in Stockwerkeigentum investiert und nicht in ein befristetes Wohneigentumsmodell. Es wird nach Aussagen in den Interviews eine grosse Aufgabe der Zukunft sein, dieses Gedankengut zu verändern, wenn man ein befristetes Wohneigentumsmodell verstärkt auf den Markt bringen möchte.

In den USA ist es gemäss Interviewpartnern durch die hohe Liquidität des Marktes möglich, innerhalb weniger Jahre alle betroffenen Grundstücke zusammen zu kaufen und zu entwickeln. Aus diesem Grund stellt sich die Frage der komplexen und

eigentumsübergreifenden Neuentwicklung in anderen Ländern weniger und es sind keine internationalen Referenzen von neuen Modellen vorhanden. Ebenfalls wurde in den Interviews angemerkt, dass die Eigentumswohnungen in der Schweiz im Gegensatz zu anderen Ländern sehr individualisiert sind. Aus diesem Grund ist es schwieriger, diese weiterzuverkaufen.

Zinspolitik ohne signifikanten Einfluss

Gemäss der Mehrheit der befragten Immobilienentwickler hatte die Zinspolitik nicht den signifikanten Einfluss, dass sich das Modell auf dem Markt bisher nicht durchsetzen konnte. Zwar wird bestätigt, dass die Frage nach dem Einfluss des Zinsumfeldes in einer anderen Marktsituation wie anfangs der 1990er-Jahren anders beurteilt worden wäre. Doch entscheidender ist, dass die Investoren das Geld in diejenige Immobilienart anlegen, bei der sie mehr Rendite generieren als mit einem anderen Investment. In Wohneigentum auf Zeit investiert er also auch nur, wenn es ihm eine bessere Rendite gibt als ein Anlageobjekt mit Mietwohnungen genauso wie er den Kapitalmarkt bei höheren Rendite einer Immobilie bevorzugt. Ein befragter Investor-Developer ergänzt, dass eine veränderte Zinspolitik auf allen Seiten der Immobilie Einfluss haben wird und daher nicht entscheidend sein kann.

«Der Investor steckt das Geld nur in Wohneigentum auf Zeit, wenn es ihm eine bessere Rendite gibt als eine Mietliegenschaft. Dies ist nicht eine Frage des Zeitpunkts.» (Trader-Developer)

Rechtliche Unsicherheit und Aufbau auf bekannten juristischen Formen

Bei der Auswertung der qualitativen Antworten fällt auf, dass keine Person die einfache Gesellschaft als die passende juristische Form angesehen hat. Die solidarische Haftung bei möglichen Konkursen und Verpflichtungen, aber auch das Kräfteverhältnis der Parteien sei für den privaten Käufer unattraktiv. Durch das gewählte Vertragskonstrukt sei die im Gesellschaftsvertrag geregelte Rückzahlung eine Unsicherheit für den privaten Eigentümer. Im Moment, in dem die 30 Jahre abgelaufen sind und der Eigentümer Anrecht auf die Rückzahlung hätte, ist er nicht mehr Eigentümer und hat dadurch kaum Möglichkeiten, ein Pfandrecht eintragen zu können. Die versprochene Rückzahlung steht für den privaten Eigentümer im Risiko der Bonität des Investors.

Eine andere rechtliche Absicherung würde nach der qualitativen Untersuchung auch zu mehr Erfolg beitragen. Stockwerkeigentum mit einer Art Dienstbarkeit zu begründen, welche den Heimfall nach 30 Jahren regelt oder eine schrittweise Verschiebung der

Anteile als Lösungsansatz wurde mehrfach genannt. Das Modell Stockwerkeigentum ist bei allen Beteiligten bekannt und würde gemäss den befragten Fachpersonen zu mehr Vertrauen und Sicherheit führen. Ebenfalls wurde eine Dauermiete oder eine auf 30 Jahre terminierte Nutzniessung von je einem Interviewpartner erwähnt. Der private Eigentümer wäre juristisch gesehen zwar nur noch Nutzer und nicht Eigentümer, profitiert aber von einer Art Provider-Lösung des Investors.

Gefragt nach der Attraktivität des Modells für einen Investor sehen die Interviewpartner grosses Potenzial, wenn dieser damit mehr verdienen kann als bei anderen Opportunitäten. Ein kapitalgetriebener Investor wie eine Pensionskasse, Versicherung oder Anlagestiftung sucht die beste Rendite im Verhältnis zum Risiko und nicht ein soziales Engagement. Ebenfalls gaben die Fachpersonen an, dass komplizierte Vertragskonstrukte für den Investor nicht sehr attraktiv sind. Ein Portfoliomanager, der bereits Tausend Liegenschaften verwaltet und bewirtschaften lässt, sucht nicht ein neues Modell mit anderen juristischen Formen.

Eine Art Genossenschaft als juristische Form

Ebenfalls als möglicher Ansatz mit grossem Marktpotenzial wurde die Genossenschaft mehrfach erwähnt. Ähnlich wie beim befristeten Wohneigentum hat auch die Genossenschaft das Ziel, Personen mit reduziertem Eigenkapital Wohnraum an guter Lage anzubieten und das Grundstück der Spekulation zu entziehen. Auch bei Wohneigentum auf Zeit werden die Wohnungen der Spekulation entzogen. Die beteiligten Parteien kennen die Kosten und wissen, was sie nach 30 Jahren besitzen. Bei positiver Marktveränderung und steigenden Mieten ist das Modell daher für den privaten Eigentümer sehr attraktiv. Sollte sich der Markt aber negativ entwickeln, ist dies ein Risiko.

Die Genossenschaft hat den Vorteil, dass sie keinen gewinnorientierten Investor im Rücken hat. Nach Aussagen von einem Trader-Developer kann die Genossenschaft durch das von den eigenen Genossenschaftern generierte Kapital eine Hypothek aufnehmen. Die Anteilsscheine entsprechen nach dem Trader-Developer ungefähr 8% der Anlagekosten und somit etwa 10% des Eigenkapitals.

Nicht alle Immobilienentwickler sehen die Genossenschaft als die richtige Form. Vielmehr stützen sich manche neben dem oben erwähnten Stockwerkeigentum auch auf eine Rechtsform wie das Baurecht oder ein Leasing-Modell. Auch bei einem Leasing weiss der Kunde genau, wie viel er bezahlt und zu welchem Preis er aus dem Vertrag raus

kann. Ebenfalls wird erwähnt, dass zwei Meinungen zum preisgünstigen Wohnungsbau in der Branche bestehen. Während die einen die Mieten künstlich tief halten möchten, sind andere der Überzeugung, dass durch Erstellung von mehr Wohnraum den hohen Mieten entgegengewirkt werden kann.

Ähnlich wie bei einer Genossenschaft ist gemäss Antworten auch beim befristeten Wohneigentum die Anzahl der Wohnungen entscheidend. Sobald die befristeten Eigentümer die Opportunität haben, bei veränderter Lebenssituationen im Modell eine andere Wohnung kaufen zu können, wird das gesamte Modell interessanter.

Schnittstellenkonflikt zwischen Eigentümer und Investor

In der Auswertung der empirischen Untersuchung mit den Pagameno-Eigentümern zeigte sich, dass die Schnittstelle der Verantwortlichkeiten und der daraus entstehende Interessenskonflikt zwischen dem Investor und den privaten Eigentümern als grosse Herausforderung angesehen wird. Diese Aussage der heutigen Pagameno-Eigentümer wird von den Fachexperten bestätigt. In der Begründung der Immobilienentwickler wird das Modell mehrfach mit einer Baurechtsparzelle verglichen. Auch dort wird im letzten Drittel der Baurechtsfrist nicht mehr gross investiert. Anreize für eine gleichermassen faire Investition in den Unterhalt können nur in monetärer Form geschaffen werden.

Ein Ansatz kann gemäss Auswertung der Antworten sein, dass der private Eigentümer im letzten Drittel flexibel aus dem Vertrag raus kann oder die Rückzahlung entsprechend der Restlaufzeit berechnet wird.

In der Untersuchung kamen noch zwei weitere Lösungsansätze zum Vorschein. Beim ersten wird der Wert des Gebäudes konsequent hochgehalten. In einem klaren und zu Beginn erstellten Sanierungskonzept wird vorgeschrieben, wann welche Gebäudeteile saniert werden müssen. Damit sollen die Unterhaltszyklen für die Gebäudestruktur und Fassade, aber auch für den Innenausbau festgelegt werden. Der Investor und die Eigentümer partizipieren an einem entstandenen höheren Verkaufswert beziehungsweise einem höheren Exit-Wert nach Ablauf der Frist oder bezahlen beide in einen Erneuerungsfonds wie bei einer Stockwerkeigentümergeinschaft. Bei einer Neuentwicklung nach Ablauf der Frist wäre bei diesem Ansatz jedoch die Herausforderung, dass bei einem Rückbau viel Wert vernichtet wird. Für eine Weiterentwicklung kann der Werterhalt wertvoll sein.

Der zweite erwähnte Ansatz geht in die entgegengesetzte Richtung. Die Gebäude sollen so konzipiert werden, dass sie nach Ablauf der Frist am Ende des Lebenszyklus sind. Die

in der theoretischen Untersuchung analysierte Nutzungsdauer von ungefähr 30 Jahren passt nicht mit der Lebenserwartung der Gebäude zusammen. Mit den heutigen Gebäuden kann der Ansatz einer Neuentwicklung in 30 Jahren nicht funktionieren, jedoch aber mit Modulbauten oder anderen Materialien. Die Lebenszyklen der Materialien müsste man einfließen lassen. Erschwerend kommt jedoch dazu, dass ein Rückbau in Zukunft wohl noch teurer sein wird. Die CO₂-Steuer auf Fahrzeugen oder Flügen können nach einem Trader-Developer in Zukunft auf Materialien und Güter des täglichen Lebens ausgeweitet werden. Recycling, Cradle to Cradle⁹ und Steuerentwicklung werden entscheidend sein. Das Modell kann als langfristige Zwischennutzung eines Areals verstanden werden, in dem sich auch der Investor verpflichtet, das Gebäude nach 30 Jahren wieder zurückzubauen.

Neben dem fehlenden Unterhalt wird vor allem die unter Umständen kurze Restlaufzeit bei einem Wiederverkauf als Risiko für den privaten Eigentümer angesehen.

Grosses Marktpotenzial

Einigkeit herrscht über das Potenzial auf dem Markt. Unsicher waren sich die Interviewpartner hingegen, ob das Modell eher die heutigen Eigentümer oder die heutigen Mieter ansprechen würde. Die Erfahrungen aller zeigen aber, dass die Eigentümer, welche sich unbefristetes Eigentum gut leisten können, nicht interessiert sind am Modell. Dieser möchte das Potenzial der Wertsteigerung auch nicht aufgeben. Diese Meinung widerspricht etwas den Auswertungen der Studie von Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017, vgl. Ziffer 2.1 der vorliegenden Arbeit), welche besagt, dass die Haushalte mit einem jährlichen Haushaltseinkommen von über 130'000 Franken sich vorstellen können, Wohneigentum auf Zeit zu erwerben. Auch der überzeugte Mieter, der die Flexibilität schätzt, wird sich nicht dafür interessieren. Die Interviewpartner sehen vor allem diejenigen als mögliche Interessenten, welche sich heute Eigentum knapp nicht leisten können und daher in einer Mietwohnung leben. Da die Eigentumswohnungen an guter Lage oft überzahlt werden, müssen die privaten Eigentümer gemäss einem Trader-Developer oft 25% Eigenkapital bringen. Die hohe finanzielle Belastung und hohe Finanzierungshürde können das Modell interessant werden lassen. Entscheidend sei eine Vollkostenrechnung der effektiven Wohnkosten, ob man sich für Eigentum, Miete oder auch ein Genossenschaftsmodell entscheidet. Nach einem Trader-Developer wird das

⁹ Cradle to Cradle ist ein Ansatz für eine konsequente Kreislaufwirtschaft, bei welcher die Verbrauchsgüter nach EPEA Switzerland (2020) in biologischen Kreisläufen immer wieder verwendet oder Gebrauchsgüter in technischen Kreisläufen gehalten werden können.

Modell einen Kunden finden, wenn es ökonomisch attraktiv ist. Die beteiligten Parteien kennen die Kosten und wissen, was sie nach 30 Jahren besitzen. Bei positiver Marktveränderung und steigenden Mieten ist das Modell daher für den privaten Eigentümer sehr attraktiv. Sollte sich der Markt aber negativ entwickeln, ist dies ein Risiko.

«Warum sind wir ein Volk von Mietern? Man kann sich Eigentum nicht leisten und ist als Mieter gut geschützt.» (Trader-Developer)

Interessant ist es gemäss Aussagen von Trader-Developer für die privaten Eigentümer auch, da sie sich bei einer bevorstehenden Sanierung nach 30 Jahren keinen Konsens mit den Nachbarn finden müssen. Die Wohnung wird an den Investor zurückgegeben. Dies sei ein entscheidender Vorteil im Modell, welcher beim emotionalen Kauf einer herkömmlichen Stockwerkeigentumswohnung zurzeit verdrängt wird.

Die Auswertung der Gespräche bestätigt, dass das Modell gerade bei den zukünftigen Generationen durchaus auf Interesse stossen kann. Mit dem Modell sieht ein Service-Developer den Vorteil, dass es für die jüngere Generation wieder einfacher wird, in innerstädtischen Lagen eine Wohnung zu erwerben mit dem Bewusstsein, diese nach 30 Jahren wieder abzugeben.

Potenzial und Verantwortung bei der öffentlichen Hand

Die befragten Experten in der Immobilienentwicklung sehen ein grosses Potenzial bei der öffentlichen Hand. Wenn diese Baurechte in den Städten abgibt, werden heute oft Genossenschaften bevorzugt. In grossen Arealentwicklungen gäbe es gemäss verschiedenen Trader-Developer die Möglichkeit, mehrere Baufelder für befristetes Wohneigentum abzugeben und so für bezahlbaren Wohnraum in der Stadt zu sorgen. Investoren, die sonst kaum an die Grundstücke kommen, würden sich stärker für das Modell interessieren.

Investor sucht Rendite und die Einfachheit

Gefragt nach der Attraktivität des Modells für einen möglichen Investor sind sich die befragten Fachexperten einig, dass der Anleger nur in ein Modell investiert, wenn er damit mehr verdienen kann als bei anderen Opportunitäten. Ein kapitaltriebener Investor wie eine Pensionskasse, Versicherung oder Anlagestiftung sucht die beste Rendite im Verhältnis zum Risiko und nicht ein soziales Engagement. Da die Rendite bei Anlageobjekten nicht mehr so hoch sei wie vor mehreren Jahren, könnte es also durchaus der richtige Zeitpunkt sein für ein neues Modell. Ebenfalls hat der Investor keinen

Leerstand und ein geringes Risiko im Modell, weshalb es gemäss Trader-Developer interessant sein kann.

Im untersuchten Modell gewinnt der Investor an der Wertsteigerung. Dies ist gemäss Aussagen in den Interviews natürlich nur so lange interessant, wie sich die Preise nach oben entwickeln. Wir gehen heute immer davon aus, dass dies auch in 30 Jahren noch so sein wird. Obschon ein Investor-Developer sagt, dass der Anleger möglichst viel Kapital in ein Objekt investieren möchte, kann es durchaus interessant sein, dass er mit dem befristeten Verkauf bereits wieder eine Rückzahlung erhält und damit andere Optionen hat.

Ebenfalls gaben die Investoren an, dass komplizierte Vertragskonstrukte nicht sehr attraktiv sind. Ein Portfoliomanager, der bereits Tausend Liegenschaften verwaltet und bewirtschaften lässt, sucht nicht ein neues Modell mit anderen juristischen Formen. Interessant ist die Aussage, dass das nicht mehr vorhandene Leerstandsrisiko ein Anreiz an suboptimalen Lagen ist, nicht aber im städtischen Raum. Auch bei Mietwohnungen ist das Leerstandsrisiko sehr klein. Die Planungssicherheit mit einer stabilen Rendite auf 30 Jahre wird als Vorteil angesehen.

Ist es ein Modell für die Stadt oder die Agglomerationen?

Interessant ist die Auswertung der Aussagen über die mögliche Lage der Objekte mit diesem Modell. Rund die Hälfte der befragten Fachexperten sehen das Modell an urbanen Lagen, an welchen Eigentum sonst nicht finanzierbar wäre. Die urbanen Zentren haben auch eine Bevölkerungsstruktur, welche aufgeschlossener auf neue Modelle zugeht. In innerstädtischen Lagen ist das Modell eine attraktive Möglichkeit, Wohneigentum zu schaffen. Zusätzlich hat das Modell gemäss Aussagen in den Interviews Potenzial, wenn die öffentliche Hand in Zukunft Baurechte oder Baufelder mit diesem Modell vergibt. Sollte das Modell eine Antwort auf den angespannten Wohnungsmarkt in den Städten haben, sind die Immobilienentwickler überzeugt, dass sich das Modell durchsetzen wird.

Die zweite Hälfte hingegen gab an, dass das Modell eher in Agglomerationen wie gut erschlossenen Regionalzentren ein mögliches Konstrukt ist. In den innerstädtischen Lagen sei der Boden zu teuer, um mit diesem Modell ein konkurrenzfähiges Angebot für ein Grundstück abgeben zu können. Dazu kommt, dass das Leerstandsrisiko, welches im befristeten Wohneigentumsmodell für den Investor nicht vorhanden ist, bei Anlageobjekte an städtischen Lagen ebenfalls sehr klein ist. Aus diesem Grund würde der Investor an städtischen Lagen kaum in ein neues Modell investieren. An weniger

attraktiven Lagen könnte das wegfallende Leerstandsrisiko den Investor dazu bringen, ein Gebäude zu realisieren und den Ertrag für 30 Jahre abzusichern. Hingegen wird in Agglomerationen die Schwierigkeit sein, Nutzer für das Modell zu finden, da es genügend Alternativangebote auf dem Markt gibt. Keiner der Befragten erwähnte eine Chance des Modells im ländlichen Raum.

Entwickler arbeitet für hohe Zahlungsbereitschaft von Projektpartner

Auf die Frage, wie relevant es für einen Immobilienentwickler sein wird, ob der Investor ein Anlageobjekt oder Wohneigentum auf Zeit anbietet, sind die Entwickler der Meinung, dass es in der Produktdefinition und Planung durchaus entscheidend ist. Da sich die Anforderungen der Zielgruppe und somit die Konzeption in der Produktdefinition verändert, hat das Modell gemäss verschiedenen Aussagen in den Interviews Einfluss auf die Wohnungsgrößen, den Ausbaustandard und Zahlungsflüsse. Relevant ist auch die Zahlungsbereitschaft des Projektpartners. Gerade der Trader-Developer ist daran interessiert, wie und für wie viel er das Produkt, welches er definiert, später verkaufen kann.

„Zu Beginn der Arbeit als Entwickler musst du wissen, ob es auf die Typologie Einfluss hat und am Ende willst du wissen, was die Zahlungsbereitschaft ist.“ (Trader-Developer)

Die in den Leitfaden zu den Experteninterview gestellte These, dass die Relevanz des Produktes für einen Service-Developer, einen Trader-Developer und einen Investor-Developer unterschiedlich sei, wurde von den befragten Personen nicht falsifiziert und wie folgt begründet: Ein Service-Developer erbringt eine Dienstleistung. Seine Arbeit wird oft phasenweise ausgelöst und wird mit einem Honorar vergütet. Daher ist es für seine eigene Rechnung weniger entscheidend, ob sein Auftraggeber Wohneigentum, befristetes Wohneigentum oder ein Anlageobjekt realisieren wird.

Der Trader-Developer hingegen übernimmt Markt-, Planungs- und Baurisiken und realisiert dafür den Entwicklungsgewinn. Für ihn ist der Zeitpunkt des Markteintritts erfolgsrelevant. Der Trader-Developer wird das Wohnmodell entwickeln, welches bei den Projektpartnern die höchste Zahlungsbereitschaft hervorruft beziehungsweise welches in der Akquisitionsphase den besten Landwert generiert.

Ein Investor-Developer entwickelt für das eigene Portfolio und ist deshalb interessiert, sich selbst rentable Immobilienobjekte in das Portfolio geben zu können. Im Gegensatz zum Trader-Developer hat er eine sehr langfristige Sichtweise und will die Wirtschaftlichkeit über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie abbilden. Höhere oder

tieferen Kosten in der Bewirtschaftung oder kompliziertere Vertragskonstrukte muss er früh berücksichtigen. Er erarbeitet eine dynamische Erfolgsrechnung und ist deshalb an den zukünftigen Investitionen, Unterhaltskosten aber auch Einnahmen sehr interessiert. Für ihn ist es weiter entscheidend, wie er die restlichen 30%, welche er mit dem Verkauf zurückerhält, investieren kann.

Wie entscheidend es für die eigene Rechnung der Immobilienentwickler ist, ob er Wohneigentum auf Zeit oder herkömmliche Modelle entwickelt, ist also nicht nur von den Rahmenbedingungen abhängig, sondern auch von den eigenen Interessen. Nach Auswertung der Antworten wird sich das Modell aber durchsetzen, wenn es den befristeten Eigentümern und Investoren Vorteile bringt, nicht zwingend dem Ersteller. Die Immobilienentwickler werden das Modell realisieren, wenn es auf dem Markt funktioniert. Es liegt aber auch in der Verantwortung des Entwicklers, seinen Projektpartnern neue Möglichkeiten aufzuzeigen.

Einen Beitrag für aktuelle Diskussionen

Als Abschlussfrage wurden die Interviewpartner gefragt, ob das Modell in den aktuellen Diskussionen um preisgünstigen Wohnungsmarkt, dem Megatrend Urbanisierung sowie der Entwicklung nach Innen einen Beitrag leisten kann.

In einer Kombination mit der Genossenschaft wird gemäss der Auswertung der Antworten das Modell Wohneigentum auf Zeit einen Beitrag zu der aktuellen Diskussion um preisgünstigen Wohnungsbau leisten können, sofern dies politisch auch so betrachtet wird. Ähnlich wie bei einer Wohnbaugenossenschaft wird die Manövriermasse entscheidend sein. Den privaten Eigentümer muss aufgezeigt werden können, dass bei veränderter Lebenslage in eine andere Wohnung umgezogen werden kann. Dies gibt die Sicherheit und kann auch mehr junge Paare für das Modell begeistern. In der empirischen Untersuchung kommt zum Vorschein, dass dieses Modell die Mietzinse der Anlageobjekten von Pensionskassen und Versicherungen unter Druck setzen würde, da die potenziellen Mieter nun eine befristete Wohnung kaufen könnten.

Der Investor hat gemäss Aussagen des Investor-Developers nicht grundsätzliches Interesse, preisgünstig zu bauen. In der Stadt Bern ist gemäss Präsidialdirektion Stadt Bern (2015) ein Investor bei einer Um- und Neueinzonung jedoch verpflichtet, einen Drittel der Wohnungen in Kostenmiete auf den Markt zu bringen. Sollte das befristete Eigentumsmodell politisch ebenfalls gefördert werden und der Investor kann mehr Rendite generieren als mit Kostenmiete, wird er dieses auch erstellen wollen.

Die Entwicklung nach innen ist ein raumplanerisches Thema. Einzelne Modelle können nach Aussagen der Entwickler kurzfristig keinen Beitrag dazu leisten. Langfristig hingegen ist es durch das Modell möglich, ein Redevlopment einfacher realisieren zu können. Dadurch wird es für die innere Entwicklung in Zukunft entscheidend sein, in welcher Eigentumsform die Areale heute bebaut werden. Dabei wird aber davon ausgegangen, dass die Bevölkerungszahl weiter steigt und eine Verdichtung der Städte auch in mehreren Jahrzehnten ein zentrales Anliegen sein wird.

4.3 Ergebnisse

Die Interviews mit den Pagameno-Eigentümern und dem Pagameno-Investor sowie den Fachexperten aus der Immobilienentwicklung waren trotz der kleinen Stichprobe der empirischen Untersuchung aufschlussreich.

Das Modell hat gemäss Auswertung der qualitativen, empirischen Untersuchung grosses Marktpotenzial. Entscheidend wird sein, dass alle Beteiligten mit dem Modell gewinnen können. Die Berechnung der Tragbarkeit sowie die hohen Anforderungen an das Eigenkapital ist beim Kauf von Stockwerkeigentumswohnungen oft eine zu grosse Hürde. Das befristete Wohneigentumsmodell kann hier eine Antwort sein. Bisherige Mieter, welche den Kündigungsschutz und dadurch mehr Wohnsicherheit wünschen, finden im Modell ebenfalls eine gute Möglichkeit. Alle der befragten heutigen Eigentümer auf Zeit waren vor dem Investment Mieter einer Wohnung. Gerade im hohen Alter möchte man nicht durch eine Sanierung oder eine neue Objektstrategie des Investors die Wohnung verlassen müssen. Bei den jungen Familien waren sich die «Direkt-Betroffenen» und die Fachexperten uneinig. Während im realisierten Modell gemäss Aussagen der heutigen Bewohner vor allem ältere Leute wohnen, sehen mehrere befragte Immobilienentwickler das Potenzial in den zukünftigen Generationen. Mit einem vergleichbaren kleinen Vermögen ist es der Familie im untersuchten Modell möglich, Eigentum zu erwerben. Einig waren sich die Befragten aus beiden Gruppen, dass es schwierig sein wird, bei veränderten Lebenssituationen innerhalb der 30 Jahre die Wohnung verkaufen zu können. Eine Mindestanzahl von Wohnungen im Modell, welche eine gewisse Manövriertfähigkeit zur Folge hätte, kann ein Lösungsansatz sein. Die Frist von 30 Jahren erachten die Mehrheit der Befragten für sinnvoll.

Die Stadtbevölkerung profitiert von einem zusätzlichen Modell auf dem Markt. Dies hätte zur Folge, dass die Mietpreise unter Druck geraten und dadurch der Wohnraum auch

ausserhalb des Modells erschwinglicher wird. Aus diesem Grund könnte auch die öffentliche Hand am Modell interessiert sein.

Eine grosse Herausforderung ist gemäss Auswertung der empirischen Untersuchung der Wiederverkauf, da dies fünf Jahre vor Ablauf der Frist weder für den Verkäufer noch für einen potenziellen Käufer Sinn macht. Mit der Zurückerstattung von 50% des bezahlten Kaufpreises nach Ablauf des befristeten Wohneigentums wird der private Eigentümer daran interessiert sein, nicht kurz vor Ende der Frist die Wohnung zu verkaufen. Die kritische Betrachtung in der empirischen Untersuchung zeigt hingegen, dass genau diese Rückzahlung in Frage gestellt wird. Nicht nur ein heutiger Pagameno-Eigentümer, sondern auch ein Trader-Developer sieht das Risiko für den Eigentümer vorhanden, dass er im umgesetzten Modell bei Liquiditätsengpässen beim Investor keine Sicherheit für die Rückzahlung hat. Die einfache Gesellschaft wird bei den befragten Fachleuten nicht als die geeignetste Rechtsform angesehen. Andere bekannte und im Gesetz bestehende juristische Formen wie die Begründung von Stockwerkeigentum mit Dienstbarkeiten zu Gunsten des Investors oder ein Rückkaufrecht, welches für 30 Jahre statt wie üblich für bis zu zehn Jahren abgeschlossen wird, sind Gedankenanstösse. Ebenfalls wurde von den Fachpersonen die Genossenschaft erwähnt. Die rechtliche Ausgestaltung ist ein erfolgsrelevanter Faktor für das befristete Wohneigentumsmodell.

Der von beiden Gesprächsgruppen erwähnte herausfordernde Umgang mit den Schnittstellen kann nur durch monetäre Anreize gelöst werden. Der Investor versucht die Rendite durch wenig Unterhaltsarbeiten an der Gebäudestruktur und Hülle hoch zu halten. Der Investor plant und budgetiert auf 30 Jahre und versucht je nach Objektstrategie Abbruchbewirtschaftung zu betreiben. Dies kann entweder zu einem starken Interessenkonflikt mit dem privaten Eigentümer führen. Ebenfalls profitiert keiner davon, wenn gewisse Wohnungen saniert sind und andere nicht. Mit einem klaren Sanierungskonzept und Partizipation an Verkaufswerten könnte der Interessenkonflikt im Unterhalt verhindert werden.

Einig sind sich sowohl heutige Eigentümer und Entwickler, dass das Modell ein grosses Marktpotenzial besitzt, wenn es durchdacht, rechtlich abgestützt, gut vermarktet und an der richtigen Lage entwickelt wird. Die empirische Untersuchung deckt die Erkenntnisse aus der theoretischen Analyse, dass gerade bei zukünftigen Generationen das Modell interessant sein kann. An städtischen Lagen trifft das Modell gemäss theoretischer Untersuchung eher auf die entsprechende Zielgruppe, wird es nach Auswertung der empirischen Untersuchung nicht einfach haben, auf den Landwerten konkurrenzfähig zu

sein. Die Förderung von der öffentlichen Hand mit der Motivation, preisgünstige Eigentumswohnungen anbieten zu können, kann gemäss empirischer Untersuchung den Markteintritt eines neuen Modells beschleunigen. Ebenfalls ist es denkbar, dass die öffentliche Hand die Rolle des Investors übernimmt. Entscheidend wird nach Aussagen der Interviewpartner die wirtschaftliche Gesamtbetrachtung bei den potenziellen Bewohnern, den Investoren aber auch den Immobilienentwicklern sein. Das Modell wird sich nur durchsetzen, wenn es für alle Parteien attraktiver oder risikoärmer ist als klassische Stockwerkeigentumswohnungen, Mietwohnungen oder Genossenschaftswohnungen.

5. Zukunftspotenzial „Wohneigentum auf Zeit“

5.1 Erkenntnisse aus den Untersuchungen

5.1.1 Vergleich zu traditionellen Wohnmodellen

Wohneigentum auf Zeit kann neben der klassischen Eigentumswohnung, der Miete und dem genossenschaftlichen Wohnen der vierte Weg werden. Die Wohnsicherheit ist gemäss der Untersuchung analog einem Stockwerkeigentümer. Er ist als Eigentümer im Grundbuch eingetragen und kann anders als der Mieter oder Genossenschafter einer Wohnbaugenossenschaft die Wohnung nach seinen Wünschen auch umbauen. Anders als der Genossenschafter besitzt er das temporäre Eigentum an einer spezifischen Wohnung und hat keinen Anteilsschein über die ganze Liegenschaft. Ein Erneuerungsfonds wie bei einer Stockwerkeigentümergeinschaft muss es bei Wohneigentum auf Zeit nicht zwingend geben, da der Investor für die Substanzerhaltung verantwortlich ist. Dafür erhält der Investor von den Eigentümern jährlich eine sogenannte Substanzerhaltungsgebühr. Im realisierten Pagameno-Prinzip wird dies gemäss der Untersuchung unter Ziffer 3.1.2 der vorliegenden Arbeit in einem Gesellschaftsvertrag geregelt.

Ähnlich wie bei Genossenschaften profitieren die Eigentümer von einem geringen nötigen Eigenkapital. Die laufenden Wohnkosten sind die Amortisation der Hypothek sowie die an den Investor zu bezahlenden Gebühren. Die Wohnkosten sind daher im Vergleich zu einer Mietwohnung oder einer Eigentumswohnung gering. Parallelen zu der Wohnbaugenossenschaft sind vorhanden. Auch mit dem Modell «Wohneigentum auf Zeit» kann je nach Ausgestaltung denjenigen Interessenten eine Wohnung angeboten werden, die bei Wohnungen zu Marktpreisen nicht in der Stadt leben könnten. Gemäss theoretischer Untersuchung ist gerade in den Städten die Wohneigentumsquote verhältnismässig tief. Dies liegt an den Vorlieben der aktuellen Nutzergruppen, aber auch am fehlenden Angebot.

Die Haltedauer von Direkten Immobilienanlagen bei Schweizer Anlegern liegen gemäss Romero Illana (2014, S. 37) bei 30 Jahren. Anschliessend wird der Investor basierend auf der Portfoliostrategie eine angepassten Objektstrategie erarbeiten. Die traditionellen Lebensphasen der Mitteleuropäer und die zukünftige Suche nach mehr Flexibilität lassen sich mit dieser Fristigkeit durchaus verbinden. Das untersuchte Eigentumsmodell ermöglicht eine einfachere Weiterentwicklung der Immobilie durch den Investor mit einem Immobilienentwickler, sofern dies Immobilie nicht einen zu hohen Wert besitzt.

Das Risiko, bei einem Rückbau mit anschliessender Neuentwicklung viel Wertsubstanz zu vernichten, bleibt unverändert. Eine langfristige Objektstrategie ist also entscheidend, damit für das Objekt die richtigen Materialien, Bauweise oder Strategie eruiert werden kann.

Erneuerungsfonds als Eintrittsmöglichkeit für Investor?

Die vorliegende Untersuchung kommt zum Schluss, dass mit dem befristeten Wohneigentumsmodell die Akquisition von Grundstücken oder Liegenschaften an städtischen Lagen schwierig sein wird. Der private Grundeigentümer wird an den Meistbietenden verkaufen. Bestehende Stockwerkeigentümergeinschaften haben gemäss verschiedenen Untersuchungen und mehreren Abschlussarbeiten am MAS in Real Estate nach mehreren Jahren oft einen leeren Erneuerungsfonds. Eine dringend notwendige Sanierung wird dadurch verunmöglicht oder gestaltet sich oft kompliziert. Die fehlenden finanziellen Mittel der Stockwerkeigentümer im Erneuerungsfonds kann eine Eintrittsmöglichkeit in eine bestehende Liegenschaft für einen «Wohneigentum auf Zeit»-Investor darstellen. Ein Investor, welcher das Modell als Opportunität sieht, kann den Erneuerungsfonds mit seinen Beiträgen retten. Als Gegenleistung gehen die privaten Stockwerkeigentümer den Deal ein, das vorhandene Stockwerkeigentum in zeitlich begrenztes Wohneigentum zu verändern. Die Stockwerkeigentümer können weiter 30 Jahre ohne Risiko einer Kündigung in der Wohnung bleiben. Für den Investor ist diese finanzielle Unterstützung die Möglichkeit, mit 70% des Marktpreises die Liegenschaft zu erwerben. Dadurch erhält er nicht nur eine Liegenschaft in städtischer Lage, sondern auch eine stabile Rendite mit verhältnismässig geringem Aufwand und eine Diversifikation seines Portfolios. Eine Vielzahl der Stockwerkeigentümergeinschaften aus den letzten Jahrzehnten sind in den Agglomerationen zu finden. Gemäss der Untersuchung wird das Modell jedoch eher im innerstädtischen Raum den Markteintritt schaffen. Das Angebot an Stockwerkeigentümergeinschaften mit geringem Kapital im Erneuerungsfonds wird in der Stadt also beschränkt sein.

Übersättigter Mietwohnungsmarkt in den Agglomerationen

In der Auswertung der empirischen Untersuchung kam zum Vorschein, dass das Modell zwar vorwiegend in den urbanen Zentren eine Marktchance haben wird, aber durchaus auch in Agglomerationen ein kleineres Potenzial steckt. Die Investoren haben ausserhalb der grossen Zentren Anlageobjekte erstellt, um ihr Kapital in Immobilien auf bezahlbarem Grund anzulegen. Der Mietwohnungsmarkt ist an diesen Orten übersättigt, weshalb Wohnungen leer bleiben. Für Immobilienentwickler gibt es das Potenzial, im

Auftrag für einen Investor diese Gebäude von Mietwohnungen in befristetes Wohneigentum umzuwandeln. Dadurch wird einer grösseren Gruppe von Interessenten günstig Wohneigentum angeboten und der Investor erhält eine stabilere Rendite. Die Marktchancen sind jedoch bei jedem Objekt vertieft zu analysieren, da die Mehrheit der potenziell interessierten Käufer in der Stadt eine Eigentumswohnung suchen.

5.1.2 Bedürfnisse der zukünftigen Generationen

Die zukünftigen Bewohner der Stadt haben veränderte Ansprüche an ihr Wohnumfeld. Die Analyse in Ziffer 2.2.3 der vorliegenden Arbeit zeigt, dass Flexibilität, Freiheit, umgebungsbezogene und intensive Freizeit sowie eine Vermischung von Wohn- und Arbeitsort im Zentrum stehen. Während die heutigen Wohneigentümer im zweiten Lebensabschnitt am ewigen Eigentum festhalten, kann das Modell bei den zukünftigen Generationen die Verbindung von Eigentum und Flexibilität vornehmen. Die zukünftige Zielgruppe wird Mitte 30 ebenfalls Wohneigentum erwerben und sich mit einer Familie niederlassen wollen. Der Traum von den eigenen vier Wänden ist in der Schweiz gemäss Swisslife (2019) noch immer stark vorhanden. Die Untersuchung zeigt, dass das Modell «Wohneigentum auf Zeit» eine Mischform zwischen dem gesuchten Eigentum und der Freiheit und Flexibilität bieten kann. Die Käufer brauchen weniger Eigenkapital und somit steht Kapital für alternative Investitionen zur Verfügung. Der zukünftigen Generation wird das Verhältnis von Preis-Leistung wichtiger sein als das Prestige.

Trotz dieser Flexibilität bietet das Modell auch einen Kündigungsschutz, welcher in der empirischen Untersuchung mit den heutigen Eigentümern als grosser Vorteil genannt wurde. Bereits in den 1980er-Jahren wurde in der Wohnbauförderung ein verstärkter Kündigungsschutz gefordert. Grundsätzlich wurde unter Besserstellung der Mieterinnen und Mieter eine «Annäherung ihrer rechtlichen Situation an die eines Wohneigentümers» verstanden (Junker/Vaccani in Birrer und Glaser, 2017, S. 7). In den 1980er-Jahren bezog sich der Diskurs vor allem auf den suburbanen Raum, seit den 2010er-Jahren vermehrt auf die Agglomerationen. Heute und in Zukunft ist die Wohnbauförderung ein grosses Thema in den innerstädtischen Lagen. Wohnbaugenossenschaften und preisgünstiges Wohnen stehen wieder vermehrt auf der politischen Agenda, wie auch die in der Einleitung erwähnten Initiativen und Gesetzesänderungen aufzeigen. Das in der vorliegenden Arbeit untersuchte Modell arbeitet mit dieser Forderung und sucht einen vierten Weg zwischen langfristiger Miete, dem ewigen Eigentum sowie dem genossenschaftlichen Wohnen.

5.1.3 Anreize für beteiligte Parteien

Private Eigentümer

Die empirische Untersuchung stellt die These in den Raum, dass dieses Modell auf ökonomisch denkende Eigentümer¹⁰ ausgerichtet ist. Da die Nutzer nur einen Bruchteil der Lebensdauer der Bausubstanz auch wirklich nutzen, muss auch nur dieser Teil finanziert werden. Dennoch hat der Eigentümer auf Zeit während dem befristeten Eigentum alle Rechte und Pflichten eines Wohnungseigentümers. Ein anderer Aspekt ist die Verfügbarkeit des Kapitals während und nach den 30 Jahren. Während der Eigentümer einer herkömmlichen Eigentumswohnung sein ganzes Kapital in der Immobilie gebunden hat, hat der «Wohneigentum auf Zeit»-Eigentümer während und nach den 30 Jahren viele Optionen, das Kapital alternativ anzulegen oder für den Lebensunterhalt zu gebrauchen. Eine Option zu besitzen ist nicht nur ökonomisch betrachtet viel wert. Dies zeigt sich in anderen Alltagssituationen, in denen oft Reiseversicherungen abgeschlossen oder die teureren Konzerttickets gewählt werden, um die Option einer kurzfristigen Stornierung behalten zu können.

In den Köpfen der meisten Schweizer Bürger ist Eigentum jedoch unendlich. In der Schweiz wird Eigentum nicht für wenige Jahre gekauft und anschliessend wie in anderen Ländern wie den USA wieder auf den Markt gebracht. Die eigenen vier Wände werden in der Schweiz mit dem ganzen angesparten Kapital erworben und oft wird auch viel Liebe und Herzblut hineingesteckt. Nur hat sich die Gesellschaft gemäss Forschungen des Zukunftsinstitut (2020a) dahingehend verändert, dass die nächste Generation kaum das Elternhaus übernehmen, sondern die Welt entdecken und sich anschliessend ein eigenes Zuhause aufbauen möchte. Für den Kauf einer altersgerechten Wohnung wird das Eigenheim oft verkauft. Einzelne Gespräche zeigen, dass eine grosse Herausforderung im Modell «Wohneigentum auf Zeit» sein wird, dass dieses gesellschaftliche Verständnis verändert werden muss. «Das Bedürfnis, Wurzeln zu schlagen bleibt» so ETH-Wohnforscherin Marie Glaser in Wittwer (2018, S. 45). Die Frage ist jedoch, ob die Wurzeln an eine Wohnung gebunden sind, oder nicht eher an einen Ort oder eine Region. Wanzenried wird in Aebi (2017, S. 34) zitiert mit den Worten: «Es braucht zuerst einmal viel Informationsarbeit, um die Zielgruppen überhaupt mit dieser Alternative vertraut zu machen.» Die Resultate aus der Studie von Seiler Zimmermann und Wanzenried (2017) zeigen, dass die Marktakzeptanz vorhanden ist. Aus Sicht der befragten Entwickler ist es

¹⁰ Mit ökonomisch denkenden Eigentümern bzw. ökonomisch orientierten Haushalte meint der Verfasser Haushalte, die den Wohnort aus unterschiedlichsten Gründen eher aus finanziellen und nicht aus emotionalen Überlegungen wählen.

auch entscheidend, den Interessierten aufzeigen zu können, dass sie nach 30 Jahren viele Optionen besitzen und dadurch nicht vor dem Nichts stehen. Aus diesem Grund ist ein Modell, welches ähnlich wie eine Genossenschaft funktioniert und Opportunitäten in der eigenen Überbauung bietet, zu prüfen.

Zukunftstauglich und ansprechend ist das Modell gemäss vorliegender Untersuchung vor allem auch bei der jüngeren Generation, bei welcher das Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend ist. Schlussendlich wird es für den privaten Eigentümer der nächsten Generation entscheidend sein, wie wenig Fixkosten für die Wohnung budgetiert werden müssen.

Der private Wohneigentümer soll im Modell profitieren von

- der Senkung der Wohnkosten im Vergleich zu Mietzinszahlungen.
- einer daraus entstehenden Erhöhung des verfügbaren Einkommens und neuen Optionen.
- einer Wohnsicherheit, da er für 30 Jahre als Eigentümer eingetragen ist.
- einer Senkung der Kaufpreisschwelle, da nur 30% des sonst üblichen Kaufpreises zu bezahlen ist.
- einer Flexibilität in der Planung des nächsten Lebensabschnittes.

Potenzielle Investoren

Bei einem temporären Verkauf der Wohnung an einen Wohneigentümer auf Zeit erhält der Investor jährlich mit geringem Aufwand eine Rendite erwirtschaftet und kann nach 30 Jahren über die Liegenschaft verfügen. Bei Bedarf ist es aber auch möglich, eine Wohnung bereits früher zurück zu kaufen und diese als Anlage in einem herkömmlichen Prozess zu vermieten. Entscheidend ist gemäss befragtem Investor-Developer für einen Investor, dass die Rendite im Verhältnis zum Risiko höher ist als bei einem herkömmlichen Anlageobjekt. Zusätzlich sucht ein institutioneller Investor ein möglich einfaches vertraglichen Konstrukt sowie ein Modell, in welchem die Bewirtschaftung günstig ist.

In der aktuellen Marktsituation scheint der Druck auf neue Anlagegefässe im Immobilienbereich noch zu klein zu sein. Wenn jedoch von angespannten Immobilienmärkten und Nettorendite von 2.5% (Investor-Developer) gesprochen wird, kann das Modell durchaus attraktiv sein. Beim untersuchten Modell ist der Investor nur für den Unterhalt von «Core and Shell» verantwortlich. Da er dadurch geringere Unterhaltskosten hat und auch in der Bewirtschaftung einen kleineren Aufwand hat im

Vergleich zu Mietwohnungen, kann auch die Bruttorenditeerwartung kleiner sein. Der Investor bleibt Eigentümer vom Grundstück. Dies ist der grosse Vorteil gegenüber den Stockwerkeigentümer auf Zeit.

Es ist auch möglich, dass ein institutioneller Investor in Stockwerkeigentum investieren möchte, damit er sein Portfolio um ein neues Produkt diversifizieren kann. Auch in einer grossen Arealentwicklung gibt es ihm die Option, Eigentumswohnungen anzubieten, ohne das Gebäude wirklich verkaufen zu müssen. Sollte der Investor ein Gebäude mit temporärem Wohneigentum auf den Markt bringen, kann er die sofort wieder eingenommenen 30% des Marktwertes in die Anlagegebäude des Areals investieren.

Ein Interviewpartner sieht jedoch die Auslastung der Portfoliomanager als ein Problem, die dadurch eher in herkömmliche Projekte als in ein unbekanntes Modell investieren. Eine neue Anlagemöglichkeit für Pensionskassen, Versicherungen und private Investoren kann bei veränderten Marktlagen und Investmentstrategien sehr wertvoll sein.

Der Investor hat folgende Anreize im Modell:

- Er hat eine wirtschaftliche Sicherheit für 30 Jahre mit gleichbleibender Rendite und somit eine hohe Planungssicherheit.
- Er trägt kein Leerstandsrisiko, dieses ist beim privaten Eigentümer.
- Geringere Bewirtschaftungskosten als bei einem herkömmlichen Anlageobjekt.
- Er hat weniger Kapital gebunden und kann in weitere Objekte investieren.
- Mit dem Modell kann er sein Portfolio stark diversifizieren.
- Er kann Stockwerkeigentum anbieten, ohne das Gebäude zu verlieren.
- Er ist nach 30 Jahren alleiniger Eigentümer und partizipiert an der Landwertentwicklung.

Gemäss theoretischer Untersuchung liegt bei den 30 Jahren der Anlagehorizont von Pensionskassen und Versicherungen, weshalb diese die Zielgruppe auf Seite Investor darstellen. Ebenfalls wäre es möglich, dass die öffentliche Hand in eigenen Entwicklungen als Investor auftritt, um preisgünstigen Wohnungsbau zu fördern.

Banken

Im realisierten Modell «Wohneigentum auf Zeit» kann gemäss Untersuchung in Ziffer 3.1.2 der vorliegenden Arbeit eine Wohnung mit einer Hypothek finanziert werden. Durch die Bildung der einfachen Gesellschaft werden Eigentümer und Investor juristisch als eine Person angesehen. Das bedeutet, dass der private Eigentümer 30% vom

Marktpreis als Fremdkapital aufnehmen und auch der Investor nochmals maximal 30% als Fremdkapital aufnehmen kann. Die Belehnung der Bank liegt damit bei 60%. Die restlichen 40% werden vom Investor als Eigenkapital mitgebracht. Für den Investor kann dies aber auch ein negativer Punkt sein, da er in einem herkömmlichen Modell mehr Fremdkapital aufnehmen und von einem besseren Leverage-Effekt profitieren könnte.

In der Praxis bedeutet dies, dass der private Eigentümer seinen kompletten Anteil der Wohnung fremdfinanzieren kann, die Hypothek nach 30 Jahren auf 0 amortisiert werden muss. Durch die solidarische Haftung der einfachen Gesellschaft ist jedoch das Risiko gemäss der Auswertung der Antworten in der empirischen Untersuchung gross, dass entweder der Investor oder je nach Fall auch der private Eigentümer für den anderen geradestehen muss. Sollten die Zinsen von einer Partei nicht bezahlt werden, hat die Bank wie bei jeder Stockwerkeigentumswohnung die Möglichkeit, diese zu verpfänden.

Das realisierte Modell wurde vor 15 Jahren umgesetzt. Durch verschiedene Regulierungen bei den Banken in den letzten Jahren wird die damalige Finanzierungsform heute neu zu überprüfen sein. Auch hier ist zu ergänzen, dass die juristische Untersuchung wie auch die Untersuchung nach einer geeigneten Finanzierungsform eine weiterführende Arbeit darstellen kann.

Ein möglicher Ansatz wäre, dass beide Parteien unabhängig voneinander bei einer Bank Fremdkapital beziehen können. Damit wäre die Abhängigkeit der anderen Partei kleiner. Das würde bedeuten, dass der private Eigentümer von seinen 30% des Marktpreises maximal 80% durch eine Fremdfinanzierung belehnen kann. Auch diese Hypothek muss er in den 30 Jahren komplett zurückzahlen. In einem weiteren Schritt zu klären wäre hier, ob es möglich ist, dass eine Wohnung zweimal als Sicherheit verwendet werden kann; beim Investor sowie auch beim privaten Eigentümer.

Der zweite Gedankenanstoss geht in die entgegengesetzte Richtung und der private Eigentümer nimmt beim Investor Fremdkapital auf. Für den Investor ist es dadurch möglich, ein grösseres Kapital anzulegen und mit einem für ihn interessanten Zinssatz zu einer jährlichen Rendite zu gelangen. In diesem Fall hätte der private Eigentümer mit keiner Bank einen Vertrag, sondern nur mit dem Investor, mit welchem er die Wohnung auf die bestimmte Frist kauft. Die Abhängigkeit vom privaten Eigentümer zum Investor dürfte in dieser Möglichkeit nicht unterschätzt werden.

Immobilienentwickler

Immobilienentwickler identifizieren Grundstücke, entwickeln ein passendes Produkt und deinvestieren dieses an zukünftige Eigentümer und Investoren. Die empirische Untersuchung zeigt, dass die Immobilienentwickler durchaus interessiert sind an dieser Produktidee. Die Auswertung der Experteninterviews verweist auf einen Nachteil gegenüber herkömmlichen Stockwerkeigentum in der Berechnung des Landwertes. Mit einem tieferen Landpreis hat der Immobilienentwickler oder Investor auf dem freien Markt wenig Chancen, sich ein Grundstück zu sichern. Sollte durch das Modell jedoch einen höheren Landwert erzielt werden können, hat das Modell grosse Chancen. Da der private Käufer nur 30% des Marktpreises zu bezahlen hat, ist er trotz der befristeten Eigentumszeit möglicherweise in absoluten Zahlen bereit, mehr als die 30% vom Marktpreis zu bezahlen

Der Immobilienentwickler will nach den Aussagen von Interviewpartnern von Anfang an wissen, was er für ein Produkt auf den Markt bringen wird. Dank Standort- und Marktanalysen kann abgeschätzt werden, ob Wohneigentum auf Zeit an der bestimmten Lage eine Chance hat. Da sich je nach Produkt die Grundrisse, die Raumaufteilung sowie die Anforderungen der Projektpartner ändern, ist es wichtig, früh die Produktdefinition durchzuführen. Der Immobilienentwickler hat gemäss Untersuchung den Anreiz, einem möglichen Investor ein Produkt verkaufen zu können, welches eine möglichst hohe Zahlungsbereitschaft auslöst. Wird das Produkt «Wohneigentum auf Zeit» für einen Investor rentabel, erhöht dieser die Zahlungsbereitschaft und das Modell wird auch durch den Immobilienentwickler geprüft. In der empirischen Untersuchung wurden ebenfalls die Bauweise und die Wahl der Materialien thematisiert. Sollte das Gebäude nur noch für 30 oder 60 Jahre erstellt werden und dadurch geringere Baukosten aufweisen, kann es für einen Investor attraktiver werden. Eine dynamische Betrachtung ist erfolgsrelevant. Sollte ein Investor das Gebäude erwerben und erst anschliessend entscheiden, ob er Wohneigentum auf Zeit oder klassische Mietwohnungen realisiert, gibt es kaum wirtschaftliche Anreize für den Immobilienentwickler.

Die Auswertung der Antworten in der empirischen Untersuchung hat gezeigt, dass es für den Service-Developer, der eine Dienstleistung erbringt und seine aufgewendeten Stunden vergütet bekommt, kaum relevant ist, welches Produkt er entwickelt. Für den Trader-Developer hingegen ist die Produktdefinition sehr wichtig, da der Zeitpunkt des Markteintritts entscheidend ist und er an einer hohen Zahlungsbereitschaft des Investors oder der Stockwerkeigentümer interessiert ist. Die langfristige Sicht auf das Modell hat

der Investor-Developer. Dieser entwickelt und realisiert für das eigene Portfolio und auf eigenes Risiko. Er rechnet die Wirtschaftlichkeit in einer dynamischen Berechnung aus. Während bei den meisten dynamischen Berechnungsmethoden die ersten zehn Jahr im Detail dargestellt werden, wäre es bei Wohneigentum auf Zeit interessant, die ganze 30-jährige Frist darzustellen und den Exit Value erst anschliessend zu berechnen.

In der empirischen Untersuchung sind aber auch die Herausforderungen zum Vorschein gekommen. Für alle Beteiligten ist neben dem wirtschaftlichen Erfolg auch die Sicherheit des Investments wichtig. Die Unbekanntheit des Modells, die rechtliche Unsicherheit durch fehlende Bundesgerichtsentscheide und der heute noch fehlende Druck verhindern den Markteintritt.

5.1.4 Modell für den Schweizer Markt?

Die Schweiz hat gemäss Bundesamt für Statistik BFS (2020a, S. 11) mit 38.0% eine im internationalen Vergleich sehr tiefe Wohneigentumsquote. Gerade in städtischen Kantonen ist die Wohneigentumsquote minimal. Dies liegt gemäss der vorliegenden Untersuchung auch daran, dass Wohneigentum in den Städten kaum erworben werden kann. Die Unterscheidung von Stadt und Land ist jedoch auch in anderen Ländern der Fall. In Berlin liegt die Wohneigentumsquote bei 17.4%, während Deutschland gemäss verschiedenen Abbildungen bei statista (2020) insgesamt eine Wohneigentumsquote von 46.5% bis 51.5% aufweist. Dabei gehören Deutschland, Österreich, Dänemark und Schweden zu den Ländern, welche ebenfalls eine sehr tiefe Quote haben. Der Schnitt der Wohneigentumsquote dieser genannten Länder für das Jahr 2018 lag bei 58% (statista, 2020). Der europäische Schnitt für 2018 war gemäss statista (2020) bei 69.3%. Europäische Länder wie Rumänien, Slowakei, Kroatien oder Litauen hatten eine Wohneigentumsquote von 90% oder mehr.

Das Potenzial für Wohneigentum auf Zeit ist in der Schweiz gemäss Untersuchungen durch die hohen Transaktionspreise der Eigentumswohnungen und Eigenheime sowie die tiefe Wohneigentumsquote vorhanden. Die Statistiken erlauben die These, dass Wohneigentum auf Zeit in anderen Ländern weniger Potenzial besitzt, da traditionelles Eigentum für ein Normalbürger ausser in den grossen Städten erwerbbar zu sein scheint. Dazu kommt, dass die Liquidität des Marktes in anderen Ländern wie den USA klar höher ist und dadurch die Problematik der eigentumsübergreifenden Entwicklung weniger stellt.

5.1.5 Herausforderungen im Modell

Akquisition von Grundstücken

Die Untersuchung des realisierten Objektes sowie die Befragung der Interviewpartner zeigt auch die grössten Herausforderungen auf. In der Akquisition ist es schwierig, Grundstücke von privaten Grundstückeigentümern zu erwerben, da die Zahlungsbereitschaft für Wohneigentum auf Zeit kleiner ist als bei anderen Produkten. Die klare Mehrheit der befragten Personen sieht das Modell aber dennoch im städtischen Umfeld. In den Agglomerationen oder Kleinstädten im Mittelland sind genügend Opportunitäten für die potenziellen privaten Wohnungseigentümer vorhanden. Das Modell funktioniert nur, wenn der Marktdruck gross genug ist, die Zahlungsbereitschaft grösser wird als in anderen Wohnformen oder politische Vorgaben bestehen.

Schnittstelle im Unterhalt

Die Auswertung der Antworten aus dem ersten Teil der empirischen Untersuchung konnte aufzeigen, dass die Schnittstelle im Unterhalt zwischen Investor und privaten Wohnungseigentümern eine grosse Herausforderung ist. Die befragten Eigentümer sind sehr kritisch einem Wiederverkauf gegenüber, profitieren jedoch stark von den günstigen Wohnkosten. Ein Grossteil der Wohnungen beim realisierten Objekt in Bern wird wieder als Mietwohnungen vermietet. Dies hat eine Verwaltung und mit dem Investor eine starke Eigentumspartei zur Folge. Die Immobilienentwickler sehen ein striktes Sanierungskonzept und eine gemeinsame Partizipation von Verkaufserlösen als möglichen Lösungsweg.

Rechtsform

Auffällig oft wurde in den qualitativen Interviews mit den Immobilienentwicklern die juristische Form der einfachen Gesellschaft als hemmender Faktor erwähnt und die solidarische Haftung der Gesellschafter hinterfragt. Bei einem Geschäftsabschluss eines Gesellschafters mit einem Dritten, werden gemäss Art. 543 Abs. 2 OR (Schneiter, 2019, S. 401) die übrigen Gesellschafter dem Dritten gegenüber nur insoweit berechtigt und verpflichtet, als es die Bestimmungen der Stellvertretung mit sich bringen. Art. 32 Abs. 1 OR (Schneiter, 2019, S. 261) besagt, dass wenn jemand, der zur Vertretung eines anderen ermächtigt ist, in dessen Namen einen Vertrag abschliesst, so wird der Vertretene und nicht der Vertreter berechtigt und verpflichtet. Sollte jedoch ein Gesellschafter auf Rechnung der Gesellschaft, aber in eigenem Namen mit einem Dritten Geschäfte abschliessen, so wird er gemäss Art. 543 Abs. 1 OR (Schneiter, 2019, S. 401) allein dem

Dritten gegenüber berechtigt und verpflichtet. Eine vertiefte Auseinandersetzung mit möglichen Rechtsformen und der Haftungsfrage ist nicht Teil der vorliegenden Arbeit.

5.2 Drei mögliche Handlungsansätze für Immobilienentwickler

Kombination mit Genossenschaft

Der Immobilienmarkt braucht in Zukunft neue Innovation und neue Produkte, welche auch für den Immobilienentwickler neue Möglichkeiten ergeben. In den aktuellen Diskussionen um die städtische Wohnpolitik gibt es durchaus Anreize, Wohneigentum auf Zeit mit preisgünstigem Wohnungsbau in urbanen Lagen zu kombinieren. Dies könnte mit einer Eigentümer-Genossenschaft geschehen. Der private Eigentümer wird mit seinem Anteilsschein Miteigentümer der Genossenschaft und erhält ein Nutzungsrecht für 30 Jahre für die spezifische Wohnung. Ähnlich einer Wohnbaugenossenschaft wird es auch bei dieser Form einen weiteren Vorteil bringen, wenn die kritische Anzahl der Wohnungen überschritten wird. Dadurch wird es für den privaten Eigentümer innerhalb dem Modell Opportunitäten geben, falls bei einer veränderten Lebensphase eine grössere oder kleinere Wohnung gesucht wird. Damit gewinnt der Eigentümer aber auch das Modell an Flexibilität und Sicherheit. Das einbezahlte Kapital kann im Modell beziehungsweise in der Genossenschaft bleiben und wird nur von der einen Wohnung in die andere verschoben. Bei einem Verkauf der Anteile und dem alleinigen Nutzungsrecht kriegt der Eigentümer entweder analog der Genossenschaft die kompletten Anteilsscheine zurück oder gemäss dem realisierten befristeten Wohneigentumsmodell die Hälfte davon.

Diversität bei Arealentwicklungen

Unzählige Beispiele in städtischen Lagen zeigen, dass mit Grossentwicklungen versucht wird die Skaleneffekte zu nutzen. Erwirbt ein Investor ein grosses Areal, steht er jedoch vor der Herausforderung der Diversifikation. Um verschiedene Zielgruppen ansprechen zu können und eine gesunde Durchmischung des Areals zu ermöglichen, sucht der Investor ergänzende Produkte zu den herkömmlichen Mietwohnungen. Dadurch wird das Absorptionsrisiko minimiert. Eine zukünftige Möglichkeit ist es, ein Gebäude mit befristetem Wohneigentum zu realisieren. Im Gegensatz zu Stockwerkeigentum behält der Investor die Beherrschung über das gesamte Areal und bleibt Eigentümer aller Liegenschaften. Mit dem Verkauf der befristeten Wohnungen wird die Liquidität sichergestellt sowie mit der stetigen Rendite Planungssicherheit geboten. Durch das

ergänzende Produkt wird der Mietwohnungsmarkt nicht übersättigt, was in attraktiven Mietzinsen und einer entsprechenden Rendite widerspiegelt wird.

Hingegen muss auch beachtet werden, dass durch die attraktive Alternative der Druck auf die Mietwohnungspreise zunehmen wird. Ein ursprünglicher Interessent für die Mietwohnung entscheidet sich für ein befristetes Wohneigentum, da er trotz beschränktem Eigenkapital die Möglichkeit wahrnehmen kann, Wohneigentum zu erwerben. Die frühe Definition der genauen Zielgruppe wird bei einer Produktdifferenzierung noch wichtiger werden.

Es ist die Aufgabe der innovativen Immobilienentwickler, diese Möglichkeit zu prüfen und bei einer Grossentwicklung auf dem Markt anzubieten. Mit dem Angebot des befristeten Wohneigentums in einer Grossentwicklung nutzt der Immobilienentwickler den Skaleneffekt, durchmischt das Areal und bietet einem Investor eine Diversifizierung seines Portfolios an.

Umwandlung von Fehlinvestitionen

Die vorliegende Arbeit zeigt das Potenzial auf, wie heutige Objekte in Stockwerkeigentum durch den Eintritt eines Investors in den Erneuerungsfonds in Wohneigentum auf Zeit umgewandelt werden kann. Ebenfalls können Anlageobjekte, welche durch Marktübersättigung einen hohen Leerstand aufweisen, in das befristete Wohneigentum überführt werden. Investitionen, welche durch die fehlenden Opportunitäten auf dem Aktienmarkt fehlerhaft in Immobilien getätigt werden, könnten dadurch umgewandelt werden. Ein Immobilienentwickler wird sich dabei sehr bewusst mit den Zielgruppen auf dem Nachfragemarkt auseinandersetzen müssen, da diese Objekte nicht im urbanen, sondern im suburbanen Raum zu finden sind.

5.3 Beantwortung der Forschungsfrage

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit dem Modell «Wohneigentum auf Zeit» als mögliche Alternative zum Stockwerkeigentum. Die Arbeit zeigt die Vorteile sowie Herausforderungen auf und sucht nach den Ursachen, die dem Modell den Durchbruch im Markt bisher verwehrt haben. Im Bereich Wohnen haben es innovative Ansätze und visionäre Pionierprojekte besonders schwer, denn in diesem gesellschaftlichen Teilbereich haben die Kräfte der Tradition und Konvention oft einen beharrlichen Einfluss. Birrer und Glaser (2017, S. 3) machen deutlich, dass der Innovation eine Vision zugrunde liegt, die eine Verbesserung oder Veränderung der bestehenden Situation

anstrebt und von gesellschaftlicher, sozialer, ökologischer oder wirtschaftlicher Relevanz ist. Innovative Projekte entstehen oft als Folge von Krisensituationen. Die beteiligten Anleger investierten im letzten Jahrzehnt in Immobilien, jedoch vorzugsweise in bekannte Modelle mit einer ansprechenden Rendite. Der Mietwohnungsmarkt erlebte dadurch einen Bauboom. Dazu kommt, dass durch die tiefen Hypothekarzinsen der Erwerb von Wohneigentum auch für private Personen sehr attraktiv und Stockwerkeigentum somit sehr interessant war. Die Immobilienentwickler hatten mit Stockwerkeigentum oder einem herkömmlichen Anlageprojekt einen höheren resultierenden Landwert in ihren Berechnungen und daher in der Akquisition von Grundstücken grössere Chancen als mit dem befristeten Wohneigentumsmodell. Gemäss der empirischen Untersuchung ist das Zinsumfeld nur einer von mehreren Gründen, warum sich das Modell nicht durchgesetzt hat. Ein alternatives Modell wird nur dann angewendet, wenn alle Parteien einen wirtschaftlichen Mehrerfolg erzielen bei keiner Risikoerhöhung. Zusätzlich kam zu Vorschein, dass ausgewählte Immobilienentwickler das bereits einmal realisierte Modell «Wohneigentum auf Zeit» kaum kannten. Die Umsetzung und deren Bekanntmachung ist ausschlaggebend für die Wahrnehmung in der Praxis. Nur durch realisierte Referenzprojekte wird das Modell an Bekanntheit gewinnen. Eine Vorreiterrolle könnte die öffentliche Hand übernehmen, welche preisgünstige Eigentumswohnungen fördern könnte, um einer weiteren Nutzergruppe Zugang zu städtischem Wohneigentum ermöglichen zu können. Für einen Modellerfolg braucht es aber auch Immobilienentwickler, welche sich stark in der Innovation neuer Wohn- und Eigentumsmodelle positionieren wollen.

Ein Megatrend unserer Zeit ist die Urbanisierung. In den nächsten Jahren schreitet diese weiter voran, so dass hierzulande und auch in anderen Teilen der Erde der Anteil der urbanen Bevölkerung nach Papasabbas und Rauch (2019, S. 3) bis 2050 bei 80 Prozent liegen wird. Nirgendwo sonst als in den Städten kommen die Megatrends, die den Wandel in Gesellschaft, Wirtschaft und weiteren Bereichen vorantreiben, stärker zum Tragen. Der Alltag von Städtern ist nach Papasabbas und Rauch (2019, S. 3) geprägt von hoher Mobilität, steigender Vernetzung und zunehmenden privaten und beruflichen Anforderungen. Entsprechend hoch ist der Bedarf an neuen Produkten, aber auch neuen Wohnformen. Es ist die heutige Aufgabe, für entsprechende Angebote zu sorgen. Die vorliegende Arbeit zeigt grosses Potenzial für das Modell in Zukunft.

6. Schlussbetrachtung

6.1 Fazit

Wie die vorstehende Beantwortung der Forschungsfrage zeigt, konnte das untersuchte Wohneigentumsmodell den Marktdurchbruch noch nicht schaffen. Die beteiligten Anleger investierten vorzugsweise in bekannte Modelle mit einer ansprechenden Rendite. Die Immobilienentwickler haben mit Stockwerkeigentum oder einem herkömmlichen Anlageprojekt einen höheren resultierende Landwert und daher in der Akquisition von Grundstücken grössere Chancen als mit dem befristeten Wohneigentumsmodell.

Die theoretische Untersuchung sowie auch der empirische Teil dieser Arbeit zeigen ein durchaus vorhandenes Marktpotenzial auf. Der Wunsch nach Wohneigentum ist in der Schweizer Bevölkerung gemäss Swisslife (2020) nach wie vor vorhanden. Doch die Hürden für den Erwerb von Wohneigentum, gerade in städtischen Lagen, sind nach Aebi (2017, S.34) hoch geworden. Dazu kommen die erhöhten Bedingungen für Eigenkapital. Die tiefe Wohneigentumsquote in der Schweiz, die Herausforderungen für Immobilienentwickler in Weiterentwicklung von Stockwerkeigentumsgemeinschaften sowie bei eigentumübergreifenden Arealentwicklungen lassen ein breites Spektrum von Handlungsmöglichkeiten zu. Die Wohnformen der zukünftigen Generationen sowie der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum in den Städten sind weitere Indizien, dass die kommenden Jahrzehnte durchaus Möglichkeiten für ein neues Modell bieten.

In städtischen Lagen kann das Modell als Genossenschaft oder durch die Förderung der öffentlichen Hand funktionieren. Der private Grundeigentümer wird auch weiterhin den höchsten Preis suchen. In Agglomerationen ist die Möglichkeit zu prüfen, schlecht vermietete Anlageobjekte oder finanziell schwache Stockwerkeigentumsgemeinschaften in befristetes Wohneigentum umzuwandeln.

Für einen institutionellen Investor war und ist das Modell auf dem Markt zu uninteressant. Er investiert dort, wo die Rendite im Verhältnis zum Risiko am höchsten ist. In Zukunft kann das Modell bei guter Weiterentwicklung eine Diversifikation vom Portfolio und somit eine Risikoverteilung in Arealentwicklungen ermöglichen.

Auch in Zukunft wird der Trader-Developer den kurzfristigen Gewinn suchen. Sein Geschäftsmodell ist nicht auf eine langfristige Sichtweise ausgelegt. Mit Übernahme von gesellschaftlicher und raumplanerischer Verantwortung kann er sich auf dem Markt hingegen positionieren. Sollte das Modell für Investoren und Private zu einer attraktiven Alternative werden und dadurch zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft führen, wird der

Entwickler das Modell auch anbieten und umsetzen wollen. In der vorliegenden Arbeit wurde auch deutlich, dass es an guten Referenzen fehlt. Es wird Rechtsprechungen und Erfahrungen brauchen, damit sich das Modell weiterentwickeln kann.

Für die zukünftige Herausforderungen der Immobilienentwicklungen kann das befristete Wohneigentumsmodell ein möglicher Lösungsansatz darstellen. Wohneigentum auf Zeit wird gemäss den Erkenntnissen aus der vorliegenden Arbeit mit einer guten Modellausgestaltung, richtig vermarktet und an der geeigneten Lage einen gesellschaftlich-relevanten Beitrag in der Immobilienbranche leisten können.

6.2 Diskussion

Die durchgeführten Untersuchungen waren sehr aufschlussreich. Die gewählte Methode mit qualitativen Interviews mit den heutigen Pagameno-Eigentümern sowie den Immobilienexperten bot eine wertvolle Gelegenheit, die Herausforderungen sowie auch das Potenzial zu erkennen. Dadurch konnte die Fragestellung trotz der relativ kleinen Stichprobe gut beantwortet werden. Die vorliegende Arbeit weist auf mögliche Handlungsfelder in Immobilienentwicklungen sowie auf mögliche weiterführende Untersuchungen hin. Eine kritische Würdigung bezieht sich auf den Interviewleitfaden. Die Fragen waren zu offen formuliert, dass die Auswertungen und Zusammenfassungen der Antworten eine Herausforderung darstellten. Ebenfalls war die Abgrenzung der Untersuchung eine grosse Herausforderung bei diesem Thema. In der Erarbeitung entstanden verschiedene spannende Themenbereiche, welche im vorgegebenen Umfang nicht bearbeitet werden konnten.

Bei einer wissenschaftlichen Arbeit ist die Generalisierbarkeit ein wichtiger Aspekt. Durch die theoretische Herleitung und die gewonnenen Erkenntnisse im empirischen Teil der Arbeit ist eine gewisse Generalisierbarkeit vorhanden. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass bei der vorliegenden Arbeit ein einziges realisiertes Modell mit Wohneigentum auf Zeit vorhanden war. Dieses befand sich in der Hälfte der 30-jährigen Frist. Vor diesem Hintergrund konnte der langfristige Erfolg oder Misserfolg des Modells nicht eruiert werden. Ebenfalls ist die vorliegende Arbeit ein Versuch, mit Recherchen und der Methode der qualitativen, empirischen Untersuchung eine Antwort zu finden, welche über das einzelne Objekt hinausgeht. Mit weiteren Untersuchungen und Forschungsarbeiten zu diesem Thema könnte die wissenschaftliche Generalisierbarkeit gesteigert sowie das Modell weiterentwickelt werden.

6.3 Ausblick

Die vorliegende Arbeit bietet Grundlage für eine Vielzahl von möglichen weiteren Forschungsfeldern, auf welche in der bisherigen Arbeit mehrmals verwiesen wurde. Die Beantwortung der Finanzierung von befristetem Wohneigentum sowie eine vertiefte juristische Untersuchung könnten dazu beitragen, das Modell so weiterzuentwickeln, dass die Voraussetzungen für den Marktdurchbruch geschaffen werden können. Ebenfalls kann auf Grund der Erkenntnisse ein Renditevergleich zwischen den verschiedenen Anlageformen erstellt werden.

Die Veränderungen der Zinspolitik in naher und mittelfristiger Zukunft sind externe Rahmenbedingungen, die durch Immobilienentwickler nicht beeinflusst werden können. Die Frage, ob Anleger auch in Zukunft in Immobilien ihr Kapital anlegen und die Leitzinsen der Nationalbanken weiterhin sinken, bleibt genauso offen wie die Entwicklung der Wirtschaft nach der Covid-19-Pandemie. Dies wird unser Leben und auch das Modell «Wohneigentum auf Zeit» beeinflussen. Die Zukunft wird uns zeigen, ob Wohneigentum auf Zeit der vierte Weg neben der klassischen Miete, dem Eigentum und der Genossenschaft bildet und so der zukünftigen Generation die Möglichkeit gibt, flexibel zu denken, die Freiheit zu geniessen und doch in den eigenen vier Wänden anzukommen.

7. Literaturverzeichnis

- Aeberli U. (1999). Wohneigentumsförderung. Nutzen statt besitzen. *Schweizer Versicherung* (10), 74 - 75
- Aebi P. J. (2017). Wohneigentum auf Zeit. *Der Hausbesitzer*. 2017 (12). Hauseigentümergeverband Basel-Stadt. 34-35
- Auswertige Autoren (2017, 21. Januar). Akzeptanz für Eigentum auf Zeit; Aus der Forschung; Tiefere Hürden für den Erwerb und Vorteile für Eigentümer und Investoren. *Neue Zürcher Zeitung*, k.A.
- Bernet D. (2006; 03. September). Eigenheim im Hochhaus mit Verfallsdatum. *NZZ am Sonntag*. S. 11
- Birrer A. & Glaser M. (2017). Impulse zur Innovation im Wohnungsbau, ETH Wohnforum – ETH CASE. *Im Fokus*. 2017 (02). 3-7
- Bundesamt für Statistik BFS (2020a), *Bau- und Wohnungswesen 2018*. Gefunden unter: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/publikationen.assetdetail.908-1800.html>
- Bundesamt für Statistik (2020b), *Taschenstatistik der Schweiz 2020*. Gefunden unter <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/publikationen/uebersichtsdarstellungen/taschenstatistik-schweiz.assetdetail.11587671.html>
- Bundesamt für Wohnungswesen BWO (2005). *Briefing, Wie viele Haushalte haben in der Schweiz Wohneigentum und warum*. 2-4
- Bundesgerichtsentscheid: BGE 111 II 134, E. 3
- Bundeskanzlei BK (2020). *Eidgenössische Volksinitiative 'Mehr bezahlbare Wohnungen'*. Gefunden am 27.02.2020 unter <https://www.bk.admin.ch/ch/d/pore/vi/vis463.html>
- EPEA Switzerland (2020). *Cradle to Cradle*. Gefunden unter <https://epeaswitzerland.com/cradle-to-cradle/>
- Frieden M. (2005, 05. Dezember). Nationales Pilotprojekt in Ausserholligen. Ein Eigenheim für 30 Jahre. *Berner Zeitung*. k.A.
- Däscher C. (2019). *«Eigentümerübergreifende Projektentwicklungen im Kontext der Innenverdichtung: Empirische Untersuchung der Eigentümerzusammenarbeit von der Anbahnungsphase bis zur Planungssicherheit»*. Zürich. Abschlussarbeit MAS UZH Real Estate
- Der Bundesrat (2019). *Fünfzig Jahre Stockwerkeigentum. Zeit für eine Gesamtschau, Bericht des Bundesrats zum Postulat 14.3832 Caroni (Feller)*. Bern

- Eine Wohnung mit Ablaufdatum (2017, 18. Mai). *Der Bund*. S. 13
- Flick U., von Kardorff E. & Steinke, I. (2010). *Was ist qualitative Forschung? Einleitung und Überblick*. in Flick, U., von Kardorff E., Steinke, I., *Qualitative Forschung Ein Handbuch* (S. 13). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Fahrländer Partner AG und sotomo (2009). *Nachfragesegmente im Wohnungsmarkt. Konzeption & Überblick*. Gefunden unter <https://www.fpre.ch/wp-content/uploads/methodenbeschreibung-nachfrage-wohnen.pdf>
- Gatterer H., Muntschick V., Hofstätter P., Seitz J., Papasabbas L. & Schuldt C. (2017). *Lebensstile: eine neue Sicht auf Kunden und ihre Bedürfnisse*. Frankfurt. Zukunftsinstitut GmbH
- Handelsregister des Kanton Berns (2020), Pagameno-Invest AG. Gefunden am 27.07.2020 unter <https://be.chregister.ch/cr-portal/auszug/auszug.xhtml?uid=CHE-110.037.117>
- Sotomo (2017). *Gemeinnütziges Wohnen im Fokus, ein Vergleich zu Miete und Eigentum*. Bundesamt für Wohnungswesen, Grenchen
- Martel A. (2018, 21. Juli). Genossenschaftliches Wohnen in der Schweiz – was man darüber wissen muss. *Neue Zürcher Zeitung*. Gefunden unter <https://www.nzz.ch/wirtschaft/genossenschaftliches-wohnen-in-der-schweiz-was-man-darueber-wissen-muss-ld.1402923?reduced=true>
- Mieg, H. & Näf, M. (2006). *Experteninterviews in den Umwelt- und Planungswissenschaften. Eine Einführung und Anleitung*. Lengerich. Pabst Science Publ.
- Omeregio R., Gerber L. & Achermann A. (ohne Datum). *Der Gemeinnützige Wohnungsbau in der Schweiz, ein Gewinn für die gesamte Gesellschaft*. Bern. Wohnbaugenossenschaften Schweiz und Wohnen Schweiz
- Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik (2020). *Third Place – Dritter Ort*. Gefunden unter <https://lexikon.stangl.eu/25839/third-place-dritter-ort/>
- Pagameno P&P AG. *Eigentum auf Zeit*. Gefunden unter http://www.pagameno.ch/pp_d/eigentum_auf_zeit.php
- Papasabbas L. & Rauch C. (2019). *Metropolitan Lifestyle*. München. Zukunftsinstitute GmbH / SEG Hausgeräte GmbH
- Präsidialdirektion Stadt Bern (2015). *Wohn-Initiative, Initiative «Für bezahlbare Wohnungen», Initiativtext gemäss Genehmigung AGR, Bern*. unter <https://www.bern.ch/themen/wohnen/wohnnitiative>

- Romero Illana J.M. (2014). «*Untersuchung der Haltedauern von Schweizer Immobilienaktien und Immobilienfonds bei institutionellen Investoren: Zyklus und Performancebetrachtungen*». Zürich. Abschlussarbeit MAS UZH Real Estate
- Schalcher H.R., Boesch H.J., Bertschy K., Sommer H., Matter D. & Gerum J. (2011). *Was kostet das Bauwerk Schweiz und wer bezahlt dafür?* Bern. Fokusstudie des Nationalen Forschungsprogramm 45
- Schmid J., Hürlimann-Kaup B. (2017). *Sachenrecht*. Zürich. Schulthess
- Schneiter E. J., Schweiz (2019). «*ZGB, OR, SchKG, BV und weitere Erlasse: Kaufmännische Ausgabe*», 16. Ausgabe. Zürich. Orell Füssli Verlag
- Schulte K.W., Lee A. & Paul E. (2007). *Wörterbuch Immobilienwirtschaft Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch*. 3. Überarbeitete Version. Iz Immobilienzeitung, Wiesbaden
- Seiler Zimmermann Y. & Wanzenried G. (2017). *Marktakzeptanz von Wohneigentum auf Zeit*. Luzern. Hochschule Luzern
- Seiler Zimmermann Y. & Wanzenried G. (2019), Wohneigentum auf Zeit: Eine Win-Win-Situation. *Die Volkswirtschaft*. 2019 (7). 37
- Statista (2020). *Wohneigentum in ausgewählten europäischen Ländern im Jahre 2018*. Gefunden unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/155734/umfrage/wohneigentumsquoten-in-europa/>
- Swisslife (2020). *Drei von vier Familien möchten Wohneigentum erwerben*. Gefunden unter https://www.swisslife.ch/de/ueber-uns/news-medien/medienmitteilungen/newsfeed/2019/20191015_0800.html
- Wermelinger A. (2014). *Das Stockwerkeigentum, SVIT-Kommentar*. 2014 (2). Zürich. Schulthess
- Wermelinger A. (2020). *Über das Stockwerkeigentum*. Gefunden unter <https://www.kanzleiambahnhof.ch/ueber-das-stockwerkeigentum/>
- Zukunftsinstitut (2020a). *Pioniere zukünftiger Wohnkonzepte*. Gefunden unter <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/wohnen/pioniere-fuer-kuenftige-wohkonzepte/>
- Zukunftsinstitute (2020b). *Megatrend Urbanisierung*. Gefunden unter <https://www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrend-urbanisierung/>
- Wittwer J. (2018, 03. November), «Das Bedürfnis, Wurzeln zu schlagen, bleibt». Samstagsgespräch. *Tages-Anzeiger*. S. 45
- Wirtschaftslexikon24.com (2020). *Goldene Finanzierungsregel*. Gefunden unter <http://www.wirtschaftslexikon24.com/d/goldene-finanzierungsregel/goldene-finanzierungsregel.htm>

8. Anhang

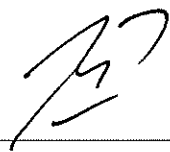
Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema „*Problemzone Stockwerkeigentum: «Wohneigentum auf Zeit» als Zukunftsmodell von Stockwerkeigentum?*“ selbstständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe.

Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, habe ich in jedem einzelnen Falle durch Angabe der Quelle (auch der verwendeten Sekundärliteratur) als Entlehnung kenntlich gemacht.

Die Arbeit hat nach meinem Wissenstand in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und wurde auch noch nicht veröffentlicht.

Bern, den 29.08.2020



Thomas Jäggi