



**Universität  
Zürich** UZH

## **Abschlussarbeit**

zur Erlangung des  
Master of Advanced Studies in Real Estate

### **Potenzial von Mikroapartments in urbanen Zentren der Schweiz aus Nutzer- und Anbieterperspektive**

Verfasser: Moskalenko Maxim  
mms.moskalenko@gmail.com

Eingereicht bei: Dr. Fabian Wildenauer

Abgabedatum: 04.09.2023

## Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis .....	IV
Abbildungsverzeichnis .....	V
Tabellenverzeichnis .....	VI
Executive Summary.....	VII
1. Einleitung .....	1
1.1 Ausgangslage .....	1
1.2 Zielsetzung und zentrale Fragestellungen.....	2
1.3 Abgrenzung des Themas.....	3
1.4 Aufbau und methodisches Vorgehen .....	3
2. Theoretische Grundlagen.....	4
2.1 Begriffsdefinition.....	4
2.2 Abgrenzung zu anderen Wohnformen .....	5
2.3 Zielgruppen .....	6
2.4 Einflussfaktoren auf den Markt für Mikroapartments .....	8
2.4.1 Entwicklung des Mietwohnungsmarkts.....	9
2.4.2 Demografischer Wandel und Entwicklung der Haushaltsgrößen .....	13
2.4.3 Megatrends: Wandel der Werte und Lebensstile.....	16
3. Microliving-Angebote in urbanen Zentren der Schweiz .....	17
3.1 Differenzierung Angebotsmodelle.....	17
3.2 Aktuelles Angebot im Marktsegment der Mikroapartments .....	18
3.3 Umnutzung von Hotel- und Büroimmobilien.....	21
4. Empirische Untersuchung.....	23
4.1 Forschungsdesign.....	23
4.2 Preismodelle von Mikroapartments im Kontext des Wohnungsmarktes.....	23
4.3 Experteninterviews .....	29
4.3.1 Auswahl der Interviewpartner und Durchführung der Interviews.....	29
4.3.2 Entwicklung und Strategie.....	30

4.3.3	Potenzial von Mikroapartments für den Wohnungsmarkt.....	32
4.3.4	Nutzergruppen und ihre Motive .....	34
4.3.5	Gemeinschaftliche Aspekte .....	34
4.4	Umfrage .....	36
4.4.1	Aufbau und Durchführung.....	36
4.4.2	Datenaufbereitung und Auswertung.....	37
4.4.3	Eigenschaften der Stichprobe .....	38
4.4.4	Wohnverhältnisse und Motive.....	41
4.4.5	Zufriedenheit und Bedürfnisse .....	44
4.4.6	Bedeutung der Gemeinschaft.....	48
4.5	Diskussion der Ergebnisse .....	52
5.	Schlussbetrachtung .....	53
5.1	Fazit .....	53
5.2	Diskussion und Ausblick .....	55
	Literaturverzeichnis .....	56
	Anhang.....	58

**Abkürzungsverzeichnis**

BFS	Bundesamt für Statistik
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
CHF	Schweizer Franken
EFH	Einfamilienhaus
GDI	Gottlieb Duttweiler Institute
RPG	Raumplanungsgesetz
ÖV	Öffentliche Verkehrsmittel
SIA	Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
SIA 500	SIA Norm zu «Hindernisfreie Bauten»
SSV	Schweizerischer Städteverband

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Jährlicher Reinzugang Neubau; Baubewilligungen und Baugesuche in Anzahl Wohnungen (Credit Suisse, 2023) .....	9
Abbildung 2: Entwicklung der Leerwohnungsziffer in Agglomerationen (BFS, 2022) 10	
Abbildung 3: Entwicklung der Privathaushalte nach Haushaltsgrösse (BFS, 2021) .....	14
Abbildung 4: Privathaushalte nach Haushaltstyp (BFS, 2021) .....	15
Abbildung 5: „MOVEment“ Konfigurationen „Kochen“ (links) und „Schlafen“ (rechts) (Halter, 2023).....	20
Abbildung 6: Durchschnittlicher Mietpreis nach Zimmerzahl (Quelle: BFS, 2021) .....	24
Abbildung 7: Mietzinsvergleich nach Standort (Daten: Wüst Partner, 2023).....	26
Abbildung 8: Mietdauer bei Ein- und Mehrpersonenhaushalten .....	39
Abbildung 9: Anteil Männer und Frauen bei Erwerbstätigen und Studierenden .....	40
Abbildung 10: Wohnfläche Mikroapartments .....	42
Abbildung 11: Mietgründe eines Mikroapartments nach Einkommensklassen .....	42
Abbildung 12: Dauer des Wohnverhältnisses .....	43
Abbildung 13: Mieterpräferenzen bei der Wohnraumgestaltung.....	45
Abbildung 14: Präferenzen für die Auswahl des Wohnortes .....	46
Abbildung 15: Beurteilung der Höhe des Mietzinses.....	47
Abbildung 16: Wichtigkeit der Gemeinschaft für Bewohner von Mikroapartments .....	48
Abbildung 17: Nutzung Gemeinschaftsräume .....	50
Abbildung 18: Gründe für die Nichtnutzung der Gemeinschaftsräume.....	50
Abbildung 19: Häufigkeit der Nutzung von ausgewählten Gemeinschaftsräumen .....	50
Abbildung 20: Gewünschte Aktivitäten in Gemeinschaftsräumen .....	51

**Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Unterschiede Betreibermodell und langfristige Vermietung.....	18
Tabelle 2: Vergleich Mietzins pro m <sup>2</sup> Mikroapartments und Marktmieten .....	27
Tabelle 3: Auflistung der Interviewpartner .....	29
Tabelle 4: Rücklauf Umfrage .....	38
Tabelle 5: Demographische Eigenschaften der Teilnehmer.....	38
Tabelle 6: Berufliche und akademische Profile der Teilnehmer .....	40
Tabelle 7: Einkommensklassen der Teilnehmer.....	41
Tabelle 8: Anzeigelogik Fragegruppe Gemeinschaftsräume.....	49

## **Executive Summary**

Die aktuelle Situation auf dem Schweizer Wohnungsmarkt ist geprägt von einer zunehmenden Verknappung des Wohnraums, insbesondere in den städtischen Zentren. Die hohe Zuwanderung der letzten Jahre, die Zunahme der Einpersonenhaushalte und der demografische Wandel sind wesentliche Treiber für die starke Nachfrage nach Wohnraum. Gleichzeitig hat das Wohnungsangebot aufgrund einer rückläufigen Bautätigkeit, die ihre hauptsächliche Ursache in ungelösten Zielkonflikten der innerstädtischen Verdichtung hat, nicht ausreichend auf diese Entwicklungen reagiert.

Mikroapartments sind das Produkt dieser Entwicklungen und der daraus resultierenden Markttrends. Angesiedelt in einem Nischenmarkt zwischen hotelähnlichen Angeboten und klassischen Mietwohnungen, bedienen sie vor allem das Kundensegment der Young Professionals, sowie all jene, die eine flexible und bezugsfertige temporäre Wohnlösung suchen. Durch die effiziente Nutzung des knappen Wohnraums erfüllen sie alle Funktionen einer klassischen Wohnung und werden meist voll möbliert im Rahmen unterschiedlicher Betreiberkonzepte an zentralen Lagen angeboten. Oft werden sie durch zusätzliche Gemeinschaftsflächen und Dienstleistungsangebote ergänzt. Ihr Marktanteil ist in der Schweiz in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, denn sie erzielen weitaus höhere Mietpreise pro Quadratmeter als herkömmliche Wohnungen. Entsprechend sind die Zielgruppen bereit, für eine zentrale Lage auf Wohnfläche zu verzichten und höheren Mietpreise für die kurzfristige Verfügbarkeit und Flexibilität in Kauf zu nehmen. Unter der Annahme, dass sich die oben genannten Entwicklungen auch langfristig fortsetzen, sehen die Anbieter in diesem Segment ein nachhaltiges Potenzial und bauen ihre Marktanteile weiter aus, insbesondere in urbanen Räumen, in denen sich keine Entspannung auf dem Wohnungsmarkt abzeichnet.

Mikroapartments bieten Opportunitäten bei der Repositionierung nicht marktfähiger Immobilien, insbesondere bei der Umnutzung leerstehender Bürogebäude. Solche Umnutzungen werden jedoch durch die Zonenkonformität, sowie politische und bauliche Hürden erschwert. Durch die Schaffung vom Wohnraum mit hoher Belegungsdichte tragen Mikroapartments dazu bei, die Wohnungsknappheit in städtischen Lagen teilweise zu reduzieren, allerdings nicht im unteren Preissegment, wo der grösste Bedarf an Wohnraum besteht. Obwohl Mikroapartments für ihre Bewohner tendenziell nicht preisgünstig sind, ist die Mehrheit mit dem Angebot dieser Wohnform zufrieden und würde sie auch für eine langfristige Nutzung als Einpersonenhaushalt in Betracht ziehen.

## 1. Einleitung

### 1.1 Ausgangslage

Die steigenden Wohnkosten und die Verknappung von Wohnraum in Schweizer Städten stellen eine Herausforderung für viele Wohnungssuchende dar. Der Mietwohnungsmarkt in Grosszentren wie Zürich oder Genf verzeichnet seit Jahren einen ausgeprägte Wohnungsknappheit, insbesondere im unteren Preissegment. Die Tendenz der sinkenden Leerstände bei den Mietwohnungen der Vorjahre setzt sich auch im Jahr 2023 weiter fort, was darauf hinweist, dass der Ausbau des Wohnungsangebots die Nachfrage nicht deckt.

Neben dem Bevölkerungswachstum ist auch die demografische Entwicklung ein Treiber für die hohe Nachfrage nach Wohnraum. So lebt heute in mehr als einem Drittel der Haushalte nur eine Person (BFS, 2021). Die zunehmende Alterung der Gesellschaft führt zu einer Abnahme der durchschnittlichen Belegungsdichte pro Wohnung und damit zu einer steigenden Nachfrage nach Wohnraum. Die Individualisierung der Gesellschaft und die zunehmende Mobilität der Berufstätigen tragen zudem zu einer Veränderung der Lebensmodelle und Wohnpräferenzen bei, so dass es immer mehr Menschen gibt, die zeitweise oder dauerhaft anders leben als in klassischen Familienstrukturen (Breit & Gürtler, 2018, S. 13).

Der hohen Nachfrage nach Wohnraum steht eine seit Jahren rückläufige Bautätigkeit gegenüber. Der raumplanerische Grundsatz der innerstädtischen Verdichtung befindet sich im Spannungsfeld von immer komplexeren Bauvorschriften, Interessenskonflikten mit überzogenen Einsprachemöglichkeiten und langwierigen Bewilligungsverfahren. Diese Umstände bremsen die Bautätigkeit im urbanen Umfeld und führen zu einer weiteren Verknappung des Wohnungsangebots, was unweigerlich die Mietpreise in die Höhe treibt (Credit Suisse, 2023, S. 5).

Vor diesem Hintergrund gewinnen alternative Wohnformen, wie Mikroapartments an Bedeutung und werden in den Medien häufig als ein innovativer Wohntrend dargestellt. Durch die effiziente Nutzung des knappen Wohnraums erfüllen sie alle Funktionen einer klassischen Wohnung und werden meist voll möbliert im Rahmen unterschiedlicher Betreiberkonzepte mit flexiblen Mietmodellen an zentralen und gut erschlossenen Lagen angeboten. Ihr Marktanteil ist in der Schweiz in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und die hohen Belegungsdichten lassen auf ein grosses Nachfragepotenzial nach dieser Wohnform schliessen. Trotz der im Vergleich zu herkömmlichen Wohnungen



höheren Quadratmeterpreise bieten Mikrowohnungen aufgrund des geringeren Flächenbedarfs pro Person eine erschwingliche Wohnalternative für Nutzergruppen, die eine (temporäre) Wohnlösung suchen und bereit sind, zugunsten einer zentralen Lage und Flexibilität auf Wohnfläche zu verzichten.

Die hohe Belegungsdichte und ein relativ hohes Mietertragspotenzial durch Möblierung und kleinteilige Einheiten (Wüest Partner, 2021) bietet auch für Investoren Anreize, sich diesem Segment zu widmen (Credit Suisse, 2021, S. 11). Diese prognostizieren aufgrund der oben genannten Entwicklungen ein nachhaltiges Nachfragepotenzial in diesem Sektor und verfolgen ambitionierte Wachstumsstrategien.

## **1.2 Zielsetzung und zentrale Fragestellungen**

Die meisten Mikroapartment-Angebote, insbesondere Betreiberkonzepte, sind in der Schweiz erst in den letzten Jahren entstanden. Dementsprechend können erst jetzt erste Aussagen zu den Erfahrungen von Anbietern und Nutzern von Mikroapartments gemacht werden. Im Rahmen der Recherche konnten dazu keine öffentlich zugänglichen Studien gefunden werden, die sich im Rahmen einer empirischen Untersuchung den Erfahrungen der Akteure der Angebots- und Nachfrageseite widmen.

Die vorliegende Arbeit soll daher diese Lücke schliessen und anhand einer qualitativen Datenerhebung in Form von Interviews mit den Anbietern, sowie einer quantitativen Analyse mithilfe einer Umfrage bei den aktuellen Mietern von Mikroapartments, die Erfahrungen der Angebots- und Nachfrageseite evaluieren. Zudem soll im Rahmen eines Vergleichs der Preismodelle von Mikroapartments im Kontext des Mietwohnungsmarktes das wirtschaftliche Potenzial der Konzepte aufgezeigt und eine Positionierung im Wohnungsmarkt vorgenommen.

Die aus dem theoretischen Teil und der empirischen Erhebung gewonnenen Daten und Erkenntnisse sollen helfen, die folgenden Forschungsfragen zur Typologie von Mikroapartments zu beantworten:

*Aus Nutzerperspektive:*

- Welche Wohnpräferenzen zeichnen die Bewohner von Mikroapartments aus und inwiefern kann diese Typologie als langfristige Wohnform dienen?
- Welche Bedeutung messen die Bewohner von Mikroapartments der Gemeinschaft bei und inwiefern sind Gemeinschaftsräume eine notwendige Ergänzung zum individuellen Wohnraum?

*Aus Anbieterperspektive:*

- Welche Chancen bieten Mikroapartments für den Immobilienmarkt hinsichtlich der Umnutzung leerstehender Immobilien und der Entlastung des Wohnungsmarktes in urbanen Zentren?
- Welches Ertragspotenzial bieten Mikroapartments für Investoren und Entwickler und welche Relevanz hat dieser Teilmarkt für ihre Unternehmensstrategie?

### **1.3 Abgrenzung des Themas**

Diese Arbeit konzentriert sich ausschliesslich auf die Wohnform der Mikroapartments. Andere Wohnformen oder hotelähnliche Angebote, wie Serviced Apartments, Clusterwohnungen, Studentenwohnheime, Tiny Homes (Micro-Housing), sowie einzelne unmöblierte Kleinwohnungen sind nicht Gegenstand der Untersuchung. Die genauere Abgrenzung dieser Wohnformen erfolgt im Kapitel 2.2. Der Fokus liegt auf dem Angebot an Mikroapartments in den Städten und Agglomerationen der Schweiz. Allfällige Angebote in periurbanen und ländlichen Regionen sowie im Ausland werden nicht untersucht. Es handelt sich um eine Momentaufnahme ausgewählter Projekte und Anbieter.

### **1.4 Aufbau und methodisches Vorgehen**

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in einen theoretischen und einen empirischen Teil.

Im theoretischen Teil wurde in einem ersten Schritt eine Literaturrecherche durchgeführt, um den Stand der Forschung zum Thema Mikroapartments zu ermitteln, bestehende Konzepte und wesentliche Einflussfaktoren auf diesen Wohnungsmarkt zu identifizieren. Darauf aufbauend erfolgt eine Definition von Mikroapartments bzw. der Wohnform „Micro-living“, die auch zur Eingrenzung und Präzisierung des Untersuchungsfeldes dient. Des Weiteren wird die aktuelle Situation auf dem Wohnungsmarkt beschrieben und auf gesellschaftliche und demographische Entwicklungen eingegangen, die wesentliche Treiber für den Markt für Mikroapartments darstellen. Es folgt eine Analyse der auf dem Markt bestehenden Angebote. Zunächst wird eine Differenzierung der Anbietermodelle vorgenommen, anschliessend werden einzelne Anbieter vorgestellt und ihre Konzepte erläutert. Auch das Potenzial der Umnutzung leerstehender Immobilien in Mikroapartments wird diskutiert. Damit wird eine fundierte theoretische Grundlage für den empirischen Teil der Arbeit geschaffen.

Der empirische Teil der Arbeit gliedert sich in drei Themenbereiche. Zunächst wird im Rahmen einer Analyse der Preismodelle von Mikroapartmentangeboten und einem

Vergleich mit den Marktmieten vergleichbarer Angebote im lokalen Wohnungsmarkt das wirtschaftliche Potenzial der Konzepte aufgezeigt und eine Positionierung im Kontext des Wohnungsmarktes vorgenommen. Der zweite Teil der empirischen Analyse widmet sich der Angebotsseite. Anhand von Interviews mit fünf Anbietern wird deren erfahrungsbasiertes Wissen aus dem Betrieb und der Vermarktung von Mikroapartments im Rahmen einer qualitativen Datenerhebung erhoben. Anschliessend wird im dritten Abschnitt die Nachfrageseite untersucht. Im Sinne einer quantitativen Datenerhebung soll eine Befragung der aktuellen Mieter von Mikroapartments Aufschluss über Zufriedenheit, Wohnpräferenzen, Bedürfnisse und Bedeutung der Gemeinschaft geben.

In der anschliessenden Analyse werden die aus der empirischen Erhebung gewonnenen Daten und Erkenntnisse zusammengefasst und im Schlussfazit die gestellten Forschungsfragen beantwortet.

## **2. Theoretische Grundlagen**

### **2.1 Begriffsdefinition**

Der Begriff „Microliving“ oder „kleinteiliges Wohnen“ ist angesichts der vielfältigen Erscheinungs- und Vermarktungsformen nicht eindeutig definiert. Allgemein wird darunter Wohnen auf kleinstem Raum verstanden, wobei der Begriff in der Praxis für ein Konglomerat verschiedener kleinteiliger Wohnformen Anwendung findet. Die spezifischen Merkmale solcher Wohnformen variieren allerdings je nach Standort und kulturellem Kontext. So ist die Vorstellung von einer Mindestwohnfläche in westlichen Gesellschaften eine andere als beispielsweise im ostasiatischen Raum. Während in der Schweiz die durchschnittliche Wohnfläche pro Person rund 46 m<sup>2</sup> beträgt und Kleinwohnungen in der Regel für Einpersonenhaushalte konzipiert sind, ist die individuelle Wohnfläche in Hongkong mit rund 14 m<sup>2</sup> pro Person etwa dreimal kleiner, wo Kleinwohnungen auch als Behausung für Mehrpersonenhaushalte Anwendung finden (Hein, 2021, S. 156).

In der Schweiz wird der Begriff „Mikroapartments“ für Wohnungen mit einer Grösse zwischen 20 m<sup>2</sup> und 35 m<sup>2</sup> verwendet, was tendenziell unter der durchschnittlichen Wohnfläche von 35,8 m<sup>2</sup> für Einzimmerwohnungen in der Schweiz liegt (BFS, 2022a). Voraussetzung ist, dass eine Grundausstattung wie Küche, Bad und Schlafbereich vorhanden ist, um eigenständiges Wohnen zu ermöglichen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Einzimmerwohnungen werden Mikroapartments häufig befristet vermietet und sind vollständig oder zumindest teilweise möbliert. Der Grundriss und die Einrichtung sind dabei

auf eine möglichst effiziente Nutzung des knappen Wohnraums ausgelegt. Dies reicht von ausgeklügelten Raumkonzepten mit Schiebetüren, multifunktionalen Möbeln und integrierten Stauräumen bis hin zu elektrisch verschiebbaren Raummodulen, die als zielgruppenspezifische Produkte für Mikroapartments entwickelt werden.

Ein weiterer Unterschied zu konventionellen Wohnformen ist das komplementäre Angebot an Gemeinschaftsflächen, die den Bewohnern beispielsweise für Fitnessaktivitäten, zum Arbeiten oder zur Unterhaltung zur Verfügung stehen und Kontaktmöglichkeiten für soziale Interaktionen schaffen (Herdt & Kraye, 2019, S. 30). Dabei ist der Aspekt der Gemeinschaftlichkeit je nach Betreiberkonzept unterschiedlich stark verankert. Einige Anbieter betreiben aktives Community Management, um im Rahmen von Anlässen die Nutzung der Gemeinschaftsflächen und den sozialen Austausch zu fördern. Dennoch ist Microliving keine gemeinschaftliche Wohnform, sondern stellt vor allem die Individualität und die Flexibilität in den Vordergrund.

Diesen Ausführungen folgend können Mikroapartments allgemein als voll funktionsfähige Wohnungen auf kleinstmöglichem Grundriss definiert werden. Im engeren Sinne handelt es sich um vollmöblierte Wohneinheiten mit einer Grösse zwischen 20 m<sup>2</sup> und 35 m<sup>2</sup>, die im Rahmen von Betreiberkonzepten temporär vermietet und durch Gemeinschaftsflächen ergänzt werden.

Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf der Untersuchung von Mikroapartments im Kontext solcher Betreiberkonzepte. In den letzten Jahren sind jedoch auch Projekte entstanden, die die Typologie der Mikroapartments als Grundkonzept aufgreifen, diese aber über traditionelle Verwaltungsstrukturen mit unbefristeten Mietverträgen anbieten. Obwohl sie nicht der Definition im Sinne von Betreiberkonzepten entsprechen, sind sie dennoch Teil der Analyse dieser Arbeit, da sie Einblicke in Mikroapartments als dauerhafte Wohnform bieten.

## **2.2 Abgrenzung zu anderen Wohnformen**

Nachdem Mikroapartments im Rahmen dieser Arbeit definiert wurden, erfolgt eine Abgrenzung zu anderen Wohnformen, um eine klarere Einordnung von Mikroapartments in die Wohnungsmarktstruktur zu erlauben und den Untersuchungsbereich einzugrenzen.

### *Co-Living*

Microliving und Co-Living können vom Wohnkonzept her sehr ähnlich sein. Bei beiden Wohnformen werden private Kleinstwohnungen mit Gemeinschaftsbereichen

kombiniert. Grundsätzlich steht beim Microliving die Individualität im Vordergrund, während bei Co-Living der Fokus auf der Gemeinschaft, als zentralen Bestandteil des Zusammenlebens, liegt (Credit Suisse, 2021, S. 13). In der Praxis ist dieser Unterschied aber oft nicht eminent, da bei den meisten Betreiberkonzepten der individuelle Wohnraum durch Gemeinschaftsflächen ergänzt wird. Welche Bedeutung schlussendlich der Gemeinschaft zukommt ist abhängig von der Positionierung und der Vermarktung des Produkts.

#### *Cluster-Wohnen*

„Cluster-Wohnen“ ist ebenfalls eine kollektive Wohnform im Sinne des Co-Livings, die Kleinstwohnungen mit Gemeinschaftsflächen kombiniert. Dabei teilen sich mehrere Kleinstwohnungen gemeinsame Räumlichkeiten wie Küche, Wohnzimmer und Aufenthaltsräume, die zu einer abgeschlossenen Wohneinheit zusammengefasst werden. Diese Typologie findet bei Genossenschaften oder auch beim „Wohnen im Alter“ Anwendung (Herdt & Kraye, 2019, S. 11).

#### *Serviced Apartments*

„Serviced Apartments“, auch als „Aparthotel“ oder „Boardinghouse“ genannt, haben sich aus der klassischen Hotellerie heraus entwickelt und positionieren sich zwischen dem Hotelgewerbe und dem Wohnungsmarkt. Wie Mikroapartments sind sie grundsätzlich vollmöbliert und verfügen über eine vollausgestattete Küchenzeile. Sie zählen jedoch eher zu den Beherbergungsbetrieben und damit zur gewerblichen als wohnwirtschaftlichen Nutzungsform (Cushman & Wakefield, 2019, S. 8). Im Unterschied zu Mikroapartments werden sie meistens für kürzere Aufenthaltsdauern gemietet. Ihre Vermarktung ist in der Regel weniger zielgruppenspezifisch als bei Betreibern von Mikroapartments. Diese identifizieren sich stärker mit ihren Zielgruppen, in dem sie eine starke Marke aufbauen, mit der sie Mikroapartments als Lifestyle-Produkt mit Markenwerten Flexibilität und aktiver Community anbieten.

Diese Zielgruppen und ihre Bedürfnisse sollen im nächsten Kapitel erläutert werden.

### **2.3 Zielgruppen**

Mikroapartments sprechen ein Kundensegment an, für den Flexibilität, sofortige Verfügbarkeit, zentrale Lage und Nähe zum Arbeitsplatz sowie im gewissen Umfang auch gemeinschaftliche Aspekte von Bedeutung sind. Ausgehend von diesen Kriterien werden nachfolgend die einzelnen Zielgruppen beschrieben.

### *Young Professionals und Expats*

Die primäre Zielgruppe für Mikroapartments besteht vornehmlich aus alleinstehenden Berufstätigen, die in der Nähe ihres Arbeitgebers eine meist temporäre Unterkunft suchen. Dazu zählen Young Professionals, projektbezogene Fachkräfte, aber auch Geschäftsreisende und Pendler, für die eine Hotelunterkunft nicht in Frage kommt.

Young Professionals befinden sich in den ersten Berufsjahren nach ihrem Hochschulabschluss und zeichnen sich häufig durch eine hohe Mobilität aus. Aufgrund fehlender langfristiger Verpflichtungen wie Familie oder Eigentum sind sie in der Regel flexibler in ihren Wohnarrangements und suchen eine möblierte Unterkunft während der Probezeit oder als eine Überbrückungsmöglichkeit (Ponnewitz, 2016, S. 38). Wichtig ist vor allem eine günstige Wohnlage in der Nähe des Arbeitsplatzes mit guter Verkehrsanbindung. Dies gilt insbesondere auch für Pendler, die ein Mikroapartment als Zweitwohnung unter der Woche nutzen. Sie benötigen keine grosse, kosten- und pflegeintensive Wohnung (Ponnewitz, 2016, S. 39). Im Gegensatz zu den anderen Zielgruppen werden von ihnen vor allem Angebote mit einer längeren Mietdauer nachgefragt.

Für Expats, die aus dem Ausland in die Schweiz ziehen, sind die Kosten und der Zeitaufwand für die Suche und Einrichtung einer geeigneten Wohnung oft unverhältnismässig hoch, insbesondere wenn der Aufenthalt nur für eine begrenzte Zeit geplant ist. Zudem haben herkömmliche Mietverträge oft Mindestmietdauern, was die Flexibilität einschränkt. Sie suchen daher nach einer bezugsfertigen, vollwertigen und flexiblen Wohnlösung. Es zeigt sich auch, dass das Bedürfnis nach sozialer Interaktion bei dieser Nutzergruppe generell stärker ausgeprägt ist. Dies kann kulturell bedingt sein, aber auch durch den Wunsch, sich schneller in soziale Strukturen zu integrieren.

### *Singles*

Ein wesentlicher Anteil der Nutzer von Mikroapartments sind Singles, also jene Personen, die unabhängig vom Alter, alleine wohnen und dementsprechend einen kleineren Haushalt führen wollen (Ponnewitz, 2016, S. 39). Diese heterogene Zielgruppe hat unterschiedliche Bedürfnisse je nach Lebenssituation und Lebensphase. Ihre Motive für die Wahl eines Mikroapartments lassen sich nicht unmittelbar nur aus ihrem beruflichen Umfeld ableiten. Es kann sich um Personengruppen handeln, die Individualität schätzen und sich nicht an einen Ort binden wollen. Oder sie verzichten bewusst auf grössere Wohnflächen zugunsten einer urbanen Standortqualität oder auch aus Gründen der Suffizienz im Sinne eines minimalistischen Wohnstils. Zu dieser Gruppe gehören auch Personen,

die getrennt oder geschieden sind oder sich neu orientieren und eine vorübergehende Wohnalternative suchen (Breit, Gürtler, 2018, S. 22).

### *Paare*

Obwohl Mikroapartments für einen Einpersonenhaushalt konzipiert sind, zeigt sich interessanterweise, dass der Anteil an Paaren, die ein Mikroapartment bewohnen nicht zu vernachlässigen ist. Einige Anbieter geben an, dass etwa 20% ihrer Mieter Paare sind, entweder in der ersten Lebensgemeinschaft oder die auf die Fertigstellung des Eigenheims warten und eine vorübergehende Unterkunft benötigen. Sie bilden jedoch nicht die Hauptzielgruppe von Mikroapartments.

### *Studierende*

Studierende stellen eine stark wachsende Nachfragegruppe nach Wohnraum in den Städten dar. Die Zahl der Studierenden an Schweizer Hochschulen hat sich in den letzten zwanzig Jahren auf rund 275'000 Studierende mehr als verdoppelt (BFS, 2023a). Im Jahr 2020 suchten rund 60% aller Studierenden eine Unterkunft auf dem freien Markt, während die restlichen 40% bei ihren Eltern unterkamen (Credit Suisse, 2021, S. 14). Wegen des Studiums arbeiten viele Studierende nur Teilzeit oder gar nicht. Ihre Zahlungsbereitschaft ist daher begrenzt, was die Auswahl an Wohnformen einschränkt.

Die Zielgruppe der Studierenden wird häufig in der Literatur im Zusammenhang mit Mikroapartments genannt. Insbesondere in Deutschland gibt es auf dem Markt für Mikroapartments zahlreiche Angebote speziell für diese Nutzergruppe. In der Schweiz hingegen richten sich fast alle Angebote in diesem Marktsegment an ein zahlungskräftigeres Kundensegment. Hierzulande stellen Studentenwohnheime oder Wohngemeinschaften nach wie vor die klassische Wohnform für diese Zielgruppe dar.

## **2.4 Einflussfaktoren auf den Markt für Mikroapartments**

Bevor das Potenzial von Mikroapartments im Kontext der Wohnungsknappheit diskutiert werden kann, sollen zunächst die zugrundeliegenden Faktoren beschrieben werden, die in den letzten Jahren zu einer Verknappung des Wohnungsangebots und einer steigenden Nachfrage geführt haben. In diesem Zusammenhang wird auch auf die gesellschaftliche und demografische Entwicklungen Bezug genommen, die den Markt für Mikroapartments beeinflussen.

### 2.4.1 Entwicklung des Mietwohnungsmarkts

In den vergangenen zwei Jahren hat sich der Mietwohnungsmarkt in der Schweiz deutlich verändert. Anstelle des früheren Überangebots steht nun eine zunehmende Wohnungsknappheit im Zentrum der politischen Debatten und der medialen Berichterstattung. Dies hängt mit den Entwicklungen auf der Angebots- und Nachfrageseite zusammen.

#### *Treiber der Nachfrage nach Wohnraum*

Ein wesentlicher Treiber für die gestiegene Nachfrage nach Wohnraum ist die seit einigen Jahren andauernde hohe Zuwanderungsrate, die hauptsächlich durch den starken Fachkräftemangel bedingt ist. Dieser Trend dürfte sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen (Credit Suisse, 2023, S. 23). Gemäss der Studie von Wüest Partner zur Wohnungsmarktsituation im Jahr 2023 sind die fortschreitende Alterung der Bevölkerung und die Verkleinerung der Haushalte weitere wichtige Faktoren für die steigende Nachfrage nach Wohnraum (Wüest Partner, 2023, S. 28). Diese werden im folgenden Kapitel noch näher erläutert. Hinzu kommt, dass die Grossstädte und ihre Agglomerationen insbesondere für die jüngere Bevölkerung nicht an Attraktivität verloren haben, trotz des Gegentrends der Landflucht zu Pandemiezeiten. Diese Entwicklungen haben zu einem raschen Abbau des Leerstands auf dem Mietwohnungsmarkt geführt (Credit Suisse, 2023, S. 18).

#### *Entwicklungen des Wohnangebots*

Dem steht eine seit Jahren rückläufige Bautätigkeit gegenüber, die zu einer Angebotsverknappung auf dem Mietwohnungsmarkt geführt hat (Credit Suisse, 2023, S. 5).

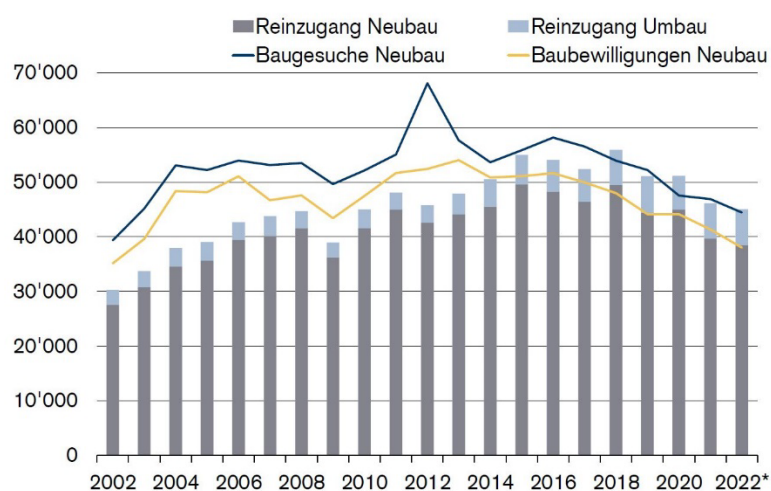


Abbildung 1: Jährlicher Reinzugang Neubau; Baubewilligungen und Baugesuche in Anzahl Wohnungen (Credit Suisse, 2023)



Wie in der Abbildung 1 dargestellt, begann die ab dem Jahr 2017 abnehmende Zahl der Baugesuche und der Baugenehmigungen sich auf die Anzahl der fertiggestellten Wohnungen ab 2019 niederzuschlagen (Credit Suisse, 2023, S. 19). Indessen verzeichneten die Grosszentren 2022 einen markanten Rückgang der bewilligten Mietwohnungen um 38% gegenüber dem Vorjahr. Angesichts der Zinswende und einer hohen Baupreisteuerung erscheint eine rasche Entspannung der Situation zunehmend unwahrscheinlich (Credit Suisse, 2023, S. 25).

### *Wohnungsknappheit in den Städten*

Die zunehmende Wohnungsknappheit äussert sich in den seit 2020 zurückgehenden Leerwohnungsziffern der sechs grössten Agglomerationen der Schweiz (siehe Abbildung 2).

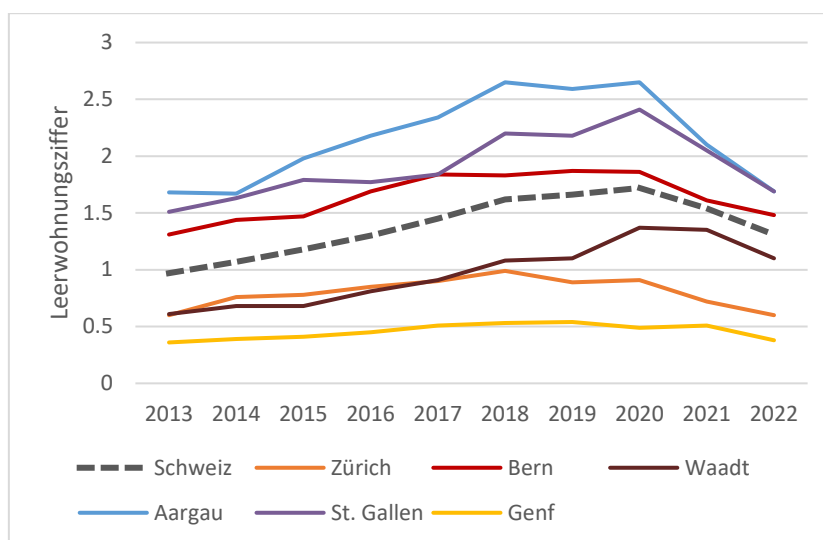


Abbildung 2: Entwicklung der Leerwohnungsziffer in Agglomerationen (BFS, 2022)

Die Leerwohnungsziffer ist gemäss Bundesamt für Statistik Mitte 2022 innert Jahresfrist um 0,23 Prozentpunkte von 1,54% auf 1,31% zurückgegangen. Ein solch markanter Rückgang der Leerstandsquote innert Jahresfrist war letztmalig vor über zwanzig Jahren zu beobachten. Bei den Mietwohnungen gab es im Jahresvergleich einen Rückgang von 13,5% (BFS, 2022b, S.1-2).

Laut dem Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) spricht man von Wohnungsmangel, wenn die Leerwohnungsziffer zwischen 1 und 1,5 Prozent liegt. Liegt die Quote unter 1 Prozent, herrscht Wohnungsnot. Gemäss dieser Kategorisierung wären Grossstädte wie Zürich und Genf von einem permanenten Wohnungsmangel betroffen. Die Leerwohnungsziffer in der Stadt Zürich lag Mitte 2021 bei 0,17%. Mitte 2023 beträgt diese gerade einmal bei 0,06%, was einem Rückgang von etwa 64% entspricht.

Zwar ist die Leerstandsziffer nicht die einzig relevante Kennzahl zur Evaluierung des Wohnungsmangels, aber auch „[...] rapide sinkende Angebotsziffern und rasch kürzer werdende Insertionszeiten signalisieren klar, dass der Mietwohnungsmarkt Kurs auf einen Vermietermarkt genommen hat“ (Credit Suisse, 2023, S. 5).

### *Einfluss der Raumplanungspolitik*

Die Gründe für die mangelnde Bautätigkeit liegen nicht im mangelnden Investoreninteresse und auch nicht an der Zinswende. Ökonomen und Akteure der Immobilienbranche verorten den Hauptgrund vielmehr in der Raumordnungspolitik. Durch das 2014 in Kraft getretene revidierte Raumplanungsgesetz (RPG) wird eine verstärkte Siedlungsentwicklung nach innen angestrebt. Folglich soll möglichst kein neues Bauland eingezont, sondern innerhalb der bestehenden Baugebiete verdichtet werden, im Sinne einer Ausschöpfung der Bauland- und Ausnutzungsreserven an innenstädtischen Lagen.

Die Anpassung der kantonalen Richtpläne dauerte bis 2022 an und während dieser Zeit wurde ein Einzonungsmoratorium bis zur Genehmigung durch den Bundesrat erlassen. Einzelne Kantone waren gar über Jahre mit einem Einzonungsstopp belegt, weil sie die Frist für die Umsetzung des revidierten Raumplanungsgesetzes verpasst hatten. Nützliche Baulandreserven sind dadurch verknappt, was die Preise für Bauland steigen liess (Iazi, 2023, S. 3). Damit lastete plötzlich der gesamte Siedlungsdruck auf der Verdichtung, die aber nicht im notwendigen Tempo und Umfang erfolgte, weil die Politik die notwendigen raumplanerischen Instrumente für eine beschleunigte Verdichtung nicht geschaffen hat (Credit Suisse, 2023, S. 22).

Gleichzeitig wird die Bautätigkeit in diesen Gebieten, gemäss Credit Suisse, durch überzogene Einsprachemöglichkeiten, ungelöste Zielkonflikte zwischen Verdichtung einerseits und Heimat- und Lärmschutz andererseits sowie langwierige Bewilligungsprozesse gehemmt (2023, S. 5). Zwar befürwortet die Mehrheit der Schweizer Bevölkerung generell die Verdichtung, jedoch akzeptieren gerade einmal 12% diese in der eigenen Nachbarschaft (Iazi, 2023, S. 4). Dieser NIMBY-Effekt<sup>1</sup> führt zum Dilemma, dass je mehr sich der Wohnungsbau, im Sinne der Zielsetzungen der Raumplanung, auf bereits besiedelte Gebiete konzentriert, desto grösser werden die Widerstände und desto langwieriger die Baubewilligungsverfahren. So hat die Bewilligungsdauer gemäss einer Studie der

---

<sup>1</sup> NIMBY-Effekt (Not In My Back Yard) bezieht sich auf den Widerstand von Bürgern gegen unerwünschte Projekte oder Entwicklungen in ihrer unmittelbaren Umgebung, obwohl sie diese Projekte im Allgemeinen oder an einem anderen Ort möglicherweise unterstützen oder zumindest nicht ablehnen würden.

Zürcher Kantonalbank in der Schweiz seit 2010 um rund 70% zugenommen und etwa 10% der Bauprojekte wurden trotz Baubewilligung bis heute nicht realisiert. Jährlich entgehen dem Schweizer Mietwohnungsmarkt dadurch durchschnittlich 4'000 Wohnungen (ZKB, 2023, S. 14).

Es wird in diesem Zusammenhang von einer Überregulierung des Wohnungsmarktes gesprochen. Denn diese Faktoren haben die Bautätigkeit stark beeinträchtigt und eine effektive Versorgung mit Wohnraum erschwert.

#### *Zusammenhänge in der Immobilienökonomie*

Nach den Grundprinzipien der Mikroökonomie würde ein Anstieg der Nachfrage unter sonst gleichen Bedingungen zu einem Anstieg der Preise führen, was wiederum die Anbieter veranlassen würde, ihre Produktion bzw. ihr Angebot zu erhöhen. Immobilien sind aber keine klassischen Güter. Aufgrund der kurz- bis mittelfristig unelastischen Natur des Wohnungsangebots führt eine plötzlich steigende Nachfrage nach Wohnraum zunächst zu steigenden Mieten. Die Anpassung des Wohnungsangebots erfolgt jedoch erst mit einer Verzögerung von mehreren Jahren, da es Zeit braucht, bis Neubauprojekte realisiert und bezugsfertig sind.

Gemäss dem „Di Pasquale und Wheaton“-Modell reagiert der Immobilienmarkt auf Veränderungen im Mietmarkt. Ein Nachfrageüberhang nach Wohnraum führt zu höheren Quadratmeterpreisen im Mietmarkt. Diese höheren Mieten spiegeln sich in den Immobilienpreisen wider, da der Wert einer Immobilie im Wesentlichen dem diskontierten Wert aller zukünftigen Mieterträge entspricht. Höhere Immobilienpreise bieten Entwicklern und Investoren zusätzliche Anreize, in Neubauprojekte auf dem Wohnungsmarkt zu investieren. Wenn ein Investor erwartet, dass die Mieteinnahmen steigen, ist er eher bereit, mehr in ein Neubauprojekt zu investieren um seine Zielrendite (Total Return) zu erreichen oder anders ausgedrückt, es werden Investitionen in Immobilien attraktiv, die vorher nicht rentiert haben. In diesem Szenario könnte ein Investor bereit sein, ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen, da die potenziellen Erträge die Risiken ausgleichen. Langfristig würde die angekurbelte Bautätigkeit in einem höheren Wohnungsangebot resultieren, das theoretisch dazu beitragen sollte, die Mietpreise wieder zu stabilisieren, da das Angebot besser mit der Nachfrage in Einklang gebracht wird.

Der Immobilienmarkt scheint jedoch nicht in gleichem Masse reagiert zu haben. Die Gründe dafür sind in den bereits erwähnten raumplanerischen Rahmenbedingungen und den immer komplexeren Bewilligungsverfahren zu verorten, die bei den Investoren zu

Unsicherheiten und damit zu einer geringeren Bereitschaft führen, sich auf Entwicklungsprojekte einzulassen. Steigende Zinsen und Baukosten verschärfen diese Situation zusätzlich, so dass gewisse Projekte nicht mehr attraktiv sind (Halter, 2023).

Aber selbst bei einer raschen Zunahme der Bautätigkeit würde es einige Jahre dauern, bis der Wohnungsmarkt mit einem höheren Bestand reagiert. Es ist daher davon auszugehen, dass die Wohnungsknappheit in den nächsten Jahren anhalten oder sich sogar noch verschärfen wird.

### *Mögliche Handlungsfelder*

Der zukünftige Fokus der Politik sollte also vor allem auf dem Abbau der Hürden liegen (ZKB, 2023, S. 15). Dazu gehören eine stärkere Ausrichtung der Baugesetzgebung auf die Verdichtung in den Zentren (durch Erhöhung der Ausnutzungsziffern und der maximalen Bauhöhe), die Entschärfung von politischen Zielkonflikten, indem die Verdichtung gegenüber dem Lärm- und Heimatschutz stärker gewichtet wird, sowie die Beschleunigung der Baubewilligungsverfahren (Credit Suisse, 2023, S. 22).

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Förderung der Umnutzung von Büro- und Hotelimmobilien in Wohnnutzungen. Potenziale sind diesbezüglich vor allem in Gewerbegebieten mit hohen Leerständen vorhanden. Hierfür wären teilweise Umzonungen an geeigneten städtischen Lagen notwendig. Ein mögliches Szenario wäre in diesem Zusammenhang eine Umnutzung in Mikroapartments, die in Kapitel 3.3 näher erläutert wird.

### **2.4.2 Demografischer Wandel und Entwicklung der Haushaltsgrössen**

Die Nachfrage nach Wohnraum wird auch durch den gesellschaftlichen Strukturwandel und das dynamische Bevölkerungswachstum beeinflusst. Gemäss Prognosen des Bundesamtes für Statistik wird die Zahl der Privathaushalte zwischen 2020 und 2050 um 23% von 3,8 auf 4,7 Millionen zunehmen, was vor allem auf die starke Zuwanderung zurückzuführen ist. Das stärkste Wachstum wird bei den Einpersonenhaushalten erwartet, die bereits seit 1990 den grössten Anteil an Privathaushalten ausmachen, derzeit mit 37%. Gemäss Prognose wird ihre Zahl von 1,4 auf 1,8 Millionen weiter ansteigen, was einer Zunahme von 30% entspricht (BFS, 2021, S. 3). Abbildung 3 zeigt die Entwicklung der Privathaushalte nach Haushaltsgrössen.

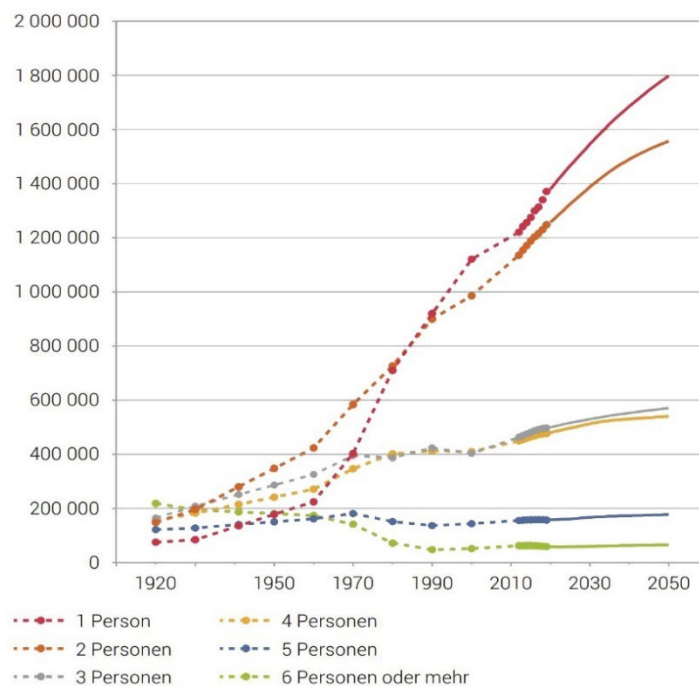


Abbildung 3: Entwicklung der Privathaushalte nach Haushaltsgrösse (BFS, 2021)

Begründet wird diese Entwicklung mit der steigenden Lebenserwartung der Bevölkerung und der rückläufigen Geburtenrate. Die steigende Lebenserwartung führt zu einer Zunahme von Ein- und Zweipersonenhaushalten, in denen einerseits verwitwete Personen und andererseits ältere Paare leben. In den kommenden Jahren wird die geburtenstarke Generation der Babyboomer allmählich das Alter erreichen, in dem ihre Kinder das Elternhaus verlassen, wodurch der Anteil der Paarhaushalte mit Kindern markant sinken wird. Die niedrige Geburtenrate der jüngeren Generationen, die unter anderem auf lange Ausbildungszeiten oder hohe berufliche Mobilität zurückzuführen ist, führt wiederum zu einer Zunahme der Kleinhaushalte, in denen junge Erwachsene leben (BFS, 2021, S. 3).

Bei den Einpersonenhaushalten besteht demnach das grösste Nachfragepotenzial nach Wohnraum bei jungen Erwachsenen und bei älteren Menschen. Zu dem Ergebnis kommt auch die von Wüest Partner im Auftrag von BWO und SSV durchgeführte Umfrage zur aktuellen Situation der Wohnungsmärkte. Von 40 Gemeinden mit knappem Wohnungsangebot, gaben über die Hälfte an, dass bei Einpersonenhaushalten insbesondere die jungen Erwachsenen (unter 30 Jahren) sowie die älteren Menschen (über 65 Jahre) am meisten von der Angebotsknappheit betroffen sind. Besonders angespannt ist demnach der Mietwohnungsmarkt im unteren Preissegment (Wüest Partner, 2023b, S. 17)

Auch der Wandel von Lebensformen und Wertvorstellungen prägt die Haushaltsentwicklung. Die sinkende Heiratshäufigkeit und der Einfluss der Megatrends Urbanisierung und Individualisierung, auf die im folgenden Kapitel näher eingegangen wird, führen zu

veränderten Wohnpräferenzen und Familienmodellen. Obwohl die klassische Kernfamilie als Gemeinschaftsform nach wie vor relevant ist, entscheiden sich viele Menschen vorübergehend oder dauerhaft anders zu leben als in klassischen Familienstrukturen (Breit & Gürtler, 2018, S. 13). Die Individualisierung gewinnt an Bedeutung, was sich auch in der Verteilung der Haushaltstypen widerspiegelt. Einpersonenhaushalte und Paare ohne Kinder machen zusammen rund 64% aller Privathaushalte in der Schweiz aus (siehe Abbildung 4).

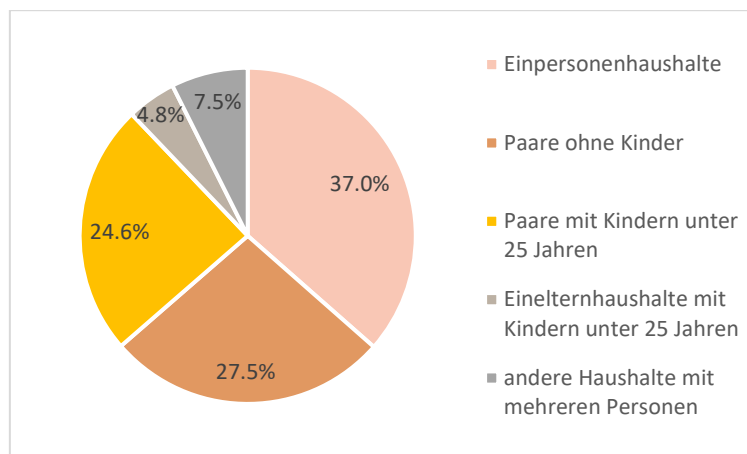


Abbildung 4: Privathaushalte nach Haushaltstyp (BFS, 2021)

Es gibt also zunehmend mehr Personen die lebensabschnittsweise allein wohnen, was zur Folge hat, dass die durchschnittliche Belegungsdichte pro Wohnung abnimmt (Wüest Partner, 2023a, S. 28). Die abnehmende Haushaltsgrosse ist wiederum ein Treiber für die steigende Nachfrage nach Wohnraum. Gleichzeitig würden gerade ältere Personen, wenn die Kinder ausziehen, in eine kleinere Wohnung wechseln, finden aber auf dem Wohnungsmarkt keine adäquaten Alternativen und verbleiben daher in oft überdurchschnittlich grossen Wohnungen (Iazi, 2023, S. 8).

Die Nachfrage nach Wohnraum wird auch durch die Faktoren Migration und Wohlstand beeinflusst. Die starke konjunkturelle Erholung nach dem Pandemieschock wirkt sich bis heute auf den Schweizer Arbeitsmarkt aus (Credit Suisse, 2023, S. 23). Je tiefer die Arbeitslosenquote, desto stärker wird auf das Arbeitskräftepotenzial im Ausland zurückgegriffen und desto grösser ist die Zuwanderung. Dies erhöht die Nachfrage nach Wohnraum insbesondere in den Städten. Mit dem steigenden Wohlstand können sich auch mehr Menschen leisten, allein zu wohnen, was ebenfalls zu einer Zunahme der Haushalte führt (Wüest Partner, 2023a, S. 26).

### 2.4.3 Megatrends: Wandel der Werte und Lebensstile

Der mit den gesellschaftlichen Entwicklungen einhergehender Wandel der Werte und Lebensmodelle lassen sich mithilfe von „Megatrends“ veranschaulichen. Mit dem Einfluss der Megatrends werden von den Anbietern von Mikroapartments oft die Akzeptanz und Nachfrage nach dieser Wohnform begründet. Die nachfolgenden Ausführungen basieren auf den Publikationen des deutschen Think-Tank-Zukunftsinstituts, welches Trend- und Zukunftsforschung betreibt.

Megatrends sind ein Modell für den Wandel in der Welt. Ähnlich einem ökonomischen Modell, versuchen sie durch eine vereinfachte Darstellung der Wirklichkeit komplexe Sachverhalte besser zu erklären und vorherzusagen. Sie leiten sich aus den Beobachtungen und Analysen langfristiger und tiefgreifender Transformationsprozesse, die globale und über Jahrzehnte andauernde Auswirkungen auf Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur und das individuelle Leben von Menschen haben (Zukunftsinstitut, 2023). Im Kontext von Mikroapartments spielen vor allem die Megatrends Urbanisierung und Individualisierung eine wichtige Rolle.

Die Zunahme der Einpersonenhaushalte und die Diversifizierung der Lebensmodelle hat demnach mit dem Megatrend der Individualisierung zu tun. Gesellschaftliche Freiheit und steigender Wohlstand ermöglichen es den Menschen, ihr Leben stärker nach persönlichen Vorstellungen zu gestalten (Breit & Gürtler, 2018, S. 13). Gleichzeitig steigt die Relevanz neuer Gemeinschaften, in denen sich Menschen wiederfinden und denen sie sich zugehörig fühlen. Es entstehen kleinräumige Gemeinschaften, die zeit- und ortsunabhängig zusammenfinden. Es geht weniger um die Alleinstellung des Individuums, sondern um das Individuum im Kontext von Beziehungen (Zukunftsinstitut, 2023). Das Verständnis von Identität berücksichtigt also sowohl das Individuelle als auch das Gemeinschaftliche. Dies zeigt sich in Konzepten wie Co-Living oder Co-Working. Im Rahmen einer gemeinschaftlichen Nutzung werden Räume geteilt und gleichzeitig gibt es die eigene Wohnung als privaten Rückzugsraum.

Hier zeigt sich auch der Einfluss der „Sharing Economy“, einem Subtrend der „Neo-Ökologie“, der ebenfalls häufig im Zusammenhang mit Microliving genannt wird. Der Wunsch nach Besitz und dauerhaften Bindungen an Gegenstände und Orte nimmt ab, wohingegen Flexibilität und Mobilität an Bedeutung gewinnen. Ein Beispiel hierfür sind Auto-Abonnement-Modelle. Das Auto als Statussymbol verliert an Bedeutung, aber die individuelle Mobilität bleibt wichtig. Dieser Gedanke spiegelt sich auch in den sich

verändernden Wohnbedürfnissen wider, insbesondere da die Digitalisierung ortsunabhängige Arbeit ermöglicht und temporäre Wohnformen somit an Bedeutung gewinnen.

Der Megatrend Urbanisierung bezieht sich auf die Zunahme des Anteils und der Zahl der Menschen, die in Städten und Agglomerationen leben, im Vergleich zu ländlichen Gebieten. Dieser Trend hat historische Wurzeln und hat besonders seit dem Beginn der industriellen Revolution sich stark beschleunigt. Prognosen zufolge werden bis 2050 schätzungsweise zwei Drittel der gesamten Weltbevölkerung in urbanen Zentren wohnen, verglichen mit nur 30% im Jahr 1950. Obwohl in Zeiten der Lockdowns es einen Gegentrend der Landflucht gab, haben Städte, als wirtschaftliche, kulturelle Zentren an ihrer Attraktivität nicht eingebüsst. In der Folge kann es in vielen Städten nach Jahrzehnten des Wachstums zu einem Rückgang der durchschnittlichen Wohnfläche kommen (Breit & Gürtler, 2018, S. 9).

### **3. Microliving-Angebote in urbanen Zentren der Schweiz**

Die folgenden Kapitel sollen einen Überblick über das aktuelle Marktangebot von Mikroapartments in der Schweiz verschaffen. Dazu muss zunächst zwischen den verschiedenen Angebotsmodellen differenziert werden.

#### **3.1 Differenzierung Angebotsmodelle**

Grundsätzlich lässt sich das Angebot an Mikroapartments hinsichtlich der Mietdauer in zwei Kategorien einteilen: Betreiberkonzepte, die Mikroapartments temporär bis zu einem Jahr und mit Dienstleistungsvertrag anbieten und Verwaltungen, die Mikroapartments klassisch mit unbefristetem Mietvertrag vermieten.

Die Angebote der Betreiber unterscheiden sich durch den meist hohen Anteil an Gemeinschaftsflächen, die einen integralen Bestandteil ihrer Konzepte darstellen. Bei Mikroapartments, die klassisch vermietet werden, spielen Gemeinschaftsräume dagegen eine eher untergeordnete Rolle und ihr Anteil ist deutlich geringer. Häufig werden sie als Teil des Wohnungsmixes innerhalb einer Überbauung angeboten.

Aufgrund der kürzeren Mietzyklen weisen Betreiberkonzepte eine höhere Fluktuation auf, was zu einer gesteigerten Verfügbarkeit im Vergleich zu unbefristet vermieteten Mikroapartments führt. Dies spiegelt sich in den unterschiedlichen Preismodellen wider. Wie das Kapitel 4.2 noch zeigen wird, sind die Mietpreise bei Betreiberkonzepten oft doppelt so hoch wie die Marktmieten vergleichbarer Wohnungen in der Umgebung.



Betreiberkonzepte brauchen ebenfalls eine Bewilligung für Wohnnutzung, obwohl sie im funktionalen Sinne einem Beherbergungsbetrieb ähneln.<sup>2</sup> Die Buchung unterliegt der Mehrwertsteuer, während die Wohnnutzung nicht mehrwertsteuerpflichtig ist. Da es sich um einen Dienstleistungsvertrag handelt und die Mietdauer meistens auf ein Jahr befristet ist, unterliegt diese Wohnnutzung nicht dem Mietrecht im Sinne von Art. 253 ff. OR.

Gemeinsamkeiten haben beide Angebotsformen im kleinteiligen Grundrissformat, welches den Raum optimal ausnutzt, sowie einem gewissen Grad an Möblierung. In der Tabelle 1 ist die qualitative Einordnung der Unterschiede zusammengefasst.<sup>3</sup>

<b>Unterschiede</b>	<b>Betreiberkonzept</b>	<b>Klassische Vermietung</b>
Verfügbarkeit	Hoch	Tief
Ausstattung	Vollmöbliert	Teilmöbliert/Unmöbliert
Mietdauer	Temporär, bis 1 Jahr	Unbefristet, ab 1 Jahr
Gemeinschaftsflächen	Bestandteil des Konzepts	Ergänzende Funktion
Community-Management	Events, Community-Manager	Meist nicht vorhanden
Vertragsart	Dienstleistungsvertrag	Mietvertrag
Preisniveau	Hoch bis mittel	Mittel bis tief
Dienstleistungsangebot	Vorhanden	Meist nicht vorhanden
Vermarktung	Spezialisierter Betreiber	Verwaltung

Tabelle 1: Unterschiede Betreibermodell und langfristige Vermietung

Auf Grundlage dieser Kategorisierung wird im folgenden Kapitel das aktuelle Angebot auf dem Marktsegment der Mikroapartments in der Schweiz analysiert.

### **3.2 Aktuelles Angebot im Marktsegment der Mikroapartments**

Obwohl das Angebot an Mikroapartment in der Schweiz in den letzten Jahren stark gewachsen ist, ist ihr Anteil am Gesamtwohnungsmarkt mit weniger als 1% noch sehr gering. Die Anbieter verfolgen jedoch ambitionierte Expansionsstrategien und neue Anbieter treten in den Markt ein. Im Folgenden werden einzelne Anbieter vorgestellt, mit denen im weiteren Verlauf Interviews geführt wurden. Die Informationen stammen entweder aus direkten Anfragen bei den Anbietern oder waren auf deren Webseiten verfügbar.

<sup>2</sup> Bei einem klassischen Beherbergungsbetrieb ist die Aufenthaltsdauer wiederum auf drei Monate begrenzt und es ist keine Anmeldung des steuerrechtlichen Wohnsitzes möglich. Ab drei Monaten wird eine Anmeldung des Wohnsitzes nötig.

<sup>3</sup> Es handelt sich hierbei um einen qualitativen Vergleich der untersuchten Angebote. Je nach Standort und Konzept können die Vergleichskriterien variieren oder auch anders priorisiert werden.

### *Angebote Betreiberkonzepte – Befristete Mietdauern*

„Ariv“ ist ein Co-Living Anbieter, welcher rund 150 voll möblierte Mikroapartments mit einer durchschnittlichen Wohnfläche von ca. 28 m<sup>2</sup> zur temporären Nutzung anbietet. Das Projekt entstand aus einer Umnutzung eines Hotels auf dem Stüchi-Areal in Basel. Ein Aufenthalt kann ab einer Übernachtung bis maximal 6 Monate gebucht werden, mit der Möglichkeit einer späteren Verlängerung. Der Mietpreis variiert je nach gebuchter Mietdauer und wird bei längeren Aufenthalten günstiger. Die kleinste Wohnung im Angebot mit einer Wohnfläche von 22 m<sup>2</sup> kostet CHF 1'550 pro Monat. Im Mietpreis inbegriffen sind sämtliche Nebenkosten und hotelähnliche Dienstleistungen (Internet, Reinigung, Strom etc.). Die Mieter haben zudem Zugang zu 1'500 m<sup>2</sup> Gemeinschaftsflächen wie Bibliothek, Sportbereich, Gemeinschaftsküche und Coworking. Ariv plant, in den kommenden Jahren weitere Standorte zu eröffnen, insbesondere in der Zentralschweiz und im Grossraum Zürich.

„City Pop“ ist ein weiterer Anbieter von Mikroapartments mit Spezialisierung auf Betreiberkonzepte. Das Unternehmen hat als erstes den Microliving Markt in der Schweiz erschlossen und hält seitdem den mit Abstand grössten Marktanteil in diesem Sektor. Aktuell betreibt City Pop rund 800 Wohneinheiten in der Schweiz, mit Standorten in Zürich, Bern, Lausanne, Genf und Lugano, sowie 140 weiteren Wohnungen im Ausland. Das Unternehmen verfolgt eine ambitionierte Expansionsstrategie und plant in den nächsten zwei Jahren das Angebot um weitere 1000 Wohnungen in der Schweiz und 1100 Wohnungen im Ausland zu erweitern.

Die angebotenen Mikroapartments sind voll möbliert und können für einen Zeitraum von 4 bis maximal 52 Wochen gebucht werden. Die Wohnungsgrössen variieren in der Regel zwischen 22 m<sup>2</sup> und 35 m<sup>2</sup>. Vereinzelt gibt es auch grössere Wohneinheiten, welche aber eher die Ausnahme bilden. Das Raumkonzept bietet eine voll ausgestattete Küche und in den meisten Fällen ein Klappbett, das tagsüber in einer Wandnische untergebracht ist. Die kleinste Wohneinheit mit 22 m<sup>2</sup> in Zürich-Oerlikon kostet CHF 490 pro Woche, inklusive Nebenkosten und Services, wie TV und Internet. Zusätzliche Dienstleistungen wie Reinigung, Wäscheservice, Lagerraum und Parkplatz können bei Bedarf hinzugebucht werden. City Pop hat den B2C-Bereich weitestgehend digitalisiert, so dass alle Buchungen, die Kommunikation und sogar das Öffnen der Wohnungstür über die haus-eigene App erfolgen. City Pop stellt ebenfalls den gemeinschaftlichen Aspekt in den Mittelpunkt und bietet je nach Standort verschiedene Gemeinschaftsangebote wie Fitnessräume, Aussenbereiche und Community-Zonen, welche allen Bewohnern zur Verfügung

stehen. Bei den Projekten handelt es sich zumeist um eine Umnutzung bestehender Büroimmobilien, die von der Muttergesellschaft „Artisa Group“ erworben, umgebaut und anschliessend an den Betreiber City Pop als „Single Tenant“ vermietet.

Anschliessend wird das Unternehmen „Livingtown“, Betreiber eines Microliving-Konzeptes im Gebäude „Baslerpark“ in Zürich-Altstetten, vorgestellt. Das Betreiberkonzept ist im Rahmen einer teilweisen Umnutzung der Büroflächen im Gebäude entstanden und bietet 64 Wohnungen in den Grössen zwischen 27 m<sup>2</sup> und 48 m<sup>2</sup>. Die durchschnittliche Wohnfläche beträgt 33 m<sup>2</sup>. 56 Wohneinheiten wurden mit dem, von der Halter AG entwickelten System „MOVEMENT“ ausgestattet. Dieses Raumkonzept besteht aus elektrisch verschiebbaren Raummodulen, die je nach Bedarf in Konfigurationen, wie Kochen, Arbeiten, Schlafen oder Sport bewegt werden können, um mehr Raum für die jeweils gewünschte Wohnfunktion zu schaffen (siehe Abbildung 5).



Abbildung 5: „MOVEMENT“ Konfigurationen „Kochen“ (links) und „Schlafen“ (rechts) (Halter, 2023)

Mit einem Mietpreis von CHF 2'700 pro Monat für ein 27 m<sup>2</sup> grosses Mikroapartment, positioniert sich Livingtown eindeutig im Premiumsegment und bedient vor allem die Kundengruppen Young Professionals, Expats und Geschäftsreisende. Im Mietpreis inbegriffen sind neben den üblichen Nebenkosten und Dienstleistungen auch zielgruppenspezifische Services wie Concierge-Service, regelmässige Reinigung und

Bettwäschewechsel. Die Mietpreise variieren je nach gebuchter Mietdauer. Diese wird in die drei Kategorien „Short Stay“ (1-29 Tage), „Long Stay“ (30-89 Tage) und „Residence“ (90+ Tage) unterteilt. Im Gegensatz zu anderen Betreiberkonzepten kann eine Mietdauer von mehr als 90 Tagen unbefristet sein, so dass das Wohnverhältnis in ein klassisches Mietvertragsmodell mit dreimonatiger Kündigungsfrist übergeht. Das Konzept bietet zahlreiche Gemeinschaftsbereiche und verfügt zudem über eine 4'000 m<sup>2</sup> grosse Co-Working-Zone, die jedoch bereits vor der Eröffnung als eigenständiger Geschäftsbereich existierte.

### *Angebote Verwaltungen – Unbefristete Vermietung*

In der Schweiz existieren nur wenige Projekte, die ausschliesslich kleinteiliges Wohnen als Hauptkonzept haben. Ein Beispiel für ein solches Projekt ist die Überbauung „Wagonlits“ in Schlieren, die Anfang 2022 fertiggestellt wurde. Die Überbauung umfasst 173 Wohneinheiten, davon sind 116 1-1,5 Zimmerwohnungen in den Grössen 33 m<sup>2</sup> und 40 m<sup>2</sup>. Die Wohnungen können unbefristet gemietet werden. Die Nettomiete für ein 33 m<sup>2</sup> grosses Mikroapartment liegt zwischen 1'200 und 1'300 Franken. Die überdurchschnittliche Raumhöhe von 2,68 Metern erlaubte den Einbau einer Ablage auf der Höhe von zwei Metern, was als zusätzlicher Stauraum dient. Wagonlits ergänzt das grosse Angebot an 3- und 4-Zimmerwohnungen, die in den letzten zehn Jahren in „Schlieren West“ zwischen dem Bahnhof und der Stadtgrenze entstanden sind (Wachter, 2022). Die preisgünstigen Kleinwohnungen sprechen eine wesentlich heterogenere Nutzergruppe an als Betreiberkonzepte, darunter auch Studenten, Schichtarbeiter und Wochenaufenthalter.

In den meisten Fällen werden Mikroapartments jedoch nicht als einziger Wohnungstyp, sondern als Teil eines Wohnungsmixes in Wohnbauprojekten realisiert. So wurden vom Immobilienentwickler Halter 41 Mikroapartments mit dem oben erwähnten „MOVEment“-System in der Überbauung „The Jay“ in Adliswil realisiert, sowie 35 weitere im „Claratum“ in Basel. Weitere Objekte sind derzeit im Bau. Halter ist in diesem Sinne kein Anbieter von Mikroapartments. Vielmehr dient das Produkt „MOVEment“ als strategisches Instrument zur Akquisition neuer Aufträge durch die Schaffung von Wertschöpfungspotenzialen in der Entwicklung hinsichtlich Vermarktung und Mieteinnahmen.

### **3.3 Umnutzung von Hotel- und Büroimmobilien**

Wie im Kapitel 2.4.1 bereits erläutert, eröffnet eine wohnwirtschaftliche Umnutzung leerstehender Büroimmobilien oder Hotels eine interessante Möglichkeit, diese Immobilien wieder marktfähig zu machen, sofern der Standort eine Wohnnutzung zulässt.

Hier bietet sich vor allem die Typologie der Mikroapartments an, die als kleinteilige Wohneinheiten mit geringen Umbaukosten und damit relativ einfacher Reversibilität in bestehende Gebäudestrukturen von Bürogebäuden oder Hotels integriert werden können (Wüest Partner, 2021). Die Vorteile solcher Umnutzungen liegen auf der Hand: Es kann zusätzlicher Wohnraum innerhalb bestehender Gebäudestrukturen geschaffen werden, ohne dass die Nachbarschaft direkt beeinträchtigt wird, wie dies bei einem Abbruch und Neubau der Fall wäre. Eine solche innerstädtische Verdichtung entspricht dem raumplanerischen Ansatz und kann der Knappheit an Wohnraum entgegenwirken.

Die Typologie der Bürogebäude eignet sich in der Regel gut für eine Umnutzung zu Mikroapartments. Die meist offene Grundrissstruktur mit einheitlichem Stützen- und Fassadenraster ermöglicht sowohl die Integration einer Vielzahl kleinerer Wohneinheiten als auch die Integration grösserer zusammenhängender Gemeinschaftsflächen.

Klassische Bürogebäude weisen zudem relativ grosse Gebäudetiefen auf, wodurch eine Konvertierung in grössere Wohnungen problematisch sein kann. Im Kanton Zürich ist es beispielsweise nicht erlaubt, Mehrzimmerwohnungen nur nach Norden auszurichten. Einzige Ausnahme sind Einzimmerwohnungen. Dies hat zur Folge, dass bei einer Umnutzung in Mehrzimmerwohnungen die Erschliessung je nach Gebäudeausrichtung anders organisiert werden müsste, was zu sehr grossen Wohnungen führen würde. Microliving-Konzepte können jedoch mit grossen Tiefen gut umgehen, indem 8-9 Meter tiefe Wohneinheiten beidseitig eines zentralen Korridors angeordnet werden.

Auch bei Hotelimmobilien liessen sich Hotelzimmer durch den Einbau einer Küche relativ einfach in Mikroapartments konvertieren. Meist sind im Gebäude auch Gemeinschaftsflächen vorhanden, für die ein geeignetes Konzept gefunden werden muss.

Das Hauptproblem solcher Umnutzungen wird von den Entwicklern und Betreibern in der Zonenkonformität gesehen, wie die Interviews zeigen werden. Der Einbau einer Küche führt automatisch zu einer Einstufung als Wohnnutzung, was in Gewerbebezonen problematisch sein kann, auch wenn es sich um eine temporäre Wohnnutzung handelt. Die Bau- und Zonenordnung muss deshalb eine Wohnnutzung zulassen oder es muss eine Umzonung erfolgen.

## **4. Empirische Untersuchung**

### **4.1 Forschungsdesign**

Das Forschungsdesign beschreibt die angewandte Methodik, Vorgehensweise und die Datensätze, die im Rahmen der empirischen Untersuchung herangezogen wurden. Die empirische Untersuchung ist thematisch in drei Hauptkapitel gegliedert, die sich der Mietpreisanalyse, der Untersuchung der Angebots- und der Nachfrageseite widmen.

Im ersten Abschnitt werden Preismodelle von Mikroapartment-Anbietern mit den Marktmieten ähnlicher Wohnungen auf dem lokalen Wohnungsmarkt verglichen und Schlussfolgerungen aus den festgestellten Preisdifferenzen abgeleitet. Als Datengrundlage dienen Mietpreis-Angaben von den Anbietern, öffentlich verfügbare Datenquellen, sowie die von Wüest Partner zur Verfügung gestellten Datensätze zu den Marktmieten der untersuchten Standorte und Wohnungskategorien.

Im zweiten Abschnitt erfolgt eine Untersuchung der Angebotsseite, in Form von Interviews mit den Anbietern von Mikroapartments. Ziel der Interviews ist es erfahrungsgestütztes Wissen der Anbieter als qualitative Primärdaten zu erfassen und ihre Sicht in Bezug auf das Potenzial dieses Marktsegments zu erläutern.

Im letzten Abschnitt wird schliesslich die Nachfrageseite untersucht, mit dem Fokus auf die Wohnpräferenzen und Erfahrungen der Bewohner von Mikroapartments. Diese erfolgt anhand einer quantitativen Datenerhebung mithilfe einer Online-Umfrage bei den aktuellen Mietern von Mikroapartments. Die Umfrageergebnisse werden schliesslich mittels deskriptiver Statistik ausgewertet und beschrieben. Abschliessend werden die Erkenntnisse der empirischen Studie zusammengefasst und Schlussfolgerungen in Bezug auf die Forschungsfragen gezogen.

### **4.2 Preismodelle von Mikroapartments im Kontext des Wohnungsmarktes**

Im Zusammenhang mit Mikroapartments wird oft von einer rentablen Anlageklasse gesprochen. Dabei wird häufig nicht näher erläutert, was genau darunter zu verstehen ist, denn die Annahme, dass mit Mikroapartments hohe Renditen erzielt werden können, bedarf einer differenzierten Betrachtung. Geht es in erster Linie um die Rentabilität einer Investition in Mikroapartments aus Sicht des Investors, um die Mieteinnahmen des Eigentümers, der die Räumlichkeiten an einen Betreiber vermietet oder um den operativen Gewinn des Betreibers einer Mikroapartmentanlage? Letzteres hängt von Faktoren wie dem zugrundeliegenden Konzept, der Marktpositionierung, der Preis- und Kostenstruktur, der Auslastung und der allgemeinen wirtschaftlichen Lage ab. Für den Betreiber ist

es entscheidend, das Konzept zukunftssicher auszurichten. Wenn nachfragefördernde Faktoren wie Wohnungsknappheit oder konjunktureller Aufschwung nicht mehr gegeben sind, muss die Nachfrage bei den Kernzielgruppen trotzdem erhalten bleiben.

Welche Gewinne die Betreiber schlussendlich erzielen lässt sich quantitativ, aufgrund fehlender unternehmerinterner Daten, nicht ermitteln und eine detaillierte betriebswirtschaftliche Analyse steht auch nicht im Fokus dieser Arbeit. Eine qualitative Aussage dazu erfolgt aber im Rahmen der geführten Interviews im Kapitel 4.3.3 bei der Betrachtung der Anbieterseite. Aufgrund eines Vergleichs der Preismodelle verschiedener Anbieter mit den ortsüblichen Mietpreisen lassen sich jedoch interessante Rückschlüsse auf die Marktpositionierung und das Umsatzpotenzial von Mikroapartments machen.

Vergleicht man zunächst den durchschnittlichen Mietpreis pro Quadratmeter nach Wohnungsgrösse, so zeigt sich, dass Einzimmerwohnungen den höchsten Mietpreis pro Quadratmeter aufweisen (siehe Abbildung 6). Die Mietpreise fallen dann mit zunehmender Anzahl Zimmer, bis der Quadratmeterpreis bei Wohnungen mit sechs oder mehr Zimmern wieder etwas ansteigt.

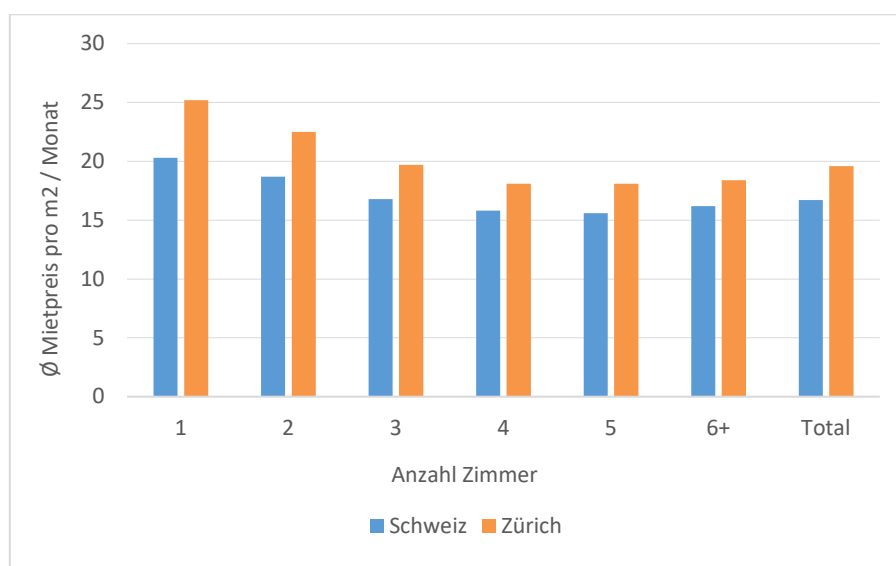


Abbildung 6: Durchschnittlicher Mietpreis nach Zimmerzahl (Quelle: BFS, 2021)

Der durchschnittliche Mietpreis für eine Einzimmerwohnung in der Schweiz lag 2021 bei CHF 20.3 pro m<sup>2</sup> und damit rund 21.5% über dem Gesamtdurchschnitt. Am teuersten waren Einzimmerwohnungen im Kanton Zürich mit CHF 25.2 pro m<sup>2</sup>, was 28.5% über dem Gesamtdurchschnitt der Zürcher Wohnungsmieten liegt.<sup>4</sup> Einzimmerwohnungen

<sup>4</sup> Die vom Bundesamt für Statistik veröffentlichten Mietpreisdaten stammen aus dem Jahr 2021. Aktuellere Mietpreise liegen noch nicht vor und dürften im Jahr 2023 höher liegen.

erzielen somit die höchsten Erträge pro Quadratmeter. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Mieterfluktuation bei Kleinwohnungen tendenziell höher ist als bei grösseren Wohnungen und die Erstellungskosten pro Quadratmeter aufgrund des höheren Installationsgrades ebenfalls höher sind.

### *Vergleich Mikroapartments und Mietwohnungsmarkt*

Für den Vergleich der Mietpreise von Mikroapartments mit dem traditionellen Mietwohnungsmarkt gelten folgende Bedingungen bzw. es wurden folgende Annahmen getroffen:

1. *Daten Mikroapartments:* Die Mietpreise von Mikroapartments basieren auf Informationen, die entweder direkt von den Anbietern bereitgestellt oder ihren Webseiten entnommen wurden. Die Preise stellen den Median der Mietkosten pro Quadratmeter und Monat für das jeweilige Objekt dar.
2. *Daten Wohnungsmarkt:* Die von Wüest Partner zur Verfügung gestellten Daten stellen die monatlichen Marktmieten (netto ohne Nebenkosten) für das jeweils angefragte Quartier dar. Die Daten geben das 50%-Quantil an, was dem Median entspricht, und sind somit weniger anfällig gegenüber grösseren Ausreissern als zum Beispiel der durchschnittliche Mietpreis.
3. *Standort:* Der Vergleich der Mietpreise beschränkt sich auf das jeweilige Quartier der Mikroapartment-Liegenschaft. Damit soll der Einfluss der Lage auf die Preisunterschiede ausgeschlossen werden. Beispielsweise wird der Mietpreis pro Quadratmeter eines Mikroapartments in Altstetten mit dem Median der örtlichen Mieten für Einzimmerwohnungen in Altstetten verglichen.
4. *Zeitraumen:* Es werden ausschliesslich Marktmieten des Jahres 2023 betrachtet. Dies liegt daran, dass die Betreiber ihre Preismodelle regelmässig an die aktuellen Marktgegebenheiten anpassen und in der Regel nur die aktuellen Mietpreise vorliegen.
5. *Nebenkosten:* In den Mietpreisen der Betreiberkonzepte sind Nebenkosten, sowie allfällige Dienstleistungen und Gemeinschaftsflächen inbegriffen. Zudem sind die Preisangaben inklusive Mehrwertsteuer, da es sich um Dienstleistungsverträge und keine Mietverträge handelt. Dies beeinflusst die direkte Vergleichbarkeit und kann Unterschiede im Preis relativieren.

Die Abbildung 7 zeigt die Gegenüberstellung der Mietpreise der untersuchten Mikroapartments-Liegenschaften und der ortsüblichen Mietpreise im gleichen Quartier für eine



klassische 1-1.5-Zimmer-Wohnung. Die durchschnittliche Wohnfläche sowohl der Mikroapartments als auch der herkömmlichen Einzimmerwohnungen liegt bei ca. 30 m<sup>2</sup>.

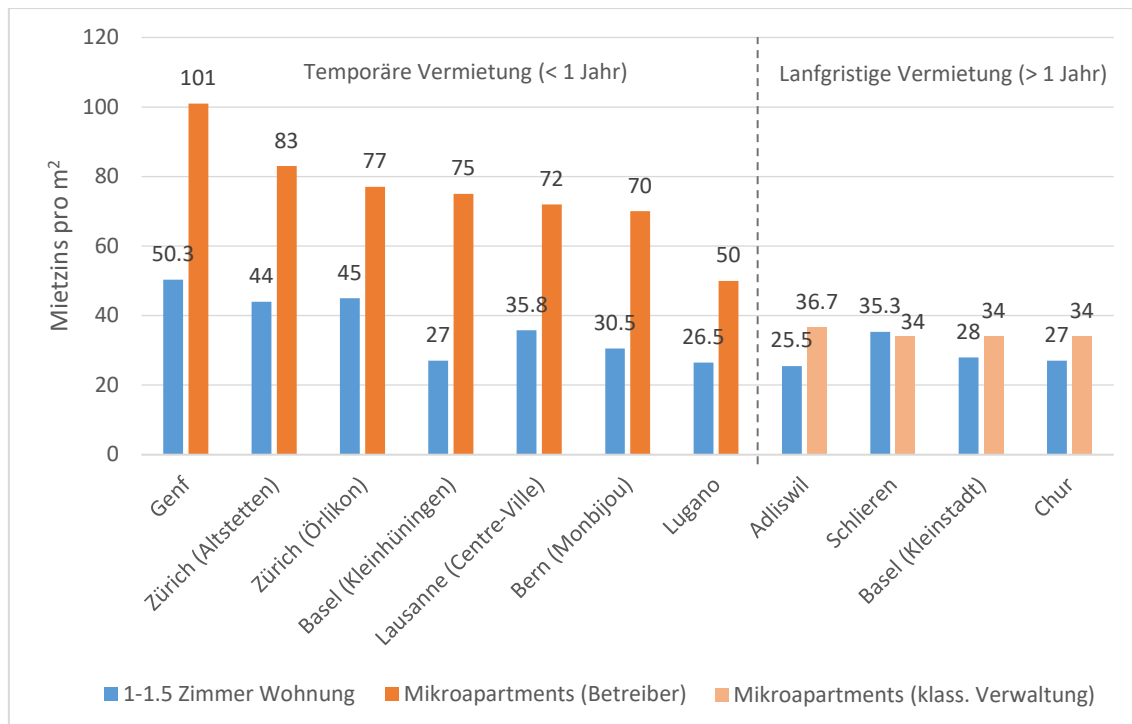


Abbildung 7: Mietzinsvergleich nach Standort (Daten: Wüst Partner, 2023)

Die Ergebnisse zeigen, dass die Mieten bei Betreiberkonzepten je nach Standort und Anbieter zwischen 71% und 178% über den Marktmieten für vergleichbare herkömmliche Wohnungen im selben Quartier liegen. Die Preise variieren je nach Standort und dem vorhandenen Gemeinschafts- und Dienstleistungsangebot im Gebäude. Eine detaillierte Übersicht zeigt die Tabelle 2.

Betrachtet man Mikroapartments, welche langfristig vermietet werden, so ist die Preisdifferenz zum restlichen Mietwohnungsmarkt weit weniger ausgeprägt. Bemerkenswert ist, dass Mikroapartments in der Liegenschaft „The Jay“ in Adliswil rund 44% höhere Mieterträge generieren als vergleichbare Wohnungen. Im „Claratum“ in Basel beträgt der Mehrertrag rund 21%. Bei beiden Liegenschaften wurden Mikroapartments mit dem „MOVEMENT“ System von Halter realisiert, welches bis zu 20% höhere Mieteinnahmen pro Wohnung verspricht. Ob die Preisdifferenz jedoch tatsächlich auf das System zurückzuführen ist, kann anhand der vorliegenden Daten nicht plausibilisiert werden. Durch den Einbau des Systems werden die Wohnungen jedoch bereits nahezu voll möbliert angeboten, was die höheren Preise im Vergleich zu klassischen unmöblierten Kleinwohnungen erklären könnte. Auch bei „Microcosmo“ in Chur werden Mikroapartments teil- oder vollmöbliert angeboten, allerdings ohne das System „MOVEMENT“.

Median Mietzins (CHF /m <sup>2</sup> M)				
Standort	Betreiber	1-1.5 Zimmer-Wohnungen	Mikroapartments <i>Temporäre Miete</i>	Differenz
Genf	Citypop	50.3	101	+101%
Zürich (Altstetten)	Citypop	44	83	+89%
Zürich (Örlikon)	Citypop	45	77	+71%
Basel (Kleinhüningen)	Ariv Coliving	27	75	+178%
Lausanne (Centre-Ville)	Citypop	35.8	72	+101%
Bern (Monbijou)	Citypop	30.5	70	+130%
Lugano	Citypop	26.5	50	+89%
Standort	Objekt / Verwaltung	1-1.5 Zimmer-Wohnungen	Mikroapartments <i>Langfristige Miete</i>	Differenz
Adliswil	The Jay / Wincasa	25.5	36.7	+44%
Schlieren	Wagonlits / Bellevia	35.3	34	-4%
Basel (Kleinstadt)	Claraturm / Apleona	28	34	+21%
Chur	Microcosmo / Fiduciar	27	32.5 <sup>5</sup>	+20%

Tabelle 2: Vergleich Mietzins pro m<sup>2</sup> Mikroapartments und Marktmieten

Ein weiterer Grund könnte sein, dass es sich bei den Mikroapartments entweder um Neubauten oder um aus Bürogebäuden umgebaute Wohnungen handelt, die in der Regel nicht älter als 3-4 Jahre sind und über einen modernen Ausbaustandard verfügen. Die zum Vergleich herangezogenen Marktmieten berücksichtigen alle Wohnungen im Quartier, unabhängig von Baujahr und Zustand. Ein genauerer Vergleich würde daher nur Mietpreise von Wohnungen gleichen Baujahres voraussetzen.

Bei der Liegenschaft „Wagonlits“ in Schlieren liegen die Mieten 4% unter dem ortsüblichen Marktpreis. Gemäss Aussage von Cyrill Lüscher, dem Geschäftsführer der für das Objekt zuständigen Verwaltung Bellevia Immobilien, wäre das Mietzinspotential durchaus höher. Eigentümerseitig wurde jedoch beschlossen einige Wohnungen an Wohnstätten und soziale Institutionen zu vermieten.

Einige Anbieter haben variable Mietpreismodelle in Abhängigkeit von der gebuchten Mietdauer. So bietet „Microcosmo“ Mietdauern von zwei Wochen bis zu zwei Jahren an. Bei der kürzesten Mietdauer kostet ein durchschnittliches Mikroapartment von 30 m<sup>2</sup> für zwei Wochen CHF 1'381, bei einem mittelfristigen Aufenthalt von sechs Monaten CHF 1'049 pro Monat und bei einem langfristigen Aufenthalt von zwei Jahren CHF 966 pro Monat.

<sup>5</sup> Bei der Liegenschaft «Microcosmo» bezieht sich der Mietpreis auf eine Mietdauer von zwei Jahren.

### *Schlussfolgerungen*

Die Auswertung der Daten zeigt, dass der Mietpreis bei Betreiberkonzepten im Durchschnitt mehr als doppelt so hoch ist wie die Marktmiete vergleichbarer Wohnungen in der Umgebung. Diese Preisdifferenz ist auf die Kerneigenschaften dieser Angebote zurückzuführen: Flexibilität, kurzfristige Verfügbarkeit, Vollausstattung und Service. Für diese Eigenschaften sind die Zielgruppen bereit, höhere Mieten zu zahlen. Je höher die Flexibilität und die Kurzfristigkeit des Aufenthalts, desto höher sind die Preise.

Zudem tragen die Betreiber das Vermietungsrisiko und müssen dies entsprechend einpreisen. Mikroapartments haben eine höhere Mieterfluktuation und der Markt für Mikroapartments ist stark konjunkturabhängig. Der überwiegende Teil des Kundensegments besteht aus Arbeitnehmern, die im Rahmen einer neuen Stelle oder eines Projekts eine temporäre, kurzfristig verfügbare Unterkunft suchen oder von ihrem Arbeitgeber zur Verfügung gestellt bekommen. Eine Abschwächung der Konjunktur würde sich dementsprechend auf die Nachfrage dieser Zielgruppe auswirken. Die aktuelle Wohnungsknappheit in den Städten begünstigt zwar die Nachfrage nach Mikroapartments. Die Konzepte müssen aber auch dann funktionieren, wenn die Wohnungsknappheit überwunden ist.

Zudem sind im Mietpreis allfällige Zusatzangebote wie Gemeinschaftsflächen und Serviceleistungen enthalten und die Wohnungen werden meist voll möbliert vermietet. Die höhere Fluktuation und der höhere Ausstattungsgrad führen zu höheren Abnutzungsraten und damit zu höheren Instandhaltungs- und Bewirtschaftungskosten. Allerdings sind die Betreiber aufgrund der kürzeren Vermietungszyklen und des Dienstleistungsvertrages, der nicht Gegenstand des Mietrechts ist, wesentlich freier in der Gestaltung und Anpassung der Mietpreise.

Mikroapartments, die klassisch von Verwaltungen vermietet werden, orientieren sich deutlich näher am Marktpreis, da die oben genannten Vorteile von Betreiberkonzepten nicht mehr gegeben sind. Dennoch weisen die untersuchten Objekte mit langfristig vermieteten Mikroapartments im Durchschnitt ca. 20% höhere Mieteinnahmen gegenüber dem Marktpreis auf, was auf das Vermarktungskonzept, die vollwertige Möblierung und den modernen Ausbaustandard zurückgeführt werden kann.

## 4.3 Experteninterviews

### 4.3.1 Auswahl der Interviewpartner und Durchführung der Interviews

Angesichts der Tatsache, dass Mikroapartments als Betreiberkonzept erst seit wenigen Jahren auf dem Schweizer Wohnungsmarkt präsent sind und es sich nach wie vor um einen Nischenmarkt handelt, ist die Anzahl der Anbieter und damit der potenziellen Interviewpartner begrenzt. Im Rahmen dieser Arbeit wurde versucht, Vertreter von Unternehmen mit den grössten Marktanteilen und Erfahrungen in diesem Segment für ein Interview zu gewinnen.

Vor diesem Hintergrund wurden fünf Interviews durchgeführt: Drei mit den Microliving-Betreibern „City Pop“, „Ariv Coliving“ und „Livingtown“, ein Interview mit Bellevia Immobilien, der Verwaltung der Liegenschaft „Wagonlits“ in Schlieren, sowie ein Interview mit der Halter AG als Immobilienentwickler, der mit dem vorgestellten Produkt „MOVEment“ ebenfalls im Marktsegment für Mikroapartments tätig ist. Die Interviewpartner sind in der Tabelle 3 chronologisch nach Interviewdatum aufgeführt.

Nr.	Experte/in	Unternehmen
1.	Alex Valsecchi Leiter Business Development	Halter AG Immobilienentwickler
2.	Cyrill Lüscher Geschäftsführer	Bellevia Immobilien GmbH Verwaltung der Liegenschaft «Wagonlits»
3.	Roger Krieg Geschäftsführer	Livingtown AG Microliving Betreiber
4.	Gosia Czwarno Head of Community & Operations	Ariv Coliving (Future Living AG) Microliving Betreiber
5.	Pawel Gawor Geschäftsführer	City Pop AG Microliving Betreiber

Tabelle 3: Auflistung der Interviewpartner

Für die Datenerhebung auf der Angebotsseite wurde die Methode des qualitativen Leitfadenterviews gewählt. Der Interviewleitfaden wurde auf Basis der vorformulierten Forschungsfragen erstellt und den Interviewpartnern vorab zur Vorbereitung zugesandt. Ziel war es, im Rahmen eines teilstrukturierten Interviews das erfahrungsbasierte Wissen der Experten über den Markt und den Betrieb von Mikroapartments zu erfassen.

Die Interviews wurden entweder persönlich vor Ort oder online durchgeführt. Sie wurden mit dem Einverständnis der Interviewpartner aufgezeichnet und transkribiert. Bei Bedarf wurden einzelne Fragen während des Interviews vertieft diskutiert oder übersprungen, wenn sie bereits beantwortet oder nicht relevant waren. Der Leitfaden und die transkribierten Interviews können dem Anhang entnommen werden.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der durchgeführten Experteninterviews dargestellt. Diese sind entsprechend der vier Themenblöcke des Leitfadens in die Kapitel Entwicklung und Strategie, Wohnungsmarkt und Nachfrage nach Mikroapartments, Zielgruppen und gemeinschaftliche Aspekte gegliedert.

### **4.3.2 Entwicklung und Strategie**

Die Anbieter sehen die demografische Entwicklung, die Zunahme von Einpersonenhaushalten und die verstärkte Migration in die Städte als wesentliche Treiber, welche die Nachfrage nach Mikroapartments beeinflussen. Unter der Annahme, dass sich diese Entwicklungen auch langfristig fortsetzen, prognostizieren sie ein nachhaltiges Potenzial in diesem Segment. Bei den Zielgruppen ist weiterhin grosses Nachfragepotenzial vorhanden und die Märkte in urbanen Räumen sind noch längst nicht gesättigt, weshalb sie ihre Marktanteile weiter ausbauen. Insbesondere ist der Wettbewerb in diesem Sektor noch nicht so stark ausgeprägt, wie beispielsweise in Deutschland, wo sich Microliving bereits zu einem grosser Renditemarkt entwickelt hat.

#### *Ertragspotenzial von Mikroapartments*

Ausschlaggebend für diese Wachstumsstrategie ist die wirtschaftliche Komponente: Mikroapartments bieten im Vergleich zu herkömmlichen Wohnungen höhere Mieterträge pro Quadratmeter. Zwar sind die Erstellungskosten von Mikroapartments verhältnismässig hoch und sie verursachen aufgrund der hohen Fluktuation einen höheren Verwaltungsaufwand. Sie weisen jedoch kaum Leerstände auf und die Marge pro Quadratmeter ist im Verhältnis zu den Betriebskosten immer noch sehr attraktiv.

Laut Pawel Gawor, dem Geschäftsführer von City Pop, ist die Rendite pro Quadratmeter bei Mikroapartments oft doppelt so hoch wie bei herkömmlichen Wohnanlagen, ohne dass die Betriebskosten wesentlich höher sind. In Zürich können so für ein Mikroapartment mit einer Fläche von 25 m<sup>2</sup> je nach Lage Monatsmieten zwischen CHF 1'700 und 2'200 erzielt werden. Im Vergleich dazu liegt der Mietzins für eine herkömmliche Wohnung in vergleichbarer Lage mit einer fast doppelten Fläche rund 10 bis 15 Prozent tiefer. Im Falle von City Pop wurden die Betriebskosten durch eine starke Digitalisierung von Verwaltungs- und Betriebsprozessen optimiert.

Das positive Ertragsbild von Mikroapartments wird jedoch von einigen Betreibern relativiert. Die Umsetzung von Betreiberkonzepten ist mit erheblichen Investitionen verbunden und birgt auch Risiken. Entweder finanziert der Eigentümer das Projekt und vermietet es an einen Betreiber oder der Anbieter verfügt über ausreichend Kapital, um die

Entwicklung selbst zu finanzieren. Für Betreiber, welche die Flächen mieten, sind günstige Mietkonditionen entscheidend. Um die Betriebskosten zu decken, muss eine gewisse Mindestauslastung sichergestellt werden. Die Betreiber müssen in der Lage sein, mit schwankenden Leerständen umzugehen und einen möglichen Nachfragerückgang, der zum Beispiel durch konjunkturelle Schwankungen verursacht werden kann, einzupreisen.

Besonders die Startphase eines solchen Projekts kann herausfordernd sein, da sowohl Preisgestaltung als auch Betriebsstrategie feinjustiert werden müssen. Bei Investitionen in solche Projekte ist daher der Return on Investment nicht eminent und der Zeithorizont für die Umsetzung tendenziell länger. Das Renditepotenzial hängt also stark von der Ausgangssituation, dem Konzept, dem eigenen Know-how und dem verfügbaren Kapital ab.

#### *Erfolgsfaktoren für die Umsetzung der Konzepte*

Mikroapartments funktionieren vor allem in Märkten, wo der Druck hoch ist. Dies sind vor allem innenstädtische Lagen oder Standorte in der Agglomeration mit guter öffentlicher Verkehrsanbindung an benachbarte Grossstädte. In diesen Lagen sind die Nutzer tendenziell bereit, Abstriche bei der Wohnfläche zugunsten einer zentralen Lage und der Verfügbarkeit zu machen. In der Region Zürich bildet beispielsweise Schlieren die äusserste Grenze eines für Mikroapartments geeigneten Standortes.

Darüber hinaus spielen Aspekte wie Qualität des Ausbaus und der Ausstattung, sowie die richtige Positionierung am Markt eine wesentliche Rolle. Ein klares Verständnis der Zielgruppen ist dabei entscheidend. Damit einhergehend betonen die Betreiber die Wichtigkeit der gemeinschaftlichen Komponente. Das Angebot an Gemeinschaftsflächen schafft, als Erweiterung der individuellen Wohnfläche, einen effektiven Mehrwert für die Wohnqualität der Bewohner. Diese sind dann eher bereit ihren Aufenthalt zu verlängern. Der Aufbau und die Förderung dieser Gemeinschaft ist daher eine der Kernkompetenzen der Betreiber und geht über das reine Marketing hinaus.

Entscheidend ist auch das richtige Verhältnis zwischen der Grösse und der Anzahl Wohnungen und den Gemeinschaftsflächen. Die Untergrenze für die Wohnfläche eines Mikroapartments liegt bei etwa 21-22 m<sup>2</sup>. Kleinere Wohnflächen würden zum Verlust wichtiger Zielgruppen führen. Die optimale Grösse einer Immobilie für ein Betreiberkonzept variiert je nach Standort und der dort bereits vorhandenen Betreiberstruktur. Beispielsweise verfügt City Pop in Zürich bereits über zwei Standorte und eine Erweiterung um ein weiteres Gebäude mit 20 zusätzlichen Wohnungen wäre problemlos möglich. An einem neuen Standort ohne vorhandene Betriebsstruktur wären hingegen 150 bis 220

Wohnungen notwendig, um wirtschaftlich zu sein, da Anlaufkosten und Personal berücksichtigt werden müssen. 220 Wohnungen stellen in der Regel die Maximalgrösse dar, da bei grösseren Gebäuden der betriebliche Aufwand und das Betriebsrisiko erheblich steigt.

### *Probleme und Risiken*

Neben den baulichen Herausforderungen, die typischerweise mit einem Umbau einhergehen, sehen die Entwickler das grösste Problem bei der Umsetzung der Konzepte in der Zonenkonformität und den baurechtlichen Rahmenbedingungen.

Das geltende Planungsrecht auf einem Grundstück legt fest, welche Nutzungen genehmigungsfähig sind. Im Zusammenhang mit Mikroapartments besteht jedoch häufig Unklarheit über die Art der Nutzung. Ein Betreiberkonzept, welches Mikroapartments mit ergänzenden Serviceleistungen befristet vermietet, ist zwischen Wohnnutzung und Hotelgewerbe angesiedelt. Bei der Prüfung von Baugesuchen muss daher anhand einer Einzelfallbetrachtung des Gesamtkonzepts beurteilt werden, ob die Nutzung zonenkonform ist. Diese Einordnung kann aufgrund unterschiedlicher regionaler Vorschriften variieren, da jeder Kanton seine eigenen Bestimmungen hat. Während in Genf eine Hotel-Lizenz für den Betrieb solche Konzepte erforderlich ist, hängt die Einstufung in Zürich stark von der spezifischen Zone und dem Gebäude ab und in Opfikon muss wiederum eine Mindestaufenthaltsdauer von 90 Nächten gewährleistet sein.

Bei der Umsetzung von Microliving-Konzepten regt sich oft Widerstand aus der Politik oder seitens Behörden bei den Bewilligungsprozessen. Im Bestreben zu verhindern, dass durch Plattformen wie Airbnb oder auch Serviced Apartments, Wohnungen an zentralen Standorten dem Wohnungsmarkt entzogen werden, werden diese Nutzungsformen vielerorts eingeschränkt oder verboten. Da Microliving-Konzepte meist temporären Wohnraum anbieten, fallen sie je nach Interpretation ebenfalls unter diese Beschränkungen fallen. Die Anbieter müssen also die Behörden vom Mehrwert solcher Projekte für die Gemeinde und den lokalen Wohnungsmarkt überzeugen.

### **4.3.3 Potenzial von Mikroapartments für den Wohnungsmarkt**

Die Anbieter sind der Überzeugung, dass Mikroapartments das Potenzial haben zur Entspannung der Wohnungsknappheit beizutragen. Die begründen dies mit der hohen Wohn- dichte auf kleinem Raum, was den Wohnflächenverbrauch pro Person erheblich reduziert. Obwohl sie ein anderes Kundensegment ansprechen, erhöhen auch solche Betreibermodelle das Wohnungsangebot und tragen letztlich zur Entspannung des Wohnungsmarktes bei. Wer sich temporär in einem Mikroapartment einmietet, muss nicht auf die Suche

nach einer herkömmlichen Wohnung gehen, so dass der Wohnungsmarkt nicht zusätzlich unter Druck gerät. Dies fördert eine bedarfsgerechte Wohnraumallokation. Dieses Potenzial besteht auch an Standorten von Grosskonzernen. Oft mieten diese Firmen herkömmliche Wohnungen, um ihren Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen. Diese Wohnungen liessen sich in den Wohnungsmarkt zurückführen, indem Mikroapartment-Kontingente von den Firmen erworben werden.

Das Potenzial dieser Wohnform durch Umnutzungen wäre durchaus grösser, wenn sich die Raumplanung mehr am tatsächlichen Bedarf als an ideologischen Grundsätzen orientieren würde. Ein bedarfsgerechter Ansatz wäre laut Alex Valsecchi, Leiter Business Development bei Halter, beispielsweise in Gewerbegebieten mit hohen Leerständen hybride Konzepte umzusetzen, die temporär oder auch längerfristig als Wohnnutzung dienen und bei verändertem Bedarf wieder umgewandelt werden können. Dies würde zu einer raschen Entlastung des Wohnungsmarktes führen. Solche Gebiete sind in der Regel auch weniger sensibel, weisen bereits eine hohe Dichte auf und stehen nicht unter Denkmalschutz. Es erscheint paradox, dass heute versucht wird, in Gebieten zu verdichten, in denen eigentlich niemand verdichten will und wo man auf erheblichen Widerstand von Nachbarn, Denkmalschutz und anderen Interessensgruppen stösst.

#### *Marktpotenzial und zukünftige Entwicklung*

Das Marktpotenzial von Mikroapartments wird von den Anbietern generell als sehr positiv eingeschätzt, insbesondere in urbanen Zentren wie Zürich, Bern, Lausanne und Genf. Es ist nicht davon auszugehen, dass in den Städten in Zukunft mehr Fläche zur Verfügung steht, die Nachfrage nach städtischem Wohnraum wird jedoch kaum abnehmen. Mikroapartments können daher ein nachhaltiges Instrument sein, um diese Nachfrage abzudecken und den Flächenverbrauch pro Kopf zu reduzieren.

Mikroapartments sind derzeit eindeutig ein Nischenmarkt. Ihr Anteil am gesamten Wohnungsmarkt liegt laut Roger Krieg, Geschäftsführer von Livingtown, deutlich unter 1%. Allerdings drängen neue Anbieter auf den Markt und bestehende Betreiber verfolgen ambitionierte Expansionsstrategien, da in den Grosszentren ein erheblicher Nachfrageüberhang nach Wohnraum besteht. Sollten sich die Trends der Zunahme von Kleinhaushalten und des Bevölkerungswachstums in den Städten fortsetzen, ist ein Zukunftsszenario mit einem Marktanteil von 3% bis 5%, analog den Entwicklungen im Co-Working-Markt, nicht unrealistisch. Dies käme einer Verzehnfachung des Marktes gleich.



#### 4.3.4 Nutzergruppen und ihre Motive

Die Hauptzielgruppen sind Young Professionals, Expats, Wochenaufenthalter, junge Paare und Singles. Young Professionals machen den grössten Anteil dieser Nutzergruppe aus. Entsprechend liegt das Durchschnittsalter bei rund 34 Jahren. Rund die Hälfte aller Nutzer kommt aus dem Ausland, hauptsächlich aus beruflichen Gründen.

Entsprechend dieser Prävalenz sind die Hauptgründe für die Wahl eines Mikroapartments die kurzfristige Verfügbarkeit, die vollwertige Ausstattung und die zentrale Lage. Die Höhe des Mietzinses spielt ebenfalls eine relevante Rolle, ist aber insbesondere bei befristeten Mieten in der Regel nicht der Hauptgrund. Grundsätzlich wird die hohe Flexibilität und Verfügbarkeit in zentraler Lage höher gewichtet.

Häufig werden Mikroapartments von Grosskonzernen ihren Mitarbeitern zur Verfügung gestellt. So wurde im Claratum in Basel zu Beginn der Vermarktung die Hälfte der angebotenen Mikroapartments von Pharmakonzernen gemietet. Dies ist einer der Gründe, warum solche Wohnformen im höheren Preissegment angesiedelt sind und für einkommensschwächere Gruppen, wie Studenten, in den meisten Fällen nicht erschwinglich sind. Dennoch gibt es einen nicht zu vernachlässigenden Anteil an Nutzern aus dem akademischen Bereich, die eine temporäre Wohnlösung für ein Projekt oder eine Promotion benötigen. Bei Mikroapartments, die unbefristet vermietet werden, gewinnt die Erschwinglichkeit jedoch stark an Bedeutung, da diese Angebote ein eher heterogenes Kundensegment ansprechen.

Die durchschnittliche Mietdauer bei Betreiberkonzepten beträgt 4 bis 6 Monate. In der Regel ist die maximale Mietdauer auf ein Jahr begrenzt, um sicherzustellen, dass das Angebot als temporäre Wohnform klassifiziert wird. Im Gegensatz dazu haben unbefristete Angebote in der Regel eine Mindestmietdauer von einem Jahr. Da solche Projekte noch relativ neu sind, fehlen langfristige Daten zur durchschnittlichen Mietdauer. Bei der Mikroapartmentsiedlung Wagonlits in Schlieren erfolgte der Erstbezug Anfang 2022. Im ersten Betriebsjahr gab es bei insgesamt 173 Wohnungen 23 Kündigungen. Ab 2023 gab es weitere 30 Kündigungen innerhalb eines halben Jahres. Hauptgründe für die Kündigungen waren meistens der Wunsch nach einer grösseren Wohnung aufgrund einer neuen Partnerschaft oder veränderte berufliche Umstände.

#### 4.3.5 Gemeinschaftliche Aspekte

Gemeinschaftsräume sind ein wesentlicher Bestandteil von Betreiberkonzepten. Bei diesen ist die durchschnittliche Wohnfläche der einzelnen Mikroapartments tendenziell

kleiner als bei Mikroapartments-Anlagen mit unbefristeten Mietverträgen.<sup>6</sup> Insbesondere bei den kleinsten Mikroapartments mit einer Fläche von 22 m<sup>2</sup> ist die Mieterzufriedenheit ein zentrales Thema. Laut Pawel Gawor von City Pop kann nicht erwartet werden, dass sich die Bewohner auf dieser kleinen Fläche langfristig wohlfühlen. Aus seiner Sicht erhöht das Angebot von Gemeinschaftsflächen als Erweiterung der individuellen Wohnfläche die Wohnqualität und die Mieterzufriedenheit deutlich. Dies senkt die Fluktuation und damit die Bewirtschaftungskosten.

Die Gemeinschaftsflächen stehen allen Mietern zur Verfügung und sind im Mietpreis inbegriffen. Das Angebot variiert dabei je nach Konzept und Gebäudetyp, eine besondere Bedeutung kommt aber den Aussenräumen zu. Diese werden von den Bewohnern am meisten nachgefragt, da die meisten Mikroapartments über keine individuellen Aussenflächen verfügen. Bei der Umnutzung von Bürogebäuden ist der Ausbau von Balkonen an der Fassade oft nicht realisierbar oder zu teuer, aber die Dachflächen bieten sich im Rahmen einer gemeinschaftlichen Nutzung als Alternative an. Auch Fitnessräume, Co-Living-Räume, Gemeinschaftsküchen sowie diverse Räume für Unterhaltungszwecke wie ein Kino oder ein Musikraum werden nach Aussagen der Betreiber nachgefragt.

Als eines der zentralen Elemente für den Erfolg von Mikroapartments wird von den meisten Betreibern ausserdem eine intakte Community hervorgehoben. Diese entsteht jedoch nicht automatisch, sondern muss von Community Managern aktiv gefördert und gepflegt werden. Zu diesem Zweck werden in regelmässigen Abständen Veranstaltungen für die Bewohner organisiert, wie etwa Grillabende, Stadterkundungen, Koch- oder Sport-Events, die die soziale Interaktion fördern sollen. Häufig gibt es pro Gebäude einen Mitarbeiter für das operative Geschäft, der auch die Organisation solcher Veranstaltungen übernimmt, oder es gibt einen eigenen Community Manager.

In welchem Ausmass solche Gemeinschaftsflächen tatsächlich genutzt werden, hängt stark vom Konzept und der Zielgruppe ab. Bei Liegenschaften mit langfristigen Mietwohnungen haben Gemeinschaftsräume eine eher untergeordnete Bedeutung. Entsprechend werden sie dort viel seltener genutzt als bei Betreiberkonzepten, wo sie einen integralen Teil des Wohnkonzepts ausmachen und ihre Nutzung durch den Betreiber aktiv gefördert wird.

---

<sup>6</sup> Bei den analysierten Objekten weisen die kleinsten Mikroapartments von Betreiberkonzepten eine Fläche von etwa 22 m<sup>2</sup>, während bei Wohnsiedlungen mit unbefristeter Vermietung die kleinsten Mikroapartments eine Wohnfläche von 33 m<sup>2</sup> haben.

Das Verhältnis zwischen den Flächenanteilen für gemeinschaftliche Räume und Wohnungen ist je nach Objekt unterschiedlich und kann nicht pauschal hergeleitet werden. Die Wohnfläche steht jedoch eindeutig im Mittelpunkt, da mit ihr der Hauptumsatz generiert wird und die Anbieter dementsprechend das Ziel verfolgen, die maximal mögliche Anzahl Wohnungen zu realisieren. Es gilt, die richtige Balance zwischen Gemeinschaftsflächen und Wohnflächen zu finden. Klassische Investoren ohne Betreiberkonzept bevorzugen jedoch in der Regel weniger Gemeinschaftsflächen, da diese für sie zusätzlichen Aufwand bedeuten.

## **4.4 Umfrage**

### **4.4.1 Aufbau und Durchführung**

Die Umfrage richtet sich ausschliesslich an aktuelle Mieter von Mikroapartments in der Schweiz, gemäss der im Kapitel 2.1 erläuterten Definition. Beim Aufbau der Umfrage wurde darauf geachtet diese interaktiv und leicht verständlich zu gestalten, mit einem erkennbaren Leitfaden für die Teilnehmer, um eine möglichst hohe Beteiligungs- und Abschlussrate zu erreichen. Da ein Grossteil der Bewohner englischsprachig ist, wurde die Umfrage zweisprachig in Deutsch und in Englisch aufgesetzt.

Der Fragebogen umfasst insgesamt 22 Fragen, welche in drei Themenabschnitte unterteilt sind (siehe Anhang 3). Der erste Abschnitt soll Erkenntnisse über Wohnpräferenzen, Motive und Zufriedenheit der Bewohner von Mikroapartments liefern. Im zweiten Abschnitt wird die Bedeutung der Gemeinschaft und die Nutzung der Gemeinschaftsflächen, bzw. der Bedarf an solchen, thematisiert. Der letzte Teil fokussiert sich auf die Erfassung der demografischen Daten, um ein besseres Bild über die Zielgruppen zu erhalten. Die Abfolge der Fragen ist dabei nicht immer linear, sondern folgt einer Anzeigelogik, welche im späteren Verlauf dieser Arbeit bei den betroffenen Fragen erläutert wird.

Die Datenerhebung wurde in Form einer Onlineumfrage mithilfe der Plattform „Qualtrics“ im Zeitraum vom 5. Juli 2023 bis zum 21. Juli 2023 durchgeführt. Der Zugang zur Umfrage erfolgte über einen bereitgestellten Link und QR-Code.<sup>7</sup> Da Mikroapartments in der Schweiz noch einen Nischenmarkt darstellen, ist die Zielgruppe der Umfrage entsprechend spezifisch und eng gefasst. Aus diesem Grund wurden alle bekannten Betreiber und Verwaltungen von Mikroapartment-Liegenschaften kontaktiert

---

<sup>7</sup> Zudem wurden versuchsweise Flyer mit aufgedrucktem QR-Code in die Briefkästen von 35 Mietparteien der Liegenschaft „Diener 8“ an der Dienerstrasse 8 in Zürich verteilt, da kein Kontakt zur Verwaltung hergestellt werden konnte. Diener 8 bietet Mikroapartments zur unbefristeten Miete an. Der Rücklauf war jedoch im Verhältnis zum Aufwand eher gering.

und um Einverständnis gebeten, eine Befragung unter den Mietern durchzuführen. Daraufhin wurden die Zugangsdaten zur Umfrage zusammen mit einem Begleitschreiben, durch die Anbieter per E-Mail an die Mieter versandt oder auf dem jeweiligen Mieterportal publiziert. Dabei wurden nur Liegenschaften mit einem Standort in der Stadt oder Agglomeration und mit einem Bestand von mindestens 30 Mikroapartments ausgewählt, um eine repräsentative Rücklaufquote zu gewährleisten. Um eine möglichst hohe Beteiligung zu erzielen, wurde unter den Teilnehmenden drei „Digitec“ Einkaufsgutscheine im Wert von je CHF 50 verlost. Die Teilnehmenden konnten an der Verlosung teilnehmen, indem sie am Ende der Umfrage ihre E-Mail-Adresse angaben.

#### **4.4.2 Datenaufbereitung und Auswertung**

Während des definierten Erhebungszeitraums nahmen insgesamt 328 Personen an der Umfrage teil. Bevor diese Daten ausgewertet und für eine statistische Analyse verwendet werden können, müssen sie im Rahmen einer Qualitätskontrolle auf Vollständigkeit und Fehler überprüft und aufbereitet werden.

Dabei wurde festgestellt, dass 41 Personen die Umfrage nicht abgeschlossen haben, weshalb diese unvollständigen Datensätze aus der nachfolgenden Auswertung ausgeschlossen wurden. Im Begleitschreiben zur Umfrage wurden zudem nur Personen zur Teilnahme eingeladen, deren Wohnungen, die Wohnfläche von 40 m<sup>2</sup> nicht übersteigt. Dies liegt zwar über der durchschnittlichen Grösse von Mikroapartments, jedoch sollten auf diese Weise auch die Bewohner der „MOVEMENT“-Wohnungen erfasst werden, die in der Regel knapp unter 40 m<sup>2</sup> liegen.

In der ersten Frage wurden die Teilnehmer daher gebeten, die ungefähre Fläche ihrer Wohnung anzugeben. Hierbei gaben 22 Personen an, in einer Wohnung mit über 40 m<sup>2</sup> zu leben, weshalb auch diese Datensätze von der Auswertung ausgeschlossen wurden. Darüber hinaus wurden 10 weitere Antworten von Bewohnern von Mikroapartments mit Standort im Ausland von der Auswertung ausgenommen, da der Fokus dieser Forschungsarbeit ausschliesslich auf der Schweiz liegt. Allerdings wurden Teilnehmer mit Wohnsitz im Ausland in die Stichprobenauswahl einbezogen, da sie ein Mikroapartment in der Schweiz für einen temporären Aufenthalt oder als Zweitwohnung nutzen und somit eine wichtige Zielgruppe bilden.

Die Validierung der übrigen Antworten hat keine Fehler aufgezeigt. Somit konnten insgesamt 255 Datensätze als Stichprobe für die nachfolgende Datenauswertung

herangezogen werden. Die Tabelle 4 gibt einen Überblick über die Anbieter, bei denen die Umfrage durchgeführt wurde. Die Rücklaufquote beträgt 14%.

Anbieter	Standort	Potenzielle Teilnehmer	Antworten	Rücklaufquote
City Pop	Schweiz	800	168	21%
Wagonlits	Schlieren	116	22	19%
Ariv Coliving	Basel	110	13	12%
Livingtown	Zürich	64	8	13%
Claratum	Basel	35	4	11%
Microcosmo	Chur	49	4	8%
Diener 8	Zürich	35	6	17%
<i>Anonym</i>			30	
<b>Total</b>			<b>255</b>	<b>14%</b>

Tabelle 4: Rücklauf Umfrage

Bei der Datenauswertung kommt die deskriptive Statistik zur Anwendung. Diese erlaubt grundlegende Charakteristiken der Daten zu erfassen und zu interpretieren, unter anderem durch Ermittlung der arithmetischen Mittelwerte und Standardabweichungen. Anhand der Standardabweichung lässt sich die Varianz der Antworten abschätzen.

#### 4.4.3 Eigenschaften der Stichprobe

Um ein besseres Bild über die Teilnehmer und somit über die Zielgruppe für Mikroapartments zu erhalten, soll zunächst auf die demografischen Merkmale eingegangen werden.

Geschlecht	Anzahl	Gewichtung
Weiblich	100	39,7%
Männlich	150	59,5%
Nichtbinär/drittes Geschlecht	2	0,8%
Altersgruppe	Anzahl	Gewichtung
18-30 Jahre	135	53,3%
31-40 Jahre	66	26,1%
41-50 Jahre	30	11,9%
51-65 Jahre	18	7,1%
Über 65 Jahre	4	1,6%
Anzahl Personen im Haushalt	Anzahl	Gewichtung
1	201	79,8%
2	37	14,7%
3 oder mehr	8	3,1%
Keine Antwort	6	2,4%

Tabelle 5: Demographische Eigenschaften der Teilnehmer

Tabelle 5 gibt einen Überblick über wesentliche Merkmale der Stichprobe, wie Geschlecht, Altersstruktur und Haushaltsgrösse. Erwartungsgemäss stellen Einpersonenhaushalte mit rund 80% der Antworten die Hauptzielgruppe für Mikroapartments dar. Es gibt aber auch einen nicht zu vernachlässigenden Anteil von ca. 15% an Paaren. Es ist davon auszugehen, dass die Verbleibdauer bei Mehrpersonenhaushalten in Mikroapartments kürzer ausfällt als bei Einpersonenhaushalten. Gemäss Angaben der Betreiber nutzen Paare das Microliving-Angebot als temporäre Lösung beispielsweise bei ihrer ersten Lebensgemeinschaft oder während sie auf die Fertigstellung ihres Eigenheims warten. Eine Gegenüberstellung der prozentuellen Anteile der Haushaltsformen und der Mietdauer in der Abbildung 8 verdeutlicht diese Aussage. Bei kurz- bis mittelfristigen Aufenthaltsdauern dominieren Mehrpersonenhaushalte. Allerdings ist dieser Unterschied bei dauerhafter Miete nicht so stark ausgeprägt.

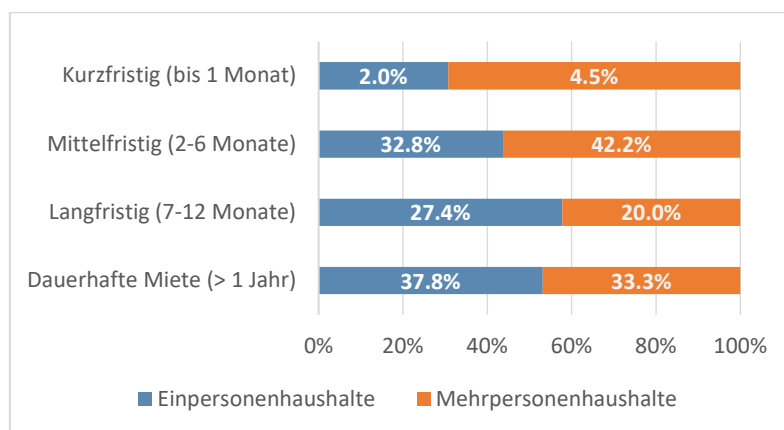


Abbildung 8: Mietdauer bei Ein- und Mehrpersonenhaushalten

Betrachtet man die Altersstruktur der Befragten, so machen mehr als die Hälfte (53%) die Altersgruppe zwischen 18 und 30 Jahren aus. Am zweithäufigsten (26%) wurde ein Alter zwischen 31 und 40 Jahren angegeben. Die Zahlen fallen weiter mit steigendem Alter ab. Berechnet man nun das Durchschnittsalter auf Basis des gewichteten Mittelwertes, so liegt dieses bei 32,6 Jahren. Es handelt sich zwar aufgrund der verwendeten Altersgruppen um einen Schätzwert, jedoch stimmt dieser mit den Angaben der Betreiber überein, die das Durchschnittsalter ihrer Mieter mit 33 bis 34 Jahren angegeben haben.

Berufliche Situation	Anzahl	Gewichtung
Student	47	18,4%
Angestellt	189	74,1%
Selbstständig	10	3,9%
Arbeitslos / arbeitssuchend	4	1,6%
Keine Angabe	5	2,0%

Höchster Bildungsabschluss	Anzahl	Gewichtung
Allg. Schulbildung / Lehre / Abitur	41	16,1%
Fachhochschule	21	8,3%
Universität / Hochschule	159	62,6%
Doktorat / PhD	26	10,2%
Keine Angabe	7	2,8%

Tabelle 6: Berufliche und akademische Profile der Teilnehmer

Tabelle 6 gibt einen Überblick über die beruflichen und akademischen Profile der Befragten. Eine deutliche Mehrheit von 62,6% der Befragten, verfügt über einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss. Mit einem Anteil von 10,4% haben auch Doktoranden und PhD-Studenten eine nennenswerte Präsenz. Das hohe Bildungsniveau bestätigt die Aussagen der Anbieter in den Interviews, dass vor allem qualifizierte Berufstätige die Hauptzielgruppe für Mikroapartments bilden.

In Bezug auf die berufliche Situation ist die überwiegende Mehrheit (74,1%) angestellt. Obwohl Microliving-Angebote in der Schweiz aufgrund ihrer Marktpositionierung und Preisgestaltung klar an Erwerbstätige gerichtet sind, machen Studierende immerhin 18,4% der Befragten aus. Interessanterweise ist innerhalb dieser Studierendengruppe der Anteil der Frauen mit 65% fast doppelt so hoch, wie der von Männern mit 35%. Daraus könnte man schliessen, dass weibliche Studierende eher dazu tendieren, allein (in einem Mikroapartment) zu wohnen, als männliche Teilnehmer, die möglicherweise offener für alternative Wohnformen wie Wohngemeinschaften sind. Die Stichprobengrösse ist jedoch zu gering, um diesbezüglich verlässliche Aussagen treffen zu können. In der Gruppe der Erwerbstätigen hingegen ist das Bild genau umgekehrt und der Anteil der Männer ist mit 66% fast doppelt so hoch wie der von Frauen, wie die Abbildung 9 zeigt.

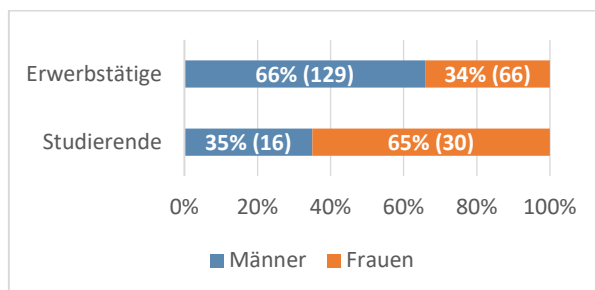


Abbildung 9: Anteil Männer und Frauen bei Erwerbstätigen und Studierenden

Beim monatlichen Bruttoeinkommen zeigt sich ein breites Spektrum, wobei die Mehrheit der Befragten (27,7%) in die Kategorie unter 4'500 CHF fällt (siehe Tabelle 7). An zweiter Stelle folgt die Kategorie 6'001 bis 8'000 CHF mit 18,2%, gefolgt von 4'501 bis 6'000

CHF und über 10'000 CHF mit jeweils rund 11,5%. Entgegen Erwartungen deuten diese Zahlen darauf hin, dass Mikroapartments auch eine erschwingliche Wohnmöglichkeit für Personen mit mittlerem bis niedrigem Einkommen darstellen können.<sup>8</sup> Rund die Hälfte der Gruppe mit Einkommen unter 4'500 mit 33, machen Studierende aus.

Monatliches Einkommen in CHF (Brutto, inkl. 13 Monatslohn)	Anzahl	Gewichtung
Unter 4'500	70	27,7%
4'501 bis 6'000	41	16,2%
6'001 bis 8'000	46	18,2%
8'001 bis 10'000	29	11,5%
Über 10'000	29	11,5%
Keine Angabe	38	15,0%

Tabelle 7: Einkommensklassen der Teilnehmer

Setzt man das Lohnniveau, die Berufstätigkeit und den Standort in Beziehung, so zeigt sich, dass die Bewohner von Mikroapartments mit unbefristeten Mietverträgen tendenziell ein niedrigeres Einkommen haben und diese Angebote auch niedrigere Mieten aufweisen. Sie stellen somit eher eine erschwingliche Wohnlösung dar. Umgekehrt ist das Einkommensniveau der Mieter von Betreiberkonzepten höher. Entsprechend ist diese Nutzergruppe eher bereit, für Flexibilität und Zusatzangebote mehr zu bezahlen.

#### 4.4.4 Wohnverhältnisse und Motive

In diesem Kapitel soll eruiert werden, aus welchen Gründen sich die Befragten für ein Mikroapartment entschieden haben und wie ihr Wohnverhältnis aussieht.

Die einleitende Frage nach der Grösse der Wohnfläche gibt einen allgemeinen Überblick über die durchschnittliche Grösse von Mikroapartments. Die Abbildung 10 zeigt eine Prävalenz von ca. 66% bei Wohnungsgrössen zwischen 20 und 30 m<sup>2</sup>. Etwa 23% der Befragten gaben eine Wohnungsgrösse zwischen 31 und 40 m<sup>2</sup> an. Basierend auf den angenommenen Mittelwerten<sup>9</sup> der jeweiligen Kategorie ergibt sich eine durchschnittliche Wohnungsgrösse von 27 m<sup>2</sup>.

<sup>8</sup> Die Aussagen zu den Einkommensverhältnissen beziehen sich nur auf die untersuchte Stichprobe und können daher nicht für alle Microliving-Projekte verallgemeinert werden, da diese zum Teil unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. So ist beispielsweise das Angebot von Livingtown im Baslerpark Zürich klar auf einkommensstärkere Zielgruppen, vor allem im Businessbereich, ausgerichtet. Dementsprechend wäre dort eine andere Einkommensstruktur der Mieter zu beobachten.

<sup>9</sup> Für die Kategorie „unter 20 m<sup>2</sup>“, wurde der Wert der kleinsten Mikroapartments unter den analysierten Liegenschaften genommen, welcher 18 m<sup>2</sup> beträgt. Für die beiden anderen Grössenkategorien wurden als Mittelwert 25 m<sup>2</sup> respektive 35.5 m<sup>2</sup> angenommen.



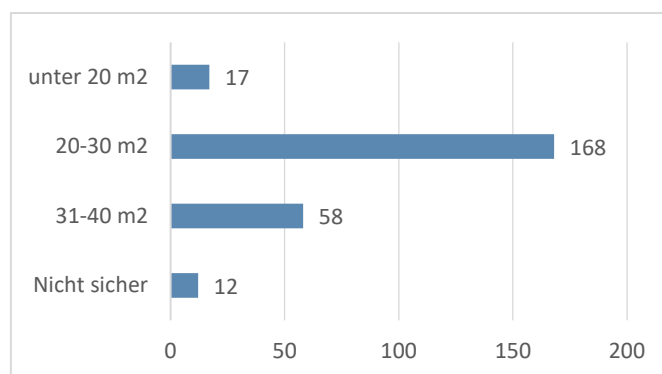


Abbildung 10: Wohnfläche Mikroapartments

Die Gründe für die Wahl eines Mikroapartments sind vielfältig, wobei sofortige Verfügbarkeit und Flexibilität (25.8%), sowie die zentrale Lage (20%) am häufigsten genannt wurden, wie in Abbildung 11 ersichtlich. Die meisten Bewohner scheinen also bereit zu sein, für Flexibilität und eine attraktive Lage weniger Wohnfläche in Kauf zu nehmen.

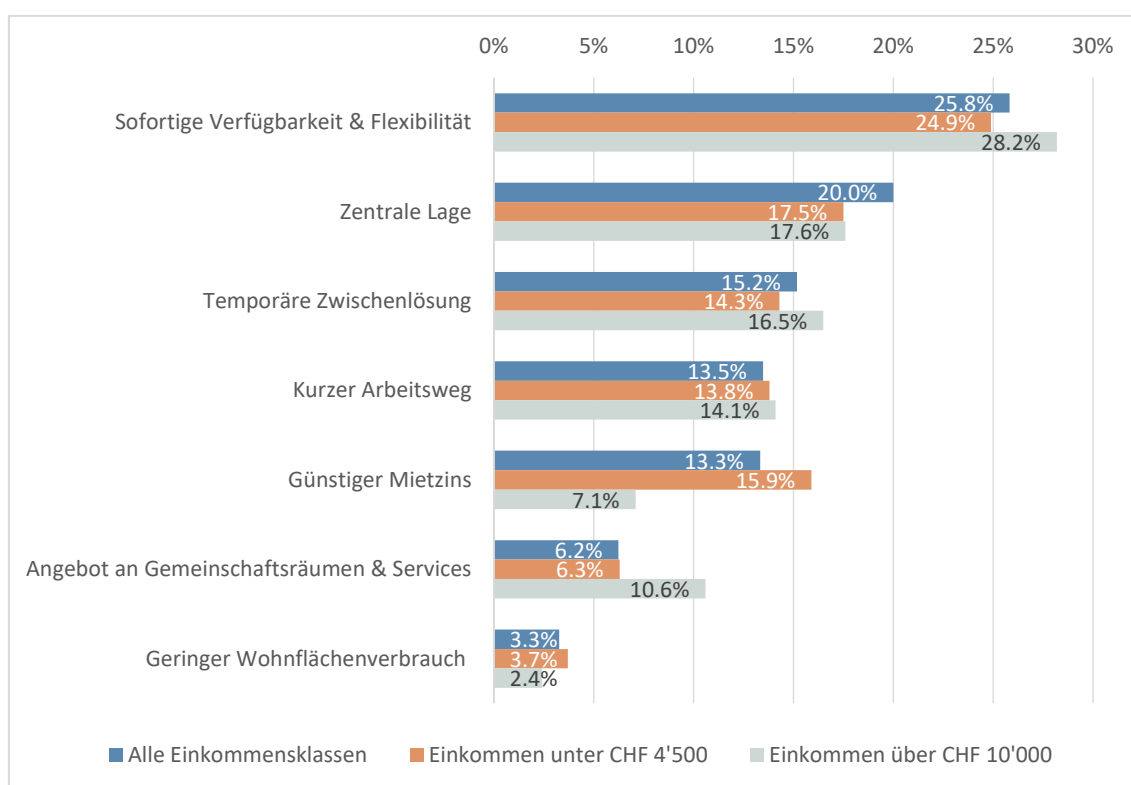


Abbildung 11: Mietgründe eines Mikroapartments nach Einkommensklassen

Interessant ist, dass der günstige Mietpreis erst an fünfter Stelle rangiert (13,3%). Betrachtet man diesen Sachverhalt differenziert nach Einkommensklassen, so zeigt sich erwartungsgemäss, dass die günstige Miete als Grund an Priorität gewinnt, je geringer das verfügbare Einkommen ist. In der untersten Einkommensklasse (unter 4'500 CHF) steht die günstige Miete an dritter Stelle. In der höchsten Einkommensklasse (über CHF 10'000) fällt dieser Grund hingegen auf den vorletzten Platz ab, wie Abbildung 11 zeigt.

Die sofortige Verfügbarkeit und Flexibilität sowie die zentrale Lage bleiben hingegen in allen Einkommensklassen unverändert auf den ersten beiden Rängen.

Das Angebot an Gemeinschaftsräumen und Services, sowie der geringe Wohnflächenverbrauch aus Gründen der Suffizienz sind nochmals deutlich weniger vertreten. Das Ergebnis legt nahe, dass Gemeinschaftsflächen daher eine eher untergeordnete Rolle bei der Wahl eines Mikroapartments spielen. Zuletzt konnten die Teilnehmer im Kommentarfeld „Andere“ auch eigene Entscheidungsgründe für Mikroapartments nennen. Hier wurden vor allem das moderne Design und die Ausstattung der Wohnungen, sowie die Bequemlichkeit einer einzigen monatlichen Gesamtrechnung hervorgehoben. In einigen Fällen wurden die Wohnungen auch vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt oder aufgrund des Mangels an alternativem Wohnraum in Zürich gewählt. Einige Mieter gaben an keine grössere Wohnfläche zu benötigen und betonten den Vorteil weniger Hausarbeit verrichten zu müssen.

#### *Dauer des Wohnverhältnisses*

Die Frage nach der Wohndauer liefert folgende Ergebnisse, die in der Abbildung 12 dargestellt sind. Es zeigt sich, dass ein erheblicher Anteil der Befragten (36.9%) dauerhaft, d.h. länger als ein Jahr, in den Mikroapartments wohnt. Fast ebenso viele Befragte (35.3%) gaben einen Zeitraum zwischen 2 und 6 Monaten an und 25.5% gaben an, ihr Mikroapartment langfristig zwischen 7 und 12 Monaten zu nutzen. Nur 6 Personen (2.4%) gaben eine kurzfristige Wohndauer von unter einem Monat an.

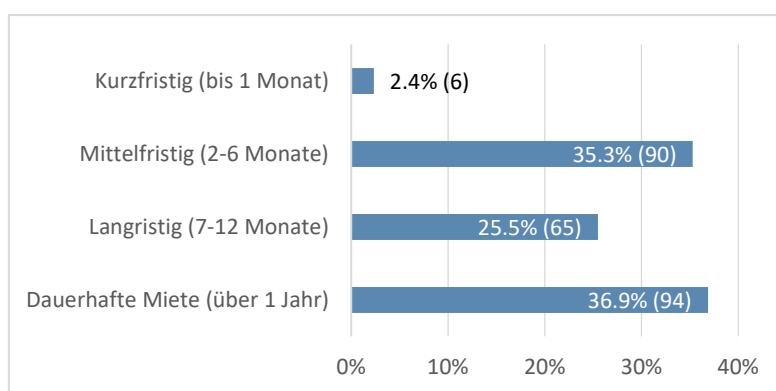


Abbildung 12: Dauer des Wohnverhältnisses

Allen Befragten, die angaben, nicht dauerhaft in einem Mikroapartment zu wohnen, wurde die Folgefrage gestellt, ob sie sich vorstellen könnten, dauerhaft, d.h. länger als ein Jahr, in einem Mikroapartment zu wohnen. Von den insgesamt 161 Antworten gaben rund 40% an, dass sie sich das vorstellen könnten. Rund 30% antworteten mit vielleicht und

28% verneinten die Frage. Diese Ergebnisse legen nahe, dass Mikroapartments trotz ihrer geringen Grösse durchaus Potenzial als dauerhafte Wohnform für Einpersonenhaushalte haben und bereits von mehr als einem Drittel der Bewohner dauerhaft bewohnt werden.

Inwieweit Gemeinschaftsräume dazu beitragen die Akzeptanz von Mikroapartments als dauerhafte Wohnform zu erhöhen wird ferner im Kapitel 4.4.6 erläutert. Zunächst wird im folgenden Kapitel auf die Wohnbedürfnisse und die Zufriedenheit der Nutzer von Mikroapartments eingegangen.

#### **4.4.5 Zufriedenheit und Bedürfnisse**

Die Tatsache, dass mehr als ein Drittel der Befragten bereits länger als ein Jahr in Mikroapartments lebt, deutet darauf hin, dass diese Wohnform von den Bewohnern durchaus als langfristige Wohnform akzeptiert wird. Nun könnte es sein, dass ein Teil dieser Personen in Mikroapartments leben muss, weil sie in ihrer jeweiligen Lebenssituation keine Alternativen haben und eigentlich mit ihrer Wohnsituation unzufrieden sind.

Um diese Annahme auszuschliessen, wurden die Teilnehmer gefragt, wie sie die Wohnqualität ihrer Mikroapartments einschätzen. Tatsächlich zeigen die Befragungsergebnisse ein durchweg positives Bild bei der Wohnqualität: Fast 96% der Befragten äusserten sich entweder "sehr zufrieden" (48,6%) oder "eher zufrieden" (47,5%) mit der Wohnqualität ihres Mikroapartments, während nur eine sehr geringe Anzahl "eher unzufrieden" (3,53%) oder "unzufrieden" (0,39%) waren.

Diese Ergebnisse legen nahe, dass trotz der kleineren Wohnfläche, es Faktoren gibt, welche die Wohnqualität und somit die Zufriedenheit positiv beeinflussen. Um diese Faktoren zu identifizieren, wurden in zwei weiteren Fragen die Präferenzen der Bewohner hinsichtlich der Ausstattung ihres Wohnraums und der Standortwahl abgefragt.

In Bezug auf den Wohnraum standen den Befragten sechs Kriterien zur Auswahl:

- Eigener Balkon
- Grössere Raumhöhe (2.8m oder mehr)
- Guter Schallschutz
- Design & Ausstattung
- Flexible Raumeinteilung (z.B. Schiebetüren, bewegliche Möbelmodule)
- Zusätzlicher Stauraum (Redit)

Die Befragten konnten diese Kriterien in eine Rangfolge bringen (die wichtigsten ganz oben, die unwichtigsten ganz unten). Demnach ist „Design und Ausstattung“ mit 30% der

Antworten das wichtigste Kriterium. Die beiden Kriterien „eigener Balkon“ und „guter Schallschutz“ erhielten mit 26% respektive 25% fast gleich viele Stimmen. Der „zusätzliche Stauraum“ scheint dagegen nur für 4% der Befragten das wichtigste Kriterium zu sein. Ebenfalls scheint die „grössere Raumhöhe“ mit 6% weniger wichtig (siehe Abbildung 13).

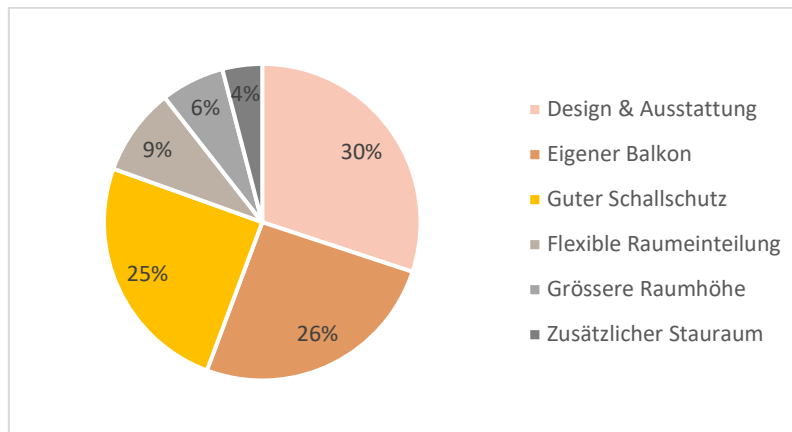


Abbildung 13: Mieterpräferenzen bei der Wohnraumgestaltung

Die Anforderungen an die Mikroapartments sind also vielfältig und individuell. Bei der Priorisierung dieser Anforderungen kristallisieren sich insbesondere der Wunsch nach gutem Schallschutz und ansprechendem Design und Ausstattung als besonders wichtig heraus. Auffallend ist hierbei, dass zusätzlicher Stauraum (Redit) am niedrigsten priorisiert wurde, obwohl gerade in Mikroapartments der Platz begrenzt ist. Dies könnte auf gut durchdachte Stauraumkonzepte in den Wohnungen zurückzuführen sein, die den Mietern ausreichend Platz zur Verfügung stellen, oder auf einen minimalistischeren Lebensstil der Mieter. Zudem kann bei Anbietern wie City Pop bei Bedarf zusätzlicher Stauraum angemietet werden.

### *Verbesserungsvorschläge*

Die Teilnehmer hatten ferner die Möglichkeit ihre eigenen Verbesserungsvorschläge anzugeben, was zu 92 Rückmeldungen führte. Diese lassen sich etwa zu gleichen Anteilen in vier Themenbereiche gliedern:

#### *Raumgestaltung*

- Klare Trennung von Wohn- und Schlafbereich sowie Küche
- Schiebetüren (z.B. zum Redit) statt normaler Türen um Platz zu sparen
- Minimalistisches Design, um den Wohnraum grösser wirken zu lassen
- Zusätzliche Einbauschränke, optimierte Möbelanordnung

### *Raumklima*

- Das Fehlen einer Wohnungslüftung bzw. einer Klimaanlage (im Sommer wird es in einer kleinen Wohnung schnell zu warm)

### *Küche & Ausstattung*

- Fehlender Dampfabzug, Backofen, Geschirrspüler oder eigene Waschmaschine
- Küche bzw. Kochfeld zu klein für eine vollwertige Nutzung
- Mehr Küchenstauraum

### *Aussenraum*

- Ein eigener Balkon oder Gemeinschaftsgarten bzw. Terrasse

Für einige war ausserdem der Mietpreis zu hoch oder sie wünschten sich für den Mietpreis eine etwas grössere Wohnfläche.

### *Präferenzen Standortwahl*

Als nächstes sollen die Präferenzen bei der Wahl des Wohnortes untersucht werden. Die Teilnehmer hatten dazu acht Antwortmöglichkeiten, von denen sie maximal vier auswählen konnten. Die Wahl des Wohnortes scheint bei den Mietern stark von praktischen Erwägungen geleitet zu sein, wie in der Abbildung 14 ersichtlich.

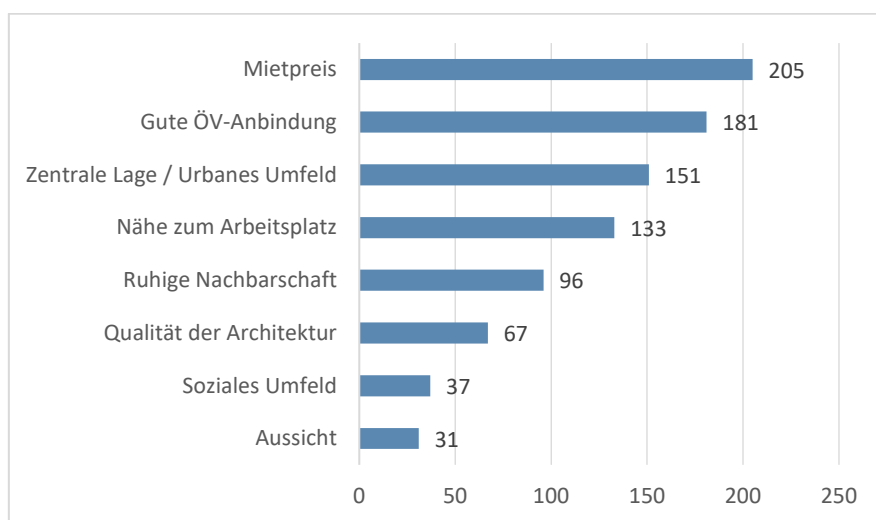


Abbildung 14: Präferenzen für die Auswahl des Wohnortes

Der Mietpreis (22,8%) und eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr (20%) werden als wichtigste Kriterien genannt, gefolgt von der zentralen Lage und der Nähe zum Arbeitsplatz. Dagegen spielen Faktoren wie Aussicht, ruhige Nachbarschaft und soziales Umfeld eine deutlich untergeordnete Rolle.

Dies deutet darauf hin, dass die Wahl des Wohnorts bei den Bewohnern von Mikroapartments hauptsächlich von Mobilitäts- und Kostenüberlegungen beeinflusst wird und weniger von qualitativen Merkmalen wie Aussicht und Ruhe.

Dies zeigt, dass die Frage nach dem Mietzins durchaus relevant ist, die Mikroapartments jedoch nicht wegen „günstigem“ Mietzins gewählt werden. Dies verdeutlicht auch die Auswertung der nächsten Frage nach der Höhe des Mietzinses (siehe Abbildung 15).

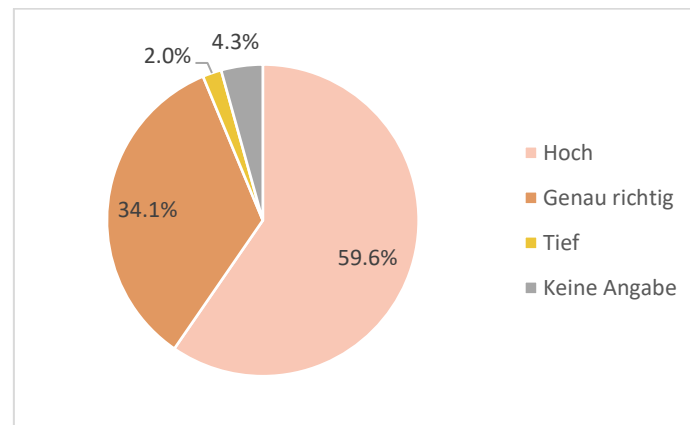


Abbildung 15: Beurteilung der Höhe des Mietzinses

Die Ergebnisse machen deutlich, dass Mikroapartments keine erschwingliche Wohnform sind. Von den 255 Befragten empfinden die Mehrheit (152 Personen, 59,6%) den Mietzins als hoch. Rund ein Drittel (87 Personen, 34,1%) betrachten den Mietzins als genau richtig und lediglich 2% sind der Meinung der Mietzins wäre tief. 11 Personen haben dazu keine Angaben gemacht.

Der als hoch empfundener Mietzins scheint jedoch keinen grossen Einfluss auf die Mieterzufriedenheit zu haben bzw. die Mieter sind bereit einen hohen Mietzins für die zentrale Lage und Flexibilität in Kauf zu nehmen, auch wenn sie das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht immer für angemessen halten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Bewohner von Mikroapartments trotz des begrenzten Platzes hohe Anforderungen an ihre Wohnqualität haben und stark von praktischen Erwägungen getrieben sind. Sie schätzen Aspekte wie gute Schallisolierung und ansprechendes Design und bevorzugen Standorte, die gut an den öffentlichen Verkehr angebunden und nahe an ihrem Arbeitsplatz sind. Trotz der allgemeinen Zufriedenheit mit ihren Wohnungen gibt es jedoch Raum für Verbesserungen, insbesondere in Bezug auf Klimatisierung und Aussenraum.

#### 4.4.6 Bedeutung der Gemeinschaft

Neben der Individualität und Flexibilität werden Microliving-Angebote oft über die Idee der sozialen Interaktion und der Gemeinschaftlichkeit beworben. So formuliert City Pop auf seiner Homepage einen der eigenen Markenwerte: „*Als Gast kommen, als Familienmitglied gehen*“. Im Gegensatz zu Wohntypologien wie Cluster-Wohnen ist Microliving aber in erster Linie eine individuelle Wohnform und weniger explizit auf die Qualitäten des Zusammenlebens ausgerichtet. Die Betreiber betonen aber die Wichtigkeit von Gemeinschaftsflächen und einer intakten Community als Voraussetzung für den Erfolg. Dies ist Gegenstand der Untersuchung der nächsten Fragen.

##### *Die Bedeutung der Gemeinschaft*

Die Frage nach der Bedeutung der Gemeinschaft und des Austauschs mit anderen Bewohnern wurde von 255 Personen beantwortet. In der Grundgesamtheit der Stichprobe scheinen die Mieter von Mikroapartments bei der Bewertung des Gemeinschaftsaspekts eine eher neutrale Position einzunehmen (siehe Abbildung 16). Dies könnte darauf hindeuten, dass die Bewohner zwar die Möglichkeit zur sozialen Interaktion schätzen, dies aber nicht ihr primäres Anliegen bei der Wahl dieser Wohnform ist. Dennoch betonen 30,6% der Befragten die Wichtigkeit der Gemeinschaft, was darauf hindeutet, dass ein nicht unerheblicher Teil der Bewohner Wert auf soziale Kontakte legt.

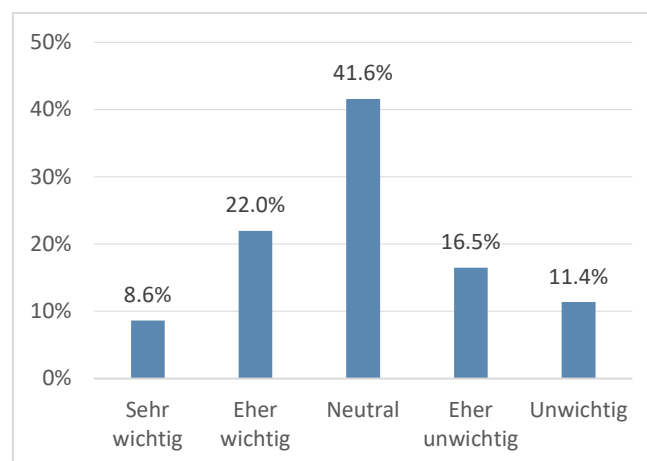


Abbildung 16: Wichtigkeit der Gemeinschaft für Bewohner von Mikroapartments

Aus den geführten Interviews mit den Anbietern lassen sich zu dieser Frage zwei Aussagen ableiten: Zum einen sind der gemeinschaftliche Aspekt und die entsprechenden Raumangebote wichtiger bei temporären Wohnformen als bei einem klassischen Mietverhältnis. Begründet wird dies mit dem grossen Anteil ausländischer Bewohner (z.B. Expats), welche in die Schweiz kommen und ihr soziales Netzwerk ausbauen möchten. Dagegen

haben Personen die langfristig eine Wohnung mieten in der Regel schon ein etabliertes soziales Netzwerk und sind daher weniger am kollektiven Austausch interessiert. Hier spielen zum Teil auch kulturelle Aspekte eine Rolle. Die zweite Aussage ist, dass bei Betreiberkonzepten die Community aktiv verwaltet und gefördert wird, während bei klassischen Verwaltungen die Gemeinschaft nicht aktiv aufgebaut wird.

Im weiteren Verlauf der Umfrage werden die Fragen nicht linear nacheinander gestellt. Nach der Hauptfrage „Gibt es in Ihrer Wohnsiedlung Gemeinschaftsräume?“ wurden die Befragten je nach gegebener Antwort zu unterschiedlichen Fragen weitergeleitet, gemäss diesem Schema:

Hauptfrage	Antwortmöglichkeiten	# Antworten	Weiterführende Frage
Gibt es in Ihrer Wohnsiedlung Gemeinschaftsräume?	1. Ja und ich nutze sie	78 → 1.1	1.1 Wie häufig nutzen Sie folgende Gemeinschaftsräume (sofern im Haus vorhanden)?
	2. Ja, aber ich nutze sie nicht	99 → 2.1	2.1 Aus welchen Gründen nutzen Sie die Gemeinschaftsräume nicht?   3.1
	3. Nein, es gibt keine	67 → 3.1	↓ 3.1 Für welche Aktivitäten würden Sie einen Gemeinschaftsraum nutzen?
	4. Ich weiss es nicht	11 → 3.1	

Tabelle 8: Anzeigelogik Fragegruppe Gemeinschaftsräume

### *Verfügbarkeit und Nutzung von Gemeinschaftsräumen*

Etwa ein Drittel der Befragten (30.6%) gab an, dass es in ihrer Liegenschaft Gemeinschaftsräume gibt und sie diese auch nutzen (Abbildung 17). Allerdings überwiegt der Anteil derer, die die Räume zwar kennen, sie aber nicht nutzen (38.8%). 26.3% gaben an, dass es in ihrer Liegenschaft keine Gemeinschaftsräume gibt, während 4.31% unsicher waren. Es besteht eine Diskrepanz zwischen der Verfügbarkeit von Gemeinschaftsräumen und deren tatsächlicher Nutzung.

Während viele der Befragten Zugang zu solchen Räumen haben, nutzen sie diese nicht immer. Die Gründe für die Nichtnutzung variieren (Abbildung 18). Die häufigste Begründung war "Kein Bedarf" (40,9%), der zweithäufigste Grund war, dass die Bewohner eine Einzelnutzung, anstelle einer gemeinschaftlichen Nutzung, des Raumangebots bevorzugen würden (30,1%). Andere häufig genannten Gründe waren Nichtnutzung wegen Zeitmangel oder weil die Gemeinschaftsräume keine grosse Anziehungskraft haben und meistens leer sind.



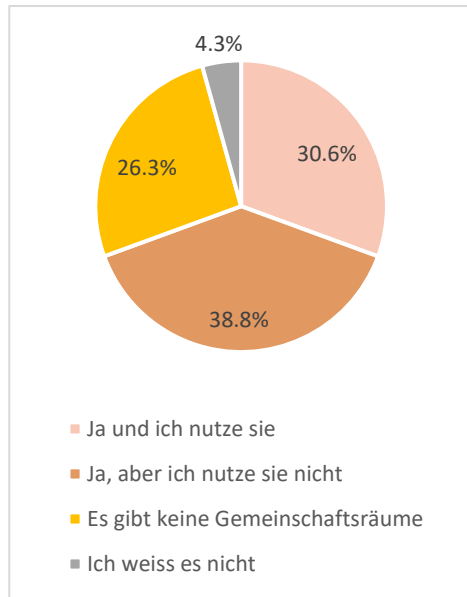


Abbildung 17: Nutzung Gemeinschaftsräume

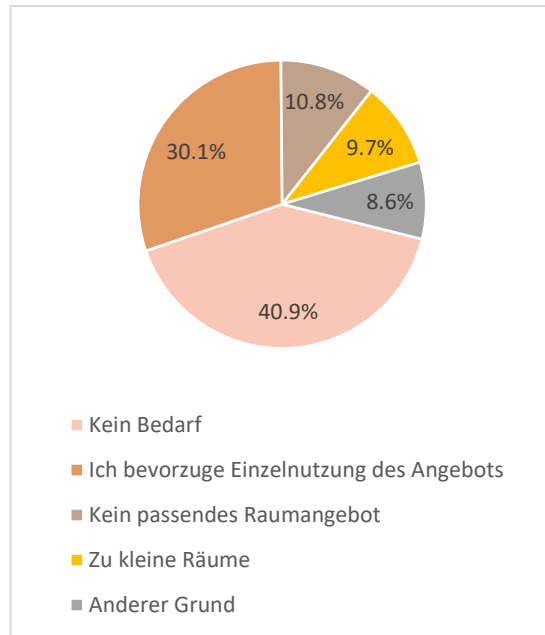


Abbildung 18: Gründe für die Nichtnutzung der Gemeinschaftsräume

### Nutzungsfrequenz der Gemeinschaftsräume

Die 30,6% der Bewohner, die in der vorherigen Frage angegeben haben die Gemeinschaftsräume zu nutzen, wurden anschliessend gefragt welche Art der Gemeinschaftsräume sie nutzen und wie häufig (Abbildung 19). Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, für fünf Nutzungskategorien von Gemeinschaftsräumen anzugeben, wie häufig sie diese nutzen würden, sofern ein solches Angebot in ihrer Wohnanlage vorhanden ist.

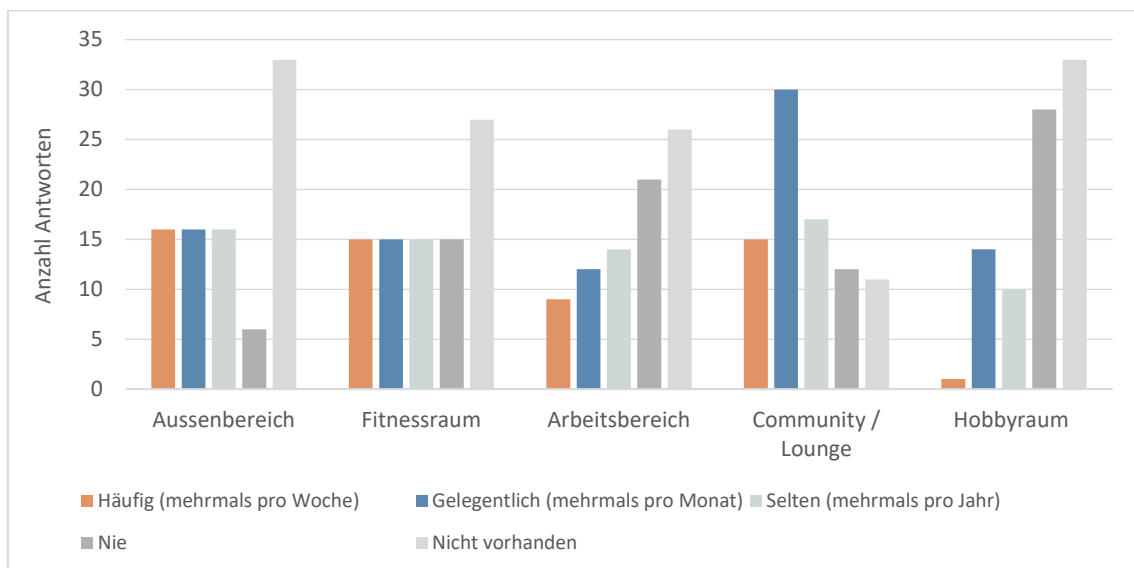


Abbildung 19: Häufigkeit der Nutzung von ausgewählten Gemeinschaftsräumen

Die Ergebnisse lassen darauf schliessen, dass insbesondere der Aussenbereich und die Fitnessangebote häufig (mehrmals pro Woche) oder zumindest gelegentlich (mehrmals

pro Monat) genutzt werden, trotz ihrer nicht allgegenwärtigen Verfügbarkeit. Das deutet darauf hin, dass solche Angebote für viele Bewohner durchaus attraktiv sind. Community-Bereiche bzw. Community Zone werden ebenfalls häufig genutzt. Die grosse Anzahl der Antworten zu diesem Punkt hängt aber zum Teil auch damit zusammen, dass es in den meisten Betreiberkonzepten eine Community Zone gibt. Sie werden daher nicht so häufig genutzt wie der Aussenbereich und der Fitnessraum, da sie zwar gleich viele Antworten zur häufigen Nutzung erhalten haben, dies aber bei einer höheren Verfügbarkeit als die beiden anderen gemeinschaftlich genutzten Angebote.

Der Arbeitsbereich scheint eine mässige Nutzung zu erfahren, nur 9 Personen gaben an diesen häufig zu nutzen und 12 gelegentlich. Die meisten nutzen den Bereich eher selten oder gar nicht, falls dieser vorhanden ist. Schliesslich hat der Hobbyraum (z.B. ein Musikzimmer) die geringste Verfügbarkeit und auch einen tiefen Nutzungsanteil. Dies deutet darauf hin, dass, obwohl er in vielen Liegenschaften fehlt, die Nachfrage auch nicht besonders hoch ist. Ausserdem bedingt ein Hobbyraum eher eine individuelle Nutzung. Im Fokus der Anbieter scheint aber eher eine gemeinschaftliche Nutzungsform.

#### *Nutzungsfrequenz der Gemeinschaftsräume*

Die letzte Frage, für welche Aktivitäten die Bewohner potenziell Gemeinschaftsräume nutzen würden, richtet sich an alle Befragten, die angegeben haben, keine Gemeinschaftsräume zu nutzen, sei es, weil diese nicht vorhanden sind oder aus individuellen Gründen. Zu dieser Frage gingen 155 Antworten ein (Abbildung 20).

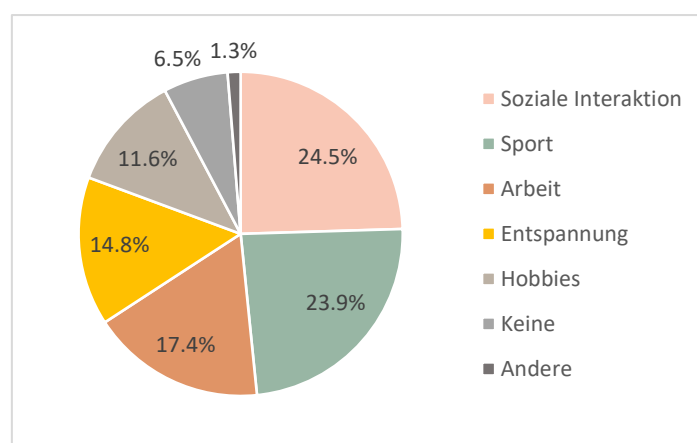


Abbildung 20: Gewünschte Aktivitäten in Gemeinschaftsräumen

Gemäss Ergebnissen sind die bevorzugten Aktivitäten für die Nutzung eines Gemeinschaftsraumes allen voran die soziale Interaktion, die von 24,5% der Befragten gewählt wurde, sowie Sport mit 23,9% der Stimmen. 17,4% der Befragten würden einen

Gemeinschaftsraum für Arbeitszwecke und 14,8% zur Entspannung nutzen. Im Vergleich dazu gaben nur 11,6% an, den Raum für Hobbies zu nutzen, und eine noch geringere Anzahl von 6,5% gaben an, dass sie den Gemeinschaftsraum überhaupt nicht nutzen würden. Zwei Personen haben eigene Wünsche für einen gemeinschaftlich genutzten Raum angegeben: Eine "TV-Lounge" und eine "gemeinschaftliche Küche", sowie ein "Gästezimmer für Besuch".

Die Ergebnisse decken sich also grösstenteils mit den Präferenzen der Gruppe, welche Gemeinschaftsräume nutzt, wie zuvor in der Abbildung 19 dargestellt. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Gemeinschaftsräume in erster Linie als Orte für soziale Interaktionen und sportliche Aktivitäten angesehen werden.

#### **4.5 Diskussion der Ergebnisse**

Die Analyse der Daten hat gezeigt, dass der Mietpreis bei Betreiberkonzepten im Durchschnitt mehr als doppelt so hoch ist wie die Standardmiete für vergleichbare Wohnungen in der Nachbarschaft. Diese Preisdifferenz ergibt sich aus den Hauptmerkmalen dieser Angebote: Flexibilität, schnelle Verfügbarkeit, Komplettausstattung und zusätzliche Dienstleistungsangebote. Für diese Vorteile sind die Zielgruppen bereit, mehr zu bezahlen. Je flexibler und kurzfristiger der Aufenthalt, desto höher ist in der Regel Preisaufschlag. Auch bei langfristig vermieteten Angeboten verzeichnen Mikroapartments rund 20% höhere Mieterträge, was auf das Vermarktungskonzept, die vollwertige Möblierung und den modernen Ausbaustandard zurückgeführt werden kann.

Die Anbieter prognostizieren für dieses Marktsegment nachhaltiges Nachfragepotenzial, weshalb sie ihre Marktanteile weiter ausbauen. Insbesondere lassen sich Betreiberkonzepte im Rahmen von Umnutzungen leerstehender Büroimmobilien umsetzen, was nicht nur dem Eigentümer der Immobilie zugutekommt, weil diese wieder marktfähig gemacht wird, sondern auch dem Wohnungsmarkt. Die gesetzlichen Grundlagen für solche Umnutzungen sind jedoch oft unklar und je nach Kanton unterschiedlich. Zudem ist die Zonenkonformität oft nicht gegeben.

Für die Zielgruppen bieten Mikroapartments eine kurzfristig verfügbare Wohnalternative in zentraler Lage auf Zeit. Ein Angebot, das sie sonst auf dem Wohnungsmarkt nur schwer finden würden. Trotz hoher Mietpreise und kleiner Wohnflächen bewerten sie die Wohnqualität dieser Wohnformen auch langfristig als hoch. Das vorhandene Gemeinschaftsangebot wird von den Bewohnern genutzt, ist aber nicht ihr primäres Bedürfnis.

## 5. Schlussbetrachtung

### 5.1 Fazit

Im abschliessenden Kapitel werden, die eingangs gestellten Forschungsfragen zum Potenzial von Mikroapartments beantwortet.

*Welche Wohnpräferenzen zeichnen die Bewohner von Mikroapartments aus und inwiefern kann diese Typologie als langfristige Wohnform dienen?*

Das überwiegende Kundensegment besteht aus Arbeitnehmern, die eine temporäre, kurzfristig verfügbare Wohnmöglichkeit suchen, sowie Singles, die eine solche Wohnlösung lebensphasenweise nutzen. Diese Zielgruppen legen Wert auf eine zentrale Lage und Flexibilität sowie auf eine hochwertige Ausstattung und ein ansprechendes Design.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass bereits mehr als ein Drittel der Bewohner von Mikroapartments langfristig in diesen wohnen. Die hohen Zufriedenheitswerte deuten darauf hin, dass Mikroapartments auch eine langfristige Wohnform sein können, jedoch nur für Einpersonenhaushalte. Nichtsdestotrotz wird diese Wohnform eher aus pragmatischen Motiven genutzt. Das können berufliche Gründe sein, die erschwinglichen Mietpreise bei unbefristeten Angeboten oder auch der Umstand, dass in der aktuellen Lebensphase keine grössere Wohnung benötigt wird. Dass die Mieter mehrere Jahre in dieser Wohnform verbleiben, wird jedoch eher die Ausnahme als die Regel bleiben.

*Welche Bedeutung messen die Bewohner von Mikroapartments der Gemeinschaft bei und inwiefern sind Gemeinschaftsräume eine notwendige Ergänzung zum individuellen Wohnraum?*

Die Bedeutung der Gemeinschaft wird vor allem von den Anbietern von Betreiberkonzepten hervorgehoben. Auch wenn die Gemeinschaft nicht eine der Hauptgründe sind, weshalb die Zielgruppen sich für Mikroapartments entscheiden, so ist es gemäss ihren Aussagen einer der Gründe, weshalb sie schlussendlich länger bleiben. Das Angebot an Gemeinschaftsräumen erweitert den individuellen, kleinteiligen Wohnraum und erhöht damit die Wohnqualität und Zufriedenheit. Insbesondere bei Betreiberkonzepten, die ein aktives Community Management betreiben, scheinen die Bewohner das Angebot auch zu nutzen. Vor allem die Aussenbereiche sind hier sehr wichtig. Dem Gemeinschaftsaspekt stehen die meisten Nutzer jedoch neutral gegenüber.

*Welche Chancen bieten Mikroapartments für den Immobilienmarkt hinsichtlich der Umnutzung leerstehender Immobilien und der Entlastung des Wohnungsmarktes in urbanen Zentren?*

Mikroapartments bieten vor allem Opportunitäten im Rahmen von Umnutzungen leerstehender Bürogebäude oder Hotels. Durch ihre Kleinteiligkeit schaffen sie eine hohe Wohndichte und leisten damit einen Beitrag zur Wohnraumversorgung. Auch wenn die meisten Mikroapartments temporär angeboten werden, sorgt ihr Angebot für eine Entlastung des Wohnungsmarktes. Die Bedürfnisse der Zielgruppen, für die Mikroapartments erstellt werden, entsprechen jedoch in der Regel nicht den Wohnpräferenzen der breiten Bevölkerung. Sie stellen nur in Einzelfällen eine bezahlbare Wohnalternative für einkommensschwächere Bevölkerungsschichten dar. Die meisten Betreiberkonzepte sind auf Geschäftskunden mit hoher Zahlungsbereitschaft ausgerichtet.

Während diese Wohntypologie also nicht den Wohnungsmangel löst, so trägt sie doch zu gewissen Teilen dazu bei, in urbanen Zentren im Rahmen einer Umnutzung von kommerziellen Flächen mehr Wohnraum anzubieten. Das Potenzial wäre hierfür grösser, wenn die Raumplanung einen bedarfsgerechten Ansatz verfolgen würde und die Politik sich auf die Verdichtung und die Förderung solcher Umnutzungen konzentrieren würde.

*Welches Ertragspotenzial bieten Mikroapartments für Investoren und Entwickler und welche Relevanz hat dieser Teilmarkt für ihre Unternehmensstrategie?*

Mikroapartments erzielen im Durchschnitt doppelt so hohe Quadratmeterpreise im Vergleich zu Marktmieten von vergleichbaren Wohnungen in der Umgebung. Diese Preisdifferenz ist auf die Kerneigenschaften dieser Angebote zurückzuführen: Flexibilität, kurzfristige Verfügbarkeit, Vollausstattung und zentrale Lage. Für diese Eigenschaften sind die Zielgruppen bereit, höhere Mieten zu zahlen. Je höher die Flexibilität und die Kurzfristigkeit des Aufenthalts, desto höhere Mietpreise können verlangt werden. Mikroapartments weisen zudem eine hohe Mieterfluktuation auf, jedoch kaum Leerstände.

Die Betreiber können ihre Gewinne steigern, indem sie ihre Betriebskosten, zum Beispiel durch Digitalisierung der Prozesse, möglichst reduzieren. Sie tragen aber auch das Vermietungsrisiko und müssen ihre Konzepte auch in konjunkturell schwachen Jahren tragen. Aufgrund der kurzen Vermietungszyklen können sie ihre Preismodelle jedoch dynamischer an die Marktsituation anpassen. Sie sehen aufgrund des Bevölkerungswachstums und der Individualisierung der Gesellschaft weiterhin grosses Potenzial in diesem Markt.

## 5.2 Diskussion und Ausblick

Die intensive Auseinandersetzung mit dem Markt für Mikrowohnungen hat die Komplexität der unterschiedlichen Ausprägungen und Vermarktungsformen aufgezeigt. Dabei ist die Abgrenzung zu ähnlichen alternativen Wohnformen nicht immer klar und eindeutig. Dementsprechend können die Ergebnisse aus der Auswertung der Preismodelle und der Befragung unterschiedlich interpretiert werden, je nachdem, welche Angebotsmodelle in die Analyse einbezogen werden. Die gleichzeitige Anwendung der qualitativen Interviewform und der quantitativen Befragung im empirischen Teil war mit einem sehr hohen zeitlichen und organisatorischen Aufwand verbunden. Hier hätte eine Fokussierung auf nur einen Themenbereich tendenziell eine genauere Datenerhebung und Analyse, sowie präzisere Aussagen zu den Ergebnissen ermöglicht.

Im Hinblick auf weiterführende Analysen wäre es interessant zu untersuchen, wie Micro-living-Angebote gestaltet sein müssen, um eine breitere Bevölkerungsschicht anzusprechen, da es sich derzeit um einen Nischenmarkt für spezifische Zielgruppen handelt. Auch eine genauere Betrachtung der Umnutzungspotenziale von leerstehenden Immobilien in Mikroapartments und die damit verbundenen raumplanerischen Voraussetzungen und Herausforderungen wären ein spannendes Forschungsfeld. Interessant wäre auch eine Befragung der Nutzer unter stärkerer Berücksichtigung ihrer Zahlungsbereitschaft für einzelne Merkmale dieser Wohntypologie und das Angebot an Gemeinschaftsräumen.

## Literaturverzeichnis

BFS (2021). *Szenarien zur Entwicklung der Privathaushalte in der Schweiz und in den Kantonen 2020–2050*. Bundesamt für Statistik.

BFS (2022a). *Durchschnittliche Wohnfläche nach Zimmerzahl und Kanton*. Bundesamt für Statistik. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/groesse.assetdetail.23524421.html>

BFS (2022b). *Deutlicher Rückgang der Leerwohnungsziffer im Jahr 2022*. Medienmitteilung Leerwohnungszählung 2022. Bundesamt für Statistik. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.23226482.html>

BFS (2023a). *Tertiärstufe – Hochschulen*. Bundesamt für Statistik. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bildung-wissenschaft/personen-ausbildung/tertiaerstufe-hochschulen.html>

Breit, Stefan; Gürtler, Detlef (2018). *Microliving – Urbanes Wohnen im 21. Jahrhundert*. Rüschlikon: GDI-Gottlieb Duttweiler Institut.

Credit Suisse (2017). *Mieter gesucht*. Schweizer Immobilienmarkt 2017.

Credit Suisse (2021). *Wie wohnt die Jugend?* Immobilienmonitor Schweiz 2021.

Credit Suisse (2023). *Im Zeichen von Zinswende und Knappheit*. Schweizer Immobilienmarkt 2023.

Cushman & Wakefield (2019). *Mikroapartments – ein neuer Stern am Immobilienmarkt*.

Engel, D., Gärtner, P., & Linke, H. J. (2021). Der Zusammenhang zwischen Wohnungsgrösse und Miethöhe in Deutschland und dessen Einfluss auf die Projektentwicklung. *Zeitschrift für Immobilienökonomie*, S. 1-21.

ETH Wohnforum – ETH CASE (2016). *Mikro-Wohnen / Cluster-Wohnen. Evaluation gemeinschaftlicher Wohnformen für Kleinsthaushalte*. Bundesamt für Wohnungswesen, Grenchen.

Halter, B. (2023). Wir haben den Wohnungsmarkt komplett totreguliert [Interview]. *Neue Zürcher Zeitung*. <https://www.nzz.ch/finanzen/nzz-immobilien-roundtable-wir-haben-den-wohnungsmarkt-totreguliert-ld.1731873>

Hein, Simon (2021). *Mikroapartments in Deutschland: Eine Analyse räumlicher Implikationen von Mikroapartmentanlagen*.

Herdt, T., & Kraye, I. (2019). *Mikro-Wohnen/Cluster-Wohnen. Evaluation gemeinschaftlicher Wohnformen für Kleinsthaushalte*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Iazi (2023). *Standpunkt: Wohnungsknappheit ist kein Naturgesetz*. [https://www.iaz.ch/news/medien/politik\\_05\\_2023.pdf](https://www.iaz.ch/news/medien/politik_05_2023.pdf)

Ponnewitz, J. & Kienzler, T. (2016). Marktfähigkeit von Mikroapartments – Ein Leitfaden für eine Projektentwicklung.

Wachter, I. (2022). Mikro-Apartments wie Schlafwagens. *Der Hauseigentümer*. <https://der-hauseigentuerer.ch/artikel/mikro-apartments-wie-schlafwagens-5776>

Wüest Partner (2021). *Umnutzungspotenziale von Hotelimmobilien*. <https://www.wuest-partner.com/de-de/2021/05/18/umnutzungspotenziale-von-hotelimmobilien/>

Wüest Partner (2023a). *Immo-Monitoring 2023, 2, Frühlingsausgabe*.

Wüest Partner (2023b). *Wohnungspolitik in Städten und städtischen Gemeinden: Bedürfnisse und Herausforderungen*.

Zahnd, C.H., Lakic, M., Hunziker, S. (2018). *Wohnbedürfnisse von Einpersonenhaushalten – Eine Bedarfsanalyse in Zentrumsregionen der Schweiz*. Swiss Real Estate Journal Nr. 16 (2018), S. 4-12.

ZKB (2023). *Drohende Wohnungsnot*. Immobilien aktuell. Zürcher Kantonalbank.

Zukunftsinstitut (2023). *Die Megatrends*. <https://www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrends/>



## **Anhang**

### **1 – Interviewleitfaden**

#### **I. Entwicklung und Strategie**

1. Welches sind die wesentlichen Gründe, dass Ihr Unternehmen in die Entwicklung von Mikroapartments investiert und wie relevant ist dieses Marktsegment für Ihre Unternehmensstrategie? Planen Sie Ihre Marktanteile in diesem Segment weiter auszubauen?
2. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, an welchen Standorten und bei welchen Objekten Mikroapartments angeboten werden sollen? Welche Faktoren sind entscheidend für den Erfolg von Mikroapartments?
3. Welche Schwierigkeiten und Hindernisse treten bei der Entwicklung von Projekten mit Mikroapartments typischerweise auf?
4. Mikroapartments sind aufgrund ihrer hohen Margen für Entwickler und Betreiber wirtschaftlich interessant. Sie weisen zwar eine höhere Mieterfluktuation, aber kaum Leerstand auf. In Anbetracht der höheren Erstellungs- und Bewirtschaftungskosten, welches Ertragspotential haben Mikroapartments im Vergleich zu einer klassischen Wohnanlage?
5. Wie hoch ist der zusätzliche Ertragswert für Investoren und der Mehrwert für Nutzer durch den Einsatz funktionaler und smarterer Einrichtungen, wie elektrisch verschiebbaren Möbeln (wie MOVEment)?

#### **II. Markt für Mikroapartments**

6. Was sind, Ihrer Ansicht nach, die wesentlichen Treiber, welche den Markt für Mikroapartments auf der Angebots- und Nachfrageseite beeinflussen?
7. Es lässt sich feststellen, dass Mikroapartments grösstenteils in urbanen Zentren wie Zürich, Basel, Genf und Bern realisiert werden. Führen steigende Mietzinsniveaus in zentralen Lagen zu einer höheren Nachfrage nach Mikroapartments? Inwiefern können Mikroapartments zur Lösung der Wohnungsknappheit in angespannten Märkten beitragen?
8. Wie schätzen Sie das zukünftige Potenzial im Marktsegment für Mikroapartments ein? Wird langfristig mit einer weiteren Zunahme der Nachfrage gerechnet oder sind bestimmte Märkte bereits gesättigt?
9. Bei kommerziellen Gewerbeflächen, welche von hohen Leerstandsrisiken betroffen sind, eröffnet die Umwandlung in Mikroapartments eine interessante Möglichkeit, diese Immobilien

wieder zukunftsfähig zu machen. Wie schätzen Sie dieses Potenzial ein und haben Sie diesbezüglich bereits Erfahrungen gemacht?

### **III. Zielgruppen**

10. Wie unterscheidet sich der Markt für Mikroapartments in der Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern wie Deutschland? Gibt es Ihrer Meinung nach im Ausland ein grösseres Potenzial und Akzeptanz für diese Wohnform wie in der Schweiz?

11. Können Sie die Typen von Nutzern und Nutzerinnen beschreiben, für die Sie Mikroapartments entwickeln/vermieten/bauen?

12. Welches sind, Ihrer Meinung nach, die wesentlichen Gründe, weshalb Menschen Mikroapartments gegenüber klassischen Wohnungen wählen?

13. Wie gut erfüllen bestehende Microliving-Konzepte die Bedürfnisse der Zielgruppen, und gibt es laut Rückmeldungen der Bewohner oder Ihrer eigenen Einschätzung nach, Verbesserungspotenzial in den Wohnungen oder in öffentlichen Bereichen?

14. Wie lange beträgt die durchschnittliche Mietdauer? Handelt es sich für die Bewohner eher um eine vorübergehende Lösung oder eignen sich Mikroapartments auch als langfristige Wohnform?

### **IV. Gemeinschaftliche Aspekte**

15. Wie wichtig ist für die Bewohner der Community-Aspekt und der Austausch mit Mitbewohnern? Wird die Community aktiv vom Betreiber gefördert (z.B. durch Veranstaltungen)?

16. Wie wichtig ist das Vorhandensein von wohnungsergänzenden Angeboten, wie z.B. Gemeinschaftsflächen und Co-Working-Bereichen? Welche wohnungsergänzenden Angebote werden am meisten nachgefragt?

17. Wie ist in der Regel das Verhältnis zwischen gemeinschaftlich genutzten Flächen und der Wohnfläche?

## 2 – Transkribierte Experteninterviews

### Experteninterview (Nr. 1)

**Interviewpartner:** Alex Valsecchi  
 Leiter Business Development bei Halter AG  
 Produktentwicklung MOVEment

**Datum:** 13.06.2023, 17:00-18:00

**Ort:** Halter AG, Schlieren

### I. Entwicklung und Strategie

*1. Welches sind die wesentlichen Gründe, dass Ihr Unternehmen in die Entwicklung von Mikroapartments investiert und wie relevant ist dieses Marktsegment für Ihre Unternehmensstrategie? Planen Sie Ihre Marktanteile in diesem Segment weiter auszubauen?*

Auf der einen Seite ist es der gesellschaftliche Hintergrund und Entwicklungen wie Zentralität, Einpersonenhaushalte und Sharing Economy. Auf der anderen Seite haben wir ein Potenzial gesehen Mehrwert zu schaffen, nicht, indem wir Möbel verkaufen, sondern indem wir höhere Erträge auf diesen Flächen mit unserem System MOVEment erzielen können. Das ist der eigentliche Treiber. Die ca. 20% die uns Wüest & Partner attestieren lassen sich abbilden. Das Gebäude erhält also durch die Investition in das System überproportional Mehrwert (System kostet weniger als der generierte Mehrwert).

Wir versuchen immer, proaktiv an Lösungen heranzugehen, wenn wir Markttrends sehen und das erhöht den Wert unserer Entwicklungen, soweit die Push-Geschichte. Die Pull-Geschichte ist, dass Leute das System interessant finden, die Vorteile erkennen und es in ihren Projekten umsetzen möchten. Erstens hilft es uns in diesem Sinne, weil wir es nicht Retail an Dritte verkaufen, Projekte besser zu platzieren und zweitens an Umbau oder Neubauprojekten, die in diesem Segment drin sind, neue Aufträge zu holen und Gebäude neu zu bauen oder umzubauen. Für uns ist das ein strategisches Akquisitionstool.

*2. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, an welchen Standorten und bei welchen Objekten Mikroapartments angeboten werden sollen? Welche Faktoren sind entscheidend für den Erfolg von Mikroapartments?*

Es gibt mehrere Faktoren: Fläche vs. Zentralität ist ein grosses Thema. MOVEment funktioniert in Märkten, wo der Druck hoch ist. Dann haben wir ein spannendes Kundensegment identifiziert. Es sind z.B. Young-Professionals, die ihre erste Wohnung aus beruflichen oder privaten Gründen beziehen, oft auch als eine Übergangslösung. Sie müssen sich nicht um Möbelkauf kümmern. Dabei ist vor allem der Standort entscheidend und dass genügend Arbeitsplätze in der Umgebung vorhanden sind. Anbindung an ÖV ist auch immer ein Thema, gerade bei jungen Leuten, die aus dem urbanen Raum kommen und kein Auto mehr besitzen. The Jay in Adliswil als ehemaliges Bürogebäude von Swiss RE hatte aus seiner Typologie heraus viele Parkplätze. Nach der Umnutzung in Mikroapartments haben wir festgestellt, dass nicht einmal 20% dieser Zielgruppe überhaupt noch ein Auto besitzen.

Im Übrigen bietet MOVEment einige Vorteile bei einer solchen Repositionierung von Gebäuden. Als Beispiel ist es im Kanton Zürich nicht erlaubt Mehrzimmerwohnungen nur gegen Norden auszurichten. Einzige Ausnahme wäre eine Einraumwohnung. Man kann das Gebäude ja nicht einfach drehen und klassische Bürogebäude weisen auch eine relativ grosse Tiefe aus. Mit diesen grossen Tiefen kann man mit dem Konzept gut umgehen, indem man 8-9 Meter tiefe Wohneinheiten beidseitig an einen zentralen Korridor anordnet. Bei Mehrzimmerwohnungen muss man die Erschliessung anders organisieren und es entstehen dann oft sehr grosse Wohnungen.

*3. Welche Schwierigkeiten und Hindernisse treten bei der Entwicklung von Projekten mit Mikroapartments typischerweise auf?*

Das grösste Problem stellt die Zonenkonformität dar. Die Idee war immer, dass wir mit MOVEment ein Produkt haben, welches alle klassische Funktionen einer Wohnung vereint. Man kann kochen, arbeiten und hat einen Aufenthaltsbereich, einen Schlafbereich und eine Nasszelle. Aber sobald man eine Küche einbaut, gilt es als Wohnen und es wird in Gewerbegebieten problematisch, selbst wenn es temporäres Wohnen ist. Das ist eigentlich das grösste Hindernis.

Ich glaube die Nachfrage wäre vielfach da, aber das generelle Problem der Raumplanung ist, dass sie nicht bedarfsgerecht, sondern ideologisch gesteuert ist. Die grössten Leerstände haben wir in den Arbeitsplatzgebieten. Wieso lassen sich dort nicht hybride Konstruktionen machen, die temporär oder auch für längere Zeit als Wohnnutzung dienen könnten, die wenn der Bedarf sich ändert auch wieder umgewandelt werden können. Das würde den Wohnungsmarkt sehr schnell entspannen. Meistens sind diese Gebiete auch nicht so sensibel, sie weisen schon eine hohe Dichte auf, sind meistens nicht im ISOS oder stehen unter Denkmalschutz. Wir versuchen heute dort zu verdichten, wo eigentlich niemand verdichten will, vor allem nicht der Nachbar und alle die noch sonstige Interessen vertreten, wie der Denkmalschutz usw.

*Und wie sieht es mit Hindernisfreiem Bauen aus?*

Hindernisfreies Bauen bringt Anforderungen, die man erfüllen muss. Das, was früher als Kleinstnasszelle möglich war ist heute nicht mehr möglich. Hindernisfreies Bauen braucht mehr Platz, das System könnte man nicht viel kleiner machen. Die Nasszelle ist vorgegeben, die Mindestabstände bei der Möblierung sind vorgegeben, kleiner könnte man nur ein Hotelzimmer bauen.

Wenn der Markt da ist und die Zonierung stimmt, sehen wir heute viele Möglichkeiten für temporäres Wohnen oder Mikroapartments. Es gibt aber politisch Gegensteuer, insbesondere bei AirBnB und Serviced Apartments in Wohngebieten. Das ist dann der Widerspruch, auf der einen Seite ist es Wohnen, aber es darf nicht in Wohngebiete hinein. Hier könnte man einen grossen Befreiungsschlag machen, wenn man solche Wohnformen in Gewerbegebieten erlauben würde. Nur Verbieten löst meistens keine Probleme.

*4. Mikroapartments sind aufgrund ihrer hohen Margen für Entwickler und Betreiber wirtschaftlich interessant. Sie weisen zwar eine höhere Mieterfluktuation, aber kaum Leerstand auf. In Anbetracht der höheren Erststellungs- und Bewirtschaftungskosten, welches Ertragspotential haben Mikroapartments im Vergleich zu einer klassischen Wohnanlage?*

Die Wohnbaupolitik hat sich zu lange auf Familienwohnungen konzentriert. Wir stellen fest, dass durch die Zunahme der Einzel- und Zweierhaushalte, sowohl bei jungen als auch älteren Generationen, in letzter Zeit bei gewissen Genossenschaften und auch anderen Investoren ein Umdenken stattgefunden hat. Man orientiert sich mehr an Lebensphasen einer Person und an den gesellschaftlichen Entwicklungen. Es braucht Kleinwohnungen auch in diesem Sinne und nicht nur renditeorientiert. Denn Leerstand ist etwas, das kostet, verursacht durch den Bau von falschen Wohnungen oder dem Problem, dass die Mieter nicht von grossen Wohnungen in kleinere Wohnungen umziehen können. Die Rendite bei Bestandsmieten, wo jemand seit 30 Jahren lebt, da ist der Mietzins eigentlich geregelt. Von dem her hat diese Fragestellung mehrere Dimensionen, unter anderem eine gesellschaftliche.

Bei Kleinwohnungen braucht man zudem viel mehr Raum für Erschliessung, insgesamt mehr Aussenräume und Nasszellen pro Person. In den Erstellungskosten sind Kleinwohnungen deutlich höher. Meiner Meinung nach ist es ein Mix, der letztlich am vorteilhaftesten ist. Die Möglichkeit verschiedene Wohnungen anzubieten, macht es langfristig nachhaltig, als nur pro Quadratmeter 20% mehr Zahlungsbereitschaft rauszuholen.

Bei Betreiberlösungen kann dies auch anders sein, die Preise sind zum Teil viel höher und es hat eine stärkere Mieterfluktuation, insbesondere wenn man es wochenweise anbietet. Aber es ist natürlich generell bei den Kleinwohnungen so, dass die Aufenthaltsdauer nicht so lange ist wie bei Familienwohnungen. Auf der anderen Seite spricht das auch ein Publikum an, welches dann

die Wohnungen wenig abnutzt. Aber man kann es nicht pauschalisieren.

*5. Wie hoch ist der zusätzliche Ertragswert für Investoren und der Mehrwert für Nutzer durch den Einsatz funktionaler und smarter Einrichtungen, wie elektrisch verschiebbaren Möbeln (wie MOVEMENT)?*

Das kann man einfach rechnen, es kommt auf die Diskontierungssätze im aktuellen Markt an. Den Break Even hat man etwa bei 230.-/m<sup>2</sup> für Kleinwohnungen. Dann kann man mit diesen 20% eigentlich die Mehrkosten im Betrieb und der Investition abdecken. Darunter wäre es nicht wirtschaftlich, darüber kann es grosse Multiplikatoren geben. Die Grenze hängt vom Diskontierungssatz ab.

Die Nutzer schätzen, dass sie nicht alles kaufen müssen, sondern nur individuelle Kleinmöbel. Wie interessant ist ein Bett? Das Bett ist so interessant wie die Matratze und der Rest, wie z.B. der Schrank, interessiert eigentlich weniger. Und da ist dann auch wieder die Sharing Idee dahinter. Ein Schrank oder ein Bett funktionieren bei einem zweiten, dritten Umzug auch nicht mehr so gut. Es ist nachhaltiger, nicht jedes Mal neue Möbel zu kaufen. Ein bestimmtes Publikum schätzt das. Man kann mit einem Kleintransporter in einer Fahrt alles Nötige (Tisch, Stuhl, kleines Sofa und Matratze) besorgen und einziehen mit einem relativ kleinen Budget. Nur Textilien werden nicht weitergegeben und deshalb sind es alles Standardgrößen, was man sich anschafft. Das war unsere Philosophie.

## **II. Wohnungsmarkt und Nachfrage nach Mikroapartments**

*6. Was sind, Ihrer Ansicht nach, die wesentlichen Treiber, welche den Markt für Mikroapartments auf der Angebots- und Nachfrageseite beeinflussen?*

Wichtig sind Megatrends (wie Sharing Economy, Individualisierung, Trend zu mehr Einpersonenhaushalten) und wir stellen auch fest, dass gerade jüngeren Menschen Zentralität viel wichtiger ist als viel Platz. Und auch das gemeinschaftliche Leben. Es findet weniger in der Wohnung selbst statt. Man ist mehr im urbanen Umfeld unterwegs.

*7. Es lässt sich feststellen, dass Mikroapartments grösstenteils in urbanen Zentren wie Zürich, Basel, Genf und Bern realisiert werden. Führen steigende Mietzinsniveaus in zentralen Lagen zu einer höheren Nachfrage nach Mikroapartments? Inwiefern können Mikroapartments zur Lösung der Wohnungsknappheit in angespannten Märkten beitragen?*

Betrachtet man den Gesamtmarkt, so verschärft jeder leerstehende Quadratmeter die Wohnungssituation. Die Attraktivität der Städte ist nach wie vor ungebrochen. Es gab zwar auch eine Phase der Landflucht. Für den heutigen Lebensstil ist die Stadt aber wieder sehr attraktiv, auch für ausländische Arbeitskräfte. Ein Mitarbeiter bei Google möchte z.B. nicht in Appenzell wohnen, wenn sein Job in Zürich ist. Das ist auch eine Auswirkung des wirtschaftlichen Erfolgs der Schweiz, dass wir einen zusätzlichen Druck auf die Wohnungsmärkte haben. Die Stadt wird im gewissen Sinne Opfer ihrer Attraktivität. Es kann nicht jeder das Recht oder den Anspruch haben in der Stadt eine Wohnung zu bekommen. Die Nachfrage wird man nie befriedigen können.

Mikroapartments leisten einen Beitrag in dem sie zusätzlichen Wohnraum bieten, nicht nur für neue Mieter, sondern grundsätzlich Kleinwohnungen in den Markt bringen, damit die Unterbelegung. Wir haben teilweise extrem gute belegte Wohnungen in Zürich und nicht weil die Leute sich das einfach leisten, sondern weil sie keine Alternative haben. Jedes Angebot ist ein Beitrag zur Reduktion der Wohnungsnot. Unsere Idee war, dass beide Modelle (Betreibermodell und langfristige Miete) funktionieren. Der Basler Park in Zürich-Altstetten hat beispielsweise ein Betreiberkonzept und spricht ein anderes Segment an als bei klassischen Mietwohnungen. Das Haus ist sehr international, verschiedene Firmen sind dort ansässig, es gibt Co-Working Spaces. Wenn die Bewohner des Basler Parks traditionelle Wohnungen mieten müssten, käme der traditionelle Wohnungsmarkt noch mehr unter Druck. Solche Betreibermodelle steigern also auch das Wohnungsangebot und tragen letztlich zur Entspannung des Wohnungsmarktes bei.

Ich sehe grössere Schwierigkeiten darin, wenn z.B. im Kreis 4 Wohngebäude umgebaut werden in Kleinwohnungen für Airbnb Nutzung. Wir haben dann einerseits leere Hotels oder Hotels mit Überkapazitäten und gleichzeitig werden Wohnungen dem Wohnungsmarkt entzogen. Das ist das grössere Problem, als wenn Menschen für 6 Monate oder 2 Jahre nach Zürich kommen und hier wohnen. Sie bräuchten auch sonst eine Wohnung.

*8. Wie schätzen Sie das zukünftige Potenzial im Marktsegment für Mikroapartments ein? Wird langfristig mit einer weiteren Zunahme der Nachfrage gerechnet oder sind bestimmte Märkte bereits gesättigt?*

Das Potenzial ist immer noch sehr gut. Die Tendenz der Kleinhaushalte geht weiter, insbesondere auch bedingt durch unsere Altersstruktur. Die Boomer brauchen jetzt auch nicht mehr so grosse Wohnungen, sie bleiben nun in ihren Einfamilienhäusern oder grossen Wohnungen und konsumieren 80m<sup>2</sup> pro Person. Es gibt im Moment aber auch einfach keine Alternativen. In Zentren haben wir einen unglaublichen Nachfrageüberhang und von dem her hat man das Gefühl man kann alles auf den Markt schmeissen. Bei Mikroapartments wäre der pro Kopf Flächenverbrauch für individuelles Wohnen natürlich besser, als wenn jemand alleine eine 3.5-Zimmerwohnung für sich mietet.

*9. Bei kommerziellen Gewerbeflächen, welche von hohen Leerstandsrisiken betroffen sind, eröffnet die Umwandlung in Mikroapartments eine interessante Möglichkeit, diese Immobilien wieder zukunftsfähig zu machen. Wie schätzen Sie dieses Potenzial ein und haben Sie diesbezüglich bereits Erfahrungen gemacht?*

Das ist situationsabhängig. Gewisse Konzepte funktionieren auch in Gewerbegebieten. Diese müssen dann aber sehr hotelähnlich sein mit einem hohen Service-Anteil und es dürfen z.B. keine Küchen verbaut sein, damit es nicht als Wohnen gilt. Die Verträge sind dann auf maximal 3 Monate begrenzt, denn ab 3 Monaten muss man den Wohnsitz anmelden (ab dann wird es zum Wohnen). Kommerzielle Gewerbeflächen eignen sich also für gewisse Konzepte. In gewissen Gebieten wiederum sind Hotels oder Hospitality Nutzung ausgeschlossen, man kann es nicht generell sagen. In Adliswil hatten wir auch mit Betreibern wie Tomodomo und anderen zu tun und dort wollte die Gemeinde keine Baubewilligung dafür erteilen. Sie wollten diese Nutzung nicht. Die grösste Einschränkung heute ist also nicht die Nachfrage oder mangelndes Investoreninteresse, sondern ganz klar die Raumplanung.

*10. Wie unterscheidet sich der Markt für Mikroapartments in der Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern wie Deutschland? Gibt es Ihrer Meinung nach im Ausland ein grösseres Potenzial und Akzeptanz für diese Wohnform wie in der Schweiz?*

Wir wollen nach Deutschland expandieren, um Lizenzen zu verkaufen, was aber aufgrund von rechtlichen Einschränkungen aufwändig ist. Grundsätzlich ist der Vertrieb (Marketing & Sales) relativ teuer und aufwändig. Wir sind hauptsächlich in der Schweiz tätig und suchen nach Investoren und Entwicklern, die unser System in ihren Projekten umsetzen möchten. Es ist nicht die Idee, dass man das Produkt Retail verkauft. Der Mehrwert ist nicht das Möbel selber, sondern das Konzept, welches mehr Ertrag generieren kann und somit den Wert einer Immobilie steigern kann. Wir verkaufen also kein Möbel, sondern Knowhow, das ist das Geschäftsmodell. Aber um das Knowhow zu verkaufen braucht es ein Sales Team und im Moment haben wir entschlossen auf die Schweiz zu konzentrieren, wo wir im Schnitt 100 Wohnungen im Jahr umsetzen. Der Markt für Mikroapartments ist riesig. In Deutschland ist der Markt aber noch viel grösser, als hier in der Schweiz, wo wir noch limitiert sind auf Halter Projekte, weil es für uns ein Umsatzankurbler ist, es ist ein Akquisitionstool.

### **III. Zielgruppen**

*11. Können Sie die Typen von Nutzern und Nutzerinnen beschreiben, für die Sie Mikroapartments entwickeln/vermieten/bauen?*

Es gibt zwei Hauptgruppen: Young Professionals und Expats. Meistens sind sie sehr gut ausgebildet und können sich eine Wohnung leisten. Sie müssen nicht unbedingt günstig wohnen. Expats finden das Konzept spannend, weil sie keine Möbel organisieren müssen. Im Claraturm in Basel hat Novartis gleich die Hälfte der Wohnungen gemietet und für ihre Mitarbeiter zur Verfügung gestellt. Die Leute wissen schon von Anfang an was sie bekommen. Wenn man für 6 Monate in die Zentrale nach Basel kommt, möchte keine grossen Investitionen in Möbel und Umzüge tätigen. In Adliswil hat es viele Google-Mitarbeiter, die eine bequeme Verbindung zu ihrem Arbeitsort haben. Wenn sie nicht arbeiten sind sie am liebsten in der Stadt und nutzen die Wohnung eher zum Schlafen.

Für Studenten sind die Wohnungen meistens nicht erschwinglich. Ihre Zahlungsbereitschaft liegt zwischen 800 und 1000 Franken und oft wohnen sie dann in einer WG. Es gibt Konzepte im Segment für Studierende, deren Möblierung und Ausstattung ganz einfach ist (Tisch, Bett, Stuhl, eigenes Bad). Ein Studienabgänger in Zürich verdient um die 5000-6000 Franken und wenn man von 1/3 des Einkommens für Wohnraum aufwendet, ist ihre Zahlungsbereitschaft doppelt so hoch wie bei Studierenden.

Es gibt auch einige Paare, das ist aber eher die Ausnahme. Und schliesslich gibt es noch Wochenaufenthalter oder umgekehrt Mieter, die für das Wochenende nach Zürich kommen, weil sie das kulturelle Angebot schätzen oder ihre Kinder besuchen, die in der Stadt studieren. Sie mieten dann so eine Wohnung als Zweitwohnung.

*12. Welches sind, Ihrer Meinung nach, die wesentlichen Gründe, weshalb Menschen Mikroapartments gegenüber klassischen Wohnungen wählen?*

Kurzfristige Verfügbarkeit ist sicher ein wichtiger Grund. Wenn sich die Lebenssituation ändert und man nicht viel Zeit hat eine passende Wohnung zu finden. Also beispielsweise Expats die ein Projekt in Zürich kriegen, für sie bietet sich so eine temporäre Wohnlösung an. Das ist der Vorteil von Mikroapartments, da es kürzere Mietzyklen bietet und so die Chancen eine Wohnung zu bekommen steigert. Bei einer guten Familienwohnung kann man 15-20 Jahre warten, bis diese frei wird. Mietpreis ist sicher auch relevant, aber die Verfügbarkeit wird höher gewichtet, dass man überhaupt etwas kriegt an einer zentralen Lage. Diese zentrale Wohnlage ist auch ein wichtiger Grund.

Ökologische Aspekte wären zwar ideologisch wünschenswert, spielen in der Realität aber eher eine untergeordnete Rolle was die Gründe für Wohnen in einem Mikroapartment betrifft. Natürlich ist irgendwo ein ökologischer Aspekt bei dieser Wohnform vorhanden. Die Möbel müssen nicht ständig neu gekauft und entsorgt werden und der Flächen- und Energieverbrauch pro Kopf ist wesentlich tiefer, als wenn man alleine eine 3-Zimmerwohnung bewohnt. Aber wenn sich jemand eine grosse Wohnung leisten und auch kriegen kann, dann nimmt er diese auch.

*13. Wie gut erfüllen bestehende Microliving-Konzepte die Bedürfnisse der Zielgruppen, und gibt es laut Rückmeldungen der Bewohner oder Ihrer eigenen Einschätzung nach, Verbesserungspotenzial in den Wohnungen oder in öffentlichen Bereichen?*

Es muss immer günstiger und grösser sein, mit eigenem Balkon, das sind die klassischen Aussagen, die aber auch zu einem Zielkonflikt führen. Wir möchten möglichst wenig Flächenverbrauch, aber Leute fordern mehr. Verbesserungspotenzial gibt es immer, aber bei so einem grossen Nachfrageüberhang, sind die Anreize dafür eher gering. Anders sieht aus, wenn man mit Leerständen kämpft, wo gezielter auf die Bedürfnisse der Menschen eingegangen wird. Wir achten darauf, dass wir bei neuen Projekten private Aussenräume schaffen.

Es gibt auch Hindernisse, z.B. wir haben eine App entwickelt, über welche man MOVEMENT Module steuern kann. Aber die Anforderungen steigen massiv, wenn ich etwas elektrisch und ferngesteuert bewegen kann, ohne selbst im Raum zu sein. Es ist eine tolle Idee, dass während man nachhause fährt, man in der App schon die Schlafsituation eingeben kann. Aber für die Zertifizierung und Datenschutz wäre das nochmals ein sehr grosser Schritt.

*14. Wie lange beträgt die durchschnittliche Mietdauer? Handelt es sich für die Bewohner eher um eine vorübergehende Lösung oder eignen sich Mikroapartments auch als langfristige Wohnform?*

Da gibt es einen Unterschied zwischen Betreiberkonzepten und Objekten mit langfristiger Miete. In Adliswil gab es eine Mindestmietdauer von einem Jahr, diese war aber nie ein Thema. Die Mietdauern waren erstaunlicherweise immer relativ stabil. Das ist ein Unterschied zu Betreiberkonzepten, wo der Betreiber die Mietdauer vorgibt. Unsere Idee war immer eine vollwertige Wohnung auf wenig Platz zu erschaffen, nicht temporäres Wohnen.

#### **IV. Gemeinschaftliche Aspekte**

*15. Wie wichtig ist für die Bewohner der Community-Aspekt und der Austausch mit Mitbewohnern? Wird die Community aktiv vom Betreiber gefördert (z.B. durch Veranstaltungen)?*

Das ist vor allem bei Konzepten wie klassischen short- oder medium-stay Betreiber der Fall, dort ist es ihre Stärke eine Community zu bilden. Sie managen diese auch aktiv durch regelmässige Veranstaltungen. Die Nutzer sind vielfach Personen die neu in die Stadt kommen und kein Netzwerk haben.

*16. Wie wichtig ist das Vorhandensein von wohnungsergänzenden Angeboten, wie z.B. Gemeinschaftsflächen und Co-Working-Bereichen? Welche wohnungsergänzenden Angebote werden am meisten nachgefragt?*

In unseren Konzepten versuchen wir Gemeinschaftsflächen immer anzubieten, weil die individuellen Wohnräume kleiner sind und es teilweise keine privaten Aussenflächen gibt. Gerade bei Umnutzungen von Bürogebäuden ist es vielfach schwierig Balkone vor die Fassade zu machen, aber die Dächer bieten sich an für solche Flächen. Da wir kein Betreiberkonzept haben ist es im Normalfall bei klassischen Investoren so, dass sie möglichst wenig Gemeinschaftsflächen haben wollen, weil es für sie zusätzlicher Aufwand bedeutet.

*17. Wie ist in der Regel das Verhältnis zwischen gemeinschaftlich genutzten Flächen und der Wohnfläche?*

Diese Frage wurde nicht besprochen.



## Experteninterview (Nr. 2)

**Interviewpartner:** Cyrill Lüscher  
Geschäftsinhaber Bellevia Immobilien GmbH  
Verwaltung der Liegenschaft «Wagonlits» in Schlieren

**Datum:** 19.06.2023, 19:00-19:45

**Ort:** Per Telefon und E-Mail

### I. Entwicklung und Strategie

*1. Welches sind die wesentlichen Gründe, dass Ihr Unternehmen in die Entwicklung von Mikroapartments investiert und wie relevant ist dieses Marktsegment für Ihre Unternehmensstrategie? Planen Sie Ihre Marktanteile in diesem Segment weiter auszubauen?*

Als Bellevia Immobilien GmbH haben wir die Entwicklung und Realisierung der Überbauung «Wagonlits» in Schlieren ZH begleitet. Wir haben die Erstvermietung durchgeführt und bewirtschaften seither die Überbauung mit insgesamt 173 Ein- und Zweizimmerwohnungen im Segment kleinteiliges Wohnen. Da wir für einen institutionellen Eigentümer tätig sind, der Pensionskassengelder refinanziert, ist es wichtig, dass wir eine möglichst hohe Rendite erzielen können. In dem Kontext ist der Quadratmeterpreis der bei Kleinstwohnungen gegenüber klassischen 3,5- oder 4,5-Zimmerwohnungen massiv höher.

*2. Welche Faktoren sind entscheidend für den Erfolg von Mikroapartments? Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, an welchen Standorten und Objekten Mikroapartments angeboten werden sollen?*

- Gute Erschliessung an ÖV (wir haben fast keine Parkplätze vermietet)
- Agglomeration zu nächstgelegener Grossstadt
- Geeignetes Grundstück, welches erlaubt viele Wohnungen auf kleinstem Raum zu realisieren, wo man zugleich die Privatsphäre maximal schützen kann.

*3. Welche Probleme und Hindernisse treten typischerweise bei der Entwicklung von Projekten mit Mikroapartments auf?*

Zum einen werden kleine Wohnungen von der öffentlichen Hand oft nicht gerne gesehen, da sie eine höhere Fluktuationsrate aufweisen, was zu vielen Wechseln in der Gemeinde führt. Grundsätzlich sind Familienwohnungen von der öffentlichen Hand eher erwünscht. Andererseits gibt es häufig Einsprachen von Nachbarn, die eine zu hohe Wohndichte auf engem Raum und dadurch Externalitäten wie Lärm und Schmutz befürchten.

*4. Mikroapartments sind aufgrund ihrer hohen Margen für Entwickler und Betreiber wirtschaftlich interessant. Sie weisen zwar eine höhere Mieterfluktuation, aber kaum Leerstand auf. In Anbetracht der höheren Erstellungs- und Bewirtschaftungskosten, welches Ertragspotential haben Mikroapartments im Vergleich zu einer klassischen Wohnanlage?*

Mikroapartments erzielen bis zu 33% (in Einzelfällen bis zu 50%) höhere Quadratmeterpreise. Durch die höhere Abnutzung sind schneller mehr Unterhaltsarbeiten fällig, die aber in der Regel innerhalb der Amortisationsfrist der paritätischen Lebensdauertabelle repariert werden müssen. Infolgedessen wird die Restlebensdauer stets vom ausziehenden Mieter übernommen. Gleichzeitig können wir durch die vielen Wechsel immer wieder die Marktmiete anpassen. Der grösste Aufwand bei der Verwaltung dieser vielen Wohnungswechsel ist die Abnahme und Übergabe. Wir haben das so gelöst, dass wir in Absprache mit der Eigentümerschaft ein Hauswartkonzept erarbeitet haben, bei dem der Hauswart selbst in der Siedlung wohnen muss und mit Vollmacht die Wohnungsabnahmen und -übergaben durchführt. Hierfür wurde der Hauswart nebst einem klassischen HEV-Kurs intensiv durch uns ausgebildet.

5. *Wie hoch ist der zusätzliche Ertragswert für Investoren und der Mehrwert für Nutzer durch den Einsatz funktionaler und smarter Einrichtungen, wie elektrisch verschiebbaren Möbeln (wie MOVEMENT)?*

Diese Frage wurde nicht besprochen.

## II. Wohnungsmarkt und Nachfrage nach Mikroapartments

6. *Was sind, Ihrer Ansicht nach, die wesentlichen Treiber, welche den Markt für Mikroapartments beeinflussen?*

- Öffentliche Infrastruktur
- Angebot nach «günstigem» Wohnraum. Der Quadratmeterpreis ist bei Kleinwohnungen zwar höher, aber durch die kleinere Wohnfläche ist die Wohnung trotzdem erschwinglich.
- Demographische Entwicklung
- Veränderung in Bezug auf den Nachwuchs oder vielen Scheidungen
- Zuwanderung von ausländischen Fachkräften oder Wochenaufenthalter
- Erweitertes Homeoffice (wir haben 3 Fälle davon)

7. *Es lässt sich feststellen, dass Mikroapartments grösstenteils in urbanen Zentren wie Zürich, Basel, Genf und Bern realisiert werden. Führen steigende Mietzinsniveaus in zentralen Lagen zu einer höheren Nachfrage nach Mikroapartments? Inwiefern können Mikroapartments zur Lösung der Wohnungsknappheit in angespannten Märkten beitragen?*

Steigende Mietpreise führen nicht zwangsläufig zu einer erhöhten Nachfrage, ganz im Gegenteil. Wenn jedoch keine alternativen Angebote bestehen, müssen Wohnungssuchende, die eine solche Unterkunft wünschen, halt in den sauren Apfel beissen und die höheren Mieten zahlen.

Mikroapartments wirken der Wohnungsknappheit entgegen, indem auf kleinster Fläche möglichst viel Wohnraum geschaffen werden kann. Dies fördert eine bedarfsgerechte Allokation des Wohnraums in der Bevölkerung. Beispielsweise kann eine Einzelperson dann die Wohnfläche mieten, welche sie effektiv benötigt, statt eine 3,5- oder 4,5-Zimmerwohnung zu belegen. Eine solche Entscheidung trägt dazu bei, die unnötige Belegung von bezahlbarem Wohnraum zu vermeiden, der ansonsten für eine Familie geeignet wäre.

8. *Wie schätzen Sie das zukünftige Potenzial im Marktsegment für Mikroapartments ein? Wird langfristig mit einer weiteren Zunahme der Nachfrage gerechnet oder sind bestimmte Märkte bereits gesättigt?*

Wir haben aktuell eine so grosse Warteliste, dass wir kaum noch Wohnungsinserate publizieren müssen. Damit wir am Markt bleiben, machen wir es trotzdem ab und zu. Das Resultat bei unserer Überbauung in Schlieren ist, dass wir innerhalb von zwei Stunden rund 200 bis 300 Anfragen haben. Ich gehe davon aus, dass der Markt in den urbanen Regionen noch lange nicht gesättigt ist.

9. *Bei kommerziellen Gewerbeflächen, welche von hohen Leerstandsrisiken betroffen sind, eröffnet die Umwandlung in Mikroapartments eine interessante Möglichkeit, diese Immobilien wieder zukunftsfähig zu machen. Wie schätzen Sie dieses Potenzial ein und haben Sie diesbezüglich bereits Erfahrungen gemacht?*

Wir haben hierzu bei einer anderen Liegenschaft, welche hohe Leerstände der Büroflächen aufweist (welche heutzutage kaum vermietbar sind), eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben. Es besteht enormes Potential solche Umnutzungen zu vollziehen, allerdings blocken hier die Behörden teilweise sehr stark ab. Über die Jahre hinweg wurden klar definierte Gebiete etabliert, wo die Bewohner einer Gemeinde zu Wohnen und wo diese zu Arbeiten haben. Gewiss gibt es bei der Raumplanung Überlegungen, wie man Wohnen und Arbeiten zukünftig besser miteinander vereinen kann, da hier ein dringender Bedarf besteht.

10. *Wie unterscheidet sich der Markt für Mikroapartments in der Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern wie Deutschland? Gibt es Ihrer Meinung nach im Ausland ein grösseres Potenzial und Akzeptanz für diese Wohnform wie in der Schweiz?*

Diese Frage wurde nicht besprochen.

### III. Zielgruppen

11. *Können Sie die Typen von Nutzern und Nutzerinnen beschreiben, für die Sie Mikroapartments entwickeln/vermieten/bauen?*

Wir haben einen sehr breit diversifizierten Nutzerkreis. Neben eher klassischen Zielgruppen für Mikroapartments wie Studenten, von denen viele vor allem aus anderen Kantonen wie Bern, Genf, Graubünden und St. Gallen kommen, haben wir auch Handwerker, Banker, Sozialbürger, Trampilot, Anwälte, Digital Nomads, Klimaschützer, kognitiv leicht eingeschränkte Personen (Betreutes Wohnen = Wohnstätten Zwyszig ca. 20 Wohnungen), Pensionierte usw., um einige zu nennen.

12. *Welches sind, Ihrer Meinung nach, die wesentlichen Gründe, weshalb Menschen Mikroapartments gegenüber klassischen Wohnungen wählen?*

Im Falle unserer Liegenschaft würde ich die Gründe folgendermassen nach ihrer Priorität anordnen:

1. Tiefe Fixkosten
2. Mehr Zeit zum Leben, da Kleinwohnungen wenig aufwändig im Unterhalt sind
3. Mehr Anonymität oder komplettes Gegenteil z.B. mit Waschküche (je nach Typus Mensch)
4. Quasi 24/7 Betrieb
5. Einfache, pflegeleichte Bauweise

13. *Wie gut erfüllen bestehende Microliving-Konzepte die Bedürfnisse der Zielgruppen, und wo gibt es, laut Rückmeldungen der Bewohner oder Ihrer eigenen Einschätzung nach, Verbesserungspotenzial?*

Der ganze Betrieb, respektive die Bewirtschaftung erfolgt digital über ein Mieterportal. Auch das Onboarding erfolgt bereits über ein digitales Anmeldeverfahren. Damit ist die Verwaltung quasi 24/7 erreichbar. Der Mieter kann den kompletten Status des Tickets verfolgen und sieht z.B. wann welcher Handwerker aufgeboden wurde, und kann sich effektiv auf sein Tagesgeschäft konzentrieren und muss sich nicht mit der Verwaltung herumschlagen. Wichtig ist, dass die Mieter sich ernstgenommen fühlen und wissen, was mit ihrer Anfrage geschieht respektive die Gewissheit haben, dass etwas läuft.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass wir in der Siedlung einen «Dogrun» haben. Das ist ein eingezäunter Platz, wo man seinen Hund ausführen kann. Von den 173 Wohnungen haben wir über 85 Haustierbewilligungen, die meisten für Hunde. Die Nachfrage nach Haustieren ist riesig. Leider verbieten viele Vermieter heute noch Haustiere, was sehr schade ist.

Bei den Waschmöglichkeiten haben wir bewusst auf einen Waschturm in der Wohnung verzichtet. Dafür haben wir zwei grosse Waschsaloons im «amerikanischen Stil» geschaffen, die autonom von einem externen Betreiber (Schulthess) betrieben werden. Ein Waschsalon verfügt über insgesamt 36 Geräte, der andere über 16 Geräte und sie können rund um die Uhr benutzt werden.

Architektonisch wurde bewusst ein offenes System gewählt, welches grösstmögliche Anonymität beim Wohnen ermöglicht, aber mit mehr als einem Kilometer Laubengängen und Aussenzugängen zur Tiefgarage auch Begegnungen und soziale Kontakte erlaubt. Wichtig ist auch, dass jede Wohnung quasi über zwei Aussenräume verfügt. Eigentlich ist pro Wohnung nur ein Balkon vorhanden, aber je nach Sonnenausrichtung kann auch ein Teil des überbreiten Laubenganges vorübergehend zum Aufstellen eines Tisches und Sitzgelegenheiten genutzt werden kann.

*14. Wie lange beträgt die durchschnittliche Mietdauer? Handelt es sich für die Bewohner eher um eine vorübergehende Lösung oder fühlen sich die Bewohner auch langfristig wohl?*

Seit Erstbezug der Liegenschaft sind erst 1,5 Jahre vergangen, deswegen kann man dazu noch keine zuverlässige nachhaltige Aussage treffen. Im ersten Betriebsjahr hatten wir total 23 Kündigungen von insgesamt 173 Wohnungen. Seit Anfang 2023 sind es 30 Kündigungen innerhalb eines halben Jahres. Das Feedback war meistens, dass die Mieter einen Partner gefunden haben und eine grössere Wohnung benötigen oder dass sich die berufliche Situation verändert hat. Seitens der ausziehenden Mieter hatten wir ausschliesslich positives Feedback zu den Wohnungen wie auch zu uns als Verwaltung.

#### **IV. Gemeinschaftliche Aspekte**

*15. Wie wichtig ist für die Bewohner der Community-Aspekt und der Austausch mit Mitbewohnern? Wird die Community aktiv vom Betreiber gefördert (z.B. durch Veranstaltungen)?*

Der Community-Aspekt in dieser Überbauung fällt sehr mager aus. Wir haben einmal jährlich ein Sommergrillfest, welches wir fix einplanen, sowie einen Raclette-Abend im Winter. Aufgrund der raren Anmeldungen (unter 10), haben wir uns mit der gleichzeitig fertiggestellten Nachbarsüberbauung der Pensimo zusammengeschlossen und die Feste gemeinsam durchgeführt. Da keine Nachfrage da ist, werden wir zukünftig darauf verzichten. Wir verfügen über einen Gemeinschaftsraum, welcher bis heute nicht einmal benutzt wurde.

*16. Wie wichtig ist das Vorhandensein von wohnungsergänzenden Angeboten, wie z.B. Gemeinschaftsflächen und Co-Working-Bereichen? Welche wohnungsergänzenden Angebote werden am meisten nachgefragt?*

Wie bereits vorangehend erwähnt, wurde der ausgebaute Gemeinschaftsraum, welcher auch bebaut wurde, die letzten 1.5 Jahre nicht einmal durch die Mieter benutzt. Wir haben in dieser Überbauung eine Umfrage gemacht und es war kein Bedarf vorhanden. Meistens war das Feedback sogar umgekehrt, sodass die meisten ihr Mikroapartment selbst als optimalen Arbeitsort bezeichneten.

*17. Wie ist in der Regel das Verhältnis zwischen gemeinschaftlich genutzten Flächen und der Wohnfläche?*

Aufgrund einer behördlichen Auflage musste für die Bebauung des Areals, die explizit keine Familienwohnungen vorsieht, ein grosser, öffentlich nutzbarer Spielplatz errichtet werden. Der Architekt, der Eigentümer und wir waren der Meinung, dass ein Pocketpark zum Arbeiten im Freien die Umgebung mit viel Grün und Ruhe ergänzen würde, was nun genau das Gegenteil ist. Eine solche Auflage steht in keinem Verhältnis zum eigentlichen Zweck dieser Bebauung.

Da sich der Dogrun auf der Gemeinschaftsfläche befindet und die Waschsalons auch, werden diese sehr oft genutzt, ansonsten bietet die Siedlung ausser dem ungenutzten Gemeinschaftsraum und ein paar «Bodenspielen» nicht wirklich viel, was ursprünglich ganz anders geplant war.

## Experteninterview (Nr. 3)

**Interviewpartner:** Roger Krieg  
CEO Livingtown, Baslerpark Zürich

**Datum:** 20.06.2023, 11:30-12:15

**Ort:** Online per Teams

### I. Entwicklung und Strategie

*1. Welches sind die wesentlichen Gründe, dass Ihr Unternehmen in die Entwicklung von Mikroapartments investiert und wie relevant ist dieses Marktsegment für Ihre Unternehmensstrategie? Planen Sie Ihre Marktanteile in diesem Segment weiter auszubauen?*

Der Hauptgrund war eigentlich opportunistisch. Im Baslerpark in Zürich Altstätten, wo wir unseren Hauptsitz haben, betreiben wir einen Co-Working Space mit ungefähr 3'500m<sup>2</sup> Fläche. Das Gebäude gehört einer Anlagestiftung, die von der CS Assetmanagement Gesellschaft verwaltet wird und die wollten an dem Standort das Risiko reduzieren, da sie nur Gewerbemieter haben, also Büromieter. Sie haben Abklärungen gemacht, dass sie dort auch eine andere Nutzung unterbringen können, nämlich Wohnen. Wichtig war auch das Vorhandensein vom Wohnrecht, dass man dort auch den Steuersitz haben kann. Sie haben dann entschieden Mikroapartments zu bauen und folglich gab es Gespräche, wer diese betreiben soll und so sind wir in dieses Geschäft reingekommen und haben die Livingtown AG gegründet – eine eigenständige Unternehmung, weil sie anders positioniert ist, andere Dienstleistungen erbringt, dann das Marktsegment hat, aber sehr eng mit dem Coworking zusammenarbeitet.

Und in diesem Zusammenhang ist für unsere Entwicklung wichtig, dass wir auch neue Standorte bearbeiten. Für die Unternehmensstrategie ist klar, wir haben eine eigene Gesellschaft gegründet für den Betrieb von Business Apartments, also dementsprechend ist es Core.

*2. Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, an welchen Standorten und bei welchen Objekten Mikroapartments angeboten werden sollen? Welche Faktoren sind entscheidend für den Erfolg von Mikroapartments?*

Wichtig sind für uns innerstädtische Lagen und im Moment konzentrieren wir uns nur auf Zürich, Zug und Genf. Standorte, mit vielen internationalen Firmen, wo Wohnungsknappheit herrscht und wo auch im Prinzip diese Art von Wohnungsnutzung überhaupt zum Einsatz kommen kann. Es wird viel schwieriger sein, dass irgendwo dezentral in einer kleinen Gemeinde zu machen. Dort findet man nicht die richtigen Abnehmer. Ein Mikroapartment bietet einen Rückzugsraum, der mit Sharing Angeboten aussenrum erweitert wird. Diese Angebote gibt es bei kleinen Gemeinden eher weniger, im Gegensatz zu städtischen Lagen, wo ein Fitnessangebot, eine Co-Working Fläche nebdran ist, man hat ein gastronomisches und kulturelles Angebot.

*3. Welche Schwierigkeiten und Hindernisse treten bei der Entwicklung von Projekten mit Mikroapartments typischerweise auf?*

Zum einen die Adressierung, denn Mikroapartments brauchen eine eigene Adresse. Beispielsweise haben wir das auch so umgesetzt, dass sie nicht gleichzeitig den Business-Eingang nutzen, sondern eine separate Wohnadresse mit ihrer eigenen, vertikalen Erschliessung. Dies gehört klar zu ihrer Fläche. Ein anderes wichtiges Thema ist der Aussenraumzugang. Im Bestand hatten wir eine Terrasse und das Konzept haben wir so ausgelegt, dass möglichst jeder Raum einen Zugang zu dieser Terrasse erhält. Es ist sehr wichtig, dass man das Augenmerk auf den eigenen Terrassenzugang oder Balkon legt.

Des Weiteren ist die Kompetenz für einen Umbau in Mikroapartments wichtig. Wie ist die Architektur, welche Ideen hat man, wie kann man es räumlich umsetzen, dass es nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch ist. Ich habe in dieser Hinsicht den Vorteil mit meinem Unternehmen Offconsult, welches spezialisiert ist im Bürobereich, aber auch im Bereich Residential mit 30 Architekten. So ein Konzept umzusetzen ist nicht ohne und recht anspruchsvoll.

Und letztlich ist auch die Frage der Finanzierung wichtig. Es braucht erhebliche Investitionen. Entweder wird das Projekt vom Eigentümer finanziert und der Betreiber mietet sich ein, wie in unserem Fall, oder man hat genügend Kapital um solche Entwicklungen selbst zu stemmen.

*Und wie ist es in Bezug auf Zonenkonformität? Ab wann gilt das Konzept als Beherbergungsbetrieb oder als Wohnen?*

Als Beherbergungsbetrieb gilt es bei Aufenthaltsdauern von bis zu 3 Monaten und man kann sich nicht anmelden. Wenn Leute aus dem Ausland in die Schweiz ziehen, müssen sie hier einen Steuersitz haben, sie müssen sich anmelden können. Sonst konkurrenziert man Hotels, aber dort sind es dann eher Aufenthaltsdauern von 2-3 Wochen. Wichtig ist es also eine Wohnstätte zu haben.

In unserem Fall ist es eine Gewerbezone mit Büros, welche man entfernt hat und den Innenausbau neu auf Wohnnutzung ausgelegt hat, was natürlich mit der Baubewilligung vorgängig abgeklärt war. Wichtig ist, dass wir dort bereits ein Wohnrecht hatten. Schwierig ist, dass im Moment viele gesetzliche Entwicklungen im Gang sind, vor allem im Kanton Genf, wo das aus der Airbnb-Geschichte kommt. Dort sind eigentlich solche Nutzungen verboten, dass man in Gewerberäumen Mikroapartments macht oder Service Apartments, denn das ist nicht der klassische Mietvertrag, sondern es ist ein Dienstleistungsvertrag. Aber das wird durch dieses Gesetz unterbunden.

*4. Mikroapartments sind aufgrund ihrer hohen Margen für Entwickler und Betreiber wirtschaftlich interessant. Sie weisen zwar eine höhere Mieterfluktuation, aber kaum Leerstand auf. In Anbetracht der höheren Erstellungs- und Bewirtschaftungskosten, welches Ertragspotential haben Mikroapartments im Vergleich zu einer klassischen Wohnanlage?*

Die Aussage, dass Mikroapartments hohe Margen haben, würde ich jetzt nicht so stehen lassen. Wir sind eigentlich ein Discount-Geschäft und mieten selber die Flächen, in unserem Fall also die 64 Apartments und zahlen jeden Montag dafür Miete an die CSA, unabhängig davon, ob wir volle Auslastung haben oder nicht. Und dementsprechend ist es für uns wichtig, dass wir immer eine Auslastung über 90% haben, sonst machen wir Verlust. Darüber sind wir in der Gewinnzone, aber wir müssen mit sich wechselnden Leerständen umgehen. Es kommt also immer etwas darauf an, wie man mit dem Pricing unterwegs ist. Wir sind da noch ein bisschen in der Findungsphase und haben die Preise jetzt massiv erhöht, auch wegen den ganzen Energiekosten usw. dafür haben wir jetzt eine schlechtere Auslastung und sind jetzt wieder am Korrigieren und die Zeit vom Einjustieren, die kann man nicht mehr aufholen. Nachher wenn es vermietet ist zu einem fixen Preis, dann ist es ok, aber diese Startphase ist nicht ganz unerheblich.

Und das zweite ist: Für den Vermieter ist es nicht unbedingt besser. Ich war vor kurzem im Gespräch mit einem institutionellen Investor und wenn er seine Fläche klassisch vermieten kann, ist es für ihn immer noch interessant, denn er muss nicht die ganzen Investitionskosten tragen. Und wenn du ein Wohnhaus in Zürich hast, es ist eigentlich immer ausgebucht. Und dementsprechend ist es für das kleine Problem, hat weniger Mieterwechsel, hat weniger Instandstellungskosten, usw. Meiner Meinung nach ist das immer noch das wirtschaftlich interessantere Modell. Aber natürlich bei Immobilien, die noch Leerstände haben, die neu positioniert werden müssen oder wo der Nutzermix angepasst werden soll (so dass man da z.B. Retail, Commercial und Wohnungen hat), da bietet Microliving eine interessante Opportunität.

Das Ertragspotential sehe ich eher gering, bei 2-3% Netto EBIT beim Eigentümer für die ganze Geschichte und wenn er das klassische mit einer Wohnimmobilie macht, dann ist er sicher zwischen 5 und 10% und das ist schon ein beträchtlicher Unterschied. Daher bin ich nicht ganz einverstanden mit der Aussage.

*5. Wie hoch ist der zusätzliche Ertragswert für Investoren und der Mehrwert für Nutzer durch den Einsatz funktionaler und smarterer Einrichtungen, wie elektrisch verschiebbaren Möbeln (wie MOVEMENT)?*

Im Baslerpark haben wir 56 MOVEMENT Apartments. Einige Nutzer finden das System mit beweglichen Möbeln total lässig und probieren die ersten 2-3 Wochen die verschiedenen Konfigurationen aus. Mit der Zeit lassen sie die Möbel dann eher stehen. Aber es ist natürlich ein USP

(Alleinstellungsmerkmal), das nicht viele andere haben. Das System ist somit auch vor allem interessant in der Erstvermarktung. Aber danach ist es eigentlich nicht mehr ganz so relevant. Es lassen sich nicht höhere Mieten dafür verlangen und die Investitionskosten sind nicht unerheblich. So ein Element kostet schnell 50-75 TCHF und das muss man amortisieren können.

## II. Wohnungsmarkt und Nachfrage nach Mikroapartments

*6. Was sind, Ihrer Ansicht nach, die wesentlichen Treiber, welche den Markt für Mikroapartments auf der Angebots- und Nachfrageseite beeinflussen?*

Ein zentraler Treiber ist sicherlich die Wohnungsknappheit. Wir haben z.B. Leute bei uns, die warten bis ihre Wohnung oder Umbau fertig wird und die können nirgend anders hin. Oder Leute die aus dem kommen Ausland kommen und bis sie irgendwas in Zürich gefunden haben müssen sie irgendwo wohnen und sie gehen nicht ins Hotel. Dann spielt zu einem gewissen Grad auch das Hotelangebot eine Rolle, abhängig von der Art der Nutzer. Wenn es Angebote für middle oder long-term stay gibt, dann hat es eventuell weniger Nachfrage nach Mikroapartments.

*7. Es lässt sich feststellen, dass Mikroapartments grösstenteils in urbanen Zentren wie Zürich, Basel, Genf und Bern realisiert werden. Führen steigende Mietzinsniveaus in zentralen Lagen zu einer höheren Nachfrage nach Mikroapartments? Inwiefern können Mikroapartments zur Lösung der Wohnungsknappheit in angespannten Märkten beitragen?*

Das wissen wir zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht genau, die Zinserhöhungen bei den Mieten haben erst jetzt seit Juni angefangen. Ich glaub das aber nicht, weil in Zürich zum Beispiel ist der Wohnungsmarkt ausgetrocknet, es gibt kaum freie Wohnungen. Wenn jemand eine erhöhte Miete bezahlen muss und dann auszieht, dann wird die Wohnung frei und es gibt sofort Hundert andere Nachfrager.

Und in Bezug auf Wohnungsknappheit leisten Mikroapartments einen Beitrag, weil der Footprint wesentlich kleiner als bei grösseren Wohnungen. Und es ist natürlich auch das Thema, wieso müssen Alleinwohnende eine 3,5-Zimmerwohnung haben, die eigentlich für eine Familie gut geeignet wäre. Ich glaube hier ist es tatsächlich ein alternatives Angebot das interessant sein kann. Und auf der anderen Seite gibt es Grosskonzerne oder Tech-Firmen, die Hunderte von Wohnungen fix mieten, um ihren Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen. Sie könnten diese Wohnungen auch freigeben und dann Mikroapartment-Kontingente erwerben.

*8. Wie schätzen Sie das zukünftige Potenzial im Marktsegment für Mikroapartments ein? Wird langfristig mit einer weiteren Zunahme der Nachfrage gerechnet oder sind bestimmte Märkte bereits gesättigt?*

Wir gehen nach wie vor von einem sehr starken Wachstum aus. Es gab bis jetzt nur wenige Player in diesem Marktsegment, bisher vor allem Vision Apartments, als der erste und grösste Anbieter und die sind eigentlich immer voll ausgelastet. Nun kommen auch andere Anbieter wie wir oder CityPop und alle haben massive Expansionsstrategien, weil einfach die Nachfrage vorhanden ist. Ich glaube in Zukunft wird es nicht viel mehr Fläche in der Stadt geben, aber die Nachfrage für Wohnraum in der Stadt wird nicht abnehmen. Dementsprechend können Mikroapartments ein Instrument sein, um diese Nachfrage abzudecken. Der Marktanteil von Mikroapartments ist weit unter 1%, also fast inexistent. Wenn wir den Marktanteil von Coworking anschauen, haben wir auch davon geredet, wir sind nun bei rund 3-3,5% und wenn man es vergleicht, zum Beispiel mit London, so liegt Coworking dort bei 20-25%. Ich glaube nicht unbedingt, dass die Schweiz auf diesen Level kommt, aber wenn wir Mikroapartments anschauen, die aktuell massiv unter 1% sind, so wäre eine Erhöhung auf 3-5% schon eine Verzehnfachung vom Markt bedeuten.

*9. Bei kommerziellen Gewerbeflächen, welche von hohen Leerstandsrisiken betroffen sind, eröffnet die Umwandlung in Mikroapartments eine interessante Möglichkeit, diese Immobilien wieder zukunftsfähig zu machen. Wie schätzen Sie dieses Potenzial ein und haben Sie diesbezüglich bereits Erfahrungen gemacht?*

Wie bereits erwähnt schätzen wir das Potenzial als hoch ein. Solche Konzepte werden auch in zukünftig genutzt werden. Das einzige Thema sind die gesetzlichen Grundlagen stabil sein müssen, dass der Investor in eine solche alternative Nutzung investieren kann.

### III. Zielgruppen

*11. Können Sie die Typen von Nutzern und Nutzerinnen beschreiben, für die Sie Mikroapartments entwickeln/vermieten/bauen?*

Das Durchschnittsalter unserer Nutzer liegt bei 33 Jahren und das heisst es sind Leute die schon etwas Geld verdienen. Unser Angebot kostet auch mehr, weil der Serviceanteil dabei ist, die Reinigung und Nebenkosten sind inkludiert.

Die grössten Nutzergruppe, die etwa 35% ausmacht, sind Leute, die aus dem Ausland in die Schweiz ziehen. Grösstenteils sind das Expats die für eine gewisse Zeit bleiben, aber auch Rückkehrer, also Schweizer die im Ausland gelebt haben und nun in die Schweiz zurückkehren und eine Wohnstätte suchen. Und dann sind da noch all diejenigen die einen Zwischenaufenthalt in der Schweiz haben und anschliessend weiterreisen. In dieser Nutzergruppe ist das Durchschnittsalter etwas höher, bei über 40.

Zweite Nutzergruppe wären alle die eine temporäre Zwischenlösung suchen. Also z.B. nach einer Scheidung oder Trennung, wenn jemand ausziehen muss und temporär eine Unterkunft braucht, bis eine neue Wohnung gefunden wurde. Auch diese Gruppe ist eher um die 40 Jahre alt. Diese Gruppe macht etwa 20% aus.

Eine weitere Nutzergruppe sind Personen, die ihren ökologischen Footprint reduzieren möchten, d.h. weniger CO2 und Flächenverbrauch. Dies sind Idealisten und eher jüngere Leute Mitte 20. Sie leben die Sharing Economy, haben kein Auto oder keinen fixen Arbeitsplatz. Sie nutzen dann Angebote wie Co-Working oder Mobility-Lösungen und ÖV. Mit schätzungsweise 15% ist das eher die kleinste Gruppe.

Und die letzte Nutzergruppe ist recht heterogen. Es sind Menschen, die eine hohe Flexibilität wünschen, sie möchten sich nicht irgendwo binden. Sie reisen viel und wechseln oft ihren Standort, wie Nomaden. Von der Altersstruktur her ist diese Gruppe zwischen 25 und 55 Jahren. Wir haben auch ein Jahr lang 14 Familien von Flüchtlingen aus der Ukraine aufgenommen.

Wir haben auch keine grossen Unterschiede zwischen Männern und Frauen, der Anteil ist recht ausgeglichen. Im Moment haben wir eher mehr Frauen mit rund 60% Anteil.

Senioren gehören nicht zu unserer Zielgruppe, weil wir uns eher im Business-Bereich positioniert haben. Und für Studierende wäre das Angebot nicht erschwinglich. Aber wir überlegen ein Projekt für studentisches Wohnen zu realisieren.

*12. Welches sind, Ihrer Meinung nach, die wesentlichen Gründe, weshalb Menschen Mikroapartments gegenüber klassischen Wohnungen wählen?*

Die Gründe leiten sich aus den Nutzergruppen ab. Der wichtigste Grund ist die temporäre Nutzung und die schnelle Verfügbarkeit, sowie vollwertige Ausstattung.

*13. Wie gut erfüllen bestehende Microliving-Konzepte die Bedürfnisse der Zielgruppen, und gibt es laut Rückmeldungen der Bewohner oder Ihrer eigenen Einschätzung nach, Verbesserungspotenzial in den Wohnungen oder in öffentlichen Bereichen?*

Wir haben eigentlich nur positives Feedback erhalten. Bei uns ist das Konzept auch ein wenig anders, weshalb wir Livingtown heissen. Wir haben im Gebäude ganz viele verschiedene Angebote, nicht nur in der Fläche vom Apartment, sondern wir haben Community Flächen, Küchen, Waschküchen, Terrassenflächen, wo die Private Community stattfindet. Dann haben wir im Geschoss unten die Coworking Flächen, wo das ganze Arbeitsplatzmanagement ist, Meeting-Räume, Konferenzen, usw. Es hat ein Fitnessstudio im Haus, ein Gartenangebot und es kommt



bald eine Bäckerei rein. Es ist wie eine eigene kleine Stadt und dieses vielseitige Angebot schätzen die Leute sehr. Wir haben nicht alle diese Funktionen in der Wohnfläche abgebildet, sondern wir nutzen das ganze Ökosystem im Gebäude.

In Sachen Verbesserungspotenzial wäre allenfalls eine kontrollierte Wohnungslüftung wünschenswert. Im Moment haben wir natürliche Lüftung, die übers Fenster funktioniert, was bei heissen Temperaturen allenfalls nicht optimal ist.

*14. Wie lange beträgt die durchschnittliche Mietdauer? Handelt es sich für die Bewohner eher um eine vorübergehende Lösung oder eignen sich Mikroapartments auch als langfristige Wohnform?*

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer beträgt rund 4,2 Monate, aber wir haben auch Leute die sind seit dem 1. Januar 2022 schon drinnen, also seit 1,5 Jahren. Und es auch Leute, die leben nur noch in solchen Mikroapartments, sie möchten gar nicht so grosse Flächen haben. Es kommt schon ein Sinneswandel dazu. Etwa 10% sind bei uns länger als 1 Jahr wohnhaft.

#### **IV. Gemeinschaftliche Aspekte**

*15. Wie wichtig ist für die Bewohner der Community-Aspekt und der Austausch mit Mitbewohnern? Wird die Community aktiv vom Betreiber gefördert (z.B. durch Veranstaltungen)?*

Wir haben eine grosse Community, die wir auch aktiv aufbauen. Wir haben Community Zonen, Terrassen, eine Grossküche, wo sich die Leute auch treffen können. Wir bieten verschiedene Aktivitäten, wie Pingpong-Turniere, Kochveranstaltungen, Konzerte, Vorlesungen, das ist unsere Positionierung. Wir achten sehr sorgsam mit welchen Events das bespielt wird. Wir definieren aktiv mit, was für eine Nutzergruppe bei uns drin ist. Und tatsächlich gibt es Leute, die kommen genau wegen dem zu uns, weil sie soziale Kontakte pflegen können, dass sie irgendwo integriert werden, das sind Expats zum Beispiel oder teilweise auch Singles. Sie kommen gerne in eine solche Struktur, weil in einer klassischen Wohnung oder Hotelbetrieb ist man anonym und das ist hier nicht der Fall.

*16. Wie wichtig ist das Vorhandensein von wohnungsergänzenden Angeboten, wie z.B. Gemeinschaftsflächen und Co-Working-Bereichen? Welche wohnungsergänzenden Angebote werden am meisten nachgefragt?*

Früher hatten wir ein All-in-Package, also wenn man eine Wohnung bei uns gemietet hat, hatte man auch Zugang zum Coworking. Weil es zwei verschiedene Firmen sind mussten wir dann fürs Angebot Rechnung stellen. Das haben wir nun verändert, jetzt kann man bei Bedarf Coworking dazubuchen. Was die Leute geschätzt haben, war die Community-Zone im Coworking. Ganz wenige haben dann wirklich gearbeitet, sondern waren in der Community-Zone, wo wir Tischfussball, Billardtisch, usw. aufgestellt hatten. Die Leute haben das weniger für klassische Arbeitsplätze genutzt, allenfalls ein Meeting-Raum. Ungefähr 5-10% der Bewohner buchen das Angebot.

Damit Gemeinschaftsflächen funktionieren und genutzt werden, braucht es gutes Community-Management. Wenn der Community Manager eine Bindung aufbaut zu den Bewohnern, dann funktioniert es und wenn das nur ein bisschen automatisch, digital nebenherläuft, funktioniert das nicht. Es gibt hierzu aber auch kulturelle Aspekte. Leute, die aus dem Ausland kommen sind tendenziell eher offen und suchen den sozialen Kontakt. Menschen, die schon hier wohnen und ihre eigene soziale Struktur haben, die brauchen das eigentlich nicht. Und bei uns ist der Anteil an ausländischen Gästen etwa 50%.

*17. Wie ist in der Regel das Verhältnis zwischen gemeinschaftlich genutzten Flächen und der Wohnfläche?*

Das ist etwas schwierig zu sagen, da wir noch viele Korridore, Terrasse usw. haben. Aber Community-Flächen, wie eine Gemeinschaftsküche, Waschküche, Lobby, machen etwa 50% der Fläche von Wohnungen aus.

## Experteninterview (Nr. 4)

**Interviewpartner:** Gosia Czwarno  
Head of Community & Operations, Ariv Coliving Basel

**Datum:** 26.06.2023

**Ort:** Per Telefon und E-Mail

### I. Development and strategy

*1. What are the main reasons your company is investing in the development of micro-apartments and how relevant is this market segment to your company strategy? Do you plan to expand your market share in this segment?*

We are a Coliving that works like an aparthotel. The main reasons to invest are as follows:

- Growing population density in cities and increasing housing demand.
- Changing demographics and lifestyle preferences.
- High proportion of foreign residents (e.g., in Switzerland).

These factors make micro-apartments an attractive investment opportunity. We do to expand and microapartment segment is important for us.

*2. What criteria do you use to decide where and in which properties microapartments should be offered? What factors are crucial for the success of microapartments?*

First, understanding the market demand in a specific location is essential. It is important to identify the target audience, their needs, and the overall dynamics of the housing market. Additionally, understanding the applicable regulations is vital, including considerations such as registration processes, occupancy limits, and unit size restrictions.

In terms of design, micro-apartments should strike a balance between being visually appealing and functional. Creating a space that has a “wow” factor and is Instagram-worthy while ensuring it meets the practical needs of long-term residents is key.

Fostering a sense of community is crucial. Building a strong community within the micro-apartment complex builds trust among residents and encourages positive word-of-mouth promotion. This social aspect can greatly contribute to the overall success and desirability of the micro-apartment property. People also start to care much more about sustainability aspects – both B2B and B2C.

*3. What problems and obstacles typically arise in the development of microapartment projects?*

Finding the right location is difficult. Additionally, real estate projects often require significant capital investments, and the return on investment may not be immediate. I don't think real estate likes the risk. If constructing a co-living, a substantial amount of capital is needed, and the project timeline tends to be longer. Alternatively, if renting an existing building, it is crucial to negotiate favorable rental terms since profitability is derived from the premium earned after deducting all costs. These factors highlight the financial considerations involved in micro-apartment developments, emphasizing the importance of careful planning and strategic decision-making to ensure a successful and economically viable venture.

*Fragen 4 und 5 wurden übersprungen.*

### II. Housing market and demand for Microapartments

*6. What do you think are the main factors influencing the market for micro-apartments?*

In my view, the Microliving or co-living market is primarily fueled by the urban housing crisis and evolving lifestyles. People are seeking greater flexibility, particularly those who come from other countries. The traditional, difficult process of applying for a flat is losing its allure, with foreigners struggling to understand it. Co-living embraces the idea of a brighter future by fostering connections with others, and this holds particularly true when engaging directly with B2C clients. The issue of loneliness has become a pressing concern, although people are ashamed to say it that loudly.

*7. It can be observed that microapartments are predominantly being developed in urban areas such as Zurich, Basel, Geneva, and Bern. Do increasing rental levels in central locations lead to a higher demand for microapartments? To what extent can microapartments contribute to addressing housing shortages in these markets?*

Answering your question – yes. To what extent can microapartments contribute to addressing housing shortages in these markets – I think they have great potential in this area.

*8. How do you assess the future potential in the market segment for microapartments? Is a further increase in demand expected in the long term or are certain markets already saturated?*

If the housing market shortage persists and urban populations continue to grow in density, the demand for services like co-living is likely to increase. In Switzerland, the market for co-living is not yet saturated, and the same holds true for many big cities around the world. As the need for housing solutions intensifies, there is a room for growth and development in the co-living sector.

*9. Conversion into microapartments is an interesting option for commercial properties with high vacancy risks or such where the business case isn't given anymore. How do you assess this potential, and do you have any experience in this area?*

Multifunctional options are gaining increasing popularity. Although I don't have personal experience with this, I anticipate that the future will witness the transformation of underutilized commercial spaces, such as shopping malls, into smaller, localized communities.

*10. How does the market for microapartments in Switzerland compare to other countries like Germany? Do you believe there is greater potential and acceptance for this form of housing abroad than in Switzerland?*

I can draw direct comparisons with Berlin, as I used to work there. Berlin is fighting with a significant housing shortage, and the concept of co-living has gained immense popularity with high acceptance rates from the society. However, co-living in Switzerland needs to adopt a different focus compared to other countries. It cannot solely rely so much on digital nomads since there aren't as many digital nomads in Switzerland. The few digital nomads I have encountered in Switzerland are typically from Silicon Valley, while others choose to work in more affordable countries. In Switzerland, individuals residing in microapartments are often those who have come for a specific project or work and are uncertain about the duration of their stay.

### **III. Target groups**

*11. Can you describe the types of users for whom you develop/rent/build microapartments?*

1. Expats coming to work / project
2. Business client coming for work/ project
3. B2C client

Generally, people that already have/will have a job in Switzerland.

*12. In your opinion, what are the main reasons why people choose microapartments over traditional apartments?*

The appeal of the Microliving or co-living market lies in its flexibility and streamlined application process, which is significantly faster compared to traditional housing options. People are drawn

to the idea of being part of a larger community and the promise of fostering meaningful relationships, which further entices them to explore this market.

*13. How well do existing Microliving concepts meet the needs of the target groups, and where do you see potential for improvement, according to feedback from residents or your own assessment?*

We deliver on our promise for medium to long-term rentals. Our apartments are not only aesthetically pleasing but also functional and fully equipped to meet the needs of our members. While our processes are efficient, we recognize the importance of maintaining a small human touch. People tend to develop a stronger attachment to their living space after forming connections with our dedicated staff (even if the staff is not present, we try to have an employee live with us and have building ambassadors). Additionally, we provide bi-weekly services and promptly address any maintenance concerns. Fostering a sense of community is a priority for us, ensuring that residents have opportunities to get to know one another. This could not be the main reason why they choose the apartment, but it will be the reason why they stayed longer or came back. The feedback from our members has been very positive, validating the success of our upscale Coliving establishment in Basel.

*14. What is the average rental period? Is it more of a temporary solution for residents or do they feel comfortable in the long term?*

Typically, our residents stay with us for an average of five months. However, we have noticed that a significant number of them become so content with their experience that they opt to extend their stay for a more extended period of time.

#### **IV. Community aspects**

*15. How important is the community aspect and interaction with other residents for the tenants? Is the community actively promoted by the operator (e.g., through events)?*

While community may not be the foremost consideration when residents initially sign up, it undoubtedly becomes a significant aspect during their stay. As they become familiar with our staff and develop connections with fellow residents, the sense of community grows in importance. This sense of familiarity and belonging often leads residents to choose to return and stay with us again.

*16. How important is the presence of additional housing offers, such as community spaces and co-working areas? Which additional housing offers are most in demand?*

I believe that opening up community spaces is crucial, but it is equally important to design these spaces with cooperation in mind and ensure they are actively utilized by people. In order for residents to make use of these spaces, they should not perceive them as empty or neglected areas. Instead, intentional efforts should be made to encourage residents to engage with and utilize the community spaces, creating an atmosphere of vibrancy and collaboration.

*17. What is typically the ratio between communally used areas and living space?*

Among the various common areas, the community kitchen comprises 40% of the most utilized space, followed by the billiard area at 30%, and the coworking space at 30%. The community kitchen serves as a hub where residents not only cook together but also invite friends from outside to join in the culinary experience. Additionally, the coworking space's popularity depends on the individual's work-from-home arrangements, providing them with a dedicated area for productivity and collaboration.

## Experteninterview (Nr. 5)

**Interviewpartner:** Pawel Gawor  
CEO City Pop AG  
**Datum:** 13.07.2023, 17:00-18:00  
**Ort:** Online per Teams

### I. Development and strategy

*1. What are the main reasons your company is investing in the development of micro-apartments and how relevant is this market segment to your company strategy? Do you plan to expand your market share in this segment?*

The main reasons: The Artisa Group was looking for an alternative product that we could develop. We have several asset classes, such as offices, shopping centers, normal housing, retirement housing, short-term service apartments, and most of them are already fulfilled. There is a lot of competition and a lot of supply in the market. So Artisa started to think about what is still missing in the market and what is the future of residential property, which is the biggest segment. And we came to this conclusion:

- People are moving to the cities, although there was a temporary different trend during COVID, but everything is going back to the cities.
- There is an increasing number of single households, consisting of one or at most two people. The traditional model of the 2+2 family is changing to 1+1 or a maximum of 2+1. So, and it's a general trend that you see in all the big European cities.
- And the last point is about mobility. And in this case COVID has actually accelerated the fact that people don't really care about places anymore. If you look at my parents for example, they have been living in the same house for 50 years. And if I look at myself, I've changed the city maybe 15 times in my life with 34. And there are more and more people who only need a place for six months because they want to live in Paris for six months, in London for six months, in Milan or in Zurich. In some cases, work demands that and in other cases work is so flexible that you can work anywhere in the world. And this trend is increasing. So that was one of the main reasons why we decided to enter the micro-apartment market.

Also, if you look at the rents and the return on investment, they are significantly higher for the micro-apartments because you can charge a similar rent for a studio. In Zurich, for example, you can charge between 1700 and 2200 Swiss francs for a 25 m<sup>2</sup> micro-apartment per month, depending on the location, and a normal studio-apartment may cost around 10%-15% less, but it will be double the size, so maybe around 45m<sup>2</sup>. So, if you look at it from an investor's point of view, the return per square meter is very often double of what you have compared to classic apartments, and you don't have that much more OPEX (operational cost) that you have spent to achieve that result. So, taking all this into account, we realized that this is actually a very, very interesting product because of the lack of supply in the market and also because of the excellent returns compared to normal residence.

*2. What factors are crucial for the success of microapartments? What criteria do you use to decide where and in which properties microapartments should be offered?*

One of the more obvious, but also very crucial factors for the success is the quality of the fit out. We cannot offer a poor quality fit out and expect higher retention of clients. And then of course, location and amenities, as well as the size of the apartments. To elaborate on these points:

- First, location is key because micro-apartments will rather not work outside the city. So, for example in the area of Zurich, maximum Schlieren would work. Everything after Schlieren/Urdorf will not work. It must be around 15 minutes by public transportation to reach the central business centers.

- Second are the amenities. If you are offering 22 m<sup>2</sup> apartments, you cannot expect that the people will live one year in such a small living area and be happy. So, you need to give them gym, you need to give them co-living, you need to give them the place, maybe some restaurant, yoga room, you know, like a lot of areas where they share the office, where they can go out from the room and do something, not just to sit in such a small apartment.
- Third is community. You can have amazing rooms, amenities, but nobody to organize an event and people will not meet each other by themselves. So, you have to actively manage the community, as we consider it a critical factor for the success of micro apartments.
- And finally, the optimal size for a micro-apartment. If you make it 15 m<sup>2</sup>, then it will be too small. People are willing to accept at least 21-22 m<sup>2</sup>, but no less. If you make it less, you will lose a big target group.

*And is there an optimal size for a property, so for example do you need 100 apartments for it to work?*

This depends on the city, the country and the operational structure that you have in place. For example, in Zurich it wouldn't be a problem for us to add an additional building with 20 apartments because we already have a few hundred apartments and a local team. But if an investor reaches out to us with a proposition for a great building with 20 units in Napoli, Italy, then the starting costs to enter that local market would be very high to us. We would have to hire someone in Napoli to oversee the apartments, and 20 apartments wouldn't be enough to pay even for one person.

So, if we have an existing operational structure in place, we can also add a building with 20, 30 or 40 units. If we are not present in the city, the optimal size is between 150 and 220 apartments. Everything bigger than that is somewhat problematic. When you have that many people in one place on temporary accommodation, the risk of problem occurrences is growing.

*3. What problems and obstacles typically arise in the development of microapartment projects?*

Apart from all the typical construction issues that arise no matter which project you have, the problem is that Microliving is not really defined, so there is also no applicable scheme to Microliving. It is between hotel and normal accommodation. And in Switzerland every canton has different regulations. For example, in Geneva, we need to have a hotel license and in Zurich, it depends on the building/zone. In Opfikon for instance we need to have a minimum stay of 90 nights.

I would say the only obstacle at the moment is the legal framework, because there is no clear law applicable to our product and there are different rules everywhere. That is the biggest challenge we are facing right now. Of course, there are even more differences between countries. In Italy, for example, the minimum apartment size is 29 m<sup>2</sup>. I'm saying one sentence, the legal framework is missing.

*When you address the form of use, Microliving lies in-between hotel and residential. Where is the line drawn in terms of these regulations and the zoning plan of the property?*

Our City Pop building in Altstetten for example is half commercial, where we have offices (we also rent out third party offices) and another half of the building are residential units where City Pop is operating. So, the permit is residential, but the activity which City Pop performs inside the units is hotel-like. This means that on the one hand we are not a hotel, but on the other hand we are not residential. Because the bookings are subject to VAT (Mehrwertsteuer) and, as you know, residential is exempt from VAT, where you don't pay it. In a normal residential you also have the tenant protection, but not in our case. With City Pop you have the possibility to book for four weeks minimum and all the utilities and access to common areas are included. We also provide a small breakfast to each of our tenants as a hospitality service, as well as cleaning and laundry. Thus, we sell a package, which is more considered as a service. Moreover, we consider, and we

forbid our tenants to make a domicile according to the civil law in our apartments (Art. 23 ZGB). We are more commercial than residential.

*4. Microapartments are economically interesting for developers and operators because of their high margins. They have higher tenant turnover but hardly any vacancies. Given the higher construction and management costs, what is the potential return on micro-apartments compared to a traditional residential complex?*

Already answered in question 1.

## **II. Housing market and demand for Microapartments**

*5. What do you think are the main factors influencing the Microliving market?*

Mega trends are for sure relevant. The model of the family is changing, as well as the worldwide mobility and with that the accommodation needs are changing, which has a positive on Microliving. Mega trends have a long-term effect over the next 20-30 years. So, the perspective for Microliving from this point of view is very good.

The second point is the government, which is a risk, because from the economical point of view, I think the future is bright, but from regulatory point of view, it's very difficult to say. Because for sure there will be cities where city council will be more compliant towards Microliving, because they understand, that we create living places and not steal them from the city. But if that understanding is not there, the municipality will be against it, thinking we are something like Airbnb.

And the third point are the sharing and subscription models. People are less and less committed to things, they want to have something as a service, than owning it, for example a car subscription. People tend to use the things and not own them. This also has a consequence for us. We provide fully furnished apartments. If you move to Zurich for six months, it's not necessarily to buy a sofa or a desk.

Also, digitalization is core to us, so that we can offer competitive prices for our apartments. Even though some may find the prices to expensive, if you compare us to temporary housing, we are very affordable and that's because we digitalize the full business process. Booking, payment, check-in and check-out, complaints, everything is digitalized. So I would also add digitalization as one of the main factors.

*6. It can be observed that microapartments are predominantly being developed in urban areas such as Zurich, Basel, Geneva, and Bern. Do increasing rental levels in central locations lead to a higher demand for microapartments? To what extent can microapartments contribute to addressing housing shortages in these markets?*

Of course, the housing shortage in urban areas helps us in our business. However, I would differentiate because you can understand Microliving in two different ways: It could be a temporary rental of a microapartment, like City Pop, or it could also mean long-term living in a normal small apartment. However, Microliving in my understanding, is much more than merely long-term habitation in a small apartment, which isn't a new concept. What we observe in densely populated cities like Hong Kong or Shanghai, where blocks with 1000 apartments of 12 sqm are built due to space constraints, doesn't fit my definition of Microliving. Rather, I view Microliving as a temporary stay of under a year in a microapartment, complemented by services, a community, and access to common spaces. Microapartments definitely help to address the housing shortages. Of course, our target tenant is slightly different because in normal housing you have a long-term tenant and families. In our case, we have temporary tenants, but I can imagine that some of them transition to another apartment with us after their one-year maximum rental period expires.

*7. How do you assess the future potential in the market segment for microapartments? Is a further increase in demand expected in the long term or are certain markets already saturated?*

In cities such as Geneva, Lausanne, Zurich and perhaps Bern, there is strong demand and almost no competition. We were one of the first to enter the Microliving market and are now the market leader. And why is that? The problem is that there are no buildings, so it's extremely difficult to get new supply. We have it a bit easier because we buy existing buildings and convert them to Microliving. It's a lot easier to find an old office or a very old building and tear it down and build something completely new than it is to find someone who wants to rent you a finished micro-living building.

*8. Conversion into microapartments is an interesting option for commercial properties with high vacancy risks or such where the business case isn't given anymore. How do you assess this potential, and do you have any experience in this area?*

This is a hot topic for us. If you look at our portfolio, most of our assets were offices which we managed to convert to residential use. And this is a big opportunity for coming few years because now the financing of the commercial real estate, especially offices, is extremely high. In addition to that, the vacancy rates are also very high. And there are many offices in good locations for relatively low investment. Currently we are analyzing the market in Paris with a partner who is searching for suitable properties and the number of offices coming to the market is massive, which presents great opportunities for us. So, I'm quite positive about the future perspectives on the conversion to microapartments, which again, should be in favor for the city because we create additional living space. To support this, regulations must be meaningful and not simply make getting a permit more difficult or completely prohibit it, otherwise the housing shortage will intensify.

*9. How does the market for microapartments in Switzerland compare to other countries like Germany? Do you believe there is greater potential and acceptance for this form of housing abroad than in Switzerland?*

There are not many developers in Switzerland who specialize in Microliving. The situation is different in Germany, where there are many providers in Berlin or Frankfurt. But they are usually local suppliers, covering one city. There aren't many companies that cover several cities. In Switzerland I don't expect an increase in supply midterm. But in Germany and in the other countries where access to property is more open and easier, I think there will be a lot of supply coming onto the market. I also think Switzerland is the best country in the world for this kind of product right now. Because the returns which we are having in Switzerland are the highest from all the countries which we are analyzing. And also due to the housing shortage.

### **III. Target groups**

*10. Can you describe the types of users for whom you develop/rent/build microapartments?*

The biggest target group is young professional, with an average age of 34 years. Generally, we have a range between 18 and 87 years old. For example, we have an older couple in Bern, which were renovating their house and for four months they moved to City Pop Bern because they didn't want to live in a hotel. We had also few people after divorce, some people which are having a house in Italy, but work in Lugano, so they commute. The second main group would be post-graduates, PhD and to a lesser extent undergraduates.

*11. In your opinion, what are the main reasons why people choose microapartments over traditional apartments?*

The main reason is the need for a temporary accommodation. And very often when you move from abroad, you don't know anybody and at City Pop you have a chance to meet other people and expand your social network.

*12. How well do existing Microliving concepts meet the needs of the target groups, and where do you see potential for improvement, according to feedback from residents or your own assessment?*



We consistently receive positive feedback, scoring around 8-8.5 out of 10 points in post-checkout surveys. Our focus for improvement lies in enhancing events and community building efforts. Currently, we engage around 20 to 30% of our tenants, but our goal is to involve at least half of the building's residents to create a more vibrant and connected community. But this is not a product-wise, but rather an operational improvement.

Considering apartment design, certain features like balconies are highly valued, but in office conversions, their inclusion can be challenging and costly. In most of our apartments the bed is included in the wall and can be pulled out when needed, granting extra functional space. As for amenities, a gym is frequently requested, and a communal playroom with a TV where residents can gather to watch matches and socialize is also popular.

*13. What is the average rental duration? Is it more of a temporary solution for residents or do they feel comfortable in the long term?*

Our average rental duration is six months, while the maximum stay allowed is 52 weeks. We limit stays to under a year to ensure our offering remains classified as temporary accommodation. If a tenant were to stay longer than a year, it might be considered residential. Then its not temporary living, but rather a home and we are not a home provider. Of course, our business would be easier if we had long term tenants, due to less turnover. We would then probably have to adjust the pricing model, but I'm sure we would be able to find the clientele. But our strategy is providing temporary accommodation with services.

#### **IV. Community aspects**

*14. How important is the community and social interaction aspect to tenants? Is the community actively promoted by the operator (e.g., through events)?*

Each month, we organize at least one event per building, and across our cities, we hold three significant events annually. These events include a sports event, an exploration of the city, and a "meet your neighbor" party to encourage social interactions. We have event managers for each building. Of course, this is not the main task, but a very important one. We have allocated one person to each building for the operational activities and one of the tasks is organizing such events.

*15. How important are complementary areas and services, such as community areas and co-working spaces? Which complementary areas/services are most in demand?*

All our common spaces are provided as complementary amenities and are included in the rent for our tenants. The most popularly utilized areas include the gym, co-living space, and the newly introduced co-cinema, which has seen significant use. Having these shared spaces is essential, especially for residents living in compact 20 square meter apartments. These communal areas offer tenants the opportunity to step out, socialize, and engage in various activities, enhancing their overall living experience with us.

*16. What is the typical ratio between complementary areas and living space?*

I cannot give a clear answer to that, as this depends on the type of building. The living space remains a core focus for us, as it generates the primary revenue stream. While the complementary areas are valuable additions to enhance the overall living experience, our primary objective is to maximize the number of apartments available for tenants. But you have to offer some kind of common areas, striking the right balance is important.

### **3 – Fragebogen (Online-Umfrage)**

Deutsch

## Einleitung / Sprachauswahl

*For English, please change the language above.*

### Umfrage Wohnpräferenzen Mikroapartments

Vielen Dank für Ihre Bereitschaft zur Teilnahme an der Umfrage!

**Mikroapartments** sind meist möblierte Kleinstwohnungen mit einer Grösse von ca. **20-40 m<sup>2</sup>**, die über eine eigene Küche und Nasszelle verfügen und oft durch Gemeinschaftsräume ergänzt werden.

Bitte nehmen Sie an der Umfrage teil, wenn Ihre Wohnung ungefähr dieser Grösse entspricht.

Sämtliche Daten werden nur in anonymisierter Form für wissenschaftliche Zwecke verwendet und sind nicht auf eine Person rückführbar.



### Motive & Zielgruppe

Wie gross ist ungefähr Ihre Wohnung (in Quadratmeter)?

- unter 20 m<sup>2</sup>
- 20-30 m<sup>2</sup>
- 31-40 m<sup>2</sup>
- über 40 m<sup>2</sup>
- Ich bin mir nicht sicher

Aus welchen Gründen haben Sie sich für ein Mikroapartment entschieden?

*Bitte wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus:*

- Günstiger Mietzins
- Zentrale Lage
- Kurzer Arbeitsweg
- Sofortige Verfügbarkeit & Flexibilität
- Angebot an Gemeinschaftsräumen & Services
- Temporäre Zwischenlösung
- Geringer Wohnflächenverbrauch (ökologischer Fussabdruck)

Andere (bitte angeben):

Wie würden Sie die Dauer Ihres Wohnverhältnisses beschreiben?

- Kurzfristig (bis 1 Monat)
- Mittelfristig (2-6 Monate)
- Langfristig (7-12 Monate)
- Dauerhafte Miete (über 1 Jahr)

Können Sie sich vorstellen dauerhaft (über 1 Jahr) in einem Mikroapartment zu wohnen?

- Ja
- Vielleicht
- Nein
- Ich weiss es nicht

### **Zufriedenheit & Wohnqualität Mikroapartment**

Wie zufrieden sind Sie allgemein mit der Wohnqualität Ihres Apartments?

- Sehr zufrieden
- Eher zufrieden
- Eher unzufrieden
- Unzufrieden

Wie wichtig sind Ihnen folgende Anforderungen an Ihr Mikroapartment?

*Bitte ordnen Sie die Elemente nach Priorität: oben am wichtigsten, unten am unwichtigsten.*

Eigener Balkon

Grössere Raumhöhe (2.8m oder mehr)

Guter Schallschutz

Design & Ausstattung

Flexible Raumeinteilung (z.B. Schiebetüren, bewegliche Möbelmodule)

Zusätzlicher Stauraum (Reduit)

Würden Sie etwas an Ihrem Apartment verbessern?

(optional)

Welche dieser Kriterien sind Ihnen besonders wichtig bei der Wahl Ihres Wohnortes?

*Bitte wählen Sie maximal 4 aus.*

- Zentrale Lage / Urbanes Umfeld
- Gute ÖV-Anbindung
- Mietpreis
- Nähe zum Arbeitsplatz
- Aussicht
- Ruhige Nachbarschaft
- Qualität der Architektur
- Soziales Umfeld

Wie beurteilen Sie Ihren aktuellen Mietzins?

- Hoch
- Genau richtig
- Tief
- Keine Angabe

### **Zusatzangebote & Community**

Wie wichtig ist für Sie die Community und der Austausch mit anderen Bewohnern?

- Sehr wichtig
- Eher wichtig
- Neutral
- Eher unwichtig
- Unwichtig

Gibt es in Ihrer Wohnsiedlung Gemeinschaftsräume (z.B. Lounge, Co-Working, Gym) und nutzen Sie diese?

- Ja und ich nutze sie
- Ja, aber ich nutze sie nicht
- Es gibt keine Gemeinschaftsräume
- Ich weiss es nicht

Aus welchen Gründen nutzen Sie die Gemeinschaftsräume nicht?

- Kein Bedarf
- Räume sind zu klein
- Kein passendes Raumangebot
- Ich bevorzuge individuelle Nutzung des Raumangebots

Keine Angabe

Anderer Grund (bitte angeben):

Wie häufig nutzen Sie folgende Gemeinschaftsräume (sofern im Haus vorhanden)?

	Häufig (mehrmals pro Woche)	Gelegentlich (mehrmals pro Monat)	Selten (mehrmals pro Jahr)	Nie	Nicht vorhanden
Terrasse / Aussenbereich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fitness (z.B. Gym, Yoga-Raum)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Arbeitsbereich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gemeinschaftsraum / Lounge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hobbyraum (z.B. Musikzimmer)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andere (bitte angeben): <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Für welche Aktivitäten würden Sie einen Gemeinschaftsraum nutzen?

Sport

Arbeit

Soziale Interaktion

Hobbies

Entspannung

Keine

Andere (bitte angeben):

### **Persönliche Informationen**

Von wo aus erfolgte Ihr Umzug in Ihr jetziges Apartment?

Ausland (ausserhalb der Schweiz)

Ländliche Region/Agglomeration

Andere Stadt

Innerhalb derselben Stadt

Keine Angabe

Wo wohnen Sie?

Postleitzahl:

Anzahl Personen im jetzigen Haushalt

- 1
- 2
- 3 oder mehr
- Keine Antwort

Geschlecht

- Weiblich
- Männlich
- Nichtbinär/drittes Geschlecht
- Keine Angabe

In welcher Altersgruppe befinden Sie sich?

- 18-30 Jahre
- 31-40 Jahre
- 41-50 Jahre
- 51-65 Jahre
- Über 65 Jahre
- Keine Angabe

Berufliche Situation

- Student
- Angestellt
- Selbstständig
- Arbeitslos / arbeitssuchend
- Keine Angabe

Welches ist ihr höchster Bildungsabschluss?

- Allg. Schulbildung / Lehre / Abitur
- Fachhochschule
- Universität / Hochschule
- Doktorat / PhD
- Keine Angabe

Wie hoch ist ungefähr Ihr monatliches Einkommen? (Brutto ohne Abzug, inkl. Anteil 13. Monatslohn)

- Unter 4'500.-
- 4'501.- bis 6'000.-
- 6'001.- bis 8'000.-
- 8'001.- bis 10'000.-
- Über 10'000.-

Keine Angabe

## Ende

Bitte gehen Sie zur nächsten Seite um die Umfrage abzuschliessen.

Wenn Sie an der Verlosung von einem von **3 Digitec Galaxus Gutscheinen** im Wert von **CHF 50** teilnehmen möchten, geben Sie bitte Ihre E-Mail Adresse an.

E-Mail (optional):

Powered by Qualtrics



## **Ehrenwörtliche Erklärung**

Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema „Potenzial von Mikroapartments in urbanen Zentren der Schweiz aus Nutzer- und Anbieterperspektive“ 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 in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und wurde auch noch nicht veröffentlicht.

Zürich, den 04.09.2023



---

Maxim Moskalenko