



Standortflexibilität, Standardflexibilität und Störfaktortoleranz: Wie funktioniert die Nachfrage nach «unattraktivem» Wohnraum in der Stadt Zürich?

Von Joëlle Zimmerli

Werden Standards erwünscht oder wird ihnen gar nicht so viel Beachtung geschenkt? Befragungsdaten zeigen, dass Mieter in der Stadt Zürich klare Standortpräferenzen haben, bei Standards und Störfaktoren aber flexibel sind. Um die Nachfrage nach «unattraktivem» Wohnraum zu befriedigen, braucht es Mut zur Bescheidenheit und weniger Bevormundung.

1. AUSGANGSLAGE: WENN SICH DER WOHNUNGSSTANDARD VON DER NACHFRAGE LÖST

Der Standard neu gebauter Wohnungen in der Stadt Zürich ist in den letzten Jahrzehnten stetig gestiegen. Zwei Nasszellen, eine voll ausgebaute Küche, eigene Waschmaschine und Tumbler gehören heute genauso zum Programm wie eine hochwertige Materialisierung von Böden und Fassaden, eine ausgeklügelte Gebäudetechnik, gepflegte private Aussenräume wie Balkone und Terrassen. Getrieben wird diese Entwicklung von baulichen Auflagen und Normen, von Architekten und Fachplanern, aber auch von den Vorstellungen von Investoren darüber, was potenzielle Mieter erwarten. Die Konsequenz sind höhere Bau- und Unterhaltskosten, die sich direkt auf Wohnungs- und Wohnpreise auswirken.

Gleichzeitig ringt die Politik schon länger mit der Forderung nach bezahlbarem Wohnraum. Inzwischen bedauern auch erste Investoren, dass sie an begehrten Wohnlagen nicht mehr günstig bauen können (Fritzsche, 2017). Die Zeit wäre also reif für ein Umdenken: Tiefere Standards könnten mehr Varianz bei den Wohnungspreisen schaffen, was nicht nur die soziale Durchmischung und stark nachgefragte städtische Wohnqualitäten steigern würde (Zimmerli, 2018), sondern auch langfristig für eine gute Vermietbarkeit von Immobilienportfolios sorgen könnte. Allerdings ist unklar, wie Wohnstandards nachhaltig gesenkt werden könnten bzw. wie Entwickler und Investoren entscheiden können, in welchem Kontext und für welche Zielgruppen auch etwas weniger gut genug wäre.

Problematisch ist dabei einerseits, dass Märkte mit einem Nachfrageüberhang Marktsignale verzerren: Wenn die Nachfrage nach Wohnungen das Angebot übersteigt, lassen sich die Ausbauwünsche potenzieller Mieter kaum vom generellen Wunsch nach einer Wohnung unterscheiden. Die Frage, ob eine Wohnung an einer begehrten Lage wegen oder trotz der beiden Bäder problemlos vermietet werden kann, lässt sich ohne sozialwissenschaftliche Instrumente genauso wenig beantworten, wie die Frage, ob Mieter sich eine unterhaltsintensive Gebäudetechnik leisten wollen – oder ob sie die hohen Nebenkosten nur tolerieren, weil sie unbedingt einen Mietvertrag wollen.

Andererseits tun sich selbst Wohnungssuchende oft schwer damit, zu erklären, nach welchen Kriterien sie Wohnentscheide treffen und wo sie Kompromisse machen. Erwartungen an den Standort und den Wohnstandard werden in der Regel opportunistisch abgewogen. Genommen wird, was irgendwie besser passt.

Dieser Artikel zeigt auf, welche Kompromisse potenzielle Mieter in bestimmten Situationen beim Wohnstandort und beim Wohnungsstandard machen, was das mit Blick auf die Zahlungsbereitschaft bedeutet, wo sich daraus eine ungesättigte Nachfrage nach unattraktivem Wohnraum ergibt und was es braucht, damit ein entsprechendes Angebot entsteht. Die Auswertung beruht auf einer im Sommer 2017 durchgeführten brieflichen Befragung von 853 zufällig ausgewählten Haushalten in der Stadt Zürich (Zimmerli, 2018). Die Ergebnisse reflektieren die Einschätzungen von potenziellen Mietern, die bereits in der Stadt Zürich wohnen und innerhalb der Stadt umziehen würden. Sie erklären nicht, was potenzielle Mieter erwarten, die den Schritt in die Stadt erst machen. In der Stadt Zürich entfallen je etwa die Hälfte der Umzüge auf Einwohner und Zuzüger.

2. WAS KANN, WAS MUSS SEIN? ERWARTUNGEN AN WOHNSTANDORTE UND WOHNUNGS-STANDARDS

Das entscheidende Kriterium bei der Wohnungssuche ist in der Regel die Lagepräferenz. Ein Viertel der Befragten möchte in einem urbanen innerstädtischen Quartier wohnen. Etwas weniger als die Hälfte bevorzugt grün geprägte Wohnquartiere. Zehn Prozent suchen die Nähe zu einer S-Bahn-Station und ein Fünftel möchte am liebsten im jetzigen Quartier bleiben.

Um die Standortflexibilität zu bestimmen, wurden die Befragten vor das Szenario gestellt, dass sie ein Wohnungsangebot an einer Lage erhalten, an der sie eigentlich nicht wohnen möchten. «Was machen Sie? 1. Ich nehme die Wohnung. 2. Ich nehme sie, wenn sie deutlich günstiger ist als mein Maximalbudget. 3. Ich suche weiter, bis ich eine Wohnung im bevorzugten Stadtkreis finde». Das Maximalbudget bezieht sich auf den Preis, den sie zuvor als Obergrenze bei der Wohnungssuche definiert haben.

Die Antworten zeigen, dass die Standortflexibilität von der Lagepräferenz beeinflusst wird: Wer in Gehdistanz zur S-Bahn sucht, ist überdurchschnittlich flexibel. Jeder Zweite würde beim richtigen Preis auf eine andere Lage ausweichen. Weniger flexibel ist, wer in der Innenstadt oder in grün geprägten Wohnquartieren sucht. Hier würde sich nur gerade jeder Dritte bei einem deutlich tieferen Preis auf eine nicht erwünschte Lage einlassen. Am wenigsten kompromissbereit ist, wer nur im jetzigen Quartier sucht. Achtzig Prozent würden selbst dann weitersuchen, wenn sie anderswo ein preislich attraktives Angebot erhielten (Tabelle 1).

Werden potenzielle Mieter gefragt, welchen Standard sie von einer Wohnung erwarten, ergeben sich in der Regel lange Wunschlisten. Daraus lässt sich aber nicht folgern, dass hohe Wohnungsstandards wirklich notwendig sind. Um zwischen «must have» und «nice to have» zu unterscheiden, wurden die Teilnehmer in einem ersten Schritt gefragt, worauf sie generell verzichten würden. Anschliessend wurden sie wiederum mit Szenarien konfrontiert, die sie zu Güterabwägungen

	Ich nehme die Wohnung.	Ich nehme sie, wenn sie deutlich günstiger ist als mein Maximalbudget.	Ich suche weiter, bis ich eine Wohnung im bevorzugten Stadtkreis finde.
Innenstadtquartier	4%	30%	65%
S-Bahn-Nähe	5%	51%	44%
Wohnquartier	6%	25%	69%
Jetziges Quartier	1%	19%	80%

TABELLE 1: Entscheidung für den Stadtkreis nach Lagepräferenz.

Worauf könnten Sie bei einer Wohnung ganz generell verzichten?	Lagepräferenz			
	Innerstädtisches Quartier	Wohnquartier	Gehdistanz S-Bahn	Bisheriges Quartier
Auf bestimmte Küchengeräte (z.B. kein Steamer, kein grosser Tiefkühler)	75%	75%	76%	69%
Auf einen Parkplatz	69%	52%	61%	56%
Auf eine Badewanne (nur Nasszelle mit Dusche)	49%	46%	57%	46%
Auf Parkett	38%	33%	45%	37%
Auf hochwertige Fenster (z.B. Holz, Metall)	31%	23%	27%	23%
Auf eine Küche	12%	11%	10%	20%
Auf einen Balkon	16%	3%	18%	14%

TABELLE 2: Erwartungen an einen minimalen Wohnungsstandard.



gen zwingen. Sie mussten angeben, wie sie sich bei der Wohnungssuche entscheiden würden, wenn sie ein bestimmtes Angebot erhielten.

Die Analyse der Grundbedürfnisse zeigt, dass vieles, was zum Standard gehört, nicht wirklich nötig ist. Drei Viertel der Befragten haben kein Problem damit, bei der Küchenausstattung Abstriche zu machen, knapp 15% könnten sogar ganz ohne Küche leben. Jeder Zweite würde sich mit einer Nasszelle mit Dusche begnügen und auf eine zusätzliche Badewanne verzichten. 60% brauchen keinen Parkplatz. Flexibilität zeigen potenzielle Mieter auch in Bezug auf Parkett (für ein Drittel nicht notwendig) oder hochwertige Fenster (für ein Viertel nicht notwendig). Als unverzichtbar klassifizieren dafür rund 90% einen Balkon.

Die Grundbedürfnisse unterscheiden sich je nach Lagepräferenz (Tabelle 2): wer an innerstädtischen Lagen sucht, verzichtet am häufigsten auf einen Parkplatz oder hochwertige Fenster. Wer seinen Standort in der Nähe von S-Bahnhöfen sucht, kommt häufig mit einer Nasszelle, ohne Parkett oder ohne Balkon aus. Unverzichtbar ist der Balkon dafür bei all denen, die grün geprägte Wohnquartiere bevorzugen.

Dass potenzielle Mieter beim Wohnungsstandard flexibler sind als bei der Standortwahl, zeigt sich auch bei der Störfaktortoleranz. Verkehr, Lärm oder Schatten beeinflussen die Wohnqualität; um zu bestimmen, ob sie auch Dealbreaker sind, mussten die Befragten entscheiden, wie sie eine Wohnung mit den entsprechen-

den Makeln nehmen würden: ohne Problem, nur bei fehlender Alternative oder auf keinen Fall.

Für ein Drittel der potenziellen Mieter sind Geräusche aus anderen Wohnungen kein Problem, 40% können bei fehlender Alternative damit leben. Auch stark befahrene Strassenlagen werden von zwei Dritteln grundsätzlich oder als Kompromiss akzeptiert, solange das Schlafzimmer auf eine ruhige Seite geht. Selbst nach Wohnungen mit wenig Licht, mit Schlafzimmern auf lärmige Innenhöfe oder mit Wohnzimmern auf stark befahrene Strassen gibt es eine Nachfrage. Knapp 10% hätten damit gar kein Problem und ein Drittel würde einziehen, wenn sie kein besseres Angebot haben.

Auch die Störfaktortoleranz unterscheidet sich je nach Lagepräferenz deutlich. Wer innerstädtische und bahnhofsnahe Wohnlagen bevorzugt, ist deutlich lärm-toleranter als potenzielle Mieter, die am liebsten in Wohnquartieren oder in ihrem jetzigen Quartier suchen möchten. Grundsätzlich wird auch hier von Menschen verursachter Lärm im öffentlichen Raum eher akzeptiert als Verkehrslärm. Die Hälfte derjenigen, die Innenstadtquartiere bevorzugen, hätten mit einem Wohnzimmer auf eine «Ausgehmeile» kein Problem (Tabelle 3 und Tabelle 4).

Zusammenfassend lässt sich sagen: An Lagepräferenzen wird kaum gerüttelt, bei der Ausstattung und bei Schutzmassnahmen werden – grundsätzlich oder unter Abwägung der Alternativen – Abstriche gemacht, wobei die Lagepräferenz die Standardflexibilität und Störfaktortoleranz beeinflusst.

	Kein Problem	Nur wenn es keine Alternative gibt	Kommt nicht infrage
Geräusche aus anderen Wohnungen			
Innenstadtquartier	45%	41%	14%
S-Bahn-Nähe	32%	40%	29%
Wohnquartier	35%	46%	19%
Jetziges Quartier	26%	42%	31%
Wenig Licht in der Wohnung			
Innenstadtquartier	9%	35%	56%
S-Bahn-Nähe	16%	42%	42%
Wohnquartier	7%	32%	60%
Jetziges Quartier	9%	21%	70%

TABELLE 3: Einschätzung von Störfaktoren, nach Lagepräferenz.

	Kein Problem	Nur wenn es keine Alternative gibt	Kommt nicht infrage
Schlafzimmer auf stark befahrene Strasse			
Innenstadtquartier	5%	34%	61%
S-Bahn-Nähe	4%	30%	66%
Wohnquartier	2%	21%	77%
Jetziges Quartier	5%	15%	80%
Wohnzimmer auf stark befahrene Strasse			
Innenstadtquartier	20%	48%	32%
S-Bahn-Nähe	15%	47%	38%
Wohnquartier	6%	31%	63%
Jetziges Quartier	9%	32%	59%
Schlafzimmer auf Strasse mit Menschenlärm abends			
Innenstadtquartier	14%	43%	43%
S-Bahn-Nähe	8%	46%	46%
Wohnquartier	6%	25%	69%
Jetziges Quartier	9%	29%	61%
Wohnzimmer auf Strasse mit Menschenlärm abends			
Innenstadtquartier	48%	39%	14%
S-Bahn-Nähe	38%	34%	28%
Wohnquartier	21%	39%	41%
Jetziges Quartier	20%	37%	43%

TABELLE 4: Einschätzung von Lärmquellen nach Zimmertyp.

3. WAS DARF WO WIE VIEL KOSTEN?

Was bedeutet die geringe Standort- und die vergleichsweise hohe Standardflexibilität mit Blick auf die Zahlungsbereitschaft? In der Regel wird das Absorptionspotenzial von Neubauwohnungen anhand der Kaufkraft potenzieller Mieter berechnet. Aus der Kaufkraft lässt sich aber nur bedingt ableiten, was diese bereit sind zu bezahlen. Eine selbstdeklarierte Zahlungsbereitschaft zeigt dagegen auf, welche Wohnqualitäten – Standort und Standards – aus Mietersicht einen tatsächlichen Mehrwert schaffen.

Um die Zahlungsbereitschaft zu erheben, wurden die Befragten gebeten, die minimale Zimmerzahl

und Wohnfläche sowie den maximalen Preis festzulegen, mit denen sie eine Wohnungssuche starten würden. Zur Bestimmung der Zahlungsbereitschaft wurde anschliessend der Quadratmeterpreis berechnet, der sich aus Preis und Wohnfläche ergab. Da die Quadratmeterpreise für Wohnungen mit wenigen Zimmern in der Regel höher sind als für solche mit vielen Zimmern, wurde die Zahlungsbereitschaft anschliessend aufgeschlüsselt nach Zimmerzahl kategorisiert. Für jede Zimmerzahl wurden Grenzwerte für eine tiefe, mittlere und hohe Zahlungsbereitschaft bestimmt. Diese Grenzwerte orientieren sich an den tiefen, mittleren und hohen Quantilen der Marktmieten. Nach dieser Berechnung weist über ein Viertel der Befragten eine geringe, 40 Prozent



Zahlungsbereitschaft der Befragten	Anzahl Befragte	Anteil Befragte	Inserate in den Kategorien der Zahlungsbereitschaft	Anzahl Inserate	Anteil Inserate	Insertionsdauer Ø
Gering	155	27%	Gering	1888	6%	7
Mittel	215	38%	Mittel	12355	39%	14
Hoch	202	35%	Hoch	17809	56%	20
Total	572	100%	Total	32052	100%	16

TABELLE 5: Zahlungsbereitschaft der Befragten sowie Absorption der Mietwohnungen 2015–2018 (Daten: Zimraum/Meta-Sys AdScan).

Zahlungsbereitschaft	Monatliches Brutto-Haushaltseinkommen				
	Unter CHF 2500	CHF 4501–7000	CHF 7001–9000	CHF 9001–12000	Über CHF 12001
Gering	51%	34%	14%	8%	6%
Mittel	27%	36%	40%	46%	47%
Hoch	21%	31%	45%	46%	47%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

TABELLE 6: Zahlungsbereitschaft nach Haushaltseinkommen (grau hinterlegt: Stabilisierung der hohen Zahlungsbereitschaft).

Zahlungsbereitschaft	Aktuelle Wohnkosten (Brutto-Miete pro Monat)				
	Unter CHF 1000	CHF 1001–1500	CHF 1501–2000	CHF 2001–2500	Über CHF 2501
Gering	56%	42%	19%	5%	8%
Mittel	19%	32%	47%	48%	36%
Hoch	25%	27%	34%	46%	56%

TABELLE 7: Zahlungsbereitschaft nach aktuellen Wohnkosten (grau hinterlegt: tiefer Mietpreis und geringe Zahlungsbereitschaft).

eine mittlere und über ein Drittel eine hohe Zahlungsbereitschaft auf. Da die Zahlungsbereitschaft im Verlauf einer Wohnungssuche häufig nach oben korrigiert wird, wenn das Wohnungsangebot enttäuscht, sind die geringe und mittlere Zahlungsbereitschaft eher über-, die hohe Zahlungsbereitschaft untergewichtet.

Eine Gegenüberstellung der Zahlungsbereitschaft mit der Insertionsdauer von Wohnungen, die seit 2015 in der Stadt Zürich vermietet worden sind, verdeutlicht, wie weit Zahlungsbereitschaft und Wohnungsmarkt voneinander entfernt sind und wie hoch der Druck im tieferen Preissegment ist: Wohnungen, die in die Suchmuster von potenziellen Mietern mit tiefer Zahlungsbereitschaft (27 Prozent) passen, machen nur gerade

sechs Prozent des Wohnungsangebots aus (Tabelle 5). Auch wenn Genossenschaftswohnungen nicht im Angebot abgebildet sind, ist offensichtlich, weshalb günstige Wohnungen sehr viel schneller vermietet werden, als Wohnungssuchenden lieb ist.

Wenig überraschend zeigt sich, dass Zahlungsbereitschaft und Lagepräferenz zusammenhängen: Wer in einem innerstädtischen Quartier oder in Gehdistanz eines S-Bahnhofs sucht, hat eine höhere Zahlungsbereitschaft, als wer in einem grün geprägten Wohnquartier oder in seinem jetzigen Quartier sucht.

Eine Regressionsanalyse zeigt, welche Faktoren die Zahlungsbereitschaft unabhängig von der Lagepräferenz sonst noch beeinflussen. Den stärksten Effekt hat

das Haushaltseinkommen: je höher das Einkommen, desto grösser die Zahlungsbereitschaft. Allerdings stabilisiert sich der Anteil der Haushalte mit einer mittleren und hohen Zahlungsbereitschaft bei einem Einkommen über CHF 9000 bei rund 45 Prozent (Tabelle 6).

Auch der aktuelle Mietzins spielt eine wichtige Rolle. Je tiefer dieser ist, desto geringer ist die Zahlungsbereitschaft (Tabelle 7). Potenzielle Mieter orientieren sich bei der Wohnungssuche also nicht nur am Einkommen, sondern auch an ihren aktuellen Wohnkosten. Wer günstig wohnt, möchte auch weiterhin günstig wohnen.

Ein wichtiges Merkmal für die Zahlungsbereitschaft ist schliesslich das Alter: Eine Mehrheit der jungen Menschen unter 35 Jahren hat eine hohe Zahlungsbereitschaft. Bei Personen im Pensionsalter ist mit über 40% die Gruppe mit geringer Zahlungsbereitschaft am grössten.

4. WER MACHT WELCHE KOMPROMISSE? AKZEPTANZ VON «UNATTRAKTIVEM» WOHNRAUM

Im Wissen um Lagepräferenz, Standortflexibilität, Störfaktortoleranz und Zahlungsbereitschaft lässt sich eruieren, an welchen Lagen welche Zielgruppen «unattraktivem» Wohnraum suchen oder mindestens akzeptieren.

Standardflexibilität: An innerstädtischen und gut erschlossenen Lagen

Wer potenzielle Mieter mit bescheideneren Komfortansprüchen unabhängig von der Kaufkraft ansprechen will, verzichtet bei der Projektentwicklung auf zwei Nasszellen und Parkplätze. Mit Blick auf die Zahlungsbereitschaft gilt dabei zu bedenken, dass solche reduzierte Angebote, wenn sie sich nicht an innerstädtischen Lagen befinden, nur akzeptiert werden, wenn sie auch zu tieferen Wohnungspreisen führen.

Hochwertige Fenster werden mit steigendem Einkommen und Alter unabhängig von der Zahlungsbereitschaft erwartet. Auch wer viel verdient, aber nicht bereit ist mehr als 2200 Franken Bruttomiete für eine 3,5-Zimmer-Wohnung zu zahlen, erwartet hochwertige Materialien. Dafür ist Parkett unabhängig von der Kaufkraft eher ein «nice to have»: Er kann von Geringverdienern geschätzt oder von Vielverdienern als nicht notwendig betrachtet werden. Auf Parkett verzichten auch eher Männer, Junge und Personen, die Wohnungen in der Innenstadt suchen. Auf eine hochwertige Küchenausstattung legen Geringverdiener, Jüngere und Männer weniger Wert. Eine Kochnische anstatt eine

Küche wird unabhängig von der Lage eher von Jüngeren akzeptiert. In der Innenstadt wird eine Komfortreduktion auch unabhängig von sozioökonomischen Merkmalen akzeptiert. Auf Balkone wird wie bereits erwähnt nur sehr ungern verzichtet. Wer trotzdem ohne Balkon bauen will, macht das am besten an S-bahnhofsnahen Lagen oder in Projekten, die vor allem jüngere Personen ansprechen sollen.

Höhere Störfaktortoleranz bei Jungen

Wenig überraschend steigt die Störfaktortoleranz mit sinkendem Haushaltseinkommen: Damit sie an ihrer gewünschten Lage wohnen können, nehmen Haushalte mit tieferen Einkommen stark befahrene Strassen, Ausgehlärm oder wenig Tageslicht in Kauf. Aber: An innerstädtischen Lagen wird belasteter Wohnraum unabhängig von den sozioökonomischen Merkmalen akzeptiert.

Die Störfaktortoleranz sollte differenziert betrachtet werden. Bei Wohnungen an verkehrsbelasteten Lagen schlägt sie sich in der Zahlungsbereitschaft nieder: Eine höhere Lärmbelastung wird akzeptiert, wenn sie sich in tieferen Mieten niederschlägt. Was sich nicht lohnt, ist Störfaktoren mit höheren Ausbaustandards zu kompensieren: Gerade Haushalte mit hohem Einkommen zeigen hier kein Interesse. Wer also an verkehrsbelasteten Lagen in Wohnquartieren baut, sollte bei der Preisgestaltung in Gebäuden oder Arealen darauf achten, dass belastete Wohnungen deutlich günstiger angeboten werden als Wohnungen an ruhigeren Mikrolagen: Paradoxe Weise kann an unattraktiven Mikrolagen auch bei den Standards gespart werden: Was zählt, ist der Preis.

Die Nachfrage nach Wohnungen in lauten Ausgevierteln hängt weder von der Zahlungsbereitschaft noch vom Haushaltseinkommen ab: Lärmemissionen werden als Konzession an die Lage akzeptiert. Unterschiede gibt es allerdings beim Alter und Geschlecht: Junge und Männer akzeptieren Freizeitlärm eher als ältere Personen und Frauen. Ähnliche Akzeptanzmuster zeigen sich übrigens auch bei ringhörigen Wohnungen.

Nach einer eigenen Logik funktionieren schlecht beleuchtete Wohnungen: Grundsätzlich sinkt die Akzeptanz mit steigender Kaufkraft. Allerdings schlägt sich das nicht in der Zahlungsbereitschaft nieder: Wohnungen mit wenig Tageslicht funktionieren eher für junge Menschen, für Männer und diejenigen, welche die Nähe zur S-Bahn suchen. Die Akzeptanz schlecht beleuchteter Wohnungen ist also mehr eine Frage des Lebensstils.



5. FAZIT: WAS MUSS PASSIEREN, DAMIT UNATTRAKTIVER WOHNRAUM GESCHAFFEN WERDEN KANN?

Die Befragungsdaten bestätigen, dass bei Wohnungssuchen innerhalb der Stadt Zürich die Lage das zentrale Entscheidungskriterium ist. Wohnungen an weniger erwünschten Lagen werden von der grossen Mehrheit potenzieller Mieter nicht oder nur bei deutlich tieferen Mietkosten in Betracht gezogen. Auf der Ebene des Objekts ist die Wohnungsausstattung wichtig. Im Vergleich zur Standortflexibilität ist aber die Standardflexibilität hoch. Noch deutlich höher als die Standardflexibilität ist die Störfaktortoleranz: Neben der latenten Nachfrage nach bescheideneren Standards gibt es schliesslich eine klare Nachfrage nach belastetem, aber günstigem Wohnraum.

Die lage- und zielgruppenspezifisch variable Standardflexibilität und Störfaktortoleranz schafft Raum für eine Diversifizierung der Preisgestaltung von Wohnobjekten. Preise sollten nicht nur Wohnungsgrösse und Stockwerk, sondern auch (variable) Ausbaustandards sowie mikrolagespezifische Belastungen reflektieren.

Um die Bandbreite der Preise zu erweitern, könnten Investoren und Entwickler bei den Standards den umgekehrten Weg von heute gehen: Anstatt von einem hohen (und für alle gleichen) «Nice-to-have»-Standard auszugehen, könnten sie mit einem soliden «Must-have»-Minimalstandard starten, und ausgewählte «Nice-to-have»-Features als individuelle Upgrades anbieten: Wer in eine Wohnung zieht, egal ob Neubau oder nicht, kann – ähnlich wie bei Flügen – selbst entscheiden, welche zusätzlichen Standards er sich zu welchem Preis leisten will. Wer Wert auf mehr legt, soll dafür mehr zahlen. Wem weniger genügt, sollen keine unnötigen Ausgaben aufgebunden werden.

Die Vorteile dieses Vorgehens liegen auf der Hand: Mit der Ausgangslage des «must have» verbreitert sich das Zielgruppenspektrum, was gerade bei grossen Projekten interessant ist. Und mit einer grösseren Variation von «Wohnungsstückpreisen» erhöht sich die soziale Durchmischung, was in innerstädtischen Quartieren und an bahnhofsnahe Lagen ein positives Vermietungskriterium ist.

Damit diese Strategien voll ausgeschöpft werden können, müssen allerdings auch Behörden und Politik mitziehen. Gerade bei den kostentreibenden Auflagen zur Minimierung von Störfaktoren wäre weniger Bevormundung und mehr Entscheidungsfreiheit für die Wohnungssuchenden zu begrüssen. Die Entscheidung, ob

sie «unattraktiven» Wohnraum wollen, können mündige Bürger genauso eigenverantwortlich fällen, wie sie heute selbstverantwortet Risiken in Bezug auf ihre Gesundheit eingehen. Statt der Prohibition lärmbelasteter Wohnungen würde eine Deklaration «Vorsicht: Lärm schadet Ihrer Gesundheit» genügen.

FRITZSCHE, DANIEL: 4. November 2017: «Der Lärmschutz verhindert in Zürich günstige Wohnungen», Neue Zürcher Zeitung.

ZIMMERLI, JOËLLE: 2018. «Akzeptanz Städtischer Dichte 2018» Zürich.

Hinweis: alle Tabellen sind von der Autorin selber erstellt.

Die Autorin



DR. JOËLLE ZIMMERLI

Soziologin und Planerin FSU, ist mit ihrem Büro Zimraum GmbH in der Areal-, Stadt- und Regionalentwicklung tätig. Sie erarbeitet strategische Grundlagen und entwickelt Projekte an der Schnittstelle zwischen gesellschaftlichen, raumplanerischen und wohnungswirtschaftlichen Fragestellungen und nutzt dazu Methoden der empirischen Sozialforschung. 2015 hat sie ihre Dissertation zum Thema Wohnen im Alter an der Leibniz Universität Hannover abgeschlossen. Seit 2018 unterrichtet sie an der TU Berlin im Ausbildungsgang Real Estate Management das Fach «Stadtsoziologie».