



Herzlich willkommen

14. Riesbacher Quartierpalaver vom 23. September 2008

Seefeld im (H)Ausverkauf – agieren statt lamentieren

Quartierverein und Gemeinschaftszentrum Riesbach



Gute soziale Durchmischung im Trendquartier?

Die **gute soziale Durchmischung** ist auch der Liegenschaftsverwaltung ein Anliegen. Das Beispiel der Backbar zeigt, (. . .) gute Quartierinstitutionen erhalten heisst auch gute Durchmischung erhalten.

Hans Graf, Bereichsleiter Liegenschaftsverwaltung der Stadt Zürich, Quartierpalaver vom 19. 9. 2006

Ein möglicher Ansatz für eine sinnvolle Finanzierung im Sinne der Genossenschaften könnten die Pensionskassen sein, die damit ihre **soziale Verantwortung** übernehmen. **Das Seefeld darf kein Trendquartier werden.**

Urs Ledermann, Ledermann AG Beteiligungen und Immobilien, Quartierpalaver vom 19. 9. 2006

Auch Egloff* beobachtet, dass Eigentümer für Wohnungen in Trendquartieren sehr hohe Preise verlangen, und nennt das Beispiel einer **Seefeld-Wohnung zu 16 500 Franken pro Monat**, die der Besitzer problemlos vermieten konnte.

*) Hans Egloff, Präsident Zürcher Hauseigentümerverband, Tages-Anzeiger vom 14. August 2008

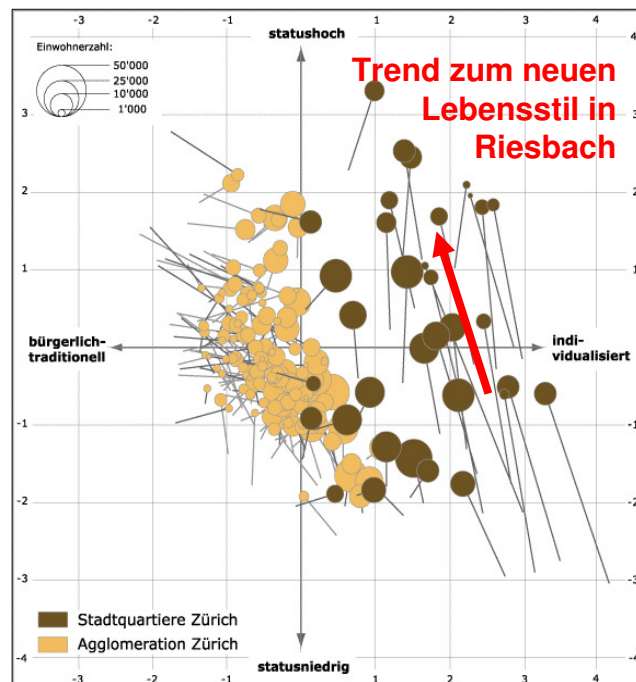
Ausserdem bezahlt man im **Trendquartier Seefeld** (Kreis 8), welches zudem durch seine sonnige, seenahe Lage begünstigt ist, sehr hohe Mietpreise.
Statistik Zürich: Ergebnisse der Mietpreis-Strukturerhebung 2006; erschienen 10. 3. 2008



Kennziffern laut Stadtentwicklung Zürich

- Gesamtstädtisch sinkt die **Leerwohnungsziffer** stetig. Im Kreis 8 kann sie schon seit längerem gar nicht tiefer sinken (2006: 1; 2007: 2; 2008: **eine einzige Wohnung** leer stehend)
- Durchschnittsmiete für eine private 4 oder 4 1/2-Zimmer-Wohnung Ende 2006 im Kreis 8: 2'064 CHF (Stadt: 1'611; Kreis 2: 2'078; Kreis 7: 2'018; Kreis 1: 2'952 Franken).
- Im **Kreis 8 zweithöchster Quadratmeterpreis** für eine private 4-Zimmer-Wohnung (Kreis 8, 22.1 CHF; Kreis 1 27.8 CHF).
- **Sehr geringer Anteil gemeinnütziger Wohnungsbau** (Kreis 8: 7.4%; Kreis 1: 23.3%; Kreis 2: 26.6%; Stadt: 25.6%).
- Teuerung: Wohnbaupreisanstieg Stadt Zürich zwischen 4 und 4.5% in den letzten beiden Jahren.
- Im Kreis 8 herrscht eine sehr hohe Wohnzufriedenheit.

Vortrag A. Martinovits am Quartierpalaver 19. 9. 2006 und Ergänzungen vom August 2008 (Stichtag 31. 12. 2006)



Stadtentwicklung
Zürich, 19. 9. 08



Prognosen von Stadtentwicklung Zürich

Für Seefeld und Mühlebach:


- *Lebensstil:* Lebensabschnittsquartiere mit wenig Familien
- *Sozialer Status:* hoch bis sehr hoch
- *Neue Bevölkerungsgruppen:* Wachsende Zuwanderung hochqualifizierter Mitarbeitender internationaler Firmen mit Sitz in Zürich z.T auf Kosten des CH-Mittelstand.
- *Einwohnerzahl:* Leicht sinkend, weiterhin relativ wenige Kinder.
- *Wohnraumnachfrage:* Bleibt sehr hoch, Zahlungskraft weiter steigend.
- *Bauliche Erneuerungen:* Stetig, aber leicht steigende Erneuerungen, relativ wenige Ersatzneubauten (Kleine Parzellen, viele geschützte Bauten, viele Private, BZO ausgeschöpft).


Für Weinegg: Gleiche Tendenz, weniger ausgeprägt.



 **Jüngste Handänderungen im Seefeld**

- Münchhaldenstrasse 15
- Säntisstrasse 21
- Höschgasse 46ff
- Feldeggstrasse 37ff
- Seefeldstrasse 129
- Seefeldstrasse 174
- Fröhlichstrasse 49

 **Rote Punkte und blinde Flecken**



Quelle: www.ledermann.com



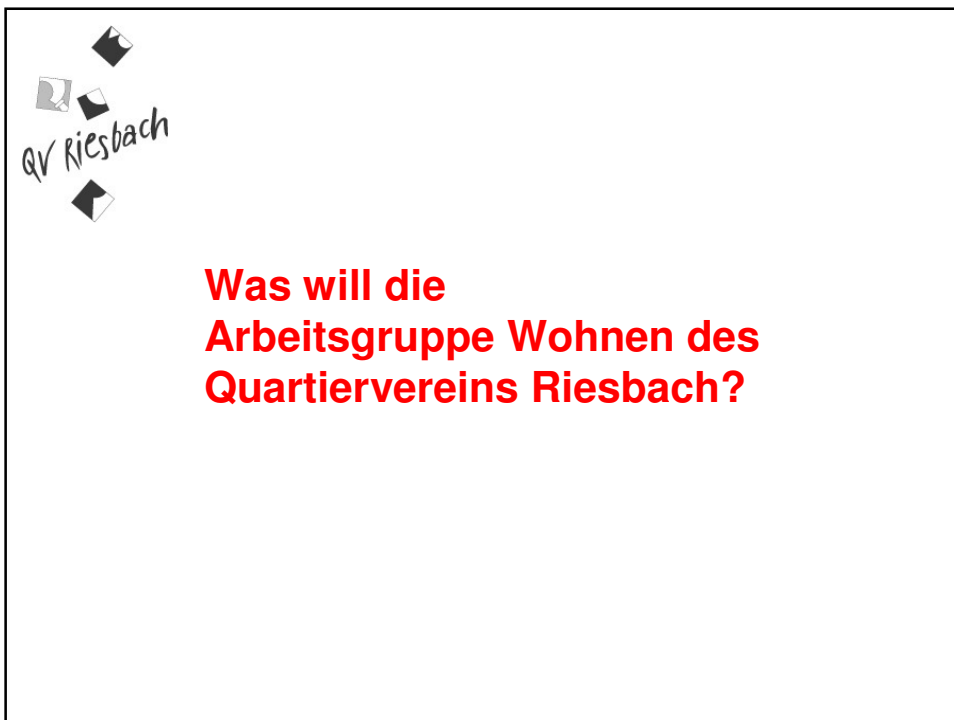
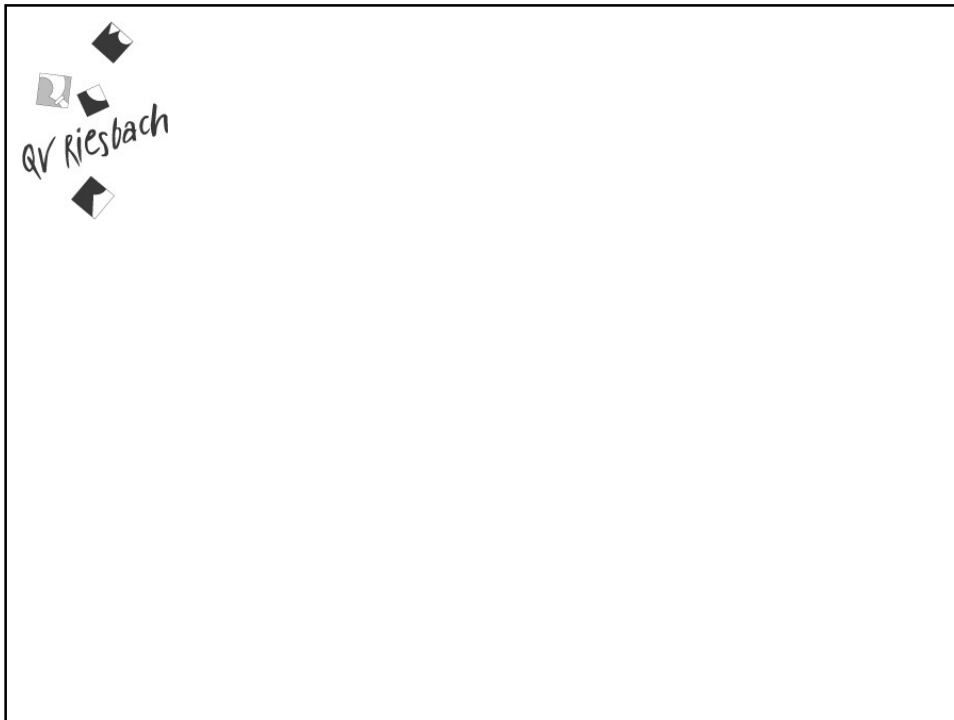
Risiken für Riesbach

- Private Häuserbesitzer erliegen der **Verlockung steigender Preisofferten**.
- Der Renovationsbedarf angesichts alter Bausubstanz fördert **Bereitschaft zum Verkauf** an Meistbietende.
- **Internationale Grossunternehmen** treten (via sog. Relocation-Firmen) als Käufer und Mieter ganzer Häuser auf, um ihren hochqualifizierten ausländischen Mitarbeitenden temporär möblierte Wohnungen zur Verfügung stellen zu können.
- Trend setzt **Anreiz für Umnutzung von Familienwohnungen** als Single-Appartements und Zweitwohnungen.
- **Unbezahlbare Ladenmieten** für quartierbezogenes Gewerbe.
- **Soziale Entmischung** und Verlust der Lebendigkeit und des charakteristischem Charmes des Seefelds.
- Gemeinnützige Wohnungsbauer investieren nicht im **teuren Riesbach**.



Chancen für Riesbach

- **Kleinteiligkeit**, Besitzstruktur und Auflagen dämpfen Attraktivität von Riesbach für spekulative Absichten.
- Verkaufswillige Häuserbesitzer mit langjähriger **Quartierverbundenheit** bieten Hand für Kompromisslösungen.
- **Stadt setzt Anreize**, übernimmt Vorbildfunktion formuliert Strategien zur Aufrechterhaltung der sozialen Durchmischung.
- **Genossenschaften** und **Pensionskassen** übernehmen Verantwortung und investieren bewusst auch im relativ teuren Riesbach.
- Private Grossinvestoren setzen zugunsten nachhaltiger Quartierentwicklung auf langfristiges, nicht-spekulatives Engagement und sind mit **durchschnittlichen Rendite** zufrieden.
- Private Investoren setzen im Ausgleich zu Luxusvorhaben auch auf **gemeinnützige Projekte** (z.B. Quersubventionierungen, Stiftungen).





QV Riesbach

Vision

Riesbach bleibt ein Quartier mit einer ausgewogenen sozialen Durchmischung. Das bedingt, dass ein genügend grosses Wohnungsangebot für Menschen mit mittleren und unteren Einkommen erhalten bleibt. Familien sollen sich weiterhin hier eine Wohnung leisten können.

Riesbach bleibt ein gastfreundliches Quartier, in dem etwa gleich viele Menschen wohnen wie arbeiten. Es gibt genügend bezahlbaren Raum für Gewerbe, Geschäfte und Restaurants, welche sich auch an die Quartierbewohner richten.



QV Riesbach

Ziele und Angebote der Arbeitsgruppe Wohnen

- Öffentlichkeitsarbeit, Sensibilisierung, Lobbying
- Meldestelle, Informationsdrehscheibe
- Monitoring, Marktbeobachtung
- Orientierungshilfe, Erstberatung



Anliegen der AG Wohnen an . . .

. . . **die Politik:** Soziale Durchmischung als strategisches Kernanliegen aufnehmen (z.B. Legislatorschwerpunkt 2010ff).
Finanziellen und gesetzlichen Handlungsspielraum dafür sichern.
Publikationspflicht zu Handänderungen und Verkaufspreisen.

. . . **die Verwaltung:** Ämterübergreifende Koordination von Stadtentwicklung, Liegenschaftenverwaltung, Amt für Städtebau.

. . . **gemeinnützige Investoren:** Bereitschaft zu gezieltem Engagement auch in den teuren Stadtgebieten.

. . . **verkaufswillige Liegenschaftensbesitzer:** Einbezug von sozialen und quatiervetraglichen Kriterien beim Entscheid, wer den Zuschlag erhält.

. . . **private und institutionelle Anleger:** Langfristiges Engagement und Begnügen mit guter Durchschnittsrendite.

. . . **alle anderen:** AG Wohnen über konkrete oder nur gerüchteweise vernommene Verkaufsabsichten informieren:



info@quartierverein-riesbach.ch