

13 Vermittlung finanzieller Härtefälle für günstige Wohnungen

Joëlle Zimmerli in Zusammenarbeit mit Pascal Stutz und Hans Peter Thomi

13.1 Ausgangslage

Fragestellung und Erkenntnisinteresse

Wohnungen, die für Senioren mit tiefen Einkommen und wenig Vermögen tragbar sind, sind knapp und auch bei anderen Zielgruppen äusserst begehrt. Alleinstehende, die nur von der AHV (und Ergänzungsleistungen) leben, können sich in Grosszentren aktuell Wohnungen für maximal 1'200 Franken leisten. Paare kommen auf rund 1'500 Franken. In der Stadt Zürich ist jeder dritte alleinstehende Senior und jedes zehnte verheiratete Paar im Rentenalter auf solche Wohnungen angewiesen (siehe Kapitel 2.5).

Die meisten finanzschwachen Senioren profitieren von tiefen langjährigen Bestandsmieten. Müssen sie umziehen, stehen sie in angespannten Märkten wie der Stadt Zürich schnell vor grossen Herausforderungen: preisgünstige Wohnungen sind knapp und werden oft unter der Hand vergeben. Wenn sie auf den Markt kommen, sind sie oft nach kürzester Zeit vergeben. Finden Senioren keine geeignete Wohnung, bleibt ihnen häufig nur noch der Gang ins Altersheim. Das führt dazu, dass viele rüstige Senioren wider Willen nicht bedürfnisgerechte und teure Heimplätze beanspruchen müssen.

Der SVIT Zürich wurde auf diese Sachlage aufmerksam und lancierte auf Anfrage von Pro Senectute im Jahr 2016 das Projekt SVIT Senior (Hoffmann 2017). Im Rahmen des Pilotprojekts unterstützten pensionierte Profis aus der Immobilienbranche «finanzielle Härtefälle» bei der Wohnungssuche. Dank ihren guten Kontakten zu den Verwaltungen und den Erfahrungen aus ihrer langjährigen Praxis sollten sie im Rahmen von Pro-bono-Mandaten tragbare Wohnungen finden. Innerhalb

von knapp zwei Jahren konnte SVIT Senior in der Stadt Zürich acht Fälle vermitteln.

Diese Erfolge waren allerdings mit einem sehr hohen zeitlichen und emotionalen Aufwand verbunden. Selbst die gut vernetzten Profis benötigten im Durchschnitt 74 Stunden, um eine passende Wohnung zu finden. Viel Zeit verbrachten sie damit, die betreuten Senioren auf die Realitäten des Wohnungsmarkts einzustellen. SVIT Senior machte die Erfahrung, dass der Prozess bis zur Akzeptanz, dass ein Umzug in eine kleinere Wohnung und allenfalls in ein anderes Quartier unumgänglich war, rund drei Monate dauerte. Einige Vermittlungsfälle musste SVIT Senior ablehnen, da keine Auskunft über allfällige Betreuungsauszüge, Leasings und sonstige Verbindlichkeiten oder finanzkräftige Kinder vorlagen.

Die Forderung, dass Vermittlungsfälle umfassende Auskunft über ihre Person geben mussten, damit ein sauberes Bewerbungsdossier zusammengestellt werden konnte, war für Pro Senectute Anlass genug, die Kooperation mit SVIT Senior einseitig aufzulösen. Um Senioren weiterhin bei der Wohnungssuche zu unterstützen, etablierte SVIT Senior in Zusammenarbeit mit der cb-Stiftung eine Beratungsstelle. Diese findet unter älteren Ratsuchenden, die sich auf einen monatlichen Termin für ein Gespräch anmelden können, guten Anklang.

Aus der Erfahrung mit dem grossen Suchaufwand und den unterschiedlichen Vorstellungen davon, wie finanziell schwach gestellte Senioren für die Vermittlung vorbereitet werden sollten, entstand bei SVIT Senior das Bedürfnis, die Voraussetzungen für die Wohnungssuche und Wohnungsbewerbung sowie die erforderlichen Rollen unter den Beteiligten zu klären. Dabei sollten Best Practices identifiziert werden, an die sich Liegenschaftsverwaltungen und Eigentümer bei der Vermittlung von Wohnungen an finanzielle Härtefälle orientieren können. Möglichst standardisierte Prozesse sollen klären, wie soziale Institutionen eingebunden werden können und sicherstellen, dass Partnerschaften auf einem Geben und Nehmen beruhen.

Methodisches Vorgehen

SVIT Senior nahm die Fallstudie zum Anlass, Kontakte mit Liegenschaftsverwaltungen und sozialen Institutionen zu knüpfen und abzuklären, welche Hürden überwunden werden müssen, damit Bewirtschafter und Eigentümer die Vermittlung günstiger Wohnungen und finanzielle Härtefälle akzeptieren.

Die Fallstudie dokumentiert die Erkenntnisse aus diesen Gesprächen. Sie beleuchtet in einem ersten Schritt das preisgünstige Mietwohnungsangebot in der Stadt Zürich. In einem zweiten Schritt wird erläutert, wo interessierte Gesprächspartner Hindernisse auf dem Wohnungsmarkt und in den Vermietungsprozessen sehen und was es braucht, um erfolgreiche Vermittlungsprozesse für eine Liegenschafts-

verwaltung aufzubauen. Schliesslich zeigt die Studienautorin anhand eines Modells auf, welche Rollen welche Partner übernehmen können.

Kontaktaufnahmen und Interviews

SVIT Senior kontaktierte ab Juni 2018 elf Liegenschaftsverwaltungen, die Beratungsstelle «Wohnen im Alter» der Stadt Zürich, das Sozialdepartement der Stadt Zürich und die Stiftung Alterswohnungen der Stadt Zürich. Auf die schriftlichen Anfragen reagierten sieben Liegenschaftsverwaltungen sowie die Anlaufstelle «Wohnen im Alter» der Stadt Zürich. Alle kontaktierten Verwaltungen verfügen über Wohnungen in der Stadt Zürich oder in der Region. Pascal Stutz, Peter Thomi und die Studienverfasserin führten die Gespräche zwischen Juli 2018 und Mai 2019. Zu den erfolgreichen Kontakten mit persönlichen Treffen zählten:

- Stadt Zürich, Beratungsstelle «Wohnen im Alter» (Juli 2018)
- HEV Stadt Zürich (August 2018)
- Livit (Oktober 2018)
- Regimo Zürich AG (September 2018)
- Aveo Services AG (November 2018)
- IT3 Immobilien AG (November 2018)
- Anliker Immobilien AG (Dezember 2018)
- Helvetia Immobilien AG (Mai 2019)

Im selben Zeitraum fand auch ein Austausch mit den sozialen Institutionen Stiftung Domicil, cb-Stiftung und Caritas statt. Die Gespräche werden als Experteninterviews ausgewertet.

13.2 Wohnungsangebot für finanzschwache Senioren

Zur Kontextualisierung wird in einem ersten Schritt das sichtbare und das unsichtbare Angebot an preisgünstigen Mietwohnungen in der Stadt Zürich untersucht.

Das sichtbare Angebot

Inserate, die im Jahr 2017 über Online-Portale geschaltet wurden, zeigen, dass es selbst in der Stadt Zürich günstigen Wohnraum gibt: Von den 2'670 ausgeschriebenen Stудиowohnungen waren 44 Prozent günstiger als 1'200 Franken (Tabelle 33). Rein mengenmässig gibt es also ein finanziell tragbares Grundangebot für Alleinstehende. Wer mehr Zimmer möchte, hat allerdings kaum Chancen. Gerade einmal drei Prozent der 2.5-Zimmer- und knapp ein Prozent der 3.5-Zimmer-Wohnungen kosteten weniger als 1'200 Franken. Auch Paare mit etwas höherem Budget haben es auf dem offenen Wohnungsmarkt schwer. Nur gerade 14

Prozent der 2.5-Zimmer- und vier Prozent der 3-Zimmer-Wohnungen waren für weniger als 1'500 Franken zu haben. Die Insertionsdaten zeigen auch: Je günstiger eine Wohnung ist, desto schneller wird sie vermietet. Die Hälfte der Wohnungen unter 1'200 Franken werden in weniger als neun Tagen vermietet, Wohnungen für mehr als 1'800 Franken bleiben im Median rund doppelt so lang ausgeschrieben.

Tabelle 33: Inserierte Mietwohnungen im Jahr 2017, Stadt Zürich (Daten: MetaSys AdScan)

	< CHF 1'200	CHF 1'200-1'500	CHF 1'500-1'800	> CHF 1'800	Total
Studio	1'165	788	404	313	2'670
2.5-Zimmer-Wohnung	127	562	955	2'510	4'154
3.5-Zimmer-Wohnung	74	183	715	4'173	5'145
Studio	44%	30%	15%	12%	100%
2.5-Zimmer-Wohnung	3%	14%	23%	60%	100%
3.5-Zimmer-Wohnung	1%	4%	14%	81%	100%
Median Insertionstage	9	11	13	21	

Das unsichtbare Angebot

Viele preisgünstige Wohnungen erscheinen nicht auf den Wohnungsplattformen, da sie unter der Hand an einen vom Vormieter vorgeschlagenen Nachmieter vermietet werden. Um auch dieses unsichtbare Angebot zu erfassen, stellte ein Verbandsmitglied des SVIT Zürich auf Anfrage Daten zu allen Mieterwechseln bei preisgünstigen Wohnungen in seinem Städtzürcher Portfolio zur Verfügung. Von rund 5'500 Wohnungen, die weniger als 1'500 Franken pro Monat kosteten, wurden zwischen Oktober 2018 und Februar 2019 knapp 300 Wohnungen neu vermietet. Dies entspricht einer annualisierten Fluktuationsrate von rund 13 Prozent. Neun von zehn Wohnungen wurden für weniger als 1'500 Franken pro Monat weitervermietet, bei jeder zehnten Wohnung wurde der Mietzins auf über 1'500 Franken angepasst.

Die hohe Mietpreisstabilität ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich viele preisgünstige Wohnungen im 1- bis 2.5-Zimmer-Segment befinden, das überdurchschnittlich hohe Fluktuationsraten und wenig Spielraum für Preisadjustierungen aufweist. Bei den Wohnungen, bei denen die Mietpreise erhöht wurden, handelte es sich vor allem um Wohnungen mit drei oder mehr Zimmern, die aufgrund der langen Wohndauer der Vormieter deutlich unter den quartierüblichen Preisen vermietet waren.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in der Stadt Zürich mengenmässig genügend Kleinstwohnungen für alleinstehende Senioren angeboten werden, das Angebot für Paare aber sehr knapp ist.

Potenzial bei Neubauwohnungen

Günstige Wohnungen gibt es heute vor allem im Mietwohnungsbestand, in Genossenschaften und in städtischen Liegenschaften. Obwohl sich institutionelle Investoren vermehrt für kleine und günstige Wohnungen interessieren, wird sich daran in der Stadt Zürich kaum etwas ändern. Regimo wird ab 2020 in Schlieren in der Siedlung «Reitmen» neu erstellte Studios unter 1'200 Franken und 2.5-Zimmer-Wohnungen unter 1'500 Franken vermieten. Hohe Bodenpreise und Planungsaufgaben führen allerdings dazu, dass vergleichbare Objekte in der Stadt Zürich die Ausnahme bleiben.

13.3 Erkenntnisse zur Vermittlung von Härtefällen

Angesichts der medialen und politischen Brisanz von Härtefällen stellt sich für die Immobilienbranche die Frage, wie der preisgünstige Bestandswohnungen mit einem überschaubaren Verwaltungsaufwand an die bedürftigsten Mieter vergeben werden können und welche Prozesse und Anpassungen es braucht, damit finanzschwache Senioren auch auf hart umkämpften Wohnungsmärkten eine Chance haben.

Im Rahmen der Expertengespräche wurden Ideen gesammelt, was ein Härtefallfreundliches Vermittlungsmodell leisten müsste. Die folgenden Abschnitte fassen die Erkenntnisse zusammen.

Grundlagen für eine Sonderbehandlung

Bewirtschafter können preisgünstige Wohnungen nur dann in einem gesonderten Verfahren an finanzielle Härtefälle vermieten, wenn sie damit die Vermietungsziele und Vorgaben der Eigentümer einhalten können. Eine Sonderbehandlung muss in der Regel autorisiert und legitimiert werden, sie muss transparent sein und darf keinen zusätzlichen Bewirtschaftungsaufwand bringen – mindestens solange Eigentümer dafür keine zusätzlichen Mittel zur Verfügung stellen.

Auftrag: Im Idealfall legt der Eigentümer fest, welche Wohnungen für eine Wiedervermietung an finanzielle Härtefälle ausgesondert werden sollen und unter welchen Bedingungen an quartierunüblichen Mietpreisen unter 1'200 respektive 1'500 Franken festgehalten werden soll.

Die befragten Liegenschaftsverwaltungen wünschen sich Factsheets, in denen die Vorteile einer Vermittlung an Härtefälle erläutert werden, um das Einverständnis der Eigentümer zu gewinnen, und regen an, dass Eigentümer, die mitmachen, mit einem Gütesiegel «seniorenfreundliche Eigentümer» zertifiziert werden könnten.

Legitimation: Damit günstige Wohnungen dem regulären Vermietungsablauf entzogen und finanziellen Härtefällen angeboten werden können, muss

sichergestellt werden, dass die künftigen Mieter auch einen legitimen Anspruch auf eine Sonderbehandlung haben. Anders können Liegenschaftsverwaltungen oder Eigentümer die bevorzugte Behandlung nicht rechtfertigen.

Es stellt sich grundsätzlich die Frage, wer Anspruch auf eine Sonderbehandlung hat. SVIT Zürich definiert einen Härtefall als eine Person im Pensionsalter, die über sehr wenig finanzielle Mittel verfügt und auf keine oder nur wenig Unterstützung im Kreis der Angehörigen zurückgreifen kann. Eigentümer können Härtefälle nach eigenen Kriterien definieren. Einkommens- und Vermögenschwellen sowie Erwartungen an Supportnetzwerke sollten aber klar und verbindlich festgelegt werden.

Klare Regeln: Bei der Dokumentation der Bonität ergeben sich bei Pensionierten mit tiefen Renten und Ergänzungsleistungen einige Eigenheiten. Die AHV allein reicht in der Regel nicht für die Drittelsregel aus, gemäss der die Miete ein Drittel des Einkommens nicht überschreiten darf, Ergänzungsleistungen werden in der Regel nicht als Einkommen ausgewiesen. Sozialleistungen, Vermögen oder Unterstützungsleistungen von Angehörigen können bei der Bonitätsbefragung aber berücksichtigt werden.

Damit Bewirtschafter bei der Bonitätsprüfung korrekt handeln und Verwaltungen die branchenüblichen Standards einhalten können, braucht es aber klare Richtlinien. Zudem muss klar sein, unter welchen Voraussetzungen Kautionsversicherungen und Solidarhaftungen akzeptiert oder unter welchen Bedingungen Mietverträge auf Angehörige oder soziale Institutionen ausgestellt werden können.

Vermittlung von finanziellen Härtefällen

Standards sind ein Anfang, aber sie stellen nicht sicher, dass finanzielle Härtefälle erreicht und auf die Marktrealität vorbereitet werden können. Die Erfahrungen mit den ersten Wohnungsangeboten, die im Rahmen der Fallstudie von den Gesprächspartnern gemacht worden sind, illustrieren die damit verbunden Herausforderungen.

Identifikation: Wohnungsanbieter oder Branchenverbände können keine finanziellen Härtefälle suchen – oder aussuchen. Dazu braucht es soziale Institutionen, die bereit sind, das «soziale Clearing» abzuwickeln und Haushalte zu identifizieren, die dringend auf eine preisgünstige Wohnung angewiesen sind.

Damit finanzielle Härtefälle als solche anerkannt werden können, müssen sie sich bereit erklären, ihre finanziellen Verhältnisse wie alle anderen Marktteilnehmer gegenüber den Verwaltungen offenzulegen. Je nach Eigentümergebietung müssen Verwaltungen beispielsweise in der Lage sein zu prüfen, ob Angehörige Beihilfen

leisten oder Solidarhaftungen eingehen können. Zudem muss Klarheit über sämtliche Verbindlichkeiten, inklusive Leasingverträgen usw. geschaffen werden.

Diverse soziale Institutionen erkennen diesen Handlungsbedarf. Die befragte Stiftung Domicil macht beispielsweise solche Abklärungen bereits heute standardisiert bei allen Fällen, die sie vermittelt.

Vorbereitung auf die Marktrealität: Wer lange in der gleichen Wohnung gelebt hat, kann sich schwertun, Angebote richtig einzuschätzen. Ein Studienpartner stellte SVIT Senior nur wenige Wochen nach dem Gespräch eine preisgünstige Wohnung zur Verfügung: eine 2.5-Zimmer-Wohnung mit 61 m² für 1'340 Franken in Albisrieden. SVIT Senior vermittelte eine ältere Frau, die sich kurz zuvor bei seiner Beratungsstelle gemeldet hatte und dringend auf Wohnungssuche war. Die Frau entschied sich nach der Besichtigung gegen die Wohnung. Sie wollte nicht in ein neues Quartier ziehen und war überrascht, dass sie «nur so wenig Wohnfläche für den Mietpreis» erhielt. Sie war zwar offen, ihre Vorstellungen waren aber noch nicht an die Marktrealität angepasst. Auf die Schnelle liess sich keine zweite Person vermitteln.

Wenn Bewirtschafter Wohnungen aus den üblichen Vermietungsprozessen ausscheiden, müssen sie sich darauf verlassen können, dass ihnen dadurch kein Nachteil entstehen. Wenn soziale Institutionen und Wohnungsanbieter Partnerschaften eingehen, muss klar sein, dass beide Seiten etwas leisten müssen: Anbieter stellen Wohnungen zur Verfügung, soziale Institutionen müssen sicherstellen, dass finanzielle Härtefälle auf die Marktrealität eingestellt sind. Vermittlungskandidaten müssen die durchschnittlich dreimonatige Anpassungszeit bereits abgeschlossen haben.

Grundsätzlich müssen alle Beteiligten akzeptieren, dass sich die Sonderbehandlung nicht an den Ansprüchen der Mieter, sondern am Markt orientiert: Objekte sind, was sie sind, Wohnen kostet, was es kostet, Entscheidungen müssen in einer vorgegebenen Frist gefällt werden. Es muss klar sein, dass finanzielle Härtefälle, die eine bestimmte Anzahl zumutbarer Angebote ablehnen, das Privileg einer Sonderbehandlung verlieren.

Die Caritas und die cb-Stiftung zeigen sich im Austausch mit SVIT Senior interessiert, diese anspruchsvolle Rolle zu übernehmen. Mit ihrem Programm «Caritas Care» unterstützt Caritas schon heute schweizweit Personen bei der Wohnungssuche, etwa mit der Begleitung von Wohnungsbesichtigungen oder mit der Umzugsvorbereitung. Caritas setzt ihr Programm im Auftrag von privaten Partnern und in Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand als befristete Einsätze um. Die cb-Stiftung baut aktuell mit SVIT Senior ein Dienstleistungsmodell auf, mit dem auf Mandatsbasis Lösungen für betroffene Härtefälle von Leerkündigungen gesucht werden.

Entlastung bei Mieteranfragen: Schlechte Erfahrungen von Bewirtschaftern belasten den Aufbau eines Vermittlungsmodells zur Sonderbehandlung von finanziellen Härtefällen. Je kleiner eine Liegenschaftsverwaltung ist, desto stärker fallen Einzelfälle ins Gewicht: Ein einziger renitenter Mieter kann die Akzeptanz einer Vermittlung und damit die Chancen für andere finanzielle Härtefälle massgeblich verschlechtern.

Zur Entlastung von Bewirtschaftern können soziale Institutionen anbieten, vermittelte Personen auch nach Abschluss des Mietverhältnisses zu begleiten, ungewöhnliche Fragen entgegenzunehmen sowie Probleme zu lösen.

Solche Leistungen werden heute beispielsweise von der Stiftung Domicil angeboten, die seit 2017 mit SVIT Senior in unterschiedlichen Vermietungsthemen kooperiert. Die Stiftung vermittelt im Raum Zürich Wohnungen an Personen, die auf dem Wohnungsmarkt allein keine Chance haben. Sie kann auch Solidarhaftungen übernehmen oder prekäre Mietverhältnisse über Untermietverträge absichern. Zusätzlich zur finanziellen Absicherung begleitet die Stiftung Mieterinnen und Mieter bei allen Fragen und Herausforderungen, mit denen sie im Rahmen eines Mietverhältnisses konfrontiert werden.

Einordnung in Vermietungsprozesse

Die meisten preisgünstigen Wohnungen werden unter der Hand vermietet. Direkte Nachmieter sind bei Bewirtschaftern sehr beliebt, da Wohnungen nicht ausgeschrieben werden müssen und aufwändige Besichtigungstermine weitgehend entfallen. Der Erfolg eines Vermittlungsmodells für finanzielle Härtefälle hängt also massgeblich davon ab, wie viel Zusatzaufwand eine Sonderbehandlung im Vergleich zur Vermietung an einen Nachmieter generiert. Das Vermittlungsmodell ersetzt nicht einfach «branchenübliche» Vermietungsprozesse, sondern die effizientesten Prozesse, die es gibt.

Digitalisierung nutzen: Mehrere Gesprächspartner weisen darauf hin, dass sie dank der Digitalisierung «doppelt so viele Wohnungen mit halb so viel Personal» bewirtschaften können. Diese Effizienzgewinne schaffen Spielraum für «Mieterspezialbetreuungen». Preisgünstige Wohnungen könnten mit wenig Aufwand entsprechend codiert werden. Je nach Eigentümergebäude können die Mieter von solchen Wohnungen auch von der Pflicht, bei ausserterminlichen Kündigungen einen direkten Nachmieter zu stellen, entbunden werden – oder die Wohnungen könnten aktiv einer Weitergabe unter der Hand entzogen werden.

Spezialisierung als Antwort auf die mangelnde Bereitschaft für Einzelfallbehandlung: Diverse Gesprächspartner stellen fest, dass junge Bewirtschafter ungern telefonieren und den direkten Kontakt mit Mietern eher scheuen. Sie bevorzugen die Arbeit über das Internet. Das erschwert den Zugang zu Zielgruppen, die den direkten Kontakt suchen, insbesondere zu Senioren.

Auf Senioren spezialisierte Bewirtschafter könnten sich nicht nur auf finanzielle Härtefälle, sondern auch auf finanzkräftigere und kontaktfreudige Golden Agers kümmern und die übrigen Bewirtschafter entlasten.

Liegenschaftsverwaltungen, die ihre Bewirtschafter intensiver auf die Verhaltensweise älterer Personen respektive auf den Direktkontakt mit Mietern vorbereiten möchten, könnten beim Branchenverband Kurzausbildungen besuchen und sich als «Seniorenfreundliche Liegenschaftsverwaltungen» zertifizieren lassen.

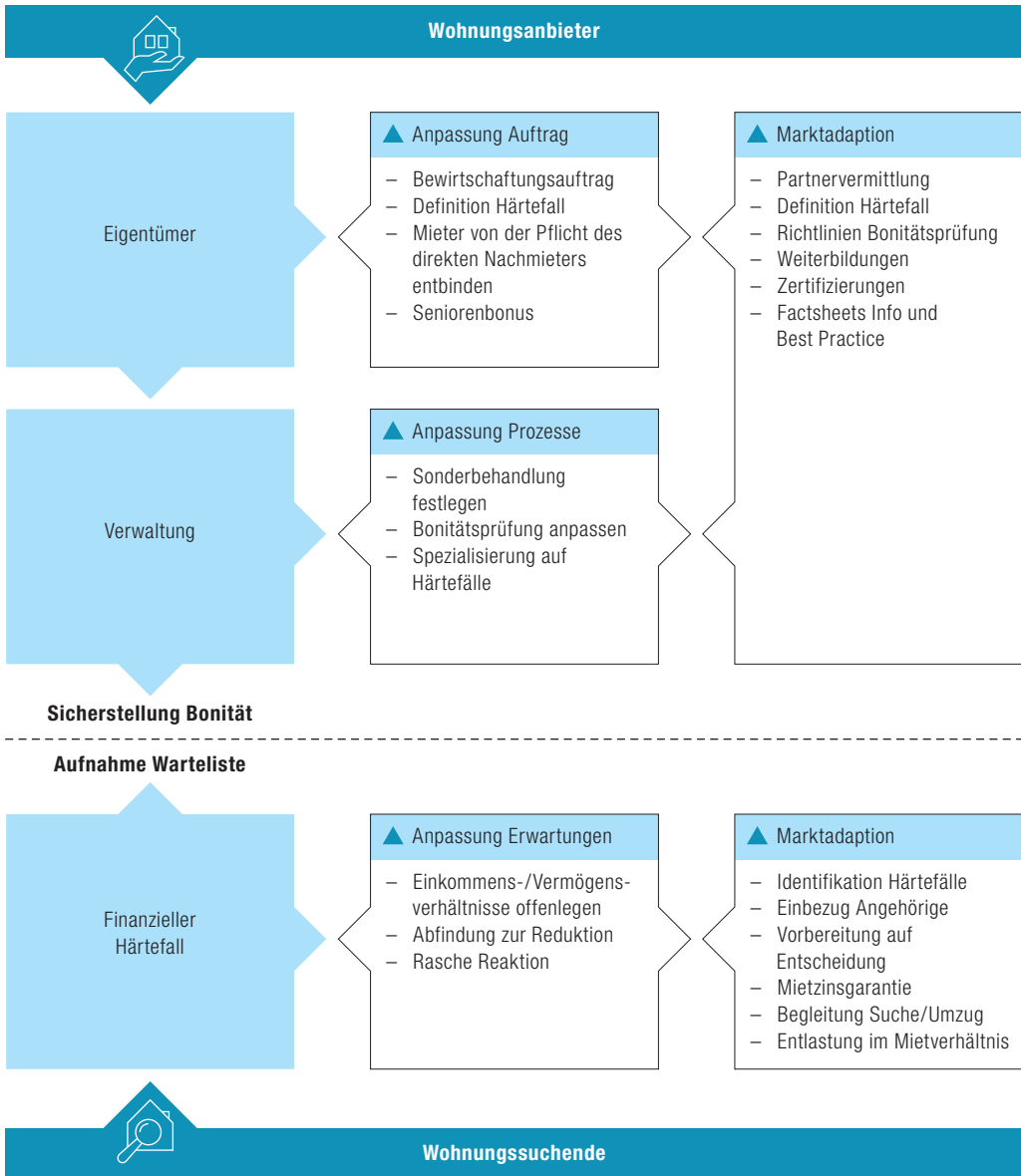
Seniorenbonus gewähren: Egal wie effizient eine Vermittlung für Härtefälle aufgebaut wird: sie generiert einen Mehraufwand. Um die Akzeptanz von Sonderbehandlungen in Vermietungsprozessen zu erhöhen, wäre es hilfreich, wenn Eigentümer Liegenschaftsverwaltungen einen erfolgsbasierten Seniorenbonus gewähren würden.

13.4 Ein prozess- und rollenbasiertes Vermittlungsmodell

Das Vermittlungsmodell in der folgenden Abbildung skizziert auf Basis der Erkenntnisse aus den Gesprächen, was Eigentümer, Liegenschaftsverwaltungen und soziale Institutionen berücksichtigen müssten, damit die Sonderbehandlung von Härtefällen in branchenübliche Abläufe integriert werden kann (Abbildung 33).

Als Grundvoraussetzung müssen sich beide Seiten, also Wohnungsanbieter und Wohnungssuchende, vorbereiten. Auf der Seite der Wohnungsanbieter müssen Aufträge und Abläufe für die Sonderbehandlung angepasst werden (wie kann die Nachfrage bedient werden?). Auf der Seite der Wohnungssuchenden müssen finanzielle Härtefälle parat sein, eine zumutbare Wohnung anzunehmen. Soziale Institutionen müssen dafür sorgen, dass finanzielle Härtefälle identifiziert werden, und dass sie realistische Erwartungen an das verfügbare Wohnungsangebot stellen und wissen, was der Markt hergibt. Organisationen wie der SVIT können die Marktadaption auf Anbieterseite mit Informationen, Standards, Schulungen und Zertifizierungen unterstützen.

Abbildung 33: Modell für die Vermittlung preisgünstiger Wohnungen an finanzielle Härtefälle (Darstellung: Zimraum/anamorph)



Einhaltung der branchenüblichen Standards

Bewirtschafter müssen sicherstellen, dass sie alle branchenüblichen Auflagen zur Bonität erfüllen. Der Verband kann dazu klare Vorgaben für die Einschätzung finanzieller Härtefälle formulieren:

- Welche Einkommensquellen sind relevant (z.B. Einkommen, Vermögen, Angehörige)?
- Welche Möglichkeiten gibt es bezüglich Mietzinsgarantie (Versicherung, Institutionen)?
- Welche Möglichkeiten gibt es zur Absicherung des Mietverhältnisses (Angehörige als Mieter, Wohnbegleitung durch soziale Institutionen)?

Identifikation von Härtefällen

Soziale Institutionen sind dafür verantwortlich, finanzielle Härtefall zu identifizieren. Voraussetzung dafür ist, dass der «finanzielle Härtefall» seine Einkommens- und Vermögensverhältnisse offenlegt. Je nach Eigentümer und Modell kann das heissen, dass auch Angehörige einbezogen werden. Ob anschliessend soziale Institutionen identifizierte Härtefälle an Liegenschaftsverwaltungen vermitteln oder ob Liegenschaftsverwaltungen freie Angebote unter sozialen Institutionen «ausschreiben», kann individuell zwischen den Partnern gelöst werden.

Vorbereitung Eigentümer und Bewirtschafter

Auf der Seite der Eigentümer besteht Anpassungsbedarf beim Bewirtschaftungsauftrag und bei der Bewirtschaftung.

Der Eigentümer muss sein Einverständnis für die Sonderbehandlung geben und festlegen, wen er als Härtefall akzeptiert. Im Idealfall zahlt er der Liegenschaftsverwaltung einen Seniorenbonus für jeden vermittelten Härtefall.

Die Liegenschaftsverwaltung muss den Umgang mit Angeboten für finanzielle Härtefälle klar definieren und festlegen, wie die Sonderbehandlung von preisgünstigen Mietwohnungen abläuft. Bestehende Mieter ausgewählter Wohnungen können beispielsweise von der Pflicht entbunden werden, einen direkten Nachmieter zu stellen. Im Bewirtschaftungsteam könnten Spezialisten identifiziert werden, die sich um finanzielle Härtefälle kümmern.

Verbände wie der SVIT können die Marktadaption auf mehreren Wegen erleichtern:

- Zertifizierung von Eigentümern und Liegenschaftsverwaltungen («seniorenfreundliche Eigentümer/Liegenschaftsverwaltung»/«seniorenfreundliche Vermietungsprozesse»)
- Factsheets mit Best-Practice-Beispielen und Informationen zu möglichen Modellen

- Mustervorlage für die Definition von Härtefällen
- Anregungen für die Aus-/Weiterbildung von Bewirtschaftern
- Vermittlung und Zertifizierung von Partnern (sozialen Institutionen, Dienstleistern)

Vorbereitung Härtefälle

Von Wohnungssuchenden wird erwartet, dass sie die Marktrealität anerkennen und dass sie sich schnell entscheiden, wenn ihnen eine zumutbare preisgünstige Mietwohnung angeboten wird.

Dazu braucht es die Unterstützung durch soziale Institutionen:

- Sie bereiten Härtefälle auf eine rasche Reaktion auf Wohnungsangebote vor.
- Sie begleiten sie zu Wohnungsbesichtigungen.
- Sie betreuen Härtefälle auf Wunsch während des Mietverhältnisses.

13.5 Ausblick

Für Eigentümer und Bewirtschafter kann es sich lohnen, die Kosten für den Aufbau und die Bewirtschaftung eines Vermittlungsmodells für finanzielle Härtefälle zu übernehmen.

Eigentümer können mit der Beteiligung an Vermittlungsmodellen die Lösung für ein gesellschaftliches Problem auf dem Wohnungsmarkt mitgestalten, anstatt darauf zu warten, dass ihr Spielraum durch die Politik oder Gerichte eingeschränkt wird. Mit dem demografischen Wandel, dem Druck zur baulichen Verdichtung nach innen und der Erneuerung des Gebäudebestands werden in Zukunft mehr ältere Mieter mit wenig finanziellen Möglichkeiten auf einen Markt gedrängt, auf dem sie kaum Chancen haben, und der deshalb politisch in Frage gestellt wird. Ein proaktives Vorgehen der Wohnungsanbieter hilft nicht nur Schwächeren, sondern auch der Immobilienwirtschaft.

Damit Liegenschaftsverwaltungen den Auftrag der Eigentümer umsetzen können, müssen sie Abläufe anpassen und Bewirtschafter (intern) weiterbilden und/oder spezialisieren. Die Ausbildung der Bewirtschafter kann auch dazu genutzt werden, sich auf die grösser werdende Zahl der zahlungskräftigeren Mieterinnen und Mieter im Pensionsalter vorzubereiten.

Wollen soziale Institutionen ihre «Klientel» vermitteln, müssen sie sich auf die Spielregeln einlassen und verlässliche Partner werden. Sie werden Teil der Lösung, indem sie Härtefälle vorbereiten und begleiten. Als Gegenleistung erhalten ihre Klienten privilegierten Zugang zu bezahlbaren Mietwohnungen auf umkämpften Wohnungsmärkten.