

Die Auswirkung der 2. Säule auf Wohnungswesen und Bodenpreise

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **60 (1985)**

Heft 9

PDF erstellt am: **27.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-105387>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Die Auswirkung der 2. Säule auf Wohnungswesen und Bodenpreise

Manchmal kommt der Eindruck auf, das Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) verlange geradezu einen bestimmten Anteil an Liegenschaften in den Anlageportefeuilles. Dies ist nicht der Fall. Liegenschaften sind zugelassen, festgelegt ist nur eine obere Grenze. Entscheidend sind also nicht irgendwelche Liegenschaften-Anlagevorschriften, sondern etwas ganz anderes, nämlich

- der Markt;
- die Anlageziele, die auch im BVG (Art. 71) ausdrücklich festgehalten sind: Sicherheit, Ertrag, Werterhaltung, Risikoverteilung;
- das, was man als ungeschriebene Verpflichtung der Lebensversicherer bezeichnen möchte: Sie verkaufen Sicherheit und die Deckung der finanziellen Grundbedürfnisse bei Tod, Unfall, Invalidität usw. Zu den allerersten Grundbedürfnissen des Menschen gehört aber das Wohnen. Also gehört auch die Wohnbautätigkeit fast logischerweise neben die Haupttätigkeit der Versicherer.

Hieraus ergibt sich zweierlei, beides wird gerne übersehen:

Wenn mit Liegenschaften die vorgeschriebenen Anlageziele Sicherheit, Ertrag, Werterhaltung und Risikoverteilung nicht mehr erreicht werden können, dann kommt das «Out» für diese Anlageart (Stichwort: Erträge - Leerwohnungsstand!).

Wenn ausreichend Wohnraum vorhanden ist, dann entfällt auch die moralische Verpflichtung zum Wohnungsbau. Warum diese pointierte Aussage? Ich möchte damit klarstellen, die Lebensversicherer «müssen» nicht! Betrachten wir kurz die bisherige Tätigkeit der Lebensversicherer im Wohnungsbau:

Der Anteil aller Träger des BVG (Lebensversicherer, Pensionskassen, Vorsorgestiftungen) am Wohnungsmarkt liegt etwa bei 14 bis 15 Prozent. Die Lebensversicherer selber verfügen über genauere Zahlen. Eine «Wohnungszählung» Ende 1981 erbrachte die Zahl 64000. Heute dürften es zwischen 67000 und 68000 sein. Der Anteil liegt also bei rund 4 Prozent.

Seit etwa 1980 entfällt rund die Hälfte der jährlichen Wohnungsproduktion auf die institutionellen Anleger. Wieviel hiervon von den Lebensversicherern getätigt wird, kann nicht genau bestimmt

werden. Sicher ist aber, dass die Ausweitung primär bei den Pensionskassen zu finden ist.

Es wäre nun sicher falsch, diese Zahlen einfach in die Zukunft zu übertragen. Für unser künftiges Tun haben wir nüchtern die Marktverhältnisse, also Angebot und Nachfrage am Wohnungsmarkt, zu analysieren. Damit kommen wir zur Frage, wie sich die Lebensversicherer im Rahmen dieser veränderten Marktverhältnisse verhalten. Sicher wird die Liegenschaftspolitik von Gesellschaft zu Gesellschaft etwas verschieden sein. Aber es ist doch eine gemeinsame Grundlinie erkennbar, die sich an gegebenen Voraussetzungen und an den Marktverhältnissen orientiert.

Hiezu gehören insbesondere

- der im BVG vom Bundesrat festgelegte Zinssatz von 4 Prozent. Unter Berücksichtigung der Verwaltungs- und Liegenschaftskosten müsste die Bruttorendite bei einer Liegenschaft um 6 Prozent liegen, und dies bei Vollvermietung;
- der Wunsch nach Sachwerten, weil ja ein Wiederaufleben der Inflation nicht einfach ausgeschlossen werden kann;
- die Ertragsverhältnisse bei anderen Anlagearten, die zudem recht oft noch weniger arbeitsintensiv sind.

Ein weiteres Interesse an Immobilien ist vorhanden, aber nicht um jeden Preis. Die Ertragsverhältnisse müssen stimmen, die notwendige Bruttorendite muss wenigstens nach einer klar überblickbaren Durststrecke erreichbar sein.

Ein Bauen neben den Marktverhältnissen vorbei kommt nicht in Frage. Also sind die Lebensversicherer sicher nicht geeignet, Bauvolumen in wirtschaftlich schwache Gebiete zu bringen, denn dort dürfte ja auch die Wohnungsnachfrage gedrückt sein. Andere Anlagen mit besseren Ertragsverhältnissen und weniger Unsicherheitsmomenten können in Konkurrenz treten zu Liegenschaftsanlagen.

Die Unsicherheit bezüglich der künftigen Ausgestaltung des Mieterschutzes bedeutet auch eine Unsicherheit bezüglich des Sachwertcharakters einer Liegenschaft. Mit der Kostenmiete droht sie zu einer Art «Nominalwert mit Unterhaltsrisiko» zu werden.

Für wen bauen die Lebensversicherer? Aus den Anmeldungen der Mietinteressenten ist ersichtlich, dass gegen 90 Prozent der Wohnungssuchen-

den in der Salärklasse zwischen 45000 und 55000 Franken anzusiedeln sind. Der Liegenschaftsinvestor kann nicht für Randgruppen bauen, er muss sich zwangsläufig auf die grosse Mehrheit möglicher Benützer ausrichten.

Wie steht es mit der Mitwirkung der Mieter? In der Theorie eine ganz gute Idee. Aber wie soll der Mieter mitwirken, wenn er bei der Planung eines Hauses, meistens auch in der Ausführungsphase, noch gar nicht bekannt ist? Und welche Mieterideen wären dann zu verwirklichen - es gibt annähernd soviele wie Mieter. Vergessen wir auch nicht, dass zwischen $\frac{1}{10}$ und $\frac{1}{8}$ aller Mietwohnungen jährlich den Benützer wechseln. Hat dann der Nachfolger die selben Ideen? Auch hier zeigt sich, dass vernünftige Wohnungen mit einem vernünftigen Ausbau zwar selten einer Idealvorstellung des Mieters entsprechen, aber fast immer im Rahmen des Annehmbaren liegen.

Eine Berücksichtigung aller Fakten ergibt:

Das BVG wird bei den Lebensversicherern zu keinen grundsätzlichen Änderungen in der Anlagepolitik führen. Die Lebensversicherer werden zwar weiterhin in Liegenschaften investieren, aber nicht um jeden Preis. Es gibt eine unterste Limite bezüglich des Ertrages. Vor allem wird man sich hüten, am Bedarf vorbei zu produzieren.

Eine weitere Verlagerung des Mehrfamilienhausbaues vom privaten zum institutionellen Bauherrn ist wahrscheinlich. Aber auch hier ist das BVG nur am Rande beteiligt. Die Lebensversicherer geben ebenso gerne einem privaten Bauherrn Hypotheken.

Das BVG hat keinen Einfluss auf die Besiedlung. Die Versicherer werden keine grundsätzlich neuen Immobilienstrategien einführen. Der Markt wirkt stärker als das BVG, vor allem tendiert die Kapitalanlage zu Anlageformen mit der günstigsten Qualitäts-/Ertragsrelation. Dies ist heute bei den Liegenschaften vielfach nicht mehr der Fall.

(Aus einem Referat von Kurt Rutz, Generaldirektor der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt)