

Aktuell

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **73 (1998)**

Heft 9

PDF erstellt am: **26.07.2024**

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.

Aktuell

Ein Flaggschiff auf der Sandbank

MIKE WEIBEL

Die Inflation betrug jährlich fünf und mehr Prozent, die Immobilienpreise stiegen scheinbar ohne Grenzen, die Leerstandsziffern bewegten sich im Promillebereich, und in Zürich demonstrierten Jugendliche regelmässig gegen grassierende Wohnungsnot und Spekulantentum. Die gemeinnützigen Bauträger schauten dem Treiben auf dem überhitzten Immobilienmarkt der beginnenden 90er Jahre ziemlich hilflos zu. Gebunden an GV-Entscheide, waren sie kaum in der Lage, Liegenschaften zu kaufen.

Den Anfängen der HABITAT ging eine kurze Vorbereitungsphase voraus. Prägende Figuren waren SVW-Geschäftsführer Fritz Nigg sowie Otto Buchmeier, damals Direktor einer Zürcher Bankfiliale und Kassier der Baugenossenschaft Röntgenhof. Sie starteten «eine Frontorganisation, die am Markt intervenieren, Liegenschaften erwerben und damit der Spekulation entziehen sollte», wie es in einem Arbeitspapier heisst. Anschliessend sollte die Genossenschaftsgruppe ihre Errungenschaften «an gemeinnützige, insbesondere an genossenschaftliche Bauträger» weiterverkaufen, so die Statuten.

Einkaufstour mit Minimalkapital

Mehr als 20 Zürcher Baugenossenschaften zeichneten bei der Gründung im Dezember 1990 Anteilscheine von 50000 Franken. Ausgestattet mit einem Eigenkapital von 1,75 Mio Franken ging der vom Vorstand gewählte Geschäftsführer, Otto Buchmeier, auf Einkaufstour. Er erwarb innerhalb eines Jahres 1218 Wohnungen in 119 Liegenschaften. «Weil Festgelder damals sehr hohe Zinsen abwarfen, zogen die Anleger ihre Gelder aus den Immobilienfonds der Banken ab. Sie mussten einen Teil ihres Portefeuilles abtossen», erklärt der diplomierte Immobilien-treuhänder die Marktliquidität. Das gewaltige Investitionsvolumen von fast 210 Millionen im ersten Geschäftsjahr sicherte der Bund mit Bürgschaften nach dem Wohnbau- und

Mit vollen Segeln machte sich die HABITAT 8000 im Jahre 1991 auf zur Jungfernfahrt in die Marktleader-Position. Doch schon bald wechselten die Trade-Winde auf dem Immobilienteich, und das Flaggschiff der Zürcher Baugenossenschaften sass auf einer Sandbank von über 1200 WEG-Wohnungen fest. Nach einigen Jahren der Distanzierung hielten die Mitglieder an der diesjährigen Versammlung mit Kritik an Vorstand und Geschäftsleiter nicht zurück.

Eigentumsförderungsgesetz (WEG) ab. «Wir kamen fast nicht mehr nach mit dem Ausfüllen der roten und blauen Formulare», erinnert sich Buchmeier. Und beim Bundesamt für Wohnungswesen – damals unter der Ägide von Thomas Guggenheim – freute man sich offenbar über die initiativen Leute aus Zürich und nutzte die neuen Möglichkeiten der im November 90 revidierten WEG-Verordnung nach Kräften.

Einem Teil der Mieter/innen der von der HABITAT erworbenen Liegenschaften schneite nach der Handänderung eine Mietzinserrhöhung ins Haus. Denn die neue Eigentümerin schaffte einheitliche Mietzins. In diesem neuen Preis war allerdings die Grundverbilligung nach WEG bereits enthalten. Gleichzeitig erfuhr die Mieterschaft, dass ihre Wohnung fortan der Spekulation entzogen bleibe und dass gemäss Bundesgesetz alle zwei Jahre eine Mietzinserrhöhung

von sieben Prozent bevorstehe. Einige Mieter/innen gingen dagegen vor Gericht. Andere Mieter/innen konnten nun von den Zusatzverbilligungen des Bundes profitieren. Und sie kamen später, als die HABITAT ein grossangelegtes Renovationsprogramm vom Stapel liess, ohne Mietzinserrhöhung in den Genuss der Erneuerung.

Schwieriger Weiterverkauf

Die ungestüme Fahrt dauerte ein Jahr. Bereits 1992 sank die Begeisterung rund um die Genossenschaftsgruppe «auf unter Null», diagnostizierte ein Arbeitspapier der HABITAT. «Wahrscheinlich wollen die Genossenschaften gar keine Frontorganisation. Wenn sie bauen, wollen sie selber bauen. Jede BG meint, sie könne es am besten», sinniert Buchmeier heute. Zudem habe der Ritt auf der Erfolgswelle manch anderen neidisch gemacht.

«Für den Start war es nötig, ein Lager anzulegen. Dieses Lager bauen wir nun ab, was unsere Eigenkapitalbasis entspannt», plante der Geschäftsführer 1992. Doch bis auf zwei Einzelfälle ist die HABITAT auf ihren Wohnungen sitzen geblieben. Inzwischen sind 44 Mio. Franken Grundverbilligungsvorschüsse (des



Die Siedlung Birchstrasse in Zürich-Seebach hat die HABITAT 1994 renoviert.

FOTO: HABITAT 80000

Bundes) aufgelaufen. Ein allfälliger Käufer müsste einen Teil dieser Schuld übernehmen. «Wir haben mit der HABITAT über den Kauf einiger Liegenschaften verhandelt», erzählt Armand Meyer, Vorstandsmitglied der ebenfalls an der HABITAT beteiligten Genossenschaft ASIG. «Da der Bund nicht auf einen Teil seiner Forderungen verzichten wollte, lag der Preis weit über dem Marktwert. Das Geschäft kam nicht zustande.»

Für Meyer ist klar, dass «der Bund irgendwann helfen muss». Er gehörte an der HABITAT-DV zu den kritischen Vertretern. Wie andere Mitglieder hat die ASIG ihre HABITAT-Beteiligung in ihrer Bilanz auf den Erinnerungsfranken abgeschrieben. «Was wir an der DV erlebt haben, war Weisswäscherei. Ich habe wenig Vertrauen in die Geschäftsführung. Eine Jahresrechnung mit einem Verlust von über sechs Millionen und einer Unterdeckung von vier Millionen wirft schon Fragen auf.» Da jedoch die Kontrollstelle die Legalität der Rechnungsführung bestätigte, habe er die Rechnung trotzdem abgenommen, sagt der ASIG-Vertreter. Er gehörte damit zu einer knappen Mehrheit. Tatsächlich habe die HABITAT 10 Millionen Franken für Grundverbilligungsvorschüsse zurückgestellt – auf Geheiss von Bund und Kontrollstelle, erklärt Buchmeier dazu. «Dank der nachrangigen Darlehen der Handwerker von 4,1 Millionen Franken haben wir die Bilanz trotzdem nicht deponieren müssen.» Erst wenn der Bund den Verzicht auf die Rückzahlung der Vorschüsse in Aussicht stelle, könne er die 10 Millionen Franken wieder umbuchen.

Für Jürg Schiller, ABZ-Finanzvorstand, bleiben derartige Operationen zuwenig transparent. «Ich frage mich, ob mit diesen 10 Millionen Franken die nötigen Abschreibungen wirklich erledigt sind.» «Wir machen jedes Jahr 3 Millionen Franken Cash-



FOTO: EX-PRESS

Häuserbesetzung Bäckerstrasse (Zürich): Wohnungsnot Anfang neunziger Jahre.

flow», entgegnet Buchmeier, das Portefeuille sei «absolut überlebensfähig». Auch für Willy Wasser, der als Fondsverwalter des SVW einen gesamtschweizerischen Überblick hat, steht die HABITAT «im Vergleich mit ähnlichen Organisationen gut da».

Keine gewachsene Mieterstruktur

«Die Informationspolitik der HABITAT ist nicht sehr offensiv», bemängelt Schiller – und gibt damit auch die Meinung anderer Mitglieder wieder. «Man holt sich die Informationen dann halt hintenherum», heisst es mehrmals. Der Vorwurf der mangelnden Transparenz zielt insbesondere auf das jüngste Manöver der immobil gewordenen Gesellschaft. Sie beteiligte sich im Frühjahr an der «G + G Gebäude und Grundstücke AG», gegründet von einer Vorsorge-Stiftung und drei Gewerbebetrieben. Laut Buchmeier, dem designierten G+G-Geschäftsführer, verfolgt sie einen ähnlichen Zweck wie die HABITAT. «Unser Ziel ist es,

das in der HABITAT vorhandene Know-how wieder zu nutzen.» Bezahlt wurde die Beteiligung in der Höhe von 0,5 Mio. Franken mit einem zinslosen Darlehen des Bundes. Neben diesem Geschäft sorgte an der DV Buchmeiers Umgang mit der Mieterschaft für einige Aufregung. Beim Mieterverband gilt Buchmeier als prozesswütig. «98 Prozent unserer Mieter sind zufrieden. Aber mit diesem Mietrecht braucht es fünf Monate, bis wir einen Mieter los sind. Da können wir nicht noch drei nette Brieflein schreiben. Zahlt einer nicht, gehen wir mit ihm vor die Schlichtungsstelle», hält Buchmeier fest.

Bei der HABITAT stehen jeden Monat 100 000 Franken Mietzinse aus, 8 Prozent des Mietertrages. Letztes Jahr waren über 400 000 Franken aus Leerständen und Mietzinsausfällen abzuschreiben. «Wir haben uns diese Mieterstruktur nicht ausgesucht», sagt HABITAT-Präsident Rudolf Indergand, «wir haben sie einfach übernehmen müssen. Das ist ein grosser Unterschied zu einer traditionellen Genossenschaft.»

Guter Hoffnung, gute Vorsätze

Indergand setzt auf eine politische Lösung: «Seit ein dynamischer Bundesrat dem BWO vorsteht, hoffen wir auf eine politische Lösung.» – «Was uns als junger Genossenschaft fehlt, sind 40 Jahre steigende Immobilienpreise», glaubt Otto Buchmeier. «Die Zürcher Genossenschaften, fast alle ohne WEG-Geschäfte und schon lange zur Bildung von Rückstellungen verpflichtet, sind tatsächlich von der eigenen Entwicklung etwas verwöhnt», meint Willy Wasser. «Wir möchten auch den Dialog mit den Mitgliedern wieder intensivieren», hat sich der Geschäftsführer vorgenommen. «Denn schliesslich ist es eine schöne Aufgabe, 1200 Wohnungen anständig, nach genossenschaftlichen Grundsätzen zu verwalten.»

Zusammen stärker

Bereits vor 25 Jahren wurde die **Logis Suisse SA** mit Sitz in Bern gegründet. Initianten waren Adolf Mauer und Karl Zürcher vom SVW sowie Gallus Berger, Präsident der damaligen Gewerkschaft Bau und Holz. Neben den Genossenschaften beteiligten sich Gewerkschaften, Banken, Versicherungen, Coop sowie später der Bund am Aktienkapital. Heute erwiesen sich «die damals gutgemeinten Absichten, den Wohnungsmarkt zu verändern, ja bestimmen zu können, doch eher als Utopien», heisst es im jüngsten Geschäftsbericht. Die Logis Suisse hat seit

ihrer Gründung acht regionale Tochterfirmen gegründet, welche mit unterschiedlichem Erfolg auf dem Immobilienmarkt operieren. Die Logis-Gruppe besitzt über 3500 Wohneinheiten.

Eine Erfolgsgeschichte ist der Basler Zusammenschluss «**Wohnbau Genossenschaftsverband Nordwestschweiz**» (WGN), der heute über 1100 Mietobjekte verwaltet. «Unsere wirtschaftliche Situation ist ausserordentlich erfreulich», sagt Theo Meyer, Geschäftsführer des 1983 zur Bewältigung eines Bauvorhabens gegründeten WGN. Die Initiative dazu ging von der Basler SVW-Sektion aus. Der WGN

hat viele Neubauten erstellt und nur einen geringen Teil davon mit dem WEG finanziert. «Einzig die zunehmende Fluktuation macht mir Sorgen, sie beträgt fast 10 Prozent», sagt Meyer. Trotzdem hat er zwei neue Siedlungen in Planung. Im selben Jahr, wie die HABITAT 8000 aus der Taufe gehoben wurde, gründete der frühere SVP-Nationalrat Walter Siegmann die «**Casa libera**» in Zürich. Sie besitzt heute 1030 Wohnungen, die sie grösstenteils mit WEG-Mitteln erworben hat. «Sicher haben wir auch Sorgen, aber es geht uns im allgemeinen gut», schildert Vizepräsident Dieter Siegmann die aktuelle Lage. Mittlerweile

gehören zur Casa-Libera-Gruppe zehn regionale Genossenschaften (mit total 1262 Wohnungen) sowie eine Holding, die den Immobiliengesellschaften bei der Finanzierung hilft. Um die Eigenkapitalisierung der Gesellschaften zu verbessern, will Siegmann die Mieter/innen künftig zur Einzahlung von Eigenkapital (in der Höhe einer Kautions) verpflichten. Damit einhergehen soll die Umwandlung der Genossenschaften in Aktiengesellschaften – damit die neuen Gesellschafter nicht plötzlich die Geschäftspolitik bestimmen.

(mw)

Bauherrschaften wollen heute frühzeitig wissen, wie kostengünstig ein Bauprojekt zu stehen kommen wird. Der/die Architekt/in kann dies zwar mit einem Kostenvoranschlag auf der Basis eines Vorprojektes ermitteln und daraus auch relative Werte wie den Kubikmeterpreis (Kosten/m³ SIA 116 [BKP 2]) abschätzen. Doch eine eigentliche Kosten/Nutzen-Abschätzung

im Sinne von «Welche Kosten entstehen pro Einheit vermietbare Fläche/Raum?» lässt sich daraus nicht ableiten. Denn die Kosten einer speziellen Baugrubensicherung finden sich ebensowenig im Kubikmeterpreis wie die Aufwendungen für Umgebungsarbeiten und Erschliessung. Im Rahmen des Bundesprogramms «Effi-Bau» (Effizienzpotentiale der Schweizer Bauwirtschaft) machte sich eine Gruppe aus Fachleuten daran, bauherren-freundliche Alternativen zu den bestehenden Berechnungsmethoden zu entwickeln. Bald spaltete sich die Gruppe in zwei Richtungen: Die eine mit den Firmen Peikert (Zug) und Bracher & Partner (Solvhorn) entwickelte das System Immotax; die andere mit Professor Paul Meier vom ETH-Institut für Hochbau-Technik und dem Banken- und Versicherungs-Zentrum (VZ) veröffentlichte vor kurzem das «Baukosten-Kennzahlensystem» (hier mit BKS abgekürzt). Beide Instrumente haben grundsätzlich dasselbe Ziel: Sie sollen die Bestellerkompetenz der Bauherrschaften verbessern. Beide operieren mit sogenannten Benchmarks (Bestmarken). Allerdings unterscheiden sie sich in der anvisierten Zielgruppe wie auch im Einsatzzeitpunkt innerhalb eines Planungs- und Bauprozesses.

IMMOTAX Das Immotax-Bewertungssystem ist ausschliesslich für Wohnbauten geeignet und richtet sich innerhalb dieses Segmentes an Käufer und Verkäuferinnen von Einzelobjekten; es will also die «Handelsware» Eigentumswohnung, Einfamilienhaus und Mehrfamilienhaus bewerten helfen. «Zur Definition der Standards (Benchmarks) haben wir eine ganze Reihe von Beispielen aus dem Wettbewerb «Günstig bauen» ausgewertet», erklärt Co-Autor Markus Meyer. Die Erfinder von Immotax sehen drei Einsatzgebiete für ihr Programm: Im Planungsstadium soll es Bauherren und Architektinnen als Diskussionsgrundlage dienen und insbesondere aufzeigen, welche Kostenfolgen die über definierte Standards hinausgehenden Wünsche des Bauherren haben. Mit Immotax lassen sich auch verschiedene Immobilienangebote miteinander vergleichen. Beim Verkauf eines Objektes kann



Baukosten werden traditionellerweise über den Kubikmeterpreis verglichen. Doch der Umgang damit erfordert viel Baufach-Kompetenz. Also machte sich eine Arbeitsgruppe daran, Neues zu entwickeln. Herausgekommen sind zwei Quadratmeter-Systeme, die ganz verschiedene Vorteile bieten.

terpreis (basierend auf den Benchmarks), aber auch eine Vergleichsmiete. Je älter eine zu bewertende Liegenschaft ist, desto eher werde Immotax an seine Grenzen stossen, sagt ein Architekt, der das Modell kennt. Vier Monate nach Markteinführung waren bereits 500 Exemplare des neuen Systems verkauft; es ist auf «www.immotax.ch» zu besichtigen.

BKS Im Gegensatz zu Immotax ist das Baukosten-Kennzahlensystem BKS (bei Redaktionsschluss am 20.7.) erst in Buchform greifbar. Eine EDV-Version war jedoch in Arbeit. Dass das papierene Werk 120 Seiten dick daherkommt, sollte nicht abschrecken, denn der den Wohnungsbau betreffende Teil ist bloss 8 Seiten stark. Die Autoren behandeln daneben auch Gewerbe- und Bürobauten sowie die Bauerneuerung. Sie wollen dem Laien-Bauherren «ein einfaches, leicht verständliches Instrument in die Hand geben, um bereits in der Phase der strategischen Planung verlässliche Aussagen über die Kosten von Bauten machen zu können», heisst es im Vorwort. Ziel der Arbeit sei es, «das Kompetenz-Gefälle zwischen Architektin und Bauherr so klein wie möglich zu halten und damit Missverständnissen vorzubeugen». Ausserdem soll der Besteller mit dem BKS schon in der Konzeptphase die Kosten wirksam kontrollieren können.

Als Referenzgrösse wählte man die Hauptnutzfläche (HNF) gemäss SIA 416; sie entspricht – bei kleinen Abweichungen – der Nettowohnfläche im Wohnungsbau. Die Benchmark nennt also den Flächenpreis pro m² HNF und formuliert damit ein mögliches Ziel der Bauherrschaft. Landkosten und Parkierung wurden ausgeschieden. Wie sieht nun also der Bestwert aus den 32 ausgewerteten Wohnbauten aus? 2700 Fr. /m² HNF lautet das Traummass, mit dem sich Architekten und Planerinnen künftig herumschlagen müssen. Wir haben mit dieser Benchmark ein aktuelles genossenschaftliches Bauprojekt durchgerechnet – und kamen zu denselben Erstellungskosten wie in der ersten Berechnung, in der wir 430.– Franken pro Kubikmeter SIA eingesetzt hatten...

MIKE WEIBEL

Bezugsquellen

Immotax:
www.immotax.ch
Bracher & Partner AG
Weissensteinstr. 15
4500 Solothurn
Tel. 032/632 23 02
Fax 032/623 48 43

Baukosten-
Kennzahlensystem:
Effi Bau Tagungsorganisation
Pius Müller
Zollikerstr. 234
8008 Zürich
Tel. 01/388 65 65
Fax 01/388 65 55