

# Geldhahn tröpfelt spärlicher

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

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

Heft 11

PDF erstellt am: **26.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-106668>

## **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.



# GELDHAHN TRÖPFELT SPÄRLICHER

JÜRIG ZULLIGER

Das Projekt stiess umgehend und von allen Seiten auf Zustimmung. Die Baugenossenschaft Glattfelden wollte einen mutigen Schritt nach vorne tun: drei Wohnblöcke und damit einen Teil ihrer 28 Altbauwohnungen abreißen und stattdessen 29 grössere, neue Wohnungen erstellen. «Die bestehenden Wohnungen entsprechen einfach nicht mehr dem heutigen Standard», betont Albert Rodel, Präsident der Genossenschaft. Gewissermassen zwei Fliegen auf einen Streich versprach das Neubauprojekt im Umfang von 9,2 Millionen Franken. – Es ging nicht nur darum, modernen Wohnraum zu schaffen, sondern zusätzlich brach liegende Landreserven mit einzubeziehen und einer Nutzung zuzuführen. Nach der Ausschreibung eines Projektwettbewerbs machte sich die Genossenschaft daran, eine Bank als Partner für die Finanzierung zu suchen. «Wir gingen zur Kantonalbank ZKB, zur Coop-, Migros- und zur Raiffeisenbank und fragten auch noch Versicherungen an», erzählt Albert Rodel.

War die Genossenschaft als Schuldner kurze Zeit zuvor, als es um den Erwerb eines bestehenden Wohnblocks in der Nachbarschaft ging, noch kräftig umworben worden, so ergab sich jetzt ein völlig anderes Bild: «Ein zu grosser Brocken», winkten die meisten Banken ab, mit Ausnahme der ZKB, der Hausbank der Genossenschaft.

**FRÜHER FINANZIERTEN DIE BANKEN IMMOBILIEN, OHNE SIE ANZUSCHAUEN. HEUTE WIRD JEDES GESCHÄFT UNTER DIE LUPE GENOMMEN, UND ES WERDEN «RISIKOGERECHTE» ZINSEN VERLANGT. SCHLECHTE SCHULDNER ZAHLEN MEHR, GUTE HINGEGEN SCHLAGEN EINE ZINSERMÄSSIGUNG HERAUS.**

In der Folge zogen sich die Verhandlungen mit der ZKB über mehrere Monate hin; die Bank bestand vor allem auf einer Etappierung des Projekts, hinterfragte die Nachfrage auf dem lokalen Wohnungsmarkt. Als schliesslich nicht genug Mietinteressenten beigebracht werden konnten, ging die ZKB auf Distanz zu diesem Geschäft. Willy Wegmann, im Bereich Firmenkunden der ZKB verantwortlich für Baugenossenschaften, spricht von einem «zu forschen Vorgehen» der Genossenschaft: «Bei einem Leerwohnungsbestand von 4 Prozent in Glattfelden zweifeln wir an der Vermietbarkeit», wendet er gegen das Projekt ein. Es müsse sehr sorgfältig geprüft werden, ob mit den geplanten neuen Wohnungen nicht exakt in schon bestehende Leerstände, gewissermassen auf Halde, produziert würde. Neben dem Vermietungsrisiko sieht die Bank auch Probleme bei der Substanz: «Der Bauträger muss in der Lage sein, auch eine allfällige Durststrecke mit Mietzinsausfällen überstehen zu können.» – Damit ist das letzte Wort in dieser sich hinziehenden Geschichte aber noch nicht gesprochen. Die Verhandlungen seien auf «gutem Weg», betont Willy Wegmann.

**KUNDEN- UND OBJEKTRATING** Das Beispiel zeigt, wie sehr sich das Verhalten der Banken im Hypothekengeschäft gewandelt hat. Gingen in Zeiten der Immobilienhausse Kreditgesuche oft ohne viel Federlesens über den Schreibtisch und wurden Belehnungen teilweise bis zu 100 Prozent toleriert, so herrscht jetzt ein sehr viel vorsichtigeres Regime. Wer einen Kredit beantragt, wird sorgfältig unter die Lupe genommen, genauso wie das zu finanzierende Objekt einer kritischen Prüfung standhalten muss. «Wir gewichten alle Faktoren», erläutert Willy Wegmann von der ZKB. Bei einer Genossenschaft umfasst dies Bilanz und Jahresabschluss ebenso wie die Frage, wie professionell der Wohnungsbestand verwaltet und gemanagt wird. Kennzeichnend ist zudem, dass die Banken in den letzten zwei Jahren im Hypothekengeschäft – genauso wie im Kreditgeschäft allgemein – eine differenzierte Preisgestaltung eingeführt haben: Jedes Geschäft wird nach einem bestimmten Kunden- bzw. Objektrating beurteilt. Je nach dem Gesamtbild der Substanz werden die Zinskonditionen gestaltet.

«Für ein und dasselbe Geschäft zeichnen sich von Bank zu Bank sehr unterschiedliche Konditionen ab», weiss Martin Mirer, Geschäftsleiter der Bau- und Holzarbeitergenossenschaft (BAHOGE) in Zürich. Wenn die Bonität stimme, könne man aber mit der Bank verhandeln.

Da Ende Jahr bei der BAHOGE 12 Millionen Franken an Festhypotheken auslaufen, gedenkt Martin Mirer dementsprechend bei verschiedenen Banken Konkurrenzofferten für eine neue Finanzierung einzuholen. Für Festhypotheken und erst recht für eine geldmarktorientierte Hypothek will er einen Zinssatz von unter drei Prozent beantragen. Eine



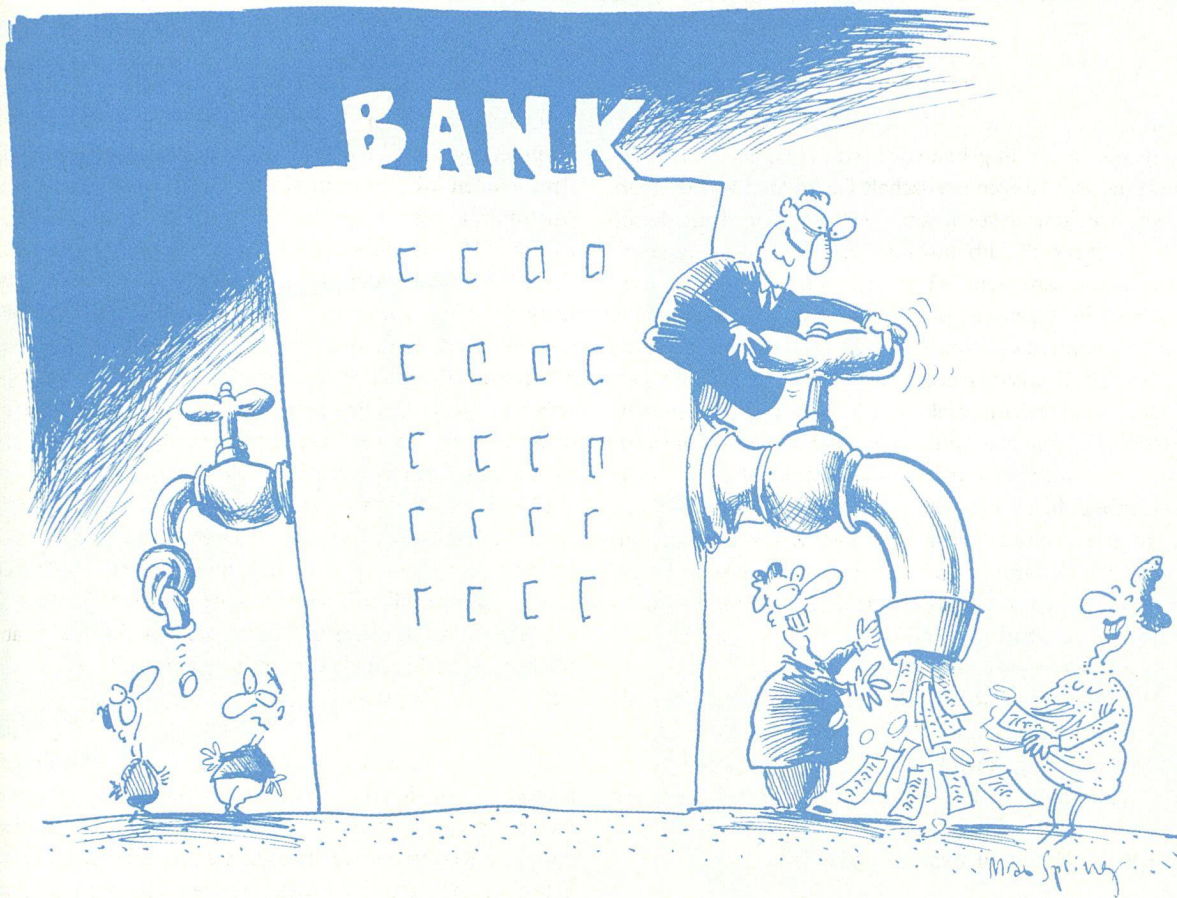


ILLUSTRATION: MAX SPRING

Umfrage bei verschiedenen Genossenschaften zeigt, dass vor allem die grösseren Bauträger heute in einer sehr komfortablen Verhandlungsposition sind. «Wir werden ausserordentlich gut behandelt», unterstreicht Theo Meyer, Präsident des Wohnbau-Genossenschaftsverbands Nordwest (WGN) in Basel, der mit der UBS als Hausbank zusammenarbeitet.

**GROSSE IN DEN STARTLÖCHERN** Den Baukredit für eine neue Siedlung habe die Geschäftsleitung der UBS jüngst innerhalb von zwei Tagen gesprochen. Und das erst noch «sportlich finanziert», wie Theo Meyer einflucht, nämlich mit einem Anteil von 80 Prozent Fremdkapital. «Es wird aber auch mehr verlangt», fügt er bei. So habe der WGN zusammen mit der UBS eine Liegenschaftsanalyse entwickelt, die verschiedene Kennzahlen objektweise erfasst und jederzeit ein Bild über den Zustand der Liegenschaften und die Position auf dem Wohnungsmarkt ermöglicht. Die grossen Genossenschaften mit mehreren Hundert oder mehreren Tausend Wohnungen können bei Verhandlungen mit Banken ihr ganzes Gewicht in die Waagschale werfen. Teilweise werden klassische 3-jährige Festhypotheken zu einem Satz nahe bei zwei Prozent abgeschlossen, wobei aber

auch neue Hypothekarmodelle zum Tragen kommen, deren Zinssätze sich nach den zurzeit sehr tiefen Geldmarktsätzen richten.

**MANGELNDE TRANSPARENZ** Die Ungleichbehandlung bei den Zinssätzen liegt heute längst nicht mehr bei bloss einem viertel Prozent, sondern oft bei einem Prozent oder noch mehr, wie die Befragung mehrerer Genossenschaften ergibt. «Die Nachteile für die kleineren Genossenschaften lassen sich aber reduzieren, wenn sie alle Finanzierungsmöglichkeiten wie Bürgschaften, Hilfen des Verbandes usw. sowie eine Beratung in Anspruch nehmen», empfiehlt Jean-Pierre Kuster vom Wohn-Bau-Büro in Uster. Seit die öffentlich publizierten Richtsätze an Bedeutung verloren haben, ist die Orientierung auf dem Hypothekarmarkt in der Tat schwierig geworden. «Natürlich können wir als kleine Genossenschaft mit nicht allzuviel Eigenkapital nicht die besten Bedingungen ausschlagen», meint Lisbeth Sippel, Geschäftsleiterin der WOGENO Zürich. Die mangelnde Transparenz und Vergleichbarkeit ist für sie jedoch das Hauptproblem: «Wir wissen nicht, zu welchen Zinssätzen andere Genossenschaften Hypotheken erhalten.» ■