

Vormarsch in die Städte

Autor(en): **Zulliger, Jürg**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **76 (2001)**

Heft 3

PDF erstellt am: **16.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-106963>

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 Raiffeisenbanken drängen in die Städte: Im April wird eine in Basel eröffnet, nächstes Jahr soll es auch eine in Zürich geben. Am Paradeplatz wird sie sich allerdings kaum niederlassen...

Raiffeisenbanken als Partner für Baugenossenschaften?

Vormarsch in die Städte

Die genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken drängen in die Agglomerationen und Städte: In Winterthur, Luzern, Basel, Bern, Aarau und Zürich sind entweder neue Filialen geplant oder bereits eröffnet. Sind sie die idealen Partner für Wohnbaugenossenschaften?

VON JÜRIG ZULLIGER ■ In Städten und Dörfern wie Wil, Dornach oder St. Antoni sind die Raiffeisenbanken seit Jahrzehnten fester Bestandteil des Ortsbildes. In ländlichen Gegenden handelt sich um eine fest verankerte Institution – mit Geschichte und Renommee, ähnlich wie die Kirche, die Schule oder die Gemeindebehörde. Die einzelnen Raiffeisenbanken sind als autonome Genossenschaft organisiert, sie sind mit den lokalen Verhältnissen vertraut, und meist bestehen über Jahrzehnte gewachsene Beziehungen zum lokalen Gewerbe, zur Landwirtschaft und zur Wohnbevölkerung. Ungewohnt ist es, dass die ursprünglich sehr ländlich geprägten und genossenschaftlich organisierten Banken nun einen grossen

Sprung in Richtung Städte und Agglomerationen wagen: Vor eineinhalb Jahren öffnete die erste Raiffeisenbank in Winterthur ihre Türen, am 30. Oktober 2000 war dann Luzern an der Reihe. Am 9. April dieses Jahres wird als Nächstes die erste Raiffeisenbank in Basel eröffnet. Ausserdem besteht eine Absichtserklärung, noch in diesem Jahr eine Raiffeisenbank in Bern und im nächsten Jahr eine in Zürich zu eröffnen.

MARKTANTEIL AUSBAUEN Nebst den Grossstädten erschliessen die Raiffeisenbanken auch Städte wie Aarau und Liestal. «Wir wollen in den Städten vertreten sein, weil ein Bedürfnis dafür besteht», erklärt Adrian Stiffler, Produktmanager Hypotheken beim Schweizer

Verband der Raiffeisenbanken (SVRB). Die Banken verfolgen derzeit eine expansive Strategie und beabsichtigen, ihren Marktanteil in der Schweiz auszubauen. Der Standort Zürich ist insofern wichtig, weil in diesem Kanton ein Sechstel der Schweizer Bevölkerung lebt.

GUTE AUSWAHL BEI FINANZIERUNG Eine Umfrage unter Baugenossenschaften zeigt, dass bis jetzt vor allem in kleineren Städten oder auf dem Land Geschäftsbeziehungen bestehen. Willi Helg von der Genossenschaft Alterswohnungen in Wil berichtet: «Die Raiffeisenbanken sind bei uns stark verwurzelt, und wir haben sehr positive Erfahrungen gemacht.» Bis jetzt habe es bei der Finanzierung keinerlei Probleme gegeben; die Genossenschaft

«Wir wollen in den Städten vertreten sein, weil ein Bedürfnis dafür besteht»

ADRIAN STIFFLER,
RAIFFEISENBANKEN

arbeite aber auch mit anderen Banken zusammen.

Jörg Hübschle von der Genossenschaft Wohnstadt in Basel sagt: «In Aesch, Möhlin und Dornach haben wir zwischen 1993 und 1999 Wohnungsbauten im Umfang von etwa 30 Mio. Franken mit Raiffeisenbanken finanziert.» In diesen Gemeinden seien die Raiffeisenbanken enorm verankert; in einem Fall seien zudem die Konditionen sehr gut gewesen, bei den beiden anderen Überbauungen sicher marktgerecht. Bei der Finanzierung habe der Bauträger eine gute Auswahl – von der Kantonalbank, Raiffeisenbank, über Credit Suisse, UBS, Bank Coop und Migros-Bank würden sich einige Möglichkeiten anbieten. Wie die meisten anderen Baugenossenschaften pflegt auch die Wohnstadt die Zusammenarbeit mit verschiedenen Geldgebern: «Das ist sehr stark von der jeweiligen Kontaktperson abhängig. Wir haben zum Beispiel sehr gute Erfahrungen mit der Basler Kantonalbank und der UBS gemacht», sagt Jörg Hübschle.

OFFERTEN ERSTELLEN LASSEN Noch offen ist, ob sich die neuen Raiffeisenfilialen in den Städten eher des Geschäfts mit der Privatkundschaft annehmen oder ob sie auch in der Wohnbaufinanzierung eine aktive Rolle spielen wollen. Die im letzten Herbst neu eröffnete Raiffeisenbank in Luzern ist bis jetzt gut aufgenommen worden. «Die werden sicherlich Fuss fassen», glaubt Heinz Labhart von der Eisenbahner Baugenossenschaft Luzern. Er führt derzeit Gespräche mit verschiedenen potentiellen Geldgebern, um die Finanzierung

der zweiten Umbauetappe der Siedlung Waldweg sicherzustellen.

Die Genossenschaft war bis jetzt ohne Bankkredite ausgekommen und finanzierte die Wohnbauten vor allem durch Hypotheken der SBB, teils auch durch Darlehen des SVW. Für die Umbaufinanzierung lud die Genossenschaft nun acht Banken und eine Versicherungsgesellschaft ein, Offerten zu stellen. «Es gab Abweichungen von einem halben bis drei Viertel Prozent», stellt Labhart fest. In einer nächsten Runde finden nun Gespräche mit zwei Banken statt, darunter ist aufgrund ihrer Offerte auch die neue Raiffeisenbank Luzern.

KEINE VORSCHUSSLORBEEREN Laut Adrian Stiffler vom Verband der Raiffeisenbanken gibt es zwar keine explizite Strategie, die Baugenossenschaften ganz gezielt als neues Kundensegment anzugehen. Im Rahmen der Geschäftspolitik seien es aber selbstverständlich «gern gesehene Kunden». Vorschusslorbeeren oder ein Art Zweckgemeinschaft, weil Baugenossenschaften und Raiffeisenbanken als Genossenschaften die gleiche Rechtsform haben, sind aber nicht zu erwarten: Bei der Beurteilung eines konkreten Kreditgesuchs wenden die Raiffeisenbanken exakt die gleichen Kriterien an wie bei allen anderen Kunden auch.

Massgeblich ist ein so genanntes «Rating»: Je nach Bonität, Beurteilung der Liegenschaften und des Managements legt die Bank die Konditionen fest. Schuldner mit einem guten Rating kommen in den Genuss eines vorteilhafteren Zinses als solche mit einer eher negativen Be-

«Die Zusammenarbeit mit den Geldgebern ist stark von der jeweiligen Kontaktperson abhängig»

JÖRG HÜBSCHLE,
GENOSSENSCHAFT WOHNSTADT

urteilung. «In Bezug auf die Konditionen sind unsere Bankleiter gesprächsbereit, sofern die Bonität entsprechend eingestuft wird», erläutert Stiffler.

Wenn eine Baugenossenschaft professionell geführt ist, die Liegenschaften gut unterhalten und nicht zu hoch belehnt sind und wenig Leerstände aufweisen, ist natürlich jede Bank interessiert, eine Finanzierung zu sprechen. In Städten wie Basel oder Zürich, wo die Baugenossenschaften zu den lokal aktiven Banken langjährige Geschäftsbeziehungen pflegen, wird es daher für die Raiffeisenbanken gar nicht so einfach sein, Marktanteile zu erobern. Hinzu kommt, dass zum Beispiel Banken wie die Zürcher Kantonalbank oder die Basler Kantonalbank eigene Spezialisten für die Finanzierung von Baugenossenschaften beschäftigen. Einen solchen Service können die regional organisierten Raiffeisenbanken wohl kaum bieten.

STARK VOR ORT Ausserdem dürfte die Finanzierung einer grösseren genossenschaftlichen Überbauung bald einmal die Möglichkeiten einer einzelnen regionalen Bank übersteigen. Adrian Stiffler sagt dazu: «Sofern ein Engagement für eine Raiffeisenbank zu gross ist, kann sie einen Teil der Finanzierung bei unserer Bürgschaftsgenossenschaft verbürgen lassen.» In Bezug auf die Beratung nennt er die Kenntnisse der lokalen Begebenheiten als wichtigen Vorteil: «Die Raiffeisenbanken sind vor Ort stark und können ihre Autonomie wahrnehmen.»

