

Zeitschrift: Wohnen
Band: 80 (2005)
Heft: 11

Artikel: Verkaufen statt vermieten?
Autor: Zulliger, Jürg
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-107420>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 24.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Eigenheim-Boom – eine Herausforderung für Baugenossenschaften

Verkaufen statt vermieten?



Bauboom: Von den 40 000 Wohnungen, die im laufenden Jahr neu erstellt werden, gehen drei Viertel aufs Konto Eigentum.

Seit einigen Jahren steigt die Wohneigentumsquote in der Schweiz markant. Vor allem wegen der höchst attraktiven Konditionen bei den Hypotheken erwerben immer mehr Menschen ein Eigenheim. Für viele Baugenossenschaften ist «Verkaufen statt vermieten» nicht mit dem Gedanken der Gemeinnützigkeit vereinbar. Doch einige reagieren auf den Trend zum Eigenheim.

VON JÜRIG ZULLIGER ■ Der Schweizer Wohnungsbau läuft auf Hochtouren. «In diesem Jahr werden mehr als 40 000 neue Wohnungen erstellt», sagt Dieter Marmet vom Beratungsunternehmen Wüest & Partner in Zürich. Obwohl die Schweiz traditionell als Land der Mieter gilt und im internationalen Vergleich durch eine tiefe Wohneigentumsquote auffällt, ist es derzeit vor allem der Eigenheimmarkt, der die Auftragsbücher des Baugewer-

bes füllt. «Rund drei Viertel der Neubauwohnungen», so führt Dieter Marmet aus, «gehen auf das Konto Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser.» Dabei haben wir es mit einem Boom zu tun, der seit Jahren anhält. Bereits zwischen 1990 und dem Jahr 2000 ist die Wohneigentumsquote von 31,3 auf 34,6 Prozent gestiegen. Fachleute schätzen, dass diese Quote inzwischen auf 37 Prozent geklettert ist.

TIEFE ZINSEN = BILLIGE SCHULDEN. Es sind unzählige Gründe anzuführen, die zu dieser Entwicklung beitragen. Der wohl wichtigste Faktor: Seit Jahren bewegen sich die Zinsen auf tiefem Niveau. Während sich früher die meisten Haushalte bei einem Zinsniveau von fünf oder sechs Prozent kaum einen Hauskredit bzw. eine Hypothek leisten konnten, sieht die Rechnung bei Zinsen von zwei bis drei Prozent ganz anders aus. Die Banken überbie-

In der Minergie-Siedlung Hinterdorf in Dürnten ZH leben Mieter und Eigentümer unter einem Dach (Gewo Züri Ost). Dieses Modell trug dazu bei, die Finanzierung zu sichern.

Foto: Stefan Hartmann



Die Bau- und Verwaltungsgenossenschaft Wohnstadt in Basel bietet auch Wohneigentum an (im Bild die Neubaussiedlung Gellert). Laut Wohnstadt bieten nichtkommerzielle Promotoren grössere Gewähr, dass innovative Bauten entstehen.

ten sich gegenseitig mit immer neuen verlockenden Angeboten in Sachen Hausfinanzierung und mit neuen Werbekampagnen. Die Credit Suisse verlost unter neuen Hypothekarkunden ein Haus, Postfinance wirbt mit «sechs Monate gratis wohnen».

Es ist aber auch die eidgenössische Wohnbaupolitik, die Früchte trägt – immerhin wird die Förderung des Wohneigentums ebenso wie die Unterstützung des gemeinnützigen Wohnungsbaus als Verfassungsauftrag verstanden. Einen beträchtlichen Effekt entfaltet vor allem die vor zehn Jahren eingeführte Möglichkeit, Mittel der Pensionskasse und der 3. Säule für den Wohneigentumserwerb einzusetzen. Bis heute sind in Zehntausenden von Fällen insgesamt über 20 Milliarden Franken an Vorsorgegeldern bezogen und für privates Wohneigentum verwendet worden. Ganz nach dem optimistischen Motto: der private Besitz von Grund und Boden als sichere Altersvorsorge. Ob sich das tatsächlich bewahrheiten wird, steht allerdings auf einem anderen Blatt. Immerhin könnten ein starker Zinsanstieg oder ein Einbruch des Immobilienmarktes vielen Hauskäufern einen Strich durch die Rechnung machen.

WEIT VERBREITETER WUNSCH. Doch vorläufig scheint der Run auf Immobilien als sichere Geldanlage auch für Private ungebrochen. Die Unsicherheiten über die Zukunft der Renten, hitzige Diskussionen um die Verzinsung der Sparguthaben («Rentenklaus») und die teils schlechte finanzielle Lage einiger Vorsorgeeinrichtungen bestärken all diejenigen, die ihr gespartes Alterskapital lieber in die eigenen vier Wände investieren als einer Vorsorgeeinrichtung anvertrauen. In der Presse erscheinen zudem immer wieder Beiträge, die geradezu euphorisch Stimmung fürs private Wohneigentum machen: So provozierte jüngst das Nachrichtenmagazin «Facts» mit der Headline: «Was, Sie mieten noch?»

Laut Dieter Marmet von Wüest & Partner spielt auch die Demografie eine Rolle, d.h. der Altersaufbau der Bevölkerung: «Rund die Hälfte des Trends zum Eigenheim ist demografisch bedingt», sagt der Ökonom. «Denn die geburtenstarken Jahrgänge haben in den letzten Jahren eine Lebensphase durchlaufen, während der besonders häufig Wohneigentum erworben wird.» Die typischen Wohneigentumserwerber seien zwischen 30 und 45 Jah-

ren alt, erklärt Marmet. Zudem leisten die Wertvorstellungen dem Trend zum Eigenheim weiter Vorschub: Sämtliche Befragungen und Untersuchungen zu den Präferenzen und Wünschen der Schweizerinnen und Schweizer zeigen auf, dass der Wunsch nach den eigenen vier Wänden weit verbreitet ist. In der jüngsten Univox-Befragung des GfS-Forschungsinstituts zum Thema Wohnen gaben 60 Prozent der Mieter an, dass sie Wohneigentum kaufen möchten.

SKEPSIS BEI BAUGENOSSENSCHAFTEN . . . Im Kreis der Wohnbaugenossenschaften gehen die Meinungen allerdings auseinander, ob und inwiefern gemeinnützige Bauträger auf diese Nachfragesituation reagieren sollen. Peter Schmid, Präsident der Sektion Zürich des SVW und Präsident der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ), meint zum Beispiel: «Nach meiner persönlichen Meinung kann die Erstellung von Wohneigentum im Rahmen von kleineren Baugenossenschaften sinnvoll sein und auch der Genossenschaftsidee der Selbsthilfe entsprechen.» Etwa wenn eine kleine Gruppe von Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftlern selbst genutzte Eigenheime baue, so Schmid. In Bezug auf die grösseren Baugenossenschaften betrachtet er Wohneigentum aber nicht als Option: «Denn der Verkauf von Wohneinheiten», betont er, «steht im Widerspruch zum Grundsatz der sozialpolitischen Gründungsidee der Genossenschaftsbewegung. Diese besagt, dass die Bauten der Genossenschaft jeder spekulativen Verwendung zu entziehen sind.» Somit müsste – wenn überhaupt – ein Verkauf im Baurecht erfolgen und das Land im Besitz der Genossenschaft verbleiben.

Ähnlich sieht auch Ernst Hauri vom Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) Schwierigkeiten bei der Zweckerhaltung der Gemeinnützigkeit: «Es besteht die Gefahr, dass eine Genossenschaft zu einem normalen Promotor wird und sich nicht von anderen Bauträgern für Eigenheime unterscheidet.» Der Vertreter des BWO sagt aber auch, man müsse sich Gedanken zu dem Thema machen und nach Lösungen suchen – gefragt sei vor allem eine Absicherung, damit die Wohnungen später nicht frei gehandelt würden. Ein gewisser Bedarf nach genossenschaftlich erstelltem Wohneigentum ist nach seiner Einschätzung durchaus ausgewiesen: «Baugenossenschaf-

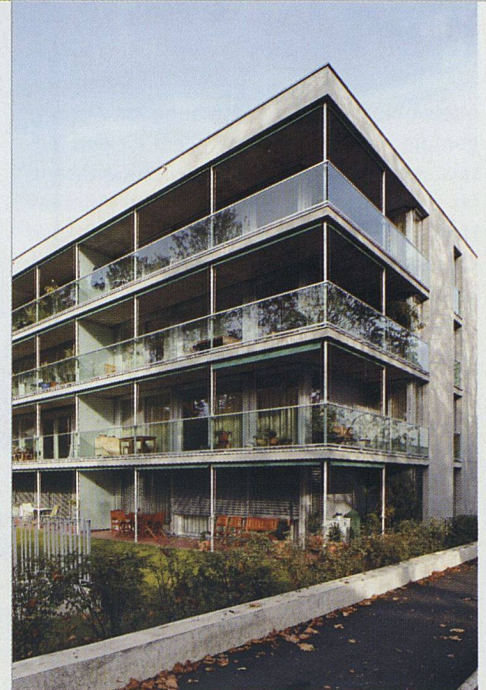


Foto: 4B

ten können sich im Bereich des preisgünstigen Wohneigentums positionieren, zumal die übrigen Anbieter vor allem das Marktsegment in den teureren Preiskategorien ausreizen.»

. . . UND BEGEISTERUNG. Zu den Baugenossenschaften, die ganz konkret auf den Eigenheimboom reagieren, zählt die Baugenossenschaft Milchbuck (BGM) in Zürich: An der letzten Generalversammlung fand ein Projekt zum Bau von Wohneigentum in Bülach eine überwältigende Mehrheit. Die Verwaltung der BGM führt mehrere Gründe an, die sie zu diesem Schritt bewogen haben. Unter anderem die Konkurrenzierung im Neubaubereich, aber auch der allgemeine Wunsch vieler Nachfrager nach Wohneigentum. Geschäftsleiter Roger Hauser sagt dazu: «Ein Haushalt, der für eine Neubauwohnung 2500 Franken Monatsmiete aufbringt, kann mit gleich viel Geld und bei einem Zinssatz von drei Prozent auch eine Hypothek über eine Million Franken verzinsen.»

Die 38 geplanten Eigentumswohnungen in Bülach sollen frühestens auf den Frühling 2008 bezugsbereit sein. Die Wohnungen mit einer Grösse von viereinhalb und fünfzehn Zimmern sowie Flächen zwischen 120 und etwa 170 Quadratmetern sollen zu Preisen zwischen 499 000 und 850 000 Franken verkauft werden. Laut Geschäftsleiter Roger Hauser betrachtet die Genossenschaft diese In-

vestition auch als Finanzanlage. Das erwirtschaftete Geld soll beispielsweise dafür verwendet werden, preisgünstige Mietwohnungen in Zürich Schwamendingen zu sanieren. «Dort haben wir eine Kundschaft, die sich unter anderem aus Alleinerziehenden, Studenten und Rentnern zusammensetzt und die diese günstigen Angebote sehr zu schätzen weiss», führt Roger Hauser aus.

GENOSSENSCHAFT ALS FAIRER PROMOTOR.

Auch die Wohnstadt in Basel pflegt neben dem Mietwohnungsbau die Erstellung von Wohneigentum – in der Regel vor allem für den Mittelstand, zu günstigen Preisen und auf Land im Baurecht. Laut Geschäftsleiter Andreas Herbster hängt dies von der sich bietenden Gelegenheit ab, zum Beispiel wenn ein öffentlicher oder gemeinnütziger Grundbesitzer Land im Baurecht zur Verfügung stellt. Die ganze oder teilweise Veräusserung von Wohnbauprojekten ist in den Statuten der Genossenschaft Wohnstadt ausdrücklich vorgesehen. Andreas Herbster sieht auch für einen gemeinnützigen Bauträger Gründe, in diesem Segment eine aktive Rolle zu spielen: «Wenn gute, innovative Beispiele verdichteter Wohn-


formen entstehen sollen, braucht es Promotoren, die nicht ausschliesslich kommerzielle Zwecke verfolgen.»

Die erfolgreiche Realisierung von solchen Projekten trage weiter dazu bei, eine professionelle Geschäftsstelle zu betreiben und auch anderen gemeinnützigen Bauträgern Beratungsdienstleistungen anzubieten. Der Geschäftsleiter der Wohnstadt räumt zwar ein, dass sich spätere Veräusserungsgewinne der Erstkäufer nicht wirklich verhindern lassen. Nach seiner Einschätzung stellt dies allerdings keine gravierende Schwierigkeit dar: «Private kaufen Reihenhäuser kaum in spekulativer Absicht, und spätere Verkäufe erfolgen in der Regel aus persönlichen Gründen wie Wechsel des Arbeitsortes oder Veränderung der Familiensituation.»

MIX VON MIET- UND EIGENTUMSWOHNUNGEN.

Zum Teil sind es auch wirtschaftliche und ganz pragmatische Überlegungen, die bei Neubauten zumindest für einen gewissen Anteil von Wohnungen im Eigentum sprechen. So hat zum Beispiel die in den letzten Jahren stark gewachsene Baugenossenschaft Gewo Züri Ost in Dürnten ZH eine Siedlung erstellt, die

sowohl Miet- als auch Eigentumswohnungen umfasst. Dabei ging es weniger darum, irgendeinem momentanen Trend Rechnung zu tragen, sondern vor allem um die Sicherung der Finanzierung und Realisierbarkeit dieses Neubaus im Minergie-Standard. Denn sobald für einen Teil der geplanten Einheiten Käufer gefunden sind, erleichtert dies die Finanzierung des Bauprojekts und reduziert die Risiken für den Bauträger.

Solche Mischformen von Eigentum und Miete sind übrigens auch bei Baugenossenschaften im Ausland gang und gäbe: Dies verdeutlicht beispielsweise die Solarcity im österreichischen Linz, wo mehrere gemeinnützige Wohnbauträger 1300 Wohnungen erstellt haben. Die Interessenten haben die Möglichkeit, die Wohnungen entweder zu kaufen, zu mieten oder von der Option Miet-Kauf Gebrauch zu machen; diese Variante sieht vor, dass der Interessent die Wohnung nach zehn Jahren kaufen kann (siehe *wohnen* 9/2005, S. 10). Auch Baugenossenschaften in Deutschland bieten neben Mietwohnungen traditionell den Erwerb von Wohneigentum an. 

Anzeige

Voll geschützt – voll genutzt



Jansen-Balkonverglasungen Lumon eröffnen ganz neue Möglichkeiten: Öffnen, wenns draussen warm ist. Und bei Kälte schliessen, dann ist es trocken, zugfrei, schallgedämmt und sicher. Individuelle Beratung, objektbezogene Fabrikation und Montage durch regionale Fachbetriebe.
Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Jansen AG, 9463 Oberriet SG
Stahlröhrenwerk, Kunststoffwerk
Tel. 071 763 91 11, Fax 071 761 22 70
www.jansen.com, info@jansen.com

JANSEN