

# Im Klüngel der Genossenschaften?

Autor(en): **Kocher, Claudia / Huber, Martin / Weippert, Stephan**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **95 (2020)**

Heft 12: **Renovation**

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-919801>

## **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 Genossenschaften Gewona Nord-West und Zimmerfrei haben den Zuschlag für das Areal Walkeweg in Basel erhalten. Nach dem Motto «low cost + low energy» soll dort eine Siedlung mit rund 150 Wohnungen entstehen. Bild: Am ersten Mitwirkungsworkshop vom 17. Oktober diskutierten Interessierte über die Nutzung der Erdgeschosse und Aussenräume in der künftigen Überbauung.

Zwei Vorstandsmitglieder von WBG Nordwestschweiz zu häufig gehörten Vorwürfen

## Im Klüngel der Genossenschaften?

Verschiedene Kantone und Gemeinden arbeiten mit dem jeweiligen Regionalverband von WBG Schweiz zusammen, wenn es um die Vergabe von Arealen an Baugenossenschaften geht. Das birgt einige Fallstricke bei der Auswahl. Martin Huber und Stephan Weippert, Vorstandsmitglieder von Wohnbaugenossenschaften Nordwestschweiz, berichten von den Erfahrungen, die man dabei in Basel gemacht hat. Und nehmen Stellung zu anderen Vorwürfen, die Regionalverband und Baugenossenschaften immer wieder hören.

Interview: Claudia Kocher



**Wohnen:** Wird in Basel ein Areal für gemeinnützige Bauträger frei, ist die Nachfrage gross. Welche Genossenschaft hat überhaupt eine Chance, zum Zug zu kommen?

*Martin Huber:* Auf dem freien Markt haben Genossenschaften kaum eine Chance gegen einen Mitbewerber, das ist leider so. Dennoch gibt es Möglichkeiten, denn heute fördert die Regierung des Kantons Basel-Stadt die Genossenschaften und hält ihnen im Baurecht Grundstücke zu. Anfänglich kamen von der Grösse her nur etwa vier Genossenschaften in Frage, die so etwas angehen konnten, weil der Entscheid für einen Baurechtsvertrag in einem gewissen Zeitraum gefällt werden muss. Wenn man dafür zuerst eine Generalversammlung abhalten muss, dauert es im schlimmsten Fall 364 Tage. Also ist Schnelligkeit entscheidend – wie auch die finanziellen Möglichkeiten.

**Welche Rolle spielt der Regionalverband?**

*M.H.:* Wenn die Stadt und andere öffentliche Grundbesitzer dem gemeinnützigen Wohnungsbau Areale zur Verfügung stellen, gelangen diese Angebote heute zuerst zum Verband. Dieser schreibt das Areal für die Genossenschaften aus, die sich dann bewerben können.

*Stephan Weippert:* Die erste Ausschreibung, die wir als Verband so durchgeführt haben, war für das Areal Walkeweg (siehe *Wohnen* 3/2020). Dort hatten sich elf Baugenossenschaften beworben. Eine Jury, zusammengesetzt aus Leuten aus dem Vorstand des Verbands, aus der Verwaltung, aber auch aus externen Beratern, entschied sich für ein Bewerbungsteam und schlug dieses der Regierung vor.

**Beim Walkeweg hat die Genossenschaft des Verbandspräsidenten, die Gewona Nord-West, zusammen mit der Wohngenosenschaft Zimmerfrei, den Zuschlag erhalten. Das stösst bei den abgelehnten Bewerbern natürlich auf Unmut.**

*S.W.:* Aus diesem Grund haben wir die Jury so ausgewählt, dass wir als Regionalverband nicht in der Mehrheit waren. Schlussendlich darf man sagen: Wir haben das beste Projekt ausgesucht, es war in der Jury unbestritten. Aber die Frage stellt sich tatsächlich, wie weitere Projekte ausgesucht werden, damit nicht immer dieselben Genossenschaften zum Zug kommen, denn im Dachverband sind viele grosse Genossenschaften vertreten, die kurzfristig die finanziellen Mittel aufbringen und etwas auf die Beine stellen können. Beim Walkeweg gibt es aber einen interessanten Aspekt: Die grosse, erfahrene Genossenschaft Gewona Nord-West hat sich mit einer Juniorpartnerin, der WG Zimmerfrei, zusammengeschlossen. Das ist für kleinere und jüngere Genossenschaften eine Chance, denn alleine könnten sie ein solches Projekt nicht stemmen.

*M.H.:* Normalerweise will ein Baurechtsgeber sein Areal ja nicht aufsplitten, sondern als Ganzes vergeben. Auch bei Immobilien Basel-Stadt sieht man es nicht gern, wenn Areale abparzelliert werden. Ein aufgesplittetes Areal verliert tendenziell an Wert und ist vom Handling her kompliziert. Deshalb ist das Modell mit zwei, drei Genossenschaften auf einem zusammenhängenden Areal zukunftsweisend, besonders wenn sich kleinere Genossenschaften grösseren anschliessen, um gemeinsam ein Projekt zu realisieren.

**Welche Kriterien sind denn bei Arealvergaben noch entscheidend?**

*S.W.:* Derzeit organisiert der Regionalverband eine zweite Ausschreibung. Der Regierungsrat hat beschlossen, die «Papageienhäuser» an der Ecke Beckenstrasse/Hünningerstrasse im St. Johannquartier an einen gemeinnützigen Bauträger im Baurecht abzugeben. Speziell ist, dass es um die Übernahme bestehender Häuser geht, die renovationsbedürftig sind. Es muss also schnell Geld fließen.

Hier gilt wieder: Eine Genossenschaft, die einen Kauf zuerst über die GV absegnen muss, kann nicht mithalten. Der Dachverband sagt deshalb klar, dass dieser Passus aus den Statuten raus sollte, damit der Vorstand im schnelllebigen Immobilienmarkt handlungsfähig ist.

*M.H.:* Wir machen Genossenschaften, die in der Nähe eines freiwerdenden Areals liegen, darauf aufmerksam, sich die Sache zu überlegen. Auch versuchen wir, kleine Genossenschaften in Projektgemeinschaften einzubinden oder zu Fusionen zu bewegen. Mit einer Fusion wächst die wirtschaftliche Potenz und es lässt sich eher etwas realisieren.

*S.W.:* In der Stadt Basel sind Genossenschaften mit fünfzig Wohnungen oder weniger massiv in der Überzahl. So eine Genossenschaft kann kein eigenes Projekt mit achtzig oder hundert neuen Wohnungen stemmen. Projekte in solcher Grösse kann man kleineren nur schlüsselfertig abgeben.

*M.H.:* Oft sind Milizvorstände auch überfordert. Wir stellen fest, dass viele Genossenschaften auf den eigenen Grundstücken sitzenbleiben, und versuchen ihnen klarzumachen, was sie mit diesen Landwerten alles anfangen könnten.

**Ist es nicht eine Generationsfrage? Nämlich, dass**

«Kleinere Genossenschaften können ein solches Projekt nicht allein stemmen.»

## Zu den Personen



Bild: Claudia Kocher

**Martin Huber** ist ehemaliger Bauverantwortlicher der Wohnbau-Genossenschaft Nordwest wgn, Basel, **Stephan Weippert** ist Präsident der Wohngenosenschaft Bündnerstrasse, Basel. Beide sind Mitglieder des Vorstands von Wohnbaugenossenschaften Nordwestschweiz.



### neue und jüngere Genossenschaftsmitglieder ökonomischer denken?

*M.H.:* Nein, es ist schlimmer als früher. Die neuen Genosschafter, die in die Vorstände kommen sollten, kommen nicht. Sie sind Doppelverdiener, haben ein bis zwei Kinder und keine Zeit. Unsere klassischen Genossenschaftsvorstände kommen aus einem familiären Umfeld, wo eine Person zu Hause ist oder in Teilzeit arbeitet. Dann kann jemand die Arbeit im Vorstand stemmen. Diese Ressourcen finden die Jungen in der Familie nicht mehr. Daraus resultiert unter anderem die Überalterung der Vorstände.

*S.W.:* In einer Genossenschaft mit 100 bis 120 Wohnungen frisst das Tagesgeschäft nur schon des Präsidenten rund zwanzig Prozent Arbeitszeit pro Woche. Doch diese Arbeit ist wohlgerneht sehr unterschiedlich verteilt. Mal gibt es wochenweise nichts zu tun, dann wieder ganz viel. Das schreckt viele ab, sich im Vorstand zu betätigen.

---

«Wir empfehlen, Aufträge auf mehrere Firmen zu verteilen.»

---

### Kommen wir auf die Wohnungsvermietungen zu sprechen. Sind die Wohnungsvergaben innerhalb der Genossenschaften fair?

*S.W.:* Da gibt es alles. Es gibt die Wohngenossenschaft, bei der es ganz genau der Reihe nach geht. Dann gibt es jene mit einer Warteliste, die sich aber die Hausstruktur ansieht und danach Mieter aussucht. Bei kleineren und mittleren Genossenschaften ist es sicher so, dass Bekannte die Wohnung erhalten. Doch das kann bei Wohnungen auf dem freien Markt auch so sein.

### Ist es nicht schädlich für den Ruf einer Genossenschaft, wenn sich herumspricht, dass man nur mit Vitamin B eine Wohnung erhält?

*M.H.:* Bei den Leerstandsquoten, die wir in Basel haben, ist das Problem wirklich virulent. Wird eine Wohnung frei, stehen die Leute auf der Matte, auch wenn sie hohe Anteilscheine zeichnen müssen.

*S.W.:* Bei der WG Bündnerstrasse führen wir eine Warteliste, doch wir sagen ganz klar, dass man nach zwölf Monaten gestrichen wird und sich neu bewerben muss. Die Erfahrung zeigt, dass das Interesse nach sechs Monaten nur noch bei zwanzig Prozent liegt. Die Leerstandsquote von einem Prozent merke ich nicht so stark, denn die Leute haben ihre Ansprüche. Das war vor dreissig Jahren anders. Da nahm man jede Wohnung, egal, in welchem Stock sie lag.

*M.H.:* Damals wie heute hatten Genossenschaften einen Wohnstandard, der über dem Mittelwert liegt. Bei den Neubauten spielt ganz klar der Markt. Genossenschaften haben immer gleich teuer gebaut wie andere Bauträger. Genossenschaftswohnungen sind näm-

lich nicht à priori günstiger. Sie werden mit der Zeit günstiger, weil keine Dividenden an Investoren ausbezahlt werden müssen, weil die Liegenschaften nie verkauft werden und weil investiert wird, was Ende Jahr übrig bleibt. Dies wird an der Jahresversammlung transparent aufgezeigt.

### Wie sieht es mit Auftragsvergaben bei den Handwerkern aus? Gibt es da auch Transparenz?

*M.H.:* Bei Neubauten ist es Tradition, ein Baugesuch zu machen. Wenn sich die Unternehmer dann bewerben, lässt man sie offerieren. Es gibt natürlich Firmen, die Anteilscheine bei einer Genossenschaft besitzen und im Hinterkopf an Aufträge denken. Doch die wgn zum Beispiel vermeidet es, Aufträge so zu vergeben. Bei Unterhalts- und Reparaturarbeiten läuft es anders. Man hat zwei bis drei Handwerkerfirmen, mit denen man gerne zusammenarbeitet. Da schätzt man die Flexibilität und die Qualität. Doch das heisst nicht, dass neue keine Chancen haben.

### Dennoch gibt es immer wieder enttäuschte Firmen. Wie geht der Verband mit solchen Vorwürfen um?

*M.H.:* Wir empfehlen, die Arbeit auf mehrere Firmen zu verteilen. Ausserdem können sämtliche Unternehmen, mit denen Genossenschaften über das Jahr zusammengearbeitet haben, zu einem Unternehmengespräch eingeladen werden, wo beide Seiten einander bewerten. Da geht es auch darum, weshalb die Konkurrenz nun den Auftrag erhalten hat. Diese Gespräche sind zeitaufwändig, doch so schafft man Verständnis füreinander.

*S.W.:* In der WG Bündnerstrasse haben wir den Vorteil, dass wir keine Handwerker als Genosschafter haben. Eine grössere Dach- oder Bädersanierung wird auf Vorschlag der Architekten ganz normal ausgeschrieben und es werden Firmen angefragt. Wir holen immer drei bis fünf Offerten ein. Das sind wir gegenüber den Genosschaftern schuldig. Ich will an der GV nicht erklären müssen, wieso wir kein Ausschreibungsverfahren gemacht haben. Bei Unterhaltsarbeiten muss es meist schnell gehen. Da arbeiten wir mit kleineren Firmen, die flexibel und preislich nicht teurer sind als grosse. Eine gute Beziehung über längere Zeit bedeutet auch, dass man den Sanitär bei einer Panne auch mal am Samstagabend anrufen kann. Immer mit denselben zu arbeiten, hat den Vorteil, dass alles vertraut ist.

### Also hat Vetternwirtschaft auch ihr Gutes?

*S.W.:* Hier nehme ich die Optik des Mieters ein. Ist der Kühlschrank kaputt, ist der Mieter froh, wenn schnell ein neuer da ist. Da spielen zweihundert Franken Unterschied keine grosse Rolle. Die Zufriedenheit des Mieters ist wichtiger, schnell einen Ersatz zu erhalten. ■



*Bauland  
gesucht!*

*In Betrieb  
Gränichen  
Romanshorn*

*In Planung  
Wetzikon Obstgarten  
Bad Zurzach  
Winterthur  
St. Gallen*

*Ein Zuhause  
für alle  
Generationen*