

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 75 (2000)

Heft: 11

Artikel: "Vertrauen ist gut, Cashflow ist besser"

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106927>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 28.01.2026

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

«Neufinanzierungen bedürfen
nebst einem ausgewiesenen
Eigenkapital eines klar ersicht-
lichen Renditepotenzials.»

Werner Egli, Finanzierungsberater

Die Kreditprüfung der Banken ist strenger geworden

«Vertrauen ist gut, Cashflow ist besser»

Die Kreditpolitik der Banken wandelt sich: Die Geldgeber richten sich primär nach Erträgen und wollen Zahlen sehen. Das tangiert auch die gemeinnützigen Bauträger.

VON JÜRG ZULLIGER ■ Die Kreditprüfung der Banken sei in den letzten Jahren strenger geworden, sagt Werner Egli, Hypotheken- und Finanzierungsberater in Binz (ZH): «Das ehemalige Vertrauenskreditgeschäft weicht der etragorientierten Finanzierungsabwicklung», stellt er fest. Auf einen Nenner gebracht: «Vertrauen ist gut – Cashflow ist besser!» sagt er. Die Bank will sich Klarheit darüber verschaffen, ob zum Beispiel eine Baugenossenschaft aufgrund der Mietzinseinnahmen fähig ist, einen Kredit zu verzinsen und zurückzuzahlen. Da nützen eine langjährige freundschaftliche Geschäftsbeziehung, guter Wille und eine hohe Glaubwürdigkeit wenig – gefragt sind Zahlen. Andererseits verlangen die Banken heute einen höheren Anteil an Eigenkapital, als dies früher der Fall war. Die Gestaltung der Zinsen aber auch die Vielzahl neuer Produkte auf dem Hypothekarmarkt machen es Kreditnehmern schwieriger, sich zu orientieren.

DIE BANK VERTEILT NOTEN Eine wichtige Veränderung ist zudem die Einführung eines Ra-

tings: Damit werden den einzelnen Schuldern gewissermassen Noten verteilt. Je nach deren Bonität und je nach Beurteilung der Liegenschaften, die die Bank mit Hypotheken finanziert, werden die Kreditnehmer in Risikoklassen eingeteilt. «Gute» Risiken zahlen weniger Zins als «schlechte»; «risikogerechte Prämien» nennt man das im Versicherungsgeschäft. Moderate in der Anwendung einer solchen Abstufung sind teils einige Regionalbanken, aber grundsätzlich haben inzwischen alle grösseren Banken ein solches Rating eingeführt, und sie verrechnen ihren Schuldern dementsprechend unterschiedliche Zinsen, auch den Baugenossenschaften. Entscheidend ist, wie die Bank das Management und den Liegenschaftenbestand des Bauträgers einstuft (siehe Kasten «Rating verbessern»).

«Die gemeinnützigen Wohnbauträger sind von diesem Umbruch im Kreditgeschäft nicht verschont», sagt Egli. Er weist auch darauf hin, dass die von den Banken für die Bewertung der Liegenschaften verwendeten Metho-

Das Rating verbessern

Wenn eine Bank eine Baugenossenschaft auf Herz und Nieren prüft und ein «Rating» vornimmt, sind folgende Punkte ausschlaggebend:

- professionelle Geschäftsführung
- voll- und nebenamtliche Vorstandsmitglieder mit fachlichen Qualifikationen
- Reglemente und Statuten mit genügend Entscheidungskompetenz bei der Verwaltung und beim Vorstand
- saubere langfristige Finanzplanung unter Berücksichtigung der Unterhalts- und Erneuerungsinvestitionen
- ausgewogener Finanzierungsmix variabel/fest für den gesamten Finanzierungsbedarf
- günstiger Wohnungsmix (Grösse, Lage, Ausbaustandard)
- angemessene Mieten

«Hauptkriterium für die Kreditfähigkeit ist nicht der Ertragswert, sondern in erster Linie die langfristige Existenzhaltung der Genossenschaft.»

Sandra Mäusli, ZKB

den (Ertragswert- und Cash-flow-Methoden) zu tieferen Werten führen können, als eine Baugenossenschaft in der Bilanz ausweist. Ausserdem würden auch die höher angesetzten Kapitalisierungssätze die Ertragswerte sinken lassen. Für eine Aufstockung von Hypotheken oder das Bilden von Rückstellungen könnte damit ein nur enger Spielraum vorhanden sein. «Neufinanzierungen bedürfen nebst einem ausgewiesenen Eigenkapital ein klar ersichtliches Renditepotenzial», folgert Egli. Baugenossenschaften, die nicht erneuern und die Mieten tief halten, könnten also in einen Teufelskreis geraten – weil sie von den Banken gar kein Geld mehr erhalten oder aufgrund eines schlechten Ratings einen höheren Zins aufbringen müssen.

SANIERUNGEN ALS DOMINIERENDES THEMA
 «Sofern keine Reserven vorhanden und die Mieten tief angesetzt sind, kann es in der Tat schwierig werden», erklärt Jean-Pierre Kuster vom Wohnbaubüro in Uster. Einig ist er mit der Einschätzung, dass der enorme Sanierungsbedarf mit den damit verbundenen technischen, rechtlichen und finanziellen Fragen ein dominierendes Thema der nächsten Jahre sein wird, und zwar «auch für die Genossenschaftsbewegung». Kuster widerspricht aber der Schlussfolgerung, dass die Baugenossenschaften die Mieten auf das allgemeine Marktniveau anheben sollten. Denn sie müssen ja keinen Gewinn erzielen und kommen zum Teil in den Genuss steuerlicher Vorteile. Offiziell verneint auch die Zürcher Kantonalbank (ZKB), dass Baugenossenschaften die Mieten anheben müssten, um bei einer er-

tragswertorientierten Betrachtung der Bank besser dazustehen. «Hauptkriterium für die Kreditfähigkeit ist nicht der Ertragswert, sondern in erster Linie die langfristige Existenzhaltung der Genossenschaft», erklärt Sandra Mäusli von der ZKB. Das setze allerdings eine einwandfreie Planung voraus, d.h. eine ausreichende Reservebildung für Renovationen, Umbauten und Unterhalt. Sofern genügend Reserven gebildet worden seien, habe es bis jetzt auch keine Probleme mit der Finanzierung von Umbauten gegeben, sagt die Bank. Auch Kuster ist bis jetzt kein konkreter Fall bekannt, dass eine Umbaufinanzierung gescheitert wäre. In Bezug auf die von ihm betreuten Bauträger sagt Kuster: «Wir haben ein gutes Rating, und mit jedem Geschäftsabschluss, den wir vorlegen, wird es noch besser.» Als Grund nennt er, dass die jungen Genossenschaften über einen grösseren Anteil an Neubauten und damit auch über höhere Mietränderungen verfügen. Der Cash-flow pro Wohnung sei über dem Durchschnitt. Kuster weist darauf hin, dass sowohl für Neubauten wie für Umbauten die verschiedenen Angebote an Finanzierungshilfen in Anspruch genommen werden können. Teils sind das Unterstützungsbeiträge bzw. Subventionen des Kantons oder Mittel aus dem Fonds de Roulement. Reine Unterhaltsarbeiten oder vernachlässigte Erneuerungen sind so aber nicht finanziert.

«VERHANDLUNGEN WURDEN HÄRTER» Die Baugenossenschaften, die finanziell auf einem guten Fundament stehen, haben trotz veränderter Kreditpolitik keine Probleme. «Bis jetzt hatten wir noch nie Schwierigkeiten», sagt

«Die Verhandlungen sind härter geworden. Bis jetzt ist es uns aufgrund unserer Substanz indes immer gelungen, die Anforderungen zu erfüllen.»

Max Brüllmann, Geschäftsführer Fambau

Rudolf von Arx, Präsident der Baugenossenschaft Dreitannen in Olten. Die Genossenschaft achte auf einen angemessenen Anteil Eigenfinanzierung, halte die Wohnungen gut im Schuss und vermiete sie zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Sicher hilft es in diesem Fall auch noch, dass der Genossenschaftspräsident hauptamtlich bei einer Bank tätig ist.

«Wir haben bis jetzt einen guten Zugang zu den Banken», sagt auch Bruno Koch, Geschäftsführer der Allgemeinen Baugenossenschaft Luzern (ABL). Die ABL hatte zwar zum Teil Mühe, mit den Mietzinseinnahmen den laufenden Unterhalt zu finanzieren. Andererseits verfügt sie mit einem Bestand von 80 Mio. Fr. in der Darlehenskasse über einen hohen Anteil Eigenmittel. Die Liegenschaften, so Koch, seien zu 50 Prozent belehnt. Damit erhält die Baugenossenschaft die Bankkredite zu den Vorzugskonditionen von Hypotheken im 1. Rang.

Max Brüllmann, Geschäftsführer der Familien-Baugenossenschaft in Bern (Fambau), sagt aber, die Kreditbeschaffung sei schwieriger geworden; die Liegenschaften würden nach Ertragswerten beurteilt, ausserdem müsse mehr Eigenkapital eingebracht werden: «Die Verhandlungen sind härter geworden. Bis jetzt ist es uns aufgrund unserer Substanz indes immer gelungen, die Anforderungen zu erfüllen.» Ins Gewicht fallen aber nach seiner Einschätzung die zahlreichen Bankfusionen der letzten Jahre. Die Auswahl unter verschiedenen Anbietern ist damit für Kredit Suchende eingeschränkt worden.

