

**Zeitschrift:** Wohnen

**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

**Band:** 76 (2001)

**Heft:** 3

**Artikel:** Vormarsch in die Städte

**Autor:** Zulliger, Jürg

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106963>

#### **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:** 12.01.2026

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



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 JÜRG 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. Ungewöhnlt 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, Produktemanager 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

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

JÖRG HÜBSCHLE,  
GENOSSENSCHAFT WOHNSTADT

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

ADRIAN STIFFLER,  
RAIFFEISENBANKEN

arbeitet 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 Wohnbauten 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-

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.»

