

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 81 (2006)
Heft: 9

Artikel: "Nachhaltiges Bauen zahlt sich aus" : Interview mit Thomas Bieri, Leiter Kredite bei der Alternativen Bank ABS
Autor: Bieri, Thomas / Zulliger, Jürg
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-107501>

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: 25.12.2025

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

Interview mit Thomas Bieri,
Leiter Kredite bei der Alternativen Bank ABS

«Nachhaltiges Bauen zahlt sich aus»

Ökologie, Ethik und Wirtschaftlichkeit schliessen sich keineswegs aus – im Gegenteil. Nachhaltiges Bauen zu einem attraktiven Preis soll zu einer Selbstverständlichkeit werden, findet Thomas Bieri*, Leiter Kredite bei der Alternativen Bank ABS. Mit einem eigenen Immobilienrating trägt die ABS dazu bei.

Wohnen: Herr Bieri, weshalb ist die **Alternativen Bank ABS** gegründet worden?

Thomas Bieri: Die Gründung entsprang vor allem dem Wunsch, eine Alternative zu den bestehenden Banken zu schaffen, war in gewisser Weise also auch eine Kritik am Finanzplatz Schweiz. Die ABS bekannte sich dazu, keine Gelder zweifelhafter Herkunft anzunehmen, auf spekulative Geschäfte zu verzichten und sich auf das klassische Spar- und Kreditgeschäft für ökologische und soziale Vorhaben zu beschränken.

Ging es auch um Politik?

Politik spielte eine Rolle. Die damals führenden Banken hatten kaum Berührungsängste im Umgang mit Spekulation, Geldwäscherei oder der Verwaltung von Diktatorengeldern. Heute ist all dies verpönt. Doch wer vor fünfzehn oder zwanzig Jahren solche Kritik äusserte, galt in den Augen der Banken als politisch linksextrem.

Heute kann ich bei der nächstbesten Bank Geldanlagen unter dem Motto «Ökologie und Ethik» tätigen.

Ja, damals waren solche Forderungen eine Pionierleistung der ABS, heute gelten diese Themen geradezu als «Mainstream».

Wie kamen Sie zur ABS?

Ich absolvierte eine Bankausbildung und war zuerst bei einer Grossbank tätig. In den Achtzigerjahren hatte ich Kontakte zu alternativen Banken in Deutschland, etwa zur Gemeinschaftsbank GLS. Mich faszinierte der Gedanke, etwas Ähnliches in der Schweiz aufzubauen.

Haben die anderen Banken noch mehr bei Ihnen abgeschaut?

Wir sahen von Anfang an besondere Förderkredite zugunsten sozialer und ökologischer

Projekte vor; die Einlegerinnen und Einleger erhalten einen dementsprechend tieferen Zins. Vor allem die Kantonalbanken haben im Laufe der Zeit ähnliche Produkte eingeführt.

Gibt es überhaupt noch einen Unterschied?

Ohne Zweifel, denn bei uns funktioniert die ganze Bank nach diesem Prinzip. Bei den anderen sind solche Darlehen bloss eine Nische.

Wie sehen Ihre Ökokredite konkret aus?

Wir kennen insgesamt neun Förderbereiche, zum Beispiel biologische Landwirtschaft, alternative Energien, Frauenprojekte und so weiter. Andererseits führen wir entsprechende Förder-Kassenobligationen zu einem tieferen Zinssatz. Wer Kassenobligationen für den Förderbereich alternative Energien zeichnet, investiert damit zum Beispiel gezielt in Kraftwerke, die erneuerbare Energie herstellen. Damit ist es Sache der Einlegerinnen und Einleger zu entscheiden, welches Segment sie fördern wollen.

Ist es schwierig, Geld für diese neun Bereiche zu bekommen?

Das Volumen der Förderkredite liegt bei insgesamt 55 Millionen Franken. Am beliebtesten ist das Segment biologische Landwirtschaft. Wenn für einen Bereich weniger Kassenobligationen gezeichnet werden, steht auch weniger an Krediten zur Verfügung. Wir sind natürlich möglichst bestrebt, Förderobligationen zu denjenigen Themen zu verkaufen, für die der grösste Bedarf ausgewiesen ist. Der maximale Zinssatz für solche Darlehen liegt bei 3,75 Prozent für ein ungedecktes Darlehen. Im üblichen Bankgeschäft würde ein solcher Kredit mindestens fünf Prozent kosten.

Stellen Sie davon abgesehen auch «normale» Darlehen zur Verfügung?



Neben diesem Förderbereich führen wir das normale Kreditgeschäft. Doch grundsätzlich unterliegt bei der ABS jeder Kredit einer Prüfung hinsichtlich Ethik.

Was gab den Anstoss zum Immobilienrating der ABS?

Nachhaltigkeit und Ökologie standen bei der Kreditvergabe immer im Vordergrund. Bei Wohnbauten wollten wir diese Kriterien auch messen. Es ging darum, die Nachhaltigkeit von Bauten fundiert zu beurteilen.

Worauf beruht das Rating?

Das Rating berücksichtigt die drei Dimensionen Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft. Entscheidend sind unter anderem der Energieverbrauch, ein möglichst grosser Anteil erneuerbarer Energie, Bauökologie und Verträglichkeit der Materialien, aber auch die Lage, die Anbindung an den öffentlichen Verkehr sowie die Nutzungsmöglichkeiten und Flexibilität eines Gebäudes. ▶

Inwiefern prüfen Sie die Wirtschaftlichkeit?

Es geht darum, dass der zusätzliche Aufwand im Bereich Umwelt und Gesellschaft in einem angemessenen Verhältnis zu den Kosten steht. Unsere Botschaft lautet: Nachhaltiges Bauen muss für breite Bevölkerungskreise erschwinglich sein. Wie zahlreiche Beispiele zeigen, ist dies auch möglich.

Welche Vergünstigung erhalten die Kreditnehmer zugesprochen?

Die Vergünstigung erfolgt abgestuft und hängt davon ab, wie viele Punkte wir einem Projekt aufgrund des Ratings geben können. Die grösstmögliche Ermässigung beträgt 0,625 Prozent.

Auf der Basis welcher Hypothek?

Für Projekte, die mit dem Rating bewertet wurden, sprechen wir die «ABS-Hypothek». Der Basiszinssatz entspricht dem einer variablen Hypothek und liegt in der Höhe des Zinssatzes führender Banken.

Wie refinanzieren Sie die Kredite?

Aus den Spareinlagen und der allgemeinen Refinanzierung der Bank. Wir finanzieren uns ausschliesslich mit Kundengeldern und nehmen keine Mittel auf dem Geld- und Kapitalmarkt auf.

Weshalb halten Sie ohne Kompromisse an diesem geschlossenen Kreislauf fest?

Aus ethischen Überlegungen, und weil unseren Kundinnen und Kunden sehr viel an Transparenz liegt. Nach dem Motto: «Als Bankkunden geben wir die Verantwortung über unser Geld nicht am Bankschalter ab.»

Werden solche Haltungen nicht zunehmend schwieriger, ganz einfach weil heute gerade im Wohnungsbau billige Kredite sehr leicht verfügbar sind?

Der Hypothekarmarkt ist derzeit tatsächlich von einem Verdrängungswettbewerb geprägt. Doch wir können weiter zulegen. Unser Wachstum liegt sogar über demjenigen von manchen Regionalbanken. Im Vergleich zur Konkurrenz hat unsere ABS-Hypothek einige Vorteile: Einzigartig ist etwa der Umstand, dass wir die Vergünstigung auf dem ganzen Betrag, das heisst, auf die erste und zweite Hypothek, gewähren. Ausserdem bleibt die Zinsreduktion unbefristet.

Wie schätzen Sie den Hypothekar- und Immobilienmarkt ein?

Die Banken unterbieten sich derzeit bei den Zinskonditionen, wenn es um «gute Risiken» geht, das heisst Schuldner guter Bonität mit Objekten an attraktiven Standorten. Sie versuchen, solche Geschäfte um jeden Preis zu akquirieren und verzichten sogar auf ihre Marge. Die Überlegung dürfte in die Richtung gehen, dass die Gläubiger solche Geschäfte

später zu rentabilisieren gedenken – wenn sich das Blatt auf dem Markt gewendet hat und der Schuldner keinen anderen Darlehensgeber mehr findet. In diesem Verdrängungswettbewerb haben die Grossbanken die Nase vorn, weil sie ganz andere Möglichkeiten der Refinanzierung ausschöpfen können. Für fahrlässig halte ich es, wenn nun kleinere und mittlere Banken in diesem Wettbewerb selbst bei zweitklassigen Projekten und bei Schuldnern weniger guter Bonität Geschäfte tätigen wollen und Abstriche in der Beurteilung von Tragbarkeit, Standort und bei der Belehnungshöhe machen. In einer künftigen Immobilienkrise könnte dies einen grossen Bedarf an Wertberichtigungen zur Folge haben.

Vielen Baugenossenschaften steht eine Welle von Sanierungen bevor. Kommt die ABS-Hypothek für solche Vorhaben in Frage?

Gebäude aus früheren Bauperioden, die einer Totalsanierung unterzogen werden, eignen sich genauso wie ein Neubau für unser Rating. Attraktiv ist die ABS-Hypothek für Baugenossenschaften auch deshalb, weil für diese Bauträger oft der variable Zinssatz der Kantonalbanken für die Mietzinskalkulation massgeblich ist. Bei einer Vergünstigung auf diesem Satz erzielt die Genossenschaft damit einen entsprechenden Finanzierungsgewinn.

Und wenn eine Baugenossenschaft ein Haus nur mit wenigen Eingriffen erneuert?

Ältere Gebäude werden die Anforderungen des Immobilienratings in den meisten Fällen nicht erfüllen, etwa hinsichtlich des angestrebten tiefen Energieverbrauchs. Für das Rating und damit für die vergünstigten ABS-Hypotheken kommen daher meist nur Neubauten und umfassend sanierte Gebäude in Frage. Doch wir finanzieren auch ältere Wohnliegenschaften, allerdings ohne Vergünstigung für Nachhaltigkeit.

Wie beurteilen Sie die bisherigen praktischen Erfahrungen?

Die Erfahrungen sind gut. Seit der Einführung im Jahr 2004 haben wir insgesamt 86 Hypotheken mit einem Volumen von 58 Millionen Franken gesprochen, die sich auf das Immobilienrating stützen. Immer mehr neue Projekte erfüllen unsere Anforderungen.

Ist ein solches Rating nicht aufwändig und für die Kreditnehmer mit einem Papierkrieg verbunden?

Der Fragebogen zum Rating umfasst vier Seiten. Es sind keine Informationen beizubringen, die ein Bauträger nicht ohnehin für eine Baubewilligung greifbar hat. Meist ist der Architekt eines Projekts in der Lage, den Fragebogen ohne grossen Aufwand auszufüllen. Das Immobilienrating ist für die Kundschaft kostenlos.

Wo liegen die Unterschiede zu anderen Labels und Ratings?

Für die anderen Labels gilt: Das Haus stellt die Systemgrenze dar. Wir beziehen aber beispielsweise auch die Gesellschaft und die Frage des Standorts in die Beurteilung ein. Ich denke, gerade für Wohnbaugenossenschaften kommt es sehr darauf an, auf soziale Aspekte und eine funktionierende Einbettung eines Projekts ins lokale Umfeld zu achten. Niemand will ja «Wohnfabriken» erstellen, es zählen Wohnkultur und verschiedenste Angebote im Umfeld für Familien, Kinderbetreuung und Freizeit.

Mussten Sie auch schon Kreditgesuche ablehnen?

Das ist die Ausnahme, meist aus wirtschaftlichen Gründen – etwa mangels Eigenkapital einer Genossenschaft. Wir finanzieren aber durchaus innovative, experimentelle Wohnprojekte, wie zum Beispiel die Genossenschaft Karthago in Zürich. Problematisch sind aber manchmal Kleinstgenossenschaften, besonders solche auf dem Land. In etlichen Fällen hat sich gezeigt, dass solche Organisationen wirtschaftlich nicht überlebensfähig sind.

Weshalb?

Anders als in Städten findet die Idee einer Genossenschaft in ländlichen Regionen weniger Verbreitung. Solche Bauträger sind einerseits härter von einer Immobilienkrise betroffen, andererseits gestaltet es sich meist schwieriger, Personen zu finden, die Anteilsscheinkapital zeichnen und Mieterdarlehen gewähren. So etwas funktioniert meist nur bis zum ersten Generationenwechsel, wenn die Erstmieterrinnen und -mieter ausziehen und neue Mitglieder gefunden werden müssen. Das Gleiche gilt auch für «Aussteigerprojekte» – etwa, wenn Leute aus der Grossstadt im Jura eine Liegenschaft erwerben.

INTERVIEW: JÜRGEN ZULLIGER

** Der 48-jährige Thomas Bieri ist seit dem Gründungsprozess in den Achtzigerjahren bei der Alternativen Bank ABS dabei und heute Leiter des Bereichs Kredite. Die ABS feiert in diesem Jahr das 15-jährige Bestehen. Per 31.12.2005 belief sich die Bilanzsumme der Bank auf 691 Millionen Franken, sie zählt über 20 000 Kundinnen und Kunden. Ein wichtiger Eckpfeiler ihrer Tätigkeit ist die klassische Gewährung von Krediten, vor allem auch im sozialen und ökologischen Wohnungsbau. Aufgrund ihres im Jahr 2003 eingeführten eigenen Immobilienratings gewährt die ABS für nachhaltiges Bauen Zinsvergünstigungen bis zu 0,625 Prozent. Weitere Informationen: www.abs.ch*