

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 88 (2013)  
**Heft:** 12: Renovation

**Artikel:** Wie kommen Baugenossenschaften zu Bauland? : Dranbleiben lohnt sich  
**Autor:** Zulliger, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-390641>

### **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:** 16.01.2026

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

Wie kommen Baugenossenschaften zu Bauland?

# DRANBLEIBEN LOHNT SICH



Bild: Anton Schweillier

Bauland und Immobilien erzielen derzeit Höchstpreise. Viele Verkäufer machen sich die starke Nachfrage zunutze und führen Bierrunden durch, um das Maximum herauszuholen. Doch nicht alle drehen an der Preisspirale: Manche sind bereit, einer gemeinnützigen Wohnbaugenossenschaft den Vorzug zu geben.

Von Jürg Zulliger

**F**rüher war es üblich, dass die Verkäufer von Grundstücken und Liegenschaften mit einer bestimmten Preisvorstellung auf den Markt gingen und ihr Angebot öffentlich ausschrieben. Grundlage dafür war oft ein neutrales Verkehrswertgutachten. Schliesslich haben sich Investoren und die Fachwelt auf anerkannte Methoden verständigt, um ein Grundstück aufgrund seiner Lage, Ausnützung und der Ertragslage zu schätzen. Doch in den letzten Jahren hat sich das Blatt gewendet: In vielen Fällen wollen Privatpersonen, Erbgemeinschaften oder auch Firmen als Verkäufer noch mehr herausholen. Mit einer Auktion versuchen sie, über den Schätzpreis hinaus einen möglichst hohen Verkaufserlös zu erzielen. In der Branche sprechen die Händler und Immobilienfachleute von einem «Bieterverfahren».

**Das Neubauprojekt Hofächer der BEP kam dank der sozialen Gesinnung der Eigentümer zustande. Sie stellen mit der Vergabe an die Genossenschaft sicher, dass dort ein Projekt für das Wohnen in der zweiten Lebenshälfte umgesetzt wird. Das Bild zeigt den Spatenstich vom 31. Oktober 2013.**

## Kaufrausch prägt den Markt

Diesen Trend bestätigt Roger Wiesendanger, Filialleiter der Zürcher Kantonalbank (ZKB) in Winterthur: «In unserem Marktgebiet kommt bei Einzelobjekten in rund neunzig Prozent der Fälle ein Bieterverfahren zum Zug.» Als Folge der tiefen Zinsen und der Bevölkerungsentwicklung ist der Immobilienmarkt in Ballungsräumen überhitzt. «Es kommt durchaus vor», so Roger Wiesendanger, «dass ein Interessent bereit ist, deutlich mehr zu bieten, wenn er das Haus unbedingt haben möchte.» Dies hat Folgen: Werner Egli von der Hypothekensbörse AG ist überzeugt, dass mit einem Bieterverfahren schon im Voraus ein mentaler Druck bei den Interessenten aufgebaut wird: «Wenn man ganz konkret mit Mitinteressenten konfrontiert ist, erhöht dies die Bereitschaft, immer wieder nachzuofferieren und das Angebot zu erhöhen.»

Kein Wunder, dass viele Verkäufer ein solches Ungleichgewicht auf dem Markt für sich spielen lassen – im Interesse einer kurzfristigen Gewinnmaximierung. In dieser Situation blei-



ben für Baugenossenschaften, die ihren Liegenschaftenbestand nach dem Prinzip der Kostenmiete bewirtschaften, kaum noch Kaufmöglichkeiten. Urs Baumann, Geschäftsleiter der Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals Zürich (BEP), kennt diese Problematik: «Bei vielen Handänderungen ist es für gemeinnützige Bauträger schwierig, in den Verhandlungen weiterzukommen. Promotoren, die teure Stockwerkeigentumswohnungen planen, reichen oft wesentlich höhere Angebote ein.»

### Kontakte knüpfen

Dennoch lohne es sich, aktiv zu sein und laufend Angebote zu prüfen und Kontakte zu knüpfen. Die BEP hatte in den letzten beiden Jahren Glück und konnte in Dietikon (ZH) gleich zweimal Land für neue Genossenschaftsprojekte akquirieren: In einem Fall handelt es sich um zwei Parzellen, die das Elektrizitätswerk EKZ sowie eine Immobilienfirma veräussert haben, insgesamt etwa 18 000 Quadratmeter bei einer hohen Ausnützung von 1,8 und einem Kaufpreis von rund 1200 Franken pro Quadratmeter. «Unsere Zahlungsbereitschaft richtet sich nach einem fairen Preis, und dieser wiederum hängt davon ab, wie viele Wohnungen bei einer vernünftig kalkulierten Kostenmiete realisierbar sind», erläutert der BEP-Geschäftsleiter.

Weiter war ein Geschwisterpaar bereit, der gleichen Genossenschaft ebenfalls in Dietikon Land im Baurecht abzutreten. Im Wesentlichen ging es darum, einen Bauträger für Alterswohnungen zu finden, wobei sich der Baurechtszins nach den gleichen Bedingungen wie bei der Stadt Zürich als Baurechtsgeberin richtet. «Für uns war dies ebenfalls ein Glücksfall, und wir sind uns bewusst, dass auf dem gleichen Grundstück mit gross geschnittenen Eigentumswohnungen wohl ein hoher Marktpreis möglich gewesen wäre», so Urs Baumann. Die Genossenschaft plant nun unter dem Namen Hofächer rund sechzig neue Wohnungen für die zweite Lebenshälfte.

### Baugenossenschaften rechnen anders

Der gemeinnützige Wohnungsbau sieht sich mit zusehends schwierigeren Bedingungen konfrontiert. Das bestätigt Jacques-Michel Conrad, Geschäftsführer des Regionalverban-

des Ostschweiz von Wohnbaugenossenschaften Schweiz: «Wenn Genossenschaften Angebote einreichen, kommt es oft vor, dass private Mitbewerber zehn bis dreissig Prozent mehr offerieren.» Grundlage für einen fairen Verkaufspreis ist nach seiner Auffassung die Überlegung, welche Mieten am betreffenden Standort realistisch sind und welcher Unterhalts- und Renovationsbedarf in den nächsten Jahren absehbar ist. Eine gemeinnützige Wohnbaugenossenschaft müsse sich selbstverständlich genauer Rechenschaft darüber ablegen, welches Preisniveau bei den Mieten vernünftig erscheine. Nur: «Wenn Baugenossenschaften auf dieser Grundlage Angebote einreichen, erfahren sie öfters, dass sie damit nicht einmal in die zweite Runde kommen.»

Ursache des Booms und der heute üblichen Spitzenpreise sei das aussergewöhnliche Finanzumfeld mit einem veritablen «Anlagenotstand». Weil die Zinsen auf extrem tiefem Niveau verharren und Aktien auch schon wieder völlig abgehoben scheinen, zeigt sich so mancher Käufer bereit, fast um jeden Preis Immobilienanlagen zu tätigen. «Vor allem private Investoren akzeptieren sehr hohe Preise, selbst wenn die durch die Mieterträge gesicherten Renditen eigentlich tief sind», weiss Jean-Michel Conrad.

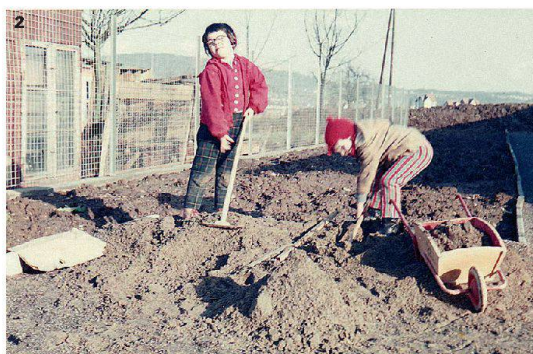
### Verkäufer mit sozialer Ader

Im Raum Ostschweiz seien indes einige gegenläufige Trends zu beobachten: «In der Ostschweiz haben wir Randregionen, wo es schwierig ist, Käufer für Land oder für fertig gebaute Mehrfamilienhäuser zu finden.» Ein gewisser Preisauftrieb sei hingegen vor allem in der Agglomeration St. Gallen festzustellen. Im städtischen Umfeld der Ostschweiz treten neuerdings auch Interessenten aus dem Raum Zürich oder aus anderen Teilen der Schweiz auf. Diese kämen von Anfang an mit höheren Preisvorstellungen auf den Markt.

Doch es finden sich wie im Fall der BEP Privatpersonen oder Firmen, die nicht beliebig an der Preisspirale drehen wollen. «Es kommt ab und zu vor, dass Verkäufer an den Regionalverband gelangen, weil sie bereit sind, ein Angebot direkt einem gemeinnützigen Bauträger zu unterbreiten», erklärt Jacques-Michel Conrad. Für den Verband komme es in solchen Fällen dar-

**1 Die Neubausiedlung Hofächer in Dietikon wird sechzig altersgerechte Wohnungen umfassen.**

**2 Einst spielten sie als Kinder auf dem Gärtnereiareal des Vaters. Nun überliess das Geschwisterpaar die 7000 Quadratmeter Bauland der BEP im Baurecht.**



Bilder: zVg



auf an, möglichst rasch Abklärungen in die Wege zu leiten und Kontakte herzustellen. Dabei ist der Faktor Zeit entscheidend. Wenn eine Genossenschaft so organisiert ist, dass sie das Geschäft zuerst in Kommissionen und Vorstand prüft und danach noch Monate bis zu einer Generalversammlung verstreichen, sinken die Chancen gegen null. Dabei gehört es laut Jacques-Michel Conrad durchaus zu den Aufgaben des regionalen Genossenschaftsverbands, wichtige Kontakte herzustellen und das nötige Wissen aufzubauen – etwa zur Frage, welche Genossenschaft überhaupt, an welchem Standort und mit welchen finanziellen Möglichkeiten aktiv werden möchte.

### Mittel freispielen

Im Fall eines Zehnfamilienhauses in Mörschwil (SG), an guter Lage zwischen St. Gallen und Bodensee, konnte im letzten Sommer eine solche Transaktion erfolgreich abgeschlossen werden. Verkäuferin war eine private Erbengemeinschaft, in der sich letztlich nicht rein monetäre Interessen, sondern soziale Überlegungen durchgesetzt hatten. Die Weichen sind dank eines Anwalts unter den Erben, der bereits einen Bezug zum gemeinnützigen Wohnungsbau hatte, von Anfang an etwas anders gestellt worden. «Der Fall zeigt, dass Handänderungen zu fairen Konditionen möglich sind. Nun hoffen wir, dass es noch viele Nachahmer gibt»,

zieht der Geschäftsführer des Regionalverbands Fazit.

Doch auch die Baugenossenschaften müssen ihre Verantwortung wahrnehmen: «Wollen gemeinnützige Bauträger weiter wachsen, müssen sie sich für diese Situation fit machen und bereit sein, die nötigen Schritte einzuleiten.» Ganz ohne Risiken und ohne Eigeninitiative laufe erfahrungsgemäss wenig. Doch auch für kleinere und mittlere Genossenschaften eröffneten sich neue Chancen und ein Potenzial, der Bodenspekulation einen Riegel zu schieben: «Viele gestandene Genossenschaften besitzen Land und Liegenschaften, die schon weitgehend amortisiert sind. Somit haben sie in vielen Fällen einen Handlungsspielraum, um neue Akquisitionen und neue Projekte zu finanzieren.» ■



Bild: Hanspeter Schliess

**Mörschwil (SG) ist wegen der Lage und dem tiefen Steuerfuss eine beliebte Wohngemeinde. Aus sozialen Gründen veräusserte eine Erbengemeinschaft ihr Zehnfamilienhaus trotzdem an eine Genossenschaft. Das Bild zeigt den Dorfkern.**

ANZEIGE

## Aus Partnerschaft wird Happy End

Erfolge, die auf Vertrauen und Partnerschaft beruhen: das verstehen wir von 4B unter Happy End! Herzlichen Dank an alle, die dazu beigetragen haben.

### Aktuelle Referenzen «Umbauen im bewohnten Zustand»

**2012/13 BG Milchbuck**  
Hirzenbachstrasse  
8051 Zürich

**2012 BG Halde**  
Dachlerenstrasse  
8048 Zürich

**2012/13 BG Vrenelisgärtli**  
Hofwiesenstrasse  
8057 Zürich

**2012 BG Vitasana**  
Luegislandstrasse  
8051 Zürich

Bild: BG Waidberg Siedlung Tannenrauch, 8038 Zürich



**4B**  
an der Ron 7  
CH-6281 Hochdorf  
Tel 041 914 50 50  
Fax 041 914 55 55  
www.4-b.ch

Sichtbar weiter