

"Wir werden als dynamischer Partner wahrgenommen"

Autor(en): **Bosshard, Felix / Wirz, Andreas / Liechti, Richard**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **87 (2012)**

Heft 9: **Badezimmer**

PDF erstellt am: **29.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-349010>

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.

Felix Bosshard und Andreas Wirz beschaffen Bauland für Baugenossenschaften

«WIR WERDEN ALS DYNAMISCHER PARTNER WAHRGENOMMEN»



Sind die heutigen Landpreise für Baugenossenschaften unerschwinglich? Nicht generell, sagen Andreas Wirz und Felix Bosshard, die bei Wohnbaugenossenschaften Zürich für die Land- und Immobilienakquisition verantwortlich sind. Doch das Knüpfen der notwendigen Kontakte und die Entwicklung von Projekten brauchen Zeit.

Interview: Richard Liechti/Bilder: Susanne Völlm

Wohnen: Über die IG «neues wohnen zürich» (nwz) engagiert sich der Regionalverband Zürich seit Jahren bei der Suche nach Bauland und Kaufobjekten für die Mitglieder. Mit dem Projekt «Wohnen für alle» (Wofa) hat er vor zweieinhalb Jahren zusätzlich begonnen, Kontakte zu Gemeinden zu knüpfen. Warum war das nötig?

Felix Bosshard: Wir stellten fest, dass der gemeinnützige Wohnungsbau in der Stadt Zürich zwar eine starke Stellung besitzt, sein Marktanteil im gesamten Kanton aber klein ist und sinkt. Dank einer Studie des Bundesamts für

Wohnungswesen wussten wir über die Baulandreserven der öffentlichen Hand Bescheid. Deshalb beschlossen wir, gezielt auf die Gemeinden zuzugehen, um sie zu überzeugen, Grundstücke an gemeinnützige Wohnbauträger abzugeben.

Andreas Wirz: Dabei ging es weniger um die Landsuche, die wir über «nwz» bereits abdeckten. In vielen Gemeinden fehlte es am Bewusstsein für die einseitige Entwicklung des Wohnungsmarktes und den Nutzen der Wohnbaugenossenschaften. Mit dem Projekt «Wofa» versuchten wir, die Gemeinden für diese Fragen zu sensibilisieren.

Die prekäre Wohnungssituation rund um den Zürichsee und in der Stadt ist bekannt. Doch wie beurteilen die Gemeinden die Problematik generell?

F.B.: Kurz zusammengefasst: Im Kanton Zürich gibt es 171 Gemeinden mit 171 Philosophien. Manche haben gemerkt, dass gemeinnützige Bauträger wichtige Aufgaben erfüllen. Andere sind zurückhaltend, ja für manche sind Bauges-

Felix Bosshard und Andreas Wirz vom Regionalverband Wohnbaugenossenschaften Zürich.

nossenschaften noch ein rotes Tuch. Tatsächlich sind es auffällig viele Gemeinden am Zürichsee, die die Zusammenarbeit mit uns suchen.

Also dort, wo der Leidensdruck am grössten ist?

A.W.: Der gemeinnützige Wohnungsbau kommt einerseits in Gemeinden zum Zug, deren Bevölkerungsdurchmischung nicht mehr stimmt – die eine eigentliche «Entmischung» erleben. Wegen der hohen Miet- und Immobilienpreise und dem starken Wachstum des Eigentumssektors wird dort der Mittelstand verdrängt. Die junge Generation zieht weg, weil sie im Ort keine bezahlbare Wohnung findet. Das ist in den Zürichseegemeinden sehr ausgeprägt. Dort reicht das Bewusstsein für diese Problematik denn auch bis weit in bürgerliche Kreise. Weil die Handwerker und Gewerbetreibenden merken, dass sie sich das Wohnen in der eigenen Gemeinde nicht mehr leisten könnten, wenn sie dort nicht schon ansässig wären.

Und in den übrigen Gemeinden? Im Kanton Zürich sind viele in den letzten Jahren stark gewachsen.

A.W.: Hier kommt der gemeinnützige Wohnungsbau meist dann zum Zug, wenn Spezialaufgaben anstehen. So beschäftigt das Thema «Wohnen im Alter» viele Gemeinden. Manche haben versucht, mit privaten Investoren etwas aufzugleisen, und bald gemerkt, wie teuer es wird, wenn noch jemand Geld verdienen will. So kommen sie auf die gemeinnützigen Baugenossenschaften.

E.B.: Oft sind es auch Gemeinden, die stark auf den Bau von Eigentumswohnungen gesetzt haben, weil sie meinten, damit gute Steuerzahler anziehen. Das stimmt aber für weniger gute Lagen nicht. Dort sind die Preise nicht so hoch, so dass Leute kaufen, für die Wohneigentum eigentlich am Rand des finanziell Machbaren ist. Zusammen mit den Steuerabzügen, die man als Eigentümer tätigen darf, schaut für die Gemeinden am Schluss weniger Steuersubstrat heraus als bei Mietwohnungen.

In den Städten erzielt der gemeinnützige Wohnungsbau einen Abstimmungserfolg nach dem andern. Steigt das Bewusstsein für die Wohnproblematik auch bei der Landbevölkerung?

E.B.: In vielen Gemeinden beschäftigt man sich heute mit der Wohnungsfrage. Dabei stellen wir fest, dass die Exekutiven gegenüber dem gemeinnützigen Wohnungsbau bisweilen positiver eingestellt sind als die Bevölkerung. Die hat Angst, dass mit den Baugenossenschaften schlechter Verdienende in den Ort kommen. Dann geht es vielleicht noch um eine grüne

Wiese, die vorher nicht bebaut war – und schon gibt es Opposition. In manchen Fällen möchten auch Gemeindebewohner etwas auf die Beine stellen, stossen aber bei der Politik auf Ablehnung. Mehr als einmal hat mir ein Gemeinde- oder Stadtschreiber gesagt: Ein Genossenschaftsprojekt ist sinnlos, das bringe ich bei «meinem» Gemeinderat nicht durch.

Sprechen wir von den Erfolgen.

E.B.: In Horgen, Küsnacht und Wädenswil konnten wir Grundstücke für den gemeinnützigen Wohnungsbau sichern. Mit vielen weiteren Gemeinden sind wir im Gespräch. Wichtig ist, dass man stets dranbleibt, oft sind mehrere Gespräche notwendig. Das Projekt läuft erst seit zweieinhalb Jahren – bis ein Umdenken auf breiter Ebene stattfindet, dauert es.

A.W.: Tatsächlich versuchte man bei «Wofa» zuerst auf einer theoretischen und statistischen Ebene herauszufinden, wie und wo man agie-



Der Regionalverband Zürich knüpfte über sein Projekt «Wofa» Kontakte zur Goldküstengemeinde Küsnacht. Sie will bezahlbaren Wohnraum schaffen, um die soziale und altersmässige Durchmischung zu fördern. Im Hüttengraben kann die Baugenossenschaft Zurlinden nun rund siebzig Wohnungen erstellen.

ZU DEN PERSONEN

Felix Bosshard (60) hat an der Universität Zürich Geografie und Volkswirtschaft studiert. Er blickt auf eine langjährige Tätigkeit in der öffentlichen Statistik zurück. Beim Statistischen Amt des Kantons Zürich leitete er unter anderem die Wahlen und Abstimmungen. Seit 2011 ist Felix Bosshard Projektleiter Land- und Immobilienakquisition bei Wohnbaugenossenschaften Zürich. Dazu zählt namentlich der operative Bereich der Landakquisition bei Gemeinden (früher Projekt Wohnen für alle, Wofa) und Privaten (früher Interessengemeinschaft neues wohnen zürich, nwz). Im Nebenamt präsidiert er seit 2000 die Gemeinnützige Bau- und Mie-

tergenossenschaft Zürich (GBMZ) mit derzeit 926 Wohnungen.

Andreas Wirz (46) hat an der ETH Zürich Architektur studiert. Seit 1994 führt er in Zürich sein eigenes Büro und ist Partner bei archipel – Planung und Innovation GmbH. Seit 2010 ist Andreas Wirz Mitglied im Vorstand von Wohnbaugenossenschaften Zürich, wo er für den Bereich Immobilienentwicklung und Akquisition verantwortlich ist. Zudem ist er Mitbegründer und ehemaliges Vorstandsmitglied der Bau- und Wohngenossenschaft KraftWerk1 in Zürich sowie der Interessengemeinschaft neues wohnen zürich (nwz).

ren muss. Das bedeutete sehr viel Arbeit, zeitig- te aber wenig Ergebnisse. Als wir die Stelle mit Felix Bosshard neu besetzten, sagte ich des- halb: Wir wollen jemanden, der den ganzen Tag mit dem Kofferli unterwegs ist. Am Abend soll er mögliche Areale und Projekte auf dem Schreibtisch ausschütten, und dann schauen wir, was daraus werden kann.

Sie setzen also vor allem auf persönliche Kontakte.

E.B.: Wir haben zwar auch Mailings versandt und Infoveranstaltungen durchgeführt. Doch persönliche Kontakte sind am wichtigsten. Mein Name war durch meine frühere Tätigkeit beim Statistischen Amt des Kantons auf den Gemeindevewaltungen bereits ein Begriff. Das hat mir viele Türen ge- öffnet. Seit ich bei Wohnbaugenossenschaften Zürich bin, habe ich mit Gemeindeschreibern und Behördenmitgliedern von über dreissig Ge- meinden Gespräche geführt.

A.W.: Von «nwz» her wissen wir, dass die ersten Jahre bei solchen Projekten zäh sind. Die Im- mobilienentwicklung ist ein langfristiges Ge- schäft. Doch irgendwann kann man die Ernte einfahren. Wir sehen noch viel Potenzial – etwa im Limmattal oder im Glattal, wo sehr viel läuft. Wir wollen in Zonen aktiv sein, die gut mit dem öffentlichen Verkehr erschlossen sind, da- mit wir nicht noch zur Zersiedelung beitragen.

«Schwierig wird es, wenn Eigentum im Spiel ist.»

Der Regionalverband Zürich besitzt mit dem Projekt «nwz» fast zehn Jahre Erfahrung in der Akquisition von Bauland. Was meinen Sie zur Aussage, dass Baugenossenschaften heute bei den Landpreisen nicht mehr mit- halten können?

A.W.: Generell stimmt das sicher nicht. Vergli- chen mit institutionellen Landkäufern sind wir marktfähig. Schwierig wird es, wenn Eigentum im Spiel ist. Dann ist die Marge für die Investo- ren einfach viel höher. Das haben wir beim Guggach-Areal am Zürcher Bucheggplatz gese- hen, das von der UBS auf den Markt gebracht

wurde. Um mehr bieten zu können, spannten wir dort mit einem Investor zusammen, der einen Teil der Wohnungen als Eigentum erstellt hätte. Trotzdem lag unser An-

gebot etwa dreissig Prozent unter demjenigen der Allreal. Sie erstellt nun ausschliesslich Ei- gentum.

Welcher Quadratmeterpreis liegt denn für eine Genossenschaft noch drin?

A.W.: Das hängt von der Ausnützung ab. Wir bauen auf Arealen mit einer Ausnützung zwi- schen 0,5 und 2,5. Das ergibt Unterschiede beim Landpreis von bis zu einem Faktor fünf. Wir beurteilen den Landpreis deshalb im Ver- hältnis zu seinem Anteil an den Anlagekosten. Da ist dreissig Prozent die alleroberste Schall- grenze.

Der «Vielbauer» Leopold Bachmann führt sei- nen Erfolg unter anderem darauf zurück, dass er innert 24 Stunden entscheidet, ob er ein Areal kauft. Kann ein Verband da mithalten?

A.W.: Grundsätzlich gilt: Sogar wenn man über die nötigen Mittel verfügt, ist der Landkauf nicht ohne Anstrengungen möglich. Auch wir gehen teilweise hohe Risiken ein, haben in Bülach etwa Industrieland erworben, das noch umgezogen werden muss. Dabei sind wir letztl- ich natürlich nur Vermittler. Aber wir stehen für eine Bewegung, die in der Immobilienszene inzwischen als dynamischer Partner wahrge- nommen wird.

Wie merken Sie das?

A.W.: Steht die Immobilienszene heute vor ei- nem Problem, läutet bei uns das Telefon. Das war ganz aktuell beim Vetropack-Areal in Bülach der Fall. Dort liegt ein öffentlicher Ge- staltungsplan auf, der besagt, dass zehn Pro- zent preisgünstige Wohnungen errichtet wer- den müssen. Die Gemeinde schreibt dies unter dem Titel Mehrwertabschöpfung vor. Dabei legt der Stadtrat in Zusammenarbeit mit den Grundeigentümern den Mietpreis fest. Das scheuen Privatinvestoren natürlich wie der Teufel das Weihwasser. Gleich mehrere TU ha- ben mich angerufen, um über eine Zusammen-



Andreas Wirz

arbeit zu reden. Nun konnten wir dem gemeinnützigen Wohnungsbau dort 40 000 Quadratmeter Bauland sichern.

Sie müssen nicht nur geeignete Areale finden, sondern auch Baugenossenschaften, die dort ein Projekt realisieren wollen.

A.W.: Das ist richtig – es ist eine Promotion gegen aussen und gegen innen. Baugenossenschaften, die von unserer Dienstleistung profitieren wollen, können zu einem relativ bescheidenen Preis ein Abonnement lösen. Sie erhalten dann alle Angebote per Mail. Dabei haben wir bereits eine erste Evaluation vorgenommen und die wichtigsten Eckwerte ermittelt. So können die Genossenschaften rasch ersehen, ob ein Grundstück für sie überhaupt in Frage kommt. Weitere Abonnentinnen wären übrigens willkommen. Wir meinen, dass mit Ausnahme von Kleinstgenossenschaften eigentlich überall das Interesse am Wachstum da sein sollte.

Wie risikofreudig sind die Wohnbaugenossenschaften?

A.W. Ich wünschte mir manchmal mehr Risikobereitschaft. Nehmen wir das Entwicklungsgebiet Glattpark. Als wir das damals noch brachliegende Areal am Stadtrand mit dem Vorstand von «nwz» besichtigten, hiess es: Hier kann man doch nicht wohnen! Heute kämpfen die Investoren um die letzten Landstücke im neuen Quartier. Es braucht das Bewusstsein für das Potenzial eines Areals. Wenn eine Genossenschaft 150 oder 200 Wohnungen erstellt, kann sie die Entwicklung des Umfelds auch mit beeinflussen. Das ist eine Chance, aber auch eine Verantwortung.

«Ich wünschte mir manchmal mehr Risikobereitschaft.»

Welche Erfahrungen machen Sie mit den Staatsbetrieben wie den SBB, die im Ruf stehen, ihre Immobilienbestände zu vergolden?

A.W.: Um hier zum Zug zu kommen, braucht es tatsächlich grossen politischen Druck. Wir haben das beim Projekt Europaallee in Zürich gesehen, wo im Abstimmungskampf noch mit dem gemeinnützigen Wohnungsanteil geworben wurde. Nach der Abstimmung wurden uns Preisvorstellungen genannt, die nur noch für die obersten zehn Prozent der Bevölkerung erschwinglich sind. Da intervenierten wir bei der Stadt, mit Kopie an den Bundesrat. Nur dank dem Druck von der Stadt werden die Gemeinnützigen nun doch zum Zug kommen.

F.B.: Auch mit der Armee suchten wir das Gespräch, doch dann veräusserte Armasuisse beispielsweise das Zeughausareal Winterthur an den Meistbietenden. Das ist befremdlich, weil dieses Land doch irgendwie uns allen gehört.



Felix Bosshard

Wenn die Baugenossenschaften bei hohen Preisen mitbieten, tragen sie dazu bei, dass sich die Preisspirale weiter nach oben dreht.

F.B.: Wenn wir dafür das Land langfristig vom Spekulantentum befreien, es also sozusagen loskaufen, nehmen wir das in Kauf. Die Mietzinse der Gemeinnützigen werden in jedem Fall tiefer sein. Würde man gar nichts machen, wäre der Schaden viel grösser. Ja, der Zweck heiligt die Mittel. ■

«LAND- UND IMMOBILIENAKQUISITION» STATT «WOFA» UND «NWZ»

Der Bereich «Land- und Immobilienakquisition» beim Regionalverband Zürich fasst die bisherigen Tätigkeiten von «Wofa» und «nwz» zusammen. Die in diesen Projekten aufgebauten Netzwerke und das vorhandene Know-how bilden die Grundpfeiler des Angebots. So werden die im Projekt «Wofa» aufgenommen Kontakte zu den Gemeinden weitergeführt und verstärkt. Dabei werden auch öffentlichrechtliche Körperschaften wie Bund, SBB, Armee oder Kirchgemeinden einbezogen. Auch die bisherige Tätigkeiten von «nwz», nämlich die Suche und Evaluation von privatem Bauland und Immobilien, wird weitergeführt.

Um in den Genuss der Dienstleistung Land- und Immobilienakquisition zu kommen, lösen interessierte Genossenschaften ein Jahresabonnement. Sie erhalten dann alle Land- und Immobilienangebote, die vor der Ausschreibung auf ihr Potential für den gemeinnützigen Wohnungsbau geprüft werden. Auch nach Erwerb eines Landstücks lässt der Regionalverband die Mitglieder nicht im Stich. Unter dem Titel «Immobilienentwicklung» bietet er eine Reihe von Dienstleistungen. Einzelheiten sind unter www.wbg-zh.ch zu finden. Für Fragen steht Felix Bosshard zur Verfügung.