

Wie gelangen gemeinnützige Wohnbauträger an Land und Liegenschaften

Peter Schmid

Warum?

Der Marktanteil des gemeinnützigen Wohnungsbaus sinkt immer noch schweizweit.

→ Formulierung Ziel in der Verbandsstrategie:

Den steigenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum durch mehr gemeinnützigen Wohnungsbau decken.

Dies durch:

- a. Verbesserung politische Rahmenbedingungen
- b. Förder- und Akquisitionsstellen
- c. Ausbau der Instrumente für den Landerwerb



a) Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen

- ❖ Sicherstellung, Stärkung und Ausbau der im Bundesgesetz vorgesehenen Massnahmen (FdR, EGW, etc.)
- ❖ Einsatz für ein Vorkaufsrecht der Gemeinden
- ❖ Lancierung eines Projekts für die Beratung und Unterstützung von Gemeinden
- ❖ Anstossen von kommunalen und kantonalen Initiativen für mehr gemeinnützigen Wohnungsbau
- ❖ Erarbeitung eines Online-Leitfadens mit Tipps- Mustern und Vorgehen für politische Vorstösse

b) Förder- und Akquisitionstellen

Einsetzung einer WBG- internen Arbeitsgruppe mit dem Ziel, konkrete Handlungsvorschläge zur Verstärkung einer schweizweiten systematischen Akquisition auf allen Ebenen zu erarbeiten.

- 2023 Arbeitsgruppe eingesetzt. Mitglieder: Dominik Bastianello, Tobias Frei, Nathanea Elte und Peter Schmid
- Interviews mit allen Regionalverbänden durchgeführt
- Umfrage bei Genossenschaften mit über 100 Wohnungen durchgeführt. 329 Bauträger angeschrieben. 130 Antworten = Rücklauf 40%, je grösser die Organisation desto höher der Rücklauf

Ergebnisse

Es gibt grosse Unterschiede zwischen Regionen und zwischen der Grösse der Organisationen. Im Folgenden die durchschnittlichen Angaben:

- 73% der Antwortenden wollen weiter wachsen, insbesondere die Grösseren
 - 15% davon nur durch Verdichtung, 85% auch durch Neubauten/Kauf
 - Kauf mehr gewünscht als Baurecht (nicht in der Romandie aber insbesondere in Zürich)
 - nur 50% suchen jedoch aktiv, je grösser desto aktiver
 - gegen 60% der Antwortenden sind in den letzten 20 Jahren gewachsen
 - Viele wollen lokal bleiben, nur ein Drittel expandieren
 - Wichtig bei der Suche sind insbesondere persönliche Kontakte und wo vorhanden auch Vermittlung über Verband

Was am Wachstum hindert

Wiederum grosse Unterschiede zwischen Regionen.

Die drei wichtigsten Gründe:

- *Kein verfügbares Bauland*
- *Zu hohe Landpreise*
- *Fehlende eigene personelle Ressourcen und Kapazitäten*

Umfrage Regionalverbände (RV)

RV weisen darauf hin, dass

- *Vermietungsrisiken ausserhalb der Grossregionen mit hohen Land- und Baukosten und Kostenmiete hoch sind*
- *Wissen und Unterstützung bezüglich gemeinnützigem Wohnungsbau bei ländlichen Gemeinden oft nicht da ist*
- *insbesondere die bestehenden grösseren Mitglieder zum Wachstum beitragen*
- *Es problematisch ist, wenn es Angebote von Gemeinden gibt, aber keine Genossenschaft, die darauf eingeht*
- *Ein systematischer Austausch mit den regionalen privaten Immobilienakteuren nur ausnahmsweise stattfindet*

Erkenntnisse der Arbeitsgruppe

- ❖ Es braucht eine personelle und fachliche Unterstützung und Befähigung bau- oder kaufwilliger Bauträger und verstärkte Motivation nicht aktiver Bauträger
- ❖ Es wäre hilfreich, wenn sich die Genossenschaften mehr über die ihnen bekannten Angebote (die allenfalls für sie nicht stimmen) austauschen würden. Dort wo die Verbände vermitteln, führt dies auch mehr zu Erfolgen.
- ❖ Mit Gemeinden mit Bauland und den wichtigsten Immobilienplayern sollte regelmässig ein Austausch auf allen Ebenen stattfinden.
- ❖ Es sollte sichergestellt sein, dass bei vermehrten guten Angeboten diese auch genutzt werden.
- ❖ Für grössere Bauträger ist die Finanzierung derzeit nicht das Hauptproblem.



Mögliche Massnahmen

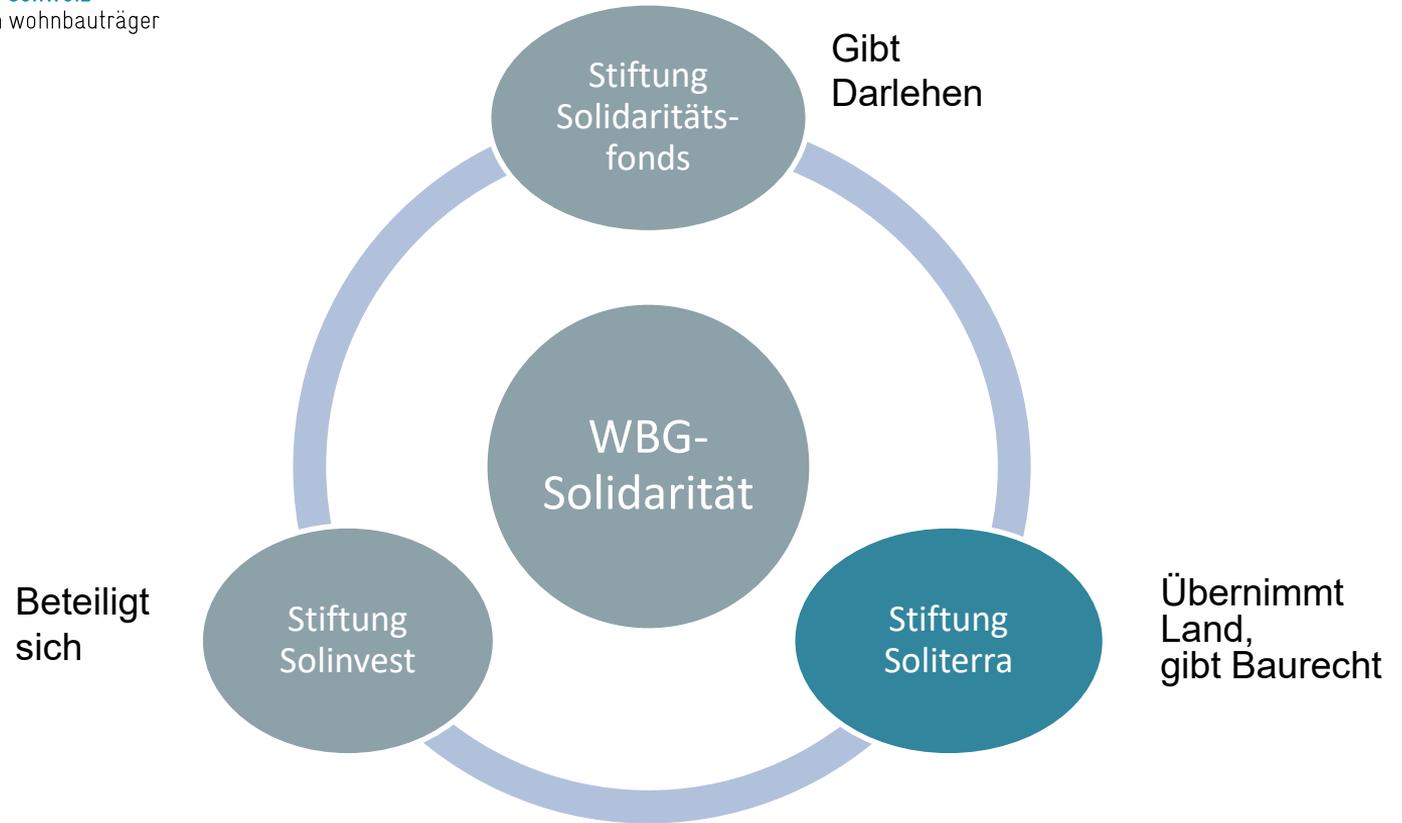
- ❖ Sollen zuerst mit den Regionalverbänden diskutiert werden wegen regionaler Unterschiede
- ❖ Sind beeinflusst durch die knappen Ressourcen auf nationaler und regionaler Ebene: nicht alles Wünschbare ist auch machbar
 - *Schaffung von regionalen Koordinationsstellen und Netzwerken der Wachstumswilligen, Austausch von Informationen*
 - *Angebot von spezifischen Beratungen und Dienstleistungen zur Befähigung der Wachstumswilligen auf regionaler oder nationaler Ebene*
 - *Erreichen von verkaufswilligen Land- oder Liegenschaftsbesitzern durch ein verstärktes zielgruppenspezifisches Marketing (Bsp. Winterthur)*
 - *Allenfalls Aufbau von verbandseigenen Gefässen, die dort einspringen, wo keine Bauträgerin zur Verfügung steht.*

c) Ausbau der Instrumente für den Landerwerb

- ❖ Insbesondere für kleine oder neue Genossenschaften ist es schwierig genügend Eigenkapital zusammen zu bringen um ein neues Bauprojekt oder den Kauf einer Liegenschaft stemmen zu können
- ❖ Es gibt bereits einige Hilfen von Verband und Bund dazu:
 - **Fonds de roulement:** Gibt Darlehen, die von Banken als Eigenkapital akzeptiert werden
 - **Stiftung Solidaritätsfonds:** Gibt Darlehen wo der FdR weniger zahlt
 - **Stiftung Solinvest:** Zeichnet zeitlich befristet Anteilkapital als Überbrückung bis die Mietenden dieses leisten können
 - **Neu: Stiftung Soliterra:** Kauft Land, gibt im Baurecht ab und erleichtert Finanzierung



Stiftung Soliterra: Eine neue Säule der WBG-Solidarität



Zweck der Stiftung

Die Stiftung bezweckt die Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus in der ganzen Schweiz.

Dies insbesondere durch den Erwerb von Grundstücken und Abgabe dieser Grundstücke im Baurecht an gemeinnützige Wohnbauträger.

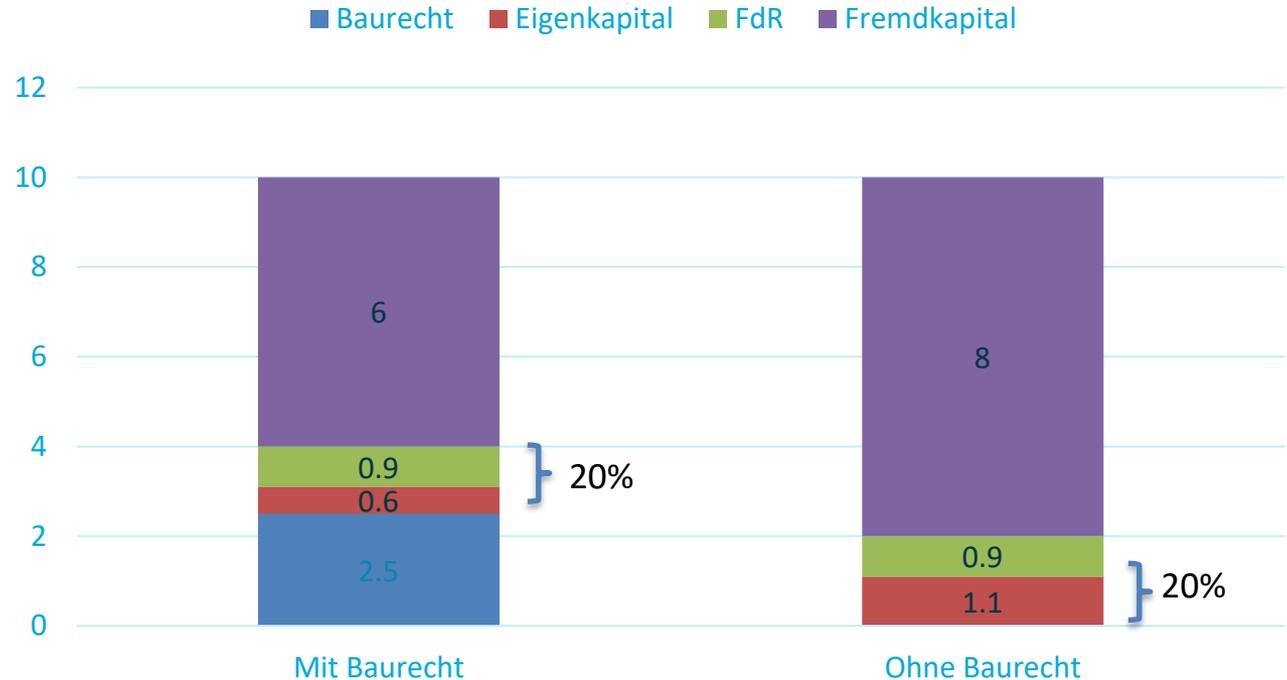
Sie kann das Land an die Baurechtsnehmenden auch vorzeitig verkaufen. Dabei stellt sie sicher, dass das Grundstück der Spekulation entzogen bleibt.

**→ Finanzierungshilfe für kleine oder junge Wohnbaugenossenschaften
besonders für den Kauf von Liegenschaften oder bewilligten Neubauprojekte**

Beispiel eines Kaufs mit 10 CHF Mio. davon 25% Landanteil

Mit dem Baurecht sinkt der Fremdkapital- und Eigenkapitalbedarf deutlich.

Für 80% Fremdkapital braucht es weniger Eigenkapital da der Beitrag des Fonds de roulement gleich hoch bleibt.





Und das Besondere?

- Das Land kann zurückgekauft werden, sobald die finanzielle Situation stabil ist und genügend Fremdkapital zurückbezahlt ist.
- Die Kosten für das Baurecht sind tief: Referenzzinssatz + Verwaltungszuschlag von 0.5% und 50% Teuerungsanpassung
- Nach 15-20 Jahren steigen Zins und Teuerungsanpassung, sodass der Rückkauf attraktiv wird.
- Mit dem Verkauf werden wieder Mittel für die Stiftung frei, um weiteres Land zu kaufen.



Herzlichen Dank!