

Peter Macher\*:

# Gnomen-Geld für Genossen

Neue Eigentumsformen als Ausweg aus Eigentums- und Anlagemisere

Steigende Boden- und Immobilienpreise, eine überbordende Nachfrage nach Anlageobjekten, steigender Wohnraumverbrauch und die Undurchsichtigkeit des Boden- und Immobilienmarktes lassen uns ein Volk von Mietern bleiben. Selbst die Einführung des Stockwerkeigentums konnte daran nichts Wesentliches ändern. Private werden immer rascher und stärker vom Haus- und Bodenbesitz ausgeschlossen, die Konzentration des Grundeigentums bei wenigen nimmt zu: 10% der Steuerzahler verfügen bereits über vier Fünftel der Immobilienanlagen. Neue Eigentumsformen leisten einen Beitrag zur Lösung (politischer) Probleme. Die neuen genossenschaftlichen Organisationen können die Bedürfnisse sowohl der Bewohner nach mehr Selbstbestimmung und Sicherheit als auch diejenigen der Kapitalgeber nach Kalkulierbarkeit, Sicherheit und geringen Verwaltungskosten weitestgehend befriedigen.

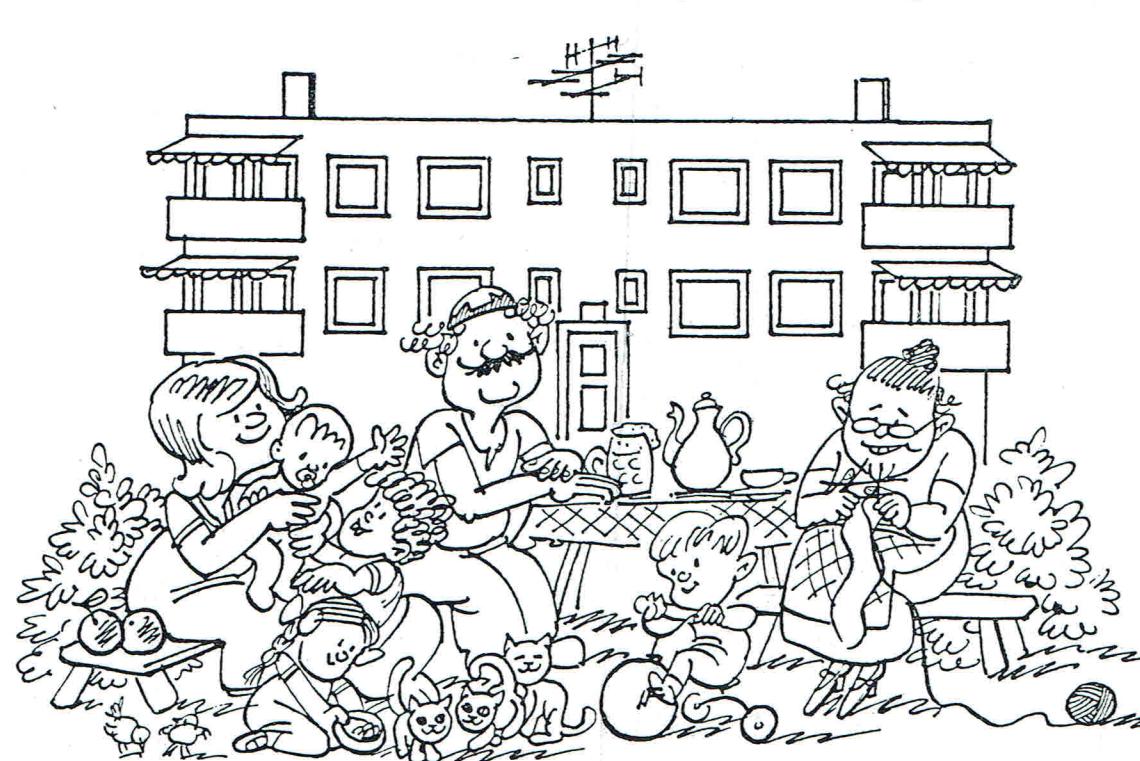
Die Geschichte des Irrweges des schweizerischen Bodenrechtes, das Unvermögen der kurzsichtigen Schweizer Konsens(?)politik sind in Tschänis neuem Buch «Wem gehört die Schweiz?» treffend beschrieben. Eine Geschichte, die letztlich belegt, dass die so gestaltete liberale (Boden-)Ordnung sich selbst zerstört. Welcher Private kann hoch einsteigen, wenn für eine Wohnung heute mit Anlagekosten von 250000 bis 300000 Fr. bzw. mit jährlichen Mietzinsen von 20000 Fr. gerechnet werden muss. Für rund 200 Mrd Fr. haben Banken, Versicherungen und Pensionskassen Hypotheken plaziert, pro Kopf rund 30000 Fr. Im gleichen Umfang sind bei den Personalvorsorgeeinrichtungen Gelder angehäuft, pro Kopf wiederum rund 30000 Fr. Angelegt in Obligationen, Liegenschaften oder Hypotheken ist es der Verfügung der Versicherten entzogen oder kann nur auf dem Umweg über die Banken teurer zum Erwerb von Grundeigentum bezogen werden. Auch die neusten Änderungen der Verordnung über die Wohneigentumsförderung mit den Mitteln der beruflichen Altersvorsorge werden hier nichts wesentliches ändern.

## Investoren zu Hochpreisigkeit gezwungen

Die institutionellen Anleger im Boden- und Immobilienbereich müssen mit einem immer grösseren Anlagedruck immer höhere Risiken eingehen. Die Zeit, in der gute Anlageobjekte gefunden werden konnten, ist längst vorbei. Die Statistik zeigt deutlich, dass diese Investoren für ein Publikum produzieren, das zu den Bestverdienenden gehören muss: Einer sehr hohen Wohnungsqualität steht ein entsprechender Preis gegenüber. Eine Mehrheit der Bevölkerung ist hier ausgeschlossen. Längeres Leerstehen des produzierten Wohnraumes drückt die Renditen. Kommt hinzu, dass Investitionen in diesem Bereich mit einer langen Vorbereitungszeit und Vorinvestitionen behaftet sind. Entsprechend lang ist die «Bremssstrecke» – zu spät wird meist bemerkt, dass sich die kostendeckende Vermietung nicht wie erwartet realisieren lässt. Und: Schon ein relativ geringfügiger wirtschaftlicher Einbruch macht die Zahl jener, die sich den teuren Wohnraum leisten können, noch kleiner. Die riesigen Geldmittel, welche in den Boden- und Immobilienmarkt fliessen wollen, «zwingen» die Anleger etwas anzubieten, was immer weniger Nachfrager findet. Wir haben es wohl weltweit zum qualitativ höchsten Wohnungsangebot gebracht. Doch: Wollen wir das wirklich?

## Lernprozesse auf Neuland

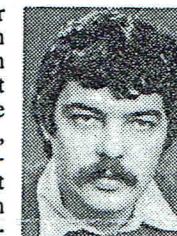
Verschiedene Investoren versuchen neue Modelle, bei denen die Mieter stärker an Investitionsentscheiden beteiligt und einbezogen werden. Ziel dieser Bestrebungen ist es, ein in Ein-



richtung und Preis angepasstes Angebot zu bieten, mit der Hoffnung, langfristige Mietverhältnisse und Mitverantwortung der Mieter zu schaffen. Dem stehen jedoch vielfache Hindernisse gegenüber: Einerseits betrifft hier jeder juristisches Neuland – der Mieter wie der Vermieter können die Risiken kaum einschätzen, die sie bei solchen Entscheidungen eingehen. Andererseits ist es ein aufwendiger Lernprozess für alle Beteiligten: Der Mieter muss lernen, dass ein langfristig richtiger Investitionsentscheid nicht deckungsgleich mit seinen individuellen und kurzfristigen Interessen ist, der Vermieter muss bereit sein, dem Mieter längerfristige Sicherheit vor Kündigung und ungerechtfertigter Mietzinserhöhung zu geben. Er wird sich mit seinen Mietern auf ein Verfahren einigen müssen, mit welchem eine reine Kostenmiete festgelegt wird. Dazu ist eine absolut offene Rechnung notwendig – offen muss auch die Verzinsung des investierten Eigenkapitals sein. Nur unter diesen Voraussetzungen wird ein gleichberechtigtes Nebeneinander zwischen Mieter und Vermieter und ein Akzeptieren der unterschiedlichen Interessenlage möglich werden.

Neben den traditionellen Wohngenossenschaften gibt es seit Ende der

70er Jahre eine recht erfolgreiche neue Genossenschaftsbewegung, welche den Weg zwischen den Vorteilen des individuellen Besitzes und den Stärken des genossenschaftlichen Eigentums sucht.



Peter Macher: «Die finanzielle Mitbeteiligung der Mieter schafft Verantwortung gegenüber der Liegenschaft und den Geldgebern.»

Konkret tritt hier die Genossenschaft als Liegenschaftenbesitzerin dem Mieter, der gleichzeitig Genossenschafter ist, die Wohnung (oder einer ganzen Mietergruppe die Liegenschaft) zur Nutzung ab. Die Wohnung (oder Liegenschaft) kann dabei wie individuelles Eigentum genutzt werden, wobei lediglich der Verkauf oder die Fremdvermietung ausgeschlossen ist. Aber: Sämtliche Investitionsentscheide werden von den Mietern selbst vorbereitet und, nach der Genehmigung durch die Genossenschaft, auch durchgeführt. Das Vertrauen der Genossenschaft in ihre Mieter geht hier meist sehr weit.

Stellvertretend für diese Form einer neuen Zusammenarbeit zwischen Vermieter und Mieter sei ein Beispiel aus dem Raum Zürich erläutert: Mieter erfahren, dass die von ihnen bewohnte Liegenschaft verkauft werden soll. Sie treten an die Genossenschaft heran und die Liegenschaft wird gemeinsam erworben, die Mieter beteiligen sich mit rund 10% am notwendigen Eigenkapital. Die Genossenschaft tritt nun die gesamte Liegenschaft – es handelt sich um fünf Häuser – mit einem «Hausmietvertrag» zur Nutzung ab. Im Hausmietvertrag sind alle Kostenfaktoren und Verpflichtungen aufgeführt – die Mieter (als Verein zusammengeschlossen) überweisen monatlich den gemeinsam ermittelten Hausmietzins. Darüber hinaus erhebt der Verein von den Mieter 1% der Anlagensumme, um die anfallenden Unterhaltsarbeiten in eigener Regie ausführen zu können. Rückstellungen werden bei der Genossenschaft getätig. Gleichzeitig beginnt im Verein der Mieter die Diskussion über zu tätige Investitionen. Es entsteht ein Projekt, das verschiedene finanzielle und räumliche Bedürfnisse der Beteiligten widerspiegelt. Die Genossenschaft prüft den Vorschlag und bringt ihre langfristigen Interessen ein. Nach der Bereinigung des Projektes eröffnet

die Genossenschaft ein Baukredit über den der Mieterverein selbst verfügen kann. Insgesamt verwaltet dieser Mieterverein rund 5 Mio Fr. Anlagensumme, die ihm von der Genossenschaft zur Verfügung gestellt wurden. Nach mehrjähriger Erfahrung mit verschiedenen Objekten kann festgestellt werden, dass sich das weitgehende Vertrauen in diese Mieter gerechtfertigt hat.

## Wachsendes Anlegerinteresse

Private Investoren könnten mit der Förderung solcher Modelle mithelfen, neue Wege zu finden, um aus den einigen erwähnten Schwierigkeiten des heutigen Boden- und Immobilienmarktes auszubrechen. Solche Schritte in der Praxis vorgelebt helfen mit, die Scheuklappen der verschiedensten Interessengruppen in unserem Lande zu öffnen. Die Banken haben – nach anfänglicher vornehmer Zurückhaltung – heute begriffen, dass diese Anlagen sicher sind. Die finanzielle Mitbeteiligung der Mieter, aber auch das Engagement bei der Verwaltung und Gestaltung des «eigenen» Hauses schafft Verantwortung – Verantwortung gegenüber der Liegenschaft aber auch gegenüber den Geldgebern. Eine wirkliche Hilfe für diesen neuen Weg im Wohnungswesen wäre, wenn Investoren, welche nach Anlagemöglichkeiten suchen, den direkten Weg finden würden. Der Umweg über die Anlage in Obligationen bei den Banken, welche dann dieses Geld teurer an diese Genossenschaften weitergeben, könnte durch direkte Finanzierungen ersetzt werden – zum (finanziellen) Vorteil von beiden Seiten.

## Eine Alternative auch für den Verkäufer

Die nun schon mehrjährige Praxis solcher Genossenschaftsmodelle zeigt, dass es so möglich ist, selbst auf einem überheizten Liegenschaftenmarkt wie der Stadt Zürich – in der Konkurrenz mit andern Nachfragern – Liegenschaften gemeinsam mit den Mietern zu erwerben. Für den Verkäufer besteht zu dem die Möglichkeit, seinen bisherigen Mietern zu einer neuen, eigentumsähnlichen Wohnform zu verhelfen und den in andern Fällen meist unumgänglichen Wegzug zu verhindern. Damit wäre wiederum ein konkreter Schritt getan, der Konzentration des Immobilienbesitzes bei wenigen Grossen entgegnet und dem liberalen Postulat der Eigentumsförderung wirklichen Inhalt zu geben. □

Jean Naef\*:

# Nicht wie zu Hause

Vorsicht vor Immobilienkäufen im Ausland

Während die Chancen, Immobilieninvestitionen in der Schweiz zu tätigen, immer mehr eingeschränkt werden, nimmt die Nachfrage nach Kapitalanlagenmöglichkeiten weiterhin zu. Verschiedene Investoren nehmen daher direkt im Ausland mit Maklern, Immobilientreuhändern oder über Banken entsprechende Kontakte auf, um ihre Investitionsvorhaben zu realisieren. Andere ziehen es hingegen vor, derartige Käufe über eine Schweizer Firma zu tätigen. Gewisse schweizerische Makler verfügen sowohl über die notwendigen Verbindungen wie auch über die entsprechenden Kenntnisse, um Immobiliengeschäfte im Ausland durchzuführen (insbesondere für Investitionen in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Grossbritannien und den Vereinigten Staaten). Dazu gehören auch die Immobilientreuhänder und Makler, welche der Fiabci angehören (Internationaler Verband der Immobilienberufe). Dieser internationale Verband bewirkt einerseits die Wahrung der beruflichen Belange sämtlicher Mitglieder der angeschlossenen Landesverbände, aber auch die Sammlung und Verbreitung sämtlicher wichtiger Infor-

mationen, die für die Ausübung des Berufes notwendig sind. Zu den Tätigkeiten des Verbandes gehören auch die Vorbereitung und Ausarbeitung von Grundsätzen für die Lösung von Immobilienproblemen in den verschiedenen Ländern, gehe es nun beispielsweise um die Immobilienfinanzierung oder um die Berufsausbildung. Wer sich an ein Mitglied des Fiabci wendet, kann davon ausgehen, dass es über die notwendigen Kenntnisse verfügt, um im entsprechenden Land tätig zu sein.

## Frankreich: Keine Anreize mehr

In Frankreich zum Beispiel wurden bis in die 70er Jahre für zahlreiche Kunden Investitionen im Immobilienbereich vorgenommen. Heute verzichtet man mehr und mehr darauf, denn die steuerlichen Belastungen sind nicht mehr tragbar. Außerdem verhindern die restriktiven Bauvorschriften die Realisierung vieler Projekte. Möglicherweise wird sich diese unbefriedi-

gende Situation in diesem Land nun ändern.

## USA: Bauland

Andere Verhältnisse herrschen in den Vereinigten Staaten. Die Vorschriften für den Immobilienbereich sind von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich. Dies bedeutet, dass die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler mit Sitz im entsprechenden Bundesstaat gesucht werden muss. Zusätzlich bestehen erhebliche Unterschiede zwischen dem amerikanischen Recht und unseren rechtlichen Bestimmungen. Für jeden Vertrag muss ein Anwalt beigezogen werden, der sich auf Immobilienfragen spezialisiert hat, zusätzlich kommt noch hinzu, dass dieser häufig noch die Unterstützung eines Steueranwaltes benötigt.

Obwohl es auf den ersten Blick scheint, dass weitgehende Ähnlichkeiten mit schweizerischen Bestimmungen bestehen, wird auch die Verwaltung der Immobilien anders gehandhabt. Aus diesen Überlegungen heraus bevorzuge ich denn auch in der Regel Investitionen in Bauland, wo sich in ab-

sehbarer Zukunft Wertsteigerungen realisieren lassen. Dies ist in den Entwicklungsgebieten der grossen Städte durchaus möglich, falls die Grundstücke sorgfältig ausgewählt werden.

Der amerikanische Makler kümmert sich wenig um die Bedürfnisse des Käufers. Er selber arbeitet für den Verkäufer. Europäische Makler, welche einen Kunden für Immobilieninvestitionen in den USA beraten, müssen deshalb zahlreiche Vorekehrungen treffen, um eine sichere Investition gewährleisten zu können.

Trotz dieser Vorbehalte muss festgehalten werden, dass es sinnvoll sein kann, in gewissen ausländischen Staaten in Immobilien zu investieren, falls Investitionen in der Schweiz nicht mehr möglich oder nicht mehr interessant sind, werden doch hierzulande die Verordnungen und Gesetze im Immobilienbereich immer einschränkender. Für die Diversifikation im Ausland können aber auch steuerrechtliche Gründe sprechen, da sich aufgrund der bestehenden Vorschriften steuerrechtlich durchaus interessante Aspekte ergeben können. □