Reizthema Genossenschaften – wo die Schweiz günstig wohnt

Kampf um bezahlbare Mieten Gemeinnütziger Wohnraum ist in der Wohnungsnot gefragt. Aber profitieren die Richtigen davon? Oder ist das bloss eine Neiddebatte? Eine Spurensuche in sieben Punkten.

Jacqueline Büchi und **Sebastian Broschinski**

Es war eine Detektivarbeit der besonderen Art: In der Stadt Zürich trugen die Jungfreisinnigen vergangenes Jahr über Monate hinweg «in detaillierter Arbeit» die Wohnformen der Gemeinderatsmitglieder zusammen und übergaben die Tabelle der «NZZ am Sonntag». Der Artikel, der daraus resultierte, trug den Titel: «Wer schafft's in die Genossenschaft?»

Es ist der vorläufige Höhepunkt einer Entwicklung, die sich schon länger abzeichnet. Je erbitterter der Kampf um bezahlbaren Wohnraum, desto stärker rückt der gemeinnützige Wohnungsbau in den Fokus. Kritiker finden, dass die Falschen profitieren. Von einer «Neid-Debatte» sprechen jene, die davon betroffen sind.

Was passiert da? Eine Spurensuche in sieben Kapiteln.

1 Verzweifelte Suche

Was eine Genossenschaftswohnung heute wert ist, spürt Philippe Brender jeden Tag. Der Zürcher war vor sieben Jahren mit seiner Familie auf der Suche nach einer bezahlbaren Wohnung, als er auf die Idee kam, ein Programm zu entwickeln, das die Websites von Genossenschaften nach Wohnungsinseraten absucht. «Aus Spass» stellte er die Treffer auch auf eine Website.

Inzwischen ist daraus ein Nebenbusiness geworden: Für 4.50 Franken im Monat können Wohnungssuchende in der Region Zürich den Newsletter «GnossiZH» abonnieren. Sie werden benachrichtigt, wenn eine gemeinnützige Wohnung ausgeschrieben wird. Der Abopreis entspreche einer Tasse Kaffee in Zürich, schreibt Brender auf seiner Website. Und rechnet vor: Wer mit etwas Glück fündig werde, spare fortan bei der Miete «mehrere Hundert Franken pro Monat».

Brender ist beruflich im Marketing tätig. Er betont, dass es ihm nicht darum gehe, aus der Wohnungskrise Profit zu schlagen. Er mache kaum Werbung. Doch das Interesse sei hoch, das schon. In den letzten zwei Jahren hätten sich die Anmeldungen verdoppelt.

Obwohl er selbst keine Wohnungen zu vergeben hat, erreichen ihn immer wieder Mails von Menschen, die verzweifelt eine neue Bleibe suchen. Brender sagt: «Es ist hart, oft stehen hinter den Nachrichten persönliche Schicksale. Doch das Angebot reicht einfach niemals für alle.»

Was geschieht, wenn eine grössere Zahl von Wohnungen auf einmal inseriert wird, zeigte sich im vergangenen Sommer im Zürcher Quartier Albisrieden. 123 Genossenschaftswohnungen waren ausgeschrieben, innert Stunden gingen 6500 Bewerbungen ein. Leider gebe es «am Schluss immer mehr Enttäuschte als Glückliche», bilanzierte die Genossenschaft.

2 Grosse Preisunterschiede

Was Brender sagt, stimmt: Mit einer Genossenschaftswohnung kann man Geld sparen. Sie ist im Schnitt deutlich günstiger als eine andere Mietwohnung. Im nationalen Schnitt beträgt die Differenz 8 bis 20 Prozent, wie aktuelle Zahlen des Bundes zeigen. In Städten ist der Unterschied häufig noch markanter. In Zürich kostet eine 4-Zimmer-Wohnung im Schnitt rund 2158 Franken, bei einer Genossenschaft nur 1490. Das macht eine Differenz von 668 Franken. In Basel sind es rund 534 Franken, in Bern 465.

Die Zahlen beziehen sich auf Bestandsmieten, also auf Wohnungen, die teilweise schon lange vermietet sind. Die Angebotsmieten, die Preise für neu ausgeschriebene Wohnungen, liegen meist deutlich darüber.

Genossenschaftswohnungen sind primär deshalb günstiger, weil sie nach dem Prinzip der Kostenmiete funktionieren. Der Mietpreis wird so berechnet, dass alle anfallenden Kosten gedeckt sind und Rückstellungen für Renovationen gemacht werden können. Es wird kein Gewinn angestrebt.

In der ganzen Schweiz gab es im Jahr 2022 rund 187'000 gemeinnützige Wohnungen.

Nicht zu verwechseln sind Genossenschaftswohnungen mit subventionierten Wohnungen: Letztere werden von den Gemeinden oder Kantonen aktiv verbilligt. Sie stehen nur Personen mit tiefem Einkommen und wenig Vermögen offen.

Dass die Preisunterschiede und die Angebotsknappheit zu Frust führen können, bestreitet man beim Verband Wohnbaugenossenschaften Schweiz nicht. Vizedirektorin Rebecca Omoregie sagt: «Wir verstehen die Ernüchterung der Wohnungssuchenden, die wir und vor allem unsere Mitglieder auch zu spüren bekommen.» Allerdings sei eine gewisse Neid-Debatte nicht neu. Sie komme in Politik und Medien regelmässig auf, die Liste der Zürcher Jungfreisinnigen sei ein Beispiel dafür. «Offensichtlich wollen gewisse Akteure verhindern, dass der genossenschaftliche Wohnungsbau stärker gefördert wird.»

3 Zürich hat die meisten

In der Schweiz gab es im Jahr 2022 rund 187'000 gemeinnützige Wohnungen – das sind rund 4 Prozent aller Wohnungen. Der Anteil verändert sich seit Jahren kaum. Zwar werden laufend neue Genossenschaftswohnungen gebaut, allerdings wächst der Sektor nicht stärker als der Wohnungsmarkt insgesamt.

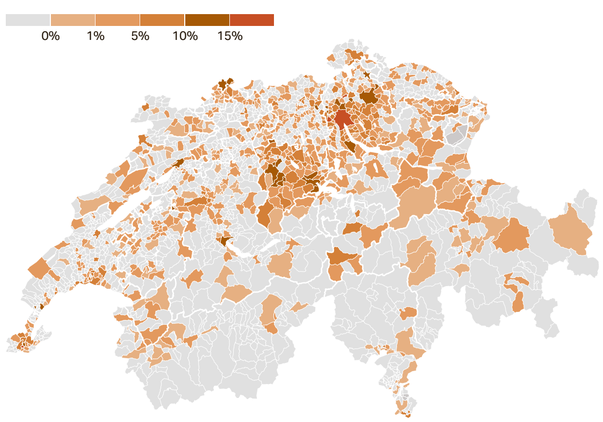
Die meisten Genossenschaften gibt es gemäss Bundesstatistik in der Stadt Zürich mit einem Anteil von über 20 Prozent. Auch Biel, Luzern, Winterthur, Basel und Thun sind weit vorne mit dabei, Bern kommt auf einen Anteil von knapp unter 10 Prozent. Die Städte weisen in ihren eigenen Statistiken teilweise höhere Anteile aus, weil sie andere Definitionen verwenden.

Ob man in einer Genossenschaft wohnt oder nicht, macht im Portemonnaie einen grossen Unterschied: Siedlung Grossalbis in Zürich. Foto: Urs Jaudas

Neben den grossen Städten verfügen auch Gemeinden wie Bachenbülach ZH, Confignon GE, Urdorf ZH, Birsfelden BL, Riehen BS oder Menznau LU über viele Genossenschaftswohnungen. Sie sind jedoch die Ausnahme: Ausserhalb der Zentren gibt es oft nur wenige oder gar keine gemeinnützigen Wohnungen.

Die regionalen Differenzen haben mit dem unterschiedlichen Druck auf den Wohnungsmarkt zu tun, teilweise dürften sie auch historische Ursachen haben. An grossen Eisenbahner-Standorten entstanden beispielsweise früh erste Genossenschaften für die Arbeiterschaft.

Anteil der Genossenschaftswohnungen



Grafik: brs / Quelle: Bundesamt für Wohnungswesen BWO / Kartenmaterial: Bundesamt für Statistik (BFS), GEOSTAT

4 Förderungen für den Bau

In Zukunft soll der Anteil der preisgünstigen Wohnungen in der Schweiz markant wachsen. So sehen es zumindest die ambitionierten Ziele vor, die sich viele der grossen Städte gesetzt haben: In Basel soll bis 2050 jede vierte Wohnung «dauerhaft preisgünstig» sein, in Zürich jede dritte. Bern formuliert sein Ziel als absolute Zahl: Bis 2030 sollen tausend neue Wohnungen im preisgünstigen oder gemeinnützigen Segment gebaut werden.

Auf eine Steigerung zielt auch der Aktionsplan gegen die Wohnungsknappheit ab, der vergangenes Jahr auf Bundesebene unter der Leitung von Bundesrat Guy Parmelin beschlossen wurde. Die bestehende, indirekte Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus solle «gezielt verbessert» werden, heisst es darin.

Bei einem Fonds können Wohnbaugenossenschaften bereits heute zinsgünstige Darlehen beantragen, wenn sie Grundstücke kaufen, neue Siedlungen bauen oder alte erneuern wollen. Der Bund speist diesen sogenannten Fonds de Roulement mit Krediten, verwaltet wird das Geld von den Dachorganisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus. Das Geld muss spätestens nach 25 Jahren zurückgezahlt werden.

Im vergangenen Jahr war die Nachfrage nach diesen Darlehen aussergewöhnlich hoch. Wie das Bundesamt für Wohnungswesen auf Anfrage schreibt, wurden mehr als doppelt so viele Darlehen vergeben wie im langjährigen Schnitt – total über 91 Millionen Franken. Dazu kommen Bürgschaften und weitere Finanzierungshilfen auf kommunaler und kantonaler Ebene. Viele Gemeinden geben Genossenschaften etwa Land im Baurecht ab.

Rebecca Omoregie sagt, diese Hilfen seien wichtig: «Will man den Genossenschaftsanteil jedoch merklich steigern, braucht es weitere Instrumente.» Sie denkt etwa an ein Vorkaufsrecht, das es Gemeinden erlauben würde, neues Bauland zugunsten der Genossenschaften zu erwerben. Der Aktionsplan des Bundes nannte ein Vorkaufsrecht als mögliche Massnahme, der Vorschlag fand jedoch keine Mehrheit.

Auf kantonaler Ebene kennen Genf und die Waadt das Instrument bereits, in Zürich ist eine Initiative hängig. Ohnehin vergeht kaum ein Abstimmungssonntag, an dem nicht irgendwo über ein wohnpolitisches Volksbegehren befunden würde. Dies ist kein Zufall: Der Verband der Genossenschaften stellt eine ganze Reihe an Leitfäden für lokale Volksinitiativen zur Verfügung.

5 Profitieren die Falschen?

Marco Salvi sieht diese Bestrebungen kritisch. Der Ökonom beim liberalen Thinktank Avenir Suisse sagt, es sei zwar gut, wenn Genossenschaften neue Wohnungen bauen liessen. «Das ist besser, als gar nicht zu bauen. Die Frage ist jedoch, zu welchen Kosten für die Allgemeinheit – und wer davon profitiert.» Seiner Ansicht nach verschwenden die Gemeinden Geld, wenn sie den Genossenschaften Land vergünstigt im Baurecht anbieten. «Diese Böden haben einen hohen Wert. Würde man sie zu Marktkonditionen nutzen, könnten die Gemeinden dadurch Einnahmen generieren, die sie anderswo sinnvoll einsetzen könnten.»

Salvi findet, dass die Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus «nicht zielgenau» sei. «Sie entspricht vielmehr einer Sozialpolitik zugunsten des Mittelstands.» Viele Genossenschafter hätten den günstigen Wohnraum gar nicht nötig. Und diejenigen, die darauf angewiesen seien, hätten häufig keinen Zugang. «Oft vergeben die Genossenschaften ihre freien Wohnungen zuerst intern. Wer nicht dazugehört, hat es schwer.»

Dazu komme der sogenannte Lock-in-Effekt: Weil gemeinnützige Wohnungen vergünstigt werden, blieben die Mieter oft auch dann darin wohnen, wenn die Kinder längst ausgezogen seien und die Wohnung dem Bedarf nicht mehr entspreche. Die Konsequenzen hätten diejenigen zu tragen, die nicht auf ein bestehendes Mietverhältnis zählen können: junge Menschen, Neuzuziehende oder Paare in Trennung.

Rebecca Omoregie, Verband der Wohnbaugenossenschaften. Foto: PD

Marco Salvi, Thinktank Avenir Suisse. Foto: Linda Pollari

Besonders intensiv wird die Frage nach der Vergabepraxis jeweils verhandelt, wenn es Hinweise darauf gibt, dass es in einer Genossenschaft zu finanziellen Unregelmässigkeiten gekommen ist oder der Vorwurf laut wird, dass der Chef die beste Wohnung für sich reserviert habe, wie dies vor einem Jahr in einer Zürcher Genossenschaft geschah. Zwar sind nur Einzelfälle bekannt – für Kritiker sind sie allerdings der Beweis dafür, dass es strengere Kontrollmechanismen braucht.

6 Durchmischung erwünscht

Die Genossenschaften legen selber fest, nach welchen Kriterien sie ihre Wohnungen vermieten. In den meisten gibt es Belegungsvorschriften – Regeln, wie viele Personen auf eine bestimmte Anzahl Zimmer kommen müssen. Auch verbindliche Einkommens- und Vermögenslimiten existieren teilweise.

Eine Studie, die das Forschungsinstitut Sotomo vor einigen Jahren im Auftrag des Bundes durchgeführt hat, kam zum Schluss, dass in Genossenschaften vergleichsweise viele Personen mit tiefem Einkommen leben. Allerdings trifft dies längst nicht auf alle zu: Die meisten Bewohner haben laut der Analyse einen «mittleren» beruflichen Status, etwas mehr als ein Fünftel einen «hohen».

Rebecca Omoregie sagt, es sei ein Missverständnis, dass Genossenschaften nur für Personen mit kleinem Portemonnaie da seien. «Eine gute Durchmischung ist für das Zusammenleben im Quartier essenziell.» Die Belegungsvorschriften wirkten bis zu einem gewissen Grad regulierend. «Ein Paar mit sehr hohem Einkommen wird sich vermutlich nicht mit einer eher kleinen 3-Zimmer-Wohnung zufriedengeben.»

Omoregie betont, dass es den anderen Mieterinnen und Mietern nicht besser ginge, wenn es keine Genossenschaften gäbe. Im Gegenteil: «Studien aus Wien zeigen, dass sich ein hoher Anteil gemeinnütziger Wohnungen dämpfend auf die Preise im restlichen Wohnungsmarkt auswirkt.»

7 Wie weiter?

Wartelisten führen viele Genossenschaften längst nicht mehr, weil der Ansturm schlicht zu gross ist. Was tun also, um den Frust der Wohnungssuchenden zu lindern?

Geht es nach drei Zürcher FDP-Parlamentariern, sollen Genossenschaften künftig dazu gezwungen werden, Mitglieder und Nicht-Mitglieder bei der Vergabe von Wohnungen gleich zu behandeln. Die Stadt solle prüfen, ob sie einen entsprechenden Passus in die Baurechtsverträge einbauen kann, verlangen die Gemeinderäte in einem Postulat.

Ein solcher Passus würde dem Geist der Genossenschaften widersprechen, erwidert Rebecca Omoregie: «Gemäss Statuten ist es ja der Zweck von Wohnbaugenossenschaften, Wohnraum für ihre Mitglieder zur Verfügung zu stellen.» Häufig würden neu gebaute Wohnungen an Personen vergeben, die davor in einer unter- oder überbelegten Wohnung gelebt hätten. «Dadurch werden wieder Wohnungen für neue Haushalte frei.»

Omoregie verspricht aber, dass sich der Verband Gedanken mache, wie die Vermietungsprozesse transparenter gestaltet werden können. Auf welchem Weg die Wohnungen ausgeschrieben werden, wer noch Wartelisten führt, ob es Belegungs- oder Einkommensvorschriften gibt und ob Anteilsscheine gekauft werden müssen – diese Informationen sollen künftig besser auffindbar sein.

Eine radikal andere Lösung schlägt Marco Salvi vor: Anstatt den Bau von Genossenschaften zu fördern, wäre es sinnvoller, wenn die Gemeinden oder der Bund die Mieten für Personen mit wenig Geld direkt verbilligen würden. «So hätten diejenigen etwas davon, die wirklich auf günstigen Wohnraum angewiesen sind.»

Kritiker wenden ein, so würden nur die Renditen der grossen Immobilienfirmen subventioniert. Salvi entgegnet: «Das passiert nicht, wenn die Zahl der Empfänger eingeschränkt bleibt. Das System wäre zudem fairer und zielgenauer als das heutige.»

Einer der wenigen Kantone, die bereits heute das Konzept von Mietzinssubvention kennen, ist Basel-Stadt. Haben bisher nur Familien mit tiefem Einkommen Anspruch, wird die Leistung ab diesem Jahr auf Kinderlose ausgeweitet. Ein Vorteil sei, dass die Beiträge «niederschwellig und zeitnah» ausgezahlt werden könnten, heisst es beim zuständigen Präsidialdepartement. Veränderten sich die Bedürfnisse, könne man rasch reagieren, ein Umzug sei problemlos möglich.

Aktuell werden 2100 Haushalte unterstützt, durchschnittlich wird ihre Miete um 470 Franken reduziert. Als Alternative zur Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus will man die Beiträge jedoch nicht verstanden wissen. Sie seien eine Ergänzung dazu.

Und Newsletter-Produzent Philippe Brender? Auch er denkt darüber nach, was er beitragen kann, um die Situation von Wohnungssuchenden mit wenig Ressourcen zu verbessern. Seit letztem Jahr stellt er sein Abo gewissen wohltätigen Organisationen gratis zur Verfügung, damit diese ihre Klientel rasch auf neue Genossenschaftsinserate aufmerksam machen können.

Grosshändler Pico schluckt Farmy

Online-Hofladen Das Geld der Kundschaft sei verloren, sagt Farmy-Chef Locher.

Farmy ist ein Onlinehofladen, der während der Covidpandemie rasant wuchs. Sein damals erfolgreicher Claim: regionale und saisonale Produkte vom fahrenden Hofladen. Zuletzt liefen die Geschäfte aber schlechter. Jetzt soll das Unternehmen für 100'000 Franken an den Grosshändler Pico verkauft werden.

Vor zwei Jahren hat die Firma über ein Crowdfunding insgesamt 4,2 Millionen Franken bei mehr als 1800 Kleininvestorinnen und -investoren eingesammelt. Deren Geld ist laut dem Verwaltungsratspräsident Dominique Locher verloren. Locher ist seit 2020 im Verwaltungsrat von Farmy, im Frühling 2023 übernahm er das Ruder. Damals brach der Umsatz ein und Farmy musste Stellen sowie Liefergebiete in der Westschweiz streichen. Locher gründete Le-Shop, den ersten Onlinesupermarkt der Schweiz.

Herr Locher, Sie wollen Farmy an den Grosshändler Pico verkaufen, laut Medienberichten für 100'000 Franken. Stimmt diese Summe?

Ja, dazu käme die Garantie der Finanzierung bis zur Gewinnschwelle. Und Pico würde die ganzen Restrukturierungskosten für die Zusammenführung übernehmen. Das ergibt eine Summe in Millionenhöhe.

Müssen Sie nicht befürchten, dass Farmy nun jene Kundinnen und Kunden verliert, die ihr Geld verloren haben?

Davor habe ich grossen Respekt, aber ich glaube, wir haben die Investorinnen und Investoren gut über die aktuelle Situation informiert. Natürlich hätten wir uns alle etwas anderes erhofft, aber die Übernahme durch Pico ist das einzige Angebot, das ich machen kann. Die Alternative wäre das Ende von Farmy. Davon hätte niemand etwas.

Warum hat es Farmy in zehn Jahren nicht geschafft, profitabel zu werden?

Unsere Umsätze sind von 2019 bis 2023 von 9,5 auf 24 Millionen gestiegen. Wir haben Farmy ausgebaut, um die explodierende Nachfrage zu stemmen. Den rasanten Kapazitätsaufbau konnten wir nicht so schnell wieder abbauen, wie sich das Volumen danach korrigiert hat. Diese Korrektur fand statt, weil die Kundschaft wieder vermehrt in die Geschäfte ging und nach Covid die Gesundheit wieder einen geringeren Stellenwert hatte.

Warum soll Farmy mit Pico fusioniert werden?

Es scheint uns sinnvoll, weil die beiden Unternehmen sich ergänzen. Es gibt zwischen Farmy und Pico klare Synergien in der Logistik und der Administration. Wir haben grosse Überschneidungen im Sortiment. Pico ist seit fast zehn Jahren ein Lieferant von Farmy, wir beziehen viele Produkte von denselben Herstellern.

Was muss Farmy tun, um die Wende zu schaffen?

Wir müssen eine kritische Masse erreichen, also einen Umsatz, mit dem wir die Fixkosten begleichen können. Denn diese sind dieselben – egal, ob man 1000 oder 100'000 Salatköpfe pro Tag verkauft. Gerade darum ist der Zusammenschluss mit Pico interessant für Farmy.

Auch Migros Online arbeitet laut deren Chef Mario Irminger mit Verlust. Wieso rentiert dieser grosse Anbieter nicht, dessen Grundlage Sie damals mit dem Onlinehändler LeShop gelegt haben, den Sie der Migros 2006 verkauft haben?

Das müssten Sie Herrn Irminger fragen. Als wir LeShop an die Migros verkauften, war das Geschäft profitabel. Grundsätzlich aber besteht ein Unterschied, ob eine Firma selbstständig durch einen Unternehmer geführt wird oder vom Konzern, zu dem es gehört. Als ich für die Migros arbeitete, war dort die Angst verbreitet, das Onlinegeschäft würde den stationären Handel bedrohen, und gewisse Manager fürchteten einen Machtverlust.

Wie könnte Migros Online erfolgreicher werden?

Die Migros sollte den Onlinehandel von Lebensmitteln gesamtheitlich betrachten. Es gibt nicht Onlinekunden und «stationäre Kunden». Sie kaufen alle ein, wo es für sie am bequemsten ist. Wir wissen, dass Onlinekunden sehr gute Kunden sind und insgesamt mehr Geld ausgeben als andere.

Sie glauben also weiterhin, dass der Onlinehandel mit Lebensmitteln eine Zukunft hat?

Ja, denn die technische Infrastruktur ist besser und die gesellschaftliche Akzeptanz viel grösser als in den Anfangsjahren. Der Handel mit Nicht-Lebensmitteln über das Internet funktioniert und ist rentabel. Das wird auch bei frischen Lebensmitteln üblich werden.

Roberto Zimmermann

Farmy-Verwaltungsratspräsident Dominique Locher. Foto: Darrin Vanselow