

Leberngasse 9
Postfach
4601 Olten

Telefon 062 206 06 16
Telefax 062 206 06 07

kontakt@egw-ccl.ch
www.egw-ccl.ch

EGW-Bulletin

Informationen für unsere Mitglieder und Geschäftspartner

Die Immobilienbranche interessiert sich für die Pioniere

Was zeichnet den gemeinnützigen Sektor im Immobilienmarkt aus? Wo liegen die Stärken, wo die Risiken? Die EGW hat diese Themen mit dem Experten Bernhard Eicher von Wüest Partner diskutiert.

Die politische und mediale Diskussion rund ums Wohnen erreichte im Jahr 2023 wie die Sommerhitze Höchstwerte. Vor diesem Hintergrund interessiert sich die EGW für die Position ihrer Mitglieder im Marktgeschehen und konsultierte dazu den Immobilienexperten Bernhard Eicher von Wüest Partner, dem schweizweit grössten Immobilien-Berater.

Auf den ersten Blick erstaunt insbesondere die Situation (Abb. 1, S. 2) in den Städten Genf, Lausanne, Basel und Zürich, weil dort die Wohnkostenbelastung unterhalb des Medians liegt. Das bedeutet nicht, dass der Wohnraum dort bezahlbarer ist. Eicher erklärt: «Dort sind eben auch die verfüg-

baren Einkommen besonders hoch.» Umso wichtiger sind die Wohnbaugenossenschaften für die soziale Durchmischung.

Eicher differenziert, wie stark die Wohnkosten die einzelnen Haushaltstypen belasten (Abb. 2, S. 3). Betrachtet man die verschiedenen Einkommensgruppen, zeigt sich für die tiefste eine dramatische Situation. Bei den 20% Haushalten mit den tiefsten Einkommen wenden sowohl Familien wie auch 1-Personen-Haushalte mehr als die Hälfte ihres verfügbaren Einkommens* für die Miete auf. Für die anderen Einkommensgruppen hingegen fällt die Belastung moderater aus.



Bernhard Eicher leitet den Standort Bern der Immobiliengesellschaft Wüest Partner. Er hat in Verwaltungswissenschaften doktriert und sass 13 Jahre im Berner Stadtparlament.

Herausforderungen für Gemeinnützige

Die Mietpreise spielen eine zentrale Rolle. Für Bernhard Eicher haben sich die Gemeinnützigen hier einen Vorsprung erarbeitet, der auf verschiedenen Leistungen beruht:

- Sie können in Verhandlungen mit der öffentlichen Hand den Landwert zu ihren Gunsten beeinflussen.
- Sie decken erfolgreich die Nachfrage nach preisgünstigen Wohnungen ab.
- Sie kennen sich aus mit adäquaten Wohnungsgrössen und Ausbaustandards.

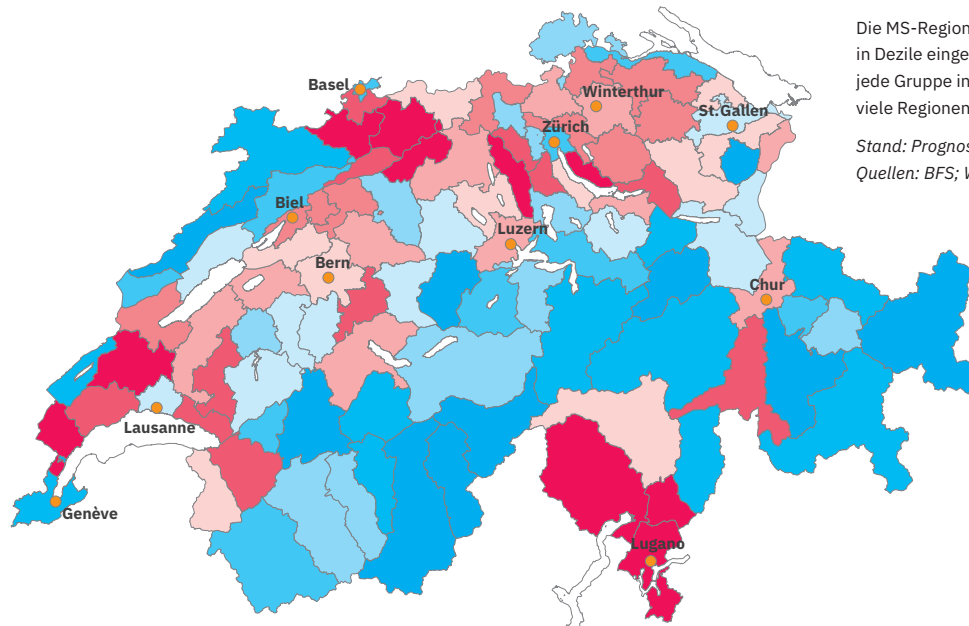
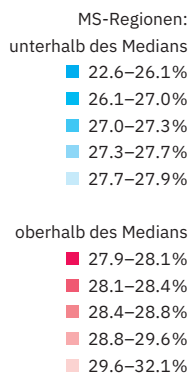
«Weiter suchen wir bei Wüest Partner aktuell in der Branche nach Wegen, neben ökologischen auch

soziale Aspekte mess- und sichtbar zu machen. Und auch hier haben die gemeinnützigen Wohnbauträger wertvolles Knowhow zu bieten.»

Andererseits sieht Bernhard Eicher einige Herausforderungen auf die Gemeinnützigen zukommen: Ein einheitliches Modell der Kostenmiete zu etablieren sei nicht einfach, den Nutzen eines sozial ausgerichteten Bauens und Wohnens auszuweisen ebenso. Schliesslich sieht er auch Hürden in der Kommunikation zwischen Gemeinnützigen und anderen Investoren, zwischen Banken und Behörden. «Man redet manchmal nicht dieselbe Sprache.»

* Verfügbares Einkommen: Bruttoeinkommen abzüglich Einkommenssteuern, Krankenkassenprämien sowie Sozialversicherungs- und Vorsorgebeiträge sowie Serafe-Gebühren. Wohnkosten beinhalten die Nettomiete, die Nebensowie private Stromkosten.

Abb. 1: Wohnkostenbelastung als Anteil des verfügbaren Einkommens nach MS-Regionen



Die MS-Regionen wurden in Dezile eingeteilt, sodass jede Gruppe in etwa gleich viele Regionen umfasst.

Stand: Prognose 2023.

Quellen: BFS; Wüest Partner

Kurzinterview mit Bernhard Eicher

Was zeichnet die Gemeinnützigen aus?

Sie haben an politischem Einfluss gewonnen und sind für uns eine relevante Investorengruppe. Und Sie verfügen über wertvolles Knowhow, das für andere Investorengruppen interessant ist.

Was meinen Sie damit konkret?

Die Gemeinnützigen entwickeln Neubauprojekte schon lange aus Nutzersicht und berücksichtigen hierbei auch soziale Aspekte. Diese Art zu entwickeln, wird auch für andere Investorengruppen interessant. Zudem erbringen die Gemeinnützigen den Beweis, dass neu gebaute Wohnungen nicht immer grösser und teurer werden müssen.

Welchen Risiken sind die Gemeinnützigen ausgesetzt?

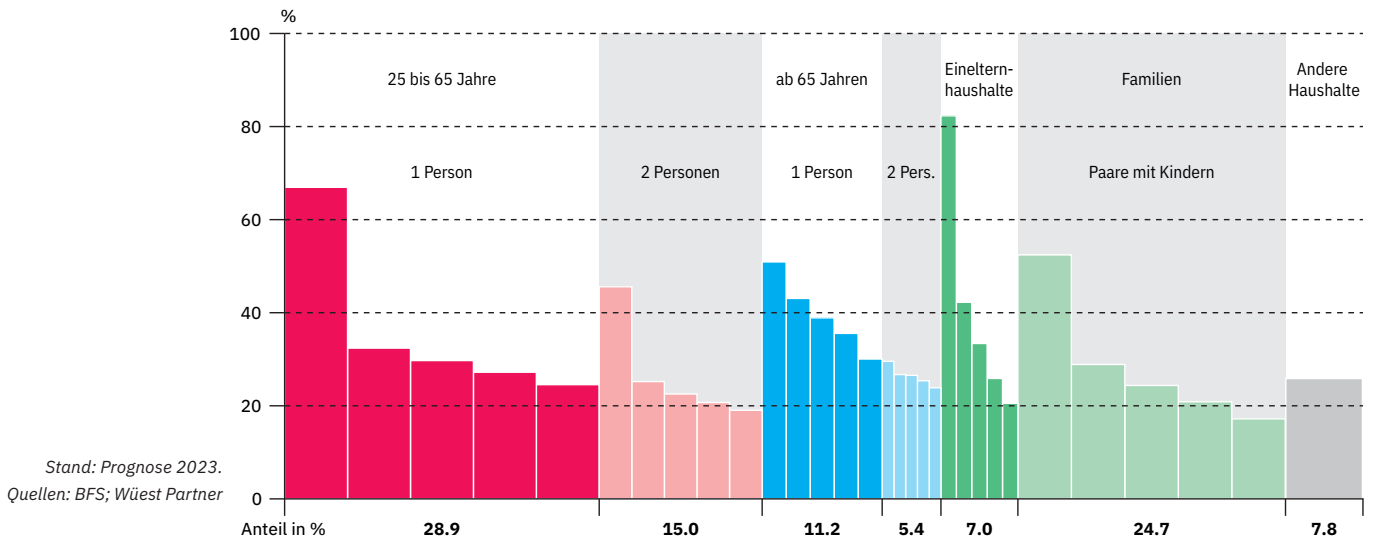
Mittelfristig werden die Gemeinnützigen nur weiterwachsen können, wenn sie Bestandesliegenschaften erwerben. Dann sind sie mit ganz anderen Fragen konfrontiert als beim Neubau: Etwa in der Beurteilung eines Angebots, in der Finanzierung bis hin zum Umgang mit der bestehenden Mieterschaft.

Abb. 2: Wohnkostenbelastung in Prozent des verfügbaren Einkommens

Jede Säule zeigt die Wohnkostenbelastung pro Einkommensquintil des jeweiligen Haushaltstyps. Von links nach rechts vom tiefsten Einkommensquintil (die 20% Haushalte mit dem tiefsten Einkommen) über die mittleren Einkommensquintile (20–40%, 40–60%, 60–80%) bis zum höchsten Einkommensquintil (die 20% Haushalte mit dem höchsten Einkommen). Die Höhe der Säulen entspricht dem Anteil der Wohnkosten am verfügbaren

Einkommen. Die Breite der Säulen verhält sich proportional zum Anteil des jeweiligen Haushaltstyps an allen Haushaltstypen.

In der Berechnung nicht berücksichtigt sind Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand wie Sozialhilfebeiträge oder Ergänzungsleistungen. Wohnkosten beinhalten die Nettomiete, die Neben- sowie private Stromkosten.



EGW stärkt die Direktion

Im Zuge der Nachfolgeregelung für den langjährigen Direktor Guido Gervasoni hat die EGW eine eigene Geschäftsstelle eingerichtet. Sie ist seit Anfang Jahr unter der Leitung von Patrizia Obrist tätig. Ab 1. Februar 2024 erhält sie Unterstützung von einem neuen stellvertretenden Direktor.

Ab 1. Februar 2024 verstärkt Roland Weltsch die Direktion. «Mit seiner umfassenden Erfahrung in allen für uns relevanten Bereichen der Immobilienfinanzierung wird er das Team in der Gesuchsprüfung und in der Bewirtschaftung rasch tatkräftig unterstützen», ist Direktorin Patrizia Obrist überzeugt. «Mit Roland Weltsch ist die Stellvertretung gewährleistet und die Direktorin kann sich neben der Leitung der Geschäftsstelle auf wichtige anstehende Projekte konzentrieren», unterstreicht Präsident Ernst Hauri die Vorteile der personellen

Erweiterung. Roland Weltsch wird vorerst mit einem Vollzeitpensum einsteigen und dieses ab 2025 auf 80 Prozent reduzieren.

Die Geschäftsstelle im Porträt (Bild S. 4)

1 Patrizia Obrist, Direktorin, lernte die EGW während ihrer langjährigen Tätigkeit in der Abteilung Kapitalmarkt der ZKB kennen. Die gelernte Bankkauffrau und Betriebsökonomin arbeitet seit 2018 für die EGW, seit 2021 als stellvertretende Direktorin und seit Januar 2023 als Direktorin.

2 Roland Weltsch, stellvertretender Direktor, (nicht auf dem Foto abgebildet) startet im Februar 2024 bei der EGW. Der Betriebsökonom bringt aus seiner langjährigen Tätigkeit bei der Neuen Aargauer Bank und später Credit Suisse Knowhow in Finanzierungsberatung, Kreditanalyse und -abwicklung sowie Immobilienbewertungen mit.

In der Geschäftsstelle trägt die Expertise jeder Person zur Teamleistung bei.

3 Pius Heule bringt als Sachbearbeiter Rechnungswesen eine langjährige Expertise im Finanz- und Rechnungswesen mit. Er arbeitet seit 2016 für die EGW und ist dank seinem grossen Engagement in sämtlichen Geschäftsfeldern flexibel einsetzbar. Seine Spezialgebiete sind Finanz- und Rechnungswesen sowie IT.

4 Anita Fry ist eine erfahrene Assistentin der Geschäftsleitung und seit 2021 für die EGW tätig. Sie führt das Sekretariat sowie den Rating-Prozess. Derzeit absolviert sie ein berufsbegleitendes Studium zur Bauingenieurin.

5 Marina Plüss war als Betriebsökonomin jahrelang in der Projektleitung bedeutender Non-Profit-Organisationen aktiv und ist seit 2021 Teil des Teams. Sie koordiniert den Prozess der Objektkontrollen und prüft Gesuche sowie Liegenschaften. *(Fremdsprachen: F/I)*

6 Eliane Kunemann arbeitete lange in der analytischen Entwicklung im Pharma-Bereich und stiess 2023 zum Team. Ihre Hauptaufgaben sind die Gesuchsprüfung und die periodische Prüfung der Liegenschaften. Zusätzlich unterstützt sie im Finanz- und Rechnungswesen. *(Fremdsprache: F)*

7 Stefanie Aravena ist Betriebsökonomin mit Fachrichtung Finance & Banking mit langjähriger Erfahrung in der Anlageberatung. Seit 2023 ist sie bei der EGW in der Gesuchsprüfung und der periodischen Prüfung der Liegenschaften tätig. Zudem unterstützt sie die Direktion bei der Mittelaufnahme und der Abwicklung von Emissionen und Ausleihungen.



Hohes Emissionsvolumen im 2023

Am 31. Oktober war die EGW mit der Serie 70 zum dritten Mal im laufenden Geschäftsjahr erfolgreich am Kapitalmarkt präsent. Sie konnte in einem anspruchsvollen Marktumfeld eine neue Anleihe mit einer Laufzeit von 17 Jahren und 5 Monaten emittieren. Die All-in-costs für die neue Serie mit einem Volumen von

CHF 105,7 Mio. betragen 1,739%. An der Anleihe beteiligten sich 25 Wohnbauträger mit insgesamt 33 Quoten. Mit den zwei bereits im ersten Semester dieses Jahres lancierten Emissionen hat die EGW im 2023 insgesamt CHF 296,2 Mio. am Kapitalmarkt aufgenommen. Die nächste Fälligkeit einer EGW-Anleihe steht mit der Serie 49 erst am 24.09.2024 an. Bis dahin richtet sich der Anleihekalender in erster Linie nach den Kreditgesuchen der Mitglieder.

Impressum:

Herausgeber: Emissionszentrale EGW
Redaktion: diktum.ch, Jennifer Singer
Layout/Grafik: Salted GmbH
Druck: Brogle Druck