



Die Visualisierung des Siegerprojekts (Stereo Architektur) der Walke-Überbauung.

Foto: zVg

«DIE UNSICHERHEIT IST SPÜRBAR»

Lukas Gruntz von der Genossenschaft Gewona Nord-West und Dominic Thoma vom Jurablick sind bei Neubauprojekten engagiert. Die Planungsunsicherheit macht ihnen zu schaffen. Auch bei bestehenden Wohnhäusern stellen sich viele Fragen wegen der unberechenbaren Teuerung.

Wie schwierig ist es im Moment, zu planen und zu bauen?

Dominic Thoma: Die grösste Frage ist die Kostensicherheit. Wir sind an einem Neubauprojekt. Zusammen mit der wgn bebauen wir das Baufeld 2.2 auf dem Volta-Areal. Dort ist die Unsicherheit: Was macht der Markt? Wenn man sieht, dass allein der Beton eine Teuerung von 20 Prozent erfahren hat, ist das erschreckend, zumal der Baubeginn Mitte 2024 ist.

Wie genau könnt ihr budgetieren?

D. T.: Im Moment ist die Kostenschätzung bei plus minus zehn bis fünfzehn Prozent. Da wollen wir natür-

lich noch genauer werden, so dass wir wirklich eine Pauschale machen und sagen können: So und so viel kostet es.

Wenn man sieht, wie die öffentliche Hand immer wieder Projekte überzieht, klingen zehn Prozent doch noch harmlos.

Lukas Gruntz: Als Genossenschaft sind wir mit der Kostenmiete der Gemeinnützigkeit verpflichtet. Die Gewona, bei der ich Vorstandsmitglied bin, ist unter anderem beim Bauprojekt Zentrale Pratteln engagiert, das von der Logis Suisse initiiert wurde. Die ökonomische Unsicherheit ist im Moment spürbar, weil wir immer noch mit Kostenschätzungen unterwegs sind. Wir kennen den zukünftigen Markt nicht und befürchten eine weitere Teuerungszunahme. Wir rechnen von den Mieten her, haben also Zielwerte, die wir erreichen wollen. Die Lage in Pratteln ist weniger einfach wie in der Stadt, wo man beispielsweise mit dem Westfeld ein tolles, genossenschaftliches Wohnangebot hat,



«Immer gut ist es, andere Genossenschaften zu fragen, wie es bei ihnen läuft. Gegenseitiger Austausch ist wichtig.»

Dominic Thoma

das bestens funktioniert. Im Moment erreichen wir in Pratteln das Niveau einer Marktmiete. Das ist für einen Neubau zwar okay, aber eigentlich wollen wir als Genossenschaft günstiger sein. Doch die Entwicklung der Baukosten ist eher gegenteilig, ebenso die Zinsentwicklung. Das ist eine Herausforderung. In Sachen Ausbau haben wir schon sehr optimiert und vieles reduziert.

Was bedeutet optimieren?

L. G.: Wir machen schlichtere Oberflächenbeläge oder nehmen statt dem teurerem Eichenparkett einen Lino-leum-Boden. Da spart man Geld. Trotzdem denken wir immer noch in Lebenszyklen. Wir wollen hochwertige und langlebige Materialien verbauen. Billig darf es auf keine Fall sein.

Beim Areal Walkeweg steht das Siegerprojekt bereits fest. Was sind dort die Probleme?

L. G.: Wir wollten von Anfang an einen Holzbau. Auch hier sind die Kosten Thema. «Low Cost» heisst die Vorgabe des Bebauungsplans. Ich bin vom Standort beim Dreispitz sehr überzeugt.

Hat die Energiekrise auch Vorteile? Über Gas und Öl muss man schon mal nicht mehr nachdenken.

D. T.: Bei Neubauprojekten ist es sicher einfacher geworden. Aber bei bestehenden Häusern ist man immer noch abhängig, selbst wenn man an der Fernwärme angeschlossen ist. Diese ist ja um zwölf Prozent gestiegen und eine Alternative hat man dann nicht. So ist es bei unseren beiden Häusern der WG Jurablick. Hier kann man nur appellieren, weniger zu heizen. Um die Stromkosten zu senken, haben wir Bewegungsmelder eingerichtet. Die öffentlichen Räume haben wir auf 18 Grad minimiert und die Eingänge besser isoliert.

Wie ist das Echo der Mieterinnen und Mieter?

D. T.: Im Waschhaus ist die Stromrechnung bisher

gleich geblieben. Daher nehme ich an, die Leute waschen weniger oder füllen die Maschine besser.

L. G.: Bei der Gewona ist schon lange klar, dass wir vom Öl und Gas wegkommen wollen. Aber wir haben sehr unterschiedliche Bauten, von Altbau über Häuser aus der Nachkriegsmoderne bis zu Neubauten. Es ist nicht immer einfach, vom Bestehenden wegzukommen, es muss sinnvoll sein, damit man zum Beispiel eine Strangsanierung machen kann. Die Frage stellt sich immer: Was heisst es für die Mieten? Wenn wir eine grössere Sanierung machen wollen, was mitunter einen temporären Auszug bedeuten könnte, ist das sehr anspruchsvoll. Da braucht es Fingerspitzengefühl und eine gute Kommunikation.

Gibt es einen Plan, ganz vom Öl und Gas wegzukommen?

L. G.: Einen solch gross angelegten Plan gibt es nicht, jedoch wissen wir bei jeder Liegenschaft, was ungefähr wann drankommt. Ob wir es schaffen, bis 2030 bei netto Null zu sein, wird sich weisen. Wir müssen realistisch bleiben und schauen, was möglich ist.

Was wird bei Neubauten bevorzugt in Sachen Energie?

L. G.: In Pratteln gibt es Fernwärme. Diese ist zwar nicht CO₂-neutral, von den Anlagekosten her aber preisgünstig. Dort diskutieren wir, ob wir uns für die Fernwärme oder für einen Eisspeicher entscheiden sollen. Der Eisspeicher ist eine Low-Tech-Idee. In grösserem Masstab gibt es noch nicht viele solcher Projekte. Die Investitionskosten sind etwas teurer, aber wenn man diese auf den Lebenszyklus abwälzt, wird es ökonomisch interessant. Bei der Fernwärme ist man vom Lieferanten abhängig. Bei der Walke-Überbauung steht die Idee im Raum, Erdsonden mit Luftwasser-Wärmepumpen zu kombinieren. Das ist ein konventionelles System und schon an vielen Orten erprobt.

D. T.: Bei Volta 2.2 prüfen wir zwei Varianten. Die anderen Baufelder rund herum nutzen das Grundwasser. Wir klären ab, ob wir uns dort anhängen können. Die Alternative wäre Fernwärme. Aufs Dach kommt Photovoltaik für die Stromproduktion.

Gibt es bei der Photovoltaik keine Engpässe?

D. T.: Material ist vorhanden, gewisse Komponenten fehlen jedoch. Ich glaube, dass die Industrie hier stark das Sagen hat, was die Teuerung betrifft. Ein Beispiel:

Weshalb soll ein Backstein plötzlich 50 Prozent teurer sein aufgrund des Gaspreises, wenn dieser aber nur marginal gestiegen ist? Dadurch werden viele Projekte zurückgestellt, was mich gefährlich dünkt.

L. G.: Mit der Krise wird auch Geld verdient. Ein Stück weit ist das immer so und man ist dem ausgeliefert. Das Beispiel mit dem Backstein ist bezeichnend. Der Holzpreis sinkt eher wieder – weshalb ist unklar. Zumindest bin ich als planender Architekt zu weit weg, um zu verstehen, wann und weshalb sich die Preise so und so entwickeln.

D. T.: Vor einem Jahr, zu Beginn des Ukrainekriegs, hat sich der Stahlpreis verdoppelt. Nun flacht er wieder ab. Der Stahl müsste jetzt aber wieder teurer sein, da die Produktion viel Gas und elektrische Energie benötigt. Schon allein deswegen ist das merkwürdig. Das Fairste, was man machen kann, ist die Teuerung offenzulegen.

Bezieht man die Genossenschafterinnen und Genossenschafter eigentlich ein bei Energiefragen?

L. G.: Das kommt vor. An der Eptingerstrasse kam beispielsweise der Wunsch nach Photovoltaik auf. Wir haben dort zusammen mit Bewohnenden eine Arbeitsgruppe Energie gegründet, in der ich den Vorstand vertete. Wir finden es toll, wenn sich die Genossenschafter aktiv einbringen. Doch das Haus muss als Ganzes angeschaut werden, damit es Sinn macht, denn die Genossenschafter bezahlen letztlich alles mit ihrer Miete. Aber die Nachfragen nach ökologischeren Energielösungen nehmen zu.

D. T.: Die Frage ist, was in der Strasse vorhanden ist. Bei uns ist das nun einmal Fernwärme. Vor zehn Jahren erst haben wir die Dächer saniert, daher macht es keinen Sinn, diese schon wieder zu erneuern. Aber wir diskutieren laufend mit den Genossenschaffern. Unsere Häuser sind im Baurecht, das in 25 Jahren ausläuft. Tun wir nichts, verlieren wir sie – was keinen Sinn macht. Bei Volta 2.2 ist es vorgegeben, dass die Energiegewinnung aufs Dach kommt.

Es wäre eine Chance, als Genossenschaft eine Vorreiterrolle zu übernehmen, oder nicht?

L. G.: Das können oder sollen wir, jedoch haben wir mit unserem Anspruch auf preisgünstiges Wohnen manchmal einen Zielkonflikt. Sicher tragen wir eine ökologische Verantwortung, aber genossenschaftliches Bauen ist eine Frage der Angemessenheit, die



«Wir tragen ökologische Verantwortung. Aber genossenschaftliches Bauen ist auch eine Frage der Angemessenheit.»

Lukas Gruntz

Foto: zvg

Kosten-Nutzen-Rechnung muss stimmen. Grosse technische Experimente haben für mich nicht erste Priorität. Dennoch wollen wir innovativ sein: Der Eispeicher als Energieträger in Pratteln ist sicher spannend. Daraus sollten wir etwas lernen. Eine andere Sache ist der Holzbau, den es in Basel-Stadt bei grösseren Überbauungen noch wenig gibt. Da können wir mit Walke genossenschaftliche Vorreiter sein.

Und das Modell, auf eine Heizung zu verzichten?

D. T.: Ich durfte mit meiner Firma das bekannte 2226-Haus in der Erlenmatt bauen, das ohne Heizung auskommt. Das ist sicher eine gute Sache. Mit einer 84 Zentimeter dicken Wand verliert man jedoch viel an Volumen. Der Ausbaustandard ist dort gering. Die Künstler- und Wohnateliers passen dort jedoch ins Umfeld. Aber wenn einer Familie eine Waschmaschine in der Wohnung wichtig ist, lässt sich das Modell nicht einfach adaptieren.

L. G.: Das ist es ein spannendes Beispiel. Die Co-opérative d'Ateliers hat da eine Vorreiterrolle in einer Nische gefunden. Am Walkeweg diskutieren wir auch, Rohwohnungen mit minimalster KÜcheneinheit anzubieten. Gewisse Standards kann man durchaus hinterfragen, denn in der Schweiz haben wir einen hohen Ausbaulevel. Dann stellt sich auch noch die Frage, wie gross die Wohnfläche überhaupt sein soll. Oder ob beispielsweise das Treppenhaus beheizt sein muss. Bei Walke untersucht ein Wettbewerbsprojekt das Zwiebelprinzip: Der Kern innen ist beheizt, die äusseren Schichten sind es nur indirekt. Das basel-städtische Energiegesetz bezieht sich vor allem auf die Gebäudehüllen und Fassaden, alles was im Haus drin ist, ist noch kaum berücksichtigt. Hier gibt es Potential für neue Lösungen.

Wie sieht es aus mit Nachtragskrediten? Kann man damit einfach vor die Genossenschafter treten?

D.T.: Bei uns haben grössere Investitionen mit Planung und Kostensicherheit zu tun. Was die Genossenschaft hat, kann sie ausgeben. Vielleicht muss man sich für die Planung mehr Zeit nehmen. Dazu gehören gute Unternehmer an Bord. Die Bewohnerinnen und Bewohner wollen wissen, wie hoch die monatliche Miete sein wird.

Was sollen Genossenschafter tun, wenn sie mit einem Nachtragskredit nicht einverstanden sind. Den Vorstand zum Teufel jagen?

D.T.: (Lacht) Finde dann mal neue Leute! Die Arbeit im Vorstand will ja niemand mehr machen. Du brauchst Spezialisten vom Bau, Architekten oder jemanden, der vom Elektrischen was versteht. Je mehr Leute mit Know-How im Vorstand sitzen, desto günstiger fährt man. Wir schauen, dass wir bei grösseren Umbauten keine externe Bauleitung brauchen, sondern lösen alles intern. Damit sparen wir regelmässig sehr viel Geld.

L.G.: Als grössere Genossenschaft arbeiten wir mit Unternehmern zusammen, die wir schon lange kennen. Sie arbeiten zu fairen Preisen. Wir nehmen sicher nicht einfach die günstigsten. Die Qualität ist für uns entscheidend. Das zahlt sich aus.

Was rät man Genossenschaften, deren Vorstand nicht mit Bauprofis besetzt ist?

D.T.: Wichtig ist, dass man mit Sanierungen nicht zu lange wartet. Am Schluss kommt immer mehr dazu und es wird immer teurer. Wir haben vor fünf Jahren kommuniziert, dass wir die Badezimmer neu machen. Kommunikation gehört zu unserem Masterplan.

L.G.: Ich hoffe, dass alle Genossenschaften eine Zustandsanalyse ihrer Liegenschaft haben und strategisch vorgehen, welches Paket für eine Sanierung wann in Frage kommt. Das Bauliche und das Finanzielle muss immer parallel angeschaut werden. In Basel-Stadt gibt es eine kostenlose Energieberatung vom Amt für Umwelt und Energie. Das ersetzt keine Zustandsanalyse, ist aber ein guter Anfang. Entscheidend finde ich auch, dass eine offene Kommunikation stattfindet.

D.T.: Wir optimieren uns so weit, dass wir frühzeitig Unternehmer hinzuziehen. Das ist nicht typisch beim Bauen. Normalerweise schreibt man etwas aus und der günstige Unternehmer erhält den Auftrag. Dann wird es im Nachhinein oftmals teuer. Wir wählten auch schon das Modell Open Book. Man legt das Kostendach offen hin. Niemand scheffelt dann mehr Geld, alle halten das Budget ein, weil die Kosten ja offen daliegen. Es ist dann ein gemeinsames Projekt, an dem sich etwas verdienen lässt. Die Unternehmer sind sozusagen Partner. Immer gut ist es auch, andere Genossenschaften zu fragen, wie es bei ihnen läuft. Gegenseitiger Austausch ist wichtig.

L.G.: Danke für den Tipp! Das Modell Open Book klingt interessant. Es ist so: Gegenseitiger Austausch halte ich für entscheidend. Vielleicht geschieht das noch zu wenig. Wir können voneinander lernen. Denn wir alle setzen uns mit ähnlichen Fragen auseinander.

Die Fragen stellte Claudia Kocher.

Tipps zum Thema

Projektentwicklungsberatung für Liegenschaften in Basel-Stadt:

- > CHF 3'500.– pro Genossenschaft/Jahr/Projekt
- > [Information](#)
- > Liegenschaftsstrategie: [Andreas Herbster](#)

Finanzcheck WBG Schweiz:

- > [Mehr lesen](#)

Liegenschaftscheck:

- > [Fragen Sie einfach mal beim Regionalverband Zürich an.](#)

- > Einige Fördermitglieder bieten [Portfolioanalysen an.](#)
- > [Mehr lesen im Blickpunkt \(Regionalverband Zürich\)](#)

Eisspeicher:

- > [Information](#) (hausinfo)

Gerne beraten wir Sie:

wohnbaugenossenschaften nordwestschweiz
regionalverband von wohnbaugenossenschaften schweiz
Viaduktstrasse 12 | 4051 Basel | Tel. 061 321 71 07
info@wbg-nordwestschweiz.ch
www.wbg-nordwestschweiz.ch