



*Daniel Gelzer, Miets-
häuser Syndikat und
Sarah Oneta, neu
ebenfalls Mietshäuser
Syndikat.*

EINE SOZIALE LÖSUNG FÜR ALLE BETEILIGTEN

Der Hausbesitzer der Vogesenstrasse 118 im Basler St. Johann-Quartier will das Haus verkaufen – und informiert die Mieterinnen und Mieter erst, als es bereits zum Verkauf ausgeschrieben ist. Dank dem Einsatz der Mietenden und dem Mietshäuser Syndikat konnte das Haus «gerettet» werden.

Frau Oneta, Sie sind einst als Mieterin in die Vogesenstrasse 118 eingezogen. Jetzt sind Sie Genossenschaftlerin und sogar noch Vorstandsmitglied. Wie kam es dazu?

Sarah Oneta: Anfang dieses Jahres hat sich unser Hausbesitzer entschieden, im Hinblick auf seine Pensionierung das Haus zu verkaufen. Erst Anfang März hat er uns darüber informiert. Da gab es schon Besichtigungen für die Kaufinteressenten.

Das muss ein Schock gewesen sein.

S.O.: Ja, bei uns allen im Haus. Wir sassen schnell zusammen und machten uns Gedanken, wie es weitergehen könnte. Wir wussten von anderen Häusern

im Quartier, dass viele nach einem Verkauf sehr schön saniert, aber dann auch viel teurer vermietet werden.

Hatten Sie vorher schon Kontakt untereinander?

S.O.: Da wir ja nur fünf Parteien sind, kannten wir uns. Aber das Zusammenleben war nicht sehr eng.

Wie gingen Sie weiter vor?

S.O.: Die Idee einer Genossenschaft kam rasch auf den Tisch. Wir erzählten dies dem Hausbesitzer. Ganz am Anfang überlegten wir uns sogar, eine eigene Genossenschaft zu gründen. Aber wir haben gemerkt, dass der Hausbesitzer das Haus schnell verkaufen möchte. Zeitlich hätte das gar nicht gereicht. Deshalb nahmen wir mit dem Mietshäuser Syndikat Kontakt auf, das mir ein Freund empfohlen hatte.

Wie reagierte der Hausbesitzer auf Ihre Überlegungen?

S.O.: Er war grundsätzlich offen und war bereit, das Angebot anzuschauen. Aber er sagte auch, die Besichtigungen liefen weiter, weil er es eilig hatte, das



Vorder- und Rückseite der Vogesenstrasse 118.

Haus zu verkaufen. Das setzte uns stark unter Druck. Wir waren von Anfang an im Hintertreffen, weil wir von seinem Vorhaben zu spät wussten und bereits erste Kaufinteressenten da waren. Wir kamen sehr spät in den Prozess rein.

Es gab also bereits Besichtigungen?

S.O.: Ja, es gab eine Person, die das Haus kaufen wollte und eine Kaufofferte einreichte.

Habt ihr da noch daran geglaubt, dass das Los zu euren Gunsten entschieden wird?

S.O.: Während zweier Monate war es ein Auf und Ab. Es gab Momente, da dachten wir: Das bringt alles nichts. Trotzdem haben wir immer wieder daran geglaubt und uns gesagt, dass wir alles versuchen müssen.

Herr Gelzer, was hat das Mietshäuser Syndikat unternommen?

Daniel Gelzer: Zuerst erhielt ich die Information, das Haus werde für mindestens 2,2 Millionen verkauft. Da sagte ich: Das ist zu teuer. Das hätte eine Mietzinserhöhung von 20 Prozent bedeutet. Wir dachten das Schlimmste, nämlich dass das Haus in einer zweiten Runde dem Meistbietenden verkauft werde. Trotzdem schrieben wir mit den Mieterinnen und Mietern einen Brief, dass sie das Haus zusammen mit uns übernehmen wollten. Wir seien eine erfahrene Genos-

senschaft und hätten die Möglichkeit, das Haus zu finanzieren. Einen spekulativen Preis könnten wir nicht bezahlen, aber einen, der einer Immobilienschätzung entspräche. Ausserdem könnten wir ihnen anbieten, dass wir ihnen garantieren können, das Haus so zu erhalten, wie es heute da steht und garantieren, dass es nicht verkauft und in Eigentumswohnungen umgewandelt wird. Das war ein wichtiger Punkt.

Weshalb?

D.G.: Die Eigentümerinnen sind zwei Schwestern. Deren Vater hatte das Haus 1941 gekauft. Sie hatten also ein emotionales Verhältnis zum Haus. Es war ihnen nicht ganz egal, in was für Hände es geraten würde. Aber zuerst hatte ich ein ganz schlechtes Gefühl. Ich erinnere mich, dass wir nach Sarahs Kontaktaufnahme eine Vorstandssitzung hatten und ich den anderen erzählte: Ja, die Vogesenstrasse 118, das wird wahrscheinlich nichts. Aber dann schrieben wir diesen Brief. Erzähl Du weiter, Sarah.

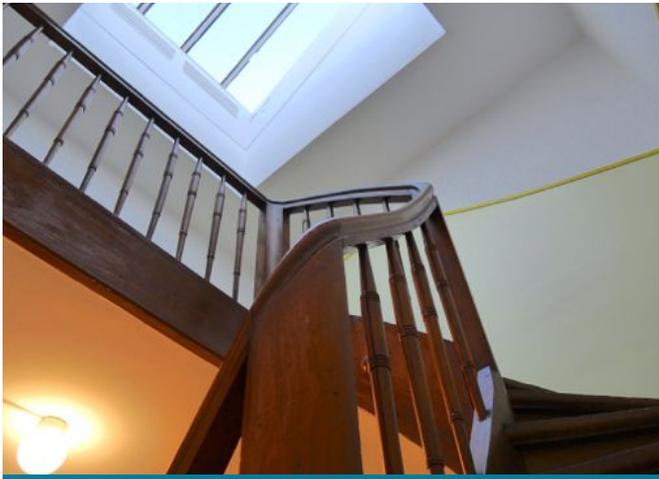
S.O.: Anfang Mai luden wir den Hausbesitzer, also den Ehemann einer der beiden Schwestern, an eine Sitzung zu uns ein, zusammen mit dem Mietshäuser Syndikat. Wir legten ihm noch einmal dar, weshalb es uns so wichtig ist, hier bleiben zu können. Wir haben Bewohner, die schon sehr lange hier wohnen. An diesem Treffen kippte es und er zeigte sich offen für unseren Vorschlag.

D.G.: Der Hausbesitzer ist Immobilienhändler, er kannte das Business, er wusste auch, wie Genossenschaften funktionieren. Im weiteren Gespräch sagte ich ihm, dass der Preis für uns zu hoch sei. Seine Frau und er fanden dann, dass sie für eine Genossenschaft einen vernünftigen Preis bieten würden. Trotzdem war es eine Herausforderung, die Finanzierung abzuklären und das Eigenkapital zu organisieren. Bei knapp zwei Millionen, die wir dann zahlen mussten, braucht es über 20 Prozent Eigenkapital, also zwischen 400-500'000 Franken. Das in nützlich-



«Trotzdem haben wir immer wieder daran geglaubt und uns gesagt, dass wir alles versuchen müssen.»

Sarah Oneta



Das gesamte Haus ist sehr gut unterhalten.

cher Zeit aus den Ressourcen der Bewohnenden zu organisieren, war nicht einfach.

Wie ist es gelungen?

S.O.: Niemand von uns hatte viel Geld auf der Seite. Zuerst wollten wir Stiftungen anfragen, aber für das reichte die Zeit nicht, denn der Hausbesitzer beharrte auf seinem Terminplan. Schliesslich haben wir Privatpersonen aus unserem Umfeld nach Darlehen angefragt. Dennoch reichte es nicht. Die Wende kam, als uns auch der Hausbesitzer ein Käuferdarlehen anbot. Damit konnten wir die noch fehlende Summe überbrücken.

Der Kauf der Vogenstrasse 118 war also anspruchsvoll für das Mietshäuser Syndikat?

D.G.: Für die Hausgemeinschaft war es anspruchsvoll, das Geld zu organisieren. Für uns war es anspruchsvoll, in kurzer Zeit von den Banken Kredit zu erhalten. Wir sind ja eine kleine Genossenschaft mit sechs Häusern, da sind die Banken ein wenig vorsichtig. Wir mussten sehr viel abklären. Innerhalb von zwei Monaten einen solchen Kauf abzuwickeln, ist schon sehr sportlich.

Frau Oneta, Sie hätten sich ja von Anfang an eine grössere Genossenschaft wenden können, die mehr finanzielle Mittel gehabt hätte.

S.O.: Wir fühlten uns von Anfang an sehr gut beraten und unterstützt vom Mietshäuser Syndikat. Dass es nicht einfach werden würde, war uns allen klar. Doch wir sagten uns, wenn wir jemanden haben, der das mit uns anschaut, dann ziehen wir das mit denen durch.

D.G.: Es gibt nicht sehr viele Genossenschaften, die Altbauhäuser kaufen. Mit uns sind es vier in Basel, die das machen. Es braucht eine gewisse Erfahrung. Wir haben bei uns im Vorstand zwei Architekten, sie haben das Haus vom Baulichen her angeschaut. Die Vogesenstrasse 118 ist hervorragend unterhalten. Aber so etwas weiss man erst, wenn man es sich anschaut. Man kann sich nicht nur auf den Immobilienprospekt des Verkäufers verlassen.

Sie hätten dieses Haus also nicht um jeden Preis gekauft?

D.G.: Wäre der Verkaufspreis 10-15 Prozent höher gewesen, hätten wir es nicht gekauft. Wir schauen sehr genau, dass die Mieten zahlbar bleiben. Die Mieten sollen Unterhalt und Renovationen für die nächsten zehn Jahre beinhalten. In diesem Haus wird es sinnvoll sein, dass in den nächsten zehn Jahren das Dach neu gedeckt und isoliert wird, was 50-80'000 Franken kostet. Mit dem Unterhaltsbudget sollte das ohne eine Mietzinserhöhung durchaus möglich sein.

Der Kauf dieses Hauses war demnach eine soziale Geschichte. Ihr habt an das Gewissen der Hausbesitzer appelliert.

D.G.: Auf der einen Seite ja. Andererseits zahlten wir einen anständigen Preis, der etwas über dem Schätzungspreis liegt. Wir sagen grundsätzlich: Wir zahlen zwischen dem Verkehrs- und dem Marktwert. Aber nicht den spekulativen Wert. Das Haus wurde 1941 für 250'000 Franken gekauft!

Wie fühlt es sich an als Genossenschafter?

S.O.: Da ich in Zürich lange in einer Genossenschaft



Daniel Gelzer und Sarah Oneta.



«Diese Geschichte ist ein gutes Beispiel der sozialen Nachlassplanung. So sollte es öfters sein.»

Daniel Gelzer

gewohnt habe, weiss ich, was das heisst. Für mich ist es keine grosse Umstellung. Neu ist, dass wir das Haus nun selber verwalten.

Das braucht mehr Zeit und man hat mehr Verantwortung.

S.O.: Ja, wir haben regelmässige Sitzungen im Haus. Wir machen nun den Garten und das Treppenhaus selber. Wenn Handwerker kommen, muss jemand da sein. Ausserdem bin ich nun noch im Vorstand des Mietshäuser Syndikats.

Das ist für Sie ja sehr praktisch, Herr Gelzer, wenn sich die neuen Mitglieder gleich so engagieren. Ist Ihre Genossenschaft sehr am Wachsen interessiert?

D.G.: Ja, wir wollen wachsen. Aber nicht um jeden Preis. Uns ist es wichtig, dass die Häuser gut selbst verwaltet sind. Je selbstverwalteter, desto mehr kön-

nen wir wachsen, da wir uns um neue Projekte kümmern können. Wie sich das im Voraus entwickelt, weiss man allerdings nie. Übrigens hat der vorherige Hausbesitzer der Vogesenstrasse uns gesagt, er freue sich sehr, dereinst das Haus auf unserer Webseite zu sehen. Er scheint mit dieser Lösung zufrieden zu sein.

Da fragt man sich schon, weshalb er nicht von Anfang an das Gespräch mit den Mietern oder einer Genossenschaft gesucht hat.

S.O.: Ich glaube, er hat einfach nicht daran gedacht. Er war später ja offen für unser Anliegen.

D.G.: Diese Geschichte ist ein gutes Beispiel der sozialen Nachlassplanung. So sollte es öfters sein.

Einfach nicht so hektisch.

D.G.: Klar. Aber manchmal muss es schnell gehen. Wir haben in unserem Slogan verschiedene Schlagworte. Eines davon lautet: Sozial. Der ältere Mann im Haus hätte es schwierig, auf dem Wohnungsmarkt eine neue Wohnung zu finden. Es ist selbstverständlich, dass wir alles versuchen, jemanden in der Genossenschaft zu halten. Mit einem Solidardarlehen kann man beispielsweise die fehlenden Anteilsscheine kompensieren. Es findet sich immer ein Weg.

Die Fragen stellte Claudia Kocher.

Soziale Nachlassplanung: Kontakt und Infos

Das Mietshäuser Syndikat bietet individuelle Beratungen für Hausbesitzer/innen, aber auch für Hausbewohner/innen, die die genossenschaftliche Idee unterstützen wollen oder Teil davon werden möchten. Ebenso veranstaltet das Mietshäuser Syndikat regelmässig Plattform Sitzungen, an denen man sich über mögliche Vorgehen informieren kann.

Genossenschaft Mietshäuser Syndikat Basel
c/o Interprofessionelle Gewerkschaft der ArbeiterInnen IGA, Oetlingerstrasse 74,
4057 Basel
kontakt@mietshaeusersyndikat.ch
www.mietshaeusersyndikat.ch

Soziale Nachlassplanung ist auch ein grosses Anliegen von Wohnbaugenossenschaften Nordwestschweiz. Ausführliche Informationen dazu finden Sie auf <https://hauskauf-wbg-nordwestschweiz.ch> Möchten Sie Ihr Haus bei einem Verkauf in guten Händen wissen? Oder wohnen Sie in einem Haus, das verkauft werden soll? Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie in jedem Fall.

Wohnbaugenossenschaften Nordwestschweiz
Geschäftsstelle, Viaduktstrasse 12, 4051 Basel
Tel. 061 321 71 07
info@wbg-nordwestschweiz.ch
www.wbg-nordwestschweiz.ch