

GRÜNER GROSSANGRIFF AUF IMMOBILIENBESITZENDE
UND MIETER:INNEN

Solar-Initiative: bei Altbauten wenig sinnvoll bis unmöglich

Mit grossem Medienhohlräumen lancierten die Grünen ihr wichtigstes Wahlkampfinstrument, die «Solar-Initiative». Einmal angenommen, würde sie Immobilienbesitzer zur Installation von Dach-Solar-Anlagen im Express-Verfahren zwingen. Was diese Vorlage wirklich bedeutet.

Es handelt sich bei der Solar-Initiative der Grünen Schweiz vom Juni um ein nicht zu Ende gedachtes Wahlkampf-Instrument für die nationalen Wahlen vom 22. Oktober, und sie ist noch nicht zustande gekommen. Aber: sie könnte. Über diesen Fall und die Folgen einer allfälligen Annahme haben wir mit Hans Bättig, er ist Sekretär des HEV Kanton Bern, gesprochen.

Die Initiative beruft sich auf eine Umfrage der sog. SES Energiestiftung, eine den Grünen und der Solartech-Branche sehr nahe stehenden linken Organisation. In ihrer Brechstangen-Radikalität zeugt die Initiative von einer überhasteten Planung. So gesehen ist sie sehr unschweizerisch und im Normalfall eigentlich zum Scheitern verurteilt. Oder doch nicht?

Herr Bättig, hat die Solar-Initiative Chancen?

Seit der Zweitwohnungsinitiative, welche das Stimmvolk 2012 unerwartet mit 50,6% und in 12½ Kantonen ganz knapp angenommen hat, wissen wir, dass alles, was ideologisch dem Zeitgeist angepasst verpackt wird, Chancen hat – vor allem wenn die Umsetzung erst Jahre später stattfinden soll. Später kommen die Befürworter solcher Vorlagen aber auf die Welt.

Übrigens: Die Berner Grünen haben eine identische Initiative eingereicht und schon macht nun die Regierung einen leicht abgespeckten Gegenvorschlag.

Die Initiative verlangt auch bei Altbauten die Installation der teuren Dachpaneele – bei Sanierungen sofort und beim Rest innert 15 Jahren. Ist das das Problem?

Eines von vielen. Die Ruckzuck-Frist ist etwa so illusorisch wie «Netto-Null» und erinnert an die Anbauschlacht im 2. Weltkrieg: aus heutiger Sicht realitätsfern und viel zu kostspielig. Aber so ist der Zeitgeist, viele sagen zunächst Ja und denken, wenn es soweit ist, schauen wir dann weiter. Eine gefährliche Haltung. Ich habe nichts gegen die Solarenergie. Bei Neubauten wird das ja auch gemacht, weil der Mehraufwand einigermassen über-

schaubar ist. Bei Altbauten ist es viel teurer, komplizierter und technisch wie rechtlich teils unmöglich. Nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch sinnvoll. Am Schluss bleibt aufwändige Bürokratie.

Können Sie ein Beispiel geben?

Gern. Der Teufel steckt im Detail. Nehmen wir die vielen Vorgaben in den rund 350 Baureglementen im Kanton: Zwingende Begrünung von Dachflächen, Denkmal- und Ortsbildschutz, Baumschutz usw. Oder das Problem der Verschattung, etwa durch Bäume oder einen Kamin. Der Schattenwurf reduziert die Leistung des ganzen Systems auf diejenige im Schattenbereich, also lässt man die Panels dort besser weg. Darum ist der «Erntetrug» in der Realität gerade mal halb so hoch, wie die vollmundig prog-

«Solar-Initiative erinnert an die Anbauschlacht im 2. Weltkrieg.»

Hans Bättig

nostizierten 67 Milliarden kWh – das zeigt just dieser Tage eine, notabene solarfreundliche, Studie. Auch das ist noch optimistisch. Vorlagen wie die Solar-Initiative schreien geradezu nach Ausnahmeregelungen. Grüne Politik ist weniger Physik als Metaphysik.

Nun gut, das sind doch wohl eher Ausnahmen.

Zu viele, als dass das Gesetz praxistauglich wäre. Zudem bewirkt die Initiative das Gegenteil dessen, was Grüne und die SP sonst fordern. Die Solar-Initiative ist unsozial und geradezu verantwortungslos.

Es geht also ums Geld?

Die Solar-Initiative ist ein Raubzug auf die Portemonnaies aller «Wohnenden», d. h. Mieter:innen, Eigenheimbesitzer und Stockwerkeigentümer. Einerseits beklagt man steigende Wohnkosten, andererseits lanciert man Initiativen, welche den Mietzins zusätzlich steigern bzw. die aktuell an allen Fronten schmerzhafteste Teuerung weiter anheizen.

Die Kosten für Dach-Solaranlagen können auf Mieten überwältigt werden?

Ja, sie sind wertvermehrend. Paradox ist, dass die Mieterschaft nicht



Hans Bättig kennt die realen Möglichkeiten der Solarenergie auf Schweizer Dächern und empfiehlt der Politik: Konzentriert euch auf Neubauten!
Foto: Daniel Zaugg

gezwungen werden kann, den grünen Strom auch zu kaufen. Auch das zeigt, wie unüberlegt die Vorlage ist. Darum vermeiden es die Grünen, von den Kosten dieser Mogelpackung zu sprechen.

Der energetische Umbau von Liegenschaften verschlingt regelmässig Unsummen und geht oft in die Hunderttausende. Bei älteren Gebäuden wird es extrem: Isolation, Fenster, Storkästen, Fassaden... und jetzt noch Solardächer. Solche Massnahmen lösen eine fatale Kosten-Kettenreaktion aus. Noch vor 3 Monaten hiess es «Klimaschutz ohne Zwang und Verbote». Jetzt präsentiert man Gutgläubigen die saftige Rechnung.

Würden die Banken bei der kurzfristigen Umsetzung der Solar-Initiative mitspielen?

(Lacht). Die PR-Abteilungen schon. Doch gegenüber reiferen Leuten kurz vor der Pensionierung redet man eher von Schuldenabbau, also der Reduktion der Hypotheken, als dass man für energetische Sanierungen eine Erhö-

hung gewährt. Alles aus dem eigenen Sack stemmen könnte nur eine Minderheit.

Trotzdem: «Solar» klingt sexy.

Das verneine ich nicht. Meine häufig gutbetuchten Bekannten schwärmen mit leuchtenden Augen von ihren ausgeklügelten Anlagen. Ich nenne es den «Märklin-Effekt». Nach den Kosten gefragt, werden sie dann wortkarg: Also ja, man dürfe natürlich nicht alles rechnen und so weiter. Der Durchschnittseigentümer oder -mieter kann sich das nicht leisten.

Es geht um den ideologischen Mix aus den Faktoren Zeit und Kosten. Die Solar-Initiative fällt diesbezüglich durch. Von den Konsequenzen für Mieterinnen und Mieter, etwa wegen den voraussehbaren Kündigungen, gar nicht zu reden.

Kündigungen?

Energetische Sanierungen bei älteren Mehrfamilienhäusern können im bewohnten Zustand praktisch nicht ausgeführt werden. Also wird gekün-

PERSÖNLICH

Hans Bättig, 71, ist Anwalt und seit 1984 Sekretär des Hauseigentümergebietes HEV des Kantons Bern. Er lebt in Bolligen.

dig, und die Mieterschaft muss sich auf dem ohnehin ausgetrockneten Markt eine neue Wohnung suchen. Ich erzähle Ihnen kein Geheimnis, dass Zügel viel kostet, und dass die neue Wohnung entweder viel kleiner oder viel teurer sein wird.

Eigentümern, die aus finanziellen Gründen nicht sanieren können, drohen die gleichen Folgen.

Was empfehlen Sie der Politik?

Eine Konzentration auf Neubauten. Dort sind geringer Energieverbrauch und «Solar» bereits Standard. Man soll jene, die ohnehin schon unter der Teuerung leiden, nicht mit solchen Initiativen noch zusätzlich belasten.

Lahor Jakrlin

IMMO-MARKT



ELEKTRO-, TELEFON- UND EDV-INSTALLATIONEN

ROLF GERBER AG BERN
BERCHTOLDSTRASSE 37 | POSTFACH | 3001 BERN
TELEFON 031 307 76 76
INFO@ROLFGERBER.CH | ROLFGERBER.CH

IHR BERNER ELEKTRIKER

AUS VISION UND SEHNSUCHT ZUR HEIMELIGEN WIRKLICHKEIT

Gute Vorbereitung für mehr Vorfreude aufs Eigenheim Nordquartier



Stephan Ischi ist Hauseigentümer und kennt Vor- und Nachteile des Wohneigentums beruflich und aus eigener Erfahrung.

Foto: Daniel Zaugg

Bei viele unter uns kommt früher oder später der Augenblick, wo man sich ein Eigenheim wünscht – ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung. Das hat rationale, finanzielle und emotionale Gründe. Der Berner Finanz- und Anlageexperte Stephan Ischi zeigt im Gespräch den soliden Pfad zum Ziel – dem Leben in eigenen vier Wänden.

Wohneigentum bedeutet vieles: Aufwand in Form von Investitionen und langfristigen Verbindlichkeiten, und Gewinn durch mehr Gestaltungsfreiheit, Unabhängigkeit von Vermietern und Vermögensbildung. Um den Aufwand möglichst tief und den Gewinn möglichst hoch zu halten, sollte man sich von Anfang an im Klaren sein, was man wirklich will und braucht, und was effektiv möglich ist. Dabei geht es nicht allein ums Geld, sondern um Gewissheit in der mittel- bis längerfristigen Lebensplanung.

Ab wann wird die Planung des Erwerbs von Wohneigentum wirklich interessant?

Stephan Ischi: Eine Voraussetzung ist natürlich die Sesshaftigkeit. Wer noch viele Berufs- oder Ausbildungsaufenthalte im Ausland oder ausgedehnte Weltreisen plant, setzt andere Prioritäten, als jemand, der «angekom-

men» ist und in Sachen Wohnen nach Optimierungen sucht. Wer vom Mieten zum Besitzen wechseln will, aus Komfort- oder finanziellen Motiven, beginnt am besten mit einer seriösen Vorabklärung.

Welches sind die wichtigsten Kriterien?

Auf der individuellen Ebene das Wo und Was? Wo ist geografisch der richtige Ort für mich oder meine Familie: für kurze Arbeitswege oder Schulwege der Kinder, für Einkaufsmöglichkeiten, Freizeit und anderes. In Bezug aufs Was: Haus oder Wohnung, die ideale Wohnfläche, das Umfeld und die Nachbarschaft spielen eine entscheidende Rolle. Man will die Lebenssituation ja insgesamt verbessern.

Sodann die Finanzen, die Budgetierung: Über welche Mittel verfüge ich, welches Eigenkapital kann ich aufbringen, und über welche Reserven verfüge ich dann noch.

Reserven?

Unbedingt! Wer Wohneigentum erwirbt und schon bei einer ersten unvorhergesehenen Ausgabe Probleme

bekommt oder, noch schlimmer, von Anfang an auf alles andere – Reisen, Hobbies, Kino oder auswärts essen – verzichten muss, wird sein Leben nicht verbessern. Deshalb ist das Budget zentral.



Mindestens 20 Prozent Eigenkapital sind notwendig.



Stephan Ischi

Welche Budgetposten sind zentral?

Es sind vier, alle von gleich hoher Bedeutung. Am gewichtigsten aber ist das Eigenkapital, welches mindestens 20% des Kaufpreises ausmachen muss, denn eine Kreditgeberin finanziert maximal 80%. Dabei muss präzisiert werden, dass die 80% auf dem Schätzwert der Kreditgeberin und nicht auf dem Kaufpreis berechnet werden. Ist der zu bezahlende Preis über dem Schätzwert, muss dieser «Überpreis» ebenfalls mit Eigenkapital bezahlt werden. Schliesslich

können die 20% zu je 10% aus dem genannten Eigenkapital und je nach Reglement als Vorbezug aus der Pensionskasse bezogen werden.

Dann die Amortisation: Der Gesetzgeber will, dass die 2. Hypothek bei selbstbewohntem Wohneigentum innerhalb von 15 Jahren oder bis zur Pensionierung abbezahlt – amortisiert – wird. Konkret ist hier die Reduktion der Hypothek von 80% auf zwei Drittel des Schätzwertes gemeint.

Oft ignoriert werden die Nebenkosten. Es ist ratsam, Geld für den laufenden und künftigen Unterhalt am Gebäude zurückzustellen. Dabei sind nicht nur Energiekosten sondern auch Sanierungen und Instandhaltung von Fenstern, Fassade, Dach etc., kleinere Reparaturen oder der Ersatz von Haushaltsgeräten wie die Waschmaschine gemeint. Nebenkosten bewegen sich erfahrungsgemäss um 1% des Anlagewertes. Je älter das Objekt, umso höher die Nebenkosten.

Schliesslich das Einkommen. Die Kreditgeberin prüft die langfristige Tragbarkeit genau. Dabei wird in der Regel mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 5% auf der mutmasslichen Hypothek plus Amortisation und Nebenkosten gerechnet. Der addierte Betrag darf dann nicht mehr als ein Drittel des Einkommens ausmachen. Der kalkulatorische Zinssatz von 5% scheint hoch, entspricht jedoch dem Durchschnitt der letzten 40 Jahre und gewährleistet so die längerfristige Tragbarkeit.

Worauf ist bei der Suche nach dem idealen Hypothekarmodell zu achten?

Die Hypothekarzinsen beeinflussen das Budget meist am stärksten.

Wer über Jahre lieber ein stabiles Budget möchte, ist mit Festhypotheken besser bedient. Diese kosten zwar etwas mehr, dafür besteht Gewissheit des zu bezahlenden Zinses über die Vertragsdauer.

Die Wissenschaft zeigt aber, dass die Wahl von kurzfristigen Hypotheken auf lange Frist günstiger ist. Gemeint ist die sog. SARON-Hypothek (Swiss Average Rate Over Night): Der Zinssatz orientiert sich eng am Leitzins der Schweizerischen Nationalbank und wird in der Regel quartalsweise angepasst. Der Zinssatz, welcher Hy-

PERSÖNLICH

Stephan Ischi, 51, ist ein auf der Bank ausgebildeter, selbständiger Finanz- und Anlageexperte. Vorstandsmitglied des Hauseigentümergeverbandes Bern und dort fürs Bankfachspezifische zuständig. Er lebt mit seiner Partnerin in eigenen vier Wänden im Berner Breitenrain.

pothekarnehmerinnen und -nehmer zahlen müssen, kann also alle drei Monate wechseln und, wie in diesem Jahr, sprunghaft ansteigen.

Für die Wahl des Modells entscheidet die individuelle Präferenz.

Gelten für Konkubinate die gleichen Hypothekregeln?

Grundsätzlich schon. Konkubinate bilden dabei eine Körperschaft, die «Miteigentümergeinschaft», welche beim Liegenschafts Kauf die Vertragspartnerin der Kreditgeberin ist.

Wie kommt man zu Offerten?

Wenn man das Budget umsichtig und realistisch erstellt hat, richtet man sich an Banken oder Versicherungen. Mindestens zwei oder drei Offerten sollte man einholen. Mein Augenmerk richtet sich jeweils auch auf die menschliche Komponente des Kreditberaters, denn es können auch schwierigere Zeiten kommen, in welchen es elementar ist, mit einem vertrauenswürdigen und fairen Berater/ Institut zusammenzuarbeiten.

Wohneigentum wird immer teurer. Man hört oft, in Zukunft würden sich nur noch Erben ein Eigenheim leisten können.

Tatsächlich wird es immer schwieriger, Wohneigentum zu erwerben. Verfügbarer Wohnraum wächst nicht im Gleichschritt mit der Nachfrage. Zudem wird Wohneigentum durch regulatorische und politische Ideen stetig verteuert. Ich meine aber, dass sich Menschen mit realistischen Zielen und hohem Mass an beruflichem Engagement auch in Zukunft eigene vier Wände leisten werden können.

Lahor Jakrlin

IMMO-MARKT

VELUX®

FÜR VELUX-DACHFENSTER SIND WIR IHRE PROFIS!

- Neueinbau • Service und Reparaturen
- Fensterersatz • Sonnen- und Heizschutz

Rufen sie uns an!
Ihre VELUX-Nummer: 031 934 20 20

IMMO PROFIS GmbH
Handwerker - Dienstleistungen

Waldheimstr. 15 3072 Ostermundigen
Tel: 031 934 20 20 www.immoprofis.ch

• SERVICESCHREINER • VELUX-PROFIS

SONNENSCHUTZ IST WICHTIG !

Vielfältige Auswahl von unterschiedlichen Sonnenstoren, Stoffdessins und Gestellfarben in allen Grössen
Gerne beraten wir Sie kostenlos bei Ihnen zuhause

TSCCHANZ
Sonnen- und Wetterschutz AG

Schweizer Sonnen- und Wetterschutz mit System

www.tschanz.ag

Alu-Fensterläden
Alu-Zargen
Rollläden
Sonnenstoren
Lamellenstoren

TSCCHANZ - Für jeden überzeugend
Urtenen-Schönbühl 031 926 62 62 Aarwangen 062 823 44 72 Faulensee 033 655 02 09