

GEMEINSAM MIETEN. GEMEINSAM WOHNEN.

Vertragsmodelle
für kollektives
Wohnen im Alter

ALLEESTRASSE 9





Inhalt

Zusammenfassung	4
Idee und Konzept: Geschäftsmietvertrag Co-Housing Allee 9	8
Exkurs 1: Globalmietvertrag Genossenschaft Zusammenhalt	13
Exkurs 2: Generalmietvertrag Co-Housing Wohnen Plus Basel	16
Realisierung und Finanzierung Erstvermietung Co-Housing Allee 9	23
Meilensteine	24
Fazit	28

Weitere Informationen zu dieser Dokumentation und der Förderung durch die Age-Stiftung finden Sie auf deren Website.



Diese Dokumentation beschreibt ein Förderprojekt der Age-Stiftung. Der Bericht ist integraler Bestandteil der Förderung.

Herausgeber:

Age-Stiftung, Zürich
www.age-stiftung.ch
Projekt ID: 1053

Konzept, Redaktion, Layout, Produktion:
diktum.ch, Zürich

Fotografie:

Lena Wiesli, diktum.ch, Zürich

Aussenaufnahmen:

Martina Salzmann, immofotografin.ch

Trägerschaft:

Verein Co-Housing Allee 9 Biel-Bienne

Kontakt:

Daniel Peter, Vereinspräsident
daniel@peter.sc, 079 632 99 48

Bildstrecke:



Ein Nachmittag im Leben der Hausgemeinschaft Co-Housing Allee 9, Donnerstag, 5. Februar 2026.



Kollektiv mieten statt besitzen

Immobilien sind ein extrem teures Gut in der Schweiz. Will sich eine Gruppe mit Wohnraum versorgen, bleibt oft nur die Hoffnung auf ein Baurecht, da sie sich den Erwerb eines Grundstücks oder eines Gebäudes nicht leisten kann. Doch Baurechte sind rar, und die Konkurrenz darum für Neulinge hart. Demgegenüber stellt die kollektive Miete eines Gebäudes oder eines Gebäudeteils ein überschaubares Risiko dar und bringt Vorteile für die kollektive Mieterschaft wie auch für den Vermieter. Lassen sich beide Parteien auf den Prozess ein, gilt es, einen fairen Mietvertrag auszuhandeln. Zwar ist auch dies kein Spaziergang, wie die drei Beispiele in dieser Dokumentation zeigen. Doch das Potenzial ist vorhanden, besonders für Alterswohnprojekte: Hier versammelt sich in der Gruppe viel Expertise und Erfahrungswissen, das mit einem üppigen Zeitbudget rasch Früchte tragen kann.



Förderung im richtigen Moment

Selbstbestimmtes, gemeinschaftliches Wohnen im Alter fällt nicht vom Himmel, es setzt in der Regel viel Initiative und einen sehr langen Atem voraus. In Biel ist es dem Verein Co-Housing Allee 9 gelungen, 19 Wohnungen inklusive Gemeinschaftsräumen zu mieten und innert kurzer Frist geeignete Mieter*innen zu finden.

In einem Bieler Verein sammeln sich Menschen, die im Alter nicht alleine wohnen möchten, sondern in einer freundschaftlichen, inklusiven Umgebung mit Gleichgesinnten. Die Gruppe unternimmt verschiedene Anläufe, doch die Langfristigkeit und Kostspieligkeit von Bauprojekten schreckt sie ab. Denn die Zeit läuft, jünger werden sie nicht.

So beschliesst die Gruppe, in ein Bauprojekt eines kommerziellen Immobilieninvestors einzusteigen und dort ein ganzes Treppenhaus mit

19 Wohnungen zu mieten. Plus Gemeinschaftsräumen, plus Gästewohnung. Sie schaffen es, noch Grundrissanpassungen einzubringen und einzelne Einheiten barrierefrei für die besonderen Bedürfnisse einzelner Bewohner*innen anzupassen.

In zeitweise zähen Verhandlungen, unterstützt von einem Rechtsanwalt, erreicht der Verein Co-Housing Allee 9 Biel-Bienne sein vordergründiges Ziel: Wohnraum für ein Co-Housing von etwa 25 Personen innert nützlicher Frist zu mieten. Er unterschreibt

einen Generalmietvertrag – und geht damit ins Risiko. Fast gleichzeitig bestätigt die Age-Stiftung ihre Förderung des Projekts und entlastet es damit.

Im Unterschied zu anderen kollektiven Wohnprojekten von älteren Menschen (Genossenschaft Zusammenhalt in Winterthur, S. 13, Verein Wohnen Plus Basel, S. 16) muss sich der Verein auf sehr konventionelle, kommerziell ausgerichtete Akteure der Immobilienwirtschaft einlassen. Das zeigt sich nicht zuletzt in den für Biel eher hohen Mietpreisen. Trotzdem gelang es dem Verein, 8 Wohnungen im Rahmen der Wohnkostenlimiten für Ergänzungsleistungen anzubieten. So wird die

gemeinschaftliche Wohnform an zentraler Lage nicht nur für gut situierte Menschen erschwinglich.

Die Lösung ist nicht perfekt, aber sie zeigt eine Perspektive auf für Gruppen, die mit wenig zeitlichem Vorlauf zu gemeinschaftlichem Wohnraum kommen wollen. Denn auch für die Immobilienbranche ist es attraktiv, ein oder zwei Dutzend Wohnungen aufs Mal zu vermieten – voraussichtlich auf längere Zeit, da die Gruppe ja die Untervermietungen selbst organisiert. Und preislich werden die Wohnungen dank der eingebauten Mietpreisbremse (Indexierung nach LIK) mit den Jahren immer attraktiver.



Drei kollektive Wohnprojekte im Vergleich

	Allee 9 Biel	Wohnen Plus Basel	Zusammenhalt Winterthur
Organisationsform Wohnen, Mieterschaft	Verein	Verein	(Betriebs-)Genossenschaft
Anzahl Wohnungen	19	22	83
Kapitalbedarf auf Seiten Mieterschaft	200 Fr./m ² Wohnfläche	2000 Fr. pro Zimmer (und pro Auto-Parkplatz)	500 Fr./m ² Wohnfläche
Vertragspartner Vermieter	Kommerzielles Immobilien- unternehmen, vertreten durch Verwaltung	Wohnbaugenossenschaft (Neugründung)	Institutioneller Anleger (Pensionskasse)
Grundeigentümer	Immobilienunternehmen	Öffentliche Hand, im Baurecht abgegeben	Institutioneller Anleger (Pensionskasse)
Vertragsform	Geschäftsmietvertrag	Generalmietvertrag	Globalmietvertrag
Verwaltungsform	Selbstverwaltung	Verwaltung teilweise ausgelagert	Verwaltung teilweise ausgelagert



Mitgliedertreffen des Wohnvereins Co-Housing Allee 9 im eigenen Gemeinschaftsraum:
Hier wird besprochen, was ansteht.



Die neue, geräumige Wohnung in der Allee 9 macht Freude, auch dank der grosszügigen Loggia; Bewohnerin Marlies Boss Vahekeni und ihr Ehemann Joao Vahekeni.

Ein Top-down-Mietvertrag

Während die Wohnungsmiete gesetzlich stark mit vorformulierten Vertragsformularen geregelt ist, sind die Abweichungen zum Standard bei einer Geschäftsmiete viel grösser. Für einen Wohnverein wie Co-Housing Allee 9, der seinerseits den Wohnraum ohne jeglichen geschäftlichen Zweck weitervermietet, kann das schwierig werden. Ein Erfahrungsbericht zur Genese und zum Resultat bei Co-Housing Allee 9.

Der Mietvertrag über 21 Wohnungen in der Überbauung Alleestrasse 9 umfasst 35 Seiten, zählt man alle Beilagen mit. Ohne diese sind es nur 17 Seiten. Eine überschaubare Grösse. Vertragspartner sind der Verein Co-Housing Allee 9 und eine Immobiliengesellschaft, die durch die «AS Immobilien AG» vertreten wird, einer Immobilienverwaltung im Raum Bern-Murten. Im Vertrag sind einerseits viele Punkte geregelt, die auch in einem konventionellen Wohnmietvertrag zur Sprache kommen. Andererseits finden sich darin Aspekte, die die spezifische Situation des Vereins als so genannte Generalmieter betreffen (siehe Grafik Seite 9). «Positiv ist auf jeden Fall, dass die Eigentümer das Vertrauen aufbrachten, in die Verhandlungen einzusteigen, und dass wir einen Vertrag rechtzeitig abschliessen konnten – für eine ungewöhnliche Form von Miete», sagt der Rechtsanwalt Mischa Kissling. Er hat den Verein bei den Verhandlungen mit der Immobilienverwaltung unterstützt. Ausserdem konnten sich die Parteien auf eine Handhabe mit

den Ausbauten der Mieterschaft einigen. Denn barrierefrei waren die Wohnungen nicht gänzlich; wo nötig, bestellte der Verein für seine Mitglieder entsprechende Ausbauten. Zusätzlich wurden bei kleineren Wohnungen Anpassungen am Grundriss vorgenommen. Die Mietausbauten kosteten den Verein ca. 200'000 Franken. Der Bauherr gewährte dem Verein in diesem Umfang ein Darlehen, das dieser verzinst und abbezahlen hat.

Herausfordernder Prozess

Der Hauptmietvertrag ist das Resultat einer schwierigen Verhandlung. Denn Initiant Daniel Peter hatte sich kündigt gemacht und im Beispiel von wohnen&mehr/Wohnen Plus Basel eine gute, juristisch einwandfreie und auf das spezielle Mietmodell zugeschnittene Vorlage gefunden (siehe Bericht Seite 16). Jenen Vertrag hatte er sich organisiert. Am ersten Verhandlungstreffen mit den Eigentümern und der Verwaltung stellte er den Vertrag vor. «Zuerst war das Echo positiv, besonders seitens der Eigentümer», erinnert sich Daniel Peter. Doch der Leiter Bewirtschaftung

der Firma hatte kein Verständnis für diese Vertragsart. «Er legte einen Geschäftsmietvertrag vor, den sie auch in anderen Fällen verwenden. Für visionäres Denken war kein Platz», bedauert Peter. Take it or leave it, sagen die Amerikaner. Ähnlich waren die Optionen für den Verein. Die Blaupause aus Basel landete in der Schublade, es galt stattdessen, sich mit einem Geschäftsmietvertrag auseinanderzusetzen, der eigentlich gar keiner ist und der gar nicht zu diesem Mietmodell passte. Denn der Verein betreibt kein Geschäft. «Doch die Eigentümer beharrten auf ihrer Vorlage. Am Ende blieben auch wenig sinnvolle Regelungen im Vertrag stehen, etwa zu Reklametafeln an der Fassade», sagt Jurist Kissling. Daniel Peter ergänzt: «In unserer Gruppe gab es eben auch Zeitdruck, weil einige bereits in einem Alter sind, wo sie sich immer weniger vorstellen können, ein neues Projekt zu suchen.» Es sei ein Vorteil, dass der Verein eine Altersdurchmischung von 22 Jahren habe. «Schlussendlich wäre es zeit- und geldsparend gewesen, den Generalmietvertrag von

Wohnen Plus zugrunde zu legen und jene Passagen zu ändern, die der Eigentümer geändert haben wollte», bilanziert Daniel Peter.

Referenzzinssatz versus Landesindex

Zu überwinden waren verschiedene Herausforderungen. Kissling erklärt: «Der Hauptmieter, in diesem Fall der Verein, vermietet ja die Wohnungen weiter an seine Mitglieder. Aber eine langfristige Untermiete von Wohnungen ist vom Gesetz eigentlich nicht vorgesehen.» «Zudem fussen unbefristete Wohnmietverträge auf dem Referenzzinssatz des Bundes. Geschäftsmietverträge arbeiten hingegen oft mit Vertragsmindestdauern, und die Mieten werden häufig an den Landesindex der Konsumentenpreise angebunden», führt Kissling aus.

Die Vermieterschaft beharrte hier auf einer Indexmiete. Entsprechend musste der Verein diese Indexbindung auch in die Untermietverträge mit den Privatpersonen aufnehmen, um das finanzielle Risiko gering zu halten. Dies führt einerseits dazu, dass die Untermieten jährlich angepasst werden müssen – ein grosser administrativer Aufwand für den Verein. Andererseits muss sich der Verein gegenüber seinen Untermieter*innen zu einer mindestens fünfjährigen Mietdauer verpflichten, um überhaupt eine Indexmiete vorsehen zu können, die er jährlich anpassen darf.

Erleichterung dank Förderung

Als Generalmieter von 21 Wohnungen sieht sich der Verein mit einem erheblichen geschäftlichen Risiko konfrontiert: Er haftete nicht nur ab 15. August 2025 für

eine monatliche Miete von über 36'000 Franken, sondern hatte auch die Kautions im Umfang von 50'000 Franken aufzubringen. Für Entspannung sorgte die Förderzusage der Age-Stiftung – sie traf gerade rechtzeitig zur Vertragsunterzeichnung ein. «Damit konnten wir einen Puffer für unsere finanziellen Verpflichtungen einbauen und waren weniger darauf angewiesen, dass sich die an einer Miete interessierten Personen im Voraus finanziell engagieren mussten», sagt Daniel Peter. Ungeachtet dessen waren die Verhandlungen mit der Immobilienverwaltung nicht einfach. «Wir hatten oft den Eindruck, dass sie kaum auf unsere speziellen Bedürfnisse eingingen und unsere Eigenleistungen nicht anerkannten», findet Peter. So gewährte die Verwaltung dem Verein keinerlei Rabatt auf die Verwaltungskosten,



* kündbar während der festen Laufzeit



Die vielen Winkel brechen das grosse Volumen der beiden Baukörper. Der Verein Co-Housing Allee 9 bewohnt den rot eingefärbten Teil, der dem Fluss Schüss zugewandt ist. Die Schüss wurde renaturiert.

obschon der Verein die Erstvermietung übernahm, das Leerstandsrisiko trägt und nebst vielem anderem die Schlüsselbewirtschaftung selbst managt. Einmal schlug die Verwaltung vor, dass Reparaturen bis 1 Prozent der Gesamtjahresmiete pro Fall vom Mieter zu tragen seien. «Das hätte dem Verein das Genick brechen können», erklärt Daniel Peter.

Gemeinnützigkeit in the making

Mischa Kissling ist überzeugt: «Der Verein sollte vom Kanton Bern als gemeinnützig anerkannt werden.» Dies ist oftmals Voraussetzung für Zuwendungen von Stiftungen. Der Verein gliedert ältere Personen mit besonderen

Bedürfnissen in eine Gemeinschaft ebenfalls älterer Personen ein. «Das ist geradezu ein mustergültiges Integrationsmodell, bei dem sich ältere Personen mit und ohne besondere Bedürfnisse im täglichen Leben gegenseitig unterstützen», erklärt Kissling. Die Bundesverfassung verpflichtete die Kantone zur Förderung solcher Modelle zur Integration von Personen mit besonderen Bedürfnissen. «In diesem Fall müssen weder die Stadt Biel noch der Kanton Bern Beiträge an das Integrationsmodell dieses Vereins leisten, obwohl der Verein Aufgaben übernimmt, die sonst beim Gemeinwesen anfallen würden. Da ist es rechtlich geboten und ethisch angebracht,

dem Verein die Gemeinnützigkeit anzuerkennen. So können weiterhin genügend Spenden von privater Seite für dieses gemeinnützige Integrationsprojekt generiert werden. Ich bin immer noch zuversichtlich, dass sich eine konstruktive Sichtweise durchsetzen wird. In anderen Kantonen wie Zürich erhalten nicht nur Bauträger, sondern auch Generalmieter ein Gemeinnützigkeitssiegel, wenn sie gemeinnützige Alterswohnungen anbieten, selbst wenn Personen mit besonderen Bedürfnissen nicht speziell gefördert werden», führt der Jurist aus.

Zweitaufgabe für Grundeigen- tümer möglich

Eigentümer und Bauunternehmer Raffael Meili zieht eine positive Bilanz zum Pilotprojekt in Biel. Es habe zwar Anpassungsschmerzen gegeben, doch könne man sich eine Wiederholung durchaus vorstellen.

Raffael Meili gehört der Geschäftsleitung und dem Verwaltungsrat der Meili Unternehmungen AG an. Die im Mietvertrag genannte Interpool Immobilien AG gehört zur Meili-Firmengruppe. Der Immobilienunternehmer erlebte die Verhandlungen mit dem Verein «sehr professionell und unternehmerisch». Daniel Peter sei stets federführend aufgetreten, was das Vertrauen deutlich gestärkt habe. «Seine Energie und der Wille, das Projekt erfolgreich umzusetzen, waren jederzeit spürbar», erinnert sich Meili an die

Verhandlungen. Vor diesem Hintergrund sieht der Unternehmer den Verein eher als Geschäftspartner denn als Wohnungsmieter. «Der Wunschvertrag von Herrn Peter enthielt zu viele Punkte, die ausschliesslich zugunsten des Mieters ausfielen», so Meilis Einschätzung des Musters von «wohnen & mehr». In den Verhandlungen um den Mietvertrag habe es zwar «Anpassungsschmerzen» gegeben, räumt er ein. «Wir hätten es uns einfacher machen und die Wohnungen direkt vermieten können. Insgesamt sind wir jedoch sehr zufrieden, dass die Allee 9 von einem Verein genutzt wird, der Gutes leistet.» Dass dem Verein keinerlei Rabatte gewährt wurden, obschon dieser Aufwand und Risiken übernimmt, die üblicherweise auf Verwaltung und Eigentümer lasten, begründet Raffael Meili mit baulichen Zusatzaufwendungen. «Uns gefiel das Projekt des Vereins», sagt Meili. Nun werde man die Entwicklung aufmerksam beobachten. Bei positivem Verlauf sei die Meili Unternehmungen AG bereit, auf eine ähnliche Konstellation wiederum einzugehen.

Benefits für Investoren

Wer investiert, will einen Mehrwert erzielen. In den Projekten in Biel (Meili Unternehmungen AG) und Winterthur (Abendrot Immobilien AG) zeigt sich, welche Gewinne anfallen können, wenn die Zusammenarbeit mit einem Wohnkollektiv gelingt:

Weniger Verwaltungsaufwand

Ein Vertrag statt mehrerer, ein Adressat, keine Kontrolle von Mietverhältnissen (Belegungen, Einkommen, Vermögen etc.)

Weniger Risiko

Leerstände, rechtliche Konflikte mit Mietparteien, Mietzinsausstände

Weniger Unterhalt

Weniger Unterhaltungspflicht (gemäss Schnittstellenmatrix)

Mehr Reputation

Die Vermietung an eine gemeinnützig ausgerichtete Organisation stärkt das Ansehen des Vermieters in der Öffentlichkeit

Mehr Sicherheit

Die Zahlungsfähigkeit eines Kollektivs ist konstanter als die eines Haushaltes

Die Perspektive der Verwaltung

Vertragspartner von Co-Housing Allee 9 ist die AS Immobilien AG. Gründer und Leiter der Firma Andreas Schlecht erläutert, welche Besonderheiten an der Alleestrasse zu beachten waren.

Es ist ein vielfältiger Auftrag, der AS Immobilien (ASI) mit dem Areal an der Schüss verbindet. Vor dem Neubau war das Areal gewerblich genutzt. Kleine bis mittlere Betriebe nutzten die Räume zu günstigen Preisen. Schon damals war es im Eigentum von Meili Unternehmungen und wurde von ASI verwaltet. «Es gelang uns, alle Mietverhältnisse fristgerecht und einvernehmlich aufzulösen», sagt Andreas Schlecht. So könne ein Neubauprojekt unbelastet starten, betont er. Die Vermietung der Wohnungen verlief den Erwartungen entsprechend, die Bedingungen im Quartier seien gut gewesen, so der Fachmann. Biel sei aber ein anderes Pflaster als Zürich oder Basel: Die Nachfrage braucht Zeit. Fünf Monate nach Fertigstellung stehen trotzdem nur noch etwa 6 der insgesamt 105 Wohnungen leer. Dazu zählen 2 Clusterwohnungen mit je 7,5-Zimmern – ein ungewöhnliches Angebot für Biel.

Gewerbe sucht Mietende

Auch die Vermietung der 12 Gewerberäume sei anspruchsvoll, betont Andreas Schlecht im Dezember 2025, da es nur wenige Kundenparkplätze gebe. Eine Bäckerei, wie ursprünglich geplant, habe man noch nicht gefunden. «Wir wollen einen guten Gewerbe-Mix, der auch den Wohnungsmietern etwas bringt. Dann bleiben sie länger und die Stimmung ist gut.» Im Dezember 2025 war die Gewerbe-Diskussion in

vollem Gang. Daniel Peter vom Verein Co-Housing hatte angeboten, einen oder zwei Räume für gemeinschaftliche Nutzungen – wie Co-Working-Spaces – anzumieten, allerdings mit einer gestaffelten Miete, abhängig vom Vermietungserfolg. Voraussetzung dafür sei eine höhere Vermietungsquote bei den Gewerbeflächen, heisst es dazu seitens Eigentümer und Verwaltung.

Zufrieden mit dem Mieter*innenmix

Die Zusammensetzung der Mieterschaft bewertet Andreas Schlecht positiv: Viele junge Singles, junge Paare sowie Personen mittleren Alters. «Kinder könnten wir noch etwas mehr gebrauchen, schliesslich gibt es eine Kita im Haus.» Der Anteil Schweizer*innen sei relativ hoch – unter anderem eine Folge der Mietpreise im Neubau. So kostet eine 3,5-Zimmer-Wohnung mit 90 m² in der 2. Etage 2160 Franken brutto im Monat.

Mehr Chancen als Risiken in der Gemeinschaftsvermietung

Die Verhandlungen zwischen dem Verein Co-Housing und dem Eigentümer hat die Verwaltung beratend begleitet. Knacknüsse seien aus seiner Sicht die Mieterausbauten gewesen. «Wir standen zwischen Mieterschaft, Bauherrschaft und Architekten. Es hat eine Weile gebraucht, bis alle verstanden, wer welche Rolle hat», erklärt Schlecht. Gegenüber dem Verein, der über begrenzte finanzielle Mittel verfügt, hatte Schlecht wenig Vorbehalte. Am Ende hätten die Wohnungen auch individuell vermietet werden können. «Natürlich birgt das gewisse Risiken, aber wir sahen vor allem die Chancen, alle 21 Wohnungen aufs Mal zu vermieten.» Es handle sich übrigens um die beste Ecke des verwinkelten Gebäudes, den sich der Verein gesichert habe.

Mittelgrosse Immobilien-treuhandfirma

Die AS Immobilien AG ist als klassische Immobilien-treuhandfirma seit 27 Jahren im Raum Espace Mittelland aktiv, mit Hauptsitz in Mühleberg und Filialen in Bern und Murten. 56 Mitarbeitende und 3 Lernende vermieten, verkaufen und verwalten Liegenschaften. Gründer Andreas Schlecht leitet die Bereiche Verkauf, Erstvermietung, Wiedervermietung und Verwaltung. Er arbeitet seit fast 20 Jahren mit der Meili

Unternehmungen AG zusammen. In einer früheren beruflichen Tätigkeit war Andreas Schlecht mit verschiedenen Alterswohnprojekten beschäftigt, die aus der Immobilienbranche angestossen wurden. Dabei wurden auch gemeinschaftliche Anlagen und Räume gebaut. Der Betrieb sei jedoch tendenziell rückläufig, sagt Schlecht im Rückblick.

Versuch, Irrtum und Erfolg mit Globalmietvertrag

Die Genossenschaft Zusammenhalt mietet seit 2020 die Hälfte eines grossen Gebäudes von der Stiftung Abendrot. Sie vermietet die 83 Wohnungen, Gewerbe- und Atelierräume weiter und bildet den Rahmen für ein innovatives Alterswohnprojekt. Vertrag und Zusammenarbeit zwischen Genossenschaft und Stiftung funktionieren bestens, sagen die Beteiligten.

«Wir sind zufrieden mit dem Mietvertrag», bekräftigt Robert Majcen. «Alles, was wir darin geregelt haben, war auch nötig. Die Flughöhe war richtig.» Der ehemalige Immobilienverwalter der Genossenschaft Zusammenhalt (GZH) in Winterthur führte die Vertragsverhandlungen mit der Abendrot Immobilien AG (AI), einer Tochtergesellschaft der gleichnamigen Pensionskasse in Basel.

Die Age-Stiftung hat das Projekt der Genossenschaft Zusammenhalt gefördert und dazu eine Dokumentation (Video und Print) erstellen lassen.



Der Vertrag regelt in 26 Punkten auf 15 Seiten das Zusammenspiel der beiden Parteien. Es geht dabei um eine Mietzinssumme von rund 1,5 Millionen Franken jährlich und etwa 200'000 Franken Nebenkosten – kein Pappenstiel. Trotzdem sei die Genossenschaft nie in Liquiditätsschwierigkeiten gekommen, erzählt Finanzfachmann Majcen. «Weil sich der Bezug um 6 Monate verzögerte, erliess uns die Stiftung die ersten 1,5 Monate, wodurch wir von Beginn weg ein Polster hatten. Zudem hatte die Genossenschaft ursprünglich mit mehr Kapitalbedarf gerechnet und verfügte zu Beginn über ein beträchtliches Eigenkapital.»

Nur 50 Prozent des Landesindex werden überwältigt

Die Mietdauer ist auf 20+5+5 Jahre festgelegt. Das habe nichts mit der Lebenserwartung der älteren Bewohner*innen zu tun, sondern sei ein rechtliches Hindernis, erklärt Robert Majcen. Längerfristige Verträge müssten über ein Baurecht geregelt werden. Im Globalmietvertrag regelt eine Indexklausel die Anpassung an die Teuerung. Referenzwert ist der Landesindex der Konsumentenpreise des BFS (LIK), allerdings darf nur 50 Prozent verrechnet werden. «Es gab erst eine Erhöhung, 2024 in der Höhe von 3,5 Prozent», weiss Majcen. An die Untermieter*innen der Genossenschaft Zusammenhalt sei aber nur 1,8 Prozent weiterverrechnet worden. Die Globalmiete basiert auf einem Quadratmeterpreis, der zwischen Wohnen und Gewerbe unterscheidet. Darauf gewährt der Vermieter einen Rabatt, nämlich für den Anteil der Verwaltung, die die Genossenschaft übernimmt (einschliesslich Leerstandsrisiko) und einen in der Schnittstellenmatrix definierten Teil des Unterhalts. «Da der Genossenschaft für die Verwaltung auch Kosten entstehen, können wir den Rabatt nicht vollständig an die Mieter*innen weitergeben», erklärt Finanzberater Majcen. Während die meisten der elf Anhänge des Globalmietvertrags in der Schublade schlummern, wird die Schnittstellenmatrix immer wieder zu Rate gezogen – besonders dann, wenn sich auf Seite der GZH oder bei Abendrot Immobilien jemand Neues einarbeitet. In einer umfangreichen

Tabelle sind hier Bauteile und Nutzungen nach folgenden Kategorien aufgeschlüsselt:

- Erstellung
- Erneuerung
- Instandhaltung
- Instandsetzung

Jede Kategorie ist entweder dem Eigentümer oder der Mieterin zugeordnet. «Dies ist absolut notwendig und hat sich sehr bewährt», lautet Majcens Fazit.

Während des Bauprozesses konnten die künftigen Wohnungsmieter*innen eigene Wünsche zum Ausbau einbringen. Diese sind heute alle von der Genossenschaft übernommen und in den individuellen Wohnungsmieten enthalten.

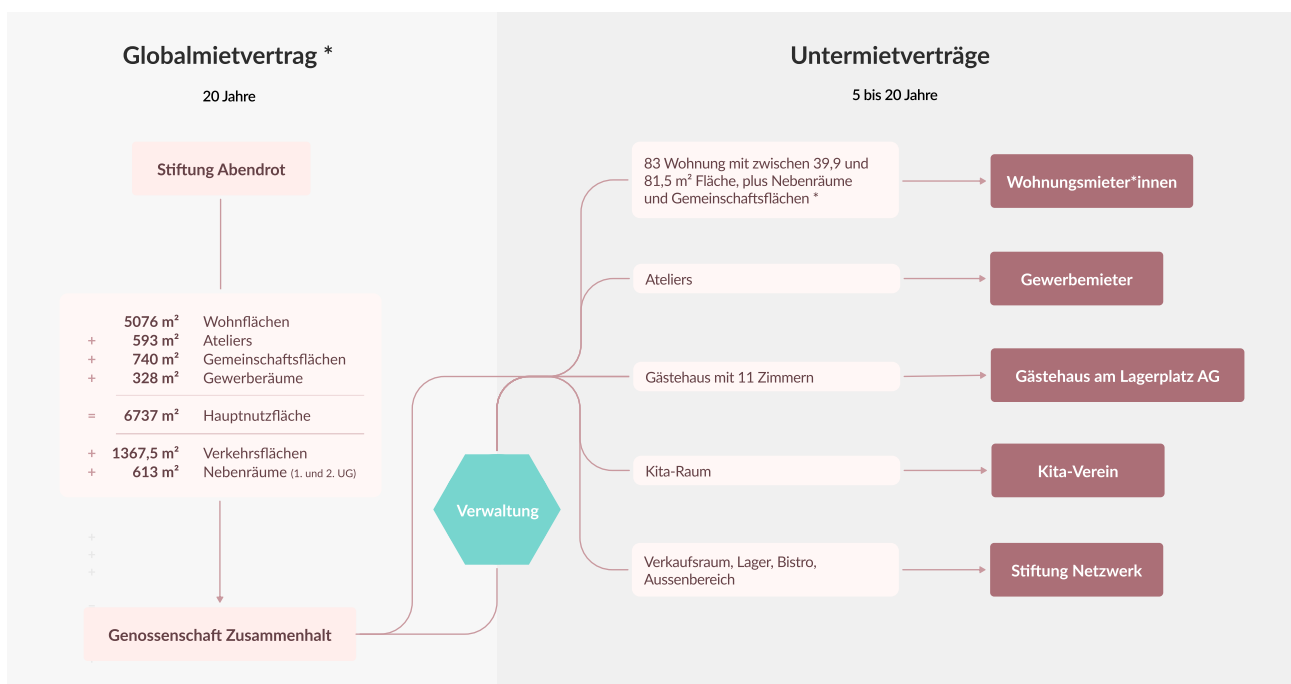
Vertrag im zweiten Anlauf

Bevor sich GZH und AI auf den aktuellen Vertrag einigten, war ein erster Versuch fehlgeschlagen. Jenen Vertrag unterzeichneten die Parteien bereits bei Baubeginn. Er verknüpfte die Mietzinzberechnung mit den Investitionskosten des Bauträgers. Damit handelte man sich hinsichtlich der Untermietverträge jedoch eine grosse Unsicherheit ein, da die Bauabrechnung erst weit nach dem Bezug zu erwarten war. Zudem war es schier unmöglich,

die Mehrkosten verursachergerecht zwischen Besteller (GZH) und Bauträger (AI) aufzuschlüsseln. Zudem war vorgesehen, dass sich die Genossenschaft an den Investitionskosten beteiligt, was jedoch den Anlagerichtlinien der Stiftung widersprach. Der geltende Mietvertrag ist vergleichbar mit der genossenschaftlichen Kostenmiete.

Massgeschneiderte Lösung für Investoren

Auch für die Stiftung Abendrot ist die Bilanz mit Zusammenhalt positiv. «Wir verfolgen weiterhin solche Projekte, aktuell gerade in Zollikofen mit der Genossenschaft Urbane Dörfer. Sie sind besonders dann gefragt, wenn es eine initiative Gruppe mit einem grossen Geldbedarf gibt», sagt Stefan Wolf, Leiter der Abendrot Immobilien. Es sei aber deutlich einfacher, wenn es eine Gruppe und ein Gebäude gebe – anders als in Winterthur, wo neben der GZH auch die Hochschule ZHAW im selben Gebäude eingemietet sei. Bewährt habe sich eine frühzeitige Verständigung auf zentrale Punkte des Mietverhältnisses, zum Beispiel in Form eines Letter of Intent (LOI). «Dort werden Eckwerte definiert: Raumprogramm, Laufzeit, Vertragsbeginn etc.» Und AI könne nur beschränkt auf die Bedürfnisse eingehen; denkbar sei ja, dass der Vertrag nach 10 Jahren aufgelöst werde und man eine neue Mieterschaft suchen müsse. «Ich muss



* LIK-Anpassungen bis 50 Prozent möglich



Vielfältige Gemeinschaftsflächen: Bei Zusammen_h_alt trifft man sich auf dem Dach und in vielen anderen Räumen.

das Produkt auch sonst auf dem Markt anbieten können», sagt Stefan Wolf. Es brauche zudem Sicherheiten für den Investor, betont er. «Wenn der Nutzer zum Zeitpunkt X aussteigt, wo wir das Projekt bereits weitgehend für ihn entwickelt haben, müssen wir eine Entschädigung fordern können.» Deshalb sei es bei grösseren Mieteinheiten auch fast zwingend, dass die Nutzergruppe eine vertrauenswürdige Gesellschaftsform gewählt habe. «Mit einem Verein würde ich eher keinen Mietvertrag über eine Million jährlich abschliessen.»

Im Gespräch bleiben

Tina Puffert hat seitens der Stiftung die gesamte Entwicklung des Lagerplatzes in Winterthur seit 2019 begleitet und intensiv mit der GZH im Projekt zusammengearbeitet. «Es ist ein anspruchsvoller Prozess, das wissen wir. Am Anfang steigen wir nicht zu euphorisch ein, versprechen keine Wunder. Bedingung ist, dass sich auch die Planung und das Baumanagement auf den Prozess einlassen.» Andererseits bringe die Projektentwicklung mit grossen Gruppen für den Investor deutliche Vorteile, betonen Puffert und Wolf: «Wir haben bis jetzt gute Erfahrungen gemacht und sind sehr offen. Gerade läuft mit einer Genossenschaft eine vergleichbare Entwicklung. Es gibt uns viel Sicherheit und verringert unseren Verwaltungsaufwand, wenn wir 80 Wohnungen aufs Mal vermieten können. Das ist eine Win-win-Situation.» Wichtig sei auch, dass man miteinander im Gespräch

und offen für Veränderungen bleibe, Dinge zu diskutieren und weiterzuentwickeln, so Tina Puffert. «Es ist wie eine Ehe – es ist nicht 20 Jahre gleich.» Deshalb treffen sich Eigentümer und Generalmieter jährlich zu einer Koordinationssitzung.

Gemeinnützige Genossenschaft

Der Zweck der Genossenschaft Zusammenhalt wurde von den Steuerbehörden als gemeinnützig* anerkannt, weil:

1. Das Kapital nicht verzinst wird
2. Die Organe nicht entschädigt werden (Sitzungsgelder sind möglich)
3. Bei Auflösung das Vermögen an eine andere gemeinnützige Organisation geht

* die steuerliche Gemeinnützigkeit ist nicht zu verwechseln mit der Gemeinnützigkeit gemäss Bundesgesetz über die Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus, Art. 4: Als gemeinnützig gilt eine Tätigkeit, welche nicht gewinnstrebig ist und der Deckung des Bedarfs an preisgünstigem Wohnraum dient.



Foto: Pascal Mora

Glücklich zusammengefunden

Im ehemaligen Felix Platter-Spital baute die neu gegründete Genossenschaft «wohnen&mehr» (W&m) 134 Wohnungen ein. 22 davon vermietet sie gebündelt an den Verein «Wohnen Plus Basel» (W+B), der aus älteren Bewohner*innen besteht. Sie haben, gefördert von der Age-Stiftung, ein Co-Housing realisiert. Im Doppelinterview schildern der Geschäftsführer der Genossenschaft und zwei Mitglieder des Vereins den Verhandlungsprozess und blicken auf das Resultat in Form eines Generalmietvertrags.

Sie haben sich (als Organisationen) kennengelernt und sind nun mit einem lang-jährigen Vertrag aneinandergebunden.

War es Liebe auf den ersten Blick?

W+B: Für uns war es das. Wir hatten zwei Enttäuschungen hinter uns. Da war es ein Glücksmoment, an dieses Treffen von Interessierten zu

gehen und ein bisschen Hoffnung zu spüren.

W&m: Für mich gab es zwei Phasen: Als ich zuerst an eine Veranstaltung von euch kam, habe ich euch als lebhafte, engagierte und kompetente Gruppe erlebt – man könnte sagen, Liebe auf den ersten Blick. Dann seid ihr nochmals auf die Suche gegangen und seid erst später zurückgekommen.

Wo standet ihr, als sich die Beziehung zu festigen begann?

W+B: Wir waren die vier Gründungsmitglieder, noch keine formelle Gruppe, kurz vor der Pension, mit einer Vision und viel Energie. Wir hatten bereits mit vielen Leuten gesprochen und Erfahrungen gesammelt.

W&m: Wir waren wie ein Start-up, etwa ein bis eineinhalb Jahre im Betrieb. Wir wussten, dass wir auf dem Westfeld nicht zu viele Generalmietparteien wollten. Die Genossenschaft LeNa war schon mit dabei, und wir haben lange diskutiert, ob es noch eine zweite Partei geben soll. Ihr habt uns überzeugt – ihr wart sehr interessiert, der Austausch war gut, auch wenn vieles noch unklar war. Wir waren bereit, diesen Weg mit all den Unsicherheiten gemeinsam zu gehen.

Gab es Bedingungen, um überhaupt verbindlich miteinander zu verhandeln?

W&m: Wir hatten einen Baurechtsvertrag mit dem Kanton, mit verbindlichen Vorgaben zum Mietzins, die wir auf alle Mietparteien anwenden mussten.

W+B: Für uns war es eine Erleichterung, weil wir hier keine Baukosten direkt finanzieren mussten. Denn die Kapitalbeschaffung war immer eine grosse Hürde für uns. Als uns die Age-Stiftung Ende 2019 einen Förderbeitrag zusicherte, gab uns das viel Sicherheit, weil wir damit einen finanziellen Puffer hatten. Das hat wohl auch bei euch Vertrauen geschaffen?

W&m: Wir haben uns immer sicher gefühlt mit euch. Man konnte eure Professionalität beobachten, und es war keine Überraschung, dass ihr den Förderbeitrag erhieltet.

Wie kam es zur Anzahl Wohnungen, die W+B mietet, und zu den Positionen der Wohnungen im riesigen Spitalgebäude, auch «Schiff» genannt?

W+B: Die Anzahl Wohnungen haben wir immer auf zwei Dutzend Einheiten geschätzt. Interessant war, dass sich die Positionen unserer Wohnungen im Verlauf des Prozesses verschoben. Zuerst waren viele im 8. Geschoss, wo die Preise am höchsten sind. Wir mussten feststellen, dass unsere Interessent*innen – Menschen, die sich mit 55 Quadratmeter Wohnfläche begnügen – nicht so gut situiert sind, dass sie sich diese Preise leisten können. Also verschoben wir unsere Wohnungen nach unten.

W&m: Die Anzahl Wohnungen war für uns absolut passend, auch hinsichtlich der Altersdurchmischung.

Die Gesprächspartner*innen:



Ingrid Sanford, Initiantin W+B

Verheiratet, drei Kinder. Schweizer und amerikanische Staatsbürgerin, seit 1996 in der Schweiz wohnhaft. Als Betriebswirtschaftlerin in den letzten zwanzig Jahren beruflich auf Finanz-, Projekt- und Portfoliomanagement in der Pharmaindustrie in Basel konzentriert. Im Juli 2023 in den Ruhestand getreten.



David Staehelin, Vorstandsmitglied W+B

Jahrgang 1956, Schweizer mit Expat-Erfahrung in Südostasien, pensionierter Bankrevisor, zurzeit als hütender Grossvater wie auch ehrenamtlich in Vereinen, Stiftungen und im privaten Umfeld tätig.



Claudio Paulin, Geschäftsführer W&m

Seit Beginn der operativen Tätigkeit Co-Geschäftsführer von W&m, über 25 Jahre Erfahrung in Projekt- und Unternehmensleitung. Bringt als Psychologe lic. phil mit Executive MBA breite Kompetenzen in den Bereichen Projektmanagement, Finanzen und Finanzierung, Nutzungsplanung und -umsetzung mit.

Es gab auch eine Anfrage eines Alterszentrums, das gleich 80 Wohnungen belegt hätte; das wäre natürlich aus Sicht der Mietsicherheit verlockend gewesen, aber die Nutzung war uns zu dominant. Anspruchsvoll war die laufende Anpassung der Wohnungen von W+B, denn wir mussten ja all die anderen Wohnungen in unsere Vermietungsplanung integrieren. Es gab dann eine Deadline, wo keine Verschiebungen mehr möglich waren.

Welche Rolle spielte der Letter of Intent (LOI, gemeinsame Absichtserklärung)?

W+B: Für uns war der LOI wichtig, weil er uns Sicherheit gab, weiterzumachen und Mitglieder zu gewinnen. Das Dokument war natürlich viel kürzer als der spätere Mietvertrag, aber es half uns, die Rahmenbedingungen zu kennen und unser Projekt nach aussen kommunizieren zu können. Das war sehr wichtig für uns. Auch wenn sich später vieles verändert hat – vor allem die Aufteilung der Wohnungen – blieb die Grundabsicht des Dokuments klar.

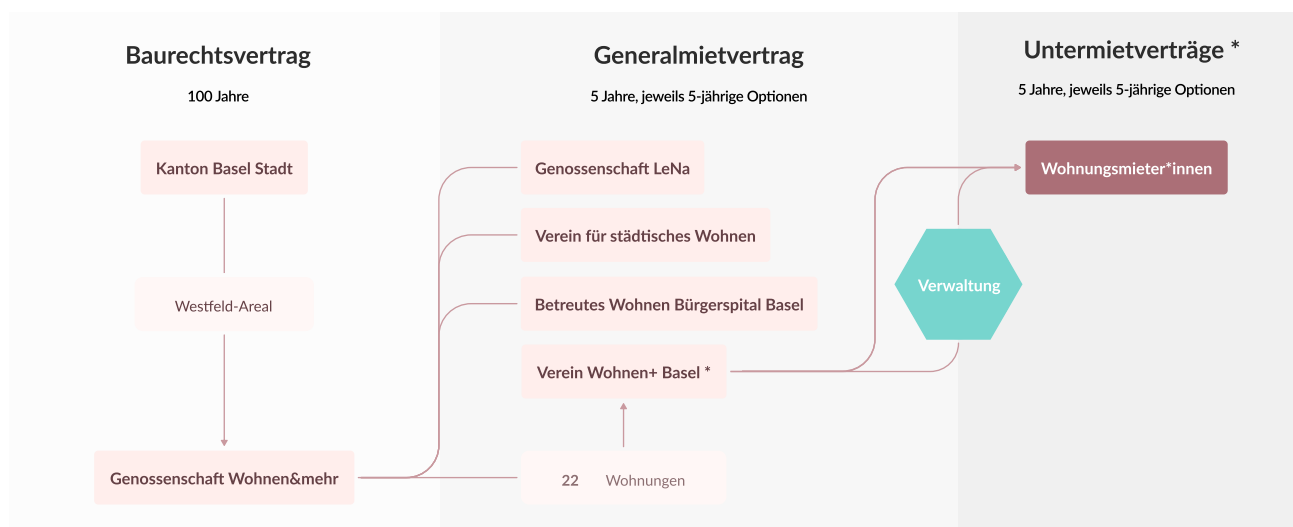
W&m: Im LOI ging es uns darum, bestimmte Kernpunkte festzulegen: die Anzahl Wohnungen, das Preisniveau, Vorgaben zur sozioökonomischen Durchmischung. Für uns war es ein gutes Instrument, das beidseitige Vertrauen zu stärken.

W+B: Trotzdem brauchte es eine gewisse Flexibilität; die endgültigen Preise waren ja noch nicht bekannt, es gab laufend Projektanpassungen. Es gab Mitglieder, die ihre Reservation auf eine Wohnung in einem tieferen Stock änderten, als die Subventionierung anders berechnet und die oberen Wohnungen teurer wurden. Am Schluss fiel die Bauabrechnung besser aus als erwartet, die Preise sanken nochmals leicht. Wir alle mussten damit leben, dass wir vieles nicht wussten und sich manches erst im Verlauf entwickelte.

Als es auf den Mietvertrag hinging, gab es Vorlagen für ähnliche Situationen?

W&m: Damals gab es in der Schweiz kein vergleichbares Modell im genossenschaftlichen Bereich. Wir beauftragten deshalb einen Juristen, eine Vorlage zu erarbeiten. Diese diente als Basis für die Verhandlungen, und der Vertrag wurde im Austausch mit W+B angepasst.

W+B: Wir zogen erst gegen Ende der Verhandlungen eine Juristin bei; zuvor liessen wir uns von Experten im genossenschaftlichen Wohnungsbau beraten, um den Vertrag zu verstehen und zu wissen, wo wir verhandeln sollten. Für uns, die wir ja teilweise Expats aus dem angelsächsischen Raum sind, gab es auch kulturelle



* LIK-Anpassungen im Rahmen der BWO-Mietzinsgrenzen möglich

Hürden zu überwinden; etwa zu verstehen, dass man mit einem Generalmietvertrag über 20 Jahre eine sehr sichere Position hat und nicht einfach auf die Strasse gestellt wird.

W&m: Es war auch für uns rechtlich spannend. In der Schweiz können Mietverträge maximal 25 Jahre laufen – mehr gilt als übermässige Bindung. Deshalb haben wir Perioden von 5 Jahren eingeführt, um die Konditionen überprüfen und anpassen zu können.

Was waren weitere Knacknüsse in den Vertragsverhandlungen?

W&m: Eine Knacknuss ergab sich bei der Mietzinsfestlegung. Die Bandbreite war anfangs grösser als am Ende, was schwer zu kommunizieren war. Es gab den Wunsch, sehr detailliert zu wissen, wie

die Mietzinse kalkuliert sind. Das haben wir bis zu einem gewissen Punkt offengelegt, dann aber gesagt: Weiter ins Detail gehen wir nicht, sonst werden die Diskussionen aus unserer Sicht wirklich schwierig. Wir haben lange darüber gesprochen und einen Weg gefunden, der für beide Seiten funktioniert.

W+B: Wir hatten Mühe zu verstehen, dass grössere Wohnungen pro Quadratmeter günstiger sind. Es war eine intensive Phase – auch für uns als Entscheidende: Wie viel kommunizieren wir, wie viel Feedback holen wir ein? Schliesslich hielten wir es aber pragmatisch: Wir glätteten die Unterschiede zwischen gross und klein bzw. zwischen oben und unten bei der Weitervermietung.

W&m: Es ist anspruchsvoll, transparent zu sein und gleichzeitig nicht zu viel zu kommunizieren.



Im Gebäude des ehemaligen Spitals mietet der Verein 22 Wohnungen, verteilt auf 4 Stockwerke.

Wie sind Sie mit der Kluft zwischen Ehrenamtlichen und Profis umgegangen?

W&m: Bei euch habe ich das nie als Problem erlebt. Ihr habt eure Rolle sehr bewusst wahrgenommen und unsere anerkannt. Mit anderen Partner*innen war diese Abgrenzung weniger klar. Falls es eine Asymmetrie im Fachwissen gab, habt ihr sie über externe Expert*innen ausgeglichen. Auch David war in dieser Rolle mit an Bord. Das gab Sicherheit – so habe ich es erlebt.

W+B: Wir wollten wie ein kleines Unternehmen arbeiten. Auch wenn wir pensioniert und nicht «professionell» angestellt waren, brachten wir unsere Lebens- und Fachkompetenz ein und waren zu 100 Prozent engagiert. Wir investierten Zeit, bauten ein Freiwilligenumfeld

auf – die Gründer*innen haben sich die Aufgabe quasi zu einer neuen Profession gemacht.

Wie pflegt ihr heute die Beziehung zwischen eurer Community und der Genossenschaft?

W&m: Es gibt keinen formellen, regelmässigen Austausch. Nach Bedarf treffen wir uns – teils informell auf einen Kaffee, teils für gezielte Sitzungen.

W+B: Im ersten Jahr nach dem Einzug war es intensiv: Wir hatten monatliche, kurze Treffen. Wir brachten Themen ein und wurden über Änderungen informiert; wir gaben diese Informationen weiter. Das erste Jahr war viel Arbeit. Mittlerweile hat es sich eingespielt, die Zusammenarbeit ist unkomplizierter. Wenn ein Thema auftaucht, finden wir rasch einen Termin. Die Partnerschaft ist da.

Funktioniert das auch nach einem Generationenwechsel bei W+B?

W+B: Seit kurzem gibt es einen neuen Vorstand, David Staehelin ist eines von drei Mitgliedern. Der Wechsel ist gruppendynamisch anspruchsvoll. Die monatliche Vollversammlung (das sogenannte »Residents« Meeting») erhält nun mehr Kompetenz. Vieles verlagert sich damit weg vom Vorstand.

W&m: Auch bei uns gibt es Fluktuation. Wir haben über alle Gremien hinweg eine klare Vision: Das Areal soll Menschen zur Mitwirkung und Übernahme von Verantwortung befähigen. Der Generalmietvertrag war ein Mittel, damit eine Community Verantwortung tragen kann.

W+B: Für uns war es enorm hilfreich, dass unser Gegenüber (in Form des Geschäftsführers) sich gut ins Gegenüber hineinversetzen kann, versteht, wieso etwas willkommen ist oder nicht und es dann im Rahmen des Möglichen umsetzt. Es braucht Sozialkompetenz und die Bereitschaft, die Komplexität auf Bauträgerseite zu tragen – inklusive Gesprächsführung in schwierigen Situationen.

Welche unternehmerischen Risiken ist W&m mit W+B eingegangen?

W&m: Wir stuften W+B nie als grosses Risiko ein, weil klar war, wer dahintersteht. Selbst wenn: Es ging um 22–23 Wohnungen bei insgesamt 460. Wären sie ausgestiegen, hätten wir sie selbst vermietet – rückblickend wohl ohne Probleme.

W+B: Ihr habt unsere Mietzinse schon fixiert, bevor alle Zahlen feststanden – fix für 5 Jahre. Das war bemerkenswert, denn ihr seid damit in Vorleistung gegangen.

Als Generalmieterin entlastet W+B die Verwaltung von W&m von diversen Aufgaben, beispielsweise das Management von Wohnungswechsels. Sie trägt ebenso das Leerstandsrisiko. Werden diese Leistungen abgegolten?

W+B: Ja, wir erhalten eine Reduktion von ca. 3 Prozent auf die Miete. Die Liegenschaftsbuchhaltung und die Wohnungsverwaltung im engeren Sinn übernimmt mit der Genossenschaft Wohnstadt eine externe Verwaltung. Womöglich könnte man das vereinfachen: W+B mietet nur die Gemeinschaftswohnungen und hätte ein Mitspracherecht bei der Vermietung »seiner« Wohnungen.

W&m: Ein wichtiger Optimierungspunkt sind die Schnittstellen: Wer ist wofür Ansprechpartner*in? Je nach Thema waren unterschiedliche

Stellen definiert – teilweise zu kompliziert. Auch finanziell ist nicht immer klar, wer zuständig ist; das braucht Klärung. Gleichzeitig ist der Community-Gedanke zentral: gemeinsames Tragen, Mitentscheiden bei Nachbesetzungen, eigene Warteliste – das stärkt die Gemeinschaft.

Würde W&m bei einem nächsten Projekt wieder so einen Vertrag eingehen?

W&m: Grundsätzlich sagen wir Ja zum Modell, aber die konkrete Ausgestaltung würden wir erneut genau prüfen, zum Beispiel die Schnittstellen neu denken und wo möglich vereinfachen. Ich möchte aber auch darauf hinweisen, wie wertvoll eine Mieterschaft wie W+B für das ganze Haus ist: Es sind engagierte Menschen, sie kümmern sich. Man sieht das in den Betriebsgruppen zu Garten, Werkstatt etc. Gesellschaftlich wäre es wünschenswert, wenn sich mehr Menschen verwurzelt fühlten und Verantwortung übernehmen.

W+B: Wir haben eine Diskrepanz bei den Bezugsgrössen für die Mietzinse: Im Generalmietvertrag mit W&m ist es die reine Kostenmiete, in den individuellen Mietverträgen mit unseren Vereinsmitgliedern der Referenzzinssatz. Das kann auseinanderlaufen. Ausserdem ist uns entgangen, dass wir über die Mietzahlungen an W&m die Abschreibung der Wohnungen zwar abgelten, die Renovation bei Wechseln aber selbst finanzieren müssen. Das müssen wir bei einer Vertragserneuerung anschauen.



Verein Wohnen Plus Basel
www.wohnenplusbasel.ch



Baugenossenschaft Wohnen&mehr
www.westfeld-basel.ch



Die Age-Stiftung hat das Projekt Westfeld Wohnen in Basel gefördert und dazu eine Dokumentation erstellen lassen.



Genormte Briefkästen, heterogene Bewohner*innenschaft in der Allee 9: 7 der 19 Wohnungen bewegen sich im Rahmen der Limiten für Ergänzungsleistungen.



Ein farbiges Statement: Statt eines gewöhnlichen Anstrichs entschied sich die Architektin für eine bunte Variante. Nun ist der Keller in der Allee 9 auch ein Proberaum für Bewohner Roland Tinguely.

Sprint mit wenig Vorlauf

In der Vermarktung war der Verein Allee 9 stark gefordert, galt es doch, 19 Wohnungen für die Altersgruppe 55+ zu einem relativ hohen Preis innert kurzer Zeit ab Plan zu vermieten. Der soziale Mehrwert der Gemeinschaft und die zentrale Lage der Überbauung waren entscheidend für den Erfolg.

Biel ist ein anderes Pflaster als Zürich, Genf oder Basel. Wohnraum in der höheren Preisklasse ist hier nicht mühelos zu vermieten. Das war den Initiant*innen der Allee 9 bewusst, als sie sich 2024 auf die Suche nach interessierten Mitbewohner*innen machten.

Organisation

Aus dem Vereinsvorstand bildete sich eine dreiköpfige Aufnahmekommission. Sie bewältigte zwischen Anfang 2024 und Mitte 2025 die Erstvermietung. Zusätzlich zum üblichen Bewerbungsformular formulierte die Kommission einen Fragebogen mit drei Fragen zur Motivation der Bewerber*innen:

- Was müsst ihr über mich wissen?
- Wieso interessiere ich mich für diese Art zu wohnen?
- Was kann ich zur Gemeinschaft beitragen?

Geeignete Kandidat*innen lud die Kommission zum Bewerbungsgespräch ein. Zusammen mit dem Protokoll beantragte

die Kommission dem Vorstand dann die Aufnahme in den Verein, verbunden mit einem provisorischen Mietvertrag und der Verpflichtung, 1000 Franken Eintrittsgebühr einzuzahlen. In der intensivsten Zeit traf sich die Kommission im 2-Wochen-Rhythmus.

Vermarktung

Die Gruppe suchte auf verschiedenen Wegen nach Interessent*innen. Pesche Gasser sagt, «wir haben viel Zeit, aber wenig Geld investiert. Es gibt natürlich das persönliche Netzwerk, das wir genutzt haben. Dann haben wir viele Kleininserate geschaltet, online und offline.» Ausserdem gelang es dem Verein, Medien zu einer Berichterstattung zu motivieren, und auch über die Website www.home60.ch wurden viele Interessierte auf das Wohnprojekt in Biel aufmerksam. All dies sorgte für Sichtbarkeit. Wer sich bei Allee 9 meldete, wurde zu einer Infoveranstaltung eingeladen, wo das Projekt präsentiert wurde. Ab Herbst 2024 stand auch die

Website www.allee-9.ch im Netz. «Da konnte man sich alle Infos besorgen und sich anmelden», betont Gasser. Weniger erfolgreich waren die Präsentationen bei Vereinen wie zum Beispiel Pro Senectute. «Zwar kamen viele Leute, sie schafften es aber nicht, einen weiteren Schritt zu machen», bilanziert Angela Frommer.



Im Gespräch: Angela Frommer (1968) und Pesche Gasser (1955) sind im Vorstand des Vereins und Mitglied der vierköpfigen Aufnahmekommission. Beide waren von Anfang an dabei im Projekt und wohnen mit ihrem Partner bzw. mit seiner Partnerin im Haus.

Suchprofil

Der Verein suchte nach Menschen ab 55, die eine gemeinschaftliche Wohnform in Biel suchten. Sie mussten 200 Franken Eigenkapital pro m2 Wohnfläche aufbringen. Sie sollten nicht pflegebedürftig sein und die Familienphase grösstenteils abgeschlossen haben. Punkto persönlichen Finanzen und Belegung gibt es keine Einschränkungen. Gefragt waren tolerante, offene und respektvolle Menschen, die sich «in der Gemeinschaft und im Wohnverein engagieren». Zielsetzungen und Leitbild des Vereins sind Teil des Vertrages. Sie sollten sich in Biel wohlfühlen und die Inklusion in der Allee 9 begrüßen.

Gute Gründe

Was bewog die Mieter*innen inspe zur Zusage? Für Frommer und Gasser ist klar: Es war vor allem das Gemeinschaftsversprechen, das die Menschen anzog. «Beispielhaft brachte es eine Nachbarin auf den Punkt: Sie wäre nie in ein solches Betongebäude eingezogen, wenn es nicht so gut mit den Menschen geklappt hätte», erinnert sich Pesche Gasser. «Unsere Wohneinheit Allee 9 liegt nicht direkt an einer vielbefahrenen Strasse, sondern fast schon idyllisch an der renaturierten kleinen Schüss.» Attraktiv ist aber auch die Nähe zur Innenstadt und zum Bahnhof, der in zehn Minuten zu Fuss zu erreichen ist.

Hindernisse

Die Wohnungen mussten ab Plan vermietet werden, es gab nur eine Musterwohnung, die aber in einem anderen Teil der Überbauung lag – und ansonsten nur Visualisierungen, die allerdings nicht immer wirklichkeitsgetreu

Meilensteine

März 2016

Erste Gedanken zu gemeinschaftlichem Wohnprojekt

März 2021

Beginn der Bauplanung
Alleestrassen Biel

Mai 2021

Erste Beurteilung des Überbauprojektes durch die Initiativegruppe, Rückzug

Juli 2022

Leitbildentwicklung
Co-Housing Allee 9

Juli 2023

Erneute Kontaktaufnahme mit Eigentümer, Beginn der Vertragsverhandlung

August 2023

Baustart Alleestrassen Biel

Juni 2024

Vereinsgründung

August 2024

Verfassen von Vermietungs- und Finanzierungsreglement, Mietverträge

Dezember 2024

Förderzusage der Age-Stiftung

Dezember 2024

Abschluss des Generalmietvertrags

Januar 2025

Intensive Mieter*innensuche

Januar 2025

Anpassungen zur Barrierefreiheit

August 2025

Bezug der Wohnungen

waren. Hemmend war in manchen Fällen das Preisniveau der Wohnungen; viele Interessierte befanden sich in einem lang-jährigen Mietverhältnis oder besaßen ein Einfamilienhaus mit geringer Hypothek. Für sie wäre es ein grosser Mietzinssprung gewesen. Auffallend war, dass bei Paaren die Männer eher auf der Bremse standen, während Frauen mutiger waren. Auch die Selbstorganisation im Verein schreckte einzelne ab. «Der Vorstand möchte nicht Heimleitung sein», hält Angela Frommer fest. Einzelne Bewerbungen lehnte der Verein ab, weil sich die Person zu stark in den Mittelpunkt stellte oder weil Bewerbende zu gebrechlich waren.

Community building

Zwar organisierte der Verein zwei Mal ein Picknick am Bielersee zum Kennenlernen und später, vier Monate vor dem Einzug, ein ganzes Wochenende im Burgund mit Coach. «Wir hätten aber gerne noch mehr Gelegenheiten gehabt, uns näher kennenzulernen», sagt Angela Frommer. Das könnte auch im Hinblick auf die Wiedervermietung freier Wohnungen wichtig werden.

Fazit

Was würden Frommer und Gasser anderen Gruppen in einer ähnlichen Situation empfehlen?

1. Frühzeitig beginnen und offensiv vorgehen, um die Bekanntheit zu steigern.

2. Von Anfang an gemeinsame Aktivitäten planen, um sich besser kennenzulernen.
3. Von der Bauherrschaft eine für das Wohnprojekt passende Musterwohnung einfordern.
4. So früh wie möglich ins Bauprojekt einschalten, damit noch Anpassungen (Grundrisse, Ausstattung) möglich sind.
5. Aufnahmegespräche zu zweit von ein bis zwei Stunden, zu Beruf, Herkunft, Einstellung, Tabus, Kommunikationsstil, finanziellen Sicherheiten (Betriebsregisterauszug, Steuerdaten, Bankauszüge) etc. mit ausführlicher Protokollierung.

Mieter*innenspiegel

Wohnung	Wohnfläche	Jahrgang	Geschlecht	Zivilstand	Beruf	Miete	Vereinsanteil
2 Zimmer / 1. Etage *	52,7 m ²	1955	m	in einer Partnerschaft	Rentner	1'474.-	10'540.-
3 Zimmer / 1. Etage	75,2 m ²	1957	m	geschieden	Rentner	1'988.-	15'200.-
4.5 Zimmer / 1. Etage	124 m ²	1963	w	in einer Partnerschaft	Sozialarbeiterin	3'035.-	25'080.-
		1963	w	in einer Partnerschaft	Sozialarbeiterin		
		1964	m	alleinstehend	IV-Rentner		
2.5 Zimmer / 1. Etage	76 m ²	1955	w	geschieden	Rentnerin	1'988.-	15'360.-
2 Zimmer / 2. Etage *	52,7 m ²	1964	w	in einer Partnerschaft	Sozialarbeiterin	1'484.-	10'540.-
3 Zimmer / 2. Etage	75,2 m ²	1955	w	getrennt	Rentnerin	1'998.-	15'200.-
2 Zimmer / 2. Etage *	47,6 m ²	1965	w	geschieden	Pflegefachfrau	1'259.-	9'520.-
2.5 Zimmer / 2. Etage	76 m ²	1949	w	verheiratet	Rentnerin	1'998.-	15'360.-
2 Zimmer / 3. Etage *	52,7 m ²	1953	m	geschieden	Rentner	1'494.-	10'540.-
3 Zimmer / 3. Etage	75,2 m ²	1966	w	geschieden	Beraterin	2'008.-	15'200.-
2 Zimmer / 3. Etage *	47,6 m ²	1949	m	geschieden	Rentner	1'269.-	9'520.-
3.5 Zimmer / 3. Etage	109,1 m ²	1945	w	verheiratet	Rentnerin	2'719.-	21'900.-
		1951	m	verheiratet	Rentner		
2.5 Zimmer / 3. Etage	76 m ²	1962	w	alleinstehend	IV-Rentnerin	2'008.-	15'360.-
2 Zimmer / 4. Etage *	52,7 m ²	1971	m	alleinstehend	IV-Rentner	1'504.-	10'540.-
3 Zimmer / 4. Etage	75,2 m ²	1961	w	verwitwet	Pflegefachfrau	2'018.-	15'200.-
2 Zimmer / 4. Etage *	47,6 m ²	1951	w	geschieden	Rentnerin	1'279.-	9'520.-
3.5 Zimmer / 4. Etage	109,1 m ²	1968	w	verheiratet	Psychologin	2'729.-	21'900.-
		1962	m	verheiratet	Selbständig		
2.5 Zimmer / 4. Etage	76 m ²	1960	w	in einer Partnerschaft	Rentnerin	2'018.-	15'360.-

Die 7 mit einem * gekennzeichneten Wohnungen erfüllen die Kostenlimiten für Ergänzungsleistungen. Bis auf 3 Wohnungen verfügen alle über eine Loggia und ein Reduit mit Waschmaschinen-Anschluss. Zusätzlich gibt es eine grosse Waschküche im Keller.



Das mit Oberlicht aufgewertete Treppenhaus in der Allee 9 ist nicht nur Ort der Begegnung, sondern auch Spielwiese für Installationen.



Vorplatz des Allee-9-Gemeinschaftsraums und Hof der Alleestrasse-Überbauung:
Eine gute Basis für die Nachbarschaft in der Siedlung.

Grosse Zufriedenheit, grosses Potenzial

Die Bewohnerinnen und Bewohnern der Allee 9 sind sehr zufrieden mit ihrer neuen Wohnsituation und dem sozialen Gefüge, das sich gebildet hat. Doch aus Sicht des Vorstands sind sie noch zu wenig initiativ.

Aus den Erfahrungen in Biel lassen sich einige Empfehlungen ableiten für andere Projekte. Mit den in Rente gehenden Babyboomern wächst vermutlich das Potenzial für derartige Wohnformen – die hohen Bodenpreise sprechen für kollektive Mietformen, sofern die Eigentümer nicht zu viel Rendite abschöpfen.

Die Bewohner*innen der Allee 9 sind – im Frühjahr 2026, nach einem halben Jahr in der neuen Siedlung – sehr glücklich mit ihrer neuen Wohnsituation. Das bezeugt nicht nur die freudige Stimmung von Susan Freudiger und Daniel Peter im Interview; auch die Umfrage unter den 20 Bewohner*innen ergab ein sehr positives Resultat. Allerdings: Zwei ziehen zurück in ihre alte Wohnung (die sie behalten haben); bei ihnen hat es nicht gepasst. Mit 19 Wohnungen in einem Treppenhaus trifft der Verein eine gute Grösse: Damit lassen sich gemeinschaftliche Einrichtungen gut kofinanzieren, und das soziale Gefüge bleibt überschaubar. «Es hat sich auf jeden Fall gelohnt, viel ins Community building zu investieren, sich vor dem Einzug gut kennenzulernen und gemeinsame Perspektiven zu entwickeln», versichern Freudiger und Peter. Selbst die vielen Baumängel, die es anzumahlen und zu beheben galt, vermögen die gute Laune nur kurz zu trüben. «Unsere Community ist sehr aktiv, auf dem Chat wird immer wieder ein Kinobesuch oder eine Wanderung vorgeschlagen», sagt Susan Freudiger. Die 65-Jährige gehört zur vierköpfigen Kerngruppe des Projekts und hat eine 2,5-Zimmer-Wohnung bezogen. Ihr Partner wohnt im selben Haus drei Etagen tiefer. Auch vor Ort nutzt die Gemeinschaft die

Infrastruktur. Der Gemeinschaftsraum wird bespielt, mit Filmvorführungen, Tavatatas und Spielabenden. Die zuständige Arbeitsgruppe überlegt sich, wie die Vermietung an Externe zu regeln wäre. Der angrenzende Raum wird als Atelier für Werken und künstlerisches Schaffen eingerichtet. Die gemeinsame Terrasse will aus dem Winterschlaf geweckt werden. «An diesem Beispiel zeigt sich, wo es noch fehlt», sagt Susan Freudiger. «Die Bewohner*innen warten auf einen Impuls des Vorstandes, um das an die Hand zu nehmen. Wir im Vorstand wünschen uns eher mehr Eigeninitiative.»

Acht Empfehlungen für den Start

Welche Ratschläge formulieren der Verein Co-Housing Allee 9 und die Age-Stiftung vor dem Hintergrund der Erfahrungen in Biel, aber auch in Winterthur (Zusammen_h_alt) und Basel (Wohnen Plus Basel)?

Früh einsteigen

Je eher eine verbindliche Zusammenarbeit bei einem Bauprojekt entsteht, desto grösser ist die Chance, kostengünstig auf Grundrisse und Ausbau (z.B. Barrierefreiheit) Einfluss zu nehmen.

Kerngruppe bilden

Eine gut organisierte, kleine Gruppe kommt rasch voran und kann auf Augenhöhe mit den Stakeholdern (z.B. Projekteigner) verhandeln. Sie sollte so viel Kompetenz wie möglich vereinigen (Bau, Recht, Finanzen, Soziales, Liegenschaften).

Abmachungen festhalten

Besonders die frühen Projektphasen sind oft wenig formalisiert. Auch hier lohnt es sich, Beschlüsse von Besprechungen festzuhalten und in die Runde zu schicken.

Am runden Tisch handeln

Statt langer Dienstwege empfehlen sich regelmässige Treffen aller am Bau Beteiligten in einer Projektgruppe.

Gute Grösse finden

Gemeinschaftliche Flächen werden in der Regel anteilig von den Bewohner*innen finanziert. Je grösser die Gemeinschaft, desto mehr Fläche kann sie sich leisten.

Community früh aufbauen

Es lohnt sich, nebst der Knochenarbeit der Immobiliensuche die Geselligkeit zu pflegen, etwa mit zweckfreien Treffen und gemeinsamen Ausflügen. So erlangt die künftige Nachbarschaft bereits eine soziale Basis.

Risiko reduzieren

Die Unterzeichnung eines Generalmietvertrags für ein Dutzend oder mehr Wohnungen ist ein grosses Risiko; es geht um Verpflichtungen von monatlich mindestens 20'000 Franken und sowie eine Sicherheit/Anteilskapital von mehreren 10'000 Franken. Erlangt das Projekt eine finanzielle Förderung, vermindert sich dieses Risiko.

Kulturelle Unterschiede antizipieren

Unternehmen der Immobilienbranche sind punkto Firmenkultur oft weit entfernt vom Selbstverständnis von Initiativgruppen. Dem gilt es, psychologisch Rechnung zu tragen. So kann trotz kultureller Differenzen ein Dialog auf Augenhöhe entstehen.



Mit-Initiator und Motor des Vereins Co-Housing Allee 9: Der Unternehmer Daniel Peter, hier in seiner geräumigen Wohnung.



Co-Housing Allee 9 Biel-Bienne
www.allee-9.ch



Erklärvideo: Kollektive Gebäudemiete
www.bit.ly/3QY7JSG



Weitere Informationen zu dieser Dokumen-
tation und der Förderung durch die Age-
Stiftung finden Sie auf deren Website.

Age — Stiftung

Eine Dokumentation im Auftrag der Age-Stiftung zu
Vertragsmodellen für kollektives Wohnen im Alter.
Publiziert im Juli 2026.