

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 89 (2014)
Heft: 7-8: Wohnen im Alter

Artikel: Der Papageienflug
Autor: Loderer, Benedikt
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-585887>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

DER PAPAGEIENFLUG

Von Benedikt Loderer

Die Ökonomen haben zwei Papageien. Der eine krächzt «Angebot», der andere gurrts «Nachfrage». Ist im kapitalistischen Markt die Nachfrage grösser als das Angebot, so steigt der Preis, ist umgekehrt das Angebot zu gross, so sinkt er. Dass die Wohnungen zu teuer sind, darüber sind wir uns doch alle einig, doch wie ist das nun? Fehlt's am Angebot oder ist die Nachfrage zu hoch? Wer *Wohnen* liest, neigt zur Meinung: Weil es zu wenig Wohnungen gibt, sind sie zu teuer.

Vielleicht ist es aber ganz anders. Der Nachfragepapagei nämlich hat ein Portemonnaie. In das blickt er zuweilen hinein und er findet dort seine Kaufkraft. Die sagt ihm, was er sich leisten kann. Ist's ein schweizerischer Vogel, so hat er davon vergleichsweise viel, anders herum, er ist einigermaßen gut bei Kasse. Mit diesem Geld kauft er sich, was er braucht, Vitaminfutter und einen bequemen, goldenen Käfig. Dabei stöhnt er über die überrissenen Käfigpreise. Eine Wohnung in Zürich zum Beispiel kriegt er kaum noch unter 3000 Franken. Schnabelknirschend nimmt er sie, denn in allen billigeren ist schon jemand. Er kann sich die 3000 Stutz noch leisten, anders herum: Seine Kaufkraft ist hoch genug. Die Leute wohnen in jenen Wohnungen, die sie sich leisten können. Wir haben das Geld. Eine Wohnung ist erst dann zu teuer, wenn sie keinen Mieter oder Käufer mehr findet.

Wir können es uns leisten. Fast alles, grössere Käfige inklusive. Unterdessen braucht es pro Nase fast 50 Quadratmeter Wohnfläche. Der Nachfragepapagei denkt kurz nach und sagt: Die Nachfrage wächst mit der Kaufkraft. Würden wir uns mit 40 begnügen, was ebenso gesund wäre, so wären nach der Milchbüchlirechnung 20 Prozent der Wohnungen leer, das Angebot viel zu gross, die Preise im rasanten Sinkflug. Da er grad stark am Überlegen ist, kommt er zum Schluss: Nicht der böse Spekulant macht den Preis,

sondern der Käufer. Denn was tut der Specki? Er kauft ein Grundstück und baut darauf ein Haus. Was das Haus kostet, das rechnet ihm der Generalunternehmer vor, wie teuer der Baukredit ist, sagt ihm die Bank. Wie hoch die Mieteinnahmen sein werden, das schätzt er ab. Dann rechnet er zusammen und weiss, wie viel er für das Grundstück bezahlen kann. Die Zahlungsbereitschaft der künftigen Mieter ist die entscheidende Grösse in seiner Rechnung. Er überlegt, was die Leute sich leisten können. Der Specki vertraut darauf, dass die Einkommen ständig steigen und

nernt sich, wie er vor 30 Jahren werweisetete, ob es sich lohne, zwei Nasszellen einzubauen. Unterdessen sind sie selbstverständlich. Man nennt das den Fortschritt und meint damit, dass man sich mehr leisten kann. Sollte das Goldene Zeitalter einmal ein Ende nehmen, so macht der Angebotspapagei seinen Laden zu und baut nichts mehr. Denn er will nicht auf seiner Ware hocken bleiben.

Man sieht, die beiden Papageien sind voneinander abhängig. Sie verlassen sich beide darauf, dass die Kaufkraft ständig steigt. Tut sie das nicht mehr, so bricht die

Krise aus. Etwas, was die Schweizer nur vom Hörensagen kennen. Eigentlich sind sie überzeugt, dass ihnen so etwas nicht passieren kann und darf. Weil es unschweizerisch ist und sich nicht gehört. Die beiden Papageien sollen sich gefälligst im sanften Aufwärtsflug bewegen, alles andere ist ungehörig. Abstürzende Papageien werden hierzulande sofort ausgewiesen. Das ist halt so bei uns. Nur ist's mit dem Papageienflug eine vertrackte Sache. Er findet im allgemeinen wirtschaftlichen Luftzug statt und der hält sich kaum an Landesgrenzen. Der Wohnungsbau ist zwar eine binnenwirtschaftliche Angelegenheit, doch ist er trotzdem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Im Klartext: Geht's der Europäischen Union

schlecht, so leiden auch wir. Der Nachfragepapagei verliert an Flughöhe, was den Angebotsvogel mit in die Tiefe reisst. Was, wenn sich die Fremden die Ferien in der Schweiz nicht mehr leisten können? Selbstverständlich ist so etwas völlig ausgeschlossen. Uns wird es ewig gut gehen, garantiert. Nur manchmal, im unbewachten Augenblick, haben wir böse Ahnungen und sehen keine fröhlichen Papageien mehr aufwärts fliegen. Nur noch der Pleitegeier kreist am Himmel. Doch der Pleitegeier ist ein fremder Vogel, ihn sofort abschiessen, ist die erste Bürgerpflicht. ■

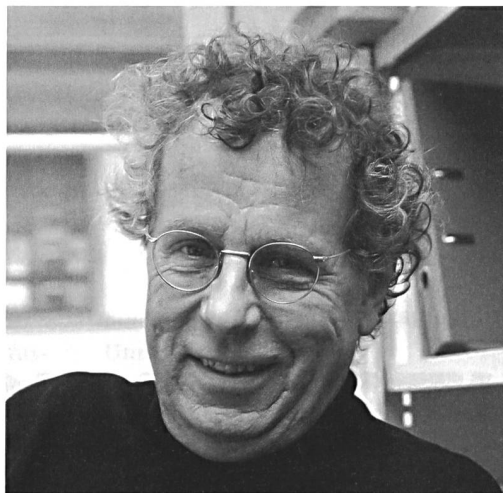


Bild: zvg.

**Stadtwanderer, Architekt und Publizist
Benedikt Loderer schreibt in *Wohnen* zweimonatlich
über ein aktuelles Thema.**

damit auch die Zahlungsbereitschaft. Er macht sein Geschäft nicht mit den Erstmietern. Er rechnet damit, dass sein Haus mit der Zeit «in die Rendite hinein wächst». Die Wohnungspreise entsprechen dem Wohlstandsniveau. Das ist wie mit den andern Preisen auch. Man zahlt in der Schweiz für ein Auto mehr als im Ursprungsland, weil die Preise sich nach der schweizerischen Kaufkraft richten.

Was meint der Angebotspapagei dazu? Der wetzt den Schnabel und produziert so viel er kann. Er macht die Wohnungen ständig grösser und komfortabler. Er weiss, die Leute können's zahlen. Er erin-