



Das «Zölly»-Hochhaus in Zürich-West.



Robert Hauri FRICS
CEO Intercity Verwaltungs-AG
T +41 44 388 58 48
robert.hauri@intercity.ch

«Liebe Stockwerkeigentümer...» 1 / 2016 – Newsletter für das Stockwerkeigentum

Rinaldo Meier: «Eine Exit-Strategie im Stockwerkeigentum fehlt» > Seite 2

Führungs- und Firmenkultur: «Wir sind Intercity» > Seite 5

Umgestaltung einer Dachterrasse: nützlich oder luxuriös? > Seite 6

Über die Schulter geschaut: Martin Cugini > Seite 9

Wohneigentum: Verkaufe nie, was dir selber gehört! > Seite 10

In Kürze > Seite 12

Drei Pfeiler für Qualität und Kundenzufriedenheit. Wir haben uns in den vergangenen Jahren intensiv mit den drei Pfeilern unseres Unternehmens auseinandergesetzt, die essenziell für Qualität, Kundenzufriedenheit und nicht zuletzt für die Rentabilität sind: Führung, Prozesse und Systeme.

Dass die Immobilienbewirtschaftung wie andere Wirtschaftssektoren unter Kostendruck steht, ist ein Gemeinplatz. In der Intercity-Unternehmensfamilie sehen wir in der fortwährenden Herausforderung auch eine Chance, uns grundsätzlichen Fragen anzunehmen. Aus Erfahrung wissen wir, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die bestmögliche Unterstützung bei ihrer Tätigkeit benötigen. Der Einsatz intelligenter Informatiklösungen ist das Gebot der Stunde in einem Umfeld, in dem unsere Kunden hohe, aber kosteneffiziente Leistungen erwarten.

Die Informatiklösung ist aber nur so gut wie die Prozesse, die ihr zugrunde liegen. Darum hinterfragen wir unsere Prozesse kontinuierlich und legen sie firmenweit fest. Ob eine Stockwerkeigentümergeinschaft in Basel, Luzern, Olten, St. Gallen oder Zürich verwaltet wird: Überall können unsere Bewirtschaftnerinnen und Bewirtschaftner auf die langjährige Erfahrung zurückgreifen, überall ist das Reporting in der gleich

hohen Qualität sichergestellt und überall sind die Prozesse schlank und durch unsere Informationssysteme unterstützt.

Positives Klima fördert kundenorientierte Leistung. Parallel dazu haben wir uns die Zeit genommen, uns mit zwei scheinbar einfachen Fragen auseinanderzusetzen: Wer sind wir und wie führen wir? Wie wir denken und handeln, welche Wertvorstellungen wir haben und wie wir uns gegenseitig beeinflussen, ist uns nicht einerlei. Wir möchten eine Unternehmenskultur fördern, in der unsere Mitarbeiter gerne arbeiten und die beste Leistung abrufen.

Exit-Strategie und Verkauf von Eigentumswohnungen. Auf Seite 5 geben wir einen Einblick, was wir unter guter Führung verstehen. Davor verrät Rinaldo Meier im Interview, warum sich Stockwerkeigentümergeinschaften mit den Themen Erneuerung, Finanzierung und Exit auseinandersetzen sollten. Und schliesslich berichten wir über einen aktuellen Bundesgerichtsentscheid und über den Verkauf von Eigentumswohnungen.

Viel Lesevergnügen wünscht Ihnen
Robert Hauri

Rinaldo Meier: «Eine Exit-Strategie im Stockwerkeigentum fehlt»



Rinaldo Meier

arbeitet im Credit Consulting einer Schweizer Bank. Er hat sich im Rahmen seiner Masterarbeit am Center for Urban & Real Estate Management CUREM der Universität Zürich mit dem «Ersatzneubau beim Stockwerkeigentum» auseinandergesetzt. Die Studie ist 2015 erschienen und kann über www.curem.uzh.ch bezogen werden.

Stockwerkeigentümer sollten sich frühzeitig mit der Frage auseinandersetzen, was mit ihrer Liegenschaft am Ende des Lebenszyklus geschehen soll, findet Rinaldo Meier. In einer Studie und im Interview zeigt er Herausforderungen und Probleme bei der Finanzierung und Entscheidungsfindung auf.

Es ist unter Immobilienexperten häufig vom Sanierungstau im Stockwerkeigentum die Rede. Lässt sich der Sanierungsbedarf an Zahlen festmachen?

Es gibt wenige, aber eindrückliche Zahlen. Das Bundesamt für Wohnungswesen ist zum Beispiel der Frage nach der Renovationsquote

Erneuerungsarbeiten durchgeführt worden. Viele Eigentümer sanieren eher ihre eigene Wohnung, weil sie davon vordergründig direkter profitieren, während sie in einer Erneuerung des Dachs einen geringeren direkten Nutzen sehen.

Aber gerade die Erneuerung der Gebäudehülle wäre für den Werterhalt der Liegenschaft zentral.

Ja, das ist so. Vor allem Gebäude, die vor 1980 und damit noch nicht nach dem heutigen Stand der Bautechnik errichtet wurden, dürften aus heutiger Sicht hinsichtlich Energie, Qualität, Wohnkomfort und Substanzerhaltung sanierungsbedürftig sein.

Das Stockwerkeigentum ist seit 50 Jahren im Zivilgesetzbuch geregelt.

Welches Alter haben die Liegenschaften?

Zahlreiche Stockwerkeigentümerliegenschaften haben ein Baujahr vor 1965. Es waren also ursprünglich Mietobjekte, die später in Wohnungseigentum umgewandelt wurden. Vor allem in den Städten gibt es Liegenschaften, die 100 Jahre und älter sind.

«Das Bewusstsein der Eigentümer muss dahin geschärft werden, dass für die Gesamtkosten nebst Zinsen und Unterhalt auch Amortisationen zu berücksichtigen sind.»

nachgegangen. Demnach sind bei über 73% der Liegenschaften im Stockwerkeigentum, die 30 Jahre und älter sind, keine wertvermehrenden

Heisst dies, dass der Sanierungstau in den Städten grösser ist, weil die Liegenschaften älter sind?

Nicht zwingend, anteilmässig weist beispielsweise die Stadt Zürich einen unterdurchschnittlichen Anteil an Stockwerkeigentum auf. In den Städten hatte diese Eigentumsform vor allem in den letzten 10 bis 15 Jahren ihre Blüte. Es kommt dazu, dass das Problem des Sanierungsstaus weniger die Liegenschaften in urbanen Zentren betrifft.

Warum?

Weil hier der Anstieg des Landwerts über die letzten Jahre und Jahrzehnte die Fremdfinanzierung einer Sanierung eher ermöglicht, falls die Stock-

«An urbanen Lagen wird die Entwertung der Liegenschaft durch die Steigerung des Landwertes überkompensiert. Das schafft den Spielraum für einen Ersatzneubau.»

werkeigentümergeinschaft nicht ausreichend Geld im Erneuerungsfonds zurückgelegt hat. Probleme sehe ich eher in ländlichen Gebieten mit einer schwächeren Landwertentwicklung.

Ist die gesetzliche Grundlage nach 50 Jahren noch zeitgemäss für die genannten Herausforderungen?

Im Grossen und Ganzen regelt die Gesetzesgrundlage alle wesentlichen Fragen ausreichend und bietet gleichwohl genügend Gestaltungsspielraum. Weitgehend unklar ist jedoch das Vorgehen für eine Auflösung der Gemeinschaft. Hier hätte der Gesetzgeber weiter denken sollen. Es stellt sich beispielsweise die Frage, welche Quoren für einen tief greifenden baulichen Eingriff wie einen Abbruch und Ersatzneubau notwendig sind. Dazu gibt es zudem keine Erfahrungen und Präzedenzfälle.

In der Praxis dürfte um eine Einstimmigkeit eines solchen Beschlusses nicht herumzukommen sein.

Die meisten Experten sehen das so. In Gemeinschaften mit heute nicht selten 100 und mehr Einheiten wird ein einstimmiger Beschluss aber in der Praxis schwierig zu bewerkstelligen sein. Damit akzentuiert sich das Problem der Entwertung und der Handlungsunfähigkeit der Gemeinschaft.

Inwiefern ist es sinnvoll, dass die Gemeinschaft vom Gesetz abweichende Bestimmungen festlegt?

Die Gemeinschaft könnte die Auflösung, den Abbruch und den Ersatzneubau genauer spezifizieren. Dabei darf aber zwingendes Recht nicht verletzt werden, und die Regelung muss beurkundet sein.

Das heisst, sie müsste bereits bei der Begründung im Reglement festgelegt werden?

Das wäre optimal. Der Gesetzgeber hatte beim Ersatzneubau nur höhere Gewalt vor Augen, also beispielsweise einen Brand oder eine Naturkatastrophe. Für andere Fälle könnte das Reglement das Vorgehen konkretisieren.

Die Promotoren stehen teilweise in der Kritik, sie würden bei der Begründung der Einfachheit halber auf ein Standardreglement zugrückgreifen.

Diese Kritik höre ich ebenfalls. Reglemente für Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften sind sehr komplex, vor allem bei grossen oder gemischt genutzten Liegenschaften. Das führt dazu, dass man bestehende Reglemente übernimmt. Hier müssten mehr Anstrengungen unternommen werden.

Ein weiteres Minenfeld sind die nicht ausreichenden Erneuerungsfonds.

Stimmt. Die Fonds werden häufig mit lediglich 2% des Assekuranzwerts geäufnet. Steht etwas Grösseres an, reicht das Fondskapital bei Weitem nicht aus. Wenn die Eigentümer die Sanierung aus der eigenen Tasche bezahlen können, ist das kein Problem. Ich bin aber der Meinung, dass



man die Fonds besser alimentieren müsste. Dann hätten die Eigentümer auch mehr Transparenz über die effektiven Kosten des Wohneigentums.

Sind die Sätze bei der Begründung zu tief angesetzt?

Ja, weil höhere Sätze Käufer abschrecken könnten. Die Beiträge müssten unbedingt auf die Lebensphasen der Liegenschaft abgeglichen werden.

Das Äufnen des Fonds setzt eine Zielsetzung voraus, was man mit dem Geld machen will.

Es fehlt meist an einer Objektstrategie für die Liegenschaft mit einer dazu gehörenden Erneuerungsterminplanung. Die Gemeinschaft sollte festlegen, wann welche Sanierungsmassnahmen getroffen werden. Wenn die Gemeinschaft die Diskussion erst bei offensichtlichen Schäden eröffnet, ist es zu spät.

Ist eine solche Objektstrategie komplex?

Nein, überhaupt nicht. Anhand anerkannter Werte

Generalunternehmer (GU) zu verkaufen und dieser den Eigentümern im Gegenzug das Recht einräumt, wieder eine Wohnung kaufen zu können.

Mit welchem Verkaufspreis darf die Gemeinschaft rechnen?

Der Wert wird bestimmt vom Landwert, vom Ausnutzungspotenzial und vom allfälligen Restwert des Gebäudes, verteilt auf die Eigentümer nach Wertquote oder einem anderen Schlüssel.

Ist ein solcher Verkauf in der Praxis einfach zu realisieren?

Der Verkauf erfordert Einstimmigkeit und ist damit neben der Wirtschaftlichkeit die grösste Hürde. Bei einem fairen Umgang unter den Eigentümern und mit dem GU können sich aber interessante Lösungen ergeben.

Gibt es bereits Präzedenzfälle?

Nein, mir ist keiner bekannt. Es gibt Promotoren, die Abbruchliegenschaften von einer einzelnen Verkäuferschaft übernehmen, beispielsweise von

Einfamilienhausbesitzern. Hier ist meist die Ausschöpfung von Nutzungsreserven des Grundstücks der wichtigste Treiber.

Ist die von Ihnen skizzierte Vorgehensweise für den Ersatzneubau praktikabel?

Das hängt davon ab, ob sich die Gemeinschaft einigen kann. Wenn der Wert des Grundstücks stark gestiegen ist, ist ein solches Vorgehen denkbar.

Sind solche Projekte für Promotoren interessant?

Ich kann mir durchaus vorstellen, dass dies ein interessantes Geschäftsfeld sein könnte. Die von mir befragten Spezialisten schätzen das jedenfalls so ein. •

«Das Exit-Szenario ist in der Gesetzgebung zu wenig berücksichtigt und muss in den nächsten Jahren thematisiert werden.»

kann man die Lebenserwartung von Gebäudeteilen und den Finanzbedarf eines Ersatzes oder einer Erneuerung bestimmen. Ausserdem sollte der Ersatzneubau oder der Abbruch thematisiert werden. Gefordert ist dabei vor allem der Verwalter, der das Thema der Langzeitstrategie an der Versammlung aufnehmen muss.

Thema Ersatzneubau: Wie ist dabei vorzugehen?

Baulich ist der Spielraum gross – von der Auskernung bis hin zum kompletten Abbruch und Neubau. Meine Untersuchungen zeigen, dass es am einfachsten ist, wenn die Gemeinschaft beschliesst, die gesamte Liegenschaft an einen

Führungs- und Firmenkultur: «Wir sind Intercity»



Robert Hauri FRICS
CEO Intercity Verwaltungs-AG
T +41 44 388 58 48
robert.hauri@intercity.ch

Der Verhaltensregeln-Fächer

Mit dem Abschluss der verschiedenen Seminare wurde allen unseren Mitarbeitern der handliche Verhaltensregeln-Fächer ausgehändigt. Somit bleiben die gemeinsam erarbeiteten Führungs- und Kommunikationsgrundsätze stets präsent und können jederzeit wieder in Erinnerung gerufen werden.



Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nebst Prozessen und Systemen der Hauptpfeiler unserer Leistungserbringung. Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein und zur besten Leistung animieren – unter anderem mit transparenten und verständlichen Führungs- und Kommunikationsgrundsätzen. Sie sind ein Ausdruck unserer Kultur, die wir gemeinsam leben.

In der Immobilienbewirtschaftung arbeiten Menschen mit Menschen zusammen. Eine banale Erkenntnis, aber in der Bedeutung und Konsequenz nicht hoch genug einzuschätzen. Über die Niederlassungen und Abteilungen hinweg werden

«Das Wir-Gefühl trägt massgeblich zur Leistung und zur Freude an unseren Aufgaben bei.»

wir von der Intercity Verwaltungs-AG über die Menschen identifiziert, die im täglichen Kontakt mit unseren Kunden und Lieferanten stehen. Und unsere Mitarbeiter sind wiederum auf das Zusammenspiel untereinander angewiesen.

Kommunikation ... Es lohnt sich daher, sich fern vom Tagesgeschäft und auch ohne dringlichen Anlass Gedanken über die Führung, die Kommunikation und die Zusammenarbeit zu machen. Wir haben uns über die vergangenen zwei Jahre auf allen Stufen des Unternehmens mit der Frage auseinandergesetzt, wie wir die beste Leistung abrufen können und haben bei uns selbst angesetzt. Die Art der internen Kommunikation hat einen wesentlichen Einfluss auf die Unternehmenskultur und diese wird wiederum zur Visitenkarte unseres Unternehmens. Wir haben uns in einem intensiven Dialog mit allen Mitarbeitern auf allen Stufen und in allen Niederlassungen auf Kommunikations- und Verhaltensgrundsätze geeinigt. Allein die Anregung zur Selbstreflexion über den Umgang untereinander ist Gold wert. Denn wir interagieren

pro Tag schätzungsweise mehrere Hundert Mal «face to face», per Telefon, in Schriftform und via E-Mail. Wir haben uns in einem «Leitfaden für das Miteinander» darauf geeinigt, wie wir das künftig handhaben wollen. Gleichzeitig respektieren wir andere Persönlichkeiten, Meinungen, Einstellungen und Verhalten. Wir wollen Freiräume schaffen, ohne dadurch andere Teammitglieder einzugrenzen.

... und Führung. Eine wesentliche Facette der Unternehmenskultur kommt in der Art, wie wir führen, zum Ausdruck. Wir haben uns unter den Führungsverantwortlichen auf einen einfachen

Denner geeinigt: «Wir sind Vorbild, führen verantwortungsbewusst, authentisch und partnerschaftlich. Unsere Ziele erreichen wir gemeinsam.» Dieser Leitsatz beschreibt die Grundhaltung als Führungskraft, soll im

Alltag eine Orientierung und in herausfordernden Situationen Unterstützung bieten. Aber auch hier wollen wir keine Gleichmacherei. Authentizität bedeutet, dass in jedem Führungsstil einer Vorgesetzten oder eines Vorgesetzten die eigene Persönlichkeit zum Tragen kommen soll.

Mit der Aufmerksamkeit für das eigene Kommunikations- und Führungsverhalten sowie mit Verhaltensgrundsätzen als Leitplanken positionieren wir uns als attraktiver Arbeitgeber, für den die Mitarbeiter in einem positiven Klima kundentorientiert ihre Aufgaben erfüllen können. Wir sind überzeugt, dass uns unsere Kultur auszeichnet und abhebt. Wir sind Intercity. •

Umgestaltung einer Dachterrasse: nützlich oder luxuriös?



Geneveva Lahmadi

lic. iur.
Fachstelle Recht
Fachstelle Stockwerkeigentum
Intercity Group
T +41 61 317 67 60
geneveva.lahmadi@intercity.ch

Das Bundesgericht weist die Beschwerde eines Stockwerkeigentümers ab, der die Kosten für die Umgestaltung der Dachterrasse, an der er ein Sondernutzungsrecht hat, der Gemeinschaft auferlegen wollte.*

Sachverhalt. Die Liegenschaft mit Baujahr 1967 wurde im Jahr 1995 zu Stockwerkeigentum aufgeteilt. A. A. und B. A. sind 1999 Stockwerkeigentümer der Attikawohnung. Die Liegenschaft weist Flachdächer auf. Seit Erstellung des Gebäudes diente ein Teil des Flachdachs als mit Platten belegte Terrasse der Attikawohnung (rund 20 m²); die Terrasse war mit Blumentrögen vom Rest des lediglich bekieseten Flachdachs abgegrenzt (rund 100 m²). Dies blieb bei der Begründung des Stockwerkeigentums im Jahr 1995 baulich unverändert. Jedoch wurde der Attikawohnung das ganze Flachdach zu Sondernutzungsrecht zugewiesen.

Im Zusammenhang mit der Gesamtanierung der Liegenschaft stellten A. A. und B. A. bei der Stockwerkeigentümersammlung den Antrag, dass die ganze ihnen zu Sondernutzungsrecht zugewiesene Fläche mit Platten belegt und so zu einer begehbaren Terrasse umgestaltet werde. Die Mehrheit der Stockwerkeigentümer lehnte diesen Antrag ab.

Mit Gesuch um Anordnung baulicher Massnahmen im Sinn von Art. 647c ZGB verlangten A. A. und B. A., es sei ein durchgehend begehbare Plattenbelag zu verlegen samt erforderlicher Ergänzungen bzw. Anpassungen der Unterkonstruktion (Splittbett usw.) auf der Dachfläche. Das Bezirksgericht Meilen wies das Gesuch ebenso ab, wie hernach das Obergericht und das Bundesgericht die jeweilige Berufung.

Aus den Erwägungen. Das Obergericht befand, der Prozess drehe sich um die Frage, ob die beantragten baulichen Massnahmen notwendig im Sinn von Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 ZGB seien. Dabei müssten die Fragen der Begehrbarkeit der Dachfläche und der Notwendigkeit der Plattenverlegung auseinandergelassen werden. Das Gericht erwog weiter, bei notwendigen baulichen Mass-

nahmen gehe es um die Erhaltung des durch die bestehende Bausubstanz definierten Werts. Die Beschwerdeführer würden nicht dartun, dass ohne die Verlegung der Platten die bestehende Bausubstanz beeinträchtigt oder zumindest gefährdet wäre. Bei der Errichtung der Liegenschaft sei nur ein Teil der Dachfläche mit Platten belegt worden. Daraus sei die durch die Bausubstanz definierte Gebrauchsfähigkeit ersichtlich und die bauliche Massnahme müsse daher auf den Erhalt der Gebrauchsfähigkeit des bereits mit Platten versehenen Abschnitts abzielen. Die angebehrte bauliche Massnahme könne somit nicht als notwendig im Sinn des Gesetzes qualifiziert werden. Die Plattenverlegung lasse sich nicht klar den nützlichen Massnahmen im Sinn von Art. 647d Abs. 1 ZGB oder den luxuriösen Massnahmen gemäss Art. 647e Abs. 1 ZGB zuordnen; jedenfalls aber sei sie insgesamt nicht notwendig und könne deshalb nicht gegen den Mehrheitsbeschluss durchgesetzt werden.

Die Beschwerdeführer machen eine Notwendigkeit geltend, dass sie endlich in die Lage versetzt würden, das ihrer Stockwerkeinheit zugewiesene Sondernutzungsrecht in vollem Umfang ausüben zu können. Einzig mit einem Plattenbelag könne das Dach begangen werden; die Kiesbedeckung im strittigen Bereich genüge hierfür nicht.

Der Kern der Problematik ist vorliegend, dass die Beschwerdeführer ihr bauliches Partikularinteresse demjenigen der Gemeinschaft gleichsetzen. Dies wird im Folgenden zu erörtern sein.

Die Bestimmungen von Art. 647 ff. ZGB finden gemäss Art. 712g Abs. 1 ZGB insbesondere auf das Stockwerkeigentum Anwendung, das gesetzlich als besondere Form des Miteigentums ausgestaltet ist. Soweit für eine notwendige bauliche Massnahme im Sinn von Art. 647c ZGB kein Mehrheitsbeschluss zustande kommt, kann jeder Miteigentümer/Stockwerkeigentümer gestützt auf Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 ZGB vor Gericht verlangen, dass die für die Erhaltung des Werts und der Gebrauchsfähigkeit der Sache notwendigen Verwaltungshandlungen durchgeführt werden, denn zu diesen gehören insbesondere auch bauliche Massnahmen.



Mit «Sache» im Sinn der Bestimmungen von Art. 647 ff. ZGB ist stets die gemeinschaftliche Sache gemeint; im Zusammenhang mit dem Stockwerkeigentum geht es um die Bauteile, die nicht zu Sonderrecht im Sinn von Art. 712b ZGB ausgedehnt, sondern gemeinschaftlich sind.

Dächer betreffen die Konstruktion und das äussere Ansehen der Liegenschaft, weshalb sie (nicht sonderrechtsfähige) gemeinschaftliche Bauteile sind (Art. 712b Abs. 2 Ziff. 2 ZGB); sie bleiben auch dann gemeinschaftlich, wenn daran ein Sondernutzungsrecht besteht. So verhält es sich auch vorliegend; die Beschwerdeführer haben kein Sonderrecht, sondern vielmehr ein Sondernutzungsrecht an der Dachterrasse. Die bauliche Verwaltungsbefugnis steht, weil es sich um einen gemeinschaftlichen Bauteil handelt, unbekümmert um das Sondernutzungsrecht der Gemeinschaft zu.

Notwendig im Sinn von Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 und Art. 647c ZGB kann eine bauliche Massnahme bei Stockwerkeigentum nach dem Gesagten nur dann sein, wenn es um die Erhaltung des Werts und der Gebrauchsfähigkeit der gemeinschaftlichen Bauteile geht, vorliegend beispielsweise um die Dichtigkeit eines Flachdachs, woran alle Stockwerkeigentümer gleichermassen ein Interesse haben. Gleiches gilt für nützliche Massnahmen im Sinn von Art. 647d ZGB, wie sie vorliegend etwa in einer besseren Isolation des Flachdachs

bestehen könnten, an der ebenfalls ein gemeinsames Interesse aller Stockwerkeigentümer zu bejahen wäre, weil sich damit die Heizkosten senken lassen. Die Frage der Notwendigkeit oder Nützlichkeit bestimmt sich mithin immer aus der Sicht der Gemeinschaft. Steht die bauliche Massnahme hingegen im ausschliesslichen Individualinteresse eines oder weniger Stockwerkeigentümer, so ist sie aus der Optik der Gemeinschaft als luxuriös anzusehen.

Die im ausschliesslichen Partikularinteresse der Beschwerdeführer als Stockwerkeigentümer der Attikawohnung stehende bauliche Massnahme muss nach dem Gesagten in Bezug auf die Gemeinschaft als luxuriös im Sinn von Art. 647e ZGB gelten. Folglich kann die vorliegend angegriffene bauliche Massnahme keine notwendige Verwaltungshandlung im Sinn von Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 ZGB darstellen, soweit der Anspruch aus dem Sondernutzungsrecht abgeleitet wird.

Kein Anspruch aus Sondernutzungsrecht. Eine andere, nicht vorliegend zu entscheidende Frage ist, ob die Beschwerdeführer für den Fall, dass Inhalt des Sondernutzungsrechts tatsächlich die Behebungsmöglichkeit der gesamten Fläche wäre, auf der gesamten zugewiesenen Fläche auf eigene Kosten Platten verlegen dürften. Immerhin sei festgehalten, dass nicht in die Substanz und das äussere Ansehen eingreifende kleine bauli-

che Massnahmen auf eigene Kosten dort als in der Stipulierung des Sondernutzungsrechtes enthalten gelten müssen, wo andernfalls die bestimmungsgemässe Ausübung des Rechts gar nicht möglich wäre.

An der Sache vorbei gehen schliesslich die Ausführungen im Zusammenhang mit der Frage, ob das Sondernutzungsrecht die Begehbarkeit der gesamten Dachfläche umfasse. Wie sich aus den vorstehenden Erwägungen ergibt, ist das Obergericht zu Recht davon ausgegangen, dass diese Auslegungsfrage nicht Verfahrensgegenstand und insofern auch irrelevant ist, als sich aus dem Sondernutzungsrecht selbst unter der Hypothese, dass damit die Begehbarkeit der gesamten Fläche beabsichtigt wäre, sachenrechtlich nicht ein

diese und nicht mehr das Stammgrundstück die Objekte des Rechtsverkehrs (Art. 655 Abs. 2 Ziff. 4, Art. 712c Abs. 1 und 2, Art. 943 Abs. 1 Ziff. 4 ZGB), sodass die anderen Stockwerkeigentümer von der Wertsteigerung einer Einheit nicht profitieren. Im Übrigen entspricht die Addition der Verkehrswerte der einzelnen Stockwerkeinheiten auch in den wenigsten Fällen dem Verkehrswert, den das Gesamtobjekt aufweisen würde, wenn es einem einzigen Eigentümer gehören würde.

Vorliegend ist das Verlegen von Platten auf der gesamten Sondernutzungsfläche aus Sicht der Beschwerdeführer unzweifelhaft nützlich, weil die Massnahme die Nutzungsmöglichkeiten steigert und die Nutzung bequemer macht, indem das Begehen der Terrasse und namentlich das Auf-

stellen von Möbeln erleichtert wird. Indes ist nicht ersichtlich, inwiefern ein Interesse der Gemeinschaft an einer besseren Nutzungsmöglichkeit der Eigentümer der Attikawohnung bestehen soll, zumal die Dachfläche nur von dieser Wohnung aus zugänglich ist. Weil die Fläche von unten bzw. von anderen Wohnungen her nicht einsehbar

ist, ergibt sich ferner auch – abgesehen davon, dass es hier ohnehin nicht um eine Notwendigkeit gehen könnte – kein ästhetisches Interesse der Gemeinschaft.

Die Beschwerde wurde abgewiesen, soweit das Bundesgericht darauf eintrat. •

* Urteil 5A_407/2015 vom 27. August 2015.

«Notwendig oder nützlich kann eine bauliche Massnahme nur dann sein, wenn alle Stockwerkeigentümer gleichermassen ein Interesse daran haben.»

Anspruch ableiten lässt, bislang bekieste Dachflächen zu finanziellen Lasten der Gemeinschaft mit Platten belegen zu lassen.

Korrektur eines früheren Urteils. Einzig im nicht publizierten Urteil 5C.110/2001 vom 15. Oktober 2001 wurde in Bezug auf das Anheben des Gartensitzplatzes einer Parterrewohnung auf das Niveau des Balkons von einer nützlichen Massnahme ausgegangen, obwohl diese ausschliesslich im Interesse des betreffenden Stockwerkeigentümers lag. Die hierzu angeführte Begründung – die Erhöhung des Werts der Parterrewohnung führe insofern auch zu einer Erhöhung des Werts der Gesamtliegenschaft, als sich deren Wert aus einer Addition der Werte der einzelnen Stockwerkeinheiten ergebe – lässt sich nicht halten, denn nach Begründung von Stockwerkeinheiten bilden

Über die Schulter geschaut: Martin Cugini



Martin Cugini

(*1966) wechselte nach der kaufmännischen Ausbildung bei einem Unternehmen mit eigener Liegenschaftsverwaltung für kurze Zeit in die Bankenwelt. Es zog ihn zurück in die Immobilienbewirtschaftung, wo er in 25 Jahren alle Stufen vom Sachbearbeiter bis zum Abteilungsleiter durchlaufen hat. Seit Oktober 2014 ist er für die Intercity Verwaltungs-AG in Zürich tätig, ab dem 1. April 2016 neben der Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften überdies für die Bewirtschaftung von Gewerbeliegenschaften zuständig. Er ist in Luterbach SO aufgewachsen und ist heute in der Region Zürich wohnhaft.

Als versierter Vereinsmensch bringt er eine der Hauptvoraussetzungen für die Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften mit: Martin Cugini. Daneben versteht er zuzuhören, zu kommunizieren, zu entscheiden und zu führen. Mit diesen Kompetenzen leitet er bei der Intercity Verwaltungs-AG in Zürich die Abteilung für Stockwerkeigentum und ab Frühjahr 2016 zusätzlich die Abteilung für Gewerbeliegenschaften.

An diesem Montagmorgen herrscht besondere Betriebsamkeit in der Verwaltungsabteilung für Stockwerkeigentum von Martin Cugini. «Am Wochenende hatten wir einen Wasserschaden in einer Liegenschaft. Nach der Notreparatur müssen nun Eigentümer, Versicherungsvertreter und Handwerker für einen Augenschein aufgeboten und die weiteren Schritte koordiniert werden.» Martin Cugini fragt nach, erteilt Instruktionen, macht Druck. «Wenn man Qualität will, muss man aufässig sein», sagt er dazu, «und nahe an den Mitarbeitern und den Liegenschaften.» Er ist rasches Entscheiden gewohnt. Hat vieles im Kopf und kennt «seine» Stockwerkeigentümer, die Liegenschaften und deren Achillesfersen. Helikopter-Management ist nicht gefragt. Zum Montagsprogramm gehört auch der Rapport über alle Liegenschaften, die die Abteilung verwaltet. Es geht auf das Jahresende und damit auf die Jahresabschlüsse 2015 zu.

«Ich bin ein ausgesprochener Vereinsmensch, war Schwimmer im Leistungssport und Wasserballer. Später habe ich in einem Motorradklub das Präsidium übernommen. Im Sportverein ist es ganz ähnlich wie in der Stockwerkeigentümergeinschaft. Für die Führung braucht es Menschenkenntnis, Fingerspitzengefühl, soziale Kompetenz, gesunden Menschenverstand, aber auch Durchsetzungswille und Entscheidungsfreudigkeit.» Während viele Bewirtschafter die Verwaltung von Stockwerkeigentümerliegenschaften scheuen, sieht Martin Cugini darin eine persönliche und unternehmerische Herausforderung. 56 Gemeinschaften verwaltet seine Abteilung in Zürich. «Wir tun unser Bestes, und ich hoffe, das spürt man.»

«Intercity und die vakante Position hatten mich nicht auf Anrieb mitgerissen. Aber die Gespräche mit dem Geschäftsführer und anderen Personen aus dem Unternehmen überzeugten, mich zu bewerben. Ich bereue es nicht, im Gegenteil.» Martin Cugini findet, dass hier jeder etwas bewegen und Verantwortung übernehmen kann. Und auch sonst ist er trotz des hohen Pensums voller Tatendrang. In diesem Jahr wird er sich in einem Nachdiplomstudium an der Kaderschule Zürich zum Bauprojekt- und Immobilienmanager ausbilden lassen. •

Wohneigentum: Verkaufe nie, was dir selber gehört!



Michael Blaser

Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis,
CEO Wüst und Wüst AG, Mitglied der
Geschäftsleitung und Leiter Vermarktung
Wohnen der Intercity Group

michael.blaser@intercitygroup.ch
T +41 44 388 58 39

«Wozu brauche ich für den Verkauf meiner Liegenschaft einen Makler? Das Honorar von 2 bis 3 % kann ich mir getrost sparen.» Gesagt, getan – oft genug mit fatalen Folgen.

Es erstaunt in unserer langjährigen Erfahrung immer wieder, wie leichtfertig manche Verkäufer mit ihren Liegenschaften umgehen. In den meisten Fällen handelt es sich beim Verkauf einer Immobilie um ein Geschäft, das hinsichtlich der finanziellen Tragweite das wichtigste im ganzen Leben ist. Das angesparte Eigenkapital, das im Objekt steckt, beträgt mehrere Jahresgehälter. Und dann macht man das Geschäft so mal eben nebenher und verlässt sich auf Empfehlungen

– Keinesfalls, denn der Markt wird nicht durch Schätzwerte bestimmt, sondern durch unzählige Einflüsse, die zudem je nach Segment und Region vollkommen unterschiedlich sind. Kein System der Welt kann dies abbilden. Das Einzige was bleibt, ist der erfahrene Vermarkter, der täglich mit Kaufinteressenten spricht. Er kennt nicht nur den Markt, sondern erfährt auch Tendenzen und Veränderungen in der Stimmung frühzeitig und kann darauf reagieren.

Verkaufsbereitschaft. Nur wer bereit ist, kann verkaufen. Eine alte Weisheit: Ist alles bereit und pfannenfertig, so bleiben keine Fragen beim Interessenten offen. Doch was bedeutet «bereit

«Sind Sie wirklich objektiv genug, Ihre Liegenschaft mit den Augen der Interessenten zu betrachten?»

seiner Quelle im Internet? Bedenkt man ferner, dass im Fall eines Verkaufs unter Wert nicht das Fremdkapital leidet, sondern das Eigenkapital, so kann man darüber leicht ins Grübeln geraten. Folgende Checkliste mag helfen, die Aufgabe ein wenig besser zu umreissen:

Preis. Welches ist der richtige Preis für mein Angebot am Markt? Nicht zu tief natürlich, aber eben auch nicht zu hoch – eben so, dass es grade noch geht. Aber wie ist dieser Preis zu bestimmen? Sich an den Angeboten auf den Online-Portalen zu orientieren, hilft nichts. Dort werden genau die eben nicht verkauften Angebote präsentiert, nicht diejenigen, die erfolgreich verkauft wurden. Der Nachbar hat vor einem Jahr verkauft? Prima! Doch sind die Liegenschaften effektiv vergleichbar? Und ist die Zielgruppe noch dieselbe? Und die Zahlungsbereitschaft? Gut, es gibt auch Immobilienbewerter, die den Wert ermitteln und je nach Fall zwischen CHF 1000 und 2000 kosten. Aber ist der Schätzwert auch der Marktwert?

sein»? Sie haben alle Unterlagen einschliesslich aller Details zusammengetragen? Das ist schon mal ein guter Anfang. Aber wie steht es um eventuelle Nutzungsreserven, den Renovationsbedarf oder die steuerliche Situation? Da wird's schon

schwieriger. Kommen dann noch die Abrechnung mit der Stockwerkeigentümergeinschaft, der Erneuerungsfonds, laufende Sanierungen oder gar Uneinigkeiten in der Gemeinschaft dazu, so kann das ganz schön komplex werden. Es gilt, alle möglichen Fragen und Unsicherheiten für einen Kaufinteressenten vorherzusehen und die Argumente bereit zu haben. Ein erfahrener Vermarkter kennt die Fragen, weiss, was der Jurist des Käufers noch alles sehen möchte. Auf diese Punkte gilt es vorbereitet zu sein.

Finanzierungsfragen. Der Kaufinteressent geht zur Bank und kommt mit langem Gesicht zurück. Sie selbst werden gefordert, die Festhypothek mit einem Penalty vorzeitig zu kündigen, der Käufer verlangt Sicherstellung einer noch nicht berechneten Grundstückgewinnsteuer, obwohl Sie Ersatzbeschaffung geltend machen werden, der Rechtsberater des Käufers will Bauhandwerkerpfandrechte aus der laufenden Sanierung sicherstellen, die Zahlungen sollen mittels



Badezimmer mit Fernblick – «Zölly»-Hochhaus

Unsere Vermarktungskompetenz:

2015 rund 400 mal unter Beweis gestellt

Die Intercity-Gruppe hat mit ihren Gruppengesellschaften eine lange Tradition in der Immobilienvermarktung. Von der Beratung in der Konzeption oder bei Architekturwettbewerben über die Strukturierung von Projekten oder die Abwicklung von Verkaufsmandaten für die kleine Ferienwohnung bis zur grossen Anlageimmobilie – unsere Spezialistinnen und Spezialisten verkaufen jeden Tag ein Haus oder eine Wohnung (2015 waren es rund 400 Verkaufsobjekte). Möchten Sie sich ganz unverbindlich informieren und mit uns über die wichtigsten Schritte bei einer möglichen Veränderung Ihrer Wohnsituation sprechen? Wenden Sie sich einfach an Ihre Ansprechpartner bei der Intercity Verwaltungs-AG. Die Vermarktungsspezialisten der Intercity, der Wüst und Wüst AG oder der Hugo Steiner AG in St. Gallen freuen sich, Sie und Ihre Liegenschaft bald persönlich kennenzulernen.

Zahlungsversprechen abgesichert werden, auf denen als Adressat der Käufer steht und die bar bezahlte Anzahlung soll verzinst sein. Das ist unter Umständen erst die Spitze des Eisbergs! Ein guter Bankberater kann Ihnen helfen. Doch hat er meist eigene Interessen und ist kaum objektiv.

Marketing. Ja klar, kein Problem. Sie kennen Ihre Wohnung am besten. Fotografieren ist nicht so schwer und texten können Sie auch. Nur: Menschen haben die Angewohnheit, nur das zu sehen, was sie sehen wollen. Es gilt darum, die Hauptverkaufsargumente (neudeutsch: USP) der Liegenschaft zu erkennen, die Zielgruppe zu definieren und diese dann richtig anzusprechen. Nur wenn ich weiss, was ich verkaufe, kann ich entscheiden, wem ich es verkaufen und wie ich diesen finden und ansprechen muss. Der Liebhaber feiner Birnen wird auch für die schönsten Äpfel keinen hohen Preis bezahlen. Wenn ich die falsche Zielgruppe anspreche, so verhandle ich für meinen Apfel mit Birnenliebhabern, was wenig Erfolg versprechend ist und sogar die Gefahr birgt, dass ich zum vermeintlich besten Angebot abschliesse, das jedoch weit unter demjenigen des Birnenspezialisten liegt. Wie erkennen Sie nun die USP Ihrer Liegenschaft? Nur mit viel Erfahrung und Kenntnis des Markts, denn die Gründe, weshalb Sie sich beim Kauf für die Liegenschaft entschieden haben, sind heute nicht mehr so relevant wie damals, weil sich die Zielgruppe zwischenzeitlich verändert hat.

Rechtliches. Der Verkauf einer Liegenschaft ist auch rechtlich nicht so trivial, wie man es vielleicht meinen könnte. Da sind Haftungsfragen zu klären, das Geschäft muss öffentlich beurkundet werden, es braucht den Abschluss eines Kaufvertrags, und es erfolgt eine Eigentumsübertragung. Die Zahlungen laufen ausseramtlich, sie werden mittels unwiderrufflicher Zahlungsverprechen abgesichert. Die Schuldbriefe werden übergeben, die Hypothek getilgt oder übernommen, die Kreditverträge sind mit der Bank zu regeln, und irgendwo war doch auch noch etwas

mit Versicherungen und einer Elektroabnahme? Der Notar weiss Rat, doch ist es seine Aufgabe, die Rechtmässigkeit des Geschäfts zu prüfen, nicht etwa das Optimum für meinen individuellen Fall zu vereinbaren. Und wie sieht es mit Steuern aus? Grundstückgewinnsteuern fallen an, es erfolgt eine Deklaration und der Käufer verlangt Sicherstellung. Und der Bankberater des Käufers will alle Akten sehen, der Rechtsberater den Kaufvertragsentwurf. Nachbarrechtliche Vereinbarungen bekommen plötzlich hohe Relevanz, und als Verkäufer haften Sie für die Richtigkeit Ihrer Angaben.

Bestimmen, an wen ich verkaufe. Ein wahrlich edler Wunsch: «Ich verkaufe nur an denjenigen, der es verdient, in meiner Liegenschaft zu leben. Also achte ich auf Herkunft, Familiensituation, Sympathie und vielleicht sogar Religionszugehörigkeit.» Wenn die Zielgruppe eingeschränkt wird, so geht das meist mit einer Reduktion des Erlöses einher. Die sympathische junge Familie kauft also die Wohnung. Drei Jahre später verkauft sie wieder, weil das Elternhaus überraschend verfügbar wird. Der Mehrerlös beim Verkauf der Wohnung aufgrund des vom Verkäufer eingeräumten «Sympathierabatts» ist ein willkommener Zustupf für die junge Familie ...

Viele weitere Punkte liessen sich anführen, von Verhandlungsgeschick über Verhandlungserfahrung, von Taktik und Strategie, von Netzwerk, Haftung, Rechtsfällen und geplatzten Träumen. Der erfahrene Vermarkter ist sein Geld mehr als wert, denn er bringt nicht nur Sicherheit und Ruhe in den Ablauf, sondern erzielt auch das bessere Resultat sowohl in finanzieller als auch in abwicklungstechnischer Hinsicht. Denn er verkauft jeden Tag Liegenschaften. Und es geht um sehr, sehr viel Geld. Ein guter Vermarkter ist wie eine Versicherung: je grösser das Risiko, desto höher sein Wert. Beim Verkauf von Liegenschaften ist das Risiko mehrere Jahresgehälter gross. •



Blick vom «Zölly»-Hochhaus auf Zürich-West.

In Kürze

Intercity Verwaltungs-AG

Basel

Intercityhaus am Aeschenplatz
St. Jakobs-Strasse 3, 4002 Basel
T +41 61 317 67 67

Luzern

Intercityhaus
Alpenstrasse 6, 6004 Luzern
T +41 41 418 40 10

Olten

Jurastrasse 19, 4600 Olten
T +41 62 206 10 20

St. Gallen

Hugo Steiner-Haus
St. Leonhard-Strasse 49, 9001 St. Gallen
T +41 71 243 21 00

Zug

Fischmarkt 1, 6300 Zug
T +41 41 727 53 70

Zürich

Intercityhaus
Zollikerstrasse 141, 8008 Zürich
T +41 44 388 58 58

Leo Smeets verstärkt SPG Intercity Zurich

Leo Smeets MRICS (*1975) verstärkt ab Frühjahr 2016 das Beraterteam von SPG Intercity Zurich. Er wird Head of Department «Corporate Solutions and Business Development» sowie Mitglied der Geschäftsleitung. Mit der neu geschaffenen Abteilung wird SPG Intercity Zurich verstärkt auf die Bedürfnisse von Unternehmenskunden nach integralen Immobiliendienstleistungen und -lösungen eingehen.

Wüst und Wüst-Haus erhält Gold

Das Wüst und Wüst-Haus in Küsnacht ZH ist mit einer der renommiertesten Auszeichnungen für Architektur in Europa prämiert worden. Die Architekten Lorenzo Giuliani und Christian Hönger, giuliani.hönger ag, Zürich, erhielten für das Bürogebäude der Intercity-Tochtergesellschaft Wüst und Wüst an der Seestrasse 221 in Küsnacht den «Best Architects Awards 16 in Gold» im Bereich Büro- und Verwaltungsbauten.

Traditionsreiche Stadt- liegenschaften finden neue Eigentümer

Die SPG Intercity Zurich AG hat Käufer für die Villa Windegg in Zürich-Seefeld sowie die Kramgasse 72 und 74 in Bern, drei traditionsreiche Liegenschaften aus Familienbesitz, vermittelt. Die Villa Windegg an der Bellerivestrasse 10 ging an Unternehmer Ernst Tanner, die Liegenschaften Kramgasse 72 und 74 an die HIG Immobilien Anlage Stiftung.

SPG Intercity vermittelt neuen Standort für BSI

Die Privatbank BSI SA zieht 2016 in den ehemaligen Hauptsitz der Allianz Suisse am Bleicherweg 19 in Zürich ein. BSI wurde bei der Anmietung von rund 4500 m² Bürofläche von der SPG Intercity Zurich AG beraten.

Martin Meier wird stellvertretender CEO

Zum Jahresauftakt ist Martin Meier, COO, zum stellvertretenden CEO der Intercity Verwaltungs-AG befördert worden. Er übernimmt verschiedene Aufgaben von CEO Robert Hauri.

Bohlgutsch Zug: ein rundum begeisterndes Wohnkonzept

Auf dem alten Burghügel nahe der Zuger Altstadt entsteht eine besondere Überbauung mit atemberaubender Sicht über den See und die Stadt. Das Konzept, das von Wüst und Wüst mitgestaltet und -konzipiert wurde, vereint die Vorzüge der Eigentumswohnung mit denjenigen einer Villa. So nehmen die elf Eigentumswohnungen in den vier Gebäuden jeweils ein ganzes Geschoss für sich in Anspruch und sind direkt mit grosszügigen Nebenräumen verbunden. Die Bewohner bringen ihre Gäste in der separaten Gästewohnung unter und nutzen die Lobby mit dem angegliederten Konferenzraum samt Terrassenlounge für Besprechungen oder Feste. Bald startet der Verkauf der sehr exklusiven Wohnungen. Erste Informationen finden Sie unter www.bohlgutsch.ch.

Impressum

Herausgeber: Intercity Group, Zürich
Erscheinung: Januar 2016
Auflage: 2000 Stück
Redaktion: Robert Hauri, Genoveva Lahmadi,
Ivo Cathomen
Korrektur: Ruth Rybi
Kontakt: info@intercity.ch

Die **Intercity Group** ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. **Hugo Steiner AG** in St. Gallen. **Wüst und Wüst** für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's International Real Estate). **SPG Intercity** für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel, Genf und Lausanne (alliance partner of Cushman & Wakefield). **Inova Intercity** für Bautreuhand in Zürich und Uster. **alaCasa.ch** für Wohneigentum.