



«Hamberger Park», Zollikerstrasse 203 a–e, 8008 Zürich
Erstvermietung durch die Intercity Zürich AG
Verkauf durch die Wüst und Wüst AG
Bewirtschaftung durch die Intercity Verwaltungs-AG

«Liebe Eigentümer...»

1 / 2017 – Newsletter für Bewirtschaftungskunden

Verstärkung der Geschäftsleitung der Intercity Verwaltungs-AG > Seite 2

Wir bilden uns stetig weiter > Seite 5

«Die Immobilienwirtschaft muss zusammenstehen»: Interview mit Daniel Fässler > Seite 6

Marktungleichgewicht als hinreichende Anfechtungsvoraussetzung > Seite 8

Über die Schulter geschaut: Claudia Fischer > Seite 10

In Kürze > Seite 12



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



Michael Wildhaber MRICS
CEO Intercity Verwaltungs-AG
T +41 44 388 58 65
michael.wildhaber@intercity.ch

«Motivierte Mitarbeiter sind eine unserer grossen Stärken»: Das sagt Michael Wildhaber, der seit dem 1. Januar 2017 neuer CEO der Intercity Verwaltungs-AG ist und damit mich abgelöst hat. Ich wechsele in den Verwaltungsrat der Intercity Verwaltungs-AG und bleibe weiterhin CEO und Mitinhaber der SPG Intercity Zurich AG. In Michael Wildhaber haben wir den idealen Nachfolger gefunden: Dank seiner langjährigen Erfahrung und einem Top-Leistungsausweis wird er die Intercity Verwaltungs-AG weiterhin auf Erfolgskurs halten. Für den vorliegenden Newsletter haben wir uns zu viert an einen Tisch gesetzt, um über die Reorganisation und die künftigen Strategien von Intercity zu sprechen.

«Wir können uns gegen die Zeit stellen, aber sie nimmt uns trotzdem mit»: Diese kluge Äusserung stammt vom bekannten deutschen Chemiker und Aphoristiker Hans-Jürgen Quadbeck-Seeger. Dem Wandel kann sich niemand entziehen, erst recht kein Unternehmen. In der globalisierten Welt ist es unerlässlich, sich zu entwickeln und neue Wege zu finden, um im Markt erfolgreich zu bestehen. Ein Weg davon ist die Digitalisierung. Die Informationstechnologie vereinfacht Prozesse und verringert die Fehlerquote. Zwar werden Computer künftig nicht die

Bewirtschaftung von Immobilien übernehmen – doch sie helfen uns dabei. Wie zum Beispiel das elektronische Abnahmeprotokoll, das E-Dossier oder «Nimbus», ein System für die Stimmezählung an grösseren Stockwerkeigentümersammlungen.

Kommunikationstechnologien in Ehren, doch menschliche Kommunikation ist auch in Zeiten von Sprachassistenten wie «Siri & Co.» unersetzlich – und wird sogar wichtiger. Denn Computern fehlt eine wichtige Zutat der zwischenmenschlichen Interaktion: Empathie. Die Fähigkeit, sich in andere hineinzuversetzen, ist in unserer Branche von grosser Bedeutung. Deshalb führen wir mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern regelmässig Workshops durch – zum Beispiel zum Thema Kommunikation oder zur Rolle des Bewirtschafters. Dabei ist uns wichtig, dass die Mitarbeiter unsere Unternehmensphilosophie mitprägen und -gestalten. Mit diesen und weiteren Themen möchten wir Ihnen einen Einblick in unsere Tätigkeit geben.

Ihr Robert Hauri

Verstärkung der Geschäftsleitung der Intercity Verwaltungs-AG



Michael Wildhaber



Martin Meier, Herbert Wüst, Michael Wildhaber und Robert Hauri, v. l. n. r.

Michael Wildhaber

(*1974) Seit 1. Januar 2017 CEO der Intercity Verwaltungs-AG und Mitglied der Geschäftsleitung der Intercity-Gruppe. Nach erfolgreichem Abschluss als Immobilienbewirtschafter mit eidg. FA hat Michael Wildhaber auch das eidg. Diplom als Immobilienreuhänder erlangt. Er hat zudem einen Master of Advanced Studies in Real Estate Management der HWZ (EMREM) und ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS). Michael Wildhaber war die letzten fünf Jahre Mitinhaber und Partner einer Immobilien-Managementfirma in Zürich.

Seit 1. Januar 2017 ist Michael Wildhaber neuer CEO der Intercity Verwaltungs-AG – ein Anlass, die Intercity-Führung an einen Tisch zu bringen und über Pläne und Strategien zu sprechen. Herbert Wüst, Robert Hauri, Michael Wildhaber und Martin Meier diskutierten darüber, wie sich die Intercity Verwaltungs-AG unter dem neuen CEO dem Wandel der Zeit anpasst. Die Digitalisierung ist dabei zentrales Thema.

Michael Wildhaber ist neuer CEO der Intercity Verwaltungs-AG und hat Robert Hauri in dieser Position abgelöst. Was war der Grund dafür, und was ändert sich damit?

Herbert Wüst: Michael Wildhaber verstärkt die Geschäftsleitung der Intercity Verwaltungs-AG und übernimmt die Verantwortung für die Bewirtschaftungsaktivitäten der Intercity-Gruppe. Sein Vorgänger Robert Hauri hatte diesen Bereich seit Januar 2014 geführt, aus Kapazitätsgründen übergibt er ihn nun. Denn die Geschäftsfelder haben sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. Robert Hauri bleibt natürlich weiterhin Mitinhaber und CEO der SPG Intercity Zurich AG sowie stellvertretender CEO der Intercity-Gruppe. Zudem ist er neu Verwaltungsratsdelegierter der Intercity Verwaltungs-AG.

Robert Hauri: Ich bin froh, dass wir in Michael

Wildhaber einen kompetenten und initiativen Nachfolger gefunden haben. Das Aufgabenspektrum ist in den letzten Jahren stetig gewachsen, sodass eine Verstärkung der Geschäftsleitung alle entlastet und Platz für Neues schafft.

Michael Wildhaber: Ich werde den bisher eingeschlagenen, erfolgreichen Kurs konsequent weiterverfolgen. Da wo nützlich, möchte ich ein hohes Mass an Digitalisierung erreichen. Die Effizienz lässt sich so deutlich steigern – das bedeutet auch für unsere Kunden weniger Aufwand. Die Neuerungen werden aber nicht zulasten einer professionellen, persönlichen Betreuung gehen.

«Wir möchten zusammen mit unseren Kunden wachsen.»

Robert Hauri

Heute kann man per App einkaufen. Bewerbungen werden vom Computer gefiltert. Roboter bauen Autos. Wie weit geht die Automatisierung in der Immobilienbranche?

Michael Wildhaber: Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass Digitalisierung – richtig eingesetzt – auch den Kunden grossen Nut-



Herbert Wüst



Martin Meier



Robert Hauri

Herbert Wüst ist Mehrheitsaktionär und CEO der Intercity-Gruppe, zu der die Intercity Verwaltungs-AG gehört. **Robert Hauri** ist neu Verwaltungsratsdelegierter der Intercity Verwaltungs-AG sowie weiterhin Mitinhaber/CEO der SPG Intercity Zurich AG. Neuer CEO der Intercity Verwaltungs-AG ist seit 1. Januar 2017 **Michael Wildhaber**, stellvertretender CEO/COO ist wie bisher **Martin Meier**.

zen bringt. So hat sich zum Beispiel mit der Einführung von «Nimbus» (ein System für die Stimmzählung an grösseren Stockwerkeigentümerversammlungen) oder des elektronischen Wohnungs-Abnahmeprotokolls für uns und unsere Kundschaft vieles vereinfacht. Doch klar ist: Man darf Prozesse nicht übers Knie brechen.

wollen auch wir davon profitieren und tun es schon heute. Doch darf Digitalisierung nicht den Menschen ersetzen.

Warum ist der Mensch unersetzbar?

Herbert Wüst: Unser Service muss persönlich bleiben. Wir wollen aktive, initiative Mitarbeiter, und wir möchten, dass sie eine gute Beziehung zu unseren Kunden pflegen. Das kann kein Computer ersetzen.

Robert Hauri: Sich persönlich um den Kunden zu kümmern, ist für uns zentral. Gerade das ist eine

unserer grossen Stärken als familiengeführtes Unternehmen. Auch wir müssen uns zwar ständig wandeln, wir wollen aber den langjährigen Grundwerten treu bleiben.

Michael Wildhaber: Unsere Mitarbeiter sind «Kümmerer» – sie sind dienstleistungsorientiert und jederzeit für unsere Kunden da – wo immer sie gebraucht werden.

Abgesehen von der Digitalisierung: Wie wappnet sich die Intercity Verwaltungs-AG für die Zukunft?

Robert Hauri: Wir setzen auch weiterhin auf massgeschneiderte Dienstleistungen – für

«Der Faktor Zeit ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal in der Immobilienbewirtschaftung.»

Herbert Wüst

Wir wollen nur dort modernste Technik nutzen, wo sie uns und unseren Kunden wirklich etwas bringt.

Martin Meier: Wir mussten feststellen, dass längst nicht alle Kunden mit elektronischen Plattformen arbeiten möchten. Vielen ist der Griff zum Telefon nach wie vor lieber. Wir berücksichtigen das und bieten auch künftig verschiedene Optionen zur Kommunikation, nicht nur die über Computer und Smartphone.

Michael Wildhaber: Digitalisierung soll dazu dienen, Strukturen zu vereinfachen und die Fehlerquote beim Arbeiten zu minimieren. Soweit

unsere überregionalen Kunden genauso wie für die Besitzer kleiner Liegenschaften. Das breite Spektrum, das wir abdecken, wollen wir bei-

«Unsere Mitarbeiter sind «Kümmerer» – sie sind dienstleistungsorientiert und jederzeit für unsere Kunden da.» Michael Wildhaber

behalten. Unser Ziel ist es zudem, mit unseren Kunden zu wachsen. Das heisst, neue Liegenschaften von ihnen zu übernehmen, wenn sie solche erwerben. Davon profitieren alle: Unsere Kunden bekommen alles aus einer Hand, und wir wissen von früheren Projekten genau, welche Wünsche und Anforderungen die Kunden an eine Immobilienbewirtschaftung haben.

Herbert Wüst: Unsere Bandbreite ist ein grosser Vorteil, der auch künftig zentral sein wird. Wir können firmenübergreifende Lösungen anbieten, über die gesamte Intercity-Gruppe, und gleichzeitig dank unserer Filialen regional agieren und auf die lokalen Unterschiede Rücksicht nehmen.

«Lokale Unterschiede darf man nicht unterschätzen.»

Martin Meier

Martin Meier: Diese lokalen Unterschiede darf man nicht unterschätzen. Es sind oft feine Unterschiede. Doch nur wer sie kennt, kann 100-prozentig auf seine Kunden eingehen. Dank unserer fünf Standorte ist das für uns kein Problem. Wir kennen unsere Kunden und ihre Immobilien persönlich und nicht nur auf dem Papier.

Herbert Wüst: Erst das ermöglicht schnelles und

unkompliziertes Handeln. Und das ist es, was unsere Kunden schätzen und auch brauchen. Wenn irgendetwas ansteht – und sei es zum Beispiel nur eine Unordnung im Eingangsbereich –, soll das schnell behoben sein. Der Faktor Zeit ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal in der Immobilienbewirtschaftung. Ebenso ist die Eigeninitiative unserer Bewirtschafter gefragt. Wir können unsere Kunden individuell beraten, manchmal lässt sich mit wenig Aufwand viel erreichen. Da sind das Know-how und die Flexibilität unserer Mitarbeiter gefragt.

Michael Wildhaber: Engagierte Mitarbeiter sind eine unserer grossen Stärken. Hier spürt man die Philosophie und Tradition des Familienunternehmens. Konstanz und möglichst geringe Fluktuation sind mir ein grosses Anliegen. Intercity braucht Mitarbeiter mit einer hohen Sozialkompetenz, die Kunden langfristig betreuen. Gleichzeitig bleiben wir gegenüber Entwicklungen offen und beobachten die Veränderungen am Markt genau. •



«Unser Fächer»

Die Kommunikations- und Zusammenarbeitsregeln der Intercity Verwaltungs-AG.

Wir bilden uns stetig weiter



Martin Meier

Stv. CEO/COO Intercity Verwaltungs-AG

T +41 44 388 58 71

martin.meier@intercity.ch

Im Fokus der zweiten Workshop-Runde unserer internen Weiterbildung «Property Management Convention» stand die Frage: Was ist die künftige Rolle des Bewirtschafters? Was wir bereits im Newsletter 2/2016 als zentrales Thema vorstellten, haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in zwei Workshops vertieft.

Die ganztägigen Workshops fanden am 15. September und 13. Oktober 2016 im Hotel Renaissance statt. Aus der ganzen Schweiz haben die Mitarbeiter aus den Bereichen Assistenz und Bewirtschaftung, die Abteilungsleiter sowie die Geschäftsleitung an der Convention teilgenommen. Ganz bewusst wollten wir nicht nur die Bewirtschafter sensibilisieren, sondern auch die Mitarbeiter an den Schnittstellen der Bewirtschaftung.

In den Workshops beschäftigten wir uns mit konkreten Fragen aus dem Bewirtschaftungsalltag. Zum Beispiel: Was passiert eigentlich, wenn ich den Mietzins um CHF 200.– senke? Welche konkreten Folgen hat diese – auf den ersten Blick minime – Veränderung für den Bewirtschaftungskunden? Und vor allem: Gilt für alle Kunden das Gleiche? Die Bedürfnisse unserer Kundschaft sind enorm unterschiedlich – und wir müssen sie genau kennen. Wir müssen wissen, was der Kunde will, was seine Erwartungen hinsichtlich seiner Liegenschaft sind. Hier unterscheiden sich institutionelle und private Kunden meist wesentlich: Institutionelle sind überwiegend bewertungsorientiert, wogegen Private vor allem auf den Cashflow ihrer Liegenschaft achten. Dies kann zu einem unterschiedlichen Umgang mit zum Beispiel leerstenden Objekten oder bezüglich Investitionen führen. Wir müssen also die konkreten Erwartungen jedes einzelnen Kunden erfragen. Bewirtschafter sind Vermögensverwalter. Durch ihr Tun oder Nichttun beeinflussen sie die Rendite einer Liegenschaft massgeblich. Dieses Bewusstsein haben wir geschärft. Und wir sind zurzeit an der Aufarbeitung der zahlreichen Inputs und Ideen, die an diesen Tagen entwickelt wurden.

Gemeinsam erarbeitete Kommunikationskultur

Bereits verarbeitet und in Form gebracht haben wir die erste Runde der «Property Management Convention», die am 10. und 17. Juni 2015 stattgefunden hat. Sie befasste sich mit dem Thema Kommunikation. Dabei nahmen wir unsere Kommunikationskultur unter die Lupe: Wie arbeiten wir zusammen? Wie führen wir Gespräche, und auf welche Art geben wir einander Feedback? Was beachten wir bei Telefonaten und E-Mails? Das waren nur einige der Themen in Bezug auf unsere interne und externe Kommunikation. Ein konkretes Resultat unseres Kommunikations-Workshops ist ein Fächer aus den wichtigsten Commitments, den wir gemeinsam erarbeitet haben. «Wir setzen uns leidenschaftlich und engagiert für unsere Kunden ein» ist eine der Kernaussagen unserer Philosophie. Ein zufriedener Kunde ist unser Ziel – dies zu wissen und sich entsprechend zu verhalten, zieht sich wie ein roter Faden durch unseren Arbeitsalltag.

Mitarbeiter sorgen für gute Reputation

Dass wir nicht einfach Leitlinien erstellen, sondern diese von unseren Mitarbeitern gestalten lassen, ist nachhaltig. Denn: Die Reputation eines Unternehmens hängt stark von den Ansprechpersonen ab – gerade bei Immobiliendienstleistern. Wenn ich in meinem Bekanntenkreis die Testfrage stelle: Und, seid ihr zufrieden mit eurer Verwaltung?, dann klingt es meist so: Ja, ich bin zufrieden mit Frau X oder Herrn Y. Oder: Nein, ich bin mit der Firma XY nicht zufrieden. Positive Erfahrungen werden fast immer mit Personen assoziiert. Sie sind unsere Visitenkarten. Kompetente und zufriedene Mitarbeiter sind deshalb unser wertvollstes Gut. •

«Die Immobilienwirtschaft muss zusammenstehen»



Dr. iur. Daniel Fässler

Dr. iur. Daniel Fässler

(*1960) Wohnhaft in Appenzell. Er studierte und promovierte an der Universität Bern, ist Inhaber des Anwaltspatents und derzeit nicht praktizierender Partner einer Kanzlei in St. Gallen. In seiner juristischen Tätigkeit spezialisierte er sich auf die Bereiche Mietrecht, Baurecht und Sachenrecht. Er begleitete zahlreiche grosse Immobilientransaktionen und Bauprojekte, unter anderem den Verkauf eines Immobilienportfolios der Swisscom und die Realisierung und Vermietung des Prime Towers. 2008 wurde Daniel Fässler als Landammann in die Ständekommission des Kantons Appenzell-Innerrhoden gewählt, 2011 zusätzlich in den Nationalrat. Seit Juni 2016 präsidiert er den Verband der Immobilien-Investoren VII.

Der SPGIntercityTALK ist eine Veranstaltungsreihe der SPG Intercity Zurich AG mit dem Ziel, den Know-how-Transfer in der Immobilienbranche zu fördern. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen und die jeweiligen Veranstaltungsankündigungen finden Sie unter: zurich.spgintercity.ch > Publikationen.

Am SPGIntercityTALK vom 3. November 2016 warb Daniel Fässler, Nationalrat und Präsident des Verbands der Immobilien-Investoren VII, für die Anliegen der institutionellen Eigentümer und gab Einblick in den parlamentarischen Betrieb in Bern.

«Es ist unerlässlich, dass die Akteure der Immobilienwirtschaft zusammenstehen, ihre Interessen bündeln und geeint gegen die zunehmenden Regulierungsbestrebungen in ihrem Sektor eintreten.» Der Auftritt des Präsidenten des Verbands der Immobilien-Investoren VII, CVP-Nationalrat Daniel Fässler, vor rund 100 Entscheidungsträgern am SPGIntercityTALK vom 3. November 2016 in Zürich war ein engagiertes und sympathisches Plädoyer für die Immobilienwirtschaft. Seit Juni 2016 präsidiert der Innerrhoder Parlamentarier den Verband, der – so räumte er ein – selbst ihm bis dahin in seiner langjährigen Tätigkeit als Fachanwalt für Bau- und Immobilienfragen und als Parlamentarier nie begegnet war.

Lex Koller als Impulsgeber

Der Verband sucht seit der diesjährigen Neuausrichtung vermehrt die Öffentlichkeit. Den Impuls dazu gab die angestrebte Verschärfung der Lex Koller mit dem Verbot für den Erwerb von Aktien der kotierten Immobiliengesellschaften

durch Personen im Ausland. Zwei Vorstösse konnten quasi in letzter Minute in der kleinen Kammer abgewendet werden, was Bundesrätin Sommaruga aber nicht daran hinderte, erneut eine Vorlage mit gleichem Inhalt anzukündigen. Nun wartet man gespannt auf die Eröffnung der Vernehmlassung.

«Es ist nichts zu gewinnen durch eine Verschärfung», sagte Fässler. Darum werde die Wirtschaft eine Verschärfung mit allen Mitteln bekämpfen. «Denn die Behauptung, der Schweizer Immobilienmarkt sei stark von ausländischem Kapital beeinflusst, ist schlicht falsch.» Der Mietwohnungsmarkt werde nicht entspannter, Mietzinse würden nicht tiefer. Es werde aber weniger investiert, was am Gewerbeflächenmarkt den Wettbewerb behindere, das Angebot verschlechtere und nicht zuletzt die Preise antreibe. Negative Auswirkungen bekäme auch der Tourismus zu spüren. Denn ohne ausländische Investitionen sähe es um die touristische Infrastruktur schlecht aus.

Nachhaltige Bodenpolitik

«Auch wenn es gelingt, eine erneute Verschärfung zu verhindern: Solche Bestrebungen kommen immer wieder.» Daniel Fässler machte klar, dass es der Branche gelingen muss, einerseits die volkswirtschaftliche Bedeutung der institu-



tionellen Immobilieninvestoren aufzuzeigen und andererseits das Image der Akteure zu verbessern. Er sagte dies auch mit Blick auf die jüngsten politischen Diskussionen rund um das Mietrecht. Zwar sei es gelungen, die schweizweite

Stadt Zürich. Wer A – also Verdichtung – sagt, muss auch B – spricht mehr Geschosse und höhere Ausnutzung – sagen. Das braucht viel Kommunikation und Überzeugungsarbeit in der Bevölkerung.»

«Die Verschärfung der Lex Koller ist ein Eingriff ohne Not.»

Formularpflicht für den Anfangsmietzins abzuwenden. «Aber der nächste Eingriff ins Grundeigentum ist mit der Volksinitiative für «mehr bezahlbaren Wohnraum» des Mieterverbands bereits auf dem Weg.» Als weitere Beispiele erwähnte Fässler die Umsetzung des revidierten Raumplanungsgesetzes in den Kantonen mit der Mehrwertabschöpfung auf Ein- und Aufzonen, die letztlich das Investitionsinteresse der Grundeigentümer hemme. «Wir benötigen eine Bodenpolitik, die Rechtssicherheit bietet und konsistent ist. Das Zauberwort infolge des revidierten Raumplanungsgesetzes heisst Verdichtung. Diese Forderung findet pauschal breite Unterstützung. Wenn es aber um die Details und um die Umsetzung in den Kantonen und Gemeinden geht, wird es zäh. Ein eindrückliches Beispiel ist die Bau- und Nutzungsordnung der

Schutz des Grundeigentums

Wer eine Immobilie als Anlage besitze, dürfe und müsse eine angemessene Rendite erzielen, resümierte Fässler. Das betreffe insbesondere institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen. Es dürfe nicht sein, dass man sich an Beschränkungen der Vertragsfreiheit und an Formalismen gewöhne und sie achselzuckend hinnehme. Darum sei das Engagement aller Beteiligten im Interesse der Branche wichtig. •

Marktungleichgewicht als hinreichende Anfechtungsvoraussetzung

Derzeit geht ein Raunen durch die Immobilienwirtschaft. Das Bundesgericht hat in einem denkwürdigen Urteil zwei Mietern Recht gegeben, die sich auf die Wohnungsknappheit als Voraussetzung für die Anfechtung des Anfangsmietzinses berufen. Die Richter in Lausanne stützen dies insofern, als sie von den Mietern nicht verlangen, dass sie erfolglos betriebene Suchbemühungen nachweisen müssen.*

Der Sachverhalt

Die C. AG erwarb am 6. Dezember 2001 zwei aneinandergrenzende Liegenschaften in Zürich und baute diese 2012 um. Am 20. März 2013 schlossen A. und B. (nachfolgend: die Mieter) mit der Vermieterin einen Vertrag über die Miete einer 3½-Zimmer-Maisonette im Dachstock ab. Der Mietzins wurde auf CHF 3'900.– zuzüglich CHF 300.– Nebenkosten akonto pro Monat festgesetzt. Mit Eingabe vom 23. April 2013 gelangten die Mieter an die Schlichtungsbehörde mit dem Antrag, es sei der Anfangsmietzins für missbräuchlich zu erklären und um CHF 1'100.– herabzusetzen. Die Schlichtungsbehörde stellte mangels Einigung die Klagebewilligung aus.

Das Mietgericht wies die Klage ab und erwog, dass die Voraussetzungen für eine Anfechtung des Anfangsmietzinses wegen der Verhältnisse auf dem örtlichen Markt für Wohnräume gemäss Art. 270 Abs. 1 lit. a OR gegeben seien, weshalb letztlich offenbleiben könne, ob auch eine persönliche Notlage der Mieter vorgelegen habe. Das Gericht kam jedoch zum Schluss, den Mietern sei der Nachweis nicht gelungen, dass die Vermieterin einen übersetzten Ertrag aus der Mietwohnung erziele.

Das Obergericht des Kantons Zürich wies mit Urteil vom 9. November 2015 die Berufung der Mieter ab und bestätigte das erstinstanzliche Urteil. Zur Begründung führte das Obergericht aus, es genüge für die Anfechtung des Anfangsmietzinses nach Art. 270 Abs. 1 lit. a OR nicht, wenn der Mieter eine Notlage oder eine Wohnungsnot

nachweise. Er müsse vielmehr beweisen, dass er sich aus diesem Grund in einer Zwangslage befunden habe, und er müsse nachweisen, dass ihm eine vernünftige Alternative gefehlt habe, wozu er Suchbemühungen nachweisen müsse.

Mit Beschwerde in Zivilsachen vom 15. Dezember 2015 gelangten die Mieter schliesslich ans Bundesgericht und beantragten, das Urteil des Obergerichts sei aufzuheben. Das oberste Gericht hiess die Beschwerde gut und wies den Fall zur Beurteilung der Höhe des Mietzinses an die Vorinstanz zurück.

Begründung

Unter dem geltenden Recht hat das Bundesgericht erkannt, dass die Anfechtung nach Art. 270 Abs. 1 OR in drei alternativen Fällen möglich ist. Ausdrücklich festgehalten wurde dabei, dass es für das Anfechtungsrecht genügt, wenn eine dieser drei Alternativen erfüllt ist. Weder aus der systematischen Stellung der beiden Anfechtungsgründe nach Art. 270 Abs. 1 lit. a OR noch aus der Entstehungsgeschichte dieses Artikels könne abgeleitet werden, dass die Zwangslage des Mieters beim Abschluss des Mietvertrags qualitativ dieselbe sein müsse – unbesehen, ob sie auf eine persönliche bzw. familiäre Notlage oder auf die Verhältnisse am örtlichen Markt von Wohnungen oder Geschäftsräumen zurückzuführen sei.

Es sei nicht einzusehen – setzt das Bundesgericht in der Begründung fort –, weshalb für die Anfechtung des Anfangsmietzinses wegen einer nicht funktionierenden Marktlage der Nachweis einer persönlichen Not- bzw. Zwangslage erforderlich sein sollte. Der Grundsatz «pacta sunt servanda» gelte uneingeschränkt, wenn gleichberechtigte und vergleichbar marktmächtige Kontrahenten einen Vertrag schliessen. Es sei nun jedoch eine Binsenwahrheit, dass Konsumenten im Allgemeinen und Mieter im Besonderen keine den Anbietern vergleichbare Stellung einnehmen, die ihnen die Verhandlung eines ausgewogenen Vertrags ermöglichen

könnte. Im Mietrecht habe sich erwiesen, dass beim Neuabschluss von Verträgen die Gefahr missbräuchlicher Mietzinse namentlich dann bestehe, wenn der Bestand an verfügbaren Wohnungen so gering sei, dass ein Interessent den Vertrag auch dann schliesst, wenn der Anbieter missbräuchliche Preise verlangt.

Kommentar

Das Bundesgericht hat zutreffend erkannt, dass die Anfechtung des Anfangsmietzinses gemäss Art. 270a Abs. 1 lit. a OR unter zwei alternativen Voraussetzungen möglich ist, nämlich entweder dann, wenn sich der Mieter wegen einer persönlichen oder familiären Notlage zum Vertragsabschluss gezwungen gesehen hat oder wenn dieser Sachzwang aufgrund der Verhältnisse auf dem örtlichen Markt für Wohn- und Geschäftsräume bestanden hat. Dem Wortlaut – und auch dem Sinn und Zweck der Bestimmung – ist indessen zu entnehmen, dass beide Alternativen, also insbesondere auch die vorausgesetzte Verknappung des Angebots auf dem Markt, kausal für eine dadurch ausgelöste Zwangslage des Mieters sein müssen. Der Gesetzgeber bringt somit auch mit Bezug auf allfällige besonders schwierige Verhältnisse auf dem Markt zum Ausdruck, dass diese Verhältnisse den Mieter – als kausale Folge davon – gezwungen haben müssen, das betroffene Objekt zu mieten. Das Bundesgericht selber hat in seiner bisherigen Praxis den Nachweis für eine solche Kausalität als erforderlich erachtet, wie dies dem Urteil 4C.169/2002 vom 16. Oktober 2002 unter Berufung auf einen Entscheid des Zürcher Obergerichts entnommen werden kann. Dieses hatte im erwähnten Urteil ausdrücklich festgehalten, der Mieter, der sich aufgrund eines angespannten Wohnungsmarkts auf eine Zwangslage berufe, habe konkrete Suchbemühungen nachzuweisen, und zwar nicht nur in quantitativer Hinsicht, sondern auch in einem sowohl örtlich flexiblen als auch in einem zumutbaren finanziellen Rahmen. Diesen Erwägungen folgend warf das Bundesgericht im angeführten Präjudiz der Mieterin vor, dass sie ihre Suche auf ein bestimmtes

Stadtquartier beschränkt und sich nur gerade für eine einzige Wohnung beworben hatte.

Mit dem kommentierten Entscheid ändert das Bundesgericht seine bisherige Praxis zum Erfordernis der Kausalität zwischen angespannten Marktverhältnissen und einem dadurch bewirkten Sachzwang des Mieters zum Abschluss eines Mietvertrags. Es lässt eine als erwiesen betrachtete «Wohnungsnot» unbesehen der konkreten Folgen für die Bedürfnisse des Mieters als Voraussetzung für die Anfechtung des Anfangsmietzinses genügen. Mit dieser Auffassung missachtet das Bundesgericht den aus dem Wortlaut und aus den Materialien erkennbaren Willen des Gesetzgebers. Folgt man der Auffassung, für den Nachweis der Voraussetzung der «Verhältnisse auf dem örtlichen Markt für Wohn- und Geschäftsräume» genüge das Abstellen auf eine solche statistisch erhobene Leerwohnungsziffer, dann führt dies dazu, dass in städtischen Verhältnissen und zumindest auch im Durchschnitt landesweit die Voraussetzungen für die Anfechtung des Anfangsmietzinses stets erfüllt sein dürften. •

**Das Urteil wird in der Ausgabe 2/2016 von «MietRecht Aktuell» von Dr. Beat Rohrer ausführlich kommentiert und ist hier in stark gekürzter Form mit freundlicher Genehmigung vom SVIT Verlag wiedergegeben.*

Art. 270 Abs. 1 OR lässt die Anfechtung des Anfangsmietzinses durch den Mieter zu, wenn

- a. er sich wegen einer persönlichen oder familiären Notlage oder wegen der Verhältnisse auf dem örtlichen Markt für Wohnungen und Geschäftsräume zum Vertragsabschluss gezwungen sah; oder
- b. der Vermieter den Anfangsmietzins gegenüber dem früheren Mietzins für dieselbe Sache erheblich erhöht hat.

Über die Schulter geschaut: Claudia Fischer



Claudia Fischer

(*1984) Seit 2015 Bewirtschafterin bei der Intercity Verwaltungs-AG in Zürich (Fachbereich Wohnen). Sie ist Teamleiterin und Stellvertreterin von Carmen Bründler, die den Gesamtbereich Bewirtschaftung Wohnen Zürich leitet. Die insgesamt drei Bewirtschaftungsteams sind für rund 1'800 Wohnungen und 50 Gewerbeflächen in ca. 130 Liegenschaften im Raum Zürich verantwortlich.

Claudia Fischer ist Bewirtschafterin und Teamleiterin bei der Intercity Verwaltungs-AG – und übt ihren Beruf mit viel Herzblut aus. Stillstand gibt es für sie trotzdem nicht.

«Ich mag es, frühmorgens anzufangen. Dann kann ich in Ruhe alle E-Mails checken. Als Bewirtschafterin erhalte ich viele E-Mails von Mietern – von der einfachen Meldung eines defekten Geschirrspülers bis hin zu komplexen Problemen wie Schimmel. Fragen wie letztere prüfe ich persönlich vor Ort. Ohnehin besuche ich «meine» Liegenschaften regelmässig. Begehungen mache ich auch, um den Istzustand eines Gebäudes festzuhalten – etwa, wenn auf dem benachbarten Grundstück gebaut werden soll. Dann müssen wir uns gegen Schäden absichern. Zu meinen

Aufgaben gehört ebenfalls der ganze Vermietungsprozess: Von der Ausschreibung über den Mietvertrag bis zur Wohnungsübergabe bin ich für alles verantwortlich. Dabei werde ich von meinem Assistenten Jonas Haas unterstützt.

Grundsätzlich vertrete ich sowohl die Interessen des Eigentümers als auch die der Mieter. Und das Gesetz hat ebenfalls ein Wörtchen mitzureden

– zum Beispiel in Form feuerpolizeilicher Vorschriften. So ist manchen Mietern nicht bewusst, dass ein Schuhschrank im Treppenhaus die Feuerwehr behindern könnte. In meinem Beruf ist Fingerspitzengefühl gefragt. Ich muss sachlich und höflich sein, aber auch Durchsetzungsvermögen an den Tag legen. Bei allen Bemühungen: Man kann sich nicht immer einigen. Dann endet ein Konflikt manchmal vor dem Schlichtungsrichter. Doch der Gang zur «Schlichti» ist nicht unbedingt schlecht. Wenn neutrale Fachleute eine Empfehlung abgeben, ist ein Entscheid oft einfacher zu akzeptieren. Solche Termine haben stark zugenommen. Die Mieter sind heute besser

«Wir Bewirtschafter zeigen auf, welche Investitionen notwendig sind und welche langfristig rentieren.»

informiert und stellen ihre Forderungen vehementer. Streit zu schlichten, gehört zu meinem Beruf. Auch wenn die Emotionen überkochen, muss ich als Bewirtschafterin einen kühlen Kopf bewahren. Da kommt mir auch mein Erstberuf als medizinische Praxisassistentin zugute. Ich mag den Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen und lasse mich nicht so leicht aus der Ruhe bringen.



Gebäudesanierungen aufzugleisen und zu begleiten, ist ebenfalls Teil meines Jobs. Bei kleineren Vorhaben, etwa einzelnen Wohnungen, fungiere ich selbst als Bauleiterin. Ich hole Offerten ein und kontaktiere Handwerker, koordiniere die Ter-

«Die Mieter sind heute besser informiert und stellen ihre Forderungen vehementer.»

mine und kontrolliere die ausgeführten Arbeiten. Grosse Sanierungsprojekte laufen über separate Firmen, etwa einen Generalunternehmer. Wir Bewirtschafter bleiben aber involviert.

Als Bewirtschafterin muss ich ein Flair für Zahlen haben. Offerten, Nebenkostenabrechnungen, Jahres- und Quartalsabschlüsse – in meinem Job wimmelt es von Zahlen. Mir liegt das sehr! Wir Bewirtschafter zeigen auch auf, welche Investitionen notwendig sind und welche langfristig rentieren. Diese Beratungstätigkeit ist anspruchsvoll. Häufig reden wir von grösseren Investitionssummen. Die Bedürfnisse der Eigentümer sind sehr unterschiedlich – die einen planen eher lang-, die anderen kurzfristig. Es gehört zu meinem Beruf, für jeden Eigentümer die passende Lösung zu finden.

Neben meinen Job als Bewirtschafterin bin ich auch Teamleiterin und vertrete Carmen Bründler, die Leiterin des Gesamtbereichs Bewirtschaftung Wohnen Zürich. Mit meiner Vorgesetzten bin ich fürs Bewirtschaftungsteam Wohnen verantwortlich. Sprich, ich führe Quali- und Vorstellungsgespräche, führe Teamsitzungen, unterstütze die Mitarbeiter fachlich und schaue, dass die Arbeitsqualität stimmt. Das Zwischenmenschliche ist mir sehr wichtig. In einem gut gelaunten, motivierten Team macht die Arbeit doppelt Spass.

Seit Anfang 2016 bin ich an der berufsbegleitenden Ausbildung zur diplomierten Immobilien-treuhänderin. Den Fachausweis als Immobilienbewirtschafterin habe ich bereits abgeschlossen. Nach meiner Erstausbildung als medizinische Praxisassistentin hatte ich als Assistentin in der Bewirtschaftung angefangen und dann eine klassische Immo-Laufbahn durchlaufen. Bevor ich mich 2015 auf die Teamleitungsstelle bei der Intercity Verwaltungs-AG beworben habe, hatte ich einen Ausflug in die Immobilienvermarktung gemacht. Die hat mich aber nicht so gepackt – ich bin wohl einfach für die Bewirtschaftung gemacht!» •

In Kürze



«Tuchmacherhof» Areal Greencity:
Beratung und Verkauf von Eigentumswohnungen durch die Intercity Zürich AG.

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

Impressum

Herausgeber: Intercity-Gruppe, Zürich
Erscheinung: Januar 2017
Auflage: 800 Stück
Redaktion: Robert Hauri, MeineTexter GmbH
Korrektur: Ruth Rybi
Kontakt: info@intercity.ch

Intercity und Greencity

Gleich zwei Intercity-Gruppen-Gesellschaften sind auf dem Areal von Greencity, dem Gelände der ehemaligen Sihl-Papierfabrik in Zürich-Wollishofen, in der Vermarktung aktiv: Während die Wüst und Wüst AG als Co-Vermarkter durch neue Marketingmassnahmen und Überarbeitung des architektonischen Konzepts den Fabriklofts in der ehemaligen Spinnerei erfolgreich zum Turnaround verholfen und so den Verkaufserfolg herbeigeführt hat, zeichnet die Intercity Zürich AG für den Verkauf der Eigentumswohnungen der beiden Projekte «Wolo» und «Tuchmacherhof» verantwortlich. Insgesamt haben wir bereits über 100 Wohnungen auf dem Areal verkauft. Die «Spinnerei-Lofts» und «Wolo» sind bereits verkauft. Aktuell läuft die Vermarktung der 55 Wohnungen des «Tuchmacherhofs».

www.tuchmacherhof.ch

American Vintage neu im Zürcher Niederdorf

Die französische Marke American Vintage eröffnet das erste Ladengeschäft in der Schweiz. Die SPG Intercity Zurich AG konnte ihr einen erstklassigen Standort im Zürcher Niederdorf vermitteln. Bisher gab es in der Schweiz noch keine Läden – mit Unterstützung der SPG Intercity Zurich AG ändert sich dies nun. «Der Standort Niederdorf ist für innovative Marken ideal», sagt Gabriela Brandenburg, Head Retail Services bei der SPG Intercity Zurich AG. «Hier haben sich in den letzten Jahren viele junge Läden mit kreativen Konzepten angesiedelt.» Ausländische Marken in der Schweiz anzusiedeln, ist eine Spezialität der SPG Intercity Zurich AG: «Die Mischung aus internationaler Vernetzung und lokaler Verankerung macht uns zum idealen Partner für Expansionen», so Gabriela Brandenburg.

Neues Mandat

«Mall of Switzerland»

Die «Mall of Switzerland» im luzernischen Ebikon ist ein Prestigeobjekt: Auf insgesamt 65'000 Quadratmetern Mietfläche verteilen sich Shops, Gastronomiebetriebe und Freizeitdienstleister. Für die Vermietung der verbleibenden Retailflächen hat der Projektentwickler FREQO Switzerland AG nun zusätzlich die SPG Intercity Zurich AG beauftragt. Sie bildet zusammen mit dem bestehenden Vermarkter CBRE ein starkes Vermarktungsteam. www.mallofswitzerland.ch

Nächstes Intercityhaus in Olten

Bald ist die Strategie vollständig umgesetzt: Die Firmen und Niederlassungen der Intercity-Gruppe sollen idealerweise über Büros in eigenen Liegenschaften verfügen. Als nächster und vorerst letzter Standort kann die Intercity Olten im Frühling/Sommer 2017 in das soeben erworbene Intercityhaus Olten umziehen.

Brasserie Freilager eröffnet

Die SPG Intercity Zurich AG hat im Zürcher Freilager (www.freilager.ch) die Brasserie Freilager vermietet. Schweizer Celebrity Dieter Meier – Yello-Sänger und Multitalent – eröffnete mit drei Geschäftspartnern anfangs Dezember 2016 die Brasserie Freilager. Inmitten der kürzlich fertiggestellten Siedlung in Albisrieden ist sie der beste Beweis dafür, wie entscheidend eine gute Bedienung für einen unvergesslichen Abend sein kann. Ein Besuch lohnt sich! www.restaurant-freilager.ch