

... Stockwerkeigentum

Das Stockwerkeigentum ist sehr gefragt: Jahr für Jahr nimmt der Bestand zu, so dass die Wohneigentumsquote in der Schweiz aktuell rund 38 Prozent beträgt. Gut 50 Jahre nach der Einführung steht die jüngste Form des Immobilieneigentums jedoch vor einer Bewährungsprobe, da immer mehr Stockwerkeigentum-Liegenschaften in ein Alter kommen, in dem Sanierungen nötig sind.

MAGAZIN DER
ALFRED MÜLLER AG

BAAR
MARIN-NEUCHÂTEL
CAMORINO

Forum

N°65 2017/2018



Alfred Müller AG
Neuhofstrasse 10
CH-6340 Baar
Telefon +41 41 767 02 02
Fax +41 41 767 02 00
www.alfred-mueller.ch
mail@alfred-mueller.ch

Alfred Müller SA
Av. des Champs-
Montants 10 a
CH-2074 Marin
Telefon +41 32 756 92 92
Fax +41 32 756 92 99
www.alfred-mueller.ch
mail@alfred-mueller.ch

Alfred Müller SA
Centro Monda 3
CH-6528 Camorino
Telefon +41 91 858 25 94
Fax +41 91 858 25 54
www.alfred-mueller.ch
mail@alfred-mueller.ch

Alfred Müller AG
Garten- und
Landschaftsbau
Allmig 1
CH-6340 Baar
Telefon +41 41 761 94 20
Fax +41 41 760 18 78

Allmig
Kompost und Ökostrom
Allmig 2
CH-6340 Baar
Telefon +41 41 761 07 47
Fax +41 41 760 52 02
www.allmig.ch
mail@allmig.ch

Titelbild Guido und Hanny Mettenleiter haben im Feldpark Zug ihren Wohnraum verwirklicht. Obwohl sie nicht schwindelfrei sind, geniessen sie die spektakuläre Aussicht von ihrer Terrasse aus sehr.

Foto Alfons Gut

Stockwerkeigentum hat viele Vorzüge

Liebe Leserinnen und Leser

Die Schweizer sind ein Volk von Mietern. Im Vergleich zu anderen Ländern ist die Wohneigentumsquote mit 38 Prozent relativ tief. Doch die Zahl der Eigentümer steigt Jahr für Jahr, und dies dürfte hauptsächlich auf das Stockwerkeigentum (STEG) zurückzuführen sein.

Die Alfred Müller AG ist mit dem STEG gross geworden. Als sich unser Vater 1965 selbständig machte, lag dies zum einen an den günstigen wirtschaftlichen Voraussetzungen mitten in der Hochkonjunktur. Entscheidend war aber, dass im gleichen Jahr das Stockwerkeigentum als neue Form des Immobilieneigentums rechtskräftig wurde. Er sah die Chance, welche im STEG lag, und nutzte sie. In den Gründungsjahren war die Alfred Müller AG denn auch mit der Realisierung von Stockwerkeigentum-Liegenschaften beschäftigt – erst später baute das Unternehmen mit der Entwicklung von multifunktionalen Geschäftsräumlichkeiten ein zweites Standbein auf.

Auch heute haben wir kontinuierlich Eigentumswohnungen an verschiedenen Standorten im Angebot, aktuell in Oberägeri, Meggen, Greppen, Gisikon und Horw. Höchste Zeit also, das Thema im Forum in den Fokus zu nehmen. Denn wir sind nach wie vor von den Vorzügen des Stockwerkeigentums überzeugt – zum Beispiel dem im Vergleich zu einem Einfamilienhaus geringeren Kapitalbedarf und der hohen Gestaltungsfreiheit in den eigenen vier Wänden. Die robuste Nachfrage zeigt eindrücklich, dass diese jüngste Form des Wohneigentums für viele Menschen weiterhin attraktiv ist.



Als Verwalterin von vielen STEG-Liegenschaften kennen wir auch die Herausforderungen, die mit dem Stockwerkeigentum verbunden sind. Gut 50 Jahre nach dessen Einführung kommen Jahr für Jahr STEG-Liegenschaften in ein Alter, in dem umfassende Sanierungen nötig sind. Dies stellt manche Gemeinschaft vor echte Probleme. Zum Beispiel, weil der Erneuerungsfonds nicht ausreichend geäußert worden ist, weil die Gelder für den Unterhalt eingesetzt worden sind oder schlicht weil sich die Eigentümer nicht über die Massnahmen einigen können.

Gemeinschaften, welche frühzeitig und konsequent Kapital für Erneuerungen ansparen und den Konsens suchen, haben auch Jahrzehnte nach dem Bezug Freude an ihrem Eigentum. Das zeigen eindrücklich die Aussagen des Ehepaars Ruth und Alfred Meier, das seit 1971 in der Siedlung Goldermatten in Steinhausen lebt (Seite 25). Als erfahrene Immobilienunternehmung, welche mit ihren Dienstleistungen den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt, begleiten wir die Eigentümer gerne und stehen ihnen mit unserer ganzen Kompetenz zur Verfügung.

Gemeinschaften, welche frühzeitig und konsequent Kapital für Erneuerungen ansparen und den Konsens suchen, haben auch Jahrzehnte nach dem Bezug Freude an ihrem Eigentum. Das zeigen eindrücklich die Aussagen des Ehepaars Ruth und Alfred Meier, das seit 1971 in der Siedlung Goldermatten in Steinhausen lebt (Seite 25). Als erfahrene Immobilienunternehmung, welche mit ihren Dienstleistungen den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt, begleiten wir die Eigentümer gerne und stehen ihnen mit unserer ganzen Kompetenz zur Verfügung.

Christoph Müller
Präsident
des Verwaltungsrates

Michael Müller
Präsident
der Alfred Müller Stiftung

Inhalt

3	Stockwerkeigentum hat viele Vorzüge	31	Das liegt im Trend
4	Inhalt	39	Heute die Anschlüsse für übermorgen planen
6	Am Puls	42	«Die Verwaltung muss die Eigentümer beraten»
8	IM FOKUS: STOCKWERK-EIGENTUM	47	Kolumne: Die Emotionalität des Eigentums
10	Ein Erfolgsmodell steht vor der Bewährungsprobe	51	Statement
14	«Wer sein Wunschobjekt gefunden hat, soll kaufen»	52	Ein energieoptimiertes Portfolio
18	Stockwerkeigentum in Zahlen	54	Die Wünsche der Kunden stets im Blick
20	«Da oben ist es wie im Kino»	56	Unsere Räume
23	Das Reglement – die zehn Gebote des Stockwerkeigentums	62	Impressum
25	«Wir sind eine grosse Familie»		
28	Stockwerkeigentum – das sind die zehn häufigsten Irrtümer		



IM FOKUS 8–49

Wir beleuchten das Thema Stockwerkeigentum von verschiedenen Seiten und beantworten Fragen wie: Was dürfen Stockwerkeigentümer und was nicht? Wie können Käufer von Stockwerkeigentum ihr Eigenheim smart ausbauen? Ab wann sollen Gemeinschaften für die Erneuerung sparen?



«WER SEIN WUNSCH-OBJEKT GEFUNDEN HAT, SOLL KAUFEN» 14–17

Flavio Ciglia, Leiter Immobilienbank der Luzerner Kantonalbank, und François Bernath, Leiter Akquisition, Verkauf und Marketing der Alfred Müller AG, über die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und die aktuelle Marktentwicklung.



DAS LIEGT IM TREND 31–38

Wer eine Eigentumswohnung kauft, muss viele Entscheide fällen: Welche Bodenbeläge wählen, wie die Küche gestalten und die Nasszellen ausbauen etc. Partner der Alfred Müller AG zeigen auf, welche Materialien, Produkte und Farben im Moment besonders gefragt sind.

Am Puls



NIE MEHR EIN PAKET VERPASSEN

Immer mehr Menschen bestellen Waren im Internet und lassen sie sich per Paket zustellen. Allerdings treffen diese oft dann ein, wenn niemand zuhause ist. Damit Pakete jederzeit sicher zugestellt und von den Empfängern rund um die Uhr abgeholt werden können, hat die Alfred Müller AG in der Überbauung Gartenstadt Schlieren eine Paketbox einbauen lassen. Eine weitere ähnliche Anlage ist im Wohnhaus Gütsch Oberägeri vorgesehen, das gegenwärtig im Bau ist. «Wir wollen unseren Kundinnen und Kunden einen Dienst erweisen, denn eine solche Serviceleistung entspricht einem zunehmenden Bedürfnis. Mit der Anlage in Schlieren prüfen wir zudem, ob das Angebot ankommt und wie stark es genutzt wird», erklärt Michael Müller, Geschäftsleitungsmitglied der Alfred Müller AG. Stosse es

auf reges Interesse, sei es gut möglich, dass Paketboxen bald auch in anderen Bestandesliegenschaften oder bei Neubauten zum Einsatz kämen. Die in Schlieren eingebaute PaketboxCentro der Ernst Schweizer AG ist von der Sonnerie und der Briefkastenanlage unabhängig und kann von den Bewohnern mehrerer Gebäude genutzt werden. Bedient wird sie sowohl von den Zustellern als auch von den Empfängern via Touch Panel. Die Meldung, dass ein Paket in der Paketbox abgelegt wurde, erhält der Adressat per E-Mail. Die Bewohner können die Box auch nutzen, um Pakete zu verschicken beziehungsweise zu retournieren.



BUSINESSPARK: GRATIS-BÜROS FÜR STUDENTEN

Der Businesspark Zug, zu dessen Sponsoren die Alfred Müller AG gehört, bietet jungen Unternehmen und KMU eine moderne Infrastruktur und professionelle Dienstleistungen an. Auf Wunsch unterstützt er Start-ups und Unternehmen auch in jeder Phase ihrer Unternehmensentwicklung mit pragmatischen Lösungen, stellt Kontakte zu Behörden und Wirtschaftsvertretern her und fördert die Vernetzung der Mieter mit der Business Community. Seit kurzem kooperiert der Businesspark im Rahmen des Projekts «Smart-up» mit der Hochschule Luzern. Junge Selbständige, welche parallel ein Studium absolvieren, können gewisse Teile ihrer Aus- und Weiterbildung für die Entwicklung ihres Start-ups einsetzen. Der Businesspark stellt Teilnehmern des «Smart-up»-Programms ein Büro zur Verfügung.

www.businessparkzug.ch



INTELLIGENTE HEIZENERGIE AUS DEM UNTERGRUND

Das Zentrum Pilatus, welches die Alfred Müller AG zusammen mit der Gemeinde Kriens realisiert, erhält ein zukunftsorientiertes und umweltfreundliches Energiesystem. Dieses bezieht einen Grossteil der Heiz- und Kühlenergie aus dem Krienser Abwasser. Im Abwasserkanal wurden dafür auf einer Länge von 81 Metern Wärmetauschplatten montiert. Diese werden künftig im Winter die Wärme des Abwassers aufnehmen und über einen getrennten Wasserkreislauf in die Heizzentrale des Zentrums Pilatus leiten. Dort wird die Wärme von einer Wärmepumpe für die Beheizung des Gebäudes genutzt. Im Sommer dient das System zur Klimatisierung der Räume, indem die Raumwärme über das Abwasser abgeführt wird. Zur Verteilung der Wärme dienen im Zentrum Pilatus nur in wenigen Räumen her-

kömmliche Heizkörper. Bei den Büro- und Dienstleistungsflächen übernehmen die Betondecken sowohl die Heiz- als auch die Kühlfunktion. Dieses thermoaktive Bauteilsystem ist ein innovatives Element, das die Gebäudemasse (Betondecken) als Energiespeicher und Strahlungsfläche für das Heizen und Kühlen der Räume nutzt. Das System sorgt für ein behagliches Raumklima und erhöht durch niedrige Heizungstemperaturen die Effizienz der Wärmepumpenanlage. Im Wohnbereich kommen konventionelle Fussbodenheizungen zum Einsatz. Die Effizienz der Anlage wird zusätzlich durch eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach erhöht, deren Solarstrom für den Betrieb der Wärmepumpe genutzt werden kann. Mit diesem fortschrittlichen Energiekonzept nutzen die Gemeinde Kriens und die Alfred Müller AG die Lage nahe dem Abwasserkanal und realisieren ein nachhaltiges Gesamtsystem im Minergie-P-Standard. Gemäss den Berechnungen der Heizungsplaner

deckt die Abwasserwärmepumpenanlage mindestens 85 Prozent der Wärmeenergie des Zentrums Pilatus. Für Bedarfsspitzen oder falls die Wärmepumpe einmal ausfallen würde, verfügt das Gebäude zusätzlich über eine Gasheizung.

www.zukunft-kriens.ch



Im Fokus

STOCKWERK- EIGENTUM

... Immer mehr Schweizer wohnen in einer Eigentumswohnung. Viele erfüllen sich damit einen über längere Zeit gehegten Traum und tätigen ein wichtiges Investment. Im Fokus beleuchten wir das Thema von verschiedenen Seiten. Unter anderem zeigen wir Trends beim Innenausbau, erläutern, warum sich der Kauf heute noch lohnt und für wen, welches die häufigsten Irrtümer beim Stockwerkeigentum sind und welche Überlegungen im Hinblick auf eine künftige Sanierung einer Stockwerk-Liegenschaft nötig sind.

EIN ERFOLGSMODELL STEHT VOR DER BEWÄHRUNGSPROBE

Text Manuel Fischer | Fotos Markus Bertschi

... Stockwerkeigentum ist sehr beliebt: Seit diese Form des Immobilieneigentums 1965 im Schweizerischen Zivilgesetzbuch (ZGB) geregelt wurde, ist die Zahl der Eigentumswohnungen kontinuierlich angestiegen. Mittlerweile zählt man in der Schweiz rund eine Million Stockwerksanteile. Die Erneuerung ihrer Liegenschaft bedeutet für manche Stockwerkeigentümergeinschaft eine Herausforderung.

> In den eigenen vier Wänden zu wohnen, ist vielen Menschen in der Schweiz wichtig.

Im internationalen Vergleich ist die Wohneigentumsquote der Schweiz mit 38,4 Prozent (2015) tief, und dies trotz des allgemein hohen Lebensstandards. Allerdings hat sich der Bestand an Eigentumswohnungen von 1990 bis 2015 um fast 40 Prozent erhöht, nämlich von zirka 605 000 auf gut 980 000 (siehe Grafik Seite 18). Im gleichen Zeitraum nahm die Zahl der Mietwohnungen vergleichsweise bescheiden um rund 15 Prozent auf knapp 2,2 Millionen zu. Die Eigentumswohnungen werden ungefähr zur Hälfte als Ferienwohnungen genutzt. Schätzungsweise knapp 400 000 werden als Erstwohnungen genutzt und der Rest vermietet.

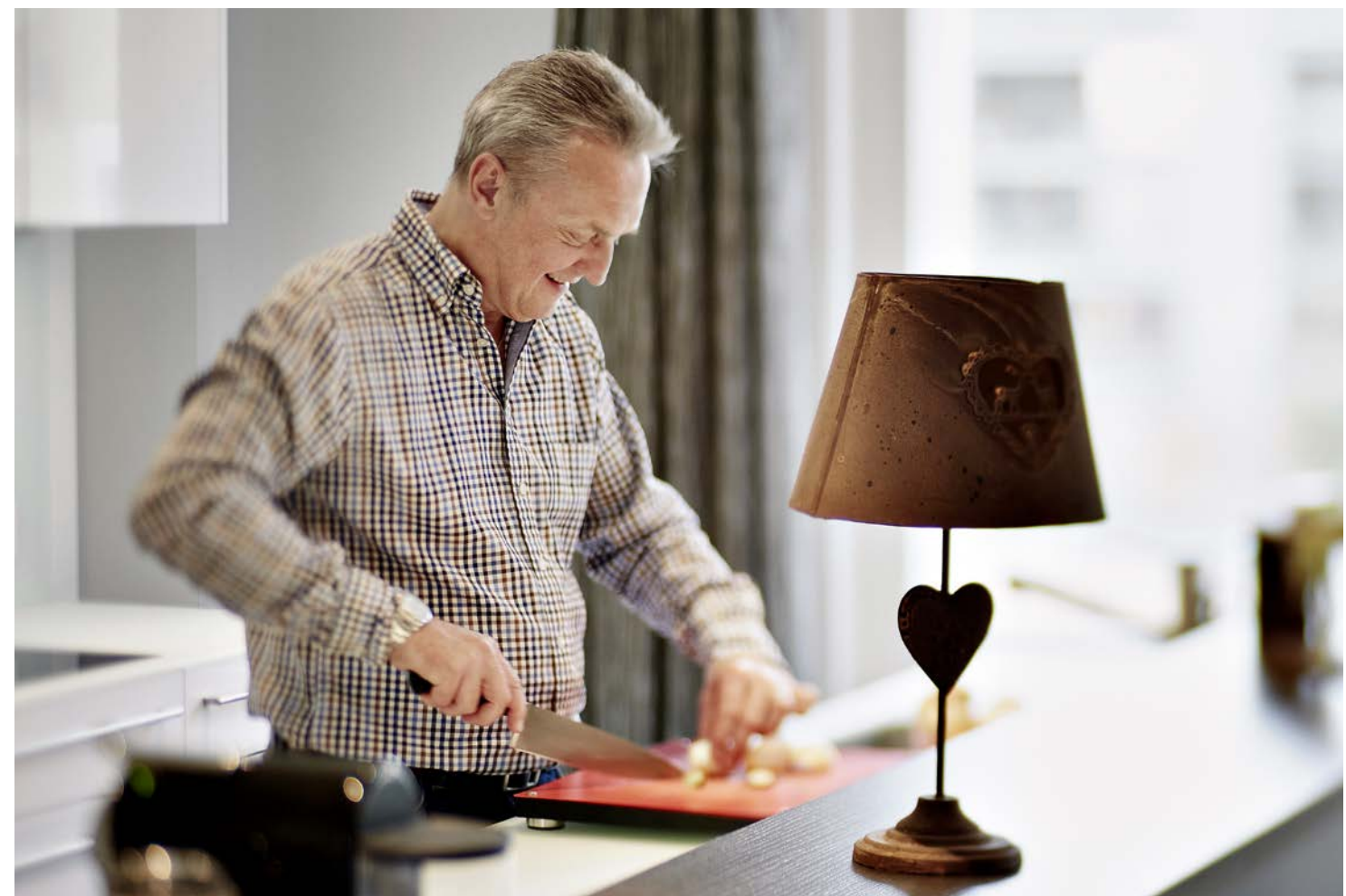
Der Langfristtrend bleibt positiv, davon ist François Bernath, Leiter Akquisition, Verkauf und Marketing der Alfred Müller AG, überzeugt: «Das Stockwerkeigentum ist und bleibt eine beliebte Wohnform. Viele träumten schon immer vom «Haus im Grünen» als Non-Plus-Ultra des Wohneigentums. In der dicht bebauten Schweiz hat es aber längst nicht mehr für alle Platz. Umso attraktiver erscheint die Variante der Eigentumswohnung.» Neben der Perspektive der langfristigen Wertsteigerung des Objekts spielt für viele Kaufwillige das Zinsumfeld eine wichtige Rolle beim Erwerb von Stockwerkeigentum, so Bernath: «Momentan sind die Finanzierungskosten tief und alternative attraktive Anlagemöglichkeiten rar, weshalb gerne in Immobilien investiert wird, auch für die eigene Nutzung.»

Neue Bedürfnisse

Wer interessiert sich besonders stark für den Erwerb von Wohneigentum? Peter Bucher, Leiter Immobilieninvestoren bei der Zuger Kantonalbank, streicht drei Gruppen von Interessenten heraus: «Für Paare ab 60 Jahren beispielsweise wird Stockwerkeigentum zur Option, wenn das Einfamilienhaus mit Garten nach dem Ausflug der Kinder zu gross wird. Neue Bedürfnisse stehen dann im Vordergrund: Ein gutes soziales Umfeld, Einkaufsmöglichkeiten, öffentliche Verkehrsmittel und Gesundheitsdienste will man in der Nähe haben.» Dieses Bevölkerungssegment wächst; denn immer mehr Senioren bewältigen ihren Haushalt lange Zeit ohne fremde Hilfe und erreichen bei guter Gesundheit ein hohes Alter. Kinderlose Doppelverdiener-Paare und gut verdienende Singles sind weitere Gruppen, die besonders oft Eigentumswohnungen kaufen.

Strengere Finanzierungsvorschriften dämpfen Nachfrage

Zwar bleibt das Wohneigentum in den Augen vieler Menschen attraktiv und beliebt. Allerdings wurde der Käuferkreis, der es sich leisten kann, durch die in den letzten Jahren schrittweise verschärften Regulierungen bei der Hypothekenvergabe eingeschränkt. Die Finanzmarktaufsichtsbehörde FINMA anerkannte die von der Bankiervereinigung im Juli 2014 publizierten «Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekendarfinanzierungen».



Konkret handelt es sich um zwei Bestimmungen: Erstens müssen Kaufinteressenten bei der Finanzierung von Wohneigentum mindestens 10 Prozent «harte Eigenmittel» beisteuern und können nicht uneingeschränkt Bezüge aus der Pensionskasse tätigen. Zweitens muss die Hypothekarschuld innerhalb von 15 Jahren (früher 20 Jahre) auf zwei Drittel des Liegenschaftswertes amortisiert werden.

Damit die Verbindlichkeiten für die potenziellen Käufer tragbar sind, verlangen Banken in der Regel, dass die Gesamtbelastung (Hypothekarzinsen, Nebenkosten, Amortisation) nicht mehr als ein Drittel des Bruttoeinkommens ausmacht, wobei die kreditgebenden Banken aufgefordert sind, einen virtuellen Langfrist-Hypothekarzins anzuwenden, der deutlich über dem aktuellen Marktzins liegt (derzeit zirka 5 Prozent). Damit soll einer drohenden Überhitzung am Immobilienmarkt Einhalt geboten werden. Die Wirkung der Massnahmen wird von Marktteilnehmern positiv eingeschätzt (siehe Interview auf Seite 14).

Weiche Faktoren werden wichtiger

Neben den höheren Finanzierungshürden wirken sich immer mehr auch die hohen Preise dämpfend auf die Nachfrage nach Stockwerkeigentum aus. Der seit der Jahrtausendwende anhaltende Immobilienboom hat dabei ebenso preistreibend gewirkt wie höhere Ansprüche und eine starke Regulierung im Bauwesen. So haben sich die Baustandards in vielen Anforderungsbereichen massiv entwickelt. Man denke nur an den Schall- und Erdbebenschutz, die Wärmedämmung, die Verwendung nachhaltiger Baustoffe oder die Gebäudetechnik. Auch die geforderte Energiewende dürfte in den nächsten Jahren nochmals zu höheren Baukosten führen. Überdies haben die Anbieter selbst ein Interesse an einer bis ins Detail hohen Bauqualität bei Liegenschaften im Stockwerkeigentum. Denn eine gute Bauqualität ist ein wichtiges Verkaufsargument, und infolge der mehrjährigen Garantien sind sie an das erstellte Objekt gebunden.

Der Preis und die Finanzierung bleiben beim Kauf von Stockwerkeigentum zentrale Kriterien, aber nicht die einzigen. Dazu François Bernath: «Wir müssen kompaktere Wohnungen auf den Markt bringen, die dennoch attraktiv sind. Dabei gewinnen weiche Faktoren wie die Anbindung an den öffentlichen Verkehr, die Besonnung, Materialisierung und räumliche Gestaltung oder die Qualität des Aussenraums mehr denn je an Bedeutung.» Nicht zu unterschätzen sei auch die Beurteilung der Seriosität des Anbieters, so Peter Bucher von der Zuger Kantonalbank: «Kaufinteressenten sollten prüfen, ob es Referenzobjekte gibt, wie der Ruf des Unternehmens hinsichtlich Bauqualität und Termintreue ist und ob es seine Käufer bei allfälligen Problemen rund um die Liegenschaft unterstützt.»

Langfristige Kundenbeziehung

Die Alfred Müller AG bietet Stockwerkeigentümergemeinschaften eine Alles-aus-einer-Hand-Liegenschaftsverwaltung an. Die Erfahrung zeigt, dass sich dieser Ansatz insbesondere in der Anfangsphase einer in Betrieb genommenen Immobilie sehr bewährt, unter anderem wegen der Garantien. «Wenn wir das Verwaltungsmandat für eine Liegenschaft ausüben, ist dies für beide Seiten eine Win-win-Situation: Die Stockwerkeigentümer profitieren, weil wir als Entwickler und Ersteller das Gebäude, seine Materialien und alle involvierten Unternehmer bestens kennen. Wir als Immobilienanbieter lernen ständig dazu. Aus Problemen ziehen wir Rückschlüsse für Verbesserungsmaßnahmen», erklärt François Bernath. Die Eigentümergemeinschaft ist aber jederzeit frei, die Bewirtschaftung ihrer Immobilie einem anderen Unternehmen zu übertragen.

Ein professioneller Immobilienbewirtschafter versucht, eine Eigentümergemeinschaft von Anfang an positiv in ihrer Konsensfähigkeit zu unterstützen. Denn ein guter Start ins Stockwerkeigentum ist dann gegeben, wenn die Anteilseigner «es gut miteinander haben». Unsere portraitierten Beispiele (siehe Seite 20 und 25) zeigen: Bewohner, die Hausfeste organisieren, sich zu gemeinsamen Anliegen bekennen oder sich gegenseitig zum Abendessen einladen, stärken ihre gemeinsame Vertrauensbasis. Diese beweist ihre Tragfähigkeit, wenn die Stockwerkeigentümergemeinschaft vor wichtigen Entscheidungen wie Gebäudesanierungen und deren Finanzierung steht.



< Die Digitalisierung wird künftig auch die Art und Weise, wie Immobilienunternehmen Gebäude entwickeln, bauen, vermarkten und bewirtschaften, verändern. **Visualisierung** Nightnurse Images GmbH

Bewährungsprobe Erneuerung

Gerade die Erneuerung ihrer Liegenschaft stellt für viele Eigentümergemeinschaften eine Bewährungsprobe dar. Oft wird die Thematik nicht rechtzeitig angegangen, denn die Weichen für die Zukunft müssen früh und nicht erst gegen Ende des Lebenszyklus gestellt werden. «Gemeinschaften müssen Strategien für Erneuerungen entwickeln», erklärt Stefan Bruni von der Hochschule Luzern (siehe Interview auf Seite 42). Stockwerkeigentums-Experten empfehlen, die Regelungen bei Auflösung, Abbruch und im Falle eines Ersatzneubaus in ein zu beurkundendes Reglement zu schreiben.

Eigentum «light» und Eigentum auf Zeit – neue Trends?

Auch angesichts wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen stellt sich die Frage, wie sich das Stockwerkeigentum in Zukunft entwickeln könnte: Verlangen vielfältigere Lebensformen wie Patchwork-Familien, die globalisierte Wirtschaft mit vielen Wohn-Nomaden oder die zunehmende Vermischung von Wohnen und Arbeiten nach neuen Wohnformen? Bleibt das Wohneigentum künftig angesichts des Trends hin zur «Sharing Economy» gefragt? Reicht es, wenn Investoren ihre Angebote anpassen, oder braucht es zusätzlich neue Modelle des Wohneigentums? Zum Beispiel das kostengünstigere Wohneigentum «light», bei dem man nur noch die eigentli-

che Wohnung erwirbt, aber nicht mehr am Gebäude und am Land beteiligt ist. Oder ein Eigentum mit Rückgaberecht, welches die Unwägbarkeiten des Lebens besser berücksichtigt? In Bern steht die offenbar europaweit einzige Liegenschaft, die «Wohneigentum auf Zeit» offeriert. Das Eigentum wird für eine fixierte, limitierte Zeitdauer – zum Beispiel 30 Jahre – gekauft und fällt danach an den Investor zurück. Aufgrund der beschränkten Nutzungsdauer muss der Käufer nur einen Teil des üblichen Gesamtpreises bezahlen.

Schliesslich wird auch die Digitalisierung einen gewaltigen Einfluss auf die Arbeitswelt, die Karriereentwicklung und die Bedürfnisse der Menschen haben. Und auch darauf, wie ein Immobilienunternehmen Gebäude entwickelt, baut, vermarktet oder bewirtschaftet. Für François Bernath ist dies keine allzu ferne Zukunftsmusik mehr: «Dank der 3-D-Modellierung könnten wir Käufergruppen schon in der Planungsphase einbeziehen und deren Bedürfnisse schon frühzeitig evaluieren.» Beim Stockwerkeigentum gilt, wie fast überall: Der Wandel ist die einzige Konstante. ◀

«WER SEIN WUNSCH-OBJEKT GEFUNDEN HAT, SOLL KAUFEN»

Interview Esther Lötscher | Fotos Martin Rüttschi

... Seit der Einführung von strengeren Finanzierungsvorschriften hat sich die Nachfrage nach Stockwerkeigentum und Immobilien in den letzten Monaten etwas abgekühlt. Flavio Ciglia, Leiter Immobilienbank der Luzerner Kantonalbank, und François Bernath, Leiter Akquisition, Verkauf und Marketing der Alfred Müller AG, erklären im Gespräch, wie sich der Markt seither entwickelt hat und warum sie den Kauf eines Eigenheims nach wie vor empfehlen.

Lohnt sich der Kauf eines Eigenheims heute noch?

Flavio Ciglia: Es kommt darauf an, was einem wichtig ist. Beim Kaufentscheid ist der Preis einer Immobilie nicht das einzig wichtige Kriterium. Eine zentrale Rolle spielen auch das persönliche Umfeld, die Arbeitssituation sowie der zeitliche Horizont für das Investment. Wenn diese Faktoren stimmen und jemand sein Wunschobjekt gefunden hat, sollte er oder sie kaufen. Finanziell lohnt sich der Kauf immer noch, denn man fährt beim Kauf günstiger, als wenn man ein vergleichbares Objekt mietet.

François Bernath: Der Kauf lohnt sich aufgrund der tiefen Zinsen nach wie vor. Man muss auch sehen, dass der Erwerb eines Stockwerkeigentums immer auch eine Investition ist. Eigenheimkäufer suchen meistens langfristig ein schönes Zuhause und sind dafür auch bereit, ein substanzielles finanzielles Engagement einzugehen.

Herr Ciglia, was meinen Sie genau, wenn Sie sagen, dass verschiedene Faktoren stimmen müssen, wenn man ein Stockwerkeigentum erwerben möchte?

Flavio Ciglia: Beruflich ist es von Vorteil, wenn jemand weiss, dass er angekommen ist und eine positive Perspektive hat. Zentral für mich ist, dass man kein Eigenheim auf ein oder zwei Jahre erwirbt, sondern auf längere Sicht, denn man kann es nicht so schnell verkaufen wie eine Aktie. Oft sind es Familien mit Kindern, die sich ein Eigenheim wünschen. Diese haben in der Regel einen längerfristigen Investitionshorizont von 10 oder 15 Jahren. In dieser Situation lohnt sich der Erwerb eines Eigenheims.



^
«Der Kauf eines Eigenheims lohnt sich aufgrund der tiefen Zinsen nach wie vor», findet François Bernath von der Alfred Müller AG (links). Flavio Ciglia von der Luzerner Kantonalbank ist der gleichen Meinung und ergänzt: «Oft fährt man beim Kauf günstiger, als wenn man ein vergleichbares Objekt mietet.»

Die Immobilienpreise bewegten sich 2016 laut einer UBS-Studie teuerungsbereinigt wieder auf demselben Niveau wie auf dem Höhepunkt der Immobilienblase Anfang der 1990er-Jahre. Wie schätzen Sie aktuell die Gefahr einer starken Preiskorrektur ein?

Flavio Ciglia: Man muss keine Angst haben, aber Respekt. Wir hatten in den letzten Jahren einen konstanten Preisanstieg und haben nun in der letzten Zeit in gewissen Marktsegmenten eine Korrektur von zirka einem bis drei Prozent erlebt. Dies ist für mich eine gesunde Entwicklung und nicht bedrohlich. Denn da bei den Eigenheimen auch die Zahl der Baubewilligungen rückläufig ist, werden in der nächsten Zeit auch weniger davon auf den Markt kommen. Dies stimmt mich zuversichtlich, dass es keinen Crash geben wird.

François Bernath: In den letzten Jahren hinkte das Angebot stets der überhitzten Nachfrage hinterher. Jetzt erleben wir einen gesünderen Markt.

Ist dies die Folge der seit einiger Zeit geltenden höheren Finanzierungshürden?

François Bernath: Die strengeren Finanzierungsvorschriften haben dazu geführt, dass die Käuferschicht kleiner geworden ist. Nicht mehr alle, die sich ein Eigenheim wünschen, können es finanzieren. Wir verkaufen Wohnungen weniger oft ab Plan, sondern vermehrt im Rohbau oder fertig ausgebaut. Ich sehe das jedoch auch positiv, da die Leute, die heute Stockwerkeigentum erwerben, in der Lage sein werden, künftig mittelfristige Zinskorrekturen tragen zu können.

Flavio Ciglia: Seit der Einführung der strengeren Kreditbestimmungen stellen wir immer noch eine rege Nachfrage nach Hypotheken fest. Wir haben aber mehr Fälle, bei denen wir an die Grenzen der Tragbarkeit kommen oder die Finanzierung ablehnen müssen. Bei manchen Interessenten ist der Wunsch zum Kauf eines Eigenheims so stark, dass sie ihre Grenzen nicht mehr sehen.

Können Sie kurz erklären, was die neuen Regulierungen verlangen?

Flavio Ciglia: Immobilienkäufer müssen 20 Prozent Eigenkapital zur Finanzierung beisteuern, wobei nur noch 10 Prozent der Pensionskasse entnommen werden dürfen. Der Rest muss sogenannte «hartes» Eigenkapital sein. Wird ein Eigenheim zu 80 Prozent fremdfinanziert, muss die Belehnung innerhalb von 15 Jahren auf 66 Prozent amortisiert werden. Soweit die Vorschriften. Damit die Luzerner Kantonalbank eine Finanzierung unterstützt, dürfen die Aufwendungen für Hypotheken, Nebenkosten und Amortisation nicht mehr als ein Drittel des monatlichen Einkommens aufzehren.

«Projektentwickler sind heute stärker gefordert.»

François Bernath
Leiter Akquisition, Verkauf und Marketing der Alfred Müller AG

Was ist Ihre Haltung gegenüber diesen Kreditrestriktionen?

Flavio Ciglia: Die Massnahmen haben einen nachweislich beruhigenden Effekt auf den Markt. Wir erleben jetzt, dass die Käuferschaft vorsichtiger geworden ist, genauer hinschaut. Dies hilft, dass wir nicht in einen Crash laufen.

François Bernath: Ich sehe es grundsätzlich auch so. Natürlich wäre es uns als Investor und Anbieter von Wohn- und Geschäftsflächen manchmal lieber, die Vermarktung wäre einfacher. Auf der anderen Seite würden wir uns einen Barendienst erweisen, wenn wir einer stärkeren Marktkorrektur Vorschub leisteten.

Wie stellt die Alfred Müller AG sicher, dass sie ihre Eigentumswohnungen trotzdem verkaufen kann?

François Bernath: Wir setzen unsere Produkte so auf, dass sie bezahlbar und verkäuflich sind. Tendenziell sind die Wohnungen etwas kompakter geworden. Bei den Banken klären wir ab, ob die Preise aus ihrer Sicht stimmen und ob sie unsere Produkte finanzieren. Für uns ist es wichtig, die Finanzierungskriterien der Banken zu kennen.

Grundsätzlich sind Projektentwickler heute stärker gefordert, und Investoren

brauchen eine grössere Risikobereitschaft. Entsprechend müssen die nötigen Rücklagen vorhanden sein, damit diese Risiken getragen werden können.

Flavio Ciglia: Für gut fundierte Firmen wie die Alfred Müller AG ist dies meiner Meinung nach eine positive Entwicklung. Sie sind in der Lage, aufgrund ihrer Stärke Erfolgspotenziale auszuschöpfen.

Worauf sollen Käufer bei der Finanzierung ihres Eigenheims achten?

Flavio Ciglia: Der Erwerb eines Eigenheims ist für viele Käufer das Investment ihres Lebens. Die Finanzplanung ist elementar: Man muss seine Ausgaben und Einnahmen genau kennen und abschätzen können, ob diese Situation nachhaltig ist. Man muss alle mit dem Eigenheim verbundenen Verpflichtungen einbeziehen und sich überlegen, wie langfristig man sich finanziell binden will. Die Finanzierung sollte man an den eigenen Möglichkeiten und dem Sicherheitsbedürfnis und nicht an der billigsten Hypothek ausrichten.

Neben der eigentlichen Immobilienfinanzierung ist auch eine integrale Vorsorgeplanung wichtig. Das geschieht meiner Meinung nach zu wenig. Es geht darum, die gesamte finanzielle Situation zu betrachten und diese auch ehe- und erbrechtlich zu regeln. Schliesslich investiert man einen grossen Teil seiner Mittel ins Eigenheim.

«Die Nachfrage nach Hypotheken ist immer noch recht stark»

Flavio Ciglia
Leiter Immobilienbank der Luzerner Kantonalbank



Worauf achtet die Luzerner Kantonalbank bei der Finanzierung von Eigenheimen?

Flavio Ciglia: Für uns ist die Risikofähigkeit der Käufer das wichtigste Kriterium. Ich stelle immer wieder fest, dass der Risikoappetit mancher Interessenten grösser ist als ihre effektive Risikofähigkeit. Manchmal sind sich die Leute zu wenig bewusst, welche Kosten mit einem Stockwerkeigentum oder einer Immobilie verbunden sind. Jeder Zinsanstieg bedeutet aber, dass weniger Einkommen verfügbar ist und dass man diese Mittel irgendwo einsparen muss.

Wie können Käufer die für sie beste Finanzierung finden?

Flavio Ciglia: Ideal ist, wenn man sich an eine Vertrauensperson oder an die «Hausbank» wendet. Sie kennt die finanzielle Situation und bis zu einem gewissen Grad auch das finanzielle Verhalten ihrer Kunden und kann sie aufgrund dieses Wissensvorsprungs massgeschneidert beraten. Dann sollte man sich auch im Internet über die aktuellen Zinssätze und Produkte von

verschiedenen Anbietern informieren. Schliesslich können die Immobilienanbieter ebenfalls Finanzinstitute empfehlen, welche ihre Produkte finanzieren. Für die Käufer ist es wertvoll zu wissen, dass eine Bank ein Immobilienprojekt geprüft hat und grundsätzlich bereit ist, dieses zu finanzieren.

Welche Kosten müssen Stockwerkeigentümer neben den Hypothekarzinsen einkalkulieren?

Flavio Ciglia: Natürlich die Nebenkosten und, für uns noch wichtiger, die langfristigen Investitionskosten. Mit der Amortisation bildet man die Rücklagen dafür. Wir empfehlen, dafür jährlich ein Prozent des Kaufwertes zu berechnen. Die Mittel aus dem Erneuerungsfonds reichen meistens nicht aus. ◀



STOCKWERKEIGENTUM IN ZAHLEN

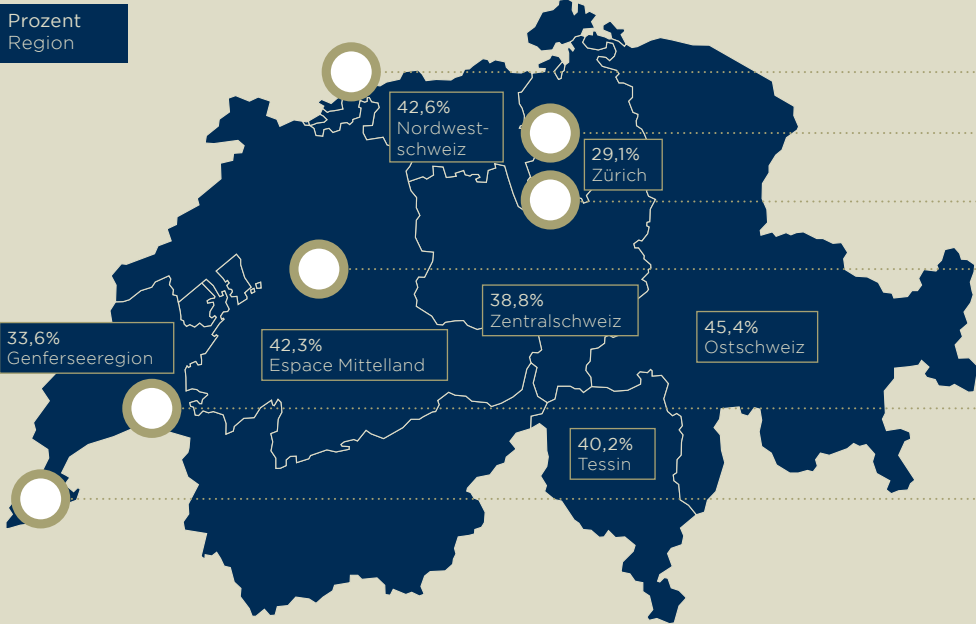
Text Manuel Fischer | Grafik Joschko Hammermann

Das Stockwerkeigentum ist seit seiner Einführung 1965 eine Erfolgsgeschichte. Diese Form des Wohneigentums stellt für viele Menschen nach wie vor eine attraktive Option dar. Auf dieser Doppelseite veranschaulichen wir mit Infografiken verschiedene Zahlen und Fakten

rund um das Thema Stockwerkeigentum. Zum Beispiel, wie viele Eigentumswohnungen als Zweitwohnungen genutzt werden, in welchem Alter sich Menschen besonders für Stockwerkeigentum interessieren und welche Wohnungsgrössen sie bevorzugen.

Wohneigentumsquote

in Grossregionen¹



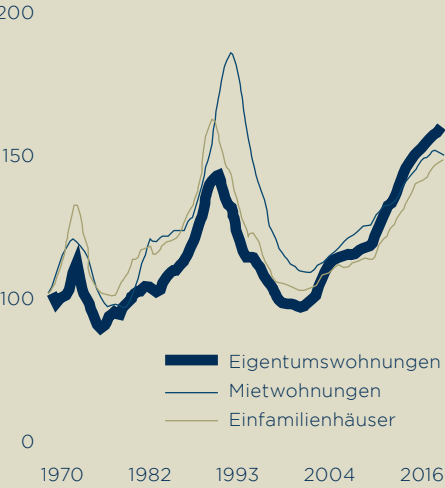
Angebotspreise

Median in CHF/m² in Schweizer Grosszentren, 2017²

8270 CHF	Basel
11700 CHF	Zürich
10700 CHF	Zug
6690 CHF	Bern
9630 CHF	Lausanne
11700 CHF	Genf

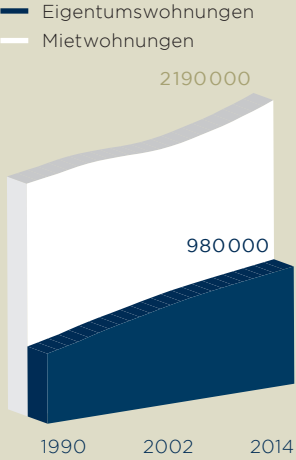
Preisentwicklung

Angebotspreise teuerungsbereinigt, Index 1. Halbjahr 1970=100³



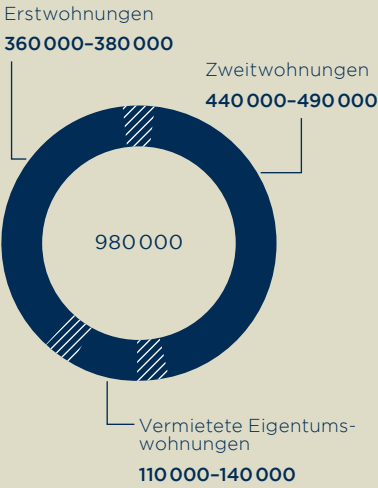
Bestandesentwicklung

Anzahl Miet- und Eigentumswohnungen⁴



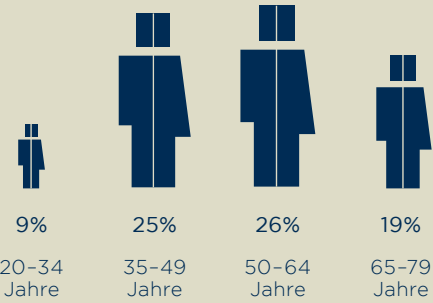
Nutzung

Gesamtbestand Eigentumswohnungen Schweiz, 2014⁵



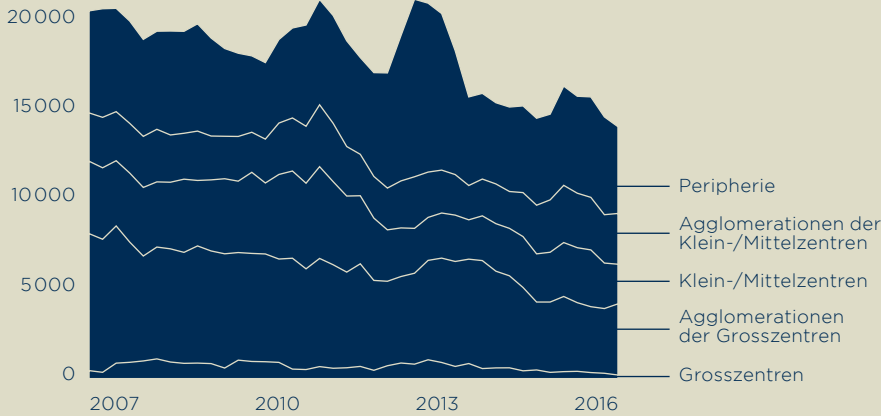
Interesse

Erwägung eines Umzugs in eine Eigentumswohnung⁶



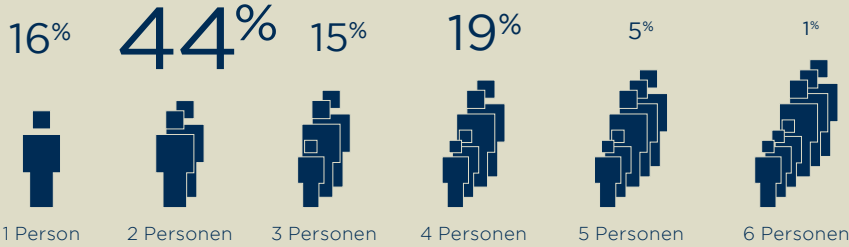
Bautätigkeit

Anzahl baubewilligter Eigentumswohnungen⁸



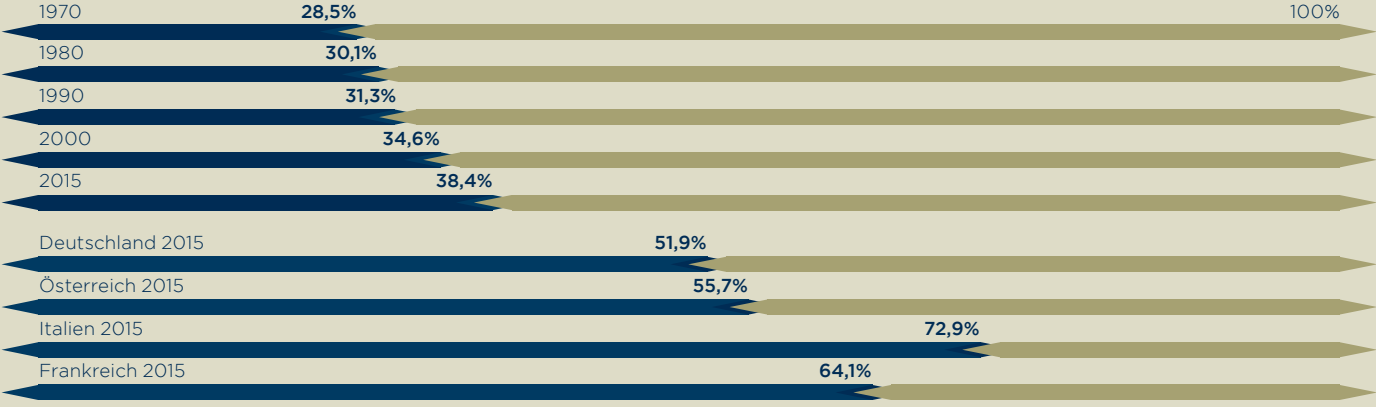
Haushaltsgrösse

Belegung der Eigentumswohnungen in der Schweiz, 2015⁹



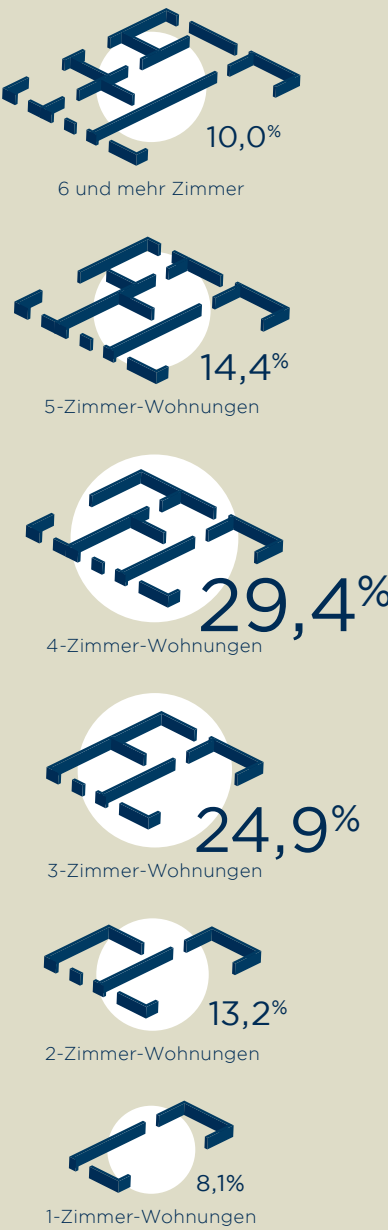
Entwicklung Wohneigentumsquote

in der Schweiz¹⁰, in Europa¹¹



Wohnungsgrösse

Bestand der Eigentumswohnungen nach Zimmerzahl, 2014⁷



«DA OBEN IST ES WIE IM KINO»

Text Manuel Fischer | Fotos Alfons Gut



Guido und Hanny Mettenleiter:
«Wir beide sind nicht schwindel-
frei, aber wir haben uns schnell
ans zusätzliche Wohnzimmer im
Freien gewöhnt.»

... Mit ihrer Eigentumswohnung im Feldpark Zug ist für Guido und Hanny Mettenleiter ein Traum in Erfüllung gegangen. Beide wissen: Über die bauliche Qualität hinaus spielt das gute Einvernehmen innerhalb der Stockwerkeigentümerschaft eine wichtige Rolle für das Wohlbefinden zuhause.

Sie spielen es uns nicht vor. Guido und Hanny Mettenleiter haben es geschafft, und sie sind mehr als zufrieden, mit ihrer Eigentumswohnung das grosse Los gezogen zu haben. Ihr neues Zuhause befindet sich in einem der elfgeschossigen Wohnhochhäuser der neuen, von der Alfred Müller AG realisierten Siedlung Feldpark unweit des Bahnhofs Zug. Hier weht eine Brise Manhattan durch die immer noch kleinstädtisch geprägte Stadt Zug. Die Gebäudehöhe von rund 35 Metern ist jedoch nicht dem Platzmangel einer Metropole geschuldet, sondern wurde durch einen Sondernutzungsplan ermöglicht. Das Resultat ist ein Mix aus je vier präzis platzierten Hochhäusern und fünfgeschossigen Zeilenbauten, der vielen Bewohnern eine Weitsicht ermöglicht.

Das Wohn-/Esszimmer mit offener Küche verschmilzt dank der vollflächigen Fensterverglasung mit der umlaufenden Terrasse. Dadurch entsteht ein grosser Wohnraum, der dazu einlädt, ins Freie zu treten. Mit dem Balkon der Extraklasse mit freier Sicht nach Süden wie Osten freunden sich die Bewohner schnell an. Ledersofa und Glastischchen bei Mettenleiters zeugen davon. «Wir beide sind nicht schwindelfrei, aber wir haben uns schnell daran gewöhnt», sagen sie und sind auch ein wenig stolz auf das Ozeandampfer-Feeling hier oben im 8. Stock. Guido und Hanny Mettenleiter teilen ihr Wohnglück gerne mit Freunden und Bekannten, die zu Besuch kommen. «Wenn sie in der Strassenschlucht den Hauseingang suchen, ahnen sie nicht, was sie erwartet. Wenn sie dann zum ersten Mal auf den Balkon

treten, fällt ihnen die Kinnlade runter», so Guido Mettenleiter. Seine Ehefrau geniesst die Aussicht zu jeder Tageszeit und kann von der Fernsicht nicht genug bekommen: «Ich brauche Luft, Licht, Weite, Grosszügigkeit. Hier oben ist es wie im Kino. Man sieht von weitem die Wetterwand kommen.» Allerdings ist der grosszügige Freisitz in den oberen Geschossen nicht ganzjährig geniessbar. «Im Sommer ist es angenehm, aber im Frühling windet es hier immer.»

Nachbarschaft pflegen

Acht Etagen über der Stadt Zug pflegen und gestalten zwei, die sich gefunden haben, ganz bewusst das gute Leben. Hanny Mettenleiter arbeitet Teilzeit im nahe gelegenen Fitnesspark: «Es ist einfach Lebensqualität, dass ich zu Fuss zur Arbeit gehen kann.» Zweimal die Woche hat sie Frühschicht im Fitnesscenter, die um 6.30 Uhr beginnt. Dann begleitet Guido Mettenleiter seine Frau dorthin: «Für mich ist das eine gute Gelegenheit, mein Morgentraining zu absolvieren, bevor ich zur Arbeit fahre.» Der diplomierte Experte für Rechnungslegung und Controlling ist seit vielen Jahren Geschäftsführer eines kiesabbauenden Unternehmens in der Region. «Man fragte mich an, ob ich über das offizielle Pensionierungsalter hinaus arbeiten möchte. Solange der Spassfaktor da ist, zögere ich den Ruhestand hinaus.»

> Guido Mettenleiter ist Geschäftsführer eines kiesabbauenden Unternehmens: «Man fragte mich an, ob ich über das offizielle Pensionierungsalter hinaus arbeiten möchte. Solange der Spassfaktor da ist, zögere ich den Ruhestand hinaus.»



Die Eigentumswohnung im Feldpark ist nicht das erste Eigenheim, welches das Ehepaar erworben hat: «Wir konnten von der Wertsteigerung des früheren Objekts profitieren. Das hat uns geholfen, eine gute Eigenfinanzierung für die jetzige Wohnung zu bekommen.» Ihr neues Zuhause haben die Eigentümer nach ihren Wünschen ausgebaut. So wurde eine Wand herausgebrochen, um Tageslicht ins grosszügig ausgestattete Bad/WC zu bringen.

Guido Mettenleiters Leidenschaft ist das Sammeln edler Tropfen; ein gutes Glas Rotwein muss abends einfach sein. Der Rebensaft war auch schon Türöffner für neue Freundschaften: «Wir waren jüngst im 4. Obergeschoss bei einem jungen Paar eingeladen, und dies nur, weil Guido im Lift mit dem Nachbarn leidenschaftlich über Wein diskutierte», erzählt Hanny Mettenleiter. Überhaupt sind Einladungen im Feld-

park 21 nicht selten. Im Hause gebe es ein gutes Einvernehmen unter den Nachbarn, so Hanny Mettenleiter. «Einmal im Jahr machen wir eine Hausparty. Da kommen eigentlich immer alle.»

Sich engagieren fürs Haus

Guido Mettenleiter hat bei den Nachbarn Pluspunkte gesammelt, als er nach einem Vorfall viele Eigentümer überzeugen konnte, ihre Wohnungstüren mit einer einbruchhemmenden Türsicherung auszurüsten. Seit einem Jahr ist er Eigentümer-Vertreter des Hauses. Zu diesem Amt kam er während einer Eigentümer-Versammlung wie die Jungfrau zum Kinde: «Ich drängte mich wirklich nicht vor», sagt er mit einem Schmunzeln. «Da hat einer einfach meinen Namen gerufen, die andern beklatschten diesen Vorschlag, und schon hatte ich den neuen Job.» Hanny Mettenleiter geht gerne auf die Leute im Haus zu und sorgt mit feinen Gesten für ein gutes Miteinander: «Jedes Mal, wenn ich von einem Paar erfahre, dass es ein Baby bekommen hat, gehe ich mit einem kleinen Geschenk zu Besuch. Ich finde, das gehört sich einfach.»

Ohne gute Gesprächskultur wären komplexere Themen innerhalb der Stockwerkeigentümergemeinschaft nicht zu bewältigen, davon sind beide überzeugt. «Man muss manchmal auch Unangenehmes regeln. Wir haben an der letzten Eigentümerversammlung beschlossen, den Erneuerungsfonds innert 20 Jahren in der Höhe des Gebäudewerts zu äufnen. Das ist nicht günstig. Aber niemand hat sich dagegen aufgelehnt.» <

< Hanny Mettenleiter: «Ich bin einfach gerne in dieser Wohnküche. Früher waren Grundrisse so konzipiert, dass man als Köchin in eine geschlossene Küche verbannt war. Hier kann ich mich mit Gästen austauschen.»



DAS REGLEMENT – DIE ZEHN GEBOTE DES STOCKWERKEIGENTUMS

Text Flavian Cajacob

...Das Leben in den eigenen vier Wänden ist für immer mehr Menschen die perfekte Wohnlösung. Doch wer in der Gemeinschaft lebt, muss sich auch an Regeln halten und Mehrheitsentscheide akzeptieren.

Der Traum vom eigenen Einfamilienhaus mit Umschwung platzt für viele Schweizerinnen und Schweizer bereits nach einem flüchtigen Blick auf die Ersparnisse. Umso attraktiver erscheint da die Möglichkeit, gemeinsam mit anderen in den Besitz einer Liegenschaft zu kommen. Alleine in den letzten zwei Jahrzehnten ist die Zahl der selbstbewohnten Eigentumswohnungen um fast 50 Prozent gestiegen. «Heute werden schweizweit rund 400 000 Wohnungen von Stockwerkeigentümern als Erstwohnungen genutzt», weiss Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT). «Zählt man alle Ferienwohnungen und vermieteten Erstwohnungen hinzu, sind es sogar rund eine Million Stockwerkeinheiten.»

Kaufen ist zurzeit günstiger als mieten

Die Alfred Müller AG verkauft jährlich 50 bis 100 Eigentumswohnungen, vorab im mittleren Preissegment. «Im derzeitigen Zinsumfeld rechnet sich Stockwerkeigentum gegenüber einer Mietwohnung rasch einmal», sagt Andreas Büchler, Abteilungsleiter Immobilien und Promotion. Bei einer 4.5-Zimmer-Wohnung können sich die Einsparungen auf mehrere hundert Franken monatlich belaufen.

Ein guter Rechner ist auch der Zürcher Franz A. Kurz vor der Jahrtausendwende haben er und seine Partnerin in Zürich-West eine 120 Quadratmeter grosse

3-Zimmer-Wohnung erworben. 750 000 Franken mussten die beiden damals hinblättern. Heute beläuft sich der Wohnungswert schätzungsweise auf 1,7 Millionen Franken, weit mehr als das Doppelte also! «Für uns ist das Stockwerkeigentum deshalb Lebensraum und Altersvorsorge in einem», sagt der 53-Jährige; «wir haben sozusagen den Joker gezogen.»

Individualität kontra Gemeinschaft

Natürlich will der überzeugte Stockwerkeigentümer die Tücken nicht verschweigen, die das Zusammenleben Tür an Tür mit anderen Mitbesitzern mit sich bringen kann. «Wir sind alles Menschen mit individuellen Bedürfnissen. Logisch, setzt es da hin und wieder Diskussionen ab.» Ein Statement, das Dominik Romang unterschreiben kann. Romang ist seit vielen Jahren Präsident des Schweizer Stockwerkeigentümerverbandes und kennt die Sorgen und Nöte seiner Verbandsmitglieder nur zu gut. «Sagen wir es mal so: Wer sich nicht an die Regeln halten und Mehrheitsentscheide akzeptieren kann, der ist für ein Leben in der Eigentumswohnung nicht geeignet.»

Regeln und Reglement

Bei all der Freiheit, die das Stockwerkeigentum seinem Besitzer beschert – der persönlichen Entfaltung sind gewisse Grenzen gesetzt. Dies gilt innerhalb der Liegenschaft, mitunter aber auch in den eigenen vier Wänden. Was erlaubt ist und was nicht, darüber gibt das Stockwerkeigentums-Reglement Aufschluss.



^
Mangelndes Wissen darüber, was man als Stockwerkeigentümer darf und was nicht, kann zu Zwist führen. Wer das Reglement liest, kann solchen Streitigkeiten vorbeugen und kennt seine Rechte.
Foto Getty Images

Weblinks

www.stockwerk.ch

Schweizer Stockwerkeigentümerverband

www.svit.ch

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft, Fachkammer Stockwerkeigentum

www.gesetze.ch

Schweizerisches Zivilgesetzbuch, Stockwerkeigentum, Inhalt und Gegenstand, Art. 712a ff.

Buchtipp

Mathias Birrer, «Stockwerkeigentum. Kauf, Finanzierung, Regelungen der Eigentümerschaft», Beobachter-Edition, CHF 39.–

Zentrale Rolle: die Verwaltung

Seine Erfahrungen mit Nachbarn, die sich nicht an die Regeln halten, hat auch Franz A. schon gemacht. Nichtsdestotrotz schätzt er das Dasein in der Stockwerkeigentümerschaft. «Probleme gibts auch in Mietshäusern und unter Einfamilienhausbesitzern. Man muss halt miteinander reden.» Was dem Zürcher immer wieder auffällt: «Die Mehrheit zieht am selben Strick, Querschläger sind meist Einzelfälle.»

Es umschreibt die Rechtsstellung des einzelnen Stockwerkeigentümers und ist für die Eigentümergemeinschaft in etwa das, was für die Christenheit die zehn Gebote sind. Romangs Tipp: das Reglement detailliert und präzise formulieren. «Es soll klare Antworten liefern, damit es nicht selber zur Ursache von Meinungsverschiedenheiten wird.»

Mathias Birrer, Rechtsanwalt und Autor des in der Beobachter-Edition erschienenen Buches «Stockwerkeigentum», rät denn auch zur intensiven Lektüre des Reglements. «Natürlich, am Anfang ist man euphorisch, denkt, das kommt schon gut, und legt die Unterlagen beiseite.» Das sei aber ein fataler Fehler, denn: «Bei einem Streit unter Stockwerkeigentümern kann die Sachlage schnell kompliziert werden. Wer in solch einer Situation seine Rechte kennt, ist sicher im Vorteil.» Und noch ein Tipp: Eine gesunde Distanz zu den Nachbarn kann bei aller Freundschaft nicht schaden...

Am Anfang jedes Zwists steht meist mangelnde Informiertheit, welche einen Verstoß gegen das Reglement nach sich zieht. «Jemand installiert einen Windfang auf dem Balkon, der Wohnungsbesitzer aus dem Parterre will nichts mehr an den Unterhalt des Lifts bezahlen – das sind absolute Klassiker, wenn es um Streitigkeiten unter Stockwerkeigentümern geht», sagt Thomas Treichler, Abteilungsleiter Rechtsdienst bei der Alfred Müller AG (siehe auch Artikel auf Seite 28).

Wenn es um den Hausfrieden geht, spielt die Verwaltung eine wichtige Rolle. Sie bildet die Schnittstelle zwischen Auftraggebern und Dienstleistungsempfängern – was in beiden Fällen die Stockwerkeigentümer sind. Keine einfache Aufgabe, wie Michel de Roche weiss. «Die Verwaltung ist nur der gesamten Stockwerkeigentümergeinschaft verpflichtet, nicht aber dem einzelnen Eigentümer; das wird manchmal verwechselt.» Auch hier gelte: Klare Regeln sorgen für klare Verhältnisse. «Eine gute Verwaltung verfügt über viel Erfahrung, einen ausgesprochenen Weitblick und beste Referenzen. Sie sollte von den Erstellern so früh wie möglich in ein Projekt einbezogen werden.» Wenn Stockwerkeigentümer bei der Wahl der Verwaltung alleine auf den Preis achteten, könne sich dies rasch als Bumerang erweisen, so de Roche.

Eine seriöse Verwaltung, ein klar formuliertes Reglement, die Äufnung eines Erneuerungsfonds und den anständigen Umgang untereinander vorausgesetzt – für Dominik Romang ist klar: «In Zeiten wie diesen, in denen Ballungszentren an Volumen zulegen und Wohnraum immer knapper wird, ist Stockwerkeigentum für viele Singles, Ehepaare, aber auch Familien mit Kindern die perfekte Form des Wohnens.»

«WIR SIND EINE GROSSE FAMILIE»

Text Manuel Fischer | Fotos Alfons Gut

...Zu Beginn der 1970er-Jahre hat die Alfred Müller AG die Siedlung Goldermatten II in Steinhausen mit 22 Gebäuden, grosszügigem Grün und eigenem Schwimmbad errichtet. 1986 bot sie den Mietern der Parkstrasse 2 das Stockwerkeigentum an. Alfred und Ruth Meier haben sich damals zum Kauf entschlossen und könnten sich kein anderes Zuhause vorstellen.



Alfred Meier: «Haustiere waren immer akzeptiert in der Gemeinschaft. Unser friedliche Golden Retriever ist nun der Freund des Hauses.»



< ^
Nur selten in einer Wohnüberbauung anzutreffen und bei den Bewohnern sehr geschätzt: Schwimmbad in der Siedlung Goldermatten in Steinhausen.

Hell und gemütlich: Wohnzimmer von Alfred und Ruth Meier.

Weitläufige Grünflächen, stattliche Bäume, grosse Abstände zwischen den Wohnhäusern und kein Durchgangsverkehr – viele Vorzüge zeichnen die vor 46 Jahren erstellte Wohnüberbauung Goldermatten II in Steinhausen aus. Extravagant war seinerzeit der Bau des – heute noch rege genutzten – Schwimmbads für die Bewohner der neuen Siedlung. Alfred und Ruth Meier gehören zu den Bewohnern der ersten Stunde. Mit zwei kleinen Kindern zogen sie am 31. Dezember 1971 von einer kleinen Wohnung in Zug in die neue Mietwohnung an der Parkstrasse 2 im fünften Obergeschoss – und blieben bis zum heutigen Tag. Anerkennend äussern sich die beiden zum Bauherrn Alfred Müller, der einzugswilligen Familien mit einer Mietzinsvergünstigung pro Kind und Monat grosszügig entgegenkam. Das neue Quartier sollte mit Kindern belebt werden. «Das war ihm ein Anliegen», erinnert sich Alfred Meier.

Er beschreibt das Verhältnis «unter uns Mietern als stets angenehm und friedlich». Die Bewohner organisierten sich bereits 1973 in der Interessengemeinschaft Goldermatten (IGG), welche die Anliegen der Bewohner gegenüber der Liegenschaftsverwaltung und den Gemeindebehörden bündelte. Der 1984 aus der IGG hervorgegangene Quartierverein kontaktierte jeweils auch die Neuzuzüger: «Man sah sich als grosse Familie, die sich gegenseitig hilft und das Zusammenleben regelt.» Ansonsten galt immer: «Leben und leben lassen. Wenn es einmal bis in alle Nacht ganz bunt zu und her geht, fragen wir gelegentlich nach, was denn da gefeiert wurde.»

Hundesport und Eisstockschiessen

Alfred Meiers Start ins Erwerbsleben begann mit einer Berufslehre bei Landis & Gyr: «Meinen gelernten Beruf des Elektroichers gibt es heute nicht mehr.» Zeit seines Berufslebens bildete er sich weiter, war Schichtführer, Vorarbeiter, besuchte die Werkmeisterschule in Winterthur, übernahm die Qualitätskontrolle und wirkte massgeblich bei der Entwicklung des elektronischen Stromzählers mit. Später arbeitete er zuerst als Brandschutzfachmann und nahm danach Einsitz in der Geschäftsleitung eines grossen Liegenschafts-Dienstleisters.

Inzwischen befinden sich Meiers im klassischen Unruhezustand – die Agenden der beiden Rentner sind mit Terminen prall gefüllt! Ihre drei erwachsenen Kinder und sechs Grosskinder, teilweise ebenfalls bereits erwachsen, kommen gerne zu Besuch. Zudem ist Alfred Meier im Organisationskomitee eines Jahrgängervereins und Eigentümer-Vertreter gegenüber der Liegenschaftsverwaltung. Ihren Schrebergarten pflegen beide, er ist «unser gemeinsames Hobby». Zusammen absolvierten sie auch eine Begleithundeprüfung, um mit ihrem Golden Retriever in einer Gruppe Sport treiben zu können. Und schliesslich tut man auch etwas für die Harmonie im Hause: Regelmässig wird mit Nachbarn ein Jass geklopft.

Ruth Meier hat zu alledem eine grosse Leidenschaft: Mindestens einmal die Woche trainiert sie Eisstockschiessen, während der Saison ist sie jeden zweiten Sonntag an einem Turnier. «Ich lernte diese Sportart an einem Event des Quartiervereins kennen und wurde 1991 vom Eisstock Club Zug aufgenommen», erzählt sie. Es folgte eine sportliche Karriere mit einem eindrücklichen Palmarès, das mehrere Schweizer-Meister- und -Vizemeister-Titel umfasst. Seit 1992 ist Ruth Meier Sportchefin des ESC Zug. Während der Olympischen Winterspiele in Turin 2006 war sie mit einer Delegation in Turin. Man bewarb sich dort – vergeblich – für die Aufnahme der Sportart als olympische Disziplin.



^ <
Alfred Meier:
«Man sah sich in der Gemeinschaft immer als grosse Familie, die sich gegenseitig hilft und das Zusammenleben regelt. Das möchten wir so bewahren.»

Ruth Meier:
«Wenn wir etwas Neues fürs Gebäude anschaffen wollen, besprechen wir das, bis wir zu einem Konsens kommen, der jeweils von allen getragen wird.»

Leben und leben lassen

Das waren noch Zeiten, als der Quartierverein jährlich ein Kinderfest am Nachmittag und am Abend ein Fest für die Erwachsenen veranstaltete. «Wir hatten bis zu 200 Kinder am Kinderfest», erzählt Ruth Meier. Inzwischen sind junge Familien mit kleinen Kindern die Ausnahme in der Goldermatten. «Jetzt hat es mehr alte als junge Menschen im Quartier. Nur noch wenige in unserem Haus sind berufstätig», sagt Ruth Meier. Der Zusammenhalt sei heute loser als früher, deswegen gebe es keinen Quartierverein mehr. «Aber wir haben es immer noch gut untereinander.»

1986 wurde den Bewohnern der Kauf der Wohnungen im Stockwerkeigentum angeboten. Kaum zu glauben: Rund vier Fünftel der Bewohner des Hauses Parkstrasse 2 sind seit diesem Zeitpunkt immer noch dieselben. Etwa die Hälfte wohnt sogar schon seit dessen Fertigstellung im Gebäude, also seit bald 50 Jahren. Doch ungleich einer Korallenkolonie, die einfach nicht anders kann, als an Ort Nährstoffe aus dem Meerwasser zu filtrieren, haben sich hier Menschen ganz bewusst zum Bleiben entschlossen. Wieso die Zelte abbrechen, wenn man sich hier wohlfühlt? «Es sind eben schöne Wohnungen, auch fürs Alter», findet Ruth Meier.

Mit dem Älterwerden haben die Bewohner veränderte Bedürfnisse. Zum Glück hat die Gemeinschaft für notwendige Sanierungen und Anpassungen Geld zurückgelegt. Alfred Meier hat sich innerhalb der Stockwerkeigentümerschaft immer für genügend Eigenmittel eingesetzt: «Der Erneuerungsfonds ist immer wieder eine Knacknuss. Wir haben die Beiträge über das gesetzliche Minimum erhöht, so füllt sich der Erneuerungsfonds schneller. Das nächste Projekt ist die Erneuerung der Heizung.» Das Treppenhaus ist etwas in die Jahre gekommen. Es verfügt zwar über einen Aufzug, der allerdings nur in einer Zwischenetage hält; der Umbau dieses Gebäudeteils käme unverhältnismässig teuer. Doch die Eigentümergemeinschaft sei sich einig: «Bei einer Gehbehinderung einer Person wäre es kein Problem, nachträglich und rasch einen Treppenlift zu installieren.» <

WOHNEIGENTUM – DAS SIND DIE ZEHN HÄUFIGSTEN IRRTÜMER

Text Flavian Cajacob | Illustrationen Ludek Martschini

... Die rechtlichen Grundlagen zum Stockwerkeigentum sind im Schweizerischen Zivilgesetzbuch in den Artikeln 712 ff. festgehalten. «Es lohnt sich, diese und das Reglement der Stockwerkeigentümergeinschaft gut zu studieren», sagt Thomas Treichler, Abteilungsleiter Rechtsdienst der Alfred Müller AG. Er liefert die korrekten Antworten auf die zehn häufigsten Irrtümer im Zusammenhang mit den eigenen vier Wänden.

1.

Ich habe mir eine Wohnung im Stockwerkeigentum gekauft. In meinen eigenen vier Wänden kann ich tun und lassen, was ich will!

Sie als Miteigentümer der Liegenschaft besitzen ein sogenanntes Sonderrecht an der Wohnung. Bei der Gestaltung der Innenräume haben Sie freie Hand, solange kein Eingriff in die Substanz, die Statik oder das äussere Erscheinungsbild des Hauses erfolgt.



2.

Ich wohne im Parterre, brauche keinen Lift, also muss ich mich auch nicht an den Wartungskosten beteiligen!

Die Verwaltungskosten für gemeinsame Anlagen sorgen im Stockwerkeigentum oft für Dissonanzen. Die Alfred Müller AG legt als Grundlage für die Aufteilung der gemeinschaftlichen Kosten im Reglement eine Nebenkostenquote fest, die unter Umständen von der Wertquote leicht abweichen kann. Da gemeinschaftliche Einrichtungen wie Lift, Spiel- oder Veloeinstellplätze von den Stockwerkeigentümern je nach subjektivem Bedürfnis unterschiedlich genutzt werden, sind einer individuellen Ausgestaltung des Kostenverteilers auch mit Blick auf die Praktikabilität Grenzen gesetzt. Ein gewisser Schematismus lässt sich dabei nicht vermeiden. Deshalb muss sich in aller Regel auch die Parterrewohnung an den Kosten für den Lift und das kinderlose Ehepaar an den Kosten des Kinderspielfeldes beteiligen.



3.

Auf dem Gartensitzplatz meiner Eigentumswohnung pflanze ich einen Apfelbaum. Weil im Herbst all meine Nachbarn eine Obstschale von mir erhalten, wird niemand etwas dagegen haben!

An Gartensitzplätzen wie auch an Balkonen besitzen Sie als Eigentümer lediglich ein Sondernutzungsrecht. Alles, was das Erscheinungsbild der Liegenschaft verändert oder andere Eigentümer beeinträchtigt, ist grundsätzlich nicht erlaubt, beziehungsweise eine Änderung bedarf der Zustimmung der Gemeinschaft.

4.

Als Eigentümer bezahle ich den Lohn der Verwaltung. Also bin ich der Chef und sage, wo's langgeht!

Sie sind Teil einer Gemeinschaft und die Gemeinschaft ist die «Chefin». Auftraggeber der Verwaltung ist einzig und allein die Stockwerkeigentümergeinschaft. Die Verwaltung vertritt nicht die Interessen einzelner Stockwerkeigentümer, sondern immer nur diejenigen der Gemeinschaft.

5.

Der Dauermieter meiner Eigentumswohnung zieht aus. Toll, jetzt vermiete ich diese regelmässig über Airbnb und verdiene damit gutes Geld!

Während es bei einer Dauervermietung ausreicht, die Verwaltung über den Vorgang in Kenntnis zu setzen, verhält es sich bei einer gewerblichen Nutzung wie Airbnb anders. Eine solche Nutzung bedarf der Zustimmung der Stockwerkeigentümergeinschaft und sollte im Reglement festgehalten sein. Für eine solche Änderung des Nutzungszwecks ist allerdings die Zustimmung aller Stockwerkeigentümer nötig.



6.

Im Erneuerungsfonds ist zu wenig Geld, um die notwendigen Reparaturarbeiten am Dach in Auftrag geben zu können. Jetzt muss jeder Einzelne nachbezahlen – mir aber fehlt das Geld. Kein Problem: Die Gemeinschaft kommt für meinen Beitrag auf!

Das kann sie, muss sie aber nicht. Können Sie die notwendigen finanziellen Mittel nicht auftreiben, droht Ihnen im schlimmsten Fall die Pfändung Ihrer Wohnung respektive der Verkauf. Sie können also nicht auf die Solidarität Ihrer Nachbarn zählen.





7.

Der Boden unserer neubezogenen Eigentumswohnung hat Dellen, die nicht von uns stammen. Das läuft unter Garantie, deshalb werde ich beim entsprechenden Handwerker vorstellig.

Es gibt viele Generalunternehmen, die ihre Mängelrechte gegenüber den einzelnen Lieferanten beim Verkauf der Stockwerkeinheiten an die Käufer abtreten. Das ist für die Käufer äusserst mühsam, da sie sich selbst um die Mängelerledigung kümmern müssen. Wir finden eine solche Abtretung von Garantieansprüchen unfair, weshalb unsere Kaufverträge keine solche Regelung enthalten. Wir leisten 2 Jahre Garantie auf offene und 5 Jahre auf verdeckte Mängel. Während der Garantie- und Verjährungsfristen haftet die Alfred Müller AG gegenüber ihren Käufern für Mängel. In dieser Zeit können Käufer Mängel direkt der Alfred Müller AG melden.

8.

Meine Stimme hat immer gleich viel Gewicht, egal, ob wir über eine Dachsanierung oder den Einbau eines Jacuzzis entscheiden!

Notwendige bauliche Massnahmen, die der Erhaltung des Wertes und der Gebrauchsfähigkeit des Gebäudes dienen – also etwa eine Dachsanierung – können mit Zustimmung der Mehrheit der anwesenden und vertretenen Stockwerkeigentümer, also mit einfachem Mehr, beschlossen werden. Bei nützlichen baulichen Massnahmen, die eine Wertsteigerung oder Verbesserung der Wirtschaftlichkeit des Gebäudes zur Folge haben – zum Beispiel dem Einbau einer energiesparenden Heizung – braucht es ein qualifiziertes Mehr; das bedeutet die Mehrheit aller Stockwerkeigentümer, die zugleich zu mehr als der Hälfte anteilsberechtig sind (Mehrheit der Wertquoten). Luxuriöse Vorhaben, wie der erwähnte Einbau eines Jacuzzis, die lediglich der Verschönerung der Liegenschaft oder der Bequemlichkeit dienen, bedürfen eines einstimmigen Beschlusses; alle Stockwerkeigentümer müssen ihre Zustimmung erteilen.

9.

Ich kann nicht an der Stockwerkeigentümersammlung teilnehmen. Ich reiche meine Meinung zu den einzelnen Traktanden schriftlich ein. Das zählt auch!

Nein, tut es nicht. Aber Sie können sich an der Versammlung vertreten lassen. In unseren Reglementen ist vorgesehen, dass man sich durch ein Mitglied seiner Hausgemeinschaft, einen anderen Stockwerkeigentümer, einen direkten Nachkommen oder durch die Verwaltung vertreten lassen kann. Der Vertreter muss der Versammlung eine von Ihnen unterschriebene schriftliche Vollmacht vorweisen können.

10.

Ich verkaufe mein Stockwerkeigentum und ziehe in eine andere Stadt. Die von mir getätigten Einlagen im Erneuerungsfonds stehen mir jetzt rechtlich zu.

Falsch. Denn bei einem Verkauf geht der Anteil am Erneuerungsfonds auf den Erwerber über und wird bei einem Wegzug nicht ausbezahlt.

Weitere Irrtümer finden Sie im neuen Journal der Alfred Müller AG:
www.alfred-mueller.ch/journal

DAS LIEGT IM TREND

... Wer eine Eigentumswohnung kauft, kann den Innenausbau meistens weitgehend selber bestimmen. Das macht Freude, bedeutet aber auch viel Arbeit. Worauf muss man bei der Gestaltung der Küche achten? Welche Bodenbeläge sind langlebig? Soll der Stil eher trendig oder zeitlos klassisch sein? Partner der Alfred Müller AG zeigen auf den nächsten Seiten, was ihre Kunden im Moment besonders nachfragen.

>
Wer ein Eigenheim erwirbt, investiert oft viel Geld und Zeit in die Gestaltung der Küche. Eine fachlich kompetente Beratung ist entscheidend, um die eigenen Träume verwirklichen zu können.



Küchen

Tischlüfter anstatt Dunstabzugshauben

In den Küchen halten aktuell Tischlüfter Einzug. Als Alternative zu herkömmlichen Dunstabzugshauben im Raum oder an der Wand bieten sie verschiedene Vorteile: Grössere Freiheit in der Küchengestaltung, freie Sicht beim Kochen, kein Anstossen an einer Haube, keine aufsteigenden Dämpfe, leiser Betrieb usw.

Bei den Fronten setzt sich der Trend zu hochwertigen Oberflächen fort. Zugenommen hat die Nachfrage nach matten Oberflächen, welche Natürlichkeit und hohe Wertigkeit ausstrahlen. Kunstharzfronten mit einer matten Oberfläche zeichnen sich durch eine schöne Haptik mit weichem Griff und pflegeleichter Oberfläche aus.

Nach wie vor im Trend liegen aber auch Hochglanzfronten in Acryl. Diese werden ab Werk mit einer Schutzfolie ausgeliefert, welche nach dem Einbau abgezogen wird. Wenn das Material ausgehärtet ist, werden die Fronten vor Ort aufpoliert, wobei die

verwendete Politur später dazu verwendet werden kann, um Kratzer herauszupolieren. Bei Lackoberflächen ist dies nicht möglich.

Besonders bei Eigenheimen ist die Küche heute einer der emotionalsten Räume, in deren Gestaltung die Käufer viel Zeit, Energie und Geld stecken. Wer sich mit der Planung einer neuen Küche beschäftigt, merkt rasch, wie vielfältig das Angebot und die Gestaltungsmöglichkeiten sind. Eine fachlich kompetente Beratung ist unerlässlich, um die eigenen Träume wahrzumachen. Dies insbesondere deshalb, weil zwei Drittel aller in der Schweiz eingebauten neuen Küchen bestehende Küchen ersetzen.

www.astor-kuechen.ch

Bad

Das Bad als durchdachter Erholungsraum

Ein schönes Zuhause gehört zu den grossen Lifestyle-Themen unserer Zeit und ist ganz auf «Wellbeing» ausgerichtet. Das Bad als privater Erholungsraum spielt dabei eine zentrale Rolle, was sich in attraktiven Badkonzepten und Ausstattungsoptionen in allen Preislagen manifestiert. So gewinnt eine durchdachte Badgestaltung an Bedeutung, bei der es um die Gesamteinrichtung und Innenarchitektur, um Komfort, um Wohlfühlen, Gesundheit, Hygiene und die vielfältige Nutzung von Wasser geht.

Innovative Technologien, neue Materialien und Werkstoffe sowie eine hohe Designqualität eröffnen spannende Möglichkeiten und sind gleichzeitig Antrieb für weitere Entwicklungen. Aktuell zeigt sich dies im Bereich der Beleuchtung, wo biodynamische Lichtquellen optimale Lichtanpassungen an Tageslicht, Stimmungen und Funktionen gewährleisten. Ebenso bei Dusch-WCs, die neue Hygienestandards

setzen. Sowie bei Duschen, die sich (mit oder ohne Dampf) als private Wellness-Inseln ausstatten lassen.

Bei der Badmöblierung stehen Design, hochwertige Innenausstattungen, ästhetische und funktionale Qualität im Trendfokus. Komfort in jedem Lebensalter ist ein grosses Anliegen, dem zahlreiche reizvolle Ausbauoptionen entgegenkommen. Schliesslich ist ein Bad eine Investition für viele Jahre, die tagtäglich genutzt und beansprucht wird. Ein Gesamteinrichtungsprogramm wie Alterna, das in zeitlos schönem Design und guter Qualität flexibel auf individuelle Bedürfnisse und Stilwelten eingeht, liegt deshalb genau auf Kurs.

www.sanitastroesch.ch



< ^

Das Bad hat sich von der Nasszelle zum Erholungsraum entwickelt. Innovative Technologien, neue Materialien sowie eine hohe Designqualität eröffnen neue Gestaltungsmöglichkeiten.

Parkett

Kunden setzen auf Natürlichkeit, Nostalgie und Vintage

Die Eiche ist mit Abstand die beliebteste Holzart. Kein Wunder, denn Eichenparkett ist zeitlos, vielseitig einsetzbar und punktet mit Robustheit sowie Langlebigkeit. Auch in Sachen Abnutzung leistet Eiche einen grossen Widerstand.

Der Kunde hat die Qual der Wahl

Eichenholz bietet eine ausgeprägte Maserung und eine unglaubliche Bandbreite an Farbenvielfalt. Längst geht das Angebot über «Eiche rustikal» hinaus – über 200 Varianten stehen zur Verfügung. Astlöcher und andere vermeintliche Macken in Hölzern bleiben sichtbar und werden nicht entfernt. Mit der Ölung können verschiedene Farbtöne in das Holz gebracht werden. Das Räuchern des Holzes bringt vor

allem dunkle Farbtöne hervor, während das «Bürsten» das Holz noch natürlicher macht und eine einzigartige Optik erzielt.

Eichenparkett im Wohnbau verspricht sowohl ein klassisches Design als auch moderne Wohnformen. Aber auch in Objekten mit hoher Kundenfrequenz sichert die Eiche in Bezug auf Härte und Elastizität einen langlebigen und strapazierfähigen Boden.

Klassische und ausgefallene Bodengestaltung

Die Fischgrat-Verlegung war schon früher und ist auch heute noch sehr beliebt. Sie bietet Bodenerlebnisse in edlem Design und eleganter Optik. Kein Wunder, bleibt diese Verlegeart ein zeitloser Klassiker.

Die Fischgrat-Verlegung ermöglicht eine grosse Vielfalt an Mustern und ist offen für viele Einrichtungsstile. Deshalb eignet sich diese Verlegeart ebenso wunderbar für ein stilvolles Zuhause oder Hotelzimmer (Bild links und rechts unten) wie für Boutiquen und Restaurants.

Mut zum Speziellen

Das «Linsenparkett» (Bild rechts oben) ist ein neues Produkt der Hans Hassler AG, das in Alpnach gefertigt wird. Es wurde in Zusammenarbeit mit Architekten von Herzog & de Meuron entwickelt und zeichnet sich durch ein unverwechselbares Oberflächenbild aus.

www.hassler.ch



^ Die Bauherren einer Villa in Zürich haben mit einem Eichenparkett in Fischgrat-Verlegung ein edles und stilvolles Zuhause geschaffen.



^ Auch das Zentralschweizer Luxushotel Bürgenstock hat sich unter anderem in den Hotelzimmern für ein Eichenparkett entschieden. Dieses wurde speziell gebürstet, mit der Farbe Scurano dunkel geölt und im Fischgrat verlegt. Das Ergebnis ist eine elegante Wirkung mit einem hohen Wohlfühlfaktor.

^ Eine grössere Fläche des neuen «Linsenparketts» kann im Showroom der Hans Hassler AG in Zug betrachtet werden.

Schränke

Gefragt sind individuelle, zeitlose Lösungen

Bei der Gestaltung von Schränken, Garderoben, Regalen und Sideboards wünschen Kunden heute Lösungen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse im neuen Eigenheim zugeschnitten sind. Materialien und Oberflächen sollen mehrheitlich zeitlos sein, damit die Produkte die Räume nicht dominieren und lange Zeit Freude bereiten. Dies gilt auch für die Farben, wo aktuell Weiss besonders beliebt ist. Sehr gefragt sind auch Erdtöne und, als ergänzende Buntfarbe, Gelb.

Beschichtete Oberflächen sind aufgrund ihres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses weiterhin beliebt. Als exklusivere Variante wählen Kunden gerne lackierte Oberflächen in einem der über 1000 möglichen NCS-Farbtöne. Sie erlauben es den Kunden, ihre Schränke, Sideboards oder Regale farblich exakt auf das Interieur abzustimmen. Ausserdem sind bei lackierten Oberflächen keine Kanten sichtbar.

Ankleiden sind bei Paaren ein grosses Thema, deren Kinder ausgeflogen sind. Frühere Kinderzimmer können dann in grosszügige, offene Ankleideräume umgewandelt werden. Die Ansprüche an deren Ausstattung bleibt ähnlich wie bei einem geschlossenen Schrank: Tablare, Schubladen, Stangen, Beleuchtung etc.

Grosse Zimmer lassen sich gut und praktisch mit Schränken unterteilen. Oberflächen, die nicht durchgängig geschlossen sind, wirken dabei leichter. Deshalb sind Schränke in Kombination mit einem Regal, einem offenen Garderobenelement oder auch einem Arbeitsplatz beliebt. Im Schlafzimmer bilden Schränke zum Teil direkt das Rückenelement des Bettes, in das Regale und Leuchten integriert werden.

www.alpnachnorm.ch

Alpnach Norm fertigt Schränke, Garderoben und Regale nach Kundenwunsch. Die Raumsituation, die Nutzerbedürfnisse und die gestellten Anforderungen sind für die Gestaltung massgebend.



< v
Bewährte Standards kombiniert mit individueller Massarbeit: Alpnach Norm verarbeitet hochwertige Materialien in der Schweiz zu schönen, alltagstauglichen und langlebigen Produkten.



Platten

Innen- und Aussenraum verschmelzen

An den Wänden in den Nasszellen wird immer noch häufig das klassisch glasierte Steingut verwendet. Durch den universellen Einsatz von unglasiertem Feinsteinzeug hat sich jedoch ein neuer Trend durchgesetzt: Die Ablösung des Siebdrucks durch den vielfältigeren Digitaldruck macht es möglich, die Oberflächen aus Feinsteinzeug in den vielfältigsten Variationen wie Holz, Marmor, Granit oder einfach einer Fantasieoberfläche zu gestalten. Unglasiertes Feinsteinzeug besteht aus einer eingefärbten Masse, deren Oberfläche bedruckt und imprägniert wird und dadurch den höchsten Beanspruchungen wie Abnutzung oder Fleckenbildung gerecht wird.

Inside-out

Immer mehr Hersteller bieten Inside-out-Produkte an. Innen und aussen werden Platten aus der gleichen Serie verlegt. Im Aussenbereich jedoch strukturiert und zwei Zentimeter stark. Auf diese Weise wird der Aussenbereich als Vergrösserung des Wohnraumes wahrgenommen. Verstärkt

< Grossformatige Platten lassen Räume grosszügiger erscheinen.

wird dieser Trend durch die heutige Architektur, die auf transparente, helle Räume mit vielen bodentiefen Fenstern setzt.

Grossformatige Platten

In den Wohnräumen werden vermehrt grössere Formate bis 120x120 verlegt. Auch grossflächige Wandbeläge, Platten aus einem Stück vom Boden bis zur Decke werden beliebter. Grosse Formate und schmale Fugen lassen die Räume grosszügiger erscheinen. Auch kleine Nasszellen wirken dadurch grosszügiger, und der Effekt der keramischen Platte mit den klassischen Fugen verschwindet. Man spielt vermehrt mit einer durchgehenden Farbe, jedoch mit verschiedenen Formaten und unterschiedlichen Oberflächen. Der Raum wird als ruhige Einheit wahrgenommen.

www.baubedarf-richner-miauton.ch



> Wenn im Innen- und Aussenraum Platten mit der gleichen Optik verlegt werden, verschmelzen die beiden Räume zu einem Ganzen.

HEUTE DIE ANSCHLÜSSE FÜR ÜBERMORGEN PLANEN

Text David Strohm | Grafik Michael Bilgerig

... Wer heute baut, muss an die Bedürfnisse künftiger Bewohner denken. Elektromobilität und Anforderungen an das «Smart Home» der Zukunft erfordern weitsichtige Entscheidungen bei der Elektroplanung und Installation.



<
Wer sein Haus «intelligent» ausbauen will, dem stehen heute schon viele Möglichkeiten zur Vernetzung von Anlagen, Geräten und Systemen zur Verfügung. Wer abwarten will, sollte ausreichend Kapazitäten für die Vernetzung einplanen und Verteilerkästen grosszügig dimensionieren.
Foto Getty Images



Smarte Häuser

In einem «Smart Home», frei übersetzt «Intelligentes Haus», sind die im Gebäude oder in den Wohnräumen verwendeten Geräte und Bedienelemente sowohl der elektrischen Anlagen als auch der Heizungs-, Klima- und Lüftungsanlagen sowie der Verschattungssysteme (Storen) untereinander vernetzt und für bestimmte Aufgaben programmierbar. Die interne und externe Kommunikationstechnik, die Multimedia- und

Sicherheitstechnik kann ebenso in das «Smart Home» eingebunden sein wie die Anwendungen von Haushaltgeräten. Ferner lassen sich Assistenzfunktionen und Dienste für umgebungsunterstütztes Wohnen («Ambient Assisted Living») sowie Sicherheitsfunktionen in ein intelligentes Gebäudesystem integrieren. Das «Smart Home» kann auf Wunsch auch über Smartphone und Internet angesprochen und mithilfe von Apps vom Anwender gesteuert werden.

Wer hinter die Abdeckung in der Wand des noch nicht ganz fertiggestellten Hauses schaut, sieht erst einmal – gar nichts! Kein Kabel, keine Leitungen, nur dunkles Nichts. Doch hier, im Kellergeschoss des Neubaus, wurde nichts vergessen, sondern ganz bewusst gearbeitet. Leere Rohre in einem Neubau dienen als Reserve für die nachträgliche Aus- und Aufrüstung eines Gebäudes. Zum Beispiel für starke Leitungen, die es braucht, wenn am Abend die Bewohner nach Hause kommen und die Batterien ihrer Elektromobile aufladen wollen. Oder für zusätzliche Schaltungen, die im «Smart Home» der Zukunft zum Standard gehören werden – für die automatische Wärmeregulierung, die Waschmaschine und die Sonnenstoren, die aus der Ferne per App zu steuern sind.

Wohngebäude von heute werden zwar nicht bis in die Ewigkeit, aber doch für die nächsten Jahrzehnte bewohnt und belebt. Wie sich die Bedürfnisse ihrer Bewohner und vor allem die Technologie entwickeln, lässt sich nicht genau vorhersagen. Klar ist nur, sie werden sich wandeln. «Wer heute beim Neubau ausreichend Kapazitäten für die Vernetzung einplant und die Verteilerkästen grosszügig dimensioniert, kann die Gebäudeintelligenz von morgen auch später noch einbauen», sagt Thomas Lüem, Inhaber eines Elektroingenieurbüros mit Standorten in Dietikon, Baar, Sursee und Lenzburg.

Kapazitäten für Zukunftsthemen

Angesichts der rasch fortschreitenden Digitalisierung und der eingeleiteten Energiewende fragen sich Käufer von Eigenheimen oder Stockwerkeigentum, welche Möglichkeiten für den zukunftsorientierten Ausbau der Liegenschaften bestehen. Das Thema beschäftigt daher auch Investoren und Immobilienunternehmen, die entsprechende Vorkehrungen im Interesse der künftigen Eigentümer treffen müssen.

Über 1500 Bauprojekte hat die Thomas Lüem Partner AG (TLP) in den vergangenen Jahren mitplanen dürfen. Leerrohre spielten dabei eine wichtige Rolle; nicht alle sind später auch mit Kabeln befüllt worden. Einer der Gründe: Viele Geräte der heutigen Haustechnik lassen sich kabellos, über das Internet oder das Stromnetz steuern und vernetzen. Das berücksichtigt TLP daher heute schon in der Konzeption. Wichtig sind vor allem genügend Steckdosen, weil all die Geräte elektrischen Strom benötigen.

Der Bauherr definiert die Smartness

In die Elektroplanung hinein spielt ein weiterer Megatrend: Die Elektromobilität, welche gekoppelt mit einer dezentralen Solarstromproduktion, lokalen Energiespeichern und moderner Hausleittechnik, in Zukunft einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten soll. Voraussetzung dafür ist eine übergeordnete «smarte Intelligenz», die Haustechnik, Hausgeräte, Speicher sowie die Netzsteuerungen der Elektrizitätswerke miteinander verbindet.

Gerade das Beispiel Elektrofahrzeuge zeigt, dass eine vorausschauende Planung wichtig ist. Denn sie lassen sich «nur dann sicher betreiben, wenn die Infrastruktur für das Laden stimmt», sagt Thomas Lüem. So müssten die Ladestationen mit einer angemessenen Stromstärke installiert werden und benötigten je nach Einsatzort unterschiedliche Ausrüstungen. Das Aufladen der Akkumulatoren generiere jeweils hohe Ladeströme über einen längeren Zeitraum, so der Elektroingenieur. Für solche Belastungen sei die Erschliessungsinfrastruktur der Energieversorger für die Gebäude aber oft nicht ausgelegt. Mithilfe eines intelligenten Lastmanagements könnten dereinst mehrere Fahrzeuge gestaffelt und in vorbestimmten Zeitfenstern geladen werden.

Wie smart ein Haus wird, hängt massgeblich vom gewünschten Ausbaustandard ab, den der Investor definiert. Eine Basisinstallation beginnt bei intelligenten Storen in allen Räumen für Beschattung und Sichtschutz und einer Lichtsteuerung für den Wohnbereich. Zu einer umfassenden Ausrüstung gehört das gesamte Management des Hauses von Smart Metering und Energiespeichern, Klima und Lüftung über Zutrittssystem und Alarmanlagen, Multimedia-Komponenten und Entertainment bis hin zur Steuerung von Wellness-Einrichtungen.

Lohnende Investition

Ein solch mitdenkendes Wohneigentum hat natürlich seinen Preis, aber die Aufwendungen dafür sind eine weitsichtige Investition. Letztlich steigern sie den Wert der Liegenschaft. Obwohl es die meisten der genannten Einzelteile als Insellösungen heute schon auf dem Markt gibt, sind die dafür nötigen einheitlichen Standards noch nicht voll etabliert. Vorbereiten und zuwarten ist deshalb eine sinnvolle Strategie.

Gütsch Oberägeri, die Weichen gestellt

In der Überbauung Gütsch Oberägeri entstehen derzeit 22 moderne Eigentumswohnungen, alle mit Panoramasischt auf Berge und See. Die Alfred Müller AG hat die Weichen für eine smarte Zukunft der Immobilie gestellt: In der Autoeinstellhalle lassen sich die Plätze mit Ladestationen für Elektroautos ausrüsten. Die dafür nötigen Rohranlagen sind eingelegt, und auf dem Elektro-tabelleau ist entsprechend Platz freigehalten. Die Steuerung der Storen ist inklusive einer individuellen Wetterstation pro Wohnung bereits im Grundausbau enthalten. Für weitere «Smart Home»-Komponenten ist Platz in den Unterverteilungen reserviert, und die Installationsrohre sind grosszügig dimensioniert. Je nachdem, ob sich der Käufer bereits während der Realisation oder erst nach der Fertigstellung der Wohnung für

ein Hausleitsystem entscheidet, kann er aus unterschiedlichen Lösungen wählen: Der Elektriker kann im Zuge seiner Installationen ein klassisches Leitsystem, das die Daten über Buskabel verschickt, montieren. Kommt der Wunsch nach «Smart Home»-Funktionalitäten erst nach der Bauvollendung auf, bieten sich eher Systeme mit Power Line Communication an. Diese ermöglichen mit kleinen Sensoren in Steckdosen und Geräten die Steuerung von fast allem mit Signalen über die Starkstromverkabelung, ohne dass nachträglich zusätzliche Kabel verlegt werden müssen.

Das Elektroplanungsunternehmen Thomas Lüem Partner AG hat die «Smart Home»-Komplettausrüstung bereits vorkalkuliert, damit den zukünftigen Eigentümern technisch und auch preislich konkrete Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung stehen.

Im Haus selbst gilt es, an Anschlüsse und schaltbare Steckdosen, an Sensoren, Präsenz- sowie Brandmelder zu denken, und dies nicht nur an den üblichen, für TV- und Internetzugang geeigneten Stellen im Wohnbereich, sondern auch in den anderen Räumen. Thomas Lüem nennt das Entrée als Beispiel, wo die Bewohner Steckdosen zum Aufladen ihrer Handys erwarten. Die Aussenbereiche dürfen ebenfalls nicht vergessen gehen. Hier braucht es besondere Sicherungsmassnahmen, etwa für den Blitzschutz. Zum Gesamtpaket gehört zudem ein verlässlicher Service für den Unterhalt der komplexen Gebäudetechnik.

Das «Smart Home» erhöht nicht nur den Komfort und das Sicherheitsgefühl. Die Technik trägt durch Steuerungs- und Überwachungsmöglichkeiten zur besseren Energieeffizienz bei. Sie kann zudem als aufmerksamer und unterstützender Assistent die spätere Lebensqualität erhöhen. Die heutigen Investitionen erlauben somit, dass Bewohnerinnen und Bewohner dereinst vielleicht deutlich länger in den eigenen vier Wänden leben können. ◀

« DIE VERWALTUNG MUSS DIE EIGENTÜMER BERATEN »

Interview Esther Lötscher | Fotos Martin Rütschi

... Immer mehr Stockwerk-Liegenschaften kommen in ein Alter, in dem umfassende Erneuerungen notwendig werden. Nicht alle Gemeinschaften bereiten sich genügend darauf vor. Oft fehlten eine Objektstrategie und eine darauf abgestimmte Finanzplanung, wie das Gespräch mit Stefan Bruni, Walter Hochreutener und Beat Stocker* zeigt.

Regelmässig liest man vom Sanierungstau beim Stockwerkeigentum. Gibt es diesen wirklich?

Stefan Bruni: Alle reden vom Sanierungstau, aber es gibt gar keine klare Definition für diesen Begriff. Es fehlen auch empirische Studien, die untersuchen, ob dieses Problem bei Stockwerk-Liegenschaften grösser ist als bei anderen Gebäuden. Viele Indizien weisen nämlich darauf hin, dass der Sanierungstau nicht nur Stockwerkeigentum, sondern auch Mietliegenschaften und Einfamilienhäuser betrifft. Beim Stockwerkeigentum besteht einfach die zusätzliche Herausforderung, dass eine Gemeinschaft über die Sanierung befinden muss.

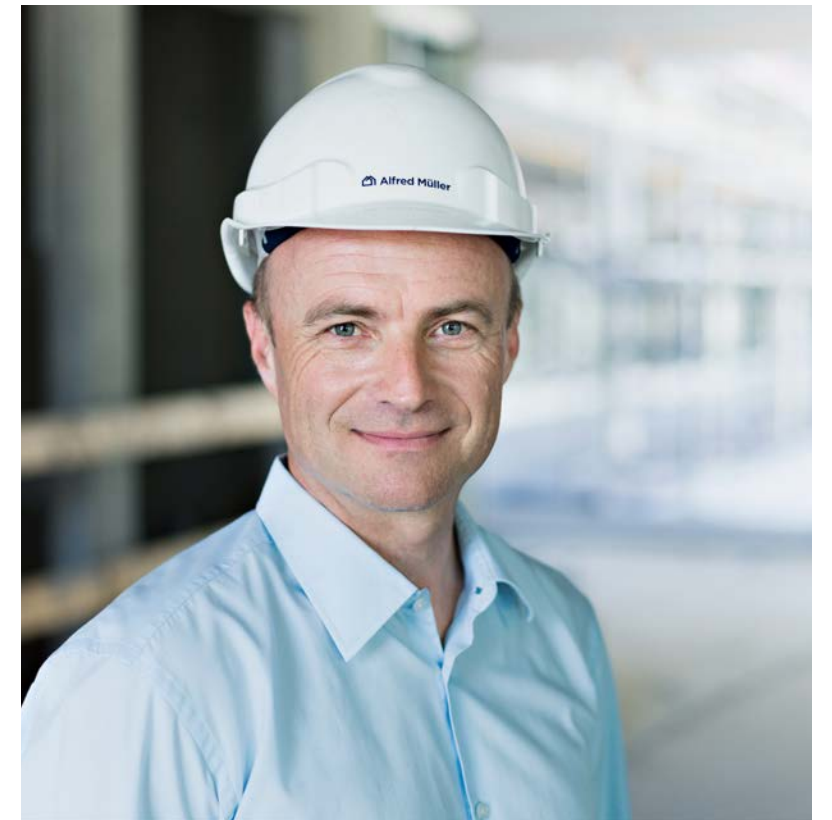
Wann müssen Eigentümer mit den ersten umfassenden Sanierungsmassnahmen rechnen?

Walter Hochreutener: Das ist sehr unterschiedlich und hängt von verschiedenen Faktoren ab. Generell kann man sagen, dass nach 15 bis 25 Jahren grössere Renovationen anfallen.

Beat Stocker: Man muss unterscheiden zwischen Unterhaltsarbeiten, die kontinuierlich gemacht werden müssen, und Renovationsarbeiten. Wird eine Liegenschaft professionell unterhalten, schlägt sich dies positiv auf die Lebensdauer von Materialien nieder. Umgekehrt kann mangelnder Unterhalt grosse Folgekosten haben – zum Beispiel wenn Kittfugen

«Ein Ersatzneubau ist auch beim Stockwerkeigentum möglich.»

Beat Stocker
Leiter Projektentwicklung
und Generalunternehmung
der Alfred Müller AG



nicht gepflegt werden. Beides – Unterhalt und Renovation – muss geplant und sorgsam ausgeführt werden, um den Werterhalt einer Immobilie zu gewährleisten.

Stefan Bruni: Es stimmt, dass Käufer von neuen Eigentumswohnungen 15 bis 25 Jahre Zeit haben, um das Kapital für grössere Renovationen anzusparen. Wenn jedoch Mietwohnungen in Stockwerkeigentum umgewandelt werden oder jemand eine ältere Eigentumswohnung erwirbt, können diese Kosten schon wenige Jahre später anfallen. Wer eine solche Wohnung kauft, ist gut beraten, genau zu prüfen, ob ihr Preis mit dem Gebäudezustand übereinstimmt, ob ein Erneuerungsfonds vorhanden ist und wie stark dieser geöffnet wurde.

Sind Stockwerkeigentümergeinschaften vorbereitet, wenn ihre Liegenschaft ins Renovationsalter kommt?

Walter Hochreutener: Das hängt stark von der einzelnen Gemeinschaft ab. Als Verwalterin spricht die Alfred Müller AG Unterhalts- und Erneuerungsthemen an den Versammlungen regelmässig und

frühzeitig an. Dabei erleben wir Gemeinschaften, die unseren Empfehlungen folgen, und solche, die dies nicht tun.

Beat Stocker: Wir beobachten, dass sich Stockwerkeigentümer zum Teil wie Mieter verhalten. Sie negieren, dass sie ihr Eigenkapital nicht nur in die eigene Wohnung, sondern in die ganze Liegenschaft gesteckt haben. Eine gute Instandhaltung des Gebäudes ist in ihrem Interesse.

Stefan Bruni: Das Problem ist, dass viele Eigentümergemeinschaften keine Vollkostenrechnung machen und auch keine langfristige Objektstrategie verfolgen. Eine gute Verwaltung weist sie darauf hin, das ist klar. Es gibt aber Gemeinschaften, die sich für eine günstige Verwaltung entscheiden, im schlimmsten Fall für eine, die dieses Geschäft quasi nebenbei betreibt und von Immobilien keine grosse Ahnung hat. Solche Gemeinschaften verfügen meistens nicht über eine vorausschauende Finanz- und Objektplanung.

*Die Gesprächspartner
Stefan Bruni, Dozent und Projektleiter an der Hochschule Luzern
Beat Stocker, Leiter Projektentwicklung und Generalunternehmung der Alfred Müller AG
Walter Hochreutener, Leiter Immobilienbewirtschaftung der Alfred Müller AG

«Die Finanzplanung muss schon am ersten Tag beginnen.»

Stefan Bruni
Dozent und Projektleiter
an der Hochschule Luzern



Zu welchem Zeitpunkt sollen sich die Gemeinschaften Gedanken über künftige Erneuerungskosten machen?

Walter Hochreutener: Optimal wäre, wenn man schon bei der Errichtung eines Stockwerkeigentums im Sinne einer Empfehlung eine grobe Investitionsplanung entwerfen würde. Die Alfred Müller AG macht dies heute noch nicht; ich könnte mir dies für die Zukunft aber gut vorstellen. Für die Käufer unserer Eigentumswohnungen wäre dies eine wertvolle Dienstleistung.

Stefan Bruni: Ich finde auch, dass die Finanzplanung am ersten Tag beginnen muss. Die Käufer sollten sich bewusst sein, was ein Kauf bedeutet. Mit der «Luzerner Toolbox»^{*} hat die Hochschule Luzern unter anderem ein Instrument entworfen, in dem alle Bauteile mit Kosten hinterlegt sind und das aufzeigt, was wann saniert werden muss. Wenn man die Kostenschätzungen mit den Ein-

zahlungen in den Erneuerungsfonds vergleicht, wird sichtbar, ob es Finanzierungslücken gibt, wie gross diese sind und zu welchem Zeitpunkt sie entstehen. Nutzen Gemeinschaften dieses Instrument frühzeitig, haben sie genügend Zeit, um ausreichend Einzahlungen in den Erneuerungsfonds vorzunehmen. In der Regel sind die Gemeinschaften aber darauf angewiesen, dass sie von der Verwaltung für das Thema sensibilisiert und richtig beraten werden.

Beat Stocker: Ich würde sogar einen Schritt weitergehen und auch die Unterhaltskosten in die Kalkulation einbeziehen. Basierend auf einer Unterhalts- und Investitionsplanung könnte für ein Objekt eine massgeschneiderte Finanzplanung erstellt werden. Die Einzahlungen in den Erneuerungsfonds könnten auf Basis dieser Finanzplanung ausgerichtet werden.

Warum reicht das Geld aus dem Erneuerungsfonds oft nicht aus, wenn saniert werden muss?

Beat Stocker: Heute wird oft Geld für Unterhaltsarbeiten aus dem Fonds entnommen, obwohl es nicht dafür vorgesehen ist. Stehen grössere Investitionen an, fehlt dann dieses Geld.

Stefan Bruni: Ja, das stimmt. In unseren Studien haben wir gesehen, dass der Erneuerungsfonds oft stark für die Bezahlung von Unterhaltsarbeiten verwendet wird. Zudem wird die Dotierung des Erneuerungsfonds im Vergleich zu den anstehenden Erneuerungskosten meist überschätzt.

Walter Hochreutener: Es gibt Verwaltungen, die dieses Vorgehen unterstützen. Auch wir haben früher manchmal dazu Hand geboten. Seit einigen Jahren setzen sich unsere Immobilienbewirtschafter aber dafür ein, dass für kleine Unterhaltsarbeiten kein Geld aus dem Fonds verwendet und dass der Fonds nicht nur minimal geöffnet wird.

Wie viel Geld sollte denn in den Erneuerungsfonds einbezahlt werden?

Stefan Bruni: Unserer Meinung wäre es optimal, wenn jährlich 1,0 Prozent des Gebäudeversicherungswertes einbezahlt würde, auch 0,8 Prozent sind gut. Unsere Studien zeigen aber, dass die Einzahlungen in den Fonds im Durchschnitt bei zirka 0,25 Prozent liegen, was viel zu wenig ist.

Walter Hochreutener: Wir empfehlen unseren Gemeinschaften, 0,5 Prozent des Gebäudeversicherungswertes in den Fonds einzuzahlen, und schreiben diesen Wert auch so im Reglement fest. Jedoch steht es jeder Gemeinschaft frei, das Reglement anzupassen. Es ist eine Illusion, zu glauben, dass das Reglement alle Herausforderungen lösen kann. Der Erneuerungsfonds ist nicht gesetzlich vorgeschrieben.

Wie berät die Alfred Müller AG die Stockwerkeigentümergeinschaften, wenn es um die Erneuerung geht?

Walter Hochreutener: Wir versuchen, den Gemeinschaften rechtzeitig aufzuzeigen, welche Kosten im Unterhalt und in der Erneuerung in den nächsten Jahren auf sie zukommen werden. Wenn Gebäude etwas älter werden, empfehlen wir den Gemeinschaften, eine Gebäudeanalyse in Auftrag zu geben, welche den Zustand der Bauteile und nötige Erneuerungsmassnahmen aufzeigt. Auf dieser Basis können die Gemeinschaften das weitere Vorgehen planen.

Was können Gemeinschaften machen, wenn sich eine Erneuerung ihrer Liegenschaft nicht mehr lohnt?

Stefan Bruni: Sie sprechen den Ersatzneubau an. Als wir unsere Toolbox entwickelten, haben wir in der ganzen Schweiz nach einem Beispiel dafür gesucht. Wir konnten kein einziges finden. Aufgrund des zunehmenden Alters der Stockwerk-Liegenschaften wird das Thema in den nächsten Jahren aber unweigerlich auf uns zukommen. Leider besteht eine Lücke in der Gesetzgebung betreffend Regelung des Ersatzneubaus im Stockwerkeigentum.

Beat Stocker: Wir haben kürzlich einen solchen Fall durchgespielt, ihn aber noch nicht ausgeführt. Aus unserer Sicht wäre ein Ersatzneubau auch beim Stockwerk möglich: Eine Gemeinschaft könnte bei uns eine Machbarkeitsstudie in Auftrag geben. Wir würden ihr die baulichen Möglichkeiten, den Landwert und die Projektkosten aufzeigen. Jeder Eigentümer könnte auf dieser Basis entscheiden, ob er oder sie sich auszahlen lassen oder im Neubau wieder eine oder mehrere Wohnungen erwerben möchte, wobei der Wert des bestehenden Eigentums angerechnet würde.

Wertquoten und Erneuerungsfonds

fc. Stockwerkeigentum ist eine spezielle Form des Miteigentums und im Schweizerischen Zivilgesetzbuch (ZGB) in den Artikeln 712a ff. geregelt. Der Käufer erwirbt ein Sonderrecht an einem Miteigentumsanteil. Der Eigentumsanteil an der Gesamtliegenschaft wird in Wertquoten ausgedrückt. Diese bilden die Grundlage für die Berechnung der Nebenkosten und der Einlagen in den Erneuerungsfonds.

Bei Liegenschaften im Stockwerkeigentum ist die Schaffung eines Erneuerungsfonds zwar nicht gesetzlich vorgeschrieben – aber ratsam. Damit werden die Mittel für Sanierungs- und Erneuerungsarbeiten bereitgestellt. So wird gewährleistet, dass die nötigen Mittel für ausserordentliche Aufwendungen auch kurzfristig zur Verfügung stehen, ohne dass die Eigentümer plötzlich hohe Beiträge entrichten müssen. Die Alfred Müller AG empfiehlt diesbezüglich jährliche Einlagen von 0,5 Prozent des Gebäudeversicherungswertes.

^{*}Luzerner Toolbox für die Entwicklung von Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum. Autoren: Amelie-Theres Mayer, Stefan Haase; Herausgeber: Hochschule Luzern, Kompetenzzentrum Typologie & Planung in Architektur (CCTP), Institut für Betriebs- und Regionalökonomie (IBR) und Institut für Soziokulturelle Entwicklung (ISE); Seiten: 144 Seiten; Format in cm: 14,8x21,0; ISBN: 978-3-7281-3739-5; Sprache: Deutsch



«Manche Gemeinschaften folgen unserem Rat, andere nicht.»

Walter Hochreutener
Leiter Immobilienbewirtschaftung
der Alfred Müller AG

Die Hochschule Luzern hat eine Toolbox für die Entwicklung von Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum entwickelt. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?

Stefan Bruni: Zwei Instrumente werden von den Verwaltungen besonders stark angewendet: Das Tool zur Kommunikation und zum Konfliktmanagement sowie das bereits erwähnte Tool zur Erneuerungsplanung, bei dem die Baukostengruppen-Analyse mit dem Erneuerungsfonds verbunden wird. Das zweite Instrument finden die befragten Verwaltungen nützlich, aber zu kompliziert. Deshalb sind wir nun daran, es zu vereinfachen. ◀

Walter Hochreutener: Die Herausforderung besteht darin, alle Eigentümer von einem solchen Projekt zu überzeugen. Denn im Normalfall braucht es dafür Einstimmigkeit. Nur wenn eine Liegenschaft aufgrund eines Ereignisses stark beschädigt ist oder wenn wegen Verslumung ihre Gebrauchsfähigkeit gefährdet ist, kann davon abgewichen werden.

Beat Stocker: Dass die Gemeinschaften den Ersatzneubau oft nicht in Betracht ziehen, könnte daran liegen, dass sie das Potenzial des Grundstücks nicht erkennen. Wenn ihre Liegenschaft ins Alter kommt, ziehen sie einen Umbauspezialisten bei, der ihnen die Option Ersatzneubau gar nicht vorschlägt. So verschenken sie unter Umständen Potenzial beziehungsweise einen grossen Mehrwert.



Kolumne

<
Vor allem bei jungen Menschen steht das Teilen oder Nutzen oft höher im Kurs als das Eigentum. Im Laufe des Lebens merken viele Menschen jedoch, dass Eigentum auch ein Stück Freiheit und Selbstbestimmung bedeuten kann.
Foto gateB

DIE EMOTIONALITÄT DES EIGENTUMS

Text Milosz Matuschek

Vor einiger Zeit machte ein Sachbuch Furore in Literaturkreisen. Es trägt den etwas effekthascherischen Titel «Der Bestseller-Code» und beruht auf der Durchleuchtung von ganzen Datenbanken an Büchern mittels Big-Data-Analyse auf wiederkehrende Muster und Erfolgskonzepte. Eines der Ergebnisse: Bei den grössten Verkaufserfolgen ging es thematisch immer um Beziehungen zwischen Menschen.

Was das mit Eigentum zu tun hat? Viel. Eigentum stellt Beziehungen zwischen Menschen her. Im Eigentum spiegeln sich Abhängigkeit und Freiheit, Entfaltung und Verkümmern, Macht und Ohnmacht, Last und Lust. Unser Verständnis von Gerechtigkeit richtet sich danach, wer von etwas wie viel bekommt. Wer das nicht glaubt, sollte mal bei einer Testamentsvollstreckung dabei sein.

Derzeit erleben wir einen Paradigmenwechsel im Verhältnis zum Eigentum, an dessen Ende sich noch nicht ermes sen lässt, was von diesem Konzept noch übrig bleiben wird. Die Generationen Y und Z (etwa ab 1980 bzw. 2000 geboren) stellen die Beziehung zu Dingen und Menschen auf den Kopf: Alte Statussymbole haben zunehmend ausgedient, Eigentum gilt als Ballast und Exklusivität als überschätzt. Was heute mehr zählt, ist Zugang und Teilhabe. Der Trend geht dank «Sharing Economy» weg vom Eigentum und hin zur blossen Nutzung von etwas. Wozu auf ein Ferienhaus sparen, wenn es Airbnb gibt? Wer braucht in Zeiten von Netflix noch DVDs? Wozu sich ein Auto in die Garage stellen, wenn man gegen Gebühr mal das des Nachbarn nutzen kann, genauso übrigens wie die Bohrmaschine oder den Rasenmäher?

Das Eigentum misst den Puls des Zeitgeistes und zeigt die Hierarchie von Werten an. Das gilt seit je. In Platons idealem Staat herrschten besitzlose Philosophen, Sokrates war der Meinung, dass geringer Besitz den Menschen den Göttern angleiche, die gar nichts brauchen. Demgegenüber wollte Max Webers protestantischer Geist des Kapitalismus stets neue Bedürfnisse schaffen. Erich Fromm stellte die Frage nach dem Haben oder Sein in den Raum. Doch welches Wertegerüst steckt hinter der Eigentumsskepsis der jungen Generation?

Es sind wohl eher die Umstände, die das Wertegerüst bestimmen, als umgekehrt. Dass statisches Eigentum als Klotz am Bein gilt, hängt auch mit der Multiplikation der Optionen bei gleichzeitig vergrössertem Bewegungsradius zusammen. Noch vor 150 Jahren bewegten sich die Menschen meist nicht mehr als 200 Kilometer von ihrem Wohnort weg. Heute fliegen Schüler nach dem Ende des Gymnasiums erst einmal nach Thailand oder Australien. Junge Menschen von heute wollen sich nur ungern festlegen. Sie wollen weniger kaufen, und öfter nur mal gucken, sie sind Touristen des Alltags.

Teure Nutzung

So unverfänglich und hip die «Sharing Economy» daherkommt (Stichwort: «sharing is caring»), so viele Fragen wirft sie gleichwohl auf. Denn tatsächlich bedeutet die «Sharing Economy» auch oft, dass man für weniger fast genauso viel bezahlen soll. Bei Musik ist das bereits der Fall, ohne dass es als grosser Skandal gilt. Man kann die bei iTunes heruntergeladenen Songs weder verschenken oder vererben, man darf sie allenfalls zeitlich begrenzt auf einer begrenzten Anzahl von Geräten nutzen. Auch E-Books von Amazon sind nur Lizenzen auf digitale Kopien.

Der Paradigmenwechsel des Eigentums führt also weg vom Fetischcharakter der Ware und hin zur entgeltlichen zeitlichen Verwahrung eines Anschauungsobjekts. Wenn für den französischen Ökonomen und Soziologen Prodhoun Eigentum gleich Diebstahl war, was ist dann diese Form von «Sharing Economy», wenn nicht Betrug? Das jedoch stört die junge Generation ebenso wenig, wie die Tatsache, dass sie für die Nutzung von Google, Facebook und Co. mit ihren Daten bezahlt, und zwar so, dass es unmöglich ist, dieses Entgelt je zurückzuverlangen oder auch nur dessen Preis festzusetzen.

Hinter der Idee der «Sharing Economy» steht also nicht zwangsläufig eine nachhaltigere, humanere und ressourcenschonendere Ökonomie. Man kann in ihr auch Anzeichen für eine «Careless Society» sehen, die eine Aversion dagegen hat, sich um etwas zu kümmern. Viele Menschen wollen eben konsumieren und zurückgeben oder wegwerfen, nicht jedoch besitzen, reparieren, erhalten und vererben. Eigentum verpflichtet. Nutzung entbindet von der Pflicht des Kümmerns. Wer einen Garten besitzt und pflegt, weiss, wie viel Arbeit in Schönheit steckt.

Eigentum bedeutet Selbstbestimmung

Eigentum bedeutet schliesslich nicht nur Raffgier und Akkumulation. In der Beziehung zu den Dingen steckt auch eine besondere emotionale Ebene. Die Verhaltenspsychologie kennt den sogenannten «Endowment-Effekt» bei welchem Eigentümer den Wert ihres Häuschens regelmässig als über dem Marktpreis liegend einschätzen, weil sie eine emotionale Beziehung dazu entwickelt haben. Diese emotionale Ebene fehlt der jungen Generation häufig noch. Spätestens jedoch, wenn der Zustrom von Menschen in die Grossstädte weiter anhält, und bald über 100 Bewerber auf eine Mietwohnung kommen, wird auch die junge Generation merken, dass die Idee des Eigentums ein Stück Freiheit und Selbstbestimmung bedeutet und blosser Nutzbarkeit eine Chimäre sein kann. ◀



Milosz Matuschek

Milosz Matuschek ist Jurist, Publizist und Speaker und lebt in Berlin. Er lehrt an der Sorbonne in Paris und schreibt regelmässig für die NZZ.

In der Kolumne vertreten Autoren ihre eigene Meinung. Diese deckt sich nicht in jedem Fall mit derjenigen der Redaktion.

...



STATEMENT

...

Vielleicht gehören Sie zu der seit Jahren wachsenden Gruppe von Eigentümern eines Eigenheims im Stockwerkeigentum. Es kann gut sein, dass Sie dann die vorliegende Ausgabe des Forums besonders aufmerksam gelesen haben. Als Stockwerkeigentümer wären Sie in guter Gesellschaft, und wie Sie zum Beispiel dem Gespräch auf Seite 14 entnommen haben, hätten Sie mit Ihrer Wohnung eine zukunftstaugliche Investition getätigt.

Auch die Alfred Müller AG ist als bedeutende Anbieterin von Wohn- und Geschäftsflächen bestrebt, Ihre Investitionen mindestens so zukunftstauglich zu tätigen, wie sie das in ihrer über 50-jährigen Firmengeschichte gemacht hat. Was schon früher keine leichte Aufgabe war, ist heute trotz Digitalisierung, Big Data und künstlicher Intelligenz nicht einfacher geworden. Die Zukunft ist nicht voraussehbar. Im Gegenteil: Die Rahmenbedingungen präsentieren sich zunehmend unbeständig und komplex. Dies stellt nicht nur in Bezug auf eine gute Unternehmensführung eine grosse Herausforderung dar, wir alle sind in den verschiedensten Lebenssituationen davon betroffen. Bei jeder wichtigen Entscheidung, sei sie beruflich oder privat, sind wir gefordert, die Dynamik in unserem Umfeld zu berücksichtigen und entsprechende Handlungsoptionen zu entwickeln.

Als wichtiger Akteur in der Immobilienbranche stehen wir dafür ein, langlebige Werte zu schaffen. Langlebig heisst in diesem Zusammenhang nicht nur dauerhaft, sondern auch flexibel, um auf sich ändernde Bedürfnisse reagieren zu können. Dabei bevorzugen wir bewährte Lösungen, probieren aber im Sinne der stetigen Weiterentwicklung immer wieder Neues aus. Dies betrifft auch die Pflege unserer Kundenbeziehung, die uns sehr

am Herzen liegt. Die Erwartungen unserer Kunden an diese Beziehung haben sich verändert – und im Zuge der Digitalisierung wird sich der Wandel noch akzentuieren. Reichte früher der Kontakt zu einem kompetenten und freundlichen Mitarbeitenden des Unternehmens fast schon aus, stellen die Kunden heute zusätzliche Ansprüche. Sie wünschen sich in allen Lebensbereichen neben einem guten Produkt/Service und engagierten Ansprechpartnern auch umfassende, rasch verfügbare Informationen.

Als bedeutendes Immobilienunternehmen ist es uns wichtig, hier den richtigen Weg zu finden. In den letzten Monaten haben wir auf verschiedenen Ebenen neue Instrumente geschaffen, um den aktuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Weitere Schritte stehen bevor. Wir hoffen, dass unsere Käufer, Mieter und Auftraggeber diese Kundenorientierung spüren. In diesem Sinne freuen wir uns auf viele weiterhin persönliche wie auch digitale Kontakte und den Austausch mit Ihnen.

Christoph Müller
Präsident
des Verwaltungsrates

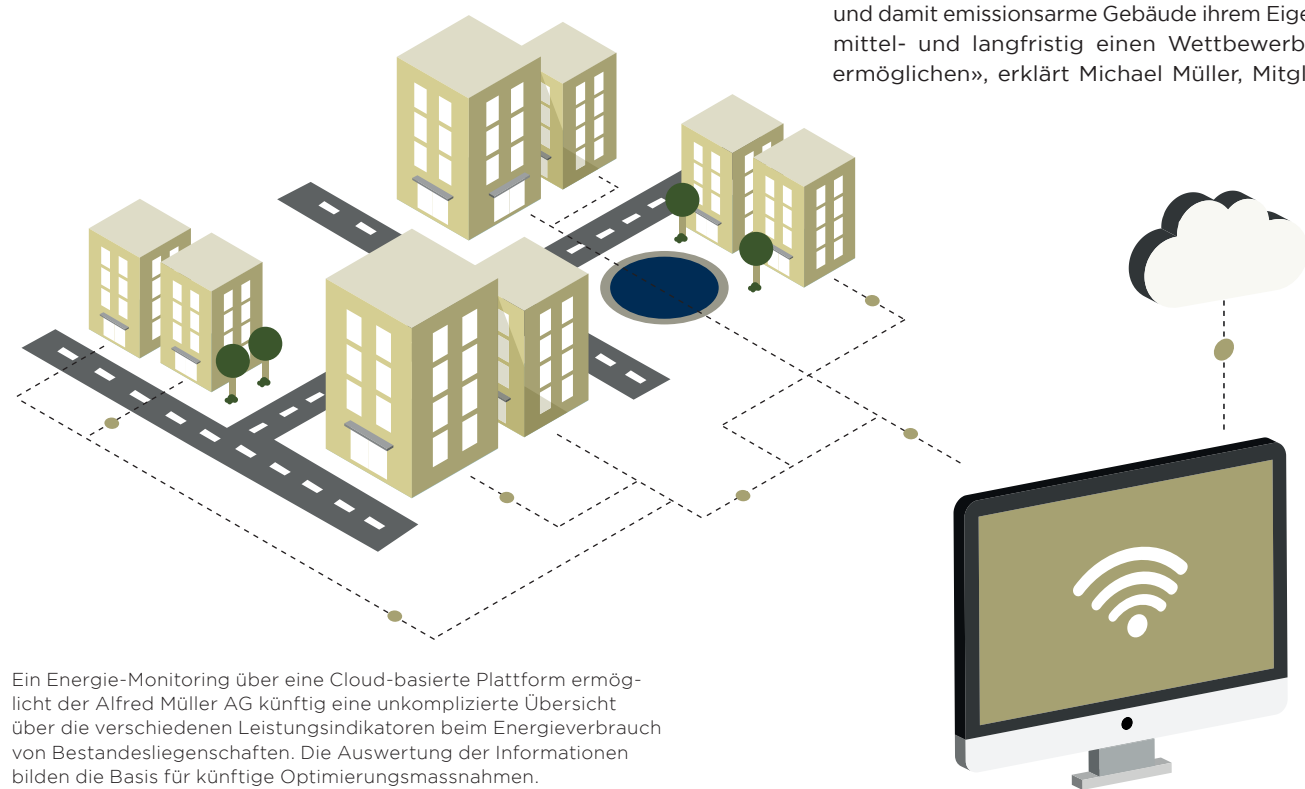
David Hossli
Vorsitzender
der Geschäftsleitung

EIN ENERGIE-OPTIMIERTES PORTFOLIO

Text Christoph Glockengiesser

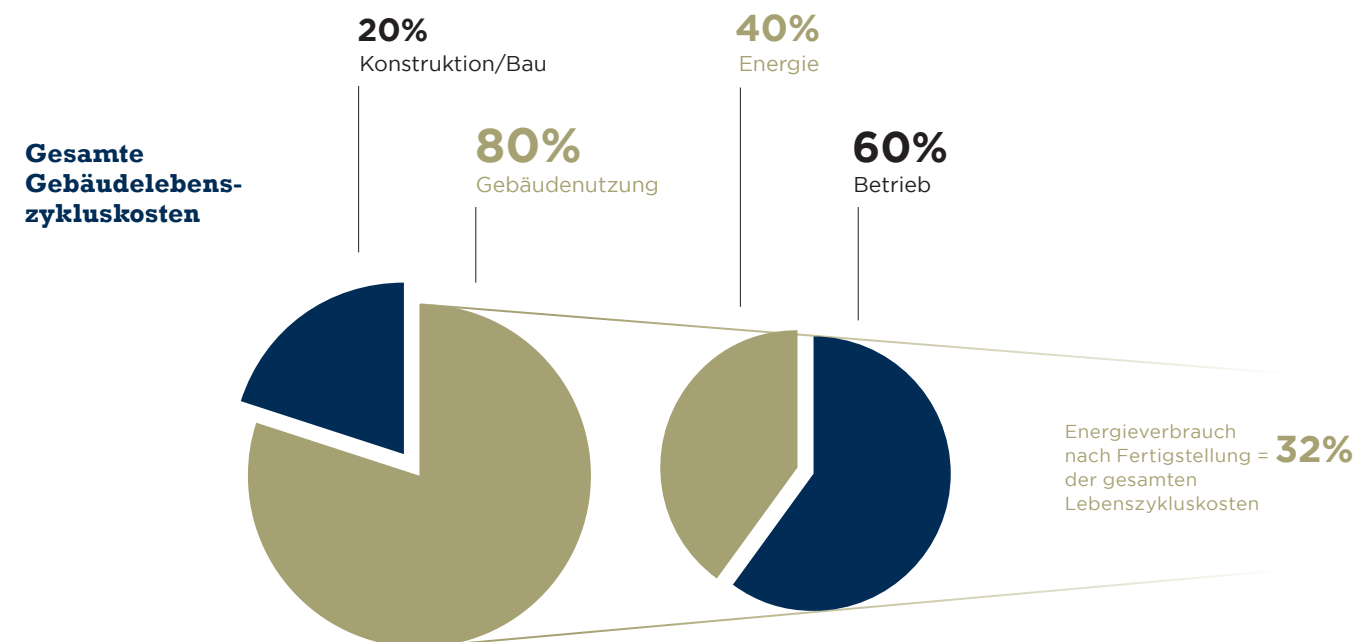
...Die Alfred Müller AG hat sich für eine umfassende Überwachung des Energieverbrauchs ihres Gebäudeportfolios entschieden und arbeitet dabei mit Siemens Schweiz zusammen. Die Cloud-basierte Plattform «Navigator» von Siemens hilft, die Effizienz zu maximieren, die Kosten zu senken und einen positiven Beitrag für die Umwelt zu leisten.

Im Rahmen einer strategischen Ausrichtung hat sich die Alfred Müller AG entschieden, den Energieverbrauch ihres Gebäudeportfolios kontinuierlich zu senken. «Wir sind davon überzeugt, dass effiziente und damit emissionsarme Gebäude ihrem Eigentümer mittel- und langfristig einen Wettbewerbsvorteil ermöglichen», erklärt Michael Müller, Mitglied der



Ein Energie-Monitoring über eine Cloud-basierte Plattform ermöglicht der Alfred Müller AG künftig eine unkomplizierte Übersicht über die verschiedenen Leistungsindikatoren beim Energieverbrauch von Bestandesliegenschaften. Die Auswertung der Informationen bilden die Basis für künftige Optimierungsmassnahmen.

Grafik gateB



Grafik Siemens Schweiz / gateB

Geschäftsleitung und Leiter Immobilien- und Finanzportfolio. Er ergänzt: «Am Anfang der Strategieumsetzung stand die Erkenntnis, dass ein kontinuierliches Monitoring des Verbrauchs der einzelnen Gebäude notwendig ist.» Deshalb hat sich das Unternehmen für eine umfassende Lösung von Siemens Schweiz entschieden, mit welcher die Umsetzung der komplexen Aufgabe erst möglich wurde.

Siemens Schweiz konnte für die Alfred Müller AG alle benötigten Leistungen bündeln sowie eine ausgereifte, technische Lösung für die Datenübertragung und das Monitoring zur Verfügung stellen. «In einer ersten Phase wurden die rund 40 Liegenschaften mit zirka 70 Objekten vor Ort erfasst, um ein aussagekräftiges Messkonzept zu erstellen. Gleichzeitig wurde die installierte Technik und deren Konfiguration aufgenommen», erklärt Christoph Glockengiesser, Verkaufsleiter Energie bei Siemens Building Technologies. Darauf folgten technische Abklärungen für die Automation der Verbrauchsdatenerfassung. Siemens Schweiz übernahm dabei die gesamte Organisation und Verantwortung für sämtliche nötige Arbeiten und Abläufe bis zur fertigen Installation der notwendigen Messgeräte in den über 70 Gebäuden.

Kontinuierliche Überwachung

Für ein detailliertes Energiemonitoring sorgen die Cloud-basierte Plattform «Navigator» sowie Zähl- und Messwerteinrichtungen von Siemens. Dabei erlauben Dashboards den zugriffsberechtigten Personen eine unkomplizierte Übersicht für die kontinuierliche Überwachung der wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs). Mit speziell für grosse Gebäudeportfolios entwickelten Auswertungen liefert der Navigator den Verantwortlichen aufbereitete Informationen als Entscheidungsgrundlage für zukünftige Massnahmen. Zudem ermöglicht die Lösung Rückschlüsse über Umweltbelastungen und Nachhaltigkeit, Effizienz, Performance sowie über die Energieversorgung.

Mithilfe der Plattform erhält die Alfred Müller AG einen lückenlosen Einblick in ihr Gebäudeportfolio und kann auf dieser Basis wichtige Verbesserungen implementieren. «Dieser Ansatz», ergänzt Michael Müller, «entspricht genau unseren wirtschaftlichen Anforderungen.» ◀

DIE WÜNSCHE DER KUNDEN STETS IM BLICK

Text Esther Lötscher | Foto Martin Rütschi

... Christoph Müller ist nicht nur Verwaltungsratspräsident der Alfred Müller AG. Als Bauherr ist er auch für alle Neubauten verantwortlich, welche das Immobilienunternehmen auf eigenes Risiko erstellt. In dieser Aufgabe wird er von drei Bauherrenvertretern sowie einer Assistentin unterstützt.

Die Auftragsbücher der Alfred Müller AG sind sehr gut gefüllt: Aktuell befinden sich zirka 25 Vorhaben mit insgesamt rund 1450 Wohnungen und gegen 150 000 Quadratmetern Geschäftsflächen in der Entwicklung oder Ausführung. Für alle diese Projekte trägt das Bauherren-Team die Verantwortung. «Unsere Aufgabe beginnt bereits mit dem Kauf eines Grundstücks beziehungsweise einer Liegenschaft oder unmittelbar danach, und sie endet nach der schlüsselfertigen Übergabe des Gebäudes an unsere Immobilienbewirtschaftung», erklärt Christoph Müller.

Die Bauherrenvertreter Alex Birchler, Ivo Läuppi und Michael Schori begleiten die Bauvorhaben in enger Zusammenarbeit mit dem Bauherrn; dieser wird in alle wichtigen Entscheide involviert. «Meine Vertreter bereiten für mich in Zusammenarbeit mit unserer Projektentwicklung, Generalunternehmung, Vermarktung und Immobilienbewirtschaftung sowie den externen Partnern alle Entscheide vor.» Bei den Projekten im Tessin oder in der Westschweiz übernimmt der Vorsitzende der Geschäftsleitung, David Hossli, je nach Projekt die Bauherrenvertreter-Funktion. Assistentin Christina Rust unterstützt ihre Kollegen dank ihrem breit gefächerten administrativen, fachlichen und finanztechnischen Wissen tatkräftig.

Projekte vorantreiben

Eine zentrale Aufgabe der Bauherrenvertreter ist die zielorientierte Führung der Bauvorhaben. Im Fokus haben sie dabei stets die Interessen des Kunden sowie die Bedürfnisse und Wünsche des Bauherrn. Denn, so betont Christoph Müller, «wir bauen nicht für uns, sondern für die Mieter, Käufer und Nutzer unserer Immobilien.» Die Bauherrenvertreter beraten ihren Vorgesetzten und nehmen in den verschiedenen Projektphasen eine wichtige Drehscheibenfunktion gegenüber allen internen am Projekt beteiligten Personen ein. Zu Beginn definieren sie mit dem Bauherrn den Projektrahmen. Sie erstellen eine Projektdefinition in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung und begleiten und unterstützen die Abteilung Projektentwicklung. Während der Baurealisation stehen die Bauherrenvertreter in regelmässigem Austausch mit den Verantwortlichen der Generalunternehmung und stellen gemeinsam mit diesen sicher, dass die hohen Qualitätsansprüche der Alfred Müller AG umgesetzt werden. Sie nehmen an den Gesprächen mit den Behörden teil und sind die Ansprechpersonen für Nachbarn von diesen Bauprojekten. «Die Bauherrenvertreter begleiten ein Projekt während der ganzen Entwicklungs- und Bauzeit bis zur Übergabe inklusive der Vermarktung. Dadurch

>
Das Bauherren-
Team der
Alfred Müller AG
betreut aktuell zirka
25 Vorhaben
mit total rund
1450 Wohnungen
und 150 000
Quadratmetern
Geschäftsflächen.



geht zwischen den Projektphasen kein Know-how verloren. Für mich ist das sehr wertvoll», betont Christoph Müller.

Entsprechend der beruflichen Verantwortung stellt die Alfred Müller AG hohe Anforderungen an mögliche Bauherrenvertreter: «Am besten ist es, wenn jemand schon Erfahrungen als Bauherrenvertreter mitbringt», sagt Christoph Müller. Eine Ausbildung zum Architekten FH/ETH, idealerweise mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung sowie Erfahrungen in der Planung und Baurealisation, sei vorteilhaft. Wichtig sei, dass ein Bauherrenvertreter «in allen Phasen den Überblick behält, den Kundennutzen nicht aus den Augen verliert, ein Projekt im positiven Sinn voranbringt und mit den verschiedenen Partnern gut zusammenarbeiten kann».

Enge Zusammenarbeit

Mit seinen Mitarbeitenden pflegt Christoph Müller eine enge Zusammenarbeit. Neben regelmässigen Besprechungen tauscht er sich auch oft spontan mit ihnen aus. «Pläne oder wichtige Dokumente schauen wir zu zweit an, denn vier Augen sehen bekanntlich mehr als zwei. Da wir Tür an Tür arbeiten, ist das sehr einfach», erzählt der Bauherr. Zusätzlich finden pro Bauprojekt wiederkehrende Sitzungen statt, an denen neben dem Bauherrn und seinem Vertreter auch der Architekt sowie die Verantwortlichen der Projektentwicklung, Baurealisation, Vermarktung und weitere Fachpersonen anwesend sind. Dabei ist es die Aufgabe des Bauherrenvertreters, die Sitzungen vorzubereiten und zu leiten.

Christoph Müller und sein Bauherren-Team vertreten die hohen Qualitätsansprüche der Müller AG: «Wir alle realisieren Gebäude, die punkto Architektur, Materialisierung und Konzeption nachhaltig sind.» Die Alfred Müller AG setze im Sinne ihrer Kunden auf bewährte Materialien, die qualitativ hochwertig und langlebig seien. «Wir sind offen für neue Technologien und Produkte, gehen für unsere Nutzer aber keine grossen Experimente ein.» Gebäude müssten auch nach 20 Jahren noch funktionieren und am Markt bestehen. «Für mich ist ein Bau immer dann besonders gelungen, wenn ich nach 20 Jahren immer noch mit Stolz sagen kann: «Das haben wir gebaut.»» <

Rolle des Bauherrenvertreters

Der Bauherrenvertreter berät, unterstützt und vertritt den Bauherrn in allen Bereichen im Zusammenhang mit der Entwicklung, dem Bau und der Vermarktung einer Immobilie beziehungsweise im Zusammenhang mit der Investitionsabsicht. Dabei beachtet er alle wichtigen Abhängigkeiten und Einflüsse, zum Beispiel wirtschaftlicher, gesetzlicher, organisatorischer oder technischer Art. Eine der Kernkompetenzen eines Bauherrenvertreters ist das Projektmanagement. Um die vielfältigen Aufgaben zu bewältigen und die Interessen des Bauherrn durchzusetzen, braucht er Entscheidungs- und Durchsetzungsvermögen, aber auch Teamfähigkeit. Es gibt verschiedene Wege zur Ausübung des Berufs. In der Regel wird eine Fachhochschul- oder Hochschulausbildung im Bereich Architektur oder eine Basis im Bauhauptgewerbe mit einem ergänzenden Architektur-Studium verlangt. Vorteilhaft sind zudem eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung und Praxiserfahrung in der Projektentwicklung.

Unsere Räume



^
Gütsch Oberägeri | **Visualisierungen** Swiss Interactive AG, Aarau



^
Rigiblick Steinhausen | **Visualisierungen** Swiss Interactive AG, Aarau



DIESE SICHT – EIN TRAUM

Was bedeutet für Sie höchste Lebensqualität? Wohnen an einem einmaligen Ort, eingebettet in eine grandiose Landschaft mit einer spektakulären Aussicht? Mit zeitgemässer Infrastruktur sowie einer guten Anbindung an urbane Zentren? Ein Eigenheim, das modernen Komfort, hochwertige und nachhaltige Architektur sowie ein stimmiges Designkonzept bietet? Willkommen im Gütsch Oberägeri!

Gütsch – das sind 22 elegante Etagen- und Attikawohnungen, die sich der Sonne, dem See und den Bergen zuwenden. Raumhohe Fenster, geschützte Loggien sowie weitläufige Dachterrassen schaffen den Bezug zum Panorama und zur allgegenwärtigen Natur. Durchdachte, variantenreiche Grundrisse, bedürfnisgerechte Wohnflächen, eine komfortable Ausstattung sowie modernes Design prägen den Innenbereich. Die Wohnungen sind ab Mai/Juni 2019 bezugsbereit.

www.guetsch-oberaegeri.ch

Immobilenberaterin
Petra Handschuh
petra.handschuh@alfred-mueller.ch
041 767 02 95

DIESE FLÄCHEN – MEHR WERT

Das Geschäftshaus Rigiblick an der Hinterbergstrasse 38b in Steinhausen eignet sich für Unternehmen, welche einen individuellen Auftritt zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis suchen. Das Erdgeschoss mit einer Raumhöhe von 3,97 Metern ist für eine gewerbliche Nutzung konzipiert, während in den oberen Geschossen Dienstleistungs- und Büroflächen entstehen. Alle Räume sind multifunktional und eignen sich für viele unterschiedliche Nutzungen. Das Attika-Geschoss verfügt zudem über eine grosse Terrasse. Die künftigen Mieter können von der guten Lage profitieren: Der Autobahnanschluss Zug/Cham Ost befindet sich nur wenige Fahrminuten entfernt; ver-

schiedene öffentliche Buslinien und die S5 (Haltestelle Rigiblick) können bequem zu Fuss erreicht werden, ebenso diverse Einkaufs- und Verpflegungsmöglichkeiten. Das Einkaufscenter Zugerland befindet sich in etwa 300 Metern Entfernung.

Immobilenberater
Bruno Zurfluh
bruno.zurfluh@alfred-mueller.ch
041 767 02 44



^
Metropolis Emmen | **Visualisierung** nightnurse images GmbH, Zürich

DIESES VORHABEN – EIN AUFTAKT ZUM NEUEN STADTTEIL LUZERN NORD

Das Luzerner Architekturbüro Lussi + Partner AG hat mit seinem Projekt «Metropolis» den Studienauftrag «Centrum Seetalplatz» gewonnen. Die Baarer Immobilienunternehmung Alfred Müller AG hat diesen im Auftrag des Credit Suisse 1a Immo PK, eines Immobilienfonds der Credit Suisse AG, und der Viscosuisse Immobilien AG durchgeführt. Die drei geplanten Neu- und Anbauten werden Läden, Gastronomie, Büros, Unterhaltungsbetriebe und Wohnungen aufnehmen.

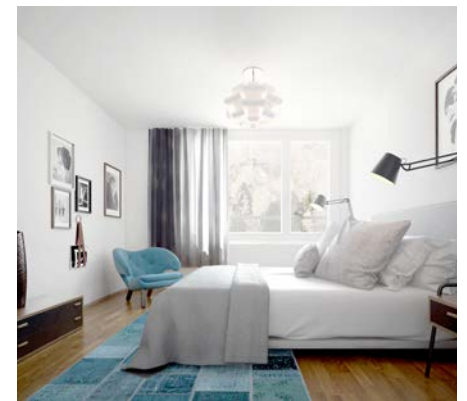
Sieben Architekturbüros haben im Rahmen des Studienauftrages «Centrum Seetalplatz» aufgezeigt, wie das Grundstück rund um das heutige Kino Maxx im Emmer Ortsteil Emmenbrücke gestaltet werden

kann. Dieses befindet sich im Entwicklungsschwerpunkt Luzern Nord, wo in den nächsten Jahren ein in die Zukunft gerichtetes Stadtzentrum entstehen soll. Nach Auffassung der Jury baut das Projekt «Metropolis» die Viscosistadt weiter und bildet am Seetalplatz einen unverwechselbaren Auftakt zum neuen Stadtteil. Es lässt den industriellen Charakter des Gebiets nachklingen und setzt gleichzeitig auf neue, urbane Qualitäten mit spannungsvollen Plätzen und Gassen zwischen den Baukörpern. Auf rund 30 000 Quadratmetern Gesamtnutzfläche sind Läden, Büros, sechs zusätzliche Kinosäle mit einem grosszügigen Kinofoyer und gastronomischem Angebot sowie rund 170 Wohnungen vorgesehen.

Das städtebaulich und architektonisch markante Gebäudeensemble wird mit seiner gemischten Nutzung eine breite Bevölkerungsgruppe ansprechen. Als Initialprojekt am Seetalplatz wird es der Gemeinde Emmen und dem künftigen Stadtzentrum Luzern Nord wichtige Impulse verleihen. Die planerische Grundlage für das Bauvorhaben bildet der «Bebauungsplan Seetalplatz Nord». Die Alfred Müller AG wird die weitere Projektierung übernehmen.



^
Bourgogne Neuenburg | **Visualisierungen** Dolci Architectes, Yverdon-les-Bains



DIESE WOHNUNGEN – HOCHWERTIG UND GUT ERSCHLOSSEN

Die Westschweizer Filiale der Alfred Müller AG realisiert derzeit die Wohn- und Geschäftsüberbauung Bourgogne in Neuenburg. Es entstehen 51 Mietwohnungen mit 2.5 bis 5.5 Zimmern. Im Erdgeschoss entlang der Rue des Draizes gibt es zudem 330 Quadratmeter Geschäftsflächen. Das Miner giegebäude liegt an gut erschlossener Lage nahe den öffentlichen Transportmitteln. Die ersten Wohnungen waren im Dezember 2017 bezugsbereit, weitere werden ab März und Mai 2018 folgen. Die Vermarktung ist erfolgreich angelaufen: Neben dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis kommen bei den

Kunden die hohe Ausbauqualität und die auf verschiedene Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Raumlayouts sehr gut an. Nicht zu vergessen der wunderschöne Blick auf den Neuenburgersee, den man von einigen Wohnungen aus geniessen kann.

Immobilienverwalterin
Christine Domeniconi
christine.domeniconi@alfred-mueller.ch
032 756 92 86



^
Neuhuspark Meggen | **Fotos** Alfons Gut



^
Steinmatt Greppen | **Foto** Alfons Gut



DIESE WOHNUNGEN – GROSSZÜGIG UND ELEGANT

In Meggen hat die Alfred Müller AG die Siedlung Neuhuspark erstellt. Diese liegt ungefähr zehn Gehminuten oberhalb des Megger Dorfkerns, an ruhiger und gut besonnener Lage direkt angrenzend an die Landwirtschaftszone und nahe dem Golfplatz – ideal für Menschen, die gerne im Grünen wohnen, aber kurze Wege ins Zentrum wünschen. Mit ihrer geschwungenen Form und der Klinkerfassade treten die Gebäude eigenständig und hochwertig in Erscheinung. Zwischen den Bauten ist

eine gepflegte, parkähnliche Grünanlage entstanden, in deren Zentrum der Mühlebach für eine lauschige Atmosphäre sorgt. Die Alfred Müller AG hat im Neuhuspark 32 Eigentumswohnungen mit 3.5, 4.5 und 5.5 Zimmern und 6 Mietwohnungen mit 4.5 Zimmern geschaffen. Alle Wohnungen sind im Minergie-Standard gebaut und mit einer autonomen Komfort-Lüftung ausgerüstet, verfügen über praktische Grundrisse mit lichtdurchfluteten Räumen und über einen hochwertigen Innenausbau. Loggien und Gartensitzplätze ergänzen das attraktive Angebot, wobei die vier Attika-Wohnungen zusätzlich mit grossen Terrassen ausgestattet sind. Alle Bewohner kommen in den Genuss eines schönen Ausblicks in die Natur und die mit Bäumen

bepflanzte Umgebung. Von einigen Wohnungen aus bietet sich eine wunderbare Panoramasicht auf die Innerschweizer Alpen. Einige Wohnungen sind noch im Angebot – weitere Informationen erhalten Interessenten bei:

Immobilienberater Josef Helbling
josef.helbling@alfred-mueller.ch
041 767 02 39

DIESE SIEDLUNG – MODERN UND FAMILIENFREUNDLICH

An schöner und gut besonnener Aussichtslage oberhalb des Dorfkerns von Greppen hat die Alfred Müller AG die Wohnüberbauung Steinmatt realisiert: modern, familienfreundlich, gut erschlossen und nur wenige Gehminuten vom See entfernt. Es sind 38 moderne 3.5- bis 5.5-Zimmer-Eigentums- und Mietwohnungen mit unterschiedlichen Raumlayouts entstanden. Alle Wohnungen verfügen über schöne Aussenräume (Sitzplätze, Loggien, Terrassen), von denen aus die Bewohner die naturnahe Umgebung oder, je nach Lage, die wunderschöne See- und Bergsicht geniessen können. Der Ausbaustandard der Wohnungen ist hochwertig (Hochglanzküche, Steamer usw.), wobei die Käufer den Innenausbau weitgehend frei bestimmen können. Die Wege zum Dorfladen, Kindergarten und Schulhaus sind kurz. Von der nahen Bushaltestelle

gelangt man bequem nach Küssnacht sowie in andere umliegende Gemeinden.

Aktuell sind noch Miet- und Eigentumswohnungen in der Vermarktung. Bei den Eigenheimen können die Käufer in den Häusern Steinmatt 1 und 3 den Innenausbau teilweise mitbestimmen. In den Häusern 2 und 4 wurden die Wohnungen geschmackvoll ausgebaut und zwei Wohnungen als Musterwohnungen möbliert.

Immobilienberaterin Petra Handschuh
petra.handschuh@alfred-mueller.ch
041 767 02 95

Impressum

Redaktion und Realisation

Leitung: Esther Lötscher, Abteilung Marketing und Kommunikation

Weitere Autoren: Benedikt Anderes, Kriens;
Flavian Cajacob, Zürich; Manuel Fischer, Spreitenbach;
Christoph Glockengiesser, Cham; David Strohm, Zürich

Konzept und Gestaltung

Calydo AG, Steinhausen

Satz und Bild

gateB AG, Steinhausen

Druck

Victor Hotz AG, Steinhausen

Gesamtauflage

13 000 Exemplare

Nächste Ausgabe

Sommer 2018