

Endlich Eigentümer

Der Verkauf des Mietshauses bietet Bewohnern Gelegenheit, selbst mitzubieten und die eigene Wohnung im Stockwerkeigentum zu erwerben. Doch der Handel ist so komplex, dass der Traum oft platzt. Von David Strohm



STEFFEN SCHMIDT / A&P STONE

Der Brief des Hauseigentümers kam unerwartet und löste erst einmal einen Schock aus. Das Haus mit vier Parteien soll verkauft werden – an den Meistbietenden. Ein Makler ist bereits beauftragt. Fast 20 Jahre ist die Familie nun schon in der Altbauwohnung, die Kinder wurden darin gross. Hier im Quartier fühlen sich alle daheim, hier wollen sie bleiben. Eine andere Wohnung zu diesem Mietzins würden sie in der Nähe nicht finden. Schon am Nachmittag tuscheln im Treppenhaus die Nachbarn: «Habt ihr schon gehört, was sollen wir tun?» Rasch sind sich die Mitbewohner einig: «Wir werden versuchen zu kaufen.» Jede Familie will ihre eigene Wohnung im Stockwerkeigentum erwerben. Steht die Finanzierung, könnte die Gemeinschaft mitbieten. Den baulichen Zustand des Hauses und den allfälligen Renovationsbedarf können die langjährigen Mieter selbst einschätzen.

Rasche Entscheidung fällig

Noch am gleichen Abend sitzen die Parteien bei einer Flasche Wein zusammen und legen sich auf das Vorgehen fest: Zuerst soll die heutige Eigentümergemeinschaft über die Kaufabsicht ins Bild gesetzt werden. Dann ist die Finanzierung des jeweiligen Anteils mit der Bank zu klären. Bei den heutigen rekordtiefen Hypothekarzinsen und dem bei allen vorhandenen Eigenkapitalanteil erweist sich dies als geringes

Tiefe Zinsen als Kaufanreiz für Mieter: Mehrfamilienhäuser in der Stadt Zürich.

Problem. Schliesslich erfolgt für die erste Runde ein Gebot über mehrere Millionen Franken für das rund 100 Jahre alte Objekt an guter Lage.

Dass Mieter die von ihnen bewohnte Liegenschaft kaufen möchten, ist kein Einzelfall. In der Stadt Zürich ist kürzlich eine eigene Beratungsstelle für solche Fälle eingerichtet worden (siehe Box). «Bessere Chancen bestehen für die Mieter, wenn die Verkäufer nicht nur auf das Geld schauen, sondern auch an die Mieter denken», sagt Kornel Ringli von der Stiftung PWG. Oft hätten Mieterinnen und Mieter, die das von ihnen bewohnte Haus kaufen wollen, nur Tage oder Wochen Zeit, um sich zu entscheiden.

In dieser kurzen Frist muss nicht zuletzt das Geld beschafft werden. Ob-

wohl die Preise je nach Alter, Zustand und Lage des Objekt weit auseinandergehen können, geben Schätzungen der Profis doch Anhaltspunkte: Mehrfamilienhäuser, die auf dem Immobilienmarkt derzeit besonders begehrt sind, kosten in den grösseren Städten oft zwischen 3 und 6 Mio. Fr. Mindestens 20% der Summe müssen die Mieter in Form von Eigenkapital beitragen.

Eine der Knacknüsse ist die Rechtsform. Neben der (etwas komplizierten) Begründung von Stockwerkeigentum kommt die Gründung einer Wohnungsgenossenschaft in Frage. Ringli kennt eine Hausgemeinschaft, die schon vor dem Verkaufsprozess eine solche gegründet hat. Einer der Vorteile: Die Verkäufer treten in Verhandlung mit einer juristischen Person und nicht mit mehreren Einzelnen.

Die Genossenschaftslösung hat auch Vorteile bei der Finanzierung, wie ein

Beispiel aus Basel zeigt. Im Klybeck-Quartier hatten sich zehn Parteien eines älteren Mietshauses zusammenschlossen. Der Besitzer war verkaufswillig und verlangte einen fairen Preis.

Die Eigenmittel der Bewohner waren da, doch die restliche halbe Million Franken liess sich kurzfristig nirgends auftreiben. Die gerade erst gegründete Genossenschaft war bei den Banken noch nicht kreditwürdig. Da sie zudem weder Mitglied im Dachverband noch bei der Emissionszentrale für gemeinnützige Wohnbauträger (EGW) war, blieb ihr der Zugang zu günstigem Fremdkapital verwehrt.

Hilfe erhielt die Genossenschaft «K 250», benannt nach der Adresse Klybeckstrasse 250, von der gegenüberliegenden Strassenseite. Dort vergab die Genossenschaft Klybeck den Nachbarn ein Darlehen aus Mitteln der letzten EGW-Anleihe. Mit Einwilligung der Emissionszentrale wurde das Geld in die neue Genossenschaft transferiert und später, als die «K 250» selbst EGW-Mitglied geworden war, wieder zurückgegeben. Der Hauskauf konnte so rasch abgewickelt werden. 9 der 10 Parteien wohnen immer noch im Haus und sanieren nun peu à peu mit viel Eigenleistung «ihre» Liegenschaft.

Für die vier Familien, die ihren Altbau kaufen wollten, sieht es zunächst gut aus. Der Makler meldet sich, sie sind in die zweite Runde des Bieterverfahrens aufgenommen und dürfen ihr Gebot noch einmal verbessern. Nun wird es konkret. Für die nötigen Verträge untereinander, das Reglement

«Bessere Chancen gibt es, wenn die Verkäufer nicht nur aufs Geld schauen, sondern auch an die Mieter denken.»

der künftigen Stockwerkeigentümergemeinschaft und die Abklärungen beim Notariat kommt nun ein befreundeter Jurist ins Spiel.

Gegenseitiges Vertrauen nötig

«Ein solches Vorhaben ist in der Regel komplex und bedarf einer sauberen Vorbereitung», sagt Christoph Schaub, der als Fachanwalt für Bau- und Immobilienrecht schon zahlreiche Liegenschaftsverkäufe begleitet hat. Wichtig sei, dass man Kaufvertrag und Begründung des Stockwerkeigentums aufeinander abstimme und im Reglement der Stockwerkeigentümer auch bereits absehbare bauliche Veränderungen berücksichtige, wie etwa die Option, nachträglich einen Lift oder eine Solaranlage einzubauen.

Als bei dem erwähnten Fall kurz vor dem Zuschlag eine der Familien kalte Füsse bekommt und ihr Gebot zurückzieht, platzt der Traum der Mieter, die Liegenschaft zu kaufen. Doch sie haben Glück im Unglück: Weder gibt es die befürchtete Kündigung, noch eine happige Mieterhöhung. Die neuen Eigentümer belassen erst einmal alles beim Alten.

Beratungsstelle für kaufwillige Mieter

Das vor kurzem von der Stiftung PWG im Auftrag der Stadt Zürich lancierte Beratungsangebot «Aproprio» richtet sich an Wohnungsmieter einer Liegenschaft, die verkauft werden soll. Unterstützung leisten die Experten in Form eines kostenlosen Erstgesprächs. Wird es konkret, werden die effektiven Kosten für die Dienstleistung verrechnet.

Infrage kommen nur Interessenten, die am gemeinsamen Erwerb einer Liegenschaft im Stadtgebiet interessiert

sind, eine Genossenschaft oder Mit-eigentum begründen wollen und keine spekulativen oder kommerziellen Absichten hegen. Nicht erwünscht ist zudem, sich gleichzeitig von anderen Spezialisten, etwa Maklern, Banken oder Architekten, beraten zu lassen.

«Aproprio» ist vorläufig als Pilotbetrieb für drei Jahre ausgelegt. Die ersten Anfragen zeigen, dass man auf dem richtigen Weg sei, heisst es bei der PWG. (dst.) Weitere Informationen: www.aproprio.ch



Universität St. Gallen

Weiterbildung für KMU

St. Galler Management Seminar für KMU

Das St. Galler Management Seminar für KMU bietet Unternehmern und Führungskräften das Rüstzeug, um die strategischen und alltäglichen Herausforderungen in KMU zu meistern. Es erwartet Sie:

- ein 19-tägiges Seminar, aufgebaut in 8 Blöcken
- ein weites Themenspektrum mit hohem Praxisbezug
- ein Zertifikat der Universität St. Gallen

Start 66. Durchführung: 21. März 2013

Ausführliche Informationen zu allen Weiterbildungsprogrammen für KMU finden Sie auf unserer Website:

www.kmu.unisg.ch/wb



Name: Bernhard Bigler

Position: Generalagent, Die Mobiliar, Spiez

St. Galler Management Seminar für KMU:

«Weil die breite Durchmischung der Klasse sowie die gute Arbeitsatmosphäre einen wertvollen Erfahrungsaustausch möglich machen.»

Video «Weiterbildung am KMU-HSG»



KMU-HSG.CH