

Interview

«Der Immobilienmarkt wird neu entdeckt»

Aufgrund der unsicheren Aussichten auf den Finanzmärkten verlagert sich das Interesse der Anleger wieder vermehrt auf den Immobilienmarkt. Wer neue Projekte realisieren will, dem stellen sich allerdings oft grosse Hindernisse in den Weg. Dr. Alfred Meili, Verwaltungsratspräsident der Immobilienholding Mobimo, legt im Gespräch mit dem «baublatt_EXTRA» den Finger auf einige wunde Punkte.

Von Robert Stadler

«baublatt_EXTRA»: Herr Dr. Meili, wie stark ist der Immobilienmarkt Schweiz vom Börsencrash betroffen?

Alfred Meili: Viele Schweizerinnen und Schweizer haben durch die Turbulenzen an den Finanzmärkten 40 oder mehr Prozent ihres Privatvermögens verloren. Die Privaten investieren heute kaum mehr neu in Aktien. Viele schauen sich die Quartalsauszüge ihrer Depots schon gar nicht mehr an. Haben sie Liquidität oder Einkommen, so stellt sich aber natürlich auch für sie die Frage: Wohin mit dem Geld? Dadurch wird der Immobilienmarkt neu entdeckt. Wir stellen fest, dass in den Städten die Nachfrage nach Wohnimmobilien in den letzten Monaten extrem angezogen hat. Andererseits gibt es aber kaum Verkaufsangebote, denn wer ist heute schon so verrückt und verkauft ein gut gelegenes Mehrfamilienhaus?

Die Antwort darauf müsste eigentlich vermehrtes Bauen sein. Doch das scheint nicht der Fall zu sein.

Bauen ist leider zum Mehrjahresabenteuer verkommen. Gerade in den Städten fehlt bei den zuständigen Beamten oft das Bewusstsein, dass sie im Grunde genommen Partner der bauwilligen Investoren sind. Ich gebe Ihnen dazu ein Beispiel in der Stadt Zürich: Wir haben für sieben Millionen Franken Bauland für attraktive Eigentumsfamilienwohnungen in Höngg gekauft. Das Land verzinsen wir in unserer Investitionsrechnung mit 5%, das sind also 350 000 Franken pro Jahr oder rund

1000 Franken pro Tag. Die Stadt Zürich beteiligt sich mit ihren Grundstückgewinnsteuern am Gewinn mit 40%. Somit müsste sie eigentlich an einer möglichst raschen Realisierung des Objekts interessiert sein, verliert sie doch mit jedem Tag Verzögerung um die 400 Franken an Steuern. Dieser Gedankengang ist den meisten Beamten aber total fremd. Wir

«Wer ist heute schon so verrückt und verkauft ein gut gelegenes Mehrfamilienhaus?»

haben im konkreten Fall mindestens ein halbes Jahr verloren und sind jetzt deswegen an die Vorsteherin des Hochbauamtes, Stadträtin Kathrin Martelli, gelangt. Wir werden sehen, ob wir dadurch eine vernünftige Beschleunigung des Verfahrens erreichen.

Ist das nur in der Stadt so oder auch auf dem Land?

In vielen Gemeinden ausserhalb der Stadt Zürich herrscht eine völlig andere Mentalität vor. Dort sind wir als Investoren willkommen, werden als Partner speditiv bedient und beraten, und in der Regel dauert das Baubewilligungsverfahren nicht lange. Das Problem ist in diesen Gemeinden ein ganz anderes: Es ist die Möglichkeit von Nachbarn – ohne grosses Risiko von Schadenersatz im Unterliegensfalle –, mit Einsprachen zu drohen oder Einspra-

chen an die Baurekurskommission, das Verwaltungsgericht oder gar bis vor Bundesgericht zu machen.

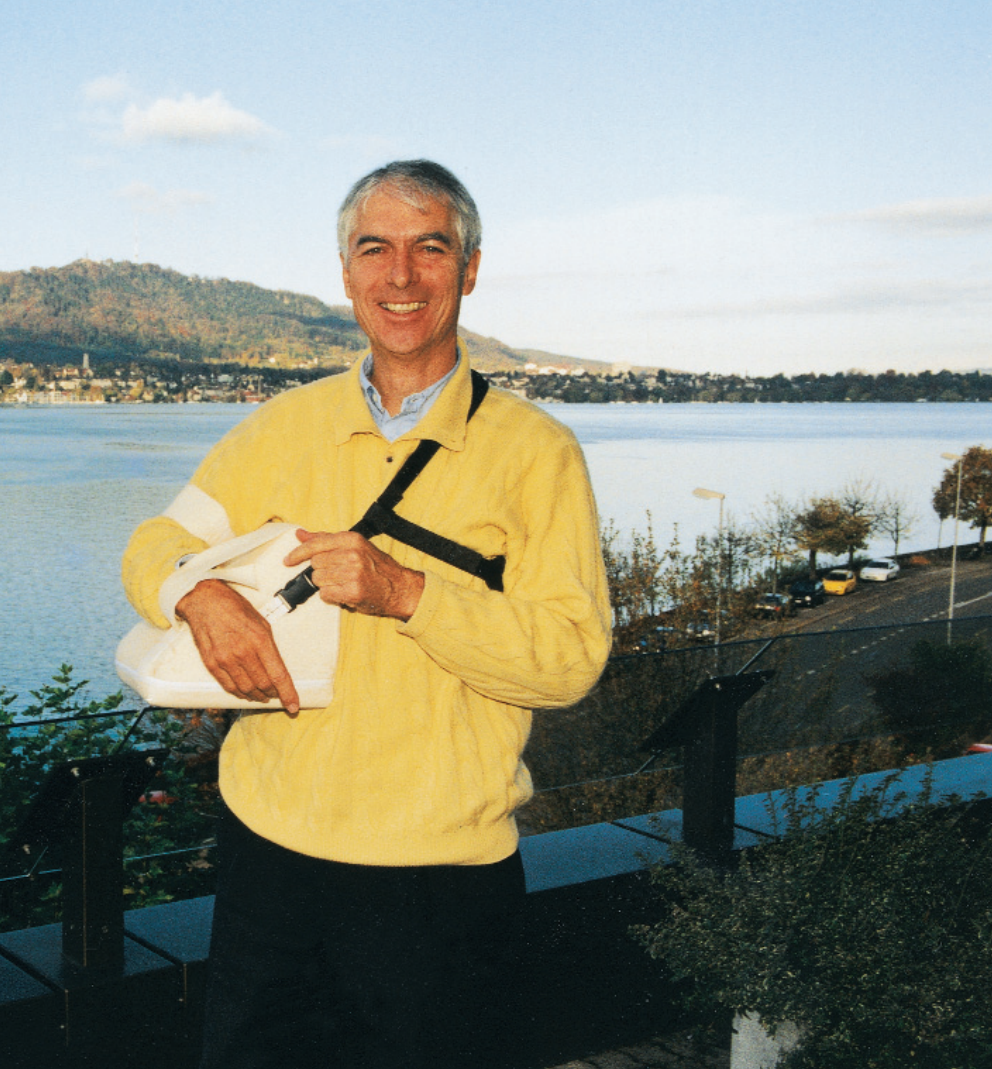
Können Sie uns ein konkretes Beispiel aus Ihrer Praxis nennen?

In Zumikon sind wir kürzlich mit der Forderung konfrontiert worden, eine Dienstbarkeit auf unserem Grundstück eintragen zu lassen, wonach unsere projektierten Bauten später nicht mehr aufgestockt werden dürfen – obwohl dies bereits nach der heutigen Bauordnung möglich wäre. Gleichzeitig hat der Nachbar aber verlangt, dass wir dieselbe Dienstbarkeit, die unsere Vorgänger vor über fünfzig Jahren zulasten ihres Grundstückes eingetragen hatten, löschen müssten.

Das war aber noch nicht alles: Im Weiteren hätten wir die Reparatur und den Unterhalt von Grenzmauern allein übernehmen müssen, und zu guter Letzt auch noch die Anwaltskosten, weil sich der Nachbar für seine Forderungen juristisch beraten lassen musste...

Warum ist so etwas möglich?





Humor ist, wenn man trotzdem lacht – das gilt auch im Immobiliengeschäft: Dr. Alfred Meili, Verwaltungsratspräsident der Mobimo, mit frisch operierter Schultersehne. (Foto: R. Stadler)

Unsere Gesetzgebung und die Rechtsprechung verführen dazu. Es wird immer mehr Leuten bekannt, dass man ziemlich risikolos mit Einsprachen drohen und Einsprachen machen kann und dabei etwas herausholt. Es wäre daher dringend notwendig, Einsprecher, die ihre Prozesse verlieren, durch Gesetzesänderungen zum Schadenersatz zu verpflichten.

Gibt es denn keine entsprechenden politischen Vorstösse?

Nein, bis heute nicht. Hingegen ist es durchaus so, dass sich der Investor mit Strafklagen wegen Nötigung gemäss Arti-

«Es wäre dringend notwendig, Einsprecher, die ihre Prozesse verlieren, zum Schadenersatz zu verpflichten.»

kel 181 oder Erpressung gemäss Artikel 156 Strafgesetzbuch zur Wehr setzen könnte. Erpresserische Einsprecher kön-

nen mit Gefängnis bestraft werden. Das wird aber in der Praxis selten gemacht, weil auch die Strafbehörden sich entgegenhalten lassen müssen, dass das egoistische Einsprechen in der Schweiz bald ein Menschenrecht darstellt.

Haben Sie selbst schon solche Strafklagen eingereicht?

Wir haben das jüngst in einem Falle gemacht, wo ein Nachbar ohne den geringsten Grund einfach Geld gefordert hat. Unser Architekt hat ihm einen Betrag schliesslich zugestanden. Nach Einreichen unserer Strafklage wegen Erpressung wurde der Nachbar mit Rechtsgutachten aktiv. Schliesslich konnten wir nicht beweisen, dass er das Geld tatsächlich gefordert hatte. Der Untersuchungsrichter konnte seine Behauptung nicht entkräften, dass unser Architekt ihm das Geld freiwillig angeboten hätte. Quintessenz daraus: Solche Verhandlungen müssen stets mit einem Zeugen vorher schriftlich gemacht werden.

Die Zahl der Einsprachen nimmt also laufend zu...

INTERVIEWPARTNER

Dr. Alfred Meili (1947) schloss sein Erststudium 1972 an der HSG St. Gallen als lic. oec. und drei Jahre später sein Zweitstudium an der Universität Zürich als Jurist ab. Er hatte mit summa cum laude über das schweizerische Kaufrecht dissertiert. Nach Praktika bei Gericht, Advokatur und Notariat erwarb er 1977 das Patent als Rechtsanwalt und ein halbes Jahr später als Notar.

Zusammen mit einigen Partnern und Mitarbeitern praktizierte er bis 1997 in einer renommierten Zürcher Anwaltskanzlei, wo er sich als Berater, Rechtsanwalt und Schiedsrichter u.a. stark mit Rechtsproblemen der Baubranche befasste. Neben seiner Anwaltstätigkeit baute er nebenbei sukzessive ein eigenes Immobilienportefeuille auf. Während 14 Jahren diente Meili der Immobilienkommission Zürich als Vorsitzender. Seit Ende 1997 widmet er sich ganz dem schrittweisen Aufbau der Mobimo-Gruppe.

Wer keinerlei Skrupel kennt und weiss, wie einfach es heute ist, Geld herauszupressen, wird angesichts der heutigen Rechtslage von Einsprachen Gebrauch machen oder damit drohen. Das hat etwas mit fehlendem Anstand und fehlender Moral zu tun.

Warum werden solche Fälle in der Öffentlichkeit nicht vermehrt diskutiert?

Ich halte das für einen Fehler der bauwilligen Investoren. Sie haben aber in der Regel so viele Probleme mit dem Bau selbst, der Vermietung oder dem Verkauf zu lösen, dass sie schlicht die Energie dafür nicht mehr aufbringen. Selbstverständlich sollten solche Leute vermehrt an den Pranger gestellt werden. Ein einfaches Mittel dazu wäre die Publikation deren Namen und deren Forderungen in den Lokalzeitungen. Diese Massnahme würde sehr viel mehr bewirken als versteckte Schadenersatz- oder Strafverfahren, die letzten Endes Geld kosten und viel Energie absorbieren.

Stellen Sie fest, dass sich Anwälte um Einsprachen als lukratives Geschäft zu reissen beginnen?

Nein, das nicht. Ich denke vielmehr, dass es den meisten Anwälten eher peinlich ist, solche Einsprachen zu machen.

Welche weiteren Probleme beschäftigen Sie als Immobilieninvestor?

Wenn eine Liegenschaft abgebrochen oder eine Totalsanierung einer bestehenden Liegenschaft vorgenommen werden soll, so ist vorab das Mieterproblem zu lösen. Mit der grossen Mehrheit der Mieter geht das fair und partnerschaftlich vonstatten. Aber auch hier gibt es schwarze Schafe, welche unsere unmögliche Gesetzgebung im Mietrecht skrupellos zu ihren Gunsten auszunutzen versuchen.

Können Sie auch dazu ein Beispiel nennen?

Wir haben seinerzeit in Zürich vom ehemaligen Schweizerischen Bankverein deren Filiale am Hottingerplatz gekauft. Die Liegenschaft war total verlottert. Es befanden sich darin 19 Wohnungen, einige wenige Büros und sieben Ladengeschäfte. Wir haben ohne Kündigung mit den Mietern einvernehmlich eine gute Lösung gefunden – mit einer einzigen Ausnahme: Eine Frau hatte eine 3-Zimmer-Wohnung gemietet und dieselbe untervermietet. Wir hatten bereits Mühe, die Adresse der Mieterin ausfindig zu machen.

«Auch unter den Mietern gibt es schwarze Schafe, die das Mietrecht skrupellos zu ihren Gunsten auszunutzen versuchen.»

Mit andern Worten: Diese war zwar unsere Vertragspartnerin, wohnte aber selbst längst nicht mehr im Haus. Sie hatte die Wohnung wahrscheinlich dazu benützt, ein kleines Geschäft durch Mehrmiete zu machen. Wir haben mehrere Monate verloren, indem wir zuerst ihre Adresse ausfindig machen mussten, von ihr ständig hingehalten wurden und kaum dazu kamen, mit ihr zu verhandeln. Schliesslich akzeptierte sie die Kündigung ohne Einsprache – aber nur unter Voraussetzung einer Zahlung von 20 000 Franken! Der Clou an der Sache: Mit ihrem Untermieter waren wir längst einig, und dieser hatte die Wohnung bereits verlassen!

Mit welcher Begründung hat sie denn das Geld verlangt?

Sie stellte sich zu Recht auf den Standpunkt, dass sie ein ungekündigtes Mietverhältnis habe; es stünde ihr frei, einen neuen Untermieter zu suchen. Wir haben die 20 000 Franken schliesslich zähneknirschend bezahlt, weil wir den Umbau sonst nicht rechtzeitig vollumfänglich hätten starten können. Ein solches Verhalten, welches immer wieder vorkommt, stellt aus meiner Sicht eine Ohrfeige dar in das Gesicht aller anständigen Mieter.

Welche Nachteile ergeben sich konkret durch die langwierigen Bewilligungs- und Rekursverfahren?

Neben den auflaufenden Zinslasten ist es für einen Investor schwierig geworden, die Marktbedürfnisse über einen Zeithorizont von drei oder gar fünf Jahren hinaus abzuschätzen. Wir haben uns beispielsweise kürzlich ein Projekt bewilligen lassen, das für eine Hochkonjunkturphase ausgezeichnet wäre, in der heutigen Wirtschaftslage aber an den Bedürfnissen vorbeigeht. Wir stehen somit vor der Frage, ob wir nochmals neu anfangen und ein anderes Projekt planen müssen, mit erneuten mühseligen Verhandlungen mit Nachbarn.

Ist das lange Prozedere ein Grund auch für die Wohnungsknappheit etwa in der Stadt Zürich?

Ja, es gibt hier aber noch andere Überlegungen anzustellen. Sicher ist es in der Stadt Zürich am einfachsten, Wohnungen zu planen, weil da die Nachfrage praktisch permanent vorhanden ist. Viel schwieriger ist es, eine Gewerbe- oder Bürobaute ausserhalb Zürichs zu planen: Hier spielt die Wirtschaftsdynamik die entscheidende Rolle. Besteht noch eine Nachfrage, wenn die Baute fertig ist? Das ist eine heikle Frage. Denn allein bis zur Baubewilligung muss ein Investor in der Regel mehrere hunderttausend Franken ausgeben.

Wie reagiert die Mobimo in ihrer Investitionstätigkeit auf die aktuelle Wirtschaftslage?

Wie alle andern Immobiliengesellschaften sind auch wir mit Neubauten vorsichtiger geworden. Da wir uns in der Vergangenheit stets auf gute Lagen konzentriert ha-

MOBIMO

Die Mobimo AG wurde 1997 gegründet. Mit Übernahme der Mobimo Verwaltungs AG mit Sitz in Zollikon ZH wurde eine Holdingstruktur geschaffen. Sitz der Holding ist Luzern. Aufgrund der Portfolio-Strategie werden 30 bis 50 Prozent der Mittel in Entwicklungsprojekte und 50 bis 70 Prozent in Anlageprojekte investiert. Das erste Geschäftsfeld wird in Promotionen von Wohneigentum und Restrukturierungen von Büro- und Gewerbeliegenschaften unterteilt. Anlageobjekte, sowohl Wohn- als auch Geschäftsliegenschaften, führen laut Verwaltungsratspräsident und CEO Dr. Alfred Meili zu einer soliden Ertragsbasis. Innerhalb weniger Jahre hat sich die Mobimo-Gruppe im Raume Zürich zu einem Marktleader für den Bau von Wohneigentum entwickelt. www.mobimo.ch

ben, trifft uns die massive Rezession aber weniger. Wir sind nach wie vor daran, gehobenes Wohneigentum in der Stadt Zürich und in verschiedenen Seegemeinden zu realisieren. Die Nachfrage ist dort zwar zurückgegangen, doch sie ist nach wie vor vorhanden. Bei Geschäftsliegenschaften warten wir ab. Wir sind der Meinung, dass durch Konkurse nächstes Jahr günstige Kaufgelegenheiten geboten werden.

Sind Sie auch für Dritte tätig?

Nein, wir machen keine Dienstleistungen zu Gunsten von Dritten. Vielmehr verfolgen wir das Prinzip des Outsourcings. Wir geben Architektur-, Verkaufs- und Vermietungsaufträge an Drittfirmen ab.

Wo soll man als Privater heute noch investieren?

Wir haben heute eine ungewöhnliche historische Situation: Jedermann kann heute Hypotheken auf fünf Jahre zu rund 3 Prozent aufnehmen. Machen Sie eine kleine Fingerübung: Sie kaufen eine Liegenschaft mit 7 Prozent Bruttorendite und refinanzieren dieselbe zu 80 Prozent. Rechnen Sie selber aus, wie einfach Sie damit Geld machen können! Bei vielen scheint der Zwanziger aber noch nicht gefallen zu sein. Es war noch nie so einfach wie heute, mit Immobilien Geld zu verdienen!