



Die Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer eignet sich nicht bei allen Immobilienprojekten.

CHRISTOPH RUCKSTUHL / NZZ

Schlüsselfertig zu fixen Kosten – zu schön, um wahr zu sein

Schweizer lieben Generalunternehmer – Banken nicht

Das Wunschhaus von einem Generalunternehmer schlüsselfertig erstellen zu lassen, tönt nach einem entspannten Weg. Bei auf Sicherheit bedachten Schweizern stösst das Modell auf regen Zuspruch. Doch die Banken sind eher skeptisch.

WERNER GRUNDELEHNER

Was beim Hausbau gilt, ist auch für die Zusammenarbeit mit dem Generalunternehmer (GU) gültig. Auf einem schlechten Fundament lässt sich kein gutes Gebäude errichten. Die Planung und Ausarbeitung des Projekts ist dabei Aufgabe des Architekten. Der GU übernimmt die Bauausführung nach den vorliegenden Plänen. Es gebe mittlerweile immer mehr GU, die auch Architekturleistungen anbieten oder umgekehrt Handwerker wie Zimmerleute, die GU-Dienstleistungen offerieren, sagt Othmar Helbling von der hbq Bauberatung.

Kein Kostenvorteil

Er zweifle den finanziellen Vorteil des Vorgehens mit GU an, sagt Adrian Wenger vom VZ Vermögenszentrum. Wenn man jedoch Kostensicherheit wolle, sei dies der richtige Weg. Banken raten Kunden, die mit knappem Budget kalkulieren, oft zum GU-Weg, damit sicher keine Kostenüberschreitung entsteht. «Wenn das Projekt nur auf einem Bierdeckel beschrieben ist, gibt es sicher Streit», fügt Wenger an.

Ob man sich für einen GU entscheiden solle, habe weniger mit der Persönlichkeit des Bauherrn zu tun als mit dem Objekt, erklärt Helbling. Für ein Fertighaus, an dem nur noch wenige Anpassungen vorgenommen würden, oder für ein Renditeobjekt mit 15 Wohnungen sei ein GU geeignet, sagt Helbling – Letzteres habe der GU schon vielfach begleitet.

Für ein individuelles Einfamilienhaus in Hügellage sei der GU aber nicht ideal. Natürlich muss dieser für seine Dienstleistungen entlohnt werden, dafür erspart sich der Bauherr Umtriebe. Es ist nicht möglich, einen absoluten Wert anzugeben, dieser variiert mit der

Grösse und der Arbeitsintensität beim Objekt. Die Bezahlung kann sich gemäss Helbling auf 5% bis 20% des Bauwerts belaufen. Wenger beziffert die Kosten auf 5% bis 7% zuzüglich aller Reservepositionen, die – falls nicht beansprucht – auch an den GU gehen.

Mehr Regeln, weniger Stress

Der Begriff «Generalunternehmer» ist in der Schweiz keine geschützte Berufsbezeichnung. Die Rechte und Pflichten von Generalunternehmern sind nicht verbindlich festgelegt. Die Leistungen und Verantwortlichkeiten des GU müssen in einem Werkvertrag geregelt werden. Weil alles, was nicht geregelt ist, zu Konflikten führen könnte, lohnt es sich, Zeit für einen ausführlichen Vertrag aufzuwenden. Es gilt, dafür zu sorgen, dass dieser punkto Baubeschrieb, -plänen und -normen möglichst detailliert ist. Der Umfang eines GU-Vertrages erstreckt sich über 2 bis 70 Seiten. Ein guter Mustervertrag lässt sich auf www.entwicklung-schweiz.ch, der Website des Generalunternehmer-Verbandes, für 150 Fr. beziehen.

Der GU übergibt den Bau zu einem im Voraus festgelegten Fixpreis auf einen garantierten Bezugstermin. Wenger verweist darauf, dass es entscheidend sei, ob der Ersteller wisse, ob die Gebühren im Fixpreis enthalten seien oder nicht. In Zürich können diese rund 8% der Baumasse ausmachen. Für Baugrund-Risiken gilt das Gleiche. So kann die bauliche Sicherung einer Hanglage schnell mit 150 000 Fr. zu Buche schlagen. Auch während der Bauphase sind noch Projektänderungen möglich. Das ist jedoch eine schlechte Idee, da man dem GU «ausgeliefert» ist. Möchte der Bauherr etwa nachträglich statt wie geplant einen Plattenboden einen fugenlosen Boden, dann offeriert der GU ein Angebot, das der Auftraggeber nicht durch einen Drittanbieter konkurrenzieren kann – auch wenn es teuer erscheint.

Alle Mängel, die ein Laie erkennen kann, müssen mit der Abnahme des Bauobjekts gemeldet werden. Mangelhaft ist auch alles, was vom Vertrag abweicht – oder von den anerkannten Regeln der Baukunde. Mängel, die bei der Abnahme nicht erkennbar sind, sogenannte verdeckte Mängel – wie etwa Hohlräume, die sich unter dem Parkett bilden –, sind gemäss Obligationenrecht sofort nach ihrer Entdeckung zu rügen. Für fest installierte Geräte, also bei-

spielsweise Heizung oder Lüftung, gilt gemäss Gesetz für den Lieferanten eine Gewährleistungspflicht von zwei Jahren. Die Werkverträge sollten jedoch so formuliert sein, dass nicht der Hersteller, sondern der Installateur für die Geräte haftet. Weigert sich ein Handwerker, diese Haftung zu übernehmen, sollte er nicht ausgewählt werden.

Oft lehnen GU jede Haftung für Mängel am Objekt ab. Ein solcher Garantierausschluss sollte hingegen nicht akzeptiert werden, weil er für den Auftraggeber teure Folgen haben kann. Auch die Abtretung der Mängelrechte gegenüber den Handwerkern vom GU an den Hausbesitzer erscheint vorteilhaft – ist es aber nicht. Zahlreiche Juristen zweifeln, ob eine solche Abtretung überhaupt rechtlich haltbar ist, denn der Auftraggeber als Nichtfachmann wird kaum eruieren können, wer einen Mangel zu verantworten hat – beispielsweise einen Pilzbefall im Keller. Zudem kennt er die Details des Vertrags nicht. Diese verbreitete Garantieabtretung dürfte in den kommenden Jahren durch den Bundesrat verboten werden.

Der zunehmenden Beliebtheit der GU-Verträge machen jedoch die Banken vermehrt einen Strich durch die Rechnung. Immer weniger Institute sind dazu bereit, eine GU-Erklärung einzugehen. Denn damit verpflichten sie sich, die Gelder, die sie vom Immobilienbesitzer beziehungsweise von dessen Hypothekarinstitut erhalten, nur für projektbezogene Leistungen auszugeben. In jüngster Vergangenheit hatten einzelne Banken diese Zahlungen ohne Kontrolle ausgeführt. Als dann der GU in Konkurs ging, stellte sich heraus, dass die Handwerker nicht mit dem für sie bestimmten Geld bezahlt worden waren. Die Banken wurden haftbar gemacht. Dieses Risiko wollen die Institute nicht mehr eingehen. Eine Alternative besteht darin, dass der Bauherr einen Bautreuhänder oder einen Bauherrenberater engagiert, der die Zahlungsströme überwacht.

Einmaliges Ereignis

Allgemein lohne es sich für den Abschluss eines GU-Vertrages, einen Bauherrenberater beizuziehen, sagt – nicht ganz uneigennützig – Othmar Helbling. Diese könnten auch stundenweise gebucht werden. Nur einmal im Leben gibt der Durchschnittsschweizer so viel Geld aus und weiss von der Materie so wenig wie beim Hausbau oder -erwerb.

STANDPUNKT

Die Märkte nehmen das «Helikoptergeld» vorweg

Zentralbanken sollten die «forward guidance» aufgeben

Christof Leisinger · Es gibt nicht viele Anlagestrategen, die stolz darauf sein können, die grossen Trends der vergangenen Jahre an den internationalen Finanzmärkten erkannt zu haben. Gary Shilling aber gehört dazu. Insofern mag es interessant sein, dass er der jüngsten Rede der amerikanischen Notenbankchefin Janet Yellen in Jackson Hole wenig Bedeutung beimisst. Sie habe nicht viel Neues enthalten, sagt er und holt mit dem gleichen Atemzug zu breiter Kritik an den Zentralbanken aus. Das Federal Reserve (Fed) müsse langsam realisieren, dass es nicht wisse, wie man Prognosen mache, und dass die Idee der «forward guidance» ein Fehler sei. Tatsächlich sei diese von Daten abhängig, die zum relevanten Zeitpunkt noch nicht bestimmt seien – und auch bei der Prognose habe man in der Vergangenheit danebengelegt. Das Fed habe Inflations- und Wachstumsraten ständig überschätzt und rede nun schon seit sechs Jahren davon, die Zinsen zu erhöhen, ohne es wirklich getan zu haben. Die «Performance» der Europäischen Zentralbank, der Bank of England und anderer Notenbanken sehe nicht besser aus, erklärt Shilling dezidiert. Diese Institutionen nähmen nicht richtig wahr, was in der Welt vor sich gehe.

ausgesehen und bei einer Rendite der 30-jährigen Staatsanleihe der USA von 12,1% ihren Rückgang auf 3% prognostiziert. Dieses Rally sei noch nicht abgeschlossen, denkt der Anlagestratege. Er sieht die Rendite der lang laufenden Zinspapiere auf 2% fallen, was zu einem möglichen Kursgewinn von 15% führe.

Umdenken würde er erst dann, wenn mit einem plötzlichen Wachstumsschub zu rechnen sei. Ein solcher sei auch denkbar, denn in den vergangenen Jahrzehnten seien die Einkommen der meisten Leute in Westeuropa und Nordamerika nur unterdurchschnittlich gewachsen. Genau das mache sie nun wütend, verleihe ihnen die herkömmliche Politik und verleite sie zunehmend zur Wahl von Protestparteien. Man brauche sich nur das Aufkommen des Front national in Frankreich, der AfD in Deutschland und von Bernie Sanders in den USA an-



«Die Zentralbanken sollten aufhören, sich mit Prognosen zu blamieren.»

Gary Shilling
Anlagestratege

Deflationäre Entwicklung

Im Kern gehe es darum, verschiedene Exzesse der achtziger und neunziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts abzuarbeiten. Das Fed verstehe das jedoch nicht und gehe von einem normalen Konjunkturzyklus aus. Das Heimtückische daran sei, dass die Notenbanken in den vergangenen Jahrzehnten gedacht hätten, mit lockerer Geldpolitik die Wirtschaft stimulieren zu können. Sie hätten nicht realisiert, wie stark sich die Konsumenten verschuldet hätten, wie deutlich die Sparquote gefallen sei, und sie seien irrtümlicherweise davon ausgegangen, mit weiterer Expansion der Geldpolitik die Entwicklung in der Zukunft kontrollieren zu können. Das habe in der Vergangenheit nicht funktioniert; wieso sollte das in der Zukunft der Fall sein, fragt Shilling rhetorisch. Nun seien sie gezwungen, bei ausbleibendem Wachstum zurückzubuchstabieren. Gleichzeitig sparten die Konsumenten mehr, die Investitionstätigkeit bleibe verhalten, der Brexit Sorge für Verunsicherung und Überkapazitäten, und das schwache Wachstum in China führe zu Deflation. Die Notenbanker hätten das Problem verschlimmert, weil sie dachten, sie wüssten, was sie täten. Inzwischen seien sie nicht mehr richtig glaubwürdig, weil klargeworden sei, dass die Geldpolitik nicht mehr wirke.

Shilling empfiehlt Anlegern, auf die Trends an den Märkten zu achten und nicht auf die Prognosen der Notenbanken. Die Kurse an den Terminmärkten sagten zuverlässiger voraus, was künftig passieren werde. Er selbst habe im Jahr 1981 das «Rally des Lebens» an den internationalen Bondmärkten vor-

zuschauen. Solche Strömungen führten zu interessanten Wahlen und brächten am Ende sehr wahrscheinlich eine Tendenz zu fiskalpolitischen Stimulierungsmassnahmen mit sich – finanziert durch «Helikoptergeld» von den Zentralbanken. In den USA käme es sehr wahrscheinlich zu den längst notwendigen Investitionen in die Infrastruktur und zu erhöhten Aufwendungen für das Militär – besonders dann, wenn Donald Trump gewählt werden sollte.

System aus den Fugen geraten

Allerdings werde es sehr wahrscheinlich einige Jahre dauern, bis die nötigen Vorbereitungen getroffen worden seien, fürchtet Shilling und erklärt: 2009 sei oft von «schaufelfertigen Projekten» die Rede gewesen, dabei seien am Anfang nicht einmal die Schaufeln vorhanden gewesen. Das hindere die Märkte jedoch nicht daran, schon jetzt auf die Effekte der Stimulierungsmassnahmen zu setzen. Tatsächlich kann sich Shilling nur so erklären, wieso die Aktienkurse an der Wall Street vor etwa einem Monat erneut nach oben ausgebrochen sind, obwohl die Valoren objektiv betrachtet sehr teuer seien. Noch immer gelte das Motto: Stelle dich nicht gegen das Fed.

Grundsätzlich hat ihn aber Skepsis erfasst. Schauen man sich in der Welt um, so sehe man geringes Wachstum und negative Zinsen bei etwa einem Drittel aller ausstehenden Staats- und Unternehmensbonds in der Euro-Zone, der Schweiz, Dänemark, Schweden und Japan – das zeige, dass das System aus den Fugen geraten sei und dass etwas Dramatisches passieren werde.

WAS BANKEN RATEN

Ende der Durststrecke für Luxusgüterhersteller?

msf. · Die Experten der Fondsgesellschaft GAM halten ein Ende der langen Durststrecke der Aktien von Luxusgüterherstellern für denkbar. Trotz den geopolitischen Turbulenzen habe sich der Sektor jüngst besser geschlagen als erwartet. Die bisher veröffentlichten Quartalszahlen hätten überwiegend positiv überrascht. Innerhalb des Sektors haben vor allem Kosmetikfirmen und die Produzenten von Sportartikeln oder Lederprodukten gute Resultate erzielt. Schwer tun sich jedoch nach wie vor die

Anbieter von hochwertigen Luxusartikeln wie Uhren und Schmuck. Da sich das Wachstum in engen Grenzen halten werde, sei eine hohe Kostendisziplin von zentraler Bedeutung.

Keine Leitzinserhöhung vor den US-Wahlen

msf. · Inflationsrisiken sehen die Experten der LGT in den USA keine, dafür aber politische Unwägbarkeiten in Verbindung mit den Präsidentschaftswahlen. Ein Schock drohe bei der Wahl des republikanischen Kandidaten Trump. Ein Sieg der Demokratin Clinton würde die politische Berechenbarkeit steigern und damit auch die Chancen auf eine Leitzinserhöhung im Dezember.