

Gewerbeverein zielt aufs Maximum

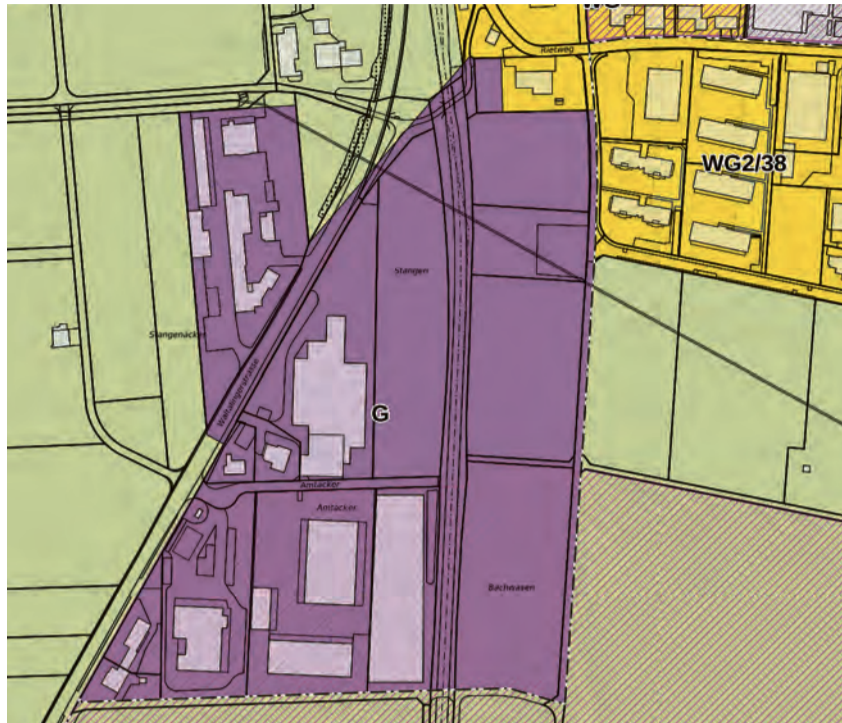
UNTERSTAMMHEIM Dank einem grossen Gewerbleraufmarsch brauchte es Sitzleder an der Gemeindeversammlung zur Revision der Bau- und Zonenordnung. Der vom Gemeinderat ausgearbeitete Entwurf zu Händen der Kantonalen Baudirektion wurde in etlichen Punkten stark geändert.

SILVIA MÜLLER

Wenn von der Industrie- und Gewerbezone Unterstammheim die Rede ist, ist damit gleich das ganze Tal mitgemeint – denn es ist die einzige in den drei Gemeinden. Und sie ist bereits weit überbaut, unter anderem mit den grossen Gebäuden der Landi und der Brack Landtechnik. Umso gewichtiger ist für das Gewerbe also, wie intensiv die noch freien Parzellen genutzt werden können. Das Thema war 41 Stimmberechtigten und etlichen Gästen aus Nachbargemeinden einen herrlichen Sommerabend wert.

In der Aktenauflagefrist hatten Private und ein Verein 19 Einwendungen zum Revisionsentwurf deponiert. Es handle sich um den Gewerbeverein Stammheimertal, stellte ein Mitglied an der Gemeindeversammlung am Dienstag öffentlich klar.

Etliche dieser Einwendungen hat der Gemeinderat in der am Dienstag vorgelegten Fassung bereits berücksichtigt (siehe auch die «AZ» vom 15. Juni über die nicht erwünschte Festschreibung «wichtiger Freiräume» im Kernzonenplan). Einige Änderungswünsche gingen dem Gemeinderat allerdings zu weit. Über diese Punkte wurde am Dienstag diskutiert. Nach Anträgen aus den Reihen des Gewerbevereins haben einige nun doch Eingang in den Entwurf zuhanden der Baudirektion



Violett Unterstammheims Gewerbezone, gelb Oberstammheims neue Mehrfamilienhäuser, dazwischen gestrichelt die Gemeindegrenze.

Bilder: Gis-ZH, Orthofoto

gefunden. Dass diese alle Artikel unbeanstandet absegnen wird, ist allerdings zu bezweifeln – einige der Anpassungen reizen das rechtlich Machbare ziemlich aus, wie der Baurechtsberater Christian Häni mehrmals betonte.

Gleich alles hochgeschraubt

Die Gewerbezone liegt auf dem besten einseharen Talboden und grenzt im nordöstlichen Zipfel an eine Wohnzone der Noch-Nachbargemeinde Oberstammheim. Die maximale Gebäudehöhe wird von aktuell 10,5 auf 13,5 Meter steigen. An der überall üblichen Freiflächenziffer von 15 Prozent – also ungenutzte Grün- und Anschlussfläche pro Parzelle – wollte der Gemeinderat nicht rütteln. Der Gewerbeverein wollte diese «nicht einmal zum Manövrieren nutzbaren Flächen» ersatzlos streichen, unterlag damit aber nach diver-

sen Mahnungen und Expertenvoten ganz knapp.

Auch die Baumassenziffer wollte der Gemeinderat moderat von 3,2 auf 4 anheben. Die Baudirektion empfehle bloss 3 Kubikmeter pro Quadratmeter, 4 seien schon etwas für Industriezonen und 5 gar für städtische Verhältnisse, warnte Christian Häni. Der Gewerbeverein stellte aber den Antrag auf 5, «wie in Ossingen und Neunforn!», und brachte ihn mit 22 Ja zu 12 Nein durch.

«Die Diskussion läuft völlig schief! Euer Tal wird total anders aussehen.»

Baurechtsberater Christian Häni



Die bestehenden Gewerbebauten haben Satteldächer, und auch daran wollte der Gemeinderat festhalten. Doch nun sollen auf Antrag des Gewerbevereins – dank nur einer Stimme Unterschied – sogar Flachdächer mit Begrünung ermöglicht werden: «Wenn sie im Dorf möglich sind, warum nicht auch in der Gewerbezone?»

Die Warnungen des Baureferenten Adrian Diener, dass Würfel optisch viel massiver ausfallen als Giebelbauten und grosse Schatten werfen, setzten sich nicht durch. Christian Häni fügte hinzu: «Die Diskussion läuft völlig schief! Ihr habt alle Dimensionen und Verdichtungs- und Nutzungsmöglichkeiten maximiert und lasst jetzt auch noch Flachdächer zu! Euer Tal wird total anders aussehen. In dieser Ebene ragen 13,5 Meter hohe Kuben gigantisch in die Höhe», sagte er.

In der Kernzone 2 setzte sich der Gemeinderat durch; dort soll die Überbauungsziffer von 18 auf 25 steigen (was de facto einem Nutzungszuwachs von 40 Prozent entspreche); der Gewerbeverein wollte gar auf 28 gehen.

2022/23 liegt die talübergreifende BZO vor. Bis dahin wollte der Gemeinderat eine zeitgemässe Übergangsordnung, gut illustriert und auch für Laien informativ und inspirierend. Den Stimmbürgern ging sie stellenweise aber zu sehr ins Detail, zum Beispiel bei der Definition der zulässigen Ziegelfarben. Ausser in der Kernzone 1 wünschten sie auch keinen Zwang zu gleichseitigen Satteldächern und keine enge Vorschriften bei der Gestaltung der Vorgartenflächen. Nun bleibt abzuwarten, wie die Kantonale Baudirektion ihrerseits all die Paragraphen und Handlungsspielräume deutet.

FINANZECKE

Liegenschaft verkaufen – wie?



Tausende Grundstücke und Eigentumswohnungen wechseln in der Schweiz jedes Jahr die Hand. Oft stellt das Verkaufsobjekt einen bedeutsamen Wert im Vermögen des Verkäufers dar. Die Art und Weise, wie das Verkaufsverfahren angegangen wird, ist deshalb von grosser Bedeutung und zuweilen entscheidend für den Verkaufserfolg oder -misserfolg.

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten, eine Liegenschaft zu verkaufen: Man nimmt das Projekt selber in die Hand oder man beauftragt einen Makler. Wer einen möglichst hohen Verkaufserlös erzielen will, aufreibende Verhandlungen und zeitraubende Besichtigungen scheut, entscheidet sich mit Vorteil für die externe Lösung. Wer selber über Verhandlungsgeschick verfügt, Zeit hat, den Markt kennt und nicht unbedingt einen Maximalerlös erzielen möchte, kann sich auch selber ans Werk machen.

Wer selber verkauft, spart zwar die nicht unerhebliche Maklerprovision, verzichtet aber umgekehrt auf viele Vorteile und Annehmlichkeiten, die ein professioneller Makler bietet. Die Wahl des Maklers ist für den Verkaufserfolg von grosser Bedeutung. Von einem professionellen Liegenschafts-

makler wird heute ein umfassendes Knowhow verlangt. Er muss nicht nur über Basiswissen im Bereich Liegenschaften verfügen, sondern sich auch auskennen im Grundbuchwesen (was bedeuten Anmerkungen, Dienstbarkeiten etc.). Er muss in der Lage sein, den Interessenten Auskunft zu geben über die Finanzierungsgrundsätze von Banken und Versicherungen und deren regulatorischen Vorgaben kennen.

Viele Makler sehen ihre Aufgabe als erledigt und erfüllt an, wenn sie ihrem Auftraggeber einen solventen Käufer vermittelt haben. Zu einem perfekten Service gehört aber wesentlich mehr. Insbesondere sollte der Makler in der Lage sein, das erstinstanzliche Grundstückgewinnsteuerverfahren zu erledigen, und zwar ohne zusätzliche Kostenfolge. Der Kunde darf erwarten, dass ihm das Ausfüllen der Grundstückgewinnsteuererklärung abgenommen wird und allenfalls notwendige Verhandlungen mit dem zuständigen Gemeindesteuernamt geführt werden. Hier trennt sich oftmals die Spreu vom Weizen. Gute Makler machen ihr Honorar nicht selten durch überzeugendes Verhandeln im Zusammenhang mit den Grundsteuern wieder wett.

Ein weiterer Vorteil eines Verkaufs durch Fachleute liegt in der emotionalen Neutralität des Maklers. Die meisten privaten Verkäufer sind zu wenig objektiv und gewichten ihnen wichtig

scheinende Details viel zu stark. Das in den achtziger Jahren renovierte Badezimmer sei wie neu und die 20-jährige Heizung funktioniere noch einwandfrei. Deshalb liegen Eigentümer mit ihren Preisvorstellungen oft weit neben der Realität. Sie begehen den Fehler, mit einem zu hohen Preis auf den Markt zu gehen, in der Meinung, ein Nachgeben im Rahmen von Verhandlungen sei jederzeit möglich.

Ein zu hoher Preis ist aber oft der Markttod eines Objektes. Erster Schritt im Zusammenhang mit einem Liegenschaftsverkauf sollte ohnehin die Erstellung eines fachmännischen Verkehrswertgutachtens sein. Es existieren selten gute Gründe, bei der Ausschreibung wesentlich vom ermittelten Marktwert abzuweichen.

Was kostet ein Liegenschaftsverkauf? Üblich sind Ansätze zwischen zwei und drei Prozent des Verkaufserlöses. Unter einer Million sind drei Prozent angemessen, bei über zwei Millionen sind Ansätze über zwei Prozent überhöht (es sei denn, der Aufwand sei überdurchschnittlich hoch oder die Aufgabe besonders komplex). Und die Erledigung des erstinstanzlichen Grundstückgewinnsteuerverfahrens sollte inbegriffen sein.

Thomas Hux
Hux AG, Erbschaftsberatungen,
Oberstammheim

«Blaue Stunde» auf Chilebückli



Oberstammheim: Rund 20 Personen haben sich am Mittwochabend zu einem von der Lesegesellschaft Stammheim organisierten Anlass der besonderen Art auf dem Oberstammheimer Chilebückli versammelt. Im Rahmen der sogenannten «Blauen Stunde» sollen künftig regelmässig kleinere Anlässe im neu renovierten Pavillon oberhalb

der Galluskapelle stattfinden. Anlässlich der ersten Ausgabe dieser Veranstaltungsreihe begeisterte Zauberer Maximilian aus Waltalingen das Publikum mit atemberaubenden Kartentricks und zahlreichen magischen Momenten, welche die Münder einiger Zuschauer wiederholt offenstehen liessen. (Text und Bild: zvg)