

Bewertung als Ultimatum-Spiel?

An der letzten Erfa, die Ende Oktober stattfand, diskutierten die SEK/SVIT-Experten vor allem die Bewertung von Dienstbarkeiten – im Speziellen ging es um den Wert von Ausnützungs-Transfers anhand eines realen Falles.

STEPHAN WEGELIN*

ALLES IST VERHANDLUNGSSACHE. Konkret gestaltet sich der Fall so, dass die Partei, welche die Ausnützung veräussern kann, diese aufgrund von Grenz- und Waldabständen sowie der Tatsache, dass das Grundstück bereits überbaut ist, kaum nutzen kann. Denkbar wären kleinere Erweiterungsbauten, die jedoch die vorhandene Ausnutzungsreserve bei Weitem nicht aufzehren würden. Im Grunde ist für diese Partei die vorhandene Ausnutzungsreserve nicht viel wert. Die Partei, welche die Ausnützung erwerben möchte, könnte sie jedoch tat-

sächlich in Bruttogeschossfläche ummünzen und würde daher im Falle eines Kaufs direkt profitieren. Im Grunde ist dieser Partei die Ausnützung gleich viel wert wie Bauland.

Die Frage lautet nun, zu welchem Preis die Ausnützung angeboten werden soll. Zur Vereinfachung soll hier der Wert von 1000 CHF pro Quadratmeter Bauland angenommen werden. Die Kaufinteressenten wären bei rationaler Handlungsweise also bereit, bis an die Grenze der vollen 1000 CHF zu gehen, da die Ausnützung vollumfänglich im Bauwerk realisiert werden kann – mal davon

ausgegangen, dass die kaufwillige Partei keine Alternative hätte, anderweitig Ausnützung zu erwerben. Diese Möglichkeit besteht zwar, allerdings ist dieser Weg mühsam und umständlich.

» Verhandlungen von Dienstbarkeiten basieren auf einem psychologischen Mechanismus.«

Im Grunde ist die Preisfestsetzung reine Verhandlungssache. Es gibt gemäss den anwesenden Experten keine Literatur, Tabellen oder Modelle, die beigezogen werden können. Für die Kaufinteressenten hat die Ausnützung zwar nahezu den Wert des Baulandes von 1000 CHF, doch sie werden diesen Betrag nicht bezahlen wollen, da sie wissen, dass die Ausnützung für die potenziellen Verkäufer im Grunde gar keinen Wert hat – also null Schweizer Franken. Die Verkäufer wiederum werden argumentieren, dass die Ausnützung für sie selber zwar nicht viel Wert habe, jedoch für die Käufer dem Preis für Bauland entsprechen.

GRENZEN AUSTESTEN. Das Bauchgefühl und der gesunde Menschenverstand sagt einem rasch, dass die Wahrheit irgendwo in der Mitte liegen wird, aber warum genau und vor allem wo genau zwischen 1000 und 0 CHF soll das sein? Hier kann das Ultimatumspiel von Werner Güth herangezogen werden: Einem Akteur A wird ein gewisser Betrag zur Verfügung gestellt. Hier von muss er einen Teil wählen und diesen einem ande-

ren Akteur B anbieten. Lehnt dieser den ihm angebotenen Teil ab, so muss auch A auf seinen Teil verzichten – und beide gehen leer aus. Nimmt B an, so erhält dieser das Angebot und A erhält den Rest.

Das Ausmass der Akzeptanz des Akteurs B liegt bei einer Teilung 50/50 erwartungsgemäss bei 100%, da dies allgemein als fair empfunden wird – beide bekommen schliesslich denselben Anteil. Bei 70/30 liegt

die Akzeptanz nur noch bei 90% und nimmt dann rapide ab, sodass bei einer Teilung von 80/20 nur noch die Hälfte einverstanden ist und bei 90/10 lediglich rund 35%. Das bedeutet, dass die Hälfte der Akteure B lieber auf 20% des Geldbetrags verzichtet, als sich ungerecht behandeln zu lassen, was eigentlich unlogisch ist, denn 20% geschenkt zu bekommen ist doch besser als nichts zu bekommen.

Verhandlungen von Dienstbarkeiten basieren auf diesem psychologischen Mechanismus. Ist die Dienstbarkeit der einen Partei im Grunde nicht viel wert, der anderen jedoch sehr viel, wird sich das Angebot im Durchschnitt bei rund 70% einpendeln. Das bedeutet, dass die Anbieter der Ausnützung in etwa mit 700 CHF rechnen dürfen.

TERMIN VORMERKEN

Der nächste Erfahrungsaustausch findet am Mittwoch, 13. April 2016 um 9.15 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof statt.



*STEPHAN WEGELIN
Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfa-Organisator.

ANZEIGE

Die Dienstleistungen der Vebego AG

So individuell, wie Sie es wünschen

Facility Service nach Mass.