

# Mieter müssen aktiv werden

Mieterverband fordert dazu auf, bei Vermietern Druck für eine Mietzinssenkung zu machen

RAHEL KOERFGEN

**Der Referenzzinssatz für Mieten ist erwartungsgemäss von 3,5 auf 3,25 Prozent gesunken. Viele Mieter haben damit Anrecht auf einen tieferen Zins. Die Verwaltungen geben sich aber zurückhaltend.**

Das Beratungstelefon der Mieterverbände Basel-Stadt und Baselland läuft derzeit heiss. Die Mieter in der Region hoffen auf einen tieferen Zins: Nachdem die Hypothekarzinsen seit Monaten historisch tief sind, sinkt der Referenzzinssatz, der sich von den Hypothekarzinsen ableitet und für die Höhe des Mietzins ausschlaggebend ist, per heute um 0,25 Prozent auf 3,25 Prozent. «Damit haben die meisten Mieter ab Oktober eine Senkung um 2,91 Prozent zugut», sagt Urs Thriier, Geschäftsleiter des Mieterverbands (MV) Basel-Stadt und Dorneck Thierstein. Es sei sowieso höchste Zeit, dass die Mieter von den tiefen Hypozinsen profitieren könnten. «Man darf auch nicht vergessen, dass Mietzinssenkungen positive Auswirkungen auf die Kaufkraft haben», so Thriier. Er rechnet der BaZ vor: Die 145 000 Miethaushalte in den beiden Basel zahlen jedes Jahr 2,2 Milliarden Franken Miete. Eine Senkung um nur ein Prozent erhöhe die Kaufkraft somit um 22 Millionen Franken. «Das ist doch ein super Konjunkturpaket», sagt Thriier.

**STREITPUNKT.** Doch nicht jeder wird wohl in den Genuss einer Mietzinssenkung kommen: Der Hauseigentümerverband (HEV) empfiehlt den Vermietern zwar, ihre Mietzinsen zu überprüfen, hält aber fest, dass sie 40 Prozent der Teuerung und gestiegene Unterhaltskosten vom Senkungsanspruch abziehen können. Dies sieht Patrizia Bernasconi, Geschäftsleiterin des Mieterverbands Basel-Stadt, ein wenig anders: «Im fraglichen Zeitraum liegt die Teuerungsrate bei null Prozent und fällt darum bei den meisten Mietverhältnissen weg.» Der Mieter dürfe sich deshalb keinesfalls abschrecken lassen. Und überhaupt müsse der Vermieter die gestie-



**Nicht herumsitzen.** Wer von einer Mietzinssenkung profitieren will, muss selbst auf den Vermieter zugehen. Foto Keystone

genen Unterhaltskosten erst mal beweisen können.

Trotzdem: Der HEV geht davon aus, dass der neue Referenzzinssatz noch keine grosse Anpassungswelle der Mieten auslösen wird. Dieser Meinung ist auch Lukas Polivka, Vorstandsmitglied des Verbands der Immobilien-Treuhänder beider Basel SVIT: «Viele Vermieter haben bei der letzten Erhöhung des Referenzzinssatzes den Mietzins nicht angepasst. In solchen Fällen besteht dann auch kein Anspruch auf Mietzinssenkung.» Im Zweifelsfall solle sich der Mieter direkt bei seiner Verwaltung melden, so Polivka.

**DRUCK MACHEN.** Auch nach Ansicht des MV ist es nötig, dass der Mieter selbst aktiv wird, um eine allfällige Senkung erreichen zu können. «Man sollte mit einem schriftlichen Senkungsbegehren Druck machen», sagt Thriier. Der MV stellt entsprechende Musterbriefe zur Verfügung. Bisherige Erfahrungen hätten nämlich gezeigt, dass die Mieten weder

noch vollständig gesenkt wurden, so Thriier. Überhaupt stelle der MV ein «gewisses Desinteresse» der Vermieter gegenüber den Anliegen der Mieter fest: Eine Kurzumfrage des MV zum Referenzzinssatz bei 50 Liegenschaftsverwaltungen in der Region Basel habe eine miserable Rücklaufquote von vier Antworten gehabt – alle grossen Verwaltungen, darunter die Livit, Helvetia oder Wincasa, hätten keine Reaktion gezeigt. «Dies ist ein mittlerer Skandal», ärgert sich Thriier.

Die Verwaltungen sind nun aber nach der Ankündigung des gesunkenen Referenzzinssatzes bereits selber aktiv geworden. So überprüft etwa die Wincasa in den nächsten Wochen jeden einzelnen ihrer 142 000 bestehenden Mietverträge. «Wir klären ab, ob ein Teuerunganspruch besteht und Unterhaltsarbeiten durchgeführt wurden, die vom Senkungsanspruch abgezogen werden müssen», sagt Dieter Beeler, Leiter Vermarktung und Bau. So sei man optimal vorbereitet, wenn die ersten

Senkungsbegehren eintreffen würden.

**GESCHEITERT.** Eigentlich war der Referenzzinssatz nur als Übergangslösung gedacht: Er sollte der erste Schritt einer Revision des Mietrechts sein, mit der die Mieten vom Hypozins entkoppelt und an die Teuerung gebunden werden sollten. Die entsprechende Gesetzesänderung ist nun aber letzte Woche im Nationalrat gescheitert. Der Ständerat wird sich wohl in der Herbstsession damit befassen müssen.

## Mietzinssenkung – so funktioniert es

**RECHNUNG.** Die Mieter haben einen gesetzlichen Anspruch auf Mietzinsreduktion, wenn der Hypo-Referenzzins fällt. Dem Mietvertrag oder der letzten Mietzinserhöhung kann man entnehmen, auf welchem Hypozins die Berechnung des aktuellen Mietzinses beruht. Je nach Zins ergibt sich daraus ein Senkungsanspruch (siehe Tabelle). Ist dies der Fall, kann der Mieter ein entsprechendes schriftliches Begehren an den Vermieter senden. Dieser muss dazu innert 30 Tagen Stellung nehmen. > [www.mieterverband.ch](http://www.mieterverband.ch)

### SENKUNGSANSPRUCH VON MIETERN\*

Die Miete beruht auf einem Zinssatz von	Mietzinssenkung bei Referenzzinssatz 3,25%
4,25%	-10,71%
4,00%	-8,26%
3,75%	-5,66%
3,50%	-2,91%
3,25%	0%

\*siehe auch «Referenzzinssatz für Hypotheken» auf [www.mieterverband.ch](http://www.mieterverband.ch)

# Weko stützt Scherenkartell

Wettbewerbschützer büssen vertikale Preisabsprachen

**Die Wettbewerbskommission (Weko) hat erstmals eine vertikale Preisabrede sanktioniert. Die Felco SA wurde mit 50 000 Franken und der Detailhändler Landi mit 5000 Franken gebüsst, weil sie einen fixen Wiederverkaufspreis vereinbart hatten.**

Mit dem Entscheid gegen Felco und Landi betritt die Weko juristisches Neuland. Es handelt sich um den ersten Fall, bei dem Sanktionen im Zusammenhang mit einer vertikalen Preisabrede auferlegt wurden, wie die Weko am Dienstag mitteilte. Die Weko hatte am 2. Juli 2007 eine Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden erlassen, welche die Bekanntgabe der Kriterien zur Beurteilung solcher Abreden bezweckt hat. Der nun erfolgte Grundsatzentscheid bestätigt, dass Vertikalabreden über Festpreise nach schweizerischem Recht, wie in der europäischen Gesetzgebung auch, grundsätzlich unzulässig seien, hält die Weko weiter fest. Solche Festpreisvereinbarungen seien nur in ausserordentlichen Fällen gerechtfertigt, beispielsweise während der Markteinführung eines neuen Produktes auf dem Schweizer Markt.

**MILDE BUSSEN.** Die von der Weko verhängten Bussen von 50 000 respektive 5000 Franken fielen verhältnismässig milde aus, weil die Firmen sich im Rahmen der Bonusregelung selber bei den Wettbewerbsbehörden angezeigt haben und sich auch kooperativ zeigten, wie Weko-Präsident Walter Stoffel auf Anfrage sagte. Die beiden Firmen haben inzwischen eine einvernehmliche Regelung mit dem Sekretariat der Weko abgeschlossen, die am vergangenen 25. Mai von der Weko genehmigt wurde.

Felco ist ein schweizerisches Unternehmen, das Baum- und Gartenscheren für den professionellen Gebrauch herstellt. Es unterhält bereits seit mehreren Jahren Geschäftsbeziehungen zum Detailhändler Landi, der einen Teil seiner Produkte vertreibt. Im September 2006 hatten die beiden Unternehmen einen Vertrag abgeschlossen, der einen festen Wiederverkaufspreis für bestimmte Felco-Produkte vorsah, die längst auf dem Markt eingeführt waren. Nachdem Felco festgelegt hatte, dass dieser Vertrag gegen das Kartellgesetz verstossen könnte, hatte sich das Unternehmen am 15. August 2007 selber bei der Weko angezeigt. SDA

# Ruag greift nach den Sternen

Der Bundesbetrieb kauft das Raumfahrtgeschäft von OC Oerlikon

**Der Technologiekonzern OC Oerlikon strafft sein Portfolio und veräussert seine Raumfahrtparte. Käufer ist der bundeseigene Rüstungs- und Technologiekonzern Ruag. Er wird den Preis für Oerlikon Space bar bezahlen.**

Analysten schätzen den Preis, den Ruag für Oerlikons Raumfahrtparte zahlen, auf zwischen 150 und 200 Millionen Franken. Offiziell sind aber keine Zahlen bekannt. Das Geschäft soll Mitte 2009 abgewickelt werden, wie die beiden Unternehmen in einer gemeinsamen Mitteilung vom Dienstag schreiben. Die Kartellbehörden müssen der Transaktion zuerst aber noch zustimmen. Der Verkauf des Geschäfts ist für den in Schwierigkeiten stehenden Konzern eine weitere Massnahme, um wieder profitabel zu werden. OC Oerlikon will sich künftig nur noch auf die wesentlichen seiner Geschäftssparten konzentrieren und strafft entsprechend das Portfolio.

**MITARBEITER.** So zähle Oerlikon Space nicht zum Kerngeschäft, heisst es in der Mitteilung. Die Umsätze seien im Verhältnis relativ gering und die Produkte und Verfahren hätten nur wenig Gemeinsamkeiten mit den Kernkompetenzen um Oberflächen- und Grenzflächentechnologien. «Die Transaktion stärkt unsere

Kapitalbasis und geht verantwortungsbehaftet mit allen Beteiligten um», lässt sich Oerlikon-Konzernchef Uwe Krüger in der Mitteilung zitieren. Alle heute bei Oerlikon Space beschäftigten 380 Mitarbeiter in der Schweiz werden von Ruag übernommen.

Während OC Oerlikon mit der Geschäftssparte Ballast los wird, kann Ruag mit dem Zukauf seine Position in der europäischen und US-amerikanischen Luft- und Raumfahrtindustrie «in erheblichem Masse» verstärken. Für die Bank Vontobel kommt der Verkauf des Space-Geschäfts nicht überraschend. Oerlikon habe seine diesbezügliche Absicht verschiedentlich erwähnt und Ruag sei bereits als potenzieller Käufer gehandelt worden, schreiben die Analysten.

**WEITERE VERKÄUFE.** OC Oerlikon hat 2008 einen Jahresverlust von 422 Millionen Franken eingefahren. Der Konzern kündigte darum schon früher an, Unternehmensbereiche abzustossen. So hat sich der Konzern Anfang Jahr von seinem Halbleitergeschäft getrennt. Im Vorjahr sind auch die Geschäfte Optics, Blue Ray und Festplatten verkauft worden. Momentan steht ein Verkauf der beiden erst 2006 zugekauften Divisionen Textilmaschinen und Getriebe zur Diskussion. SDA

# Hausverkauf stützt Sympany

Nur dank einmaliger Erträge bleibt das Jahresergebnis schwarz

MICHAEL HEIM

**Die ehemalige ÖKK Basel hat im vergangenen Jahr dank Sondereffekten noch einen knappen Gewinn verbucht. Im KVG-Bereich weist sie einen operativen Verlust von 18 Millionen Franken aus.**

Die Basler Krankenkasse Sympany (früher ÖKK) hat 2008 in der Grundversicherung rund 6000 von 178 000 Kunden verloren. Dies geht aus dem gestern publizierten Geschäftsbericht hervor. Dabei handelt es sich offenbar vor allem um attraktive Kunden, sogenannte «gute Risiken». 2008 nahmen denn auch die Beiträge, welche Sympany an den Risikoausgleich unter den Krankenkassen bezahlte – Kassen mit gesunden Kunden zahlen ein – von 2,3 Millionen auf 0,6 Millionen ab. Offenbar haben Billigkrankenkassen letztes Jahr erfolgreich in der Region Basel gute Risiken abgeworben.

Den Ab sprung junger Kunden wolle Sympany nun mit zusätzlichen Marketingmassnahmen stoppen, sagt Pressesprecherin Anne Zimmerli. Gleichzeitig startet die Krankenkasse kommende Woche eine Werbekampagne, um ihre Marke besser

bekannt zu machen. Noch erkennen zu wenige Schweizerinnen und Schweizer den Namen Sympany, sagt Zimmerli, ohne aber auf vorliegende genauere Zahlen aus der Marktforschung einzugehen.

**KEINE ANLAGEVERLUSTE.** Die Basler Krankenkasse hat letztes Jahr in der obligatorischen Grundversicherung einen operativen Verlust von 18 Millionen Franken eingefahren. Steigende Ausgaben standen sinkenden Einnahmen gegenüber. Dass unter dem Strich ein Reingewinn von 2,2 Millionen Franken übrig blieb, ist neben guten Geschäften im Firmenkundengeschäft auf ein ausgeglichenes Finanzergebnis zurückzuführen, das trotz Wertberichtigungen im Umfang von 14 Millionen Franken knapp positiv ausfiel.

Andererseits konnte die Krankenkasse stille Reserven am Basler Fischmarkt aktivieren. Im Zusammenhang mit dem Verkauf der Geschäftsliegenschaften an der Spiegelgasse verbuchte Sympany Veräusserungsergebnisse von 16,3 Millionen Franken. Dieses Geld wurde aber so-

gleich wieder gebunden durch den Kauf der neuen Gebäude beim Bahnhof SBB. In zwei Tranchen hat sich Sympany dort ins Jakob-Burckhardt-Haus eingekauft, in das derzeit sämtliche Büros der Krankenkasse verlegt wurde. Die erste Hälfte des Kaufs wurde noch 2008 verbucht.

Den Kaufpreis der Liegenschaft will Sprecherin Zimmerli nicht nennen, er dürfte aber etwa 30 Millionen Franken betragen – um so viel stiegen die bilanzierten Sachanlagen an. Eine zweite Tranche werde sich in ähnlichem Ausmass in der Jahresrechnung 2009 niederschlagen, sagt Zimmerli. Dieser Verkauf wurde in im Mai abgewickelt.

### SYMPANY IN ZAHLEN 2008

	2008 in Mio. Fr.	Veränderung in %
Versich.-Ertrag	661,1	+0,7
Versich.-Aufwand	602,3	+7,4
Betriebsaufwand	74,3	-8,4
Finanzergebnis <sup>1</sup>	19,9	+268,5
Reingewinn	2,2	-87,2

<sup>1</sup>Liegenschaften, Finanzerfolg, a.o. Erfolg