

# NACHHALTIGKEIT UND KÖRPER- SPRACHE

Die Fachkammer STWE SVIT bot mit dem Workshop «Stockwerkeigentum für die nächste Generation» einen abwechslungsreichen Tag für den Verwalternachwuchs an.

TEXT – MATHIAS RINKA\*



Nachhaltiges Gebäude-  
management im Stock-  
werkeigentum war  
eines der spannenden  
Themen des jüngsten  
Kammer-Workshops.

BILD: KATRIN EGGENSCHWILER

## ▶ TAKTIK UND GESCHICK SIND GEFRAGT

«Die Begleitung und Betreuung von Stockwerkeigentümergemeinschaften ist eine sehr schwierige, aber auch eine sehr interessante Tätigkeit», sagte Prof. Dr. Amédéo Wermelinger

gleich zu Beginn des Workshops im Hotel Arte in Olten. Der Co-Autor des Buches «Stockwerkeigentum – Das ist aber nicht dein Ernst?» und Autor des über 950 Seiten starken SVIT-Kommentars «Das Stockwerkeigentum» nahm

kein Blatt vor den Mund und brachte es sogleich auf den Punkt: Die Aufgabe der Verwaltungen, eine Gruppe von Eigentümern zu leiten, zu beraten und erfolgreich zu steuern, ist keine leichte. Das verantwortungsbewusste Agieren mit Eigentümer- und Wertquoten, mit einfachen, qualifizierten oder einstimmigen Beschlüssen will gelernt sein. «Und auch eine gute Portion Taktik und Geschick gehört dazu», so Wermelingers weiser Rat.

## VORBEREITEN DER VERSAMMLUNG

Das hohe und wahre Gut der Stockwerkeigentum-Verwaltung ist die jährliche ordentliche Versammlung und deren Beschlussprotokoll. Es muss korrekt und schliesslich auch rechtssicher sein. «Im Protokoll ist die Wahrheit verankert. Was dort steht, gilt und ist konstitutiv», fasste Wermelinger

es an dem Dezember-Vormittag in Olten zusammen. Der Rechtsanwalt und Professor der Universität Neuenburg blickt auf Erfahrungen aus über 25 Jahren im Stockwerkeigentum (STWE) zurück. Seine Empfehlung an die nächste Generation: «Die Planungsphase vor der STWE-Versammlung ist eigentlich noch die wichtigere Zeit als die Zusammenkunft an sich. Nur wer gut vorbereitet in die Gemeinschaftssitzung geht, kann seine Arbeit gut leisten.»

## NACHHALTIGES PRAXISBEISPIEL

Anhand eines aktuellen Fallbeispiels aus dem Bereich «Nachhaltiges Bauen» veranschaulichte Wermelinger die Taktiken und Tücken im heutigen STWE. Hier ging es unter anderem um einen fiktiven Wohn- und Geschäftskomplex mit Stockwerkanteil samt

ANZEIGE

### Geschätzte Liegenschaften

Bewertung und Verkauf von Wohn-,  
Geschäfts- und Industrieliegenschaften.

Seit über 30 Jahren professionell,  
zuverlässig, transparent.

HECHT & PARTNER  
IMMO CONSULT AG

Hecht Immo Consult AG  
Birsigstrasse 2, 4054 Basel  
Tel. +41 61 360 30 60  
www.hic-basel.ch  
info@hic-basel.ch

angeschlossener Einstellhalle und die Erstellung einer Traktandenliste mit diversen kniffligen, aber alltäglichen Themen. Es galt ein Sanierungsprojekt (Heizungserneuerung) und das Planen einer eventuell neuen Photovoltaikanlage auf dem Dach korrekt aufzugleisen. Hinzu kam der Einzelwunsch eines Stockwerkeigentümers zum Einbau einer E-Ladestation und die Handhabung bzw. Zulässigkeit eines individuell montierten Solarpanels an der Aussenseite eines Balkons. Die in drei Gruppen eingeteilten Workshop-Teilnehmenden lösten ihre Aufgabe teils mit Bravour

und Augenmass fürs Detail. Denn ein solches Thema ist nicht nur mit einer Abstimmung beschlossen. Es beinhaltet den Grundsatzentscheid, die möglichen Varianten sowie die Finanzierung. Die Kostenverteilung und der Unterhalt müssen überdies geregelt werden. Es gibt dabei viel Diskussionsbedarf, bei welchem die Leitungsführung den Überblick und die Ruhe bewahren muss.

#### **AUCH KÖRPERSPRACHE WIRKT**

Am Nachmittag bereicherte der Basler Körperspracheexperte Urs Zeiser das Work-

shop-Plenum der aus der ganzen Schweiz zusammengesetzten Verwaltergruppe. Er zeigte auf, dass es bei Zusammenkünften auf eine klare Kommunikation ankommt, und erläuterte, was Sprache und Körpersprache beim Gegenüber bewirken bzw. auslösen können. «Auf 1000 gesprochene Worte entfallen rund 50 000 körperliche Signale. Menschen können anhand ihrer Körpersprache recht gut gelesen werden, und darauf kann man entsprechend reagieren», erklärte Zeiser. Daher könne man sie auch nonverbal in gewisse Richtungen steuern, bzw. sogar beruhigen. «Gestik

und Mimik sind teilweise fast wichtiger als Worte», so Zeiser. Hektik, lautes oder gar unhöfliches Auftreten seien generell fehl am Platz. Er plädierte für mehr Empathie und Verständnis auf allen Seiten, also bei Miteigentümern wie bei den Verwaltungen. ■



**\*MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Immobilienjournalist und Kommunikationsberater.

ANZEIGE

## **LADEINFRASTRUKTUR. SCHLÜSSELFERTIG. SERVICE & ABRECHNUNG.**

**Wir machen Sie mobil für  
die elektrische Zukunft**

**PLUGROLL**



✉ [sales@plugnroll.com](mailto:sales@plugnroll.com)

Jetzt anschliessen  
[plugnroll.com](http://plugnroll.com)

ROBUST SORGLOS VERNETZT SKALIERBAR DRABER  
ROBUST ZUKUNFTSSICHER R  
ROBUST ZUKUNFTSSICHER ROBU  
ROBUST VERNETZT ROBUST ZUKUNFTSSICHER ROBU  
ROBUST SKALIERERAR ROBUST SKALIER  
ROBUST SORGLOS VERNETZT SKALIERBAR DRABER