

Wohnungskäufer sind ab 2026 besser geschützt

Bei Baumängeln greifen neu strengere Regeln

JÜRIG ZULLIGER

Der glückliche Stockwerkeigentümer ist erst gerade eingezogen, die Umzugskisten stehen noch in der Wohnung. Der Boden ist neu, das Parkett riecht nach frischem Holz. Doch das Flachdach ist undicht. Im obersten Geschoss des Neubaus perlt Wasser von der Decke. Erst sind es feine Verfärbungen, dann dunkle Flecken.

Der Käufer der Neubauwohnung ist ratlos: Wen ruft man an? Den Verkäufer? Den Generalunternehmer? Oder jenen Subunternehmer, der die Abdichtung ausgeführt hat – sofern man überhaupt weiss, wer das war. Bei einem Flachdach sind rasch fünf oder sechs Unternehmer und Lieferanten beteiligt.

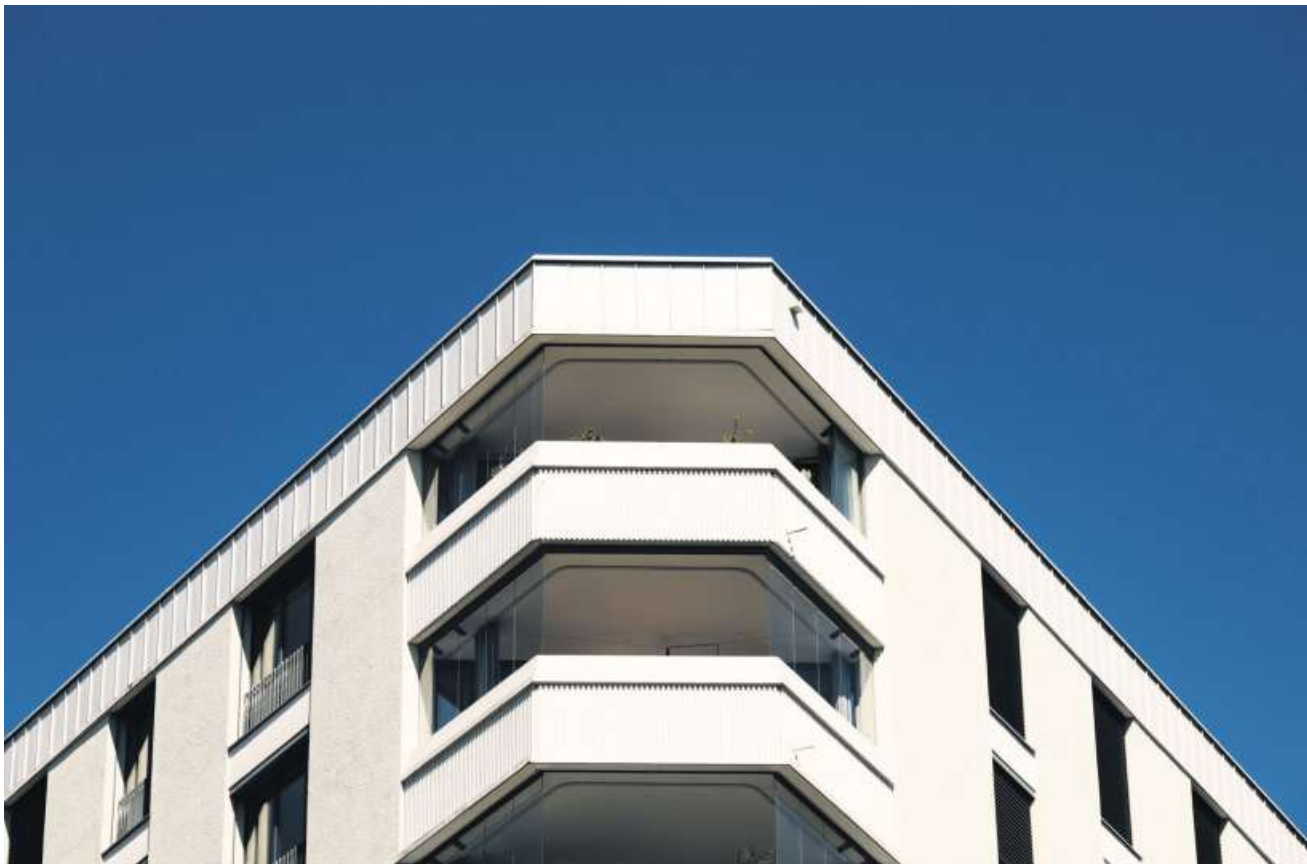
Rechtliche Unsicherheit

Solche Situationen sind beim Kauf «ab Plan» alles andere als selten. Wer eine Eigentumswohnung erwarb, bevor sie gebaut oder kurz nachdem sie fertiggestellt war, bewegte sich bisher rechtlich auf unsicherem Terrain. Zwar sieht das Obligationenrecht eine fünfjährige Haftung für Baumängel vor. In der Praxis wird diese aber oft ausgehöhlt.

In Kaufverträgen finden sich regelmässig Klauseln, wonach der Verkäufer oder Generalunternehmer seine Mängelrechte an die Käufer «abtritt». Der Käufer steht damit allein da: Er muss selbst herausfinden, welcher Handwerker für welchen Mangel verantwortlich ist – und diesen dann belangen.

«Das führte bisher zu teuren und aufwendigen rechtlichen Auseinandersetzungen. Diese Abtretung von Mängelrechten war aber schon fast die Regel», sagt Ralph Bauert, Geschäftsführer des Hauseigentümerversands Winterthur (HEV). Besonders heikel sei dies bei Stockwerkeigentum gewesen. Bei Mängeln an gemeinschaftlichen Gebäudeteilen wie Fassade, Dach oder Tiefgarage war oft unklar, wer das Recht hat, diese Mängel einzuklagen. «Selbst Juristen wussten oft nicht, wer eigentlich welche Rechte hat», so Bauert. Für Laien sei die Situation praktisch unlösbar gewesen.

Hinzu kam die Frage nach den Fristen. Nach altem Recht mussten Mängel «sofort» gerügt werden – in der Praxis innert rund sieben Tagen. Wer diese



Eine makellose Fassade schliesst Baumängel nicht aus: Probleme zeigen sich oft erst Jahre nach dem Einzug.

ANNICK RAMP / NZZ

Frist verpasste, verlor seine Ansprüche. «Sogar Profis konnten nicht in sieben Tagen sagen, was ein Mangel ist und wer verantwortlich ist», so Bauert. Das Problem zeigte sich selbst bei öffentlichen Bauherren. In Winterthur verpasste die Stadt bei einem Schulhaus die Frist. Konkret ging es um fehlerhafte Berechnungen eines Ingenieurs.

Diese Schieflage korrigiert der Gesetzgeber nun grundlegend. Auf den 1. Januar 2026 tritt eine Revision des Obligationenrechts in Kraft, die die Position von Käufern und Bauherren deutlich stärkt. Kernstück ist eine zwingende Rügefrist: Für Mängel an Gebäuden gilt neu eine Frist von sechzig Tagen – vor allem auch für Mängel, die erst nach dem Einzug ans Licht kommen. Diese Frist darf vertraglich nicht verkürzt werden.

Noch gewichtiger ist ein zweiter Punkt: Bei Neubauten oder Gebäuden,

die beim Verkauf höchstens zwei Jahre alt sind, kann der Verkäufer das Recht auf unentgeltliche Nachbesserung im Vertrag nicht mehr ausschliessen. Die bisher übliche Abtretung der Mängelrechte an den Käufer ist nicht mehr zulässig. «Der Vertragspartner, also der Verkäufer oder Generalunternehmer, muss die Mängel beheben. Punkt», betont Bauert. Für Käufer bedeutet das: ein Ansprechpartner statt eines undurchsichtigen Geflechts aus Subunternehmern.

Der Anstoss zur Revision kam aus dem Umfeld des HEV Winterthur, der das Thema ins Parlament trug. Parallel dazu erhöhte der Freiburger Rechtsprofessor Hubert Stöckli den Druck: Die einseitigen Verträge seien «unlauterer Wettbewerb». Im Kanton Zürich forderte der HEV Notare sogar öffentlich auf, Kaufverträge mit Mängelabtretungen nicht mehr zu beurkunden. Die Auseinander-

setzung berührte grundlegende Fragen einseitiger Verträge und die Verantwortung von Notaren.

Für den Bauherrenberater Othmar Helbling ist das ein überfälliger Schritt. «Zwei Drittel aller Mängel betreffen Fassade, Dach oder Gebäudehülle – genau jene Teile, die ein Wohnungskäufer kaum gründlich prüfen kann», sagt er.

Nur noch ein Ansprechpartner

Helbling schildert einen weiteren Fall aus der Praxis: Bei einem Neubau fielen den Käufern zunächst nur harmlose Risse in der Tiefgarage auf. «Beim Rundgang zeigte sich dann: Die wirklich gravierenden Mängel waren an der Fassade», so Helbling. Die Ausführung sei dermassen schlecht, dass die Gebäudehülle nur wenige Jahre halten werde. Ganz ohne Schattenseiten ist die Re-

form dennoch nicht. Die Garantiefrist für Baumängel bleibt bei fünf Jahren. Eine Verlängerung auf zehn Jahre, eben zum Beispiel bei Fassaden oder Gebäudehüllen, fand im Parlament keine Mehrheit. «Gerade dort zeigen sich Probleme oft erst nach sechs oder sieben Jahren», sagt Bauert.

Zudem bleibt der Markt angespannt. «Wir haben einen Verkäufermarkt», mahnt Othmar Helbling. Immer häufiger träten kleine, kaum bekannte Generalunternehmer auf, die eigens für eine Überbauung gegründet würden – und danach wieder verschwänden.

Auch abseits der Mängelrechte lauern Risiken. Budgets für Küchen oder Innenausbau sind oft knapp kalkuliert, Nachzahlungen die Regel. Zudem sind Heizungen manchmal nicht im Kaufpreis enthalten, sondern werden über eine Drittfirma betrieben. Das senkt möglicherweise den Kaufpreis, führt aber langfristig zu hohen Nebenkosten.

Und wer vor dem 1. Januar einen Vertrag unterzeichnet hat, fällt noch unter das alte Recht – entscheidend ist das Datum des Vertragsabschlusses. Für Käufer sind vier praktische Punkte zentral:

■ **Vertrag prüfen lassen:** Besonders bei Käufen ab Plan lohnt sich eine unabhängige Prüfung vor der Beurkundung. Es ist keineswegs garantiert, dass alle Unternehmen und Verkäufer ihre bisherigen Verträge umgehend anpassen.

■ **Fristen kennen:** Ab 2026 gilt eine 60-Tage-Frist für Mängelrügen – aber nur für neue Verträge.

■ **Genau hinschauen:** Fassade, Dach und Gebäudehülle verdienen besondere Aufmerksamkeit.

■ **Seriosität des Anbieters prüfen:** Erfahrung, Referenzen und finanzielle Substanz des Generalunternehmers sind entscheidend.

Die neue Rechtslage verschiebt das Kräfteverhältnis spürbar zugunsten der Käufer. Sie nimmt ihnen nicht alle Sorgen ab – aber sie sorgt dafür, dass Feuchtigkeitsschäden an der Decke nicht mehr zu einem juristischen Albtraum werden müssen.

Schweizer Verein baut weltweites Satellitendatennetz

Das gemeinschaftlich über die Blockchain finanzierte Projekt Onocoy ermöglicht eine zentimetergenaue Navigation von autonomen Maschinen

MARKUS STÄDELI

Fast jeder benutzt GPS im Auto oder auf dem Handy. Das Navigationssystem eignet sich bestens, um von A nach B zu finden. Dabei spielt es keine Rolle, dass seine Genauigkeit bei mehreren Metern liegt. Doch für die Welt von morgen – für autonome Traktoren, Lieferdrohnen, humanoide Roboter oder selbstfahrende Autos – genügt das nicht. Diese Technologien benötigen Zentimeterpräzision. Signale, die direkt von Satelliten kommen, können diese alleine nicht gewährleisten. Dafür braucht es auch eine Infrastruktur auf der Erde.

Hier setzt Onocoy an, ein Schweizer Verein, der von Daniel Ammann und Thomas Nigg gegründet wurde. Er will ein weltumspannendes Netz mit 100 000 Basisstationen am Boden aufbauen, um autonomen Maschinen zu erlauben, sich mit der erforderlichen Genauigkeit im Raum zu bewegen.

Dazu muss man wissen: Satellitensignale werden auf ihrem 20 000 Kilometer langen Weg zur Erde verfälscht. Da fix installierte Empfänger – Basisstationen – die eigene Position exakt kennen, können sie die Differenz zwischen ihrem Standort und den empfangenen Satellitensignalen laufend berechnen. Und wenn sie diese korrigierten Daten Robotern oder Lieferdrohnen zur Verfügung stellen, vermögen sich auch diese auf wenige Zentimeter genau zu orientieren.

Ammann und Nigg wissen, worauf sie sich bei diesem unternehmerischen Abenteuer einlassen. Die beiden Ingenieure kennen sich von U-Blox her, einem Schweizer Anbieter von spezialisierten Halbleitern, die Satellitensignale empfangen und verarbeiten. Ammann gehörte zu den Gründern dieses ETH-Spinoffs, das heute rund 1400 Mitarbeiter beschäftigt.

Wäre Onocoy eine herkömmliche Firma wie U-Blox, stünde sie vor einer Mammutaufgabe. Ammann und Nigg müssten Hunderte Millionen Franken an Risikokapital beschaffen, um Basisstationen vorzufinanzieren. Und das, bevor sie überhaupt einen Franken Umsatz erzielen. Onocoy würde Techniker nach Brasilien, Polen oder Indien schicken, um dort Antennen auf Hausdächern zu montieren. Die dazu nötigen Mietverträge, die vielen regulatorischen Hürden oder der Wartungsbedarf machten eine grosse Organisation mit Niederlassungen auf allen Erdteilen erforderlich.

Jeder kann mitmachen

Die grosse Innovation von Onocoy ist aber genau, dass sie ohne komplexe Firmenstrukturen auskommt. Der Verein glaubt, eine globale Infrastruktur für einen Milliardenmarkt aufbauen zu können, ohne selbst viel Kapital in die Hand nehmen zu müssen. Konkret hat Onocoy mit zehn Mitarbeitern bereits mehr als

7000 Bodenstationen zu einem Datenetz verbunden, und das mit einer Finanzierung von bloss 6,3 Millionen Dollar.

Wie ist das möglich? Dank maximaler Automatisierung und einer neuartigen Organisationsform. «Wir sind eigentlich eine Genossenschaft in moderner Gestalt», sagt Nigg. Aus praktischen Gründen hat Onocoy zwar das Rechtskleid eines Schweizer Vereins gewählt, was eine grössere Flexibilität erlaubt. Doch bei diesem weltweiten Gemeinschaftsprojekt kann jeder mitmachen, indem er oder sie einen Satellitenempfänger auf dem Dach installiert, sich registriert und Daten in das Netzwerk einspeist. Solche Basisstationen sind für ein paar hundert Franken erhältlich.

Dank der Organisation über eine Blockchain ist genau nachvollziehbar, wer Daten in welcher Qualität liefert. Und auch, wie man dafür entschädigt wird. Die Regeln von Onocoy sind im Code festgeschrieben. Das schafft Vertrauen, auch ohne herkömmliche Verträge oder Konzernstrukturen.

Weil alle mitmachen können, auch bestehende Datenetze, ist Onocoy keine direkte Bedrohung für Anbieter, die den gleichen Service schon auf lokaler Ebene offerieren, im Gegenteil: «Private Netzwerke, die bereits in diesem Geschäft tätig sind, verkaufen ihre Daten jetzt auch über Onocoy. Das ist für sie eine zusätzliche Möglichkeit, diese zu monetarisieren», sagt Ammann. Auch die Herstel-

ler von Satellitenempfangsgeräten haben einen Anreiz, Werbung für Onocoy zu machen: weil sie so mehr Einheiten verkaufen können.

Bezahlt wird nach Erfolg

«Wir haben bereits erste Kunden, eine amerikanische und zwei chinesische Firmen», sagt Ammann. «Sie bezahlen pro Nutzung, und die Abrechnung erfolgt automatisiert auf der Blockchain.» Das Marktpotenzial ist riesig. Onocoy beziffert es auf 1,4 Billionen Dollar. Ein globales Netz für Satellitendaten kann nicht nur autonome Maschinen bei der Navigation unterstützen, sondern auch der Erdbeobachtung dienen. Als «Abfallprodukt», wie es Ammann ausdrückt, entsteht sogar ein Erdbebenwarnsystem. Dies, weil der Verein zur Qualitätssicherung die Erschütterungen der einzelnen Basisstationen ohnehin konstant misst.

Teilnehmer, die eine Station betreiben und hochwertige Daten liefern, erhalten ihre Entschädigung in der Form von Ono-Tokens, die über Krypto-Börsen handelbar sind. Dies ist die moderne Form der «genossenschaftlichen Rückvergütung». Der Erfolg fliesst an diejenigen zurück, die zum Gemeinschaftsprojekt beitragen.

Im Detail ist die Governance von Onocoy kompliziert. Der Verein ist nicht gewinnorientiert und wird von stimmberechtigten Token-Holdern gesteuert. Daneben gibt es aber auch eine Aktien-

gesellschaft, die für den Verein Dienstleistungen erbringt, was in Serviceverträgen festgehalten wird. Sie entwickelt etwa die Software und kümmert sich um das operative Geschäft.

Die Anreize in diesem System richtig zu setzen, so dass der Ausbau des Datenetzes vorankommt, ist eine Wissenschaft für sich. Dafür sorgt bei Onocoy ein Blockchain-Experte. Damit der Verein nachhaltig arbeiten kann, muss namentlich die Wertbeständigkeit beziehungsweise die Wertzunahme des Ono-Tokens – der derzeit einen Marktwert von 9 Millionen Dollar hat – gewährleistet sein. Die potenzielle langfristige Wertzunahme des Tokens ist der Anreiz für gegenwärtige und künftige Investoren, sich frühzeitig am Projekt zu beteiligen.

Zum Glück gibt es eine Reihe von Vorbildern. Helium etwa bietet ein weltweites Funknetz an, das nicht einem Konzern gehört, sondern von Tausenden Privatpersonen betrieben wird. Render verbindet Leute, die komplexe 3-D-Grafiken oder KI-Modelle berechnen müssen, mit Menschen, die leistungsstarke Grafikkarten besitzen und diese gerade nicht nutzen. Bei Weather XM stellen Private die Daten ihrer Wetterstationen zur Verfügung. Diese werden gesammelt und ergeben zum Teil ein präziseres Bild, als es staatliche Wetterdienste bieten können.

Wenn nicht alles täuscht, erlebt die genossenschaftliche Idee im 21. Jahrhundert gerade ein erstaunliches Revival.