

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift**

Band (Jahr): **20 (1966)**

Heft 6: **Wohnbauten = Maisons d'habitation = Apartment houses**

PDF erstellt am: **23.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



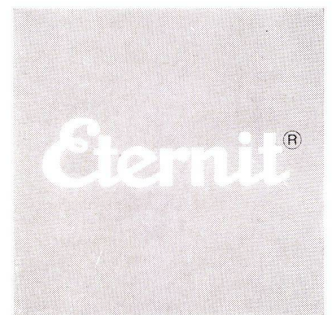
Gebrüder Sulzer, Aktiengesellschaft

Bürohochhaus in Winterthur



ZÜBLIN

ED. ZÜBLIN & CIE. AG
HOCH- UND TIEFBAUUNTERNEHMUNG
ZÜRICH BASEL LAUSANNE



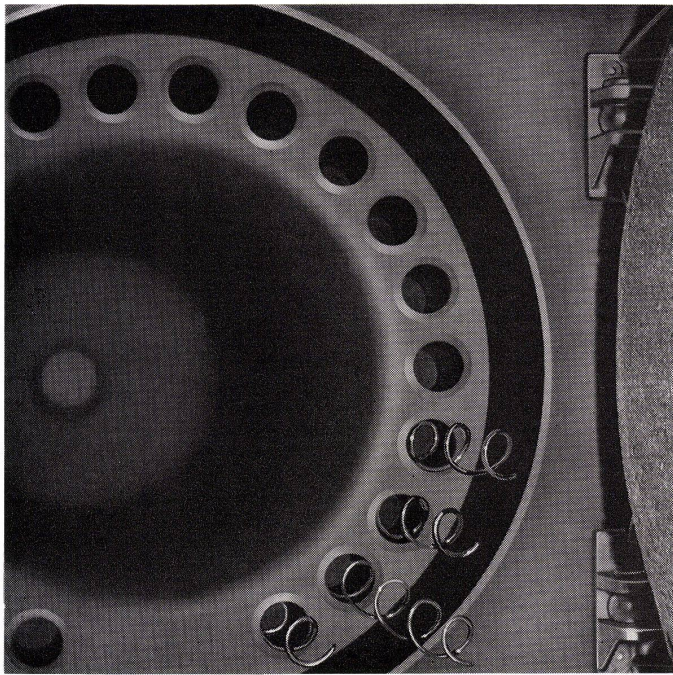
® gesetzlich geschützte Marke
für Asbestzementprodukte.

Asbestzementprodukte «ETER-
NIT» sind im modernen Woh-
nungsbau vielseitig verwendbar.
Naturgraue, ebene Asbestze-
mentplatten eignen sich für Fas-
saden, Brüstungen und Balkone.
Sie sind wartungsfrei, wetterfest
und wirtschaftlich. Unser Bild:
Mehrfamilienhaus im Doldertal in
Zürich mit ebenen Asbestze-
mentplatten für Balkonbrüstun-
gen und Storenschutz. Architekt:
Prof. Alfred Roth, Zürich.

Eternit AG
8867 Niederurnen/1530 Payerne

Heizkessel

Ygnis Kessel AG Luzern



Welcher Heizkessel ist so durchdacht konstruiert, dass man den letzten cm² Heizfläche mühelos reinigen und überblicken kann? Nur Ygnis, der Schweizer Heizkessel für unsere mit Recht anspruchsvollen Landsleute! Ygnis ist im höchsten Masse dauerhaft, sicher und wirtschaftlich.

Ygnis

Das Ygnis-Feuerungsprinzip der Flammengasrückführung, ein international durchschlagender Erfolg.

Es würde zu weit führen, wollte man all die Kombinationen aufzeigen, die hier von den Spekulanten aufgezäumt werden und an denen alle teilhaben, die von nah oder fern mit der Wohnbautätigkeit zu tun haben. Es gibt genug Prozesse, weil doch oft Spekulanten falsch spekulieren oder nicht vorsichtig genug sind. Ein derartiger Prozeß fand kürzlich erst in Cannes statt. Angeklagt war ein Notar, ehemals Bürgermeister der Stadt Cannes ...

Wer ein Haus bauen läßt, um die Wohnungen nachher zu verkaufen oder zu vermieten, wird ein «Promoteur». Das ist ein Titel, den sich jeder zulegen kann. Zumindest vorläufig, denn es ist geplant, dieser Zunft ein besonderes Statut und eine besondere Berufskarte zu geben. Unter den Promoteurs an der Côte d'Azur findet man Bauunternehmer – das ist normal –, Kaufleute, aber auch Ärzte, Advokaten, Funktionäre, höhere Offiziere, die in Pension gegangen sind, und eine Reihe von Leuten, denen allen eine tiefsitzende Überzeugung gemeinsam ist: daß man beim Wohnungsbau viel verdienen kann. So ist zum Beispiel ein Fabrikant von Teigwaren ein bekannter Promoteur geworden, ein Papierhändler, ein Zuckerbäcker und andere mehr ... Welche Arbeit hat der Promoteur hier? Er kauft zum Beispiel einen Baugrund, läßt durch einen Architekten einen Plan entwerfen und ein Modell bauen, hernach wird die Publizität eingeschaltet. Wenn die Zahl der Interessenten groß genug ist, kaufen diese den Baugrund «in Copropriété», oder sie bilden unter sich eine Gesellschaft, die den Baugrund ersteht, und beauftragen den Promoteur mit der Durchführung der Arbeiten. Der Promoteur hatte bereits einen Profit beim Verkauf des Baugrunds, er bekommt auch Kommissionen von den Bauunternehmern, die ihre Faktionen entsprechend höher setzen. Der Promoteur ist also in diesem Fall ein einfacher Beauftragter, der ohne Risiko eine hübsche Stange Geld einsteckt. Wo Luxusbauten erstellt werden, erreicht seine Gewinnspanne 15 bis 30%. Je teurer der Baugrund ist, je teurer die Bauarbeiten kommen, desto höher der Profit des Promoteurs. Natürlich gibt es auch welche, die mit eigenem Kapital arbeiten und für eigene Rechnung Bauten errichten. Aber in der Mehrzahl lehnen sie Risikos tunlichst ab.

Die großen, bekannten Promoteure an der Côte d'Azur haben Büroräume mit einem Luxus ausgestattet, um den sie jeder Generaldirektor eines Großunternehmens beneiden würde. Wer in sein Büro tritt, soll sofort Vertrauen bekommen. So ein Mann weiß alles, kennt alle und hat ausgezeichnete Verbindungen zu allen Kreisen. Er hat in seinem Kabinett einen Rechts- und einen Finanzexperten, er kann über alles Auskunft geben und ist informiert darüber, an welche Türe man klopfen muß, um mit einem vorbereiteten, etwas gefülltem Briefkuvert verschiedene administrative Vorgänge zu beschleunigen. Das gefüllte Briefkuvert ist hier gang und gäbe. Nicht alle wissen freilich damit umzugehen. Da sagte mir ein Bauherr, der aus Nordfrankreich kommt und mit den Gepflogenheiten hier nicht vertraut ist: Es gibt Momente, wo ich

gerne wüßte, wem ich so ein Kuvert nützlich geben könnte. Wenn man 10 Millionen in eine Affäre steckt und 2 bis 3 Jahre warten muß, bevor eine Baubewilligung da ist, verliert man mehr Geld, als in zehn gefüllten Briefkuverts drin sein kann ... Wenn man dann von einem dieser eleganten Büros eines Promoteurs in die Delegation des Wohnbauministeriums kommt, das in einem einstöckigen Gebäude untergebracht ist, dann erkennt man einen Teil des Problems «Korruption». Die Büroräume sind hier eng und grau, Tische und Stühle datieren aus dem vorigen Jahrhundert, die Mauern haben seit 30 Jahren keinen Maurerpinsel gesehen, die Aktenbündel liegen vom Boden bis auf die Decke aufgestapelt, die wenigen Kasten sind voll, die Funktionäre, die hier arbeiten, ertrinken im Papier. Kein Wunder, daß Dossiers verlegt werden und man 2 Jahre auf eine Baubewilligung warten muß ... Die Arbeit dieser Funktionäre, die 1000 oder 1200 Francs im Monat verdienen, und ihre Unterschrift machen Immobilienrealisationen möglich, die enorme Summen einbringen. Daß der eine in einem schwachen Augenblick einen Briefumschlag annimmt, um eine Unterschrift einige Monate früher zu geben oder ein Dossier, das irgendwo vergraben ist, herauszusuchen und es bevorzugt zu bearbeiten, mag ein schwerer Fehler sein. Aber die Versuchungen sind hier groß, und oft haben gerade diese Funktionäre Beispiele von ähnlichen Fällen vor Augen, die noch weniger zu entschuldigen sind als ihre eigenen. Gewiß, es gibt an der Côte d'Azur Immobiliengesellschaften, die Wohnungen bauen und zum Verkauf anbieten, die seit vielen, vielen Jahren tätig sind und die sauber arbeiten und es nicht nötig haben, «combines» zu machen. Aber es gibt daneben auch andere, von denen man ein Gleiches nicht behaupten kann. Sonne und Schatten an der Côte d'Azur. Eine andere der Schattenseiten ist der soziale Wohnungsbau. Man baut hier für die Reichen, man baut nicht für die Armen. In den letzten 10 Jahren sind in Nizza 6234 Sozialwohnungen gebaut worden. Für die nächsten 5 Jahre sind 2500 neue geplant. Aber 12 000 Wohnungssuchende sind als dringende Fälle für eine HLM-Mietwohnung vorgemerkt. Wann sie zu einer Wohnung kommen werden? Niemand vermag diese Frage zu beantworten. Was für Nizza gilt, das gilt für Antibes, Juan-les-Pins und Cannes wie für Menton, das gilt für die ganze Côte d'Azur. Die Regierung hat verschiedene Maßnahmen beschlossen, um der Spekulation ein Ende zu machen. Das ist ihr nicht gelungen, vor allem nicht an der Côte d'Azur. Denn hierher kamen vor wenigen Jahren Zehntausende von Rückwanderern aus den ehemaligen Kolonien, hierher kommen immer noch die Wirtschaftswunderprinzen aus ganz Europa, um sich einen zweiten Wohnsitz an den sonnigen Gestaden des Mittelmeeres zu kaufen. Die Nachfrage ist groß, wenn auch die Preise ein Niveau erreicht haben, das kaum noch überschritten werden könnte. Aber es gibt immer noch sehr viele, die nicht auf den Preis sehen, sondern nur auf die unendliche Bläue des Meeres. Von ihnen lebt die Spekulation.

J. H., Paris