

# Invest

## Immobilien

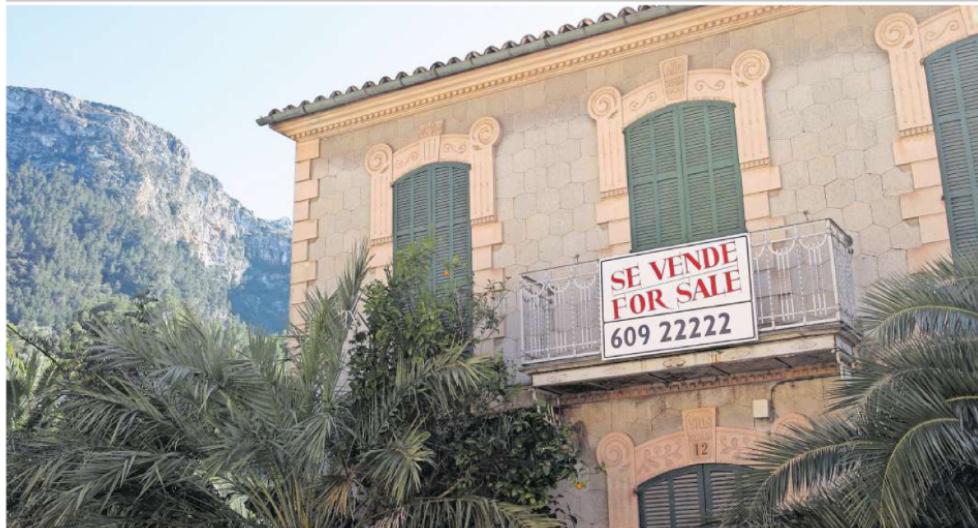


Foto: Corbis / Getty Images

### Checkliste

#### Gut vorbereitet sein

- Auf dem lokalen Markt (Immobilien-Agenden, Inserate, Online-Portale) die Preise vergleichbarer Immobilien prüfen.
- Eigene Preisvorstellung bilden, die mindestens 20% unter den Angeboten liegt.
- Einen vertrauenswürdigen Makler beauftragen (Referenzen einfordern).
- Die Verkaufsprovision für den Makler im Vertrag (in Prozent) schriftlich vereinbaren.
- Eigene Verkaufsbemühungen starten. Verkaufsdokumentation mit professionellen, aussagekräftigen Bildern vorbereiten.
- Das Objekt auf den grossen Immobilienplattformen ausschreiben. **Fredy Häggerli**

mündlicher Vertrag als Eigentumsübertragung. Grundsätzlich reicht dafür schon ein Handschlag. Ein notarieller Vertrag und ein Eintrag ins Grundbuch sind nicht zwingend – aber vor allem als Kaufersicht unbedingt zu verlangen. Denn nur so ist er sicher, dass der Käufer auch wirklich berechtigter Eigentümer einer Ferienimmobilie ist.

Auch in Frankreich und in Italien stellt das Kaufangebot (Offre d'achat) bzw. der Vorvertrag (Compromesso di vendita) bereits die bindende Vereinbarung dar. Sie muss in diesen Ländern schriftlich erfolgen. In Frankreich ist eine Garantieleistung üblich, die bei Rücktritt des Käufers verfällt. Deshalb ist dort vorgängig ein Reservierungsvertrag die Regel. Er kann formlos wieder aufgelöst werden.

#### Seriösen Makler beziehen

In Italien muss der Vorvertrag auf offiziellem «Stempelpapier» geschrieben sein. Man erhält es beim Makler oder beim Notar. Der eigentliche Kaufvertrag wird oft übersprungen und gleich der Vorvertrag notariell beglaubigt und ins Grundbuch eingetragen. Nur in Südtirol besiegelt der Eintrag ins Grundbuch die Eigentumsübertragung. Sonst hat das Grundbuch in allen drei Ländern vor allen die Funktion, den Handwechsel öffentlich zu machen.

Ohne Unterstützung durch einen vertrauenswürdigen Makler und den Bezug eines notariell vereidigten Dolmetschers sind solche Hürden kaum zu meistern. Auch dann nicht, wenn man sich mit Land, Sprache und den lokalen Gesetzen gut auskennt. Den Übersetzer stellt in der Regel der Notar. Den Makler zahlt in Spanien üblicherweise der Käufer, in Frankreich und in Italien der Käufer. Dies ist aber Verhandlungssache. Vorsicht: In Frankreich sind nur staatlich lizenzierte «Agent immobilier» zugelassen. Selbsternannte Makler («Agent commerciaux») handeln bloss mit eigenen Objekten oder als Berater.

Frankreich verlangt von Ausländern ohneständigen Wohnsitz die ersten 15 Jahre nach dem Kauf Steuern auf den Nettogewinn beim Liegenschaftsverkauf von bis zu 50%. Danach sinkt die Steuerlast kontinuierlich. Nach 30 Jahren kann die Liegenschaft steuerfrei veräußert werden. Italien hat die Grundstücksgewinnersteuer abgeschafft. Spanien verlangt von Nichtresidenten 20% Grundstücksgewinnersteuer, wer einen festen Wohnsitz hat, zahlt nur 3,7%.

## So klappt der Verkauf in der Ferne

Wer ein Ferienhaus im Ausland wieder loswerden will, sieht sich oft hohen Hürden gegenüber. Diese Punkte müssen Eigentümer beachten. **Von Fredy Häggerli**

**S**onne, Sand und Meer, angenehme Temperaturen und tiefe Lebenshaltungskosten: Solche Argumente bewegen Schweizer dazu, sich in Spanien, Frankreich oder Italien eine Wohnung oder ein Haus zu kaufen. Kaum jemand denkt jedoch daran, dass er seinen Feriensitz vielleicht eines Tages verkaufen will – oder muss. Die Probleme beim Verkauf sind aber oft grösser als beim Erwerb:

Das beginnt beim Zeitbedarf. Der Verkauf kann viel länger dauern als gedacht. Ein halbes Jahr gilt als schnell, aber auch ein bis zwei Jahre sind nicht unüblich. Das liegt häufig an den weit auseinanderklaffenden Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern. Die Erfahrung vieler Makler: «Die Käufer warten zu und spekulieren auf Schnäppchenpreise.» Die Verkäufer hingegen wollten ihr Wohneigenheim nur im äussersten Notfall unter dem eigenen Kaufpreis veräußern.

#### Preisrückgang in vielen Ländern

Dabei sind die Bedingungen in allen Mittelmeerlanden eigentlich attraktiv: In Spanien beispielsweise sind die Immobilienpreise seit dem Höchststand von 2007 selbst an guten Lagen (Balearen, Costa Brava) um 15 bis 20% gesunken. Im Landesdurchschnitt sind es fast

34% (siehe Grafik). Selbst bei einem wiedererstarkten Euro von Fr. 1.15 bis 1.20 sind Liegenschaften in Spanien für Schweizer allein auf Währungsgründen gut ein Viertel günstiger als 2007, als der Euro noch um 4,6% lag.

Auch in Italien hat der Preisrückgang 2007 eingesezt. Über zehn Jahre beträgt er 27%. Ob die Talsobne erreicht ist, wie die italienischen Makler behaupten, bleibt offen. Frankreich blieb vom Preiszfall zumindes an der Mittelmeerküste an der beliebten Côte d'Azur weitgehend verschont. Landesweit gingen die Immobilienpreise seit den Peaks von 2007 und 2011 um 6% zurück. Nebst der Côte konnten sich die Preise nur in Paris halten.

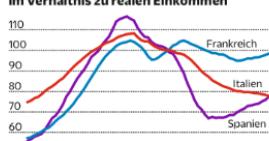
Wer einen zahlungskräftigen Käufer für sein Feriendomizil gefunden hat, ist seine Probleme allerdings noch lange nicht los: Denn Frankreich, Italien und Spanien machen es Immobilien-Verkäufern deutlich schwerer als Kaufern. So verlangt etwa Frankreich neben dem Eigentumsnachweis und den Personalaen eine Bestätigung, dass das Haus frei von Termiten, Asbest und Blei ist.

In Italien muss ein Verkäufer die ursprüngliche Baugenehmigung vorlegen. Wenn sie verloren ging oder – was viel häufiger der Fall ist – gar nie existiert hat, muss ein aufwendiges und teures Amnestieverfahren durchgeführt werden. Erst danach kann der Verkauf notariell beglaubigt werden. Und Spanien verlangt unter anderem einen Nachweis, dass sämtliche Liegenschaftsteuer bezahlt sind, bevor der Handel vollzogen werden kann.

Der eigentliche Verkauf gestaltet sich in allen drei Ländern anders als in der Schweiz, wo nach der notariellen Beglaubigung des Kaufvertrags der Handel ins Grundbuch eingetragen wird. In Spanien gilt bereits ein

#### Langsame Erholung

##### Preise für Wohnliegenschaften in Italien, Frankreich und Spanien (2000 bis 2017) im Verhältnis zu realen Einkommen



Quelle: OECD

## Die Notenbank als nächstes Opfer von Trump?



### Geldspiegel

Albert Steck

In den letzten Tagen lief Donald Trump erneut zur Hochform auf: Publizitätswirksam brüstete der US-Präsident die Nato-Alliierten, die Führung in China sowie die beiden Regierungschefinnen von Deutschland und dem Vereinigten Königreich.

Die Liste der Trump-Opfer wird damit immer länger. Doch eine mächtige Institution hat er bis jetzt verschont, nämlich die US-Notenbank Fed. Dabei wäre sie eine prädestinierte Zielscheibe. Aus zwei Gründen: Die Staatschulden steigen trotz der boom-

menden Wirtschaft in horrendem Tempo. 2020 wird das jährliche Budgetdefizit laut Kongress die Marke von 1000 Mrd. \$ übersteigen, nachdem der Fehlbetrag bereits letztes Jahr hohe 563 Mrd. \$ erreichte – die Trumpsche Steuersenkung lässt grüßen.

Damit die US-Regierung nicht zu einem harten Sparkurs gezwungen wird, dürfen die Zinsen nur noch moderat steigen. Das zeigt folgende Rechnung: Bei einem Zinsanstieg von 1 Prozentpunkt erhöht sich das Defizit von zuletzt 3,5% auf einen Schlag auf 4,5%. Dennoch hält die Notenbank an der restriktiveren Geldpolitik fest. Nach zwei Zinserhöhungen im ersten Halbjahr plant sie bis Ende Jahr nochmals deren zwei.

Es gibt einen zweiten Grund, warum Trump die Zentralbank ins Visier nehmen könnte: Die Inflation in den USA wächst derzeit kräftig. Im Juni erreichte sie mit 2,9% den höchsten Wert seit sechs Jahren. Und die Zölle auf den chinesischen Importen heizen die Teuerung zusätzlich an. Das schmerzt einerseits die Konsumenten und zwinge zudem die Notenbank zu weiteren Zinserhöhungen. Zwar hat die Wirtschaft bisher noch kaum auf die gedrosselten Geldschleusen

reagiert. Sobald die Konjunktur aber nachlässt, braucht Trump einen Sündenbock.

Was also liegt näher, als die Notenbank an den Pranger zu stellen? Schon jetzt sei die Prognose gewagt, dass Trump mit einer solchen Attacke Erfolg haben wird. Sollte der US-Präsident über Twitter die «schädlichen hohen Zinsen» anprangern, wäre ihm ein Freudenmarsch der Börse gewiss. Und auch die Notenbanker dürften dem politischen Druck letztlich nachgeben – obwohl sie dies niemals offen zugeben würden.

Auf dem Papier ist die Zentralbank unabkömmlich. Doch die Praxis sah schon immer anders aus – schliesslich werden die Geldhäuser von der Regierung gewählt. In der Vergangenheit fand die Einmischung indes auf diskretere Art statt. Zum Beispiel litt der damalige Fed-Chef Alan Greenspan unter der Furcht, seinen gesellschaftlichen Status zu verlieren. Deshalb versuchte ihn der frühere Finanzminister Nicholas Brady gefügt zu machen, indem er ihn ausgrenzte und den Kontakt zu ihm abbrach. Wenn Trump stattdessen auf Twitter in die Tasten greift, haben zwar die Mittel geändert. Der Zweck allerdings bleibt derselbe.

## Die schlechteste Woche hatte...

### Alexander Friedman, GAM



Der Vermögensverwalter GAM muss im ersten Halbjahr einen deutlichen Gewinnrückgang hinnehmen. Dies als Konsequenz einer übertriebenen Akquisition im Herbst 2016. Die Investoren sind *not amused*: GAMs Aktienkurs brach am Freitag, als die Gewinnwarnung rausging, um 15% ein. Das Ganze ist äusserst unangenehm für GAM-Chef Alexander Friedman. Von Fondsmanagern werde erwartet,

tet, dass sie gut in der Geldanlage seien. Wenn sie das eigene Geld falsch investierten, sei das deshalb umso peinlicher, kommentierte die «Financial Times» in ihrer Samstagsausgabe.

Ohnehin ist es um die Glaubwürdigkeit von Friedman, der in den letzten Jahren vor allem durch sein hohen Bezüge auf gefallene war, nicht besonders gut bestellt. «Diskussionen über das Management und dessen Entlohnung dürften damit wieder aufflackern», schreibt die Zürcher Kantonalbank in einer Aktienanalyse. Seit Friedman im September 2014 das Zepter bei GAM übernommen hat, ist der Aktienpreis um über einen Drittelfall gefallen. (std.)