

Invest

NZZ am Sonntag 15. Juli 2018

Immobilien



Checkliste

Gut vorbereitet sein

- Auf dem lokalen Markt (Immobilien-Agenturen, 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 Hämmerli*

mündlicher Vertrag als Eigentumsübertragung. Grundsätzlich reicht dafür schon ein Handschlag. Ein notarieller Vertrag und ein Eintrag ins Grundbuch sind nicht zwingend – aber vor allem aus Käufersicht unbedingt zu verlangen. Denn nur so ist er sicher, dass der Verkäufer 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.

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 Hämmerli**

Sonne, 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 Wohnen nur im äussersten Notfall unter dem eigenen Kaufpreis veräussern.

Preisrückgang in vielen Ländern

Dabei sind die Bedingungen in allen Mittelmeerländern 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 wiedererstarteten Euro von Fr. 1.15 bis 1.20 sind Liegenschaften in Spanien für Schweizer allein aus Währungsgründen gut ein Viertel günstiger als 2007, als der Euro noch bei Fr. 1.65 lag. Auch in Italien hat der Preisrückgang 2007 eingesetzt. Über zehn Jahre beträgt er 27%. Ob die Talsohle erreicht ist, wie die italienischen Makler behaupten, bleibt offen. Frankreich blieb vom Preiszerfall zumindest 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 Käufern. So verlangt etwa Frankreich neben dem Eigentumsnachweis und den Personalien 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 durch-

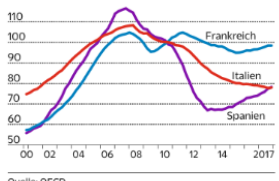
geführt werden. Erst danach kann der Verkauf notariell beglaubigt werden. Und Spanien verlangt unter anderem einen Nachweis, dass sämtliche Liegenschaftsteuern bezahlt sind, bevor der Handel vollzogen werden kann.

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

Hausverkauf in Deia, Mallorca.

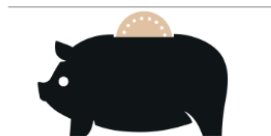
Langsame Erholung

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 brüskierte 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 Staatsschulden 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 restriktiven 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 zwingt 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 Freudensprung der Börse gewiss. Und auch die Notenbankler dürften dem politischen Druck letztlich nachgeben – obwohl sie dies niemals offen zugeben würden.

Auf dem Papier ist die Zentralbank unabhängig. Doch die Praxis sah schon immer anders aus – schliesslich werden die Geldhüter 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 gefügig zu machen, indem er ihn ausgrenzte und den Kontakt zu ihm abrupt 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 überbeurten 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 erwar-

tet, dass sie gut in der Geldanlage seien. Wenn sie die 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 seine hohen Bezüge aufgefallen 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 Zepher bei GAM übernommen hat, ist der Aktienpreis um über einen Drittel gefallen. (stf.)