



Collina d'Oro, Montagnola: Die 8,5-Zimmer-Villa südlich von Lugano wurde 2015 erbaut und verfügt über vier Schlafzimmer und fünf Badezimmer. Preis: 4 700 000 Franken.

So klappt es mit dem Verkauf

Verkaufsoptimierung Soll man vor dem Verkauf noch schnell renovieren? Die «Handelszeitung» sagt, was sich lohnt – und was nicht.

FREDY HÄMMERLI

Der Parkettboden hat Kratzer, die Chromstahlpüle hat Flecken, der Kochherd stammt noch aus der vorletzten Generation, die Ölheizung hätte längst ersetzt werden sollen und auch das Dach droht bald zu lecken. Fast schämt man sich, sein Haus oder seine Eigentumswohnung in diesem Zustand an einen neuen Eigentümer oder eine neue Eigentümerin zu übergeben. Vor allem aber: Mit welcher Einbusse muss man rechnen, wenn man seine Liegenschaft in diesem Zustand verkauft? Also besser noch schnell renovieren? Und falls ja, reicht es, nur das Nötigste instand zu setzen oder sollte man besser gleich eine Totalsanierung vornehmen?

Die Fachleute sind sich einig: «Von umfassenden Renovationen ist abzuraten», sagt Kerstin Kühn, Lizenzpartnerin des Immobilienmaklers Engel & Völkers in Zürich. Die Auswahl für Geräte und Materialien, insbesondere auch für den Boden, in der Küche oder im Bad, sei sehr individuell. «Sie sollten darum der Käuferschaft überlassen werden», empfiehlt Kühn. Kleinere Reparaturarbeiten sollte man dagegen noch vornehmen, weil Defekte bei der Besichtigung einen schlechten Eindruck hinterlassen.

Eine «Pinselfernovation» reicht schon

Diese Auffassung teilt auch Roman Ballmer, Experte beim Immobilienberatungsunternehmen Iazi: «Eine neue Heizanlage oder eine Rundumrenovierung der Schlaf- und Wohnräume sind Kaufinter-

senten nicht den vollen Aufpreis wert», meint Ballmer. «Mehr als eine «Pinselfernovation», also ein Wandanstrich, um die schlimmsten Schäden zu überdecken, lohnt sich nur selten.»

Was die Praktiker im Alltag erleben, bestätigt auch die Wissenschaft. Sind beispielsweise die Küche und die Nasszellen erneuerungsbedürftig, so kostet das rasch einmal 30 000 Franken für eine neue Küche beziehungsweise 20 000 Franken pro Nasszelle (siehe Box). Diese Kosten lassen sich bei einem Verkauf nur selten über einen höheren Preis hereinholen. Diesen Schluss lässt die Master-Arbeit von Karol Interewicz zu den «Präferenzen bezüglich Nasszellen und Küchen»

zu: Mehr als 1 bis 2 Prozent Aufpreis zahlen interessierte Käufer nicht dafür. «Die meisten möchten Küche und Bad bei Bedarf lieber selbst nach eigenem Geschmack renovieren», erklärt Immobilienexperte Ballmer.

Ganz anders sieht es dagegen aus, wenn mit der Hausrenovierung grund-

Grundlegende Verbesserungen sollten besser vor dem Verkauf erledigt werden.

legende Verbesserungen vorgenommen werden: Ein neues Dach und schalldichte Fenster, ein alternatives Heizsystem, eine Solaranlage, Wärmedämmung und neue elektrische Leitungen – also all das, was künftig teuer werden kann und dennoch zwingend gemacht werden muss – können den Verkaufswert eines Hauses und vor allem die Zahl der Inte-

ressenten stark erhöhen. «Solche Renovationen können sich lohnen, zumal sie als Unterhalts- oder Energiesparkosten bei den Steuern in Abzug gebracht werden dürfen», weiss Ballmer.

Für sympathische Atmosphäre sorgen

Kerstin Kühne hat noch Tipps, wie sich ganz ohne Zusatzkosten der beste Preis herausholen lässt: «Um das Objekt im besten Licht zu präsentieren, braucht es meist nur wenig», weiss die Maklerin aus langjähriger Erfahrung. Sie empfiehlt, die Storen und Gardinen zu öffnen, viel Licht herein zu lassen. «Ein aufgeräumtes und geputztes Objekt, gut durchlüftet, verstrahlt eine sympathische Atmosphäre und bei Bedarf kann man auch einen angenehmen, dezenten Raumduft verwenden», rät die Maklerin.

RENOVIERUNG

Umbauen kann teuer werden

Damit die Kosten nicht aus dem Ruder laufen, lohnt es sich, zwei bis drei Offerten samt Referenzen einzuholen. Der Auftrag sollte den genauen Umfang der Arbeiten festschreiben und zu einem Pauschalbetrag oder besser noch mit einem fixen Kostendach vergeben werden. Mit folgenden Kosten ist zu rechnen:

Wärmedämmung Steildach

20 000 bis 25 000 Franken, entsprechend 200 bis 300 Franken pro Quadratmeter

Wärmedämmung Fassade

60 000 bis 100 000 Franken. Bis zu 25 Prozent des Gebäudewerts

Malerarbeiten (innen)

15 bis 25 Franken pro Quadratmeter

Parkett (inklusive Verlegen)

80 bis 250 Franken pro Quadratmeter

Bodenplatten (inklusive Verlegen)

100 bis 150 Franken pro Quadratmeter

Umbau Badezimmer

15 000 bis 25 000 Franken

Totalumbau Küche (inklusive Geräte)

30 000 bis 50 000 Franken

Ausbau Dachgeschoss

60 000 bis 100 000 für ein Einfamilienhaus (ohne Nasszelle)

STEUEROPTIMIERUNG

Nicht alles darf abgezogen werden

Der Grundsatz ist einfach: Alles, was ersetzt wird, darf man abziehen, egal ob Lavabo, Kochherd oder Hausdach. Alles, was erstmals installiert wird, gilt als wertvermehrend und darf kurzfristig nicht abgezogen werden. Aber verloren sind solche Investitionen nicht. Bei einem Verkauf der Liegenschaft darf man wertvermehrnde Investitionen vom Verkaufsgewinn abziehen. Das vermindert die Grundstückgewinnsteuer. Vorausgesetzt, man hat noch die Belege.

Ausnahmen Es gibt allerdings Ausnahmen von der Grundregel. Ist der Ersatz spürbar hochwertiger, so darf er nur teilweise abgezogen werden. Beispiele: • Überdeckung einer Fassade durch

Eternit, Aluminium und so weiter statt Neuanstrich: Abzug ⅔;

- Abdeckung von Balkonen und Terrassen mit Platten: Abzug ⅔;
- Wand- oder Deckentäfelung statt Anstrich: Abzug ⅔;
- Garagentor mit Elektroantrieb statt Handbetrieb: Abzug ½;
- Ersatz der Holztreppe durch eine Betontreppe: Abzug ⅓;
- Gesamtmodernisierung Bad, Dusche, WC: Abzug ⅔;
- Ersatz Chromstahlküche durch Natur- oder Kunststein: Abzug ⅔;
- Ersatz Altbauküche durch moderne Küche: Abzug ¼;
- Ersatz Boiler durch ein grösseres Modell: Abzug ½.

Energiesparende Massnahmen

sind auch als Neuinvestitionen abzugsfähig. Einzige Ausnahme: Ein neuer Wintergarten ist nicht abzugsfähig, da der Komfort- und Raumgewinn dominiert. Die meisten Kantone haben entsprechende Merkblätter veröffentlicht. In allen Kantonen darf man zwischen dem Pauschalabzug und dem Abzug der effektiven Kosten wählen. Eine Mischform ist dagegen nicht zulässig. Die Pauschale beträgt normalerweise 10 Prozent auf den Eigenmietwert beziehungsweise die Mieteinnahmen für neuere Liegenschaften (bis 10 Jahre) und 20 Prozent für ältere Bauten. Appenzell Innerrhodens, Baselland, St. Gallen, Schaffhausen, Waadt und Zürich lassen höhere Pauschalen zu.

Die transparente Alternative

Einobjektanlagen Wenn bei Immobilienfonds Transparenz fehlt, kann das die Rentabilität gefährden. Eine Alternative sind Einobjekt-Aktiengesellschaften.

PEER BENDER

Bei Investments in Gewerbeimmobilien denken viele Anleger häufig zuerst an Immobilienfonds. Diese Form der Kapitalanlage hat ihre ganz eigenen Vor- und Nachteile. Für eine vertiefende Betrachtung müsste man in jedem Falle genauer zwischen offenen und geschlossenen

Immobilienfonds unterscheiden. Eine sehr interessante Alternative dazu bieten Immobilieninvestments in Einobjekt-Aktiengesellschaften.

Ein grosser Nachteil bei Immobilienfonds besteht darin, dass oftmals die Transparenz fehlt. Im Gegensatz zu Anlagen in einzelne Objekte weiss der Anleger beim offenen Immobilienfonds nur selten, in welche Immobilien genau investiert wird. Einobjektanlagen bieten dem Investor hingegen optimale Transparenz bis ins letzte Detail der Mietverträge. In der Form der aktienbasierten Beteiligung ermöglicht diese Variante des Investments dem Anleger, sein Engagement im Rahmen seiner Vermögensallokation optimal

zu bestimmen. Somit können auch Privatanleger leicht in eine Spezialimmobilie, etwa ein Hotel, investieren. Die Umsetzung dieser Anlagestrategie erfolgt beispielsweise über sogenannte Club Deals. Bei einem Immobilien-Club-Deal kooperieren in der Regel mehrere qualifizierte Anleger als Partner, um ein befristetes Investment gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Neben der Individualität des Investments bietet ein Club Deal ein hohes Mass an Kontrolle und Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse für die Anleger. Die Strategie des Investments ist im

Voraus bekannt und lässt sich effektiv realisieren, weil die Partner gleiche Interessen verfolgen. Darüber hinaus gehen die

Die festgelegte Laufzeit einer Einobjektanlage beträgt in der Regel vier Jahre.

Partner keine Asset-Management-Risiken ein, denn die Einobjekt-Aktiengesellschaft sieht keine Assetverschiebung vor. Somit weist die eigens für diesen Zweck gegründete Anlagegesellschaft ein klares, nicht änderbares Risikoprofil auf. Ein weiterer Aspekt der maximalen Transparenz ist die im Voraus festgelegte Laufzeit, die in der Regel bei vier Jahren liegt. Auf Basis einer gemeinsamen Entscheidung kann das Investment unter Umständen länger gehal-

ten werden und auch ein vorzeitiger Ausstieg eines einzelnen Anlegers ist möglich.

Zur Entscheidungsfindung wird den Anlegern im Vorfeld eine Prognoserechnung übermittelt sowie der Zugang zu einem Datenraum eingerichtet, in dem sämtliche Projektunterlagen im Rahmen der Due Diligence zur Verfügung stehen, beispielsweise Gutachten über das Objekt. Während der Laufzeit des Investments werden für die Einobjekt-Aktiengesellschaft jährliche Geschäftsberichte erstellt und Investoren erhalten die Möglichkeit, an den Generalversammlungen ihre Stimmrechte auszuüben.

Peer Bender, CEO, Acron AG, Zürich