

INTERVIEW

«Firmenverkäufe mit Immobilienbesitz sind komplex»

Unternehmensverkäufe sind die Spezialität der ImmoFirm AG. Oftmals sind bei Firmenverkäufen auch Geschäftsimmobilien involviert. Worauf dabei zu achten ist, weiss Jérôme Andermatt.

Herr Andermatt, können Sie uns einen kurzen Einblick in das Dienstleistungsangebot der ImmoFirm AG geben?

Wir sind auf Immobilien- und Firmenverkäufe spezialisiert und weisen eine Erfahrung aus rund 80 Transaktionen aus. Wir begleiten sowohl Eigentümer beim Verkauf ihrer Geschäftsimmobilien als auch Firmeninhaber von Schweizer KMU bei der externen Nachfolgeregelung. Unsere Dienstleistungen reichen von der marktgerechten Bewertung und Preisfindung über die Vermarktung und Verhandlungsführung mit Kaufvertragsausgestaltung bis hin zum Transaktionsabschluss.

Worin liegen die Herausforderungen von Unternehmensnachfolgen mit Immobilienbesitz?

Gerade im kleineren KMU-Bereich verfügen viele Unternehmen aufgrund der Geschäftsimmobilie über sehr viel Substanz, wodurch sich der Verkaufspreis erhöht. Den passenden Käufer zu finden, der den Kaufpreis finanzieren kann, ist eine grosse Herausforderung. Hinzu kommt der steuerliche Aspekt: Der Käufer möchte möglichst wenig latente Steuern übernehmen, während der Verkäufer den steuergünstigsten Verkauf anstrebt. Hier leisten wir als Drehscheibe in den Verhandlungen zwischen den Parteien einen wichtigen Beitrag, um die unterschiedlichen Interessen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Fakt ist, dass der Verkauf von Firmen mit Immobilienbesitz komplex ist. Umso mehr ist eine fundierte Vorbereitung wichtig, um die

Möglichkeit mehrerer Vermarktungsoptionen zu prüfen. Entscheidend für einen Abschluss ist schliesslich die Resonanz des Käufermarktes.

Welche Möglichkeiten gibt es da?

Nehmen wir als Beispiel eine Firma in Form einer AG, die über eine Geschäftsimmobilie verfügt: Der Wunsch des Eigentümers ist es, die gesamte AG zu verkaufen, um im Idealfall von einem steuerfreien Kapitalgewinn zu profitieren. Dieser Vermarktungsweg ist auch zu priorisieren. Um jedoch die Chance auf einen Abschluss zu erhöhen, lohnt es sich, eine getrennte Vermarktung der Firma und der Immobilie – unter Berücksichtigung der aktuellen Gegebenheiten – zu prüfen. Dadurch erhöht sich der Interessentenkreis, da die Finanzierbarkeit erleichtert wird. Zudem werden auch Immobilieninvestoren angesprochen. Durch die Käuferangebote erhält der Verkäufer eine Entscheidungsgrundlage, wie der Verkauf optimal abgewickelt werden kann.

Wie unterscheidet sich der Verkauf einer Geschäftsimmobilie von einer Wohnimmobilie?

Vor allem der Abwicklungsprozess unterscheidet sich grundlegend. Während bei Wohnimmobilien die Vermarktung auf Emotionen aufbaut, sind bei Geschäftsimmobilien pure Fakten ausschlaggebend. Hierzu zählen mitunter die Nutzungsmöglichkeiten, die Lage, der aktuelle Mieterspiegel, der Gebäudezustand aber auch Risiken, wie zum Beispiel auf dem Grundstück befindliche Alt-

lasten. Weitere Unterschiede liegen generell im Verhandlungsprozess und in der Risikoprüfung der Immobilie. Dabei spielen steuerliche, vertragsrechtliche und technische Aspekte eine ganz entscheidende Rolle.

Über welche Kanäle lässt sich ein Käufer finden?

Wir verfügen über eine umfassende Datenbank mit privaten Käufern und Investoren sowie Firmen, welche aktiv auf der Suche nach passenden Unternehmen oder Immobilien sind. Zudem arbeiten wir mit einem breit gefächerten Netzwerk von Partnern zusammen. Es gibt auch spezialisierte Onlineplattformen, die Verkäufer und Käufer zusammenbringen, ohne jedoch zu beraten. Auch Inserate in Printmedien helfen, an einen Käufer zu gelangen. Nicht zuletzt gehen wir proaktiv evaluierte potenzielle Käuferkandidaten an, immer unter Wahrung der Vertraulichkeit.

Haben Sie noch einen Tipp für Eigentümer, wie sie den Verkauf erleichtern können?

Steht der Verkauf des Unternehmens noch nicht unmittelbar bevor, empfiehlt es sich, je nach Grösse der Firma und der Anzahl Geschäftsimmobilien die Möglichkeit der Aufspaltung in eine Betriebs- und Immobiliengesellschaft zu prüfen. Dies kann die Verkaufschancen erhöhen und steuerliche Nachteile vermeiden. Weiter rate ich, frühzeitig die Gesellschaftsform zu prüfen und Unternehmerwissen auf die Schlüsselmitarbeiter zu verteilen. Die steueroptimierten Abschlüsse auf

die tatsächlichen Verhältnisse zu bereinigen ist ebenso wichtig, wie die Abhängigkeit von Kunden und Lieferanten zu reduzieren, um Klumpenrisiken zu vermeiden.



IM INTERVIEW

Jérôme Andermatt
Inhaber und Geschäftsführer
ImmoFirm AG

www.immofirm.ch