

Verkaufsfördernde Aspekte von Geschäftsliegenschaften

Beim Verkauf einer Geschäftsliegenschaft lohnt sich eine gute Vorbereitung mit fundierter Analyse der verkaufsfördernden Aspekte, die zu einer erfolgreichen Transaktion beitragen können. Die gängigsten werden nachfolgend erläutert.



JÉRÔME ANDERMATT* •

VIelfalt AN NUTZUNGSMÖGLICHKEITEN.

Eine Geschäftsliegenschaft wurde aufgrund der Bedürfnisse des Erstellers erbaut. Nach allfälligen Nutzungsänderungen und Eigentümerwechseln entspricht die Immobilie nicht mehr dem ursprünglichen Erstellungszweck. Durch diese Veränderungen entstehen verschiedene Verwendungsmöglichkeiten. Je nach Objekt ist die Immobilie sowohl für Investoren, welche die Liegenschaft ausschliesslich zu Renditezwecken halten wollen, als auch für Firmen, die eine Eigennutzung anstreben, von Interesse. Verfügen die Flächen über eine flexible Raumaufteilungsstruktur, kann eine Vermietung ohne grössere bauliche Massnahmen rasch erfolgen. Bei Eigenbedarf kann die Immobilie sofort genutzt werden, ohne dass hohe Ausgaben für Umbauten entstehen. Die Vielfalt an Nutzungsmöglichkeiten bringt den Vorteil, dass ein grösserer Käuferkreis als potenzieller Übernehmer in

Frage kommt, was die Chance auf eine erfolgreiche Veräusserung der Immobilie erhöht.

UNGENUTZTES POTENZIAL. Eine Liegenschaft bzw. ein Grundstück weist in vielen Fällen ungenutztes Potenzial auf. Die erlaubte Ausnutzung einer Immobilie wurde unter Umständen nicht vollständig ausgeschöpft und lässt gemäss Bau- und Zonenordnung eine Erweiterung bzw. Aufstockung des aktuellen Gebäudes zu. Bei grösseren Parzellen sind zudem oftmals Baulandreserven vorhanden, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Gebäudes oder im Verlaufe der Zeit noch nicht beansprucht wurden. Dieses Potenzial ist ein Faktor, welcher das Grundstück aufwertet und einem potenziellen Käufer zusätzliche Chancen bietet. Gezielte Abklärungen im Vorfeld eines Verkaufs helfen, ungeahnte Potenziale, welche einem Kaufkandidaten interessante Perspektiven ermöglichen, bei der Vermarktung aufzuzeigen.

ZUSTAND DER IMMOBILIE. Eine ordentliche Liegenschaft verschafft einem Interessenten einen guten Eindruck. Vor dem Verkauf ist der richtige Zeitpunkt, die Immobilie auf Vordermann zu bringen und besichtigungsbereit zu machen. Kleinere Unterhaltsarbeiten wie ein neuer Anstrich der Wände oder die Verlegung eines neuen Kugelgarn-Teppichs sind von Vorteil und wirken verkaufsfördernd. Ist ein Renovations- oder Sanierungsstau vorhanden, wie beispielsweise die Erneuerung des Dachs oder die Ersetzung der Heizungsanlage, lohnt sich die Prüfung einer vorzeitigen Investition. Damit können mögliche preissenkende Verhandlungen vermieden werden, und die Liegenschaft kann in ausgezeichnetem Zustand veräussert werden. Ist die Strategie des Verkaufs jedoch darauf ausgerichtet, dass ein sanierungsbedürftiges Objekt mit der Möglichkeit einer Umnutzung veräussert werden soll, ist von einer grösseren Investition abzuweichen.

LANGJÄHRIGE UND ZAHLUNGSKRÄFTIGE MIETER.

Eine Geschäftsimmobilie, die zu Kapitalanlagezwecken gehalten wird, weist idealerweise eine lukrative Rendite aus. Die Mieterträge sollten auf einem marktüblichen und der Region entsprechenden Niveau liegen. Damit eine attraktive Rendite erreicht werden kann, sind zahlungskräftige und

PRAXISBEISPIEL

Ein Verkäufer aus der Uhrenindustrie nutzte seine Gewerbeimmobilie jahrelang für eigene Betriebszwecke. Aufgrund von Veränderungen im Betrieb und der Auslagerung von gewissen Prozessen beschloss er, einen Grossteil der bisher genutzten Produktionsfläche Mietern aus der Region zur Verfügung zu stellen. Die optimale Lage im Industriegebiet und die aufstrebende Region liessen eine hohe Nachfrage erwarten. Mit gezielten und kosteneffizienten Anpassungen unterteilte er die nicht mehr benötigte Produktionsfläche in vier einfach trennbare Teilflächen. Sämtliche Flächen waren gleich gross und ideal für KMU-Betriebe. Ob Maler, Werkzeugbauer oder Schreiner – die Flächen konnten nach den eigenen Bedürfnissen flexibel eingerichtet werden. Aus Platz- und Kostengründen stellte der Eigentümer in der Mitte der viergeteilten Fläche die sanitären Anlagen mit jeweils separaten Zugängen für jede Mietpartei. Noch während der Umbauarbeiten vermietete der Besitzer sämtliche Teilflächen. Nach seiner Pensionierung verkaufte er sein Geschäft an einen Nachfolger und behielt nur noch die Immobilie. Er schloss mit dem neuen Eigentümer einen Zehn-Jahres-Mietvertrag ab. Als er schliesslich drei Jahre später auch die Liegenschaft veräussern wollte, hatte er nicht nur eine Vollvermietung mit gutem Mietermix vorzuweisen, sondern auch eine Liegenschaft, die dank den getätigten Renovierungen und Umbauten über einen sehr guten Zustand und flexible Nutzungsflächen verfügte. Schon nach vier Monaten Vermarktungszeit kaufte schliesslich ein renommierter Immobilienfonds die Liegenschaft als Renditeanlage. Weitere Informationen unter www.immofirm.ch.

langjährige Mieter das wichtigste Kriterium. Mietverträge, die bald auslaufen, sind zu prüfen und nach Möglichkeit noch vor dem Verkauf zu verlängern. Denn solvente Mieter, die langfristig an die Immobilie gebunden sind, sichern dem Käufer nachhaltige Immobilienerträge. Ebenso wichtig ist die Erreichung einer Vollvermietung. Stehen Teilflächen leer, empfiehlt es sich, mit einer gezielten Vermarktung die Flächen durch gute Mieter neu zu besetzen. Das Leerstandrisiko ist aus Sicht des potenziellen Käufers ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Erwerb der Immobilie. Wird es vermindert, wirkt sich dies positiv auf die Investitionsentscheidung des Interessenten aus.

ENTWICKLUNG DER REGION. Das Entwicklungspotenzial der Region ist ein wichti-

ger verkaufsfördernder Aspekt. Gerade in Agglomerationen sind geplante grössere Arealüberbauungen mit öffentlicher Nutzung oder eine Verbesserung der Anschlüsse des privaten und öffentlichen Verkehrs positive Einflussfaktoren. Sie können eine Aufwertung des Grundstückes zur Folge haben. Büro- oder Gewerbeimmobilien beispielsweise profitieren von diesen Entwicklungen, weil eine schnelle Erreichbarkeit oder ein nahegelegenes neues Einkaufszentrum einerseits den Zugang zur Immobilie verbessert und andererseits mehr Verpflegungsgelegenheiten für Angestellte von Mietern vorhanden sind. Im Verkaufsprozess ist das Entwicklungspotenzial aufzuzeigen und die Vorteile der Region zu erwähnen, um somit mögliche Vorbehalte durch Kaufinteressenten proaktiv zu vermeiden.

VORZÜGE OFFENSIV PRÄSENTIEREN. Eine Geschäftsliegenschaft birgt viele Vorzüge, die auf den ersten Blick nicht immer erkennbar sind. Wichtig ist, die Immobilie durch die Brille der potenziell in Frage kommenden Käufer zu sehen und dabei sämtliche verkaufsfördernden Aspekte hervorzuheben. Werden die Vorteile der Immobilie in der Vermarktungsphase gezielt präsentiert, tragen sie wesentlich zu einem erfolgreichen Verkauf der Immobilie bei.



*JÉRÔME ANDERMATT
Der Autor ist Inhaber und Geschäftsführer der ImmoFirm AG, welche auf die Abwicklung von Immobilien- und Firmentransaktionen spezialisiert ist.



Universität
Zürich^{UZH}

CUREMhorizonte
28. September 2016, 17.30 Uhr
Aula Universität Zürich
Jetzt anmelden!

Low for Long?

Ursachen langfristig tiefer Zinsen und deren Wirkung auf die Immobilienpreise und Vorsorge.

Es sprechen u. a.

Prof. Dr. Thorsten Hens, Universität Zürich
Dr. Serge Gaillard, Direktor Eidg. Finanzverwaltung
Stefan Mächler, Group CIO Swiss Life

Programm und kostenlose Anmeldung auf www.curem.uzh.ch
CUREM – Center for Urban & Real Estate Management

www.visualisierung.ch