

Wichtige Tipps zum Geschäftsimmobilienverkauf

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

Der Verkauf einer Geschäftsimmobilie unterscheidet sich stark zum Verkauf einer Wohnimmobilie und birgt einige Hürden, die es zu überwinden gilt. Die folgenden Tipps ermöglichen eine strukturierte Vorgehensweise, um einen erfolgreichen Verkauf abzuwickeln.

VERKAUF VORBEREITEN

In der Vorbereitung des anstehenden Verkaufs ist es wichtig, sämtliche Vorzüge, Potenziale und möglichen Risiken der Geschäftsimmobilie abzuklären. Denn nicht zuletzt können diese Aspekte den Liegenschaftswert und schliesslich den Verkaufspreis entscheidend beeinflussen. Folgende Punkte gilt es zu beachten bzw. zu prüfen:

- Bestehen noch Baulandreserven auf dem Grundstück?
- Wie hoch ist die Ausnützungsziffer?
- Welcher Zone ist das Grundstück zugeordnet?
- Bestehen Altlasten auf dem Grundstück?
- Ist die Liegenschaft in eine Gesellschaft eingegliedert? Welche steuerlichen Konsequenzen ergeben sich aus dem Verkauf?
- Wie lange dauert die Restlaufzeit der Mietverträge?
- Besteht bei den IST-Mieten Erhöhungspotenzial? Kann eine attraktivere Rendite erzielt werden?

Ein ausführliches und detailliertes Immobilienexposé hilft einem Interessenten, einen ersten Grundsatzentscheid zur Weiterverfolgung des Projektes zu fällen. Nicht nur realitätsgetreue Fotos sind darin abzubilden, sondern auch sämtliche immobilienrelevanten Fakten sowie Antworten zu den obengenannten Fragen.

IMMOBILIE BEWERTEN

Es existieren viele anerkannte Bewertungsmethoden wie die Realwert-, Ertragswert- oder Vergleichswertmethode. Die Methoden ergeben verschiedene Werte, welche nur unter fachmännischer Begutachtung beurteilt werden können. Die Interpretation durch einen erfahrenen Immobilienspezialisten hilft, die Werte richtig einzuordnen, um schliesslich den marktgerechten Verkaufspreis zu definieren. Weiche Faktoren wie ein guter Standort, die Möglichkeit der vielfältigen Verwendbarkeit des Grundstücks oder langfristig abgeschlossene Mietverträge werden in diesen Modellen oftmals unzureichend berücksichtigt. Im Idealfall können diese Faktoren den Liegenschaftswert erhöhen.



IMMOBILIE AUF VORDERMANN BRINGEN

Niemand kauft eine Immobilie, ohne sie vorher zu besichtigen. Eine ordentliche Liegenschaft verschafft dem Interessenten einen guten ersten Eindruck. Jetzt ist zudem der richtige Zeitpunkt, um kleinere Renovations- oder Unterhaltsarbeiten vorzunehmen. Möglicherweise lohnt sich die Überlegung, eine veraltete Heizung zu ersetzen oder gar das Dach nach über 20 Jahren zu sanieren. Bei den Besichtigungen ist es wichtig, besondere Vorzüge des Objektes augenscheinlich hervorzuheben und einem potenziellen Käufer die Vorteile zu erläutern.

VERMARKTUNG DURCH NETZWERK

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

Eine Geschäftsimmoblie benötigt eine klar ausgerichtete und zielgruppengerechte Vermarktung. Sie unterscheidet sich in Bezug auf die verschiedenen Käufertypen stark von einer Wohnimmobilie. In Frage kommen institutionelle sowie private Investoren, welche sich nach Renditeobjekten umschaun oder Unternehmen, die aufgrund von Platzproblemen am aktuellen Ort oder aus strategischen Überlegungen einen Zukauf planen. Einerseits soll hierzu das Netzwerk eines Immobilienberaters, welcher auf Geschäftsliegenschaftstransaktionen spezialisiert ist, helfen, den passenden Käufer zu finden. Andererseits sind seine Erfahrungen auch hinsichtlich der passenden externen Vermarktung der Liegenschaft von Nutzen. Heute gibt es ein Grossangebot an Onlineplattformen und Printmedien. Nur wer die Anbieter und deren Käufertypen kennt, kann gezielt Interessenten ansprechen.

BESTE VERHANDLUNGSPPOSITION AUFBAUEN

Durch effiziente Vermarktungsmassnahmen können viele potenzielle Käufer angesprochen werden. Es gilt nun, die solventen und ernsthaft Interessierten zu selektieren und in den Verhandlungen einen Schritt weiterzukommen. Stehen im Prozess und nach der Selektion mehrere Kandidaten zur Auswahl, stärkt dies die Verhandlungsposition des Verkäufers und hat einen positiven Einfluss auf den Verkaufspreis.

ERFAHRENE BERATER BEZIEHEN

Die Komplexität des Verkaufs einer Geschäftsimmoblie ist sehr hoch. Der Prozess mit den Käufern kann anstrengend und häufig auch emotional sein. Fingerspitzengefühl und intensive Verhandlungen sind gefragt. Ein kompetenter Immobilienberater lenkt den Verkaufsprozess in die richtigen Bahnen, um das gesteckte Verkaufsziel zu erreichen. Erfahrung und Kompetenz aus abgeschlossenen Liegenschaftstransaktionen des Beraters helfen, Fehler zu vermeiden und Chancen zu nutzen, um den Verkauf abzuwickeln.