

Erwerb und Unterhalt von Immobilien

Thomas Peter ist Mitinhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Arlewo AG. Der eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder vermittelt in seinem Beitrag wertvolle Informationen und praxisgerechte Tipps, welche beim Kaufen und Verkaufen von Immobilien nützlich sind.

Was ist beim Erwerb von Stockwerkeigentum zu beachten?

Bekanntermassen unterscheidet das Stockwerkeigentum vor allem zwischen Sonderrecht und gemeinschaftlichem Eigentum. Die Abgrenzung ist im Detail zuweilen schwierig, letztlich aber logisch: In den eigenen «vier Wänden» darf man grundsätzlich tun, was man will, solange man die Tragfähigkeit der Gebäudekonstruktion nicht beeinträchtigt, das einheitliche Aussehen der Gebäudehülle respektiert, die Nachbarn in Ruhe lässt und den Ruf der Gemeinschaft nicht schädigt.

Ein äusserst wichtiges Zwischending ist das Sondernutzungsrecht (zur sprachlich klaren Unterscheidung besser ausschliessliches Nutzungsrecht genannt), welches einem erlaubt, einen Teil des Grundstücks/Gebäudes exklusiv zu nutzen. Ein Sonderrechtsbereich muss räumlich abgetrennt sein und über einen eigenen Zugang verfügen. An dieser Abtrennung fehlt es z. B. einem Parkplatz in der Sammelgarage. Bestünde nun die Garage aus lauter Boxen mit verschliessbaren Türen, wäre die Bildung von Sonderrechten an den Parkplätzen möglich. Fehlen Wände und Türen, ist nur die Begründung von Sondernutzungsrechten möglich. Im Gegensatz zum Sonderrecht hat man aber beim blossen Nutzungsrecht nicht die Berechtigung, Veränderungen vorzunehmen. In der Praxis wichtig und äusserst konfliktträchtig ist dies vor allem beim Sondernutzungsrecht am Gartenanteil. Auch hier darf bloss



Thomas Peter, Mitinhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Arlewo AG

genutzt und nicht ohne Zustimmung der Gemeinschaft geändert werden. Einfach gesagt: Der Stockwerkeigentümer darf einen Teil des Gemeinschaftsgutes unter Ausschluss aller anderen benutzen, aber es ist nicht sein Eigentum; er hat sich ähnlich zu verhalten wie ein Mieter.

Wie finde ich den richtigen Partner für den Kauf/Verkauf von Immobilien?

Vergleichen Sie unter anderem folgende Punkte bei der Wahl Ihres Immobilien-Vermarkters:

- Mitgliedschaft in einer Fachkammer
- Marktkenntnisse: Der Makler muss den lokalen Markt aufgrund jahrelanger Erfahrung und vieler erfolgreich durchgeführter Transaktionen in- und auswendig kennen.
- Kein Zeitdruck: Der Makler nimmt sich Zeit für Sie und Ihre Anliegen.
- Individuelle Beratung: Vielfach kommen bei einem Verkauf auch weitere rechtliche, finanzielle oder steuerliche Fragestellungen auf Sie zu. Auch dabei kann Sie der Makler unter einem Dach oder mit einem breiten Netzwerk bestens unterstützen.

- Professionelle Vorgehensweise: Sie erhalten ein Vermarktungskonzept mit einer detaillierten Vorgehensweise und den geplanten Aktivitäten. Der Makler zeigt Ihnen objektspezifisch den idealen Weg zu einem für Verkäufer und Käufer Erfolg versprechenden Resultat auf.
- Der Makler ist auch nach dem Verkauf für Sie da: ob für die Übergabe der Liegenschaft, die SelbstdeklARATION der Grundstücksgewinnsteuer oder rechtliche Themen - alles unter einem Dach.

Die Beauftragung eines Maklers bringt neben der grösseren Sicherheit beim Finden des Käufers und bei der sachlichen Abwicklung eine Reihe von Vorteilen,

- weil er einem Gespräch die Schärfe nehmen kann,
- weil er das Vertrauen beider Marktseiten hat und daher auch Dinge aussprechen kann, die der Noch-nicht-Partner gegenüber dem anderen nicht sagen kann oder will, ohne das Verhandlungsklima zu stören,
- weil er die Überlegungen der anderen Marktseite kennt,

- weil er den Markt kennt,
- weil er die Gepflogenheiten des Eigentumswechsels kennt.

Bei Ihren Überlegungen, ein Maklerunternehmen einzuschalten, sollte die wichtigste Frage sein, ob sich dies regelmässig mit seinen geschäftlichen Aktivitäten in dem für Sie wichtigen Bereich bewegt. Dabei sollten Sie darauf achten, ein Unternehmen zu wählen, das ständig am Markt präsent ist. Grundlage für ein optimales Ergebnis beim Verkauf Ihres Eigentums ist die absolute Marktkennntnis aus langjährigem und aktuellem Handeln des von Ihnen beauftragten Maklers.

Eignen sich Immobilien als Kapitalanlage?

Eigentumswohnungen werden zunehmend auch als Kapitalanlage genutzt, wobei Wohneigentum durch Privatpersonen zwecks Vermietung erworben wird. Stockwerkeigentum ermöglicht also Direktinvestitionen auf dem Wohnimmobilienmarkt für weniger kapitalstarke Privatanleger. Der Investitionserfolg der letzten Jahre war primär durch hohe Wertsteigerungen getrieben, die sich so nicht wiederholen dürften. Das Leerstandsrisiko eines Einzelobjekts lässt die tiefen Mietrenditen gegenüber der klassischen Mehrfamilienhausinvestition als ungenügend erscheinen.

Promotoren im Neubaubereich stellen ähnliche Tendenzen fest: Ein erstaunlich hoher Anteil von Wohnungskäufern kauft das Objekt zum Zweck der Kapitalanlage. Zu einem späteren Zeitpunkt ziehen vielleicht die Kinder ein oder der Käufer selbst. Eine andere Gruppe von Eigentümern hat schon vor längerer Zeit Wohneigentum erworben, dieses aus privaten Gründen aber nicht selbst bezogen - beispielsweise infolge eines Arbeitsplatzwechsels oder eines Ausland-

aufenthalts. Anstatt das Objekt zu veräussern, haben sie es vermietet.

Doch wie steht es um die Rentabilität einer solchen Investition? Für die letzten Jahre sehen die Zahlen gut aus. Erstens, weil sich ein Wohnungskauf günstig finanzieren liess. Und zweitens, weil der Wert von Wohneigentum stetig gestiegen ist. Die resultierenden Renditen dürften die Erträge von sicheren Anlagen wie Bundesobligationen deutlich übertroffen haben. Abhängig von Lage, Immobilienmarkt, baulichen Stärken und Schwächen, ergibt allerdings jeder einzelne Fall ganz unterschiedliche Ergebnisse. Ob sich die Investition in Wohneigentum zwecks Vermietung auch künftig lohnt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Wer eine Wohnung kauft, muss sich im Klaren darüber sein, dass die Immobilienpreise zyklisch verlaufen. Heute liegen die Immobilienpreise auf einem relativ hohen Niveau. Stolze Preise für die Immobilie schmälern aber die Rendite, denn die Mieten sind weniger stark gestiegen als die Wohnungspreise. Viele Analysten und Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Immobilienpreise nach einer langen Boomphase in nächster Zeit eher sinken als weiter steigen könnten. Verliert die Immobilie jedoch an Wert, sieht der «Businessplan» natürlich nicht mehr so rosig aus.

Welche Rolle spielt der Unterhalt einer Immobilie?

Wer ein Haus oder eine Wohnung besitzt, muss sein Wohneigentum unterhalten. Den laufenden und regelmässigen Unterhalt vernachlässigen, zahlt sich nicht aus, im Gegenteil. Zum einen verliert eine schlecht gepflegte oder gar heruntergekommene Immobilie an Wert, zum anderen können Schäden mit Folgekosten entstehen, die viel höher sind als die «gesparten» Unterhaltskosten.

Legen Sie genügend Geld zurück

Den meisten Wohneigentümern ist klar, dass sie Geld für den Unterhalt auf die Seite legen sollten. Trotzdem tun das nicht alle. Und das, obwohl die Ausgaben für den laufenden Unterhalt und die Nebenkosten Teil der Tragbarkeitsberechnung der Banken waren, als sie ihre Hypothek beantragt hatten. Die Banken rechnen mit 1 Prozent des Kaufpreises im Jahr, wenn das Haus oder die Wohnung neu oder renoviert und tadellos in Schuss ist. Das sind 8000 Franken jährlich oder 666 Franken monatlich, wenn Ihr Traumhaus oder Ihre Traumwohnung 800'000 Franken gekostet hat. Dieses Prozent teilt sich in Nebenkosten sowie laufenden Unterhalt (zwei Drittel) und grössere Anschaffungen sowie Renovationen (ein Drittel) auf.

Ein Konto für die Rücklagen

Am einfachsten überweisen Sie die Rücklagen für den Gebäudeunterhalt jeden Monat mit einem Dauerauftrag auf ein eigens dafür eröffnetes Konto. Dann haben Sie das Geld zur Verfügung und nicht nur budgetiert, falls Sie etwas reparieren lassen oder ersetzen müssen. Am Anfang werden Sie Geld anhäufen, das Sie aber ab dem 10. Jahr mit fortlaufender Lebensdauer brauchen werden. Als Alternative können Sie zwei Drittel der Rücklagen (kurzfristiger Unterhalt) auf Ihr Konto einzahlen und ein Drittel (langfristiger Unterhalt) zur Amortisation dazuschlagen und indirekt zurückstellen. Wenn grosse Anschaffungen oder Reparaturen anstehen, erhöhen Sie die Hypothek um die Investitionskosten. Diese Variante hat zwei Nachteile: Einerseits machen nicht alle Banken mit, andererseits könnte Ihre Bank die Hypothekenerhöhung ablehnen oder die Amortisationszahlungen erhöhen, weil sie die Liegenschaft tiefer bewertet oder Sie weniger verdienen als früher.