

Keine Krise im Liegenschaftsmarkt

DER KAUF UND DER VERKAUF von selbst genutzten Immobilien ist eines der bedeutendsten Geschäfte im Leben. Es braucht ein solides Finanzpolster, aber auch gute Sachkenntnisse. Die zurzeit tiefen Zinsen halten trotz Wirtschaftsabschwung den Liegenschaftsmarkt, auch in der Landwirtschaft, in Schwung.



August
Köpfl

Der Kauf oder Verkauf von selbst genutzten Immobilien ist für die meisten Personen eine einmalige Angelegenheit. Neben rationalen Kriterien beeinflusst auch die emotionale Verbundenheit mit einer Liegenschaft die Kaufverhandlungen. Die aktuell tiefen Zinsen und kurzfristige Betrachtungen sind also beileibe nicht die alleinigen Entscheidungskriterien des Käufers.

Bei den dem Bundesgesetz über das bürgerliche Bodenrecht (BGBB) unterstehenden landwirtschaftlichen Gewerben und Grundstücken sind die Zinssätze eher zweitrangig, da wegen der Belastungsgrenze (Obergrenze Hypotheken) die Finanzierung mit bedeutend mehr Eigenkapital zu erfolgen hat.

Wegen des knappen Angebots von landwirtschaftlichen Grundstücken und Gewerben in guten Lagen besteht trotz sinkenden Produktpreisen weiterhin eine rege Nachfrage.

Den eigenen Wünschen widersprechen oft die Marktgegebenheiten.

Zum einen sind es die Finanzierung und Tragbarkeit und zum anderen das nicht beliebig vermehrbare Angebot. Bei Wohnungen und Häusern in mittleren und wenig nachgefragten Lagen besteht ein ausreichendes Angebot. Spezielle Objekte, wie landwirtschaftliche Gewerbe oder aber auch Nebenerwerbsbetriebe gelangen selten in den freihändigen Verkauf. Dementsprechend steht bei diesen Liegenschaften im Verhältnis zum bescheidenen Angebot ein grösserer Interessentenkreis gegenüber.

Wunsch und Realität Trägt ein Käufer den Gedanken, ein Eigenheim oder eine landwirtschaftliche Liegenschaft zu erwerben, sollte er sich vor der Suche nach geeigneten Immobilien zuerst Gedanken machen, in welchem Bereich ein Objekt finanzier- und tragbar sein kann und welche Zwecke und Kriterien die Liegenschaft erfüllen soll.

Suchen und finden Landwirtschaftliche Liegenschaften und Grundstücke werden auch im Internetzeitalter in den agrarischen Fachpresse oder speziellen Zeitschriften publiziert. Bei den übrigen Liegenschaften erfolgt die Ausschreibung hauptsächlich über Plattformen im Internet. Da nicht alle freihändig zu verkaufenden Liegenschaften ausgeschrieben werden, kann auch die Mund-zu-Mund-Propaganda oder die Aufnahme in einer Interessentenkartei, zum Beispiel jener der Abteilung Treuhand und Schätz-

zungen des Bauernverbands, zum Erfolg führen.

Hat der Interessent eine oder mehrere auf den ersten Blick passenden Liegenschaften entdeckt, ist die Auswahl einzugrenzen. Mit Konsultation von Verkaufsdokumentationen und Nachfrage beim Verkäufer sind die nichtpassenden Objekte auszuschliessen. So können unnütze Besichtigungen vermieden werden. Der Verkäufer ist ebenso dafür dankbar.

Der Käufer kann bei der Besichtigung der Liegenschaft vertiefte Einblicke gewinnen. Daneben ist die Einsicht und Prüfung von Dokumenten unabdingbar. Standardunterlagen sind aktuelle Grundbuchauszüge, Situationspläne und Gebäudeversicherungspolice sowie Angaben zur Belastungsgrenze bei den BGBB-unterstellten Gebäuden.

Bei Wohnungen im Stockwerkeigentum ist die Nutzungs- und Verwaltungsordnung von Bedeutung. Im Weiteren empfiehlt sich auch ein Einblick in den Zonenplan und das Baureglement. Bei Liegenschaften ausserhalb der Bauzone ist zu prüfen, ob überlagernde Zonen bestehen, zum Beispiel Landschaftsschutzzone, Gewässerschutzzone, Altlastenkataster.

Kauf ohne Gewährleistung Bei Gebäuden, die älter als fünf Jahren sind, wird in der Regel vertraglich keine Gewährleistung abgegeben. Deshalb lohnt es sich, im Zweifelsfalle eine Fachperson beizuziehen, um die kommenden Renovationsarbeiten und Risiken abzuschätzen. Ebenso wichtig ist zu wissen, ob die geplanten Nutzungen und Umbauten rechtlich bewilligungsfähig sind (RPG). Ist ein Kauf einer Liegenschaft ausser-

Der Kaufpreis soll vor Vertragsunterzeichnung durch ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen einer Schweizer Bank sichergestellt sein.





halb der Bauzone beabsichtigt, ist dies zwingend zu prüfen.

Vorbereitung lohnt sich Entschliesst sich der Eigentümer für einen Verkauf, sind Vorbereitungen notwendig. Es stellen sich Fragen nach dem Verkaufspreis, nach Vorkaufsrechten, nach dem Gewinnanspruchsrecht und zu familiären und steuerlichen Auswirkungen. Zu prüfen ist die Rückzahlung von Subventionen und Investitionskrediten und auch die Einflüsse von weiteren Verträgen (Pacht, Genossenschaft, Abnahmeverträge). Erst wenn die Konsequenzen und Möglichkeiten abschätzbar und akzeptierbar sind, sollte mit dem eigentlichen Verkauf begonnen werden.

Oft besteht eine stark emotionale Bindung der Eigentümer zur Liegenschaft, welche ein Verkaufshindernis darstellt. Eine neutrale Person kann den Sachverhalt objektiver beurteilen. Wird entschieden, einen Immobilienvermarkter zu beauftragen, ist der Verkauf detailliert in einem Vermittlungsauftrag festzuhalten. Oft werden Pauschaltarife vereinbart. Es gibt aber auch Unternehmen, die nach Stundenaufwand abrechnen.

Bei landwirtschaftlichen Grundstücken und Gewerben dauert es von Verkaufsbeginn bis Kaufvertragsunterzeichnung und Grundbucheintrag häufig mindestens ein halbes Jahr. Sind beispielsweise weitergehende Abklärungen notwendig, nimmt dies schnell mehr Zeit in Anspruch. Deshalb werden

solche Verträge oftmals über einen Zeitraum von einem Jahr und anschliessender jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit ausgestattet.

Vertragsunterzeichnung Auch mehrere Interessenten bringen nichts, wenn schlussendlich keiner die Vertragsbedingungen erfüllen kann. Eine gesunde Vorsicht ist bei der Auswahl der Interessenten angebracht. Besichtigen wollen viele, aber schlussendlich kaufen und bezahlen weit weniger. Sowohl Käufer und Verkäufer können vor Vertragsunterzeichnung vom beabsichtigten Kauf zurücktreten. Ein Grundsatz des Verkäufers ist, dass der Kaufpreis vor Vertragsunterzeichnung durch ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen einer Schweizer Bank sichergestellt ist. Diesbezüglich sind keine Kompromisse einzugehen. Liegt dieses Zahlungsverprechen bei der Vertragsunterzeichnung nicht vor, gibt es nur eines: Nämlich unverrichteter Dinge wieder nach Hause gehen.

Nicht nur beim Verkauf, sondern auch beim Kauf ist es angesichts der Verkaufs- und Investitionssummen und der Komplexität empfehlenswert, professionelle Unterstützung zu beanspruchen. Diese kann auch nur Teilbereiche des Verkaufs betreffen, zum Beispiel die Kontrolle des Kaufvertrags durch eine Fachperson. ■

Der Zustand des Gebäudes, die Lage, Nutzung und baulichen Möglichkeiten bestimmen den Preis.



Autor August Köppli, Ing.-Agr. FH/Betriebsökonom FH ist Fachverantwortlicher Immobilien beim Bereich Treuhand und Schätzungen des schweizerischen Bauernverbands. Er betreut Liegenschaftsverkäufe, die Ausarbeitung von Konsequenzen, raumplanerischen Abklärungen für Käufer und Verkäufer und steuerlichen Angelegenheiten. SBV Treuhand und Schätzungen, Laurstrasse 10, 5201 Brugg, ☎ 056 462 51 11, info@sbv-treuhand.ch

Checklisten Liegenschafts Kauf und -verkauf auf [www.sbv-treuhand.ch/Rubrik Downloads/Checklisten](http://www.sbv-treuhand.ch/Rubrik%20Downloads/Checklisten).