



 *businessestate*

# Leitfaden Liegenschafts Kauf

Der Kauf einer Liegenschaft ist ein komplexes Unterfangen, das einige Hürden aufweist. Eine gewissenhafte Vorbereitung ist essentiell. Unser Leitfaden hilft Ihnen, sich über Ihre Ziele und Bedürfnisse, Ihre finanzielle und persönliche Ausgangslage Klarheit zu verschaffen.

## WORAUF ES ANKOMMT

Zunächst einmal ist die Motivation für den Kauf einer Geschäftsliegenschaft wichtig. Braucht der Käufer die Liegenschaft für sich selbst? Strebt er eine Übernahme und Weiterbewirtschaftung der Liegenschaft im Status quo (Mietverträge, Ausbau, etc.) an? Oder will er Anpassungen vornehmen, um dann eine Renditemaximierung zu erzielen? Abhängig von den Motiven entscheidet sich das weitere Vorgehen.

Wird vom Käufer eine Eigennutzung angestrebt, so müssen die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens im Vordergrund stehen. Im Falle von Lager- oder Industriehallen ist zum Beispiel die Anbindung an das Verkehrsnetz wichtig, damit Warenverschiebungen schnell vorgenommen werden können. Auch die Möglichkeit von Temperaturregulierung, internen Transportsystemen (Warenlifte, Hebestationen, etc.) oder auch die Lichtverhältnisse können je nach Produkt eine Rolle spielen. Dasselbe gilt für den allgemeinen Zustand der Immobilie: Stichwort Isolation und Feuchtigkeit.

Bei Büroräumen wiederum interessiert das Ambiente, genauer die Licht- und Geräuschverhältnisse der Räumlichkeiten. Bürozimmer sollten grundsätzlich möglichst hell, geräumig und ruhig gelegen sein. Das äußere Erscheinungsbild des Gebäudes ist ebenfalls zentral. Repräsentative Gebäude hinterlassen bei Kunden und Mitarbeitern einen guten Eindruck und stärken die Corporate Identity.

Wer eine Liegenschaft prinzipiell im Status quo übernehmen will, ist vor allem an der aktuellen Bruttorendite und den Verträgen interessiert. Welche Laufzeiten weisen die Mietverträge aus? Wie zahlungskräftig und liquid ist die Mieterschaft? Welche Rendite erwirtschaftet die Liegenschaft aktuell? Wie stellt sich die Situation bezüglich Unterhalt und wertsteigernden Massnahmen dar? Welche Perspektiven hat der Standort mittel- bis langfristig?

Für Käufer, die vor allem Potenzial für eine Renditesteigerung nutzen möchten, stehen andere Fragen im Vordergrund: Wie lange ist der Käufer an die laufenden Mietverträge gebunden? In welchem Umfang ist es möglich, Umbauten/Ausbauten zu realisieren? Welche Nutzungen sind in dieser Zone erlaubt? Welche Finanzierungsmöglichkeiten bestehen bezüglich des Kaufpreises?

Allein diese Beispiele zeigen schon, wie verschieden die Bedürfnisse und Schwerpunkte eines Käufers beim Erwerb einer Geschäftsliegenschaft sein können. Jeder Kaufinteressent sollte sich über die wichtigsten Kriterien und seine eigenen Motivation im Klaren sein. Basierend auf diesen Vorstellungen kann zielgerichtet nach einem geeigneten Objekt gesucht werden.

## GEFAHREN UND CHANCEN

Geschäftsliegenschaften sind oft komplexe Bauten mit bewegter Geschichte. Erst wenn sich der Käufer der Gefahren und Risiken einer Geschäftsliegenschaft bewusst ist, kann er eine fundierte Entscheidung treffen.

Zunächst bestehen die klassischen rechtlichen Problematiken. Ist die Liegenschaft mit Grundpfand oder Dienstbarkeiten belastet? Bestehen öffentlich-rechtliche Beschränkungen der Nutzung? Bestehen Altlasten? Sind Kaufrechte zu berücksichtigen? Im Normalfall sollten derlei Bedenken mit einem Grundbuchauszug und einem erläuternden Gespräch mit dem aktuellen Eigentümer erledigt werden können.

Nebst diesen üblichen Abklärungen gilt es auch alle spezifischen Faktoren der Liegenschaft anzuschauen und auf ihr Chancen- und Risikopotential hin abzuschätzen. Dazu gehören Analysen des Standortes, der Ertragskraft der Mieterschaft, der individuellen Gestaltungsmöglichkeiten, der Kapital- und Unterhaltsintensität.

## DER KAUFPROZESS

Wie kauft man eine Liegenschaft? Es gibt dabei keinen richtigen oder falschen Weg. Wichtig ist, dass Sie Antworten auf all Ihre Fragen erhalten und die notwendigen Informationen vorliegen haben, damit Sie eine fundierte Entscheidung treffen können.

Nachfolgend der typische Ablauf:

### **Sammlung grundlegender Fakten**

Sammeln Sie vorab Informationen über Standort, Fläche, bestehende Verträge und Zukunftsperspektiven der Liegenschaft. Business Estate erstellt bei allen Verkaufsmandaten eine kurze Objektpräsentation, in der Sie die wichtigsten Eckpunkte finden.

### **Besichtigen Sie die Liegenschaft**

Besichtigen Sie die Liegenschaft, um zu prüfen, ob Ihnen das Objekt grundsätzlich gefällt - sowohl innen als auch aussen. Handelt es sich um eine Liegenschaft, die man nur schlecht als Kunde besuchen kann, vereinbaren Sie mit Business Estate einen Besichtigungstermin.

### **Bestehen Sie auf Antworten**

Wenn Ihnen das Objekt gefällt, sollten Sie jetzt Antworten auf Ihre Fragen einholen. Welche Bruttorendite wird erwirtschaftet? Wie zahlungskräftig ist die Mieterschaft? Wie sind die bestehenden Verträge genau ausgestaltet? Kann der Verkäufer die Zahlen belegen, die er genannt hat? Bestehen Altlasten? Welche Unterhaltsarbeiten stehen an?

## WAS KÄUFER WISSEN WOLLEN

Es ist an dieser Stelle noch nicht wichtig, sämtliche Angaben vollständig zu prüfen. Jetzt sollten Sie nur Antworten auf diejenigen Fragen einholen, die für Ihre Kaufentscheidung wichtig sind.

Andere wichtige Punkte:

- Baujahr
- Gesamtfläche
- Bürofläche
- Lagerfläche
- Parkplätze
- Erreichbarkeit (Auto, Bahn, Flugzeug)
- Nutzung/Möglichkeiten
- Gestaltungsfreiheit
- Ausstattung (Personen- und Warenlifte, Temperaturregulierung, Terrasse, Licht- und Geräuschverhältnisse, Aussicht, spezielle Anlagen je nach Nutzungsbedarf)
- Standort (Verkehrsinfrastruktur, Lebensqualität, Knowhow, Ausbildungsmöglichkeiten, Steuern, Bevölkerungszahl, Klientel, Perspektiven, Prestige)
- Aussenansicht, Repräsentativität, Funktionalität, Nähe zu Verpflegungsmöglichkeiten, Einkaufsmöglichkeiten



## WICHTIGE FRAGEN

### **An welcher Lage befindet sich die Liegenschaft?**

Lage und Einzugsgebiet sind zentrale Kriterien bei Detailhandelsgeschäften. Wenn diese Faktoren stimmen, lohnt es sich, einen höheren Preis zu bezahlen. Bei Produktionswerkstätten und Büroräumlichkeiten sind wiederum Erreichbarkeit, Infrastruktur und Repräsentativität wichtig.

### **Nutzung und Belastung?**

Ein wesentliches Kriterium zur Kaufentscheidung ist die bisherige Nutzung der Liegenschaft. Wird sie vom Eigentümer selbst gebraucht oder wird sie vermietet? Wie setzt sich die Mieterschaft zusammen? Wie steht es mit der Mieterfluktuation und der Konstanz der Einnahmen? Könnte die bisherige Nutzung zu Altlasten geführt haben? Ist die Liegenschaft mit Grundpfand oder Dienstbarkeiten belastet?

### **Weshalb steht die Immobilie zum Verkauf?**

Das ist eine sehr wichtige Frage! Der wahre Verkaufsgrund bestimmt wesentlich die Flexibilität des Verkäufers hinsichtlich Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten. Wenn der Verkäufer die Liegenschaft erst vor sechs Monaten übernommen hat und sich nun zurückziehen will, sollten Sie misstrauisch werden. Ebenso ist Vorsicht geboten, wenn es um sehr renovierungsbedürftige oder unterhaltsintensive Objekte geht. Lassen Sie sich alle Fragen zu diesem Punkt genau beantworten!

### **Bewerten Sie die Liegenschaft**

Viele Verkäufer haben eine mehr oder weniger klare Vorstellung, zu welchem Preis sie ihre Immobilie verkaufen möchten. Dieser ist

stark durch subjektive Einschätzungen und persönliche Bedürfnisse geprägt. Wir kennen den Markt für Geschäftsliegenschaften und können den Wert, basierend auf unseren Erfahrungen, sehr gut einschätzen. Bei der Bewertung wird es niemals einen absolut richtigen Wert geben. Vielmehr liegt Liegenschaftswert innerhalb einer bestimmten Wertbandbreite. Es ist wichtig, dass auch Sie eine Bewertung durchführen. Was ist das Objekt in Ihren Augen wert? Wenn Sie sich bei der Bewertung nicht sicher fühlen, dann sollten Sie einen Profi konsultieren. Um Interessenskonflikte zu vermeiden, können wir die Bewertung für Sie nur dann übernehmen, wenn der Verkäufer nicht unser Klient ist.

### **Machen Sie ein Angebot**

Wenn Ihre grundlegenden Fragen beantwortet sind und Sie sich weiterhin für den Kauf des Objektes interessieren, sollten Sie versuchen, mit dem Verkäufer zu einer Einigung hinsichtlich des Kaufpreises zu gelangen. Diese erfolgt üblicherweise mit einem unverbindlichen Kaufangebot.

Hauptzweck dieses Angebots ist, zu prüfen, ob der Verkäufer Ihre Kaufpreisvorstellung und die dazugehörigen Zahlungskonditionen akzeptieren wird. Vergessen Sie nicht, Ihr Angebot ist nur dann bindend, wenn die Ihnen vorgelegten Informationen auch der Wahrheit entsprechen und alle Ihre Bedingungen erfüllt werden.

### **Sorgfältige Prüfung (Due Diligence)**

Zu diesem Zeitpunkt haben Sie hoffentlich bereits eine gemeinsame Sprache mit dem Verkäufer gefunden und können nun beginnen, Knackpunkte zu beseitigen und eine sorgfältige Prüfung durchführen.

## WELCHE UNTERSTÜTZUNG KANN BUSINESS ESTATE BIETEN?

Die Business Estate berät beim Kauf oder Verkauf von Geschäftliegenschaften. Wir übernehmen gerne Ihr Mandat einer unabhängigen Liegenschaftsbewertung. Um Interessenskonflikte zu vermeiden, können wir das Beratungsmandat für Sie nur dann übernehmen, wenn der Verkäufer nicht unser Klient ist.

Wenn Sie sich für eine Liegenschaft aus unserer Datenbank interessieren, nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf. Wir werden Sie über unsere Angebote detailliert informieren und Ihnen eine umfangreiche Objektdokumentation zur Verfügung stellen. Wir begleiten den gesamten Verkaufsprozess und übernehmen die Rolle des Vermittlers.



Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG | Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich  
T +41(0)44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 12  
[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)