



Mehrfamilienhaus – sanieren oder verkaufen?

Der vorliegende Ratgeber hilft Ihnen
bei der Entscheidungsfindung.

Stehen bei einem Mehrfamilienhaus grössere Renovationen und Investitionen an, stellen sich Privateigentümer und Erben die Frage: Sanieren, neu bauen, nichts machen oder verkaufen? Was für ein Potenzial birgt die Liegenschaft? Was sind Ihre persönlichen Wünsche und Vorstellungen? Treffen Sie eine nachhaltig gute Entscheidung mit Hilfe unserer Erfahrung.



A stylized, handwritten signature in black ink that reads "C. Walde".

Claudio F. Walde
CEO



Sanieren oder verkaufen?

In drei Schritten zur Entscheidung

Ältere Liegenschaften haben oft viel Potenzial, aber auch dringenden Sanierungsbedarf. Viele Privateigentümer schätzen das Potenzial falsch ein – und überlassen Erneuerungen ihren Erben oder neuen Besitzern.

Über ein Drittel aller Mehrfamilienhäuser und gemischt genutzten Wohn- und Geschäftshäuser in den grösseren Schweizer Städten wurden zwischen 1940 bis 1970 erbaut. Davon befindet sich etwa die Hälfte im Besitz von Privatpersonen. Diese Liegenschaften gelten laut einer Studie des Instituts der Schweizer Immobilienwirtschaft der HWZ als «schlafender Riese im Wohnungsbau»: In diesen Liegenschaften schlummert häufig Potenzial für zusätzlichen Wohnraum, das durch Ausbau, Aufstockung oder Neubau ausgeschöpft werden könnte. Institutionelle Eigentümer sind oft besser informiert und lassen Altliegenschaften totalsanieren oder durch Neubauten ersetzen – und profitieren danach von einer nachhaltig besseren Rendite. Private Eigentümer hingegen schieben längst fällige Erneuerungsarbeiten oft auf, bis sich eine Gesamtsanierung aufdrängt – vor der sie dann zurückschrecken.



Unüberschaubarer Aufwand?

Die Gründe dafür sind schnell erkannt: Der finanzielle und zeitliche Aufwand scheint unüberschaubar, Erbgemeinschaften sind sich nicht einig, oder man will die Mieter, mit denen man ein gutes persönliches Einvernehmen pflegt, nicht mit einer grösseren Mietzinsanpassung vor den Kopf stossen. Laut der Zürcher Architektin und Sanierungsexpertin Vera Gloor liegt das grösste Risiko einer Sanierung darin, dass die Komplexität komplett unterschätzt wird. Behördliche Auflagen und Vorschriften für die Baubewilligung – zunehmend auch in Bezug auf Energie und Nachhaltigkeit – sowie das Mietrecht, welches die Kostenüberwälzung einer Sanierung nur bedingt zulässt, sind nicht leicht zu durchblicken.

In 3 Schritten zur Entscheidung

Der Entscheid, was mit einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft geschieht, ist mit der Frage verbunden, ob die Eigentümer die zeitliche und finanzielle Belastung sowie die damit verbundenen Risiken tragen wollen und können. Beantworten kann diese Frage nur, wer sich über die persönlichen Pläne, Ziele, Wünsche und Kapazitäten im Klaren ist – und über das tatsächliche Potenzial der Liegenschaft Bescheid weiss.

Schritt 1

Potenzial erkennen

Eine umfassende Analyse von Liegenschaft und Grundstück in Bezug auf Lage und Ausnützung ist unerlässlich. «Eine fundierte Analyse ermöglicht verschiedene Sanierungs-, Nutzungs- und Kostenszenarien und berücksichtigt die wirtschaftliche Entwicklung sowie miet- und steuerrechtliche Aspekte», so Vera Gloor. So lassen sich Risiken und Chancen einer Sanierung besser abschätzen.

Schritt 2

Marktwert bestimmen

Das zweite wichtige Element ist eine realistische Schätzung des Marktwerts und des möglichen Nettoverkaufserlöses, also des Verkaufspreises abzüglich Grundstücksgewinnsteuer, Gebühren und Honorare. Wer weiss, wie viel die Liegenschaft wert ist, kann besser zwischen Sanierung oder Verkauf abwägen.

Schritt 3

Szenarien durchrechnen

Wie rentabel ist eine Sanierung? Wie lässt sie sich finanzieren? Oder profitieren Sie mehr von einem Verkauf? Wenn Sie den Marktwert und das Potenzial Ihrer Liegenschaft kennen, können Sie die verschiedenen Szenarien durchgehen. Egal welchen Weg Sie gehen wollen: Mit einer guten und fundierten Beratung sorgen Sie dafür, dass nicht nur das Bauchgefühl stimmt.



«Liegenschaften schlagen häufig hohe emotionale Wellen – mehr als man meinen könnte.»

Nicolas Schnetzer
Leiter Region Zürich Nord

Interview

6



Die Zürcher Architektin Vera Gloor ist Expertin für die Sanierung von Altliegenschaften und hat schon zahlreiche Sanierungsprojekte erfolgreich begleitet. Im Interview erklärt Sie die Chancen und Risiken einer Sanierung.

Frau Gloor, wo man heute hinschaut, werden Liegenschaften saniert oder abgerissen. Welche Bauten sind für Sie sanierungswürdig und welche «rückbauanfällig»?

Ich liebe Altbauten und denke daher lieber über eine Sanierung nach als über einen Abbruch. Es stimmt mich traurig, wenn ein wunderschöner Altbau nur der Rendite wegen einem Neubau weichen muss. Häufig findet sich für den Altbau ein rentables Sanierungskonzept. Doch es gibt Häuser, die nicht zu retten sind, weil man sie zu lange vernachlässigt hat. Dazu gehören die typischen Billigbauten ab den 1950er Jahren, die hohe Investitionen in den Schallschutz und die Wärmeisolation erfordern, und deren Grundrisse vielfach nur mit grossen Eingriffen an die heutigen Wohnbedürfnisse angepasst werden können. Dann ist es sinnvoller, einen nachhaltigen Neubau zu entwickeln.

Was raten Sie Privateigentümern und Erben von älteren Mehrfamilienhäusern?

Das Wichtigste ist, die Liegenschaft und deren Potenzial von Grund auf prüfen zu lassen. Dazu gehört auch eine realistische Marktwertschätzung, wie Walde sie anbietet. Die fundierte Analyse ermöglicht die Ausarbeitung verschiedener Sanierungs-, Nutzungs- und Kostenszenarien als Entscheidungsgrundlage für eine Sanierung, einen Neubau oder Verkauf. Ein gutes Konzept berücksichtigt auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen sowie miet- und steuerrechtliche Aspekte.

Welches sind die grössten Risiken einer Sanierung?

Das grösste Risiko ist die Komplexität. Sie wird erfahrungsgemäss immer unterschätzt. Die vielen vernetzten Aspekte müssen erkannt werden, sonst läuft nicht nur der bauliche Aufwand aus dem Ruder,

sondern es fällt das ganze Gefüge des Investments auseinander. Ein Sanierungskonzept beispielsweise, das nicht zur Lage und zum Mieterprofil passt, kann nicht wirtschaftlich sein. Es ist wichtig, dass Immobilienbesitzer von A bis Z gut betreut und umfassend beraten werden. Ich treffe immer wieder Leute, die eine alte Liegenschaft kaufen oder sanieren wollen, ohne sich vorgängig eingehend mit den Chancen und Risiken befassen zu haben. Das ist blauäugig und sehr gefährlich, denn in Liegenschaften zu investieren ist anspruchsvoll.

Wann empfehlen Sie, eine Liegenschaft zu verkaufen?

Zum Beispiel wenn Erbengemeinschaften unvereinbare Interessen haben oder Privateigentümern die Zeit fehlt, sich mit den zahlreichen Fragen der Sanierung und Bewirtschaftung auseinanderzusetzen. Auch mangelnde Liquidität oder fehlendes Eigenkapital für eine umfassende Sanierung können Gründe sein.



«Wir empfehlen, zeitliche, finanzielle, steuerliche und erfahrungsbezogene Aspekte sorgfältig abzuwägen, bevor man ein Sanierungs- oder Neubauprojekt selbst in Angriff nimmt. Wichtig ist, die Optionen gründlich zu prüfen, bevor man sich festlegt.»

Ramona Ruh
Leiterin Anlageimmobilien

Erfahrungsbericht

«Das Haus verkörperte ein Stück Familiengeschichte»

Bruno Müller

Vertreter
Erbengemeinschaft

8



Ein Mehrfamilienhaus, vier Geschwister: Lesen Sie hier, weshalb sich die Erben-gemeinschaft Müller für den Verkauf ihres Mehrfa-milienhauses in Dietikon entschieden hat.

Der Vertreter der Erben-gemeinschaft, Bruno Müller, erzählt: «Wir hätten das Mehrfamilienhaus vermutlich schon 2007 verkauft, doch die Finanzkrise kam dazwischen. Nach dem Tod unserer Mutter bot uns die Liegenschaft aus den Sechzigerjahren Anlagesicherheit und eine gute Rendite, trotz den sehr moderaten Mieten. Dann stieg der Renovationsbedarf so weit, dass uns die Verwaltung nahelegte, uns Gedanken über die Zukunft der Liegenschaft zu machen. Wir prüften mehrere Varianten: Eine war, das Mehrfamilienhaus zu sanieren und als Erben-gemeinschaft zu behalten. Eine andere sah vor, dass ein oder zwei Geschwister die Liegen-schaft übernehmen. Beide Varianten verwarfen wir nach eingehenden Diskussionen, auch mit unseren Kindern. Zwar hätten wir die Finanzie-rung für die auf fast zwei Millionen Franken veranschlagte Sanierung erhalten. Doch wegen der zu erwartenden Umtriebe und der grossen persönlichen zeitlichen Beanspruchung sahen wir davon ab.

Es blieb die Option Verkauf, die wir allerdings nur schweren Herzens prüften. Das Haus verkörperte ein Stück Familiengeschichte, an dem wir emotional hingen. Auch der Mangel an Anlagealternativen liess uns zögern. Die Marktwertschätzung durch Walde erleichterte letztlich uns vier Geschwistern den Entscheid. Wir waren uns schnell einig, dass der Verkauf die beste Lösung sei. Wir merkten, dass Walde den Markt sehr gut einzuschätzen weiss und über ein hervorragendes Netzwerk verfügt. Das hat uns überzeugt, wie auch die Möglichkeit, zwischen einem Fixhonorar und einem verkaufs-preisabhängigen Erfolgshonorar wählen zu können. Es dauerte nicht lange, bis uns Walde den idealen Käufer präsentieren konnte. Sie nahmen das Mandat sehr kompetent und enga-giert an die Hand. An die Zusammenarbeit erinnere ich mich gerne. Heute bleibt uns Erben die Erinnerung an die grossväterliche Liegenschaft und als Trost ein respektabler Verkaufserlös.»

9



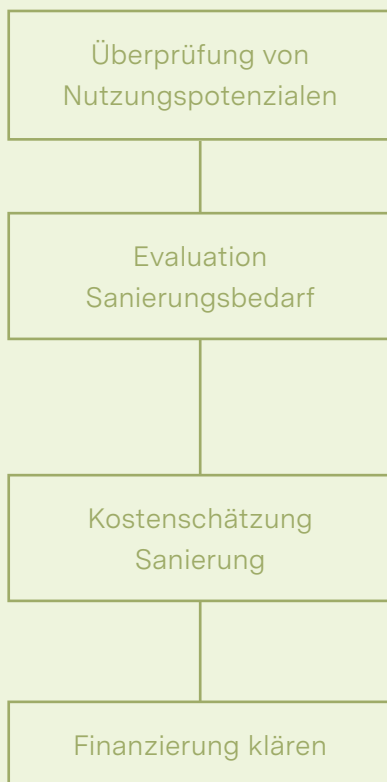
«Damit Ihre Liegenschaft nicht zum Zankapfel wird, empfiehlt es sich, einen Profi beizuziehen.»

Nina Sennhauser
Immobilienberaterin

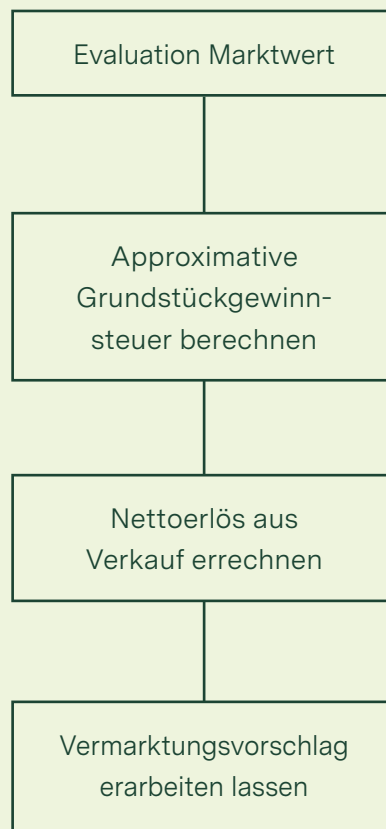


Vorgehen Standortbestimmung Sanieren oder verkaufen?

Mögliche Sanierung



Möglicher Verkauf



Pro und Kontra abwägen

Wahl eines geeigneten Partners (GU, Berater, Architekt)

Wahl des geeigneten Verkaufspartners

Halten Sie für die Abklärung des Nutzungspotenzials und für die Marktwertschätzung folgende Unterlagen bereit:

- Aktueller Mieterspiegel
- Gebäudepläne / Grundrisse
- Grundbuchauszug
- Katasterplan 1:500
- Gebäudeversicherungsausweis
- Übersicht Renovationen der letzten 20 Jahre
- Fotos der Liegenschaft (wenn vorhanden)
- Vorhandene Schätzungen und Studien

11



«Gerade weil das Mehrfamilienhaus einen umfangreichen Sanierungsbedarf aufwies, war die Nachfrage sehr gross.»

Mattia Bonasso
CSO und Leiter Region
Limmattal & Aargau

Checkliste: Fragen, die Sie sich von Zeit zu Zeit stellen sollten.

Zu Ihnen persönlich

- Haben Sie Nachkommen, die an der Liegenschaft interessiert sind?
- Ist eine gerechte Verteilung des Vermögens (inkl. Liegenschaft) an Ihre Nachkommen möglich?
- Besitzen Sie das Mehrfamilienhaus als Kapitalanlage oder wohnen Sie darin?

Zur Liegenschaft

- In welchem baulichen Zustand befindet sich die Liegenschaft?
- Entsprechen die Wohnungen aktuellen und zukünftigen Wohnbedürfnissen?
- Verfügt die Liegenschaft über Potenzial in Bezug auf die Ausnutzung oder die Mietzinsstruktur?
- Wie viel ist die Liegenschaft aktuell wert, wie hoch ist der mögliche Verkaufserlös?

Zur möglichen Sanierung

- Wie hoch ist Ihr persönlicher Kapitalbedarf für eine Sanierung?
- Können und wollen Sie das finanzielle, zeitliche und persönliche Engagement für die Sanierung eingehen?
- Kann die Sanierung steuerlich attraktiv gestaltet werden?
- Ist die Sanierung rentabel resp. welche Rendite dürfen Sie erwarten?

Zur Neuvermietung

- Kennen Sie die marktbedingten Risiken einer Neuvermietung?
- Kennen Sie die mietrechtlichen Risiken, um sanierungsbedingte Mietzinserhöhungen durchzusetzen?

Zu einem möglichen Verkauf

- Wie hoch ist der geschätzte Nettoerlös aus dem Verkauf?
- Spricht die aktuelle Marktlage für oder gegen einen Verkauf?
- Welche steuerlichen Auswirkungen hat der Verkauf nebst der Grundstücksgewinnsteuer?
- Haben Sie für die aus dem Verkauf resultierende Liquidität eine Anlagealternative – ein persönliches Projekt, das Sie realisieren möchten, oder ein Projekt Ihrer Kinder, das Sie gerne unterstützen würden?



«Sehr gesucht sind sanierungsbedürftige Mehrfamilienhäuser.»

Melanie Seiler
Immobilienberaterin





Unser Team hat schon viele Menschen auf dem Weg zur idealen Wohnform begleitet. Profitieren auch Sie von unserer Erfahrung.

Kontaktieren Sie uns.

15

Impressum

Gesamtleitung in
Text, Gestaltung und Druck:
Walde Immobilien AG
Zollikon

Bilder:
Gian Marco Castelberg
Marco Blessano Fotografie
Eye Worx AG,
Nique Nager Fotografie,
Adobe Stock, Getty Images

Weitere Informationen:
Walde Immobilien AG
Zollikerstrasse 65
8702 Zollikon

+41 44 396 60 60
info@walde.ch
walde.ch

Gut vernetzt



Geschäftsstellen

Baden
+41 56 520 70 70
baden@walde.ch

Luzern
+41 41 227 30 30
luzern@walde.ch

Uster
+41 44 905 40 90
uster@walde.ch

Anlageimmobilien
+41 44 396 60 80
anlageimmobilien@walde.ch

Hauptsitz
Walde Immobilien AG
Zollikerstrasse 65

Graubünden
+41 81 544 81 71
graubuenden@walde.ch

Sursee
+41 41 929 59 59
sursee@walde.ch

Zug
+41 41 727 82 82
zug@walde.ch

Neubau
+41 44 396 60 10
neubau@walde.ch

CH-8702 Zollikon
+41 44 396 60 60
info@walde.ch
walde.ch

Kloten
+41 44 534 61 61
kloten@walde.ch

Thalwil
+41 44 722 61 00
thalwil@walde.ch

Zollikon
+41 44 396 60 30
zollikon@walde.ch