

THOMAS MARTI

**L**aut Analysen der Zürcher Kantonalbank befinden sich im Kanton Zürich mehr als die Hälfte der privat gehaltenen Wohnimmobilien im Besitz von Eigentümern im Alter von über sechzig Jahren. Diese Generation hatte in jüngeren Jahren deutlich bessere Bedingungen für den Erwerb von Wohneigentum als die heutigen jüngeren Generationen. Die zentrale Herausforderung in den kommenden Jahren wird sein, wie diese Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser angesichts der stark gestiegenen Preise möglichst reibungslos an die nächste Generation weitergegeben werden können.

**Herausforderndes Erbe**

Es ist für viele Eltern mit Kindern eine Herzensangelegenheit, das Einfamilienhaus oder Stockwerkeigentum in der Familie zu halten. Das ist vor allem dann ein schwieriges Unterfangen, wenn mehrere Geschwister involviert sind. Die Hausse bei den Häuser- und Wohneigentumspreisen zwingt die künftigen Eigentümer, beim Kauf einer Familienimmobilie sehr tief ins Portemonnaie zu greifen und je nach hypothekarischer Belastung ein überdurchschnittlich hohes Einkommen auszuweisen. Dazu ein Rechenbeispiel: Einfamilienhäuser an guter Lage in Zürich wechseln derzeit zu Preisen von bis zu 3 Millionen Franken die Hand, wie Erhebungen des Immobilienberatungsunternehmens Iazi ergeben. Angenommen, eines der beiden Kinder will das Elternhaus im Wert von 3 Millionen und mit einer ausstehenden Hypothek von 1 Million Franken übernehmen, so muss das andere Geschwister mit 1 Million Franken ausbezahlt werden – das entspricht der Hälfte des Eigenkapitals von 2 Millionen Franken. Unter der Annahme, dass das übernehmende Geschwister das Eigenkapital als Erbschaftsvorbezug nicht bezahlen muss, besteht nach der Übernahme eine Hypothek von 2 Millionen Franken.

Die jährlichen Kosten für eine Finanzierung von über 2 Millionen Franken betragen bei einer zehnjährigen Festhypothek zum Satz von 2 Prozent 40 000 Franken. Mit einem Saron-Zins von 2,40 Prozent betragen die Kosten gar 48 000 Franken. Da aber die hypothekarische Belastung maximal einen Drittel des Einkommens bei einem rechnerischen Zinssatz von 5 Prozent betragen darf, muss das übernehmende Geschwister über ein Bruttoeinkommen von mehr als 300 000 Franken verfügen. Das ist im Normalfall nur Doppelverdienern ohne Kinder vorbehalten.

Wird innerhalb der Familie keine Finanzierungslösung aufgeleitet, dürfte dies für sehr viele eine enorm hohe Hürde sein. Eine langfristige Planung bei der Refinanzierung ist deshalb unabdingbar, da die Tragbarkeit auch beim designierten künftigen Eigentümer gegeben sein und die Fremdfinanzierung in Zukunft gesichert bleiben muss. Andernfalls besteht das Risiko, dass die Bank nach der Übertragung beziehungsweise Vererbung auf einer Reduktion der Hypothekbelastung oder gar auf einer Veräusserung der Immobilie besteht.

**Interessen frühzeitig ausloten**  
Für das familieninterne Vererben respektive Übertragen von Wohneigentum an die nächste Generation gibt es keine Patentlösungen. Es gebe

aber verschiedene Massnahmen und Möglichkeiten, die helfen, den Verkauf nur als Notlösung in Betracht zu ziehen, erklärt Christian Rehefeldt, Leiter Fachzentrum Erbschaftsberatung bei der Raiffeisen Schweiz. «Es ist wichtig, dass die Familie zu Lebzeiten Transparenz schafft und über diese Herausforderungen diskutiert.» Es gilt dabei, zu klären, wer welche Interessen hat und ob es beispielsweise für die Eltern schwer verkraftbar wäre, wenn die Liegenschaft nicht in der Familie bleibt und verkauft wird.



**Familienimmobilien** zu halten, kommt oft einem finanziellen Kraftakt gleich.

PHOTOS: GETTY IMAGES, ZVG

# Hohe Immobilienpreise erschweren Generationenwechsel

Wer **Wohneigentum** an die nachfolgende Generation übertragen will, kommt nicht um eine langfristige Planung herum. Ein Wegweiser.

erschwerend sind im Falle eines späteren Nachlasses oftmals auch emotionale Faktoren. Das Konfliktpotenzial innerhalb der Familie lasse sich durch eine gesamtfamiliäre Planung erheblich minimieren, erklärt Mattia Hotz, Teamleiter im Bereich Vermögensplanung bei der UBS, und schlägt als weitere Möglichkeit einen Aufschub der Teilung unter den erbenden Geschwistern vor. So könnte das eine Kind, welches die Liegenschaft übernimmt, die Ausgleichung an seine Geschwister über einen längeren Zeitraum hinweg leisten. Auch das Halten einer Liegenschaft als fortgesetzte Erbengemeinschaft kann eine Option sein, wogegen eine ungleiche Verteilung des Nachlasses gut überlegt sein sollte.

aber verschiedene Massnahmen und Möglichkeiten, die helfen, den Verkauf nur als Notlösung in Betracht zu ziehen, erklärt Christian Rehefeldt, Leiter Fachzentrum Erbschaftsberatung bei der Raiffeisen Schweiz. «Es ist wichtig, dass die Familie zu Lebzeiten Transparenz schafft und über diese Herausforderungen diskutiert.» Es gilt dabei, zu klären, wer welche Interessen hat und ob es beispielsweise für die Eltern schwer verkraftbar wäre, wenn die Liegenschaft nicht in der Familie bleibt und verkauft wird.



**55 Prozent**

der Einfamilienhäuser kommen laut der ZKB früher oder später auf den Markt und bleiben damit nicht in der Familie.

Hochgehende Emotionen sind gerade in komplexeren Fällen keine Seltenheit, und Familien zerstreuen sich oft, wenn es ums Immobilienerbe geht (siehe dazu auch S. 41). Wichtig ist, dass der Erblasser respektive die Eltern sich deshalb schon frühzeitig Gedanken darüber machen, wie die Situation nach dem Ableben vereinfacht werden kann. Ein Ansatz zum Vermeiden von Streitigkeiten kann auch sein, dass die Eltern durch einseitige testamentarische Massnahmen Einfluss auf die Nachlassabwicklung oder den Erbschaftsvorbezug nehmen. Zum Beispiel können Teilungs- und Bewertungsvorschriften aufgenommen werden, damit es zwischen den Kindern keine Streitigkeiten in Bezug auf die Übernahme oder die Bewertung der Familienimmobilie gibt.

**Geografische Unterschiede**

«Gerade tiefere Belehnungen helfen für eine allfällige Nachfolgelösung», erklärt Donato Scognamiglio, Verwaltungsratspräsident der Immobilienberatungsgesellschaft Iazi. Damit besteht bei gegebener Tragbarkeit die Möglichkeit, die Hypothek aufzustocken und damit einen Teil der Schuld zu zahlen. Ebenso von Vorteil ist, wenn

die Liegenschaft nicht in einem teuren Ballungszentrum steht. Je höher die Marktpreise und die Belehnung, umso geringer die Wahrscheinlichkeit, dass die Nachkommen mit einem durchschnittlichen Job sich gegenseitig den Marktwert auszahlen können. In Tramelan im Berner Jura zum Beispiel sei dies wesentlich einfacher, da dort ein Haus im Schnitt 600 000 Franken koste und damit sechsmal weniger als im zürcherischen Küsnacht mit durchschnittlich über 3,2 Millionen Franken, erklärt Scognamiglio.

Es ist deshalb empfehlenswert, bereits zu Lebzeiten und früh mit der Planung zu beginnen. Und die Lösung müsse durchdacht sein, meint Rehefeldt von der Raiffeisen Schweiz und weist dabei auf einen wesentlichen Stolperstein hin: Abzuraten sei von «halb garen» Lösungen, bei denen die Liegenschaftsübertragung nicht im Detail geklärt ist. «Ein Beispiel hierfür wäre, dass die Eltern ihr Einfamilienhaus ohne besondere Gründe allen drei Kindern zu gleichen Teilen überschreiben und sich möglicherweise zu Lebzeiten noch ein lebenslanges Nutznießungsrecht vorbehalten. Bei solch einer Regelung werden die Probleme oftmals vertagt, jedoch nicht gelöst.»

RUEDI TANNER

**D**ie Wahl zwischen «Verkauf nach Sanierung» und «Verkauf ohne Sanierung» ist bei Eigenheimen mit nachhaltigem Sanierungsbedarf alles andere als trivial und erfordert eine gründliche Abwägung der Vor- und Nachteile. Durch gezielte Renovierungsmassnahmen zur Optimierung der Nachhaltigkeit kann der Wert des Hauses erheblich gesteigert und beim Verkauf eine interessante Rendite erzielt werden. Es besteht aber auch das Risiko, dass die Renovierungskosten zu hoch ausfallen, was sodann den Verkaufsgewinn schmälern würde. Oder dass potenzielle Käufer nicht bereit sind, in der faktischen Wertsteigerung auch einen persönlichen Mehrwert zu erkennen und diese zu berappen.

Aus Vermarktungssicht gilt: Wer sein Haus verkaufen will, sollte von einem kurzfristigen Aktionismus absehen. Eine gründliche Kosten-Nutzen-Analyse ist unerlässlich, um festzustellen, ob der Verkauf der Immobilie mit oder ohne Renovierung

## Rendite versus Risiko

Soll eine in die Jahre gekommene Liegenschaft noch vor dem Verkauf **energieeffizient** saniert werden? Die Antwort fällt differenziert aus.

vorteilhafter ist. Dabei werden mögliche Wertsteigerungen durch die nachhaltige Sanierung gegen die Kosten und den Aufwand der Renovierung abgewogen.

**Marktwert kennen und steigern**

Um die Rentabilität einer Sanierungsinvestition zu maximieren, braucht die Immobilie grundsätzlich genügend Potenzial zur Wertsteigerung durch die Renovation und eine erkennbare Zukunftsfähigkeit. Die Eigentümerschaft muss also den baulichen Zustand der Immobilie und den aktuellen Wert genau kennen – und den künftigen Wert nach Umsetzung der Sanierungsmassnahmen berechnen.

Die eigentliche Sanierung verlangt eine sorgfältige Planung der Massnahmen und der Kosten. Im Zentrum steht dabei der energetische Zustand der Liegenschaft. Neue Fenster, eine moderne Heizungsanlage, Dämmung von Dachboden und Kellerdecke können den Marktwert der Immobilie steigern. Denn der Verbrauch und damit die Kosten für Wärme und Energie werden von Kaufinteressenten immer häufiger nachgefragt.

**Zeit und Steuern beachten**

Der Zeitfaktor ist ein weiterer wichtiger Aspekt, der bei der Entscheidung zwischen Verkauf und Sanierung berücksichtigt werden muss. Renovierungsarbeiten können zeitaufwendig sein und den

Alltag der Bewohner erheblich stören. Wenn eine beschleunigte Lösung bevorzugt wird, kann der Verkauf eine schnellere und praktischere Lösung sein. Denn der Verkaufsprozess einer Immobilie kann, je nach Marktbedingungen und Verkaufsstrategie, deutlich weniger Zeit in Anspruch nehmen als umfangreiche Renovierungsarbeiten.

Darüber hinaus sind die steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen. Wer eine Immobilie renoviert und dann weiterverkauft, zahlt eine Reihe von – durch die Wertsteigerung teilweise höheren – Steuern. Er kann dafür die Kosten für die Renovierungen und energetischen Sanierungen bei den Steuern geltend machen, was die finanzielle Belastung einer Renovation erheblich reduzieren würde. Es lohnt sich in jedem Fall, die verfügbaren Fördermöglichkeiten und das Steuersparpotenzial gründlich zu recherchieren und in die Entscheidungsfindung einzubeziehen.

Ruedi Tanner ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.