



Verkaufen ist  
keine  
Glückssache!

Newsletter

Oktober 2010

Autor:



Thomas Peter  
Telefon 041 317 05 10  
thomas.peter@redinvest.ch

**Redinvest Immobilien AG**  
Guggistrasse 7  
6002 Luzern  
Telefon 041 317 05 00  
Fax 041 317 05 01  
luzern@redinvest.ch  
www.redinvest.ch



## Gelegenheitsvermittler oder professioneller Makler

Eigentlich ist es doch ganz einfach, eine Immobilie zu verkaufen: Sie haben die Liegenschaft, ein Bekannter den Käufer mit dem Geld, ein Notar erstellt den Kaufvertrag und meldet diesen im Grundbuch an – fertig. Aber so einfach ist es sehr selten. Und wenn solche Geschäfte zustande kommen, muss man sich fragen, ob wirklich der maximale Verkaufserlös erzielt worden ist oder ob hier der Käufer ein «Schnäppchen» gemacht hat.

Die grosse Nachfrage nach Immobilien liess in den letzten Jahren Vermittler fast wie Pilze aus dem Boden schiessen. Zumeist handelt es sich dabei um Gelegenheitsvermittler, die ohne Ausbildung, Erfahrung und Strategie versuchen, Immobilien zu verkaufen. Sie verfügen (meist) über kein Büro mit Empfang und Telefonzentrale, kein geschultes und langjähriges Personal, bestenfalls eine dürrtige Homepage oder gar nur über ein Handy.

### Fachkenntnis schafft Vertrauen

Sowohl der Auftraggeber für ein Verkaufsmandat als auch der Kaufinteressent müssen sich auf ihren Beauftragten und Berater – den professionellen Immobilienmakler – verlassen können. Dieser soll nicht nur die notwendigen Fachkenntnisse aufweisen, sondern sein Mandat korrekt und transparent führen. Insbesondere muss er den Regeln und Grundsätzen seines Berufsstandes stets folgen.

Der Beruf des Immobilienmaklers ist nicht geschützt. Jedermann darf sich als Immobilienmakler bezeichnen, wenn er in der Branche tätig sein will. Dies führt dazu, dass auf diesem Gebiet bisweilen unprofessionell gearbeitet wird. Es geschieht immer wieder, dass Makler Immobilien anbieten, die ihnen gar nicht zum Verkauf im Auftrag übertragen worden sind. Unprofessionelles oder unkorrektes Handeln hat zur Folge, dass die Reputation der gesamten Branche leidet.

### Stetige Aus- und Weiterbildung notwendig

Besonders wichtig ist deshalb die fachgerechte Aus- und Weiterbildung der im Immobilienhandel tätigen Mitarbeitenden. Im Tagesgeschäft werden die Mitarbeitenden von uns angewiesen, sich strikt an die rechtlichen Vorgaben und die im Geschäft geltenden Usanzen zu halten. Das geschieht im eigenen Interesse unseres renommierten Unternehmens: Ein guter Ruf ist schnell ruiniert, aber nur mühsam wieder hergestellt.

Autor:



Thomas Winiger

Telefon 041 317 05 55

thomas.winiger@redinvest.ch

## Aufgaben des Willensvollstreckers

Das Gesetz zählt in Art. 518 Abs. 2 ZGB folgende Aufgaben des Willensvollstreckers auf:

- Die Erbschaft zu verwalten,
- die Schulden des Erblassers zu bezahlen,
- die Vermächnisse auszurichten und
- die Teilung der Erbschaft durchzuführen.

Dabei ist in erster Linie darauf zu achten, dass dem letzten Willen des Erblassers entsprochen wird. Daraus ergibt sich, dass die Kompetenzen des Willensvollstreckers weitreichend sind. So hat der Willensvollstrecker ein selbständiges Verfügungs- und Verwaltungsrecht am Nachlass, während die Erben in dieser Zeit daran keine Rechte haben. Mit dem Tod des Erblassers geht das Eigentum am Nachlass wohl auf die Erben über, wobei vorab der Willensvollstrecker seiner Tätigkeit im vorstehenden Sinne nachzukommen hat. Demnach ist den Erben während der Dauer der Willensvollstreckung das Recht zur Verwaltung des Nachlasses entzogen; dieses steht ausschliesslich dem Willensvollstrecker zu. Ihm ist selbst erlaubt, Gegenstände des Nachlasses zu verkaufen, um Erbschaftsschulden zu bezahlen und im Falle von Barvermächnissen diese auszurichten. Zu diesen Zwecken wäre auch die Veräusserung oder Verpfändung von Grundstücken möglich. Hiefür benötigt er keine Zustimmung der Erben; vielmehr kann er sogar Werte des Nachlasses auch gegen den übereinstimmenden Willen der Erben verkaufen, allerdings nur wie bereits erwähnt, um Erbschaftsschulden und Ansprüche aus Barvermächnissen bezahlen zu können.

Dem Willensvollstrecker obliegen aber auch Pflichten. Er hat die Erben ausfindig zu machen – nötigenfalls durch amtlichen Erbenruf – und den Umfang des Nachlasses zu ermitteln. Bei verheirateten Erblassern führt er die güterrechtliche Auseinandersetzung durch. Die Erben sind über wichtige Ereignisse zu orientieren. Ausserdem ist ihnen Auskunft über den Stand des Nachlasses zu erteilen. Bei Beendigung des Mandates ist eine Schlussabrechnung zu erstellen und die Erbteilung vorzulegen.

Im Rahmen der Testamenterrichtung kann der Erblasser Teilungsvorschriften anbringen, indem er einzelnen Erben bestimmte Gegenstände oder Werte zuteilt. Diese sind für die Erben verbindlich, es sei denn, die Erben beschliessen einstimmig etwas anderes. Dadurch kommt der Grundsatz der freien Teilungsregelung zum Tragen.

Schliesslich hat der Willensvollstrecker auch Auflagen und Bedingungen des Erblassers zu berücksichtigen. Mit einer Auflage kann der Erblasser den in seiner letztwilligen Verfügung bedachten Erben oder Vermächtnisnehmer zu einem Tun, Dulden oder Unterlassen verpflichten. In derselben Weise kann einer Verfügung auch eine Bedingung beigefügt werden. Ob es sich im Einzelfall um eine Auflage oder um eine Bedingung handelt, ist jedoch nicht immer eindeutig klar.

Das Mandat des Willensvollstreckers endet in der Regel mit der vollständigen Erledigung des Auftrages d.h. mit dem Vollzug des Erbteilungsvertrages. Unerlässlich damit verbunden ist die Einigung aller Erben.

### Fazit

Die (eilvernehmliche) Nachlassregelung kann durch den Testator weitgehend bestimmt werden. Dabei soll vor allem sowohl den familiären wie vermögensrechtlichen Verhältnissen genügend Rechnung getragen werden. Gerne unterstützen wir Sie bei der Ausgestaltung Ihres Testaments unter Berücksichtigung Ihrer spezifischen Interessen und beraten sie auch in güterrechtlichen und (erbschafts)steuerrechtlichen Fragen.

**Redinvest**

**Finanz und Verwaltungs AG**

Guggistrasse 7

6002 Luzern

Telefon 041 317 05 50

Fax 041 317 05 51

info@redinvest.ch

www.redinvest.ch

## Autoren:



Andreas Baumann  
Telefon 041 317 05 26  
andreas.baumann@redinvest.ch



Thomas Häfliger  
Telefon 041 926 70 50  
thomas.haefliger@redinvest.ch



Hugo Odermatt  
Telefon 041 317 05 65  
hugo.odermatt@redinvest.ch



Thomas Peter  
Telefon 041 317 05 10  
thomas.peter@redinvest.ch

**Redinvest Immobilien AG**  
Christoph-Schnyder-Str. 48  
6210 Sursee  
Telefon 041 926 70 50  
Fax 041 926 70 55  
sursee@redinvest.ch

**Redinvest Immobilien AG**  
Guggistrasse 7  
6002 Luzern  
Telefon 041 317 05 00  
Fax 041 317 05 01  
luzern@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

## Substanzwert, Ertragswert, Marktwert, Barwert, Discounted-Cash-Flow... Was gilt nun als Wert für mein Objekt?

Lange Jahre war die Schätzerwelt geprägt von der Lehre von Wolfgang Naegeli, welcher 1975 die erste Ausgabe des Standardwerkes «Handbuch des Liegenschaftenschätzers» erarbeitete. Im Wesentlichen wurden in einem ersten Schritt der Wert der Baute und des Landanteils ermittelt. In einem zweiten Schritt war der Ertragswert mittels Kapitalisierung der Nettoerträge festzulegen. Im dritten und letzten Schritt wurden die beiden Werte unter Berücksichtigung einer Gewichtung addiert und der Durchschnittsbetrag errechnet. Dieser bedeutete den Marktwert (Verkehrswert) der Immobilie. In der zweiten Hälfte der 90er-Jahre und in den ersten Jahren dieses Jahrtausends setzte sich mehr und mehr auch in der Schweiz (das Ausland kannte die Mischwertmethode wie von Naegeli beschrieben nie) die Ansicht durch, dass der Wert einer Immobilie «sich nach dem Nutzen bemisst, den sie in der Zukunft bringt» (Zitat aus Wert und Zins bei Immobilien, Kaspar Fierz). Das heisst, einzig die mutmasslichen künftigen Erträge generieren den Wert, nicht die Bausubstanz als solche und schon gar nicht eine Mischung von beidem. Obwohl sich dieser Grundsatz in der Zwischenzeit durchgesetzt hat und 2007 auch in den Swiss Valuation Standards (SVS) festgehalten wurde, gibt es immer noch Schätzer, welche die Entwicklung verpasst haben und weiterhin bei ertragsorientierten Objekten die beiden unabhängigen Resultate von Substanz (Real)- und Ertragswert vermischen und daraus nach willkürlicher Gewichtung einen Marktwert ermitteln.

### Welche Methode für welches Objekt?

Anlageobjekte wie vermietete Wohn- oder Geschäftsobjekte sind rein nach dem mutmasslichen Ertragspotential zu bewerten. Die seinerzeitigen Baukosten sind unerheblich. Kein Investor wird bereit sein, eine Bausubstanz zu entschädigen, welche keinen oder zu wenig Nutzen (sprich: Ertrag) zu generieren vermag. Der Blick des Käufers ist ab dem Kaufzeitpunkt des Erwerbes nach vorne gerichtet: Wie viel Ertrag kann mit der Immobilie in Zukunft erwirtschaftet werden? Welcher Aufwand ist in Zukunft notwendig und angemessen, um die Immobilie zu unterhalten und/oder künftigen Bedürfnissen anzupassen? Die beste Möglichkeit, dies zu ermitteln, ist die Discounted-Cash-Flow-Methode. Hier werden künftige Erfolgsrechnungen der Immobilie unter gewissen Annahmen simuliert. Die Summe der künftigen Reinerträge (Cash-Flows) ergibt den Wert der Immobilie.

Auch bei Betreiberliegenschaften (selbst genutzte Gewerbeimmobilien) wird der Nutzen der Liegenschaft mittels Ermittlung des potentiellen Mietertrages der selbst belegten Flächen beziffert. Soll in diesen Fällen der Fortführungswert (Alternative zum Liquidationswert) errechnet werden, wird zusätzlich die Frage gestellt, wie viel Mietertrag der spezifische Nutzerbetrieb in der Lage ist, zu erwirtschaften. Die Antwort auf diese Frage erhält man mittels Analyse der Erfolgsrechnung des Gewerbebetriebes und des Erstellens eines Belastungsnachweises.

Eine Ausnahme bildet das selbstbewohnte Wohneigentum. Das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung steht in direkter Konkurrenz mit Neubauten. Der geneigte Käufer zieht den Vergleich der Occasionsimmobilie mit der Alternative, ein neues Haus oder eine neue Wohnung an vergleichbarer Lage zu kaufen. Somit werden in diesem Fall automatisch Landpreise, Baukosten und Altersentwertung zur Wertermittlung beigezogen. Hier kann sich der Schätzer entscheiden, den Substanzwert (Realwert) oder einen auf der käufertypischen Finanzierung basierenden Ertragswert als Verkehrswert auszuweisen.

### Zusammenfassung

Mit Ausnahme von selbstbewohntem Eigentum spielt der Substanzwert keine entscheidende Rolle. Das künftige Ertragspotential ist massgebend. Ergänzend zur Schätzungslehre ist zu beachten, dass die regionalen Marktkenntnisse des Schätzers von entscheidender Bedeutung sind, um den korrekten Marktwert zu ermitteln. Wird das Ertragspotential falsch eingeschätzt, ist die Bewertung nicht brauchbar. Wir sind täglich am Markt, unsere Erfahrung ist Ihr Nutzen.



Helene Christen



Robert Egli



Thomas Winiger



Thomas Peter



Tim Hollemann



Sabine Kirchmeier



Nadia Schulze-Moro



Melanie Korner



Margrith Beck



Esther Steinmann



Severin Süess



Cornelia Mathis



Zaklina Mitic

## In eigener Sache

### Dienstjubiläen

Am 1. September 2010 konnten die in den Luzerner Unternehmen tätigen drei Firmeninhaber auf insgesamt 72 Dienstjahre (Robert Egli: 35 Jahre / Thomas Winiger: 25 Jahre / Thomas Peter: 12 Jahre) zurückblicken.

### 10 Jahre

**Helene Christen**, die seit ihrer Doppelaufgabe als Mutter und technische Bewirtschafterin in einem Teilzeit-Pensum arbeitet, konnte Anfang August ihr 10jähriges Dienstjubiläum begehen. Wir danken der Dienstjubiläerin für ihren tollen Einsatz und ihre Firmentreue ganz herzlich.

### Prüfungserfolg

Herzliche Gratulation an **Tim Hollemann** (Luzern), 3jährige kaufmännische Ausbildung und **Sabine Kirchmeier** (Stans), «SVIT Buchhaltungsspezialistin Immobilien».

### Neu im Team

**Casag Immobilien AG Luzern: Nadia Schulze-Moro**, 53jährig, Emmenbrücke, Teilzeit-Pensum als Assistentin im Bereich der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum. **Redinvest Immobilien AG Luzern: Melanie Korner**, 31jährig, Luzern, als Sachbearbeiterin technische Liegenschaftsbewirtschaftung. **Redinvest Immobilien AG Sursee: Margrith Beck**, 46jährig, Nebikon, 80%-Pensum als Assistentin Telefon / Empfang. Mitte August trat **Severin Süess** aus Sempach die dreijährige Ausbildung zum Kaufmann Fachrichtung Immobilientreuhand (Profil E) an. **Redinvest Immobilien AG Schötz: Esther Steinmann**, 19jährig, Ohmstal, als Sachbearbeiterin im Bereich der kaufmännischen Liegenschaftsbewirtschaftung.

### Willkommen zurück

Nach ihrer Babypause freuen wir uns, **Cornelia Mathis** ab August 2010 wieder im Team Stans in einem Teilzeit-Pensum begrüßen zu dürfen. Ebenfalls freuen wir uns über den Wiedereinstieg im Team Luzern von **Zaklina Mitic**, nach zweiter Babypause in einem Teilzeit-Pensum.

## redinvest

Redinvest Immobilien AG

### Luzern

Guggistrasse 7  
6002 Luzern  
Telefon 041 317 05 00  
Fax 041 317 05 01  
luzern@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

### Stans

Riedenmatt 2  
6371 Stans  
Telefon 041 632 53 53  
Fax 041 632 53 50  
stans@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

### Sursee

Christoph-Schnyder-Str. 48  
6210 Sursee  
Telefon 041 926 70 50  
Fax 041 926 70 55  
sursee@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

### Schötz

Luzernerstrasse 11  
6247 Schötz  
Telefon 041 984 01 21  
Fax 041 984 01 20  
schoetz@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

## redinvest casag

Redinvest Finanz  
und Verwaltungs AG

### Luzern

Guggistrasse 7  
6002 Luzern  
Telefon 041 317 05 50  
Fax 041 317 05 51  
info@redinvest.ch  
www.redinvest.ch

Casag Immobilien AG

### Luzern

Guggistrasse 7  
6002 Luzern  
Telefon 041 317 05 80  
Fax 041 317 05 81  
info@casag-immobilien.ch  
www.casag-immobilien.ch