



# ! NVEST



## Nachfolge KMU

Stellen Sie bei Ihren Betriebsliegenschaften rechtzeitig die Weichen

Erfolgreiche Nachfolgelösungen für inhabergeführte KMU haben eines gemeinsam: Sie werden frühzeitig an die Hand genommen. Und frühzeitig heisst in diesem Fall tatsächlich zeitig – zwischen dem fünfzigsten und dem sechzigsten Altersjahr, denn der emotionale und der organisatorische Prozess und letztlich der Realisierungsprozess nehmen viel Zeit in Anspruch. Stolpersteine gibt es bekanntlich genug. Einer davon sind nicht betriebsnotwendige Immobilien. Vielleicht wurden sie einst als strategische Reserven erworben, vielleicht als persönliche Sicherheit, als Altersvorsorge, vielleicht aber auch nur, um dem Fiskus ein Schnippchen zu schlagen, indem man Gewinne, anstatt sie auszuzahlen, in eine Liegenschaft investierte. In Bezug auf die Nachfolgeregelung kann sich diese Weitsicht als Bumerang erweisen. Für den Verkauf ist das Unternehmen finanziell «zu schwer», bei einer familieninternen Nachfolgelösung müssen erbrechtliche Fragen geklärt werden, und auch fiskalisch sind je nach Konstellation grosse Hürden zu überwinden.

Der richtige Umgang mit nicht betriebsnotwendigen Immobilien ist deshalb bereits zu «aktiven» Unternehmerzeiten ein wichtiges Thema. Für uns Grund genug, es im aktuellen Infoletter !NVEST aufzugreifen. Gerne unterstützen wir Sie bei diesen entscheidenden Fragen mit Rat und Tat.

**Andreas Spillmann**  
Leiter Anlageimmobilien

# Nachfolge erleichtern



**Einst als Reserve oder persönliche Sicherheit gekaufte Liegenschaften, die nicht betriebsnotwendig sind, sollten aus dem Unternehmen herausgelöst oder verkauft werden, bevor die Nachfolgeregelung unmittelbar bevorsteht. Sonst können sie unliebsame Kosten verursachen.**

Grosse Unternehmen und privatisierte öffentliche Betriebe sind längst dazu übergegangen, Liegenschaften, die für die Leistungserbringung nicht notwendig sind und nicht zum Ergebnis des Kerngeschäfts beitragen, zu veräussern oder in eigene Immobiliengesellschaften zu überführen. Selbst betriebsnotwendige Liegenschaften werden aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen zusehends veräussert und in einem Sale-Lease-back-Verfahren zurückgemietet. Zu gross ist der Aufwand für die Bewirt-

schaftung. Ganz im Gegenteil dazu halten viele Schweizer KMU nach wie vor eigene Immobilien. Spätestens bei der Nachfolgeregelung werden diese zum Thema und oft zum Problem.

Die Nachfolgeregelung ist eine der wohl wichtigsten Fragen in KMU. Mehr als 70 Prozent der KMU-Inhaber befassen sich mit ihr. Wie und wann soll das Unternehmen in neue Hände gelegt werden, und wer sind die Wunschnachfolger? Nachkommen, Mitarbeiter, Dritte?

#### **Finanzielle Einbussen möglich**

Doch auch wenn in der Schweiz bis 2014 jährlich rund 15 000 Klein- und Mittelbetriebe eine Nachfolgeregelung anstreben, erfolgt sie (oder zumindest die Planung dazu) erfahrungsgemäss bei ebenfalls 70 Prozent

zu spät. Nicht nur die emotionalen, auch die organisatorischen und finanziellen Aspekte werden unterschätzt. Die Folge sind Lösungen, die nicht den ursprünglichen Wünschen und Vorstellungen entsprechen, sowie finanzielle Einbussen durch einen – im Falle eines Firmenverkaufs – unter Umständen geringeren Preis und/oder fiskalische Nachteile.

Zu den häufigsten Stolpersteinen zählt die Verflechtung von privaten und geschäftlichen Finanzierungs- und Vermögensverhältnissen. Nebst Finanzanlagen gehören betrieblich nicht erforderliche Immobilien dazu, die ursprünglich aus guten Gründen als strategische Reserven, als persönliche Sicherheit und als Altersvorsorge oder aus Gründen der Steueroptimierung gekauft wurden. Auf diese Weise im Unternehmen zurück-

behaltene Gewinne und damit volle Kassen werden bei der Nachfolgeregelung oft zum Problem. Erstens aus Gründen des Verkaufspreises, des Erbrechts und des Fiskus. Sie können die gewünschte Lösung behindern oder deren Erfolg schmälern. Zweitens haben Käufer in der Regel wenig Interesse oder verfügen nicht über die finanziellen Mittel, betrieblich nicht benötigte Vermögen zu erwerben.

#### **Nicht betriebsnotwendige Liegenschaften trennen**

Vor diesem Hintergrund ist es höchst empfehlenswert, Privat- und Geschäftsvermögen beziehungsweise betriebsnotwendige und nicht betriebsnotwendige Liegenschaften zu trennen oder diesen Schritt zumindest zu prüfen. Idealerweise erfolgt dies spätestens bei der Vorbereitung der Nachfolgeregelung. Die Optionen für nicht betriebsnotwendige Immobilien sind dabei offen und reichen von «Hold» im Privateigentum bis «Sale», also dem Verkauf.

#### **Die Ziele eines Verkaufs sind**

- ▶ die generelle Zukunftssicherung von Familienvermögen beim anstehenden Generationenwechsel,
- ▶ eine konfliktfreie familieninterne Nachfolgeregelung (Gleichbehandlung der Nachkommen, wenn nur einer in das Unternehmen einsteigen will),
- ▶ das Unternehmen im Falle einer familienexternen Nachfolgelösung (Verkauf) finanziell «leichter» zu machen.

Wichtig ist das Auseinanderhalten von betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Immobilien jedoch nicht nur im Hinblick auf eine geplante Nachfolgelösung, sondern genauso mit Blick auf eine infolge von Krankheit oder Tod des Firmeninhabers plötzlich erforderliche Nachfolgeregelung. Langwierige und das Unternehmen lähmende Auseinandersetzungen sind dabei die Regel. Je transparenter und einfacher die

# «Jede Liegenschaft ist ein Unternehmen für sich»

privaten und geschäftlichen Finanzen und Vermögen geregelt werden, desto unproblematischer ist die Nachfolge.

#### **Was ist zu tun?**

Unabhängig davon, ob eine familieninterne Lösung (laut einer HSG-Studie sind nur 40 Prozent familieninterne Nachfolgelösungen) bevorzugen oder angestrebt wird oder das Unternehmen an Mitarbeiter oder einen Dritten verkauft werden soll: Sobald die Nachfolgeplanung aktiv angegangen wird, sollte der Marktwert von allfälligen betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften ermittelt und sollten (Um-)Nutzungspotenziale eruiert und analysiert werden. Nur dann kann der Wert des Unternehmens als Grundlage für die unterschiedlichsten Nachfolgeoptionen effektiv erhoben und können allenfalls notwendige oder wünschenswerte Devestitionen bei den Immobilien getätigt werden.

Für diesen wichtigen Prozess bietet sich das Anlageteam von Walde & Partner dank seiner langjährigen Erfahrung mit folgenden Dienstleistungen als idealer Partner an:

- ▶ Erstgespräch, Aufnahme des Bestandes an betriebsnotwendigen und nicht notwendigen Immobilien
- ▶ Marktwertschätzung anhand spezifischer Kriterien
- ▶ Nutzungs- und Potenzialanalyse
- ▶ Entwicklung von Umnutzungskonzepten für nicht betriebsnotwendige Immobilien
- ▶ Beratung bei der Trennung von betrieblich notwendigen und nicht notwendigen Liegenschaften
- ▶ Vermarktungskonzepte und -strategien
- ▶ aktive Vermarktung von Immobilienportfolios oder einzelnen Immobilien

#### **Extrem hohe Nachfrage**

Mehrfamilien- und nachhaltig vermietete Geschäftshäuser sind seit dem Ausbruch der neusten Finanzkrise noch gefragter als nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr

2000 und der Finanzkrise 2008. «Beton-gold» ist attraktiv. Die Nachfrage nach Immobilien als sichere Anlagealternative übersteigt das Angebot zurzeit bei weitem. Deshalb ist für KMU-Inhaber jetzt ein idealer Zeitpunkt, den Marktwert ihrer Immobilien schätzen zu lassen, sie allenfalls sogar zu verkaufen und damit die für eine optimale Nachfolgeregelung notwendige Trennung von eigenen, insbesondere nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften vorzunehmen.

#### **Weshalb betriebseigene Immobilien verkaufen?**

Das Herauslösen von nicht betriebsnotwendigen Immobilien aus dem Unternehmen ist für die finanziell optimierte Nachfolgeregelung nicht nur sinnvoll und von Vorteil, sondern in den meisten Fällen sogar zwingend notwendig. Weitere Gründe für den Verkauf von betriebseigenen Immobilien sind der Bedarf an Liquidität für den Ausbau des operativen Geschäfts sowie – und dies weitaus am häufigsten – der zu hohe und unrentable Aufwand für die Bewirtschaftung der Liegenschaften. Dieser kann durchaus mit der Führung eines kleinen Geschäfts verglichen werden. Viele familieneigene Unternehmen laufen zudem Gefahr, die Erträge der Liegenschaften für anderweitige Investitionen abzuschöpfen und sie dabei in der Substanz zu vernachlässigen. Stehen grössere Renovierungen oder Sanierungen an, fehlen die Mittel, und der Verkauf ist unausweichlich.

Fragen Sie uns, wir beraten Sie gerne.

# ANGEBOTE



## Spannendes Investment beim Helvetiaplatz: Geschäftsliegenschaft an Top-Lage

Die Geschäftsliegenschaft liegt an hervorragender, äusserst beliebter Mikrolage: Direkt beim Helvetiaplatz, absolut zentral und in lebendiger Umgebung. Das 1972 erstellte Geschäftshaus präsentiert sich gepflegt und gut unterhalten. Sämtliche Büroflächen sind an den Bund vermietet (SECO). Die Ladenflächen werden von drei Nutzern gemietet. Ein Anleger ist gut beraten, diese interessante Liegenschaft mit grundsolider Rendite genau zu prüfen. Verkaufsrichtpreis CHF 15 Mio.

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Beratung und Verkauf:

**Thomas Moser**, Telefon direkt +41 44 396 60 72, [thomas.moser@walde.ch](mailto:thomas.moser@walde.ch)



## Einmaliges Grundstück mit unverbaubarer Panoramaseesicht

Dieses herrliche Grundstück besticht durch seine einmaligen Lagequalitäten: Absolute Ruhe, kurze Wege zum Zentrum und die atemberaubende, unverbaubare Seesicht. Das Grundstück mit 3984 m<sup>2</sup> Fläche liegt in der Wohnzone W1.4, die zulässige Ausnutzung beträgt 1.4 m<sup>3</sup> pro m<sup>2</sup> (ohne Arealbonus). Sowohl für einen Selbstnutzer als auch für einen Investor eröffnet dieses Grundstück eine Vielfalt an attraktiven Möglichkeiten für eine Neubebauung. Mindestverkaufspreis CHF 15 Mio.

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Beratung und Verkauf:

**Thomas Moser**, Telefon direkt +41 44 396 60 72, [thomas.moser@walde.ch](mailto:thomas.moser@walde.ch)



## Solide anlegen in ein nachhaltiges Neubauprojekt

An attraktiver Mikrolage in Schönenwerd entsteht «WERD5012». Das Neubauprojekt besteht einerseits aus einer alten Möbelfabrik, die komplett neu gestaltet und umgenutzt wird, einem Silo sowie aus einem neuerstellten Gebäudeteil. Im Projekt WERD5012 entstehen 20 Lofts mit Flächen zwischen 115 bis 177 m<sup>2</sup>. Alle Einheiten haben ein offenes und helles Raumkonzept für junges und urbanes Wohnen. Eine nachhaltige Investition mit attraktiver Rendite. Verkaufsrichtpreis CHF 13,5 Mio.

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Beratung und Verkauf:

**Thomas Moser**, Telefon direkt +41 44 396 60 72, [thomas.moser@walde.ch](mailto:thomas.moser@walde.ch)



## Charmantes Mehrfamilienhaus in Zürich-Hottingen

Die Eckliegenschaft liegt unweit des Zürcher Kinderspitals, an hervorragender Mikrolage im Zürcher Stadtkreis 7. Das freistehende Mehrfamilienhaus mit Baujahr 1880 ist in ein 700 m<sup>2</sup> grosses Grundstück eingebettet und verfügt über vier grosszügige Wohnungen mit Nutzflächen zwischen 105 und 120 m<sup>2</sup>. Trotz verschiedener Renovationen sind noch zahlreiche typische Stilelemente der Erstellungszeit vorhanden. Verkaufspreis auf Anfrage

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Beratung und Verkauf:

**Thomas Moser**, Telefon direkt +41 44 396 60 72, [thomas.moser@walde.ch](mailto:thomas.moser@walde.ch)

Ob Sie an weiteren Angeboten interessiert sind oder an einem persönlichen Gespräch:

Wir sind für Sie da und freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.

Walde & Partner Immobilien AG  
 Alte Landstrasse 107  
 CH-8702 Zollikon  
 +41 44 396 60 60  
[www.walde.ch](http://www.walde.ch)