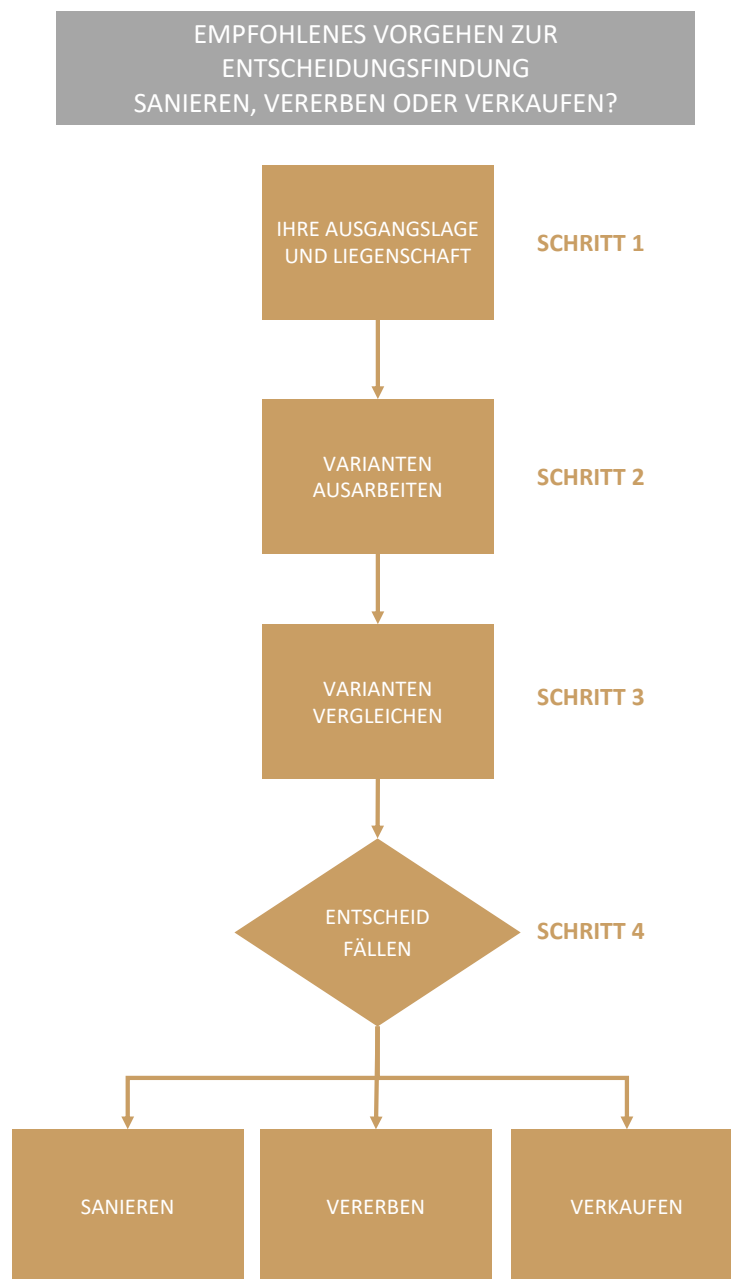


Das MFH: sanieren, vererben oder verkaufen? Eine Entscheidung in 4 Schritten

Erkundigen Sie sich im Vorfeld über alle Möglichkeiten des Sanierens, Vererbens oder Verkaufens. Ihr Entschluss muss auf Ihre individuelle Situation abgestimmt sein.



Das MFH: sanieren, vererben oder verkaufen?

Der Verkauf einer Immobilie ist besonders dann zu prüfen, wenn aufwändige oder kostspielige Sanierungen anstehen. Ob sich eine Investition lohnt, hängt stark damit zusammen, wie Sie Ihre Lebens- oder Wohnsituation langfristig planen. Gedenken Sie, Ihre Immobilie bald an die nächste Generation weiterzugeben? Oder möchten Sie in ein neues privates Projekt investieren und denken daher über einen Verkauf nach?

SCHRITT 1

Ihre Ausgangslage und Liegenschaft

Ihre Ausgangslage

- Wohnen Sie in der Liegenschaft oder ist es eine reine Kapitalanlage?
- Kennen Sie alle Möglichkeiten für die Zukunft Ihres Mehrfamilienhauses?
- Kennen Sie die steuerlichen Folgen aller Möglichkeiten?
- Haben Sie ein konkretes Vorgehen für Ihre Entscheidungsfindung?
- Wissen Sie, welche Resultate Sie für eine Entscheidung benötigen?
- Haben Sie Partner, die Ihnen Resultate erarbeiten können?
- Kennen Sie die Kosten für eine Begleitung und sind Sie bereit, Geld dafür einzusetzen?

Ihre Liegenschaft

- In welchem Zustand befindet sich Ihre Liegenschaft?
 - Entsprechen die Wohnungen den aktuellen / künftigen Wohnbedürfnissen?
 - Kennen Sie den aktuellen Marktwert Ihrer Liegenschaft?
-

SCHRITT 2

Variante Sanierung

- Verfügt die Liegenschaft über Mietzinspotenzial?
 - Kann zusätzliches Potenzial mit mehr Wohnflächen realisiert werden?
 - Können und wollen Sie anfallende Sanierungskosten zukünftig weitertragen?
 - Kennen Sie die steuerlichen Auswirkungen dieser Variante?
-

SCHRITT 2

Variante Vererbung

- Haben Sie Erben, die an der Liegenschaft interessiert sind?
 - Können Sie das Vermögen inklusive Liegenschaft gerecht an die Nachkommen verteilen?
 - Haben Ihre Erben ein gutes Verhältnis untereinander?
 - Verfügen Sie über die aktuellen güter- und erbrechtlichen Anordnungen (Ehevertrag, Erbvertrag, Testament, Patientenverfügung)?
 - Wollen die Erben die Liegenschaft gemeinschaftlich behalten oder aufteilen?
 - Kennen Sie die steuerlichen Auswirkungen bei einer Vererbung?
-

SCHRITT 2

Variante Verkauf

- Wie hoch wäre der Nettoerlös bei einem Verkauf?
 - Kennen Sie die Höhe einer allfälligen Grundstücksgewinnsteuer?
 - Spricht die Marktlage für oder gegen einen Verkauf?
 - Kennen Sie die steuerlichen Auswirkungen bei einem Verkauf?
 - Haben Sie für den Reinerlös eine Anlagealternative oder ein persönliches Projekt?
-

Das MFH: sanieren, vererben oder verkaufen?

Das Wichtigste aber ist: Nehmen Sie sich Zeit, um die Vor- und Nachteile abzuwägen. Denn ein Hausverkauf ist nicht selten eine Herzenssache.

SCHRITT 3

Varianten und Potenziale vergleichen

- Machen Sie sich eine Liste mit allen Vor- und Nachteilen.
- Vergleichen Sie die Varianten mit allen Vor- und Nachteilen.
- Vergleichen Sie alle finanziellen Auswirkungen.
- Welche Variante hat für Sie das kleinste Risiko?
- Füllen Sie einen Entscheid und schlafen Sie ein paar Nächte darüber.
- Seien Sie sich bewusst, dass Sie je nach persönlicher Situation zwischen Kopf und Bauch hin und her schwanken werden.

SCHRITT 4

Entscheid fällen

- Es gibt keine generelle Empfehlung für einen Entscheid.
 - Die gewählte Variante muss auf Ihre individuelle Situation abgestimmt sein.
-