



PRIVATER IMMOBILIENVERKAUF

**Erfolgreich von der Preisfindung
bis zur Schlüsselübergabe.**

RATGEBER

Liebe Immobilienbesitzerin,
lieber Immobilienbesitzer

Wenn Sie eine Immobilie verkaufen möchten, steht natürlich immer der maximal mögliche Preis im Vordergrund. Der Verkauf zu einem Top-Preis kann auch dann gelingen, wenn Sie keinen Immobilienmakler einschalten.

Der Schlüssel zum Erfolg ist dabei eine gute Vorbereitung. Wie ermittle ich den richtigen Preis für meine Immobilie? Wie und wo gestalte ich die perfekte Anzeige bzw. Werbung? Und was muss letztlich beim Verkauf und dem Grundbucheintragstermin beachtet werden? Diese Fragen beantworten wir Ihnen in diesem Ratgeber.

Durch unsere langjährige Erfahrung im Markt wissen wir, worauf es beim privaten Immobilienverkauf ankommt und wo allfällige Stolperfallen lauern. Mit unserer Hilfe gelingt es Ihnen, Ihre Immobilie zu einem Top-Preis zu veräußern.

Kontaktieren Sie uns bei Fragen.

Wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Herzlichst
Andreas Weber
HT2 House & Technic GmbH

Inhaltsverzeichnis

01	DER ZEITFAKTOR – OFT UNTERSCHÄTZT	4
02	WIE SIE SICH RICHTIG VORBEREITEN	6
02.1	Schritt 1: Erste Spurensuche im Internet	8
02.2	Schritt 2: Die aktuelle Preissituation ermitteln	9
02.3	Schritt 3: Besondere Merkmale Ihrer Immobilie	10
02.4	Schritt 4: Der Verhandlungsaufschlag	11
02.5	Schritt 5: Gutachten in Betracht ziehen	12
03	DIE RICHTIGE VERMARKTUNG IHRER IMMOBILIE	14
03.1	Unterlagen fürs Exposé sammeln	15
03.2	Wichtiger Faktor: Die Zielgruppe	16
03.3	Fotos und Grundrisspläne	17
03.4	Der Weg zum idealen Anzeigentext	18
04	ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN	20
04.1	Verfügbarkeit am Telefon gewährleisten	22
04.2	Die richtige Vorbereitung	23
04.3	Generelles Gebot: Nichts überstürzen	25
05	DER FINALE KAUFVERTRAG.	26
	Anmerkungen	30
	Zusammenfassung	31



01 DER ZEITFAKTOR – OFT UNTERSCHÄTZT

Der Verkauf einer Immobilie unterliegt einem Prozess mit vielen Faktoren. Wie umfangreich dieser Ablauf ist, weiss der private Immobilienverkäufer meist nicht. Machen Sie eine erste grobe Schätzung: Wie viel Zeit kostet Sie der Verkaufsprozess - von der Erstellung einer Dokumentation, über Werbung, Ausschreibung, Besichtigungen etc. bis zum Vertragsabschluss?

Dieser Schritt ist elementar für die weitere gute Planung. Eine Immobilie stellt jederzeit einen hohen wirtschaftlichen Faktor dar, der es verdient, wohlüberlegt und gewissenhaft behandelt zu werden.

Erfahrungsgemäss macht die Zeit den meisten Immobilienverkäufern einen Strich durch die Rechnung. Denn es kann durchaus bis zu einem Jahr und länger andauern, bis eine Handänderung tatsächlich erfolgt ist. Mit einem Zeitbudget von nur zwei bis drei Monaten laufen Sie Gefahr, vor- schnell zu urteilen oder unter Druck zu geraten – und am Ende einen zu niedrigen Preis zu erzielen.

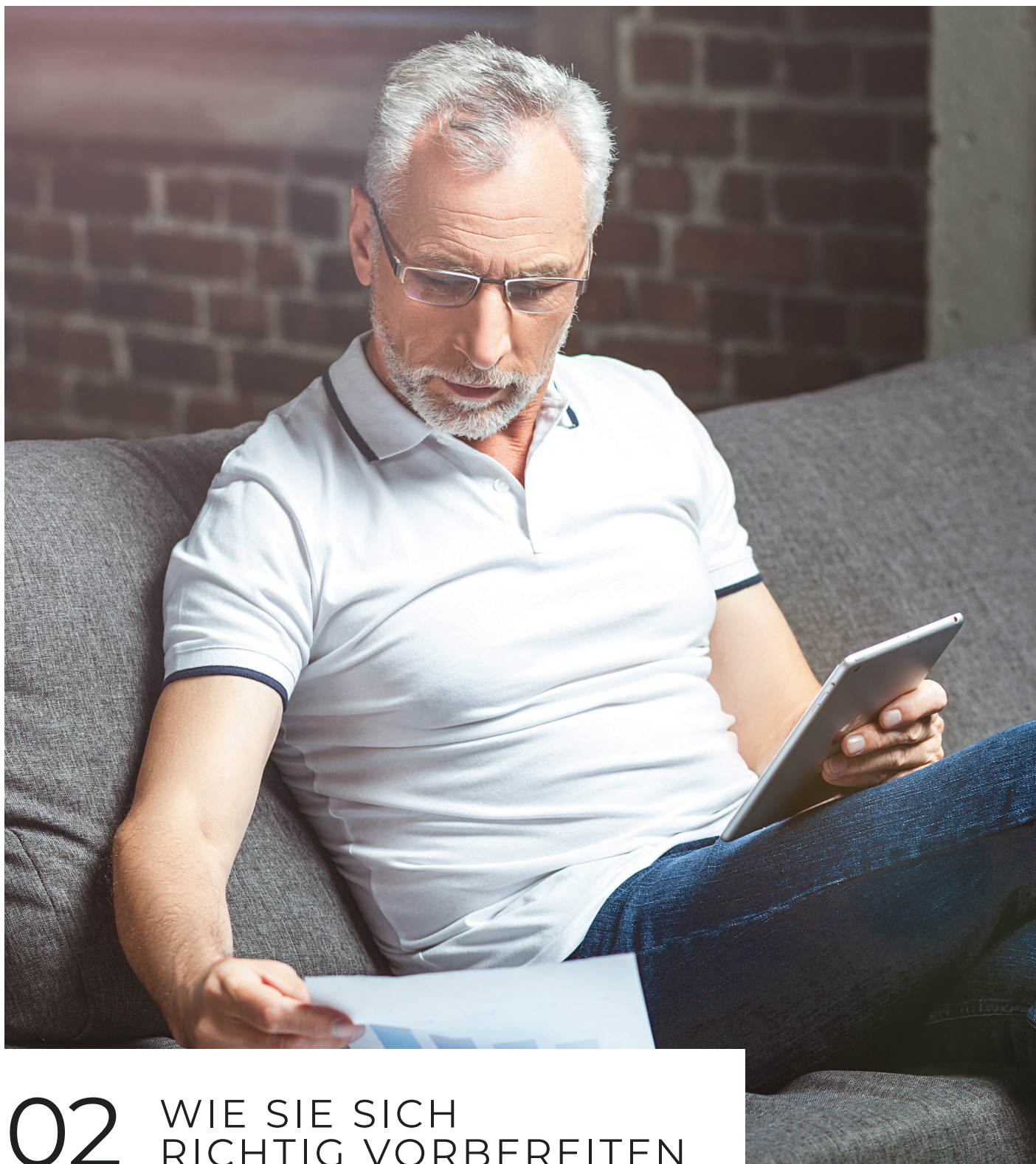
Denn nebst Fristen und rechtlichen Grundlagen können auch unvorhergesehene Dinge den Verkauf bremsen. Und unter Druck handeln Sie nicht so klar, wie wenn Sie ein gutes Zeitmanagement an den Tag legen. Schwächen Sie also nicht Ihre Verhandlungsposition.

Ratschlag vom Profi:

Gestalten Sie den Verkaufsprozess zügig und seien Sie beim Zeitbudget grosszügig. So erzielen Sie einen Top-Preis. Planen Sie zeitlich zu knapp, können Sie schnell unter unnötigen Druck geraten.

Ein ungünstiger Faktor, den ein langer Verkaufsprozess mit sich bringt, ist das sinkende Ansehen und die Attraktivität Ihrer Immobilie am Markt. Wenn Interessenten über einen längeren Zeitraum sehen, dass Ihre Liegenschaft nicht verkauft wird, vermuten viele, dass mit dieser etwas nicht stimmt. Und niemand kauft eine Immobilie mit solch' ungutem Gefühl.

Das Zauberwort heisst in diesem Fall Planung. Schätzen Sie hierbei weniger den Aufwand des grossen Ganzen, sondern schätzen Sie die einzelnen Teilschritte im Verkaufsprozess. So können Sie schon frühzeitig erkennen, in welchen Punkten Sie mehr Zeit einplanen sollten und wo Sie noch gewisse Zeitpuffer einbauen können, um nicht unter Druck zu geraten.



02 WIE SIE SICH RICHTIG VORBEREITEN



Ohne eine konkrete Preisvorstellung wird ein Verkauf sehr schwer. Ist der angebotene Preis zu hoch, schreckt dies möglicherweise potenzielle Käufer ab. Ist er zu niedrig, kann dies Misstrauen wecken – und beides schmälert letztlich Ihre Aussichten auf Erfolg und einen Top-Preis.

Die meisten Verkäufer haben dasselbe Ziel: preislich das maximal Mögliche aus Ihrer Immobilie herausholen. Den Markt mal kurz mit einem «Handgelenk mal Pi» angesetzten Verkaufspreis testen zu wollen, ist der falsche Weg. Immobilienkäufer handeln nicht impulsiv, sondern beobachten in der Regel über einen längeren Zeitraum die Marktsituation. Fällt ein Verkaufspreis aus dem Rahmen, bleibt dies nicht verborgen. Setzen Sie den Verkaufspreis zu niedrig an, verlieren Sie Geld. Ist er zu hoch, finden Sie womöglich keinen Käufer. Ein negativer Aspekt des Internet-Zeitalters ist unter anderem, dass nachträglich geänderte Immobilienpreise oft angezeigt werden – und der Eindruck entsteht, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmen könnte.

Aus diesen Gründen ist es das A und O, mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen. Machen Sie sich selbst mit der Lage am Immobilienmarkt vertraut oder suchen Sie sich Rat bei einem lokalen Immobilienmakler. Er wird Ihnen helfen, den richtigen Preis für Ihre Immobilie zu finden.

02.1

SCHRITT 1: ERSTE SPURENSUCHE IM INTERNET

Wer schon einmal grosse Internetportale wie etwa homegate.ch, immobilien-scout24.ch oder newhome.ch durchforstet hat, bekommt schon einen ersten Anhaltspunkt über die aktuelle Marktlage.

Hierbei ist es wichtig, vergleichbare Immobilien zu finden und deren Preise zu analysieren. Beachten Sie, dass diese lediglich Angebotspreise sind, die vom tatsächlichen Verkaufswert abweichen. Im nächsten Schritt suchen Sie nach den tatsächlich bezahlten Preisen für ähnliche verkaufte Immobilien.

Ratschlag vom Profi:

Wenn Zweifel bestehen, wie hoch Sie den Verkaufspreis ansetzen sollten, wenden Sie sich am besten an eine Fachperson. Ein Immobilienmakler oder Immobilienschätzer wird Ihnen gerne eine umfassende Marktanalyse erstellen.

02.2

SCHRITT 2: DIE AKTUELLE PREISSITUATION ERMITTELN

Auch beim Thema Preissituation haben Sie das Internet auf Ihrer Seite.

Der Vergleichsdienst Comparis beispielsweise ermöglicht Ihnen mit einer interaktiven Karte die Einsicht in die Immobilien-Angebotspreise der letzten Jahre.

www.comparis.ch/immobilien -> Lokale Miet- & Kaufpreise

Auch kostenfreie Immobilienbewertungen, die online verfügbar sind, geben Ihnen einen guten ersten Einblick in Ihren regionalen Immobilienmarkt.

Kombinieren Sie Ihre Sammlung der Preise mit einer Bewertung Ihrer eigenen Immobilie, und schon haben Sie eine bessere Vorstellung dessen, was Sie im Markt derzeit erwarten können. Und noch ein Faktor spielt in die Preisfindung mit hinein: die Individualität Ihrer speziellen Liegenschaft. Gehen Sie auf Detailsuche und versuchen Sie, gewisse Einzigartigkeiten Ihrer Immobilie herauszustellen.

02.3

SCHRITT 3: BESONDERE MERKMALE IHRER IMMOBILIE

Die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt bestimmt den Preis und wird von verschiedenen Faktoren aktiv beeinflusst.

Neben dem Zeitpunkt des Verkaufs spielen auch die Ausstattung, die Art der Immobilie oder der jeweilige Standort eine entscheidende Rolle. Gehen Sie deshalb möglichst transparent vor und machen sich über folgende Aspekte Gedanken.

Stellen Sie sich beispielsweise folgende Fragen:

- Wie gross ist das Grundstück?
- Wie gross ist die Wohnfläche und gibt es Anteile an Gemeinschaftsflächen?
- Um welche Art von Immobilie handelt es sich?
- Wie ist die Ausstattung der Immobilie?
- Wann wurde die Liegenschaft erbaut?
- Wurde in der Vergangenheit bereits renoviert oder saniert?
- Gibt es evtl. Inventar, das mitsamt der Immobilie verkauft werden soll?

Wer all diese Aspekte berücksichtigt, wird auch den richtigen Preis finden, mit dem er in den Verkaufsprozess starten kann.

02.4

SCHRITT 4: DER VERHANDLUNGS- AUFSCHLAG

Jeder von uns kennt das schöne Gefühl, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. So geht es auch Käufern einer Immobilie, die den Preis noch etwas drücken konnten.

Lassen Sie gewisse Dinge wie z. B. Küchen- bzw. Elektrogeräte bei der Kalkulation zunächst aussen vor. Dies bietet später die Möglichkeit, beiden Parteien einen Verhandlungsspielraum zu verschaffen – Ihnen und dem Interessenten.

Gehen Sie auf die potenzielle Käufergruppe ein und vermarkten Sie Ihre Immobilie mit den richtigen Worten. Und wenn Sie beim Preis einen Verhandlungsspielraum einplanen, kommt dies am Ende beiden Seiten zugute. Denn Sie haben so gesehen keinen Verlust und der Interessent ein Erfolgserlebnis. Kalkulieren Sie den Verhandlungsspielraum jedoch zu gross, macht sich beim Interessenten Skepsis breit, da Ihre Immobilie aus dem Raster fällt.

02.5

SCHRITT 5: GUTACHTEN IN BETRACHT ZIEHEN

Gerade wenn Sie Diskussionen über den Wert der Immobilie erwarten, kann eine offizielle Bewertung ein sinnvoller Schachzug sein.

Besonders bei schwierigen familiären Themen, wie etwa Erbschaft oder Scheidung, ist von Anfang an ein grosses Konfliktpotenzial gegeben. Ein ausgebildeter Schätzer mit Eidg. Fachausweis besichtigt und bewertet Ihre Immobilie unabhängig und neutral. Er wird oft hinzugezogen, wenn sich zwei oder mehrere Parteien uneinig sind. Der negative Faktor: Ein solches Gutachten ist mit Kosten verbunden (meist etwa 1'000 bis 2'000 CHF); dennoch gibt es keine «Garantie», dass der geschätzte Verkehrswert am Markt auch wirklich erzielt werden kann.





03 DIE RICHTIGE VERMARKTUNG IHRER IMMOBILIE

Ohne Werbung geht es nicht. Sie ist der Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf. Ganz generell: Wer von Ihrer Immobilie nichts weiss, wird sie auch nicht kaufen. Gehen Sie daher auf verschiedenen Wegen vor und fokussieren Sie sich nicht nur auf eine Vermarktungs- und Werbemöglichkeit. Schalten Sie Anzeigen, inserieren Sie auf verschiedenen Internetplattformen oder nutzen Sie das Schwarze Brett der Firma oder des Supermarkts im Quartier. Es gibt viele Wege, erfolgreich für Ihre Immobilie zu werben. Unternehmen Sie dafür alles erdenklich Mögliche!

03.1

UNTERLAGEN FÜRS EXPOSÉ SAMMELN

Im Grunde genommen ist es wie beim Autoverkauf. Was möchten Sie über das entsprechende Objekt erfahren? Baujahr? Ausstattung? Verbrauch?

Beim Immobilienverkauf ist es nicht anders. Die zentralen Fragen des Interessenten sollten schon in Ihrem Exposé beantwortet werden. Deshalb ist es wichtig, alle Informationen zusammenzutragen, die hierbei hilfreich sind.

Die Erfahrung zeigt, dass gerade eine Lagebeschreibung und aussagekräftige Grundrisse neben Grössenangaben und gewissen Kennzahlen der Immobilie den Verkauf nachweislich fördern. Zudem können Sie auch schon energetische Angaben machen und den Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) beifügen. Falls Sie sich unsicher sind, ob Ihre Angaben einen umfassenden Eindruck Ihrer Immobilie geben, können Sie auch einen lokalen Immobilienmakler um Hilfe bitten.

03.2

WICHTIGER FAKTOR ZIELGRUPPE

Für welche Personen ist meine Immobilie interessant? Ist sie besonders zentral gelegen und somit für junge Paare interessant?

Sind Schulen oder Kindergärten schnell erreichbar? Dies bringt Familien mit Kindern grosse Vorteile. Gibt es nahe gelegene Grünanlagen, in denen Senioren spazieren gehen können? Oder ist die Immobilie für mehr als vier Personen vielleicht schon zu klein? – Dies sind entscheidende Aspekte beim Immobilienverkauf. Sie sehen, für jede Personengruppe gibt es gewisse Faktoren, die zur Zielgruppenfindung wichtig sind. Analysieren Sie die Nutzfläche Ihrer Immobilie und auch die Umgebung, um den perfekten Käufer für Ihr Objekt zu finden. Nach Klärung aller Fragen beschreiben Sie dann die Liegenschaft anhand der genauen Zielgruppe, die Sie ansprechen möchten.

03.3

FOTOS UND GRUNDRISSPLÄNE

Kurz mit dem Smartphone oder der Kompaktkamera durch die Immobilie gehen, ein paar Bilder schiessen. Fertig sind die Fotos für das Inserat. Wirklich?

Wir raten Ihnen, hierfür eine hochwertige Kamera oder einen professionellen Fotografen einzusetzen. Der erste Eindruck, den Interessenten von Ihrer Immobilie bekommen, wird durch die Fotos im Inserat gebildet. Setzen Sie Ihre Immobilie in ein perfektes Licht, um eine hohe Aufmerksamkeit zu erreichen. Sie sollten auch darauf achten, dass die Räume ordentlich und sauber sind. Niemand interessiert sich für eine Immobilie, wenn er zuallererst mit schlechten Fotos aus dem Inneren des Objekts konfrontiert wird.

Potenzielle Käufer interessiert besonders eines: der Grundriss. Wie ist die Immobilie geschnitten? Wie ist die Raumaufteilung? Kann sich ein Interessent vorstellen, wie die Immobilie nach seinem Einzug aussieht?

Wer jedoch den professionellen Grundrissplan des Architekten ins Inserat einfließen lässt, überfordert mit diesen Inhalten möglicherweise potenzielle Käufer. Specken Sie diesen deshalb ab und nehmen Sie nur das Nötigste wie die Raumaufteilung und die Abmessungen mit auf. Verzichten Sie auf schlecht lesbare oder mangelhaft eingescannte Grundrisse und Dokumente.

03.4

DER WEG ZUM IDEALEN ANZEIGENTEXT

Wer sich oft auf den gängigen Online-Immobilienportalen informiert, merkt schnell, worauf es ankommt: die richtige Überschrift. Durch sie soll Ihr Inserat bei potenziellen Käufern sofort die maximale Aufmerksamkeit auf sich ziehen.

Trauen Sie sich, mit der richtigen Wortwahl zu spielen. Niemand wird durch eine trockene Überschrift zum Weiterlesen animiert. Gehen Sie mutig vor und bringen Sie Emotionen ins Spiel. Mit einer Überschrift, die Interessenten schon automatisch in den Bann Ihrer Immobilie zieht, helfen Sie, die erste Hürde zu nehmen. Sie sollten jedoch nicht den Fehler begehen, in der Beschreibung schon einen textlichen Rundgang durch das Objekt anzubieten. Weniger ist mehr – auch beim Text in Ihrem Inserat.

Ratschlag vom Profi:

Behalten Sie allzu genaue Detail-Informationen für die Besichtigung auf und lassen Sie stattdessen Platz für Phantasie beim potenziellen Käufer.

Je mehr der Interessent diese Fantasie ausleben kann, desto höher ist seine Interaktion im Immobilienverkauf. Aus diesem Grund ist es auch wichtig, Zahlen zunächst im Hintergrund zu halten. Verpacken Sie diese Informationen lieber in emotionale Fakten, die eine gewisse Neugier wecken. Zahlenwerk und Faktencheck können immer noch später beim persönlichen

Besichtigungstermin vor Ort erfolgen.

Neun von zehn Interessenten sind beim Immobilienkauf bereit, Kompromisse einzugehen. Sie könnten somit von einer Flut an Informationen abgeschreckt werden. Wer sein Exposé bis ins kleinste Detail ausschmückt, läuft Gefahr, einen Grossteil der Interessenten schon von Beginn an zu verlieren. Während einer Besichtigung geht es nämlich weniger um Details als um das Gefühl dafür, wie das künftige Leben und Wohnen in der Immobilie aussehen könnte. Wenn diese Gefühle mehr wiegen als die Details, stärkt es den Kaufentscheid des potenziellen künftigen Besitzers.



04 ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN



Nachdem Ihr Inserat veröffentlicht wurde, beginnt in aller Regel die meist kurze Ruhe vor dem Sturm. Durch ein informatives und modernes Inserat gerät Ihre Immobilie schnell in den Fokus und lockt viele Interessenten aus der Reserve. Nun gilt es, wichtige Aspekte zu beachten – vom Erstkontakt bis hin zur Besichtigung.

04.1

VERFÜGBARKEIT AM TELEFON GEWÄHRLEISTEN

Wer bei einer Kontaktaufnahme immer wieder auf den Anrufbeantworter sprechen muss, verliert schnell das Interesse.

Aus diesem Grund ist es hilfreich, sich für die Zeit des Verkaufes ein altes oder günstiges Handy mit Prepaid-Karte zuzulegen, um für Ihre Interessenten optimal erreichbar zu sein. Eine gute Erreichbarkeit suggeriert potenziellen Käufern eine gewisse Produktivität und Wertschätzung.

Ratschlag vom Profi:
Mit einem separaten Prepaid-Handy und einem genau definierten Zeitfenster signalisieren und gewährleisten Sie potenziellen Käufern, erreichbar zu sein.

Selbstverständlich ist nicht jeder Mensch dauerhaft erreichbar. Egal, ob während der Arbeit, beim Sport oder beim Wocheneinkauf – es gibt viele Momente, in denen ein Anruf gerade nicht passt. Aus diesem Grund ist es hilfreich, im Inserat Tageszeiten anzugeben, zu denen Sie für Interessenten erreichbar sind, um sich voll und ganz auf das Telefonat konzentrieren zu können.

Und wenn Sie die ersten Personen am Telefon haben, werden Sie merken: Es kommen schon beim Erstkontakt viele Fragen auf. Um sich selbst zu schützen, ist es ratsam, nicht zu viele Informationen gleich zu Beginn preiszugeben. Denn auch hier könnten schwarze Schafe lauern, die darauf aus sind zu erfahren, wann Ihre Immobilie beispielsweise leer steht. Schützen Sie sich vor Einbrechern. Um auf Nummer sicher zu gehen, können Sie sich die Kontaktdaten des Anrufers mit Namen, Adresse und Telefonnummer geben lassen. Wer eine Immobilie kaufen möchte, wird Ihnen diese Informationen gerne und sofort geben.

04.2

DIE RICHTIGE VORBEREITUNG

Wie würden Sie reagieren, wenn Ihr Finanzberater – dem Sie Ihr Geld anvertrauen – mit zerrissenen Jeans und verdrecktem Hemd zum ersten Termin käme?

Richtig, Sie hätten einen schlechten ersten Eindruck. Dies ist wie bei einer Immobilie. Wenn der erste Eindruck sitzt, haben Sie schon einen Fuss in der Tür.

- Zeigen Sie nur saubere und ausreichend gelüftete Räume.
- Bei längerem Leerstand achten Sie auf eine angenehme Temperatur im Inneren.
- Sorgen Sie für genügend Helligkeit bei der Besichtigung.
- Stellen Sie sicher, dass nur beteiligte Personen anwesend sind.
- Halten Sie auch Garten, Zugangswege und Blumenbeete sauber.
- Entrümpeln Sie die Immobilie VOR dem/den Besichtigungstermin/en

Ein Verkaufsgespräch unter diesen Rahmenbedingungen ist erfolgreicher, als wenn Sie in einer unfreundlichen Umgebung in die Verkaufsgespräche gehen. Ein Immobilienverkauf braucht Zeit. Auch Besichtigungen sind keine Termine, die man sich mal eben in den Tagesplan quetschen sollte. Und eines ist ganz wichtig: Ihre Anwesenheit. Wenn Sie für Besichtigungstermine die beste Freundin oder die Nachbarn rekrutieren, vermitteln Sie den Eindruck der Teilnahmslosigkeit und schwächen Ihre Verkaufsposition.

Ratschlag vom Profi:

Variieren Sie beim Verkaufsprozess die Besichtigungstage und Uhrzeiten. Für viele berufstätige Menschen etwa ist das Wochenende besser als ein Wochentag von Montag bis Freitag.

Wer jetzt befürchtet, im Terminchaos zu versinken, kann beruhigt werden: Legen Sie gern auch mehrere Besichtigungen auf einen bestimmten Tag. So müssen Sie nicht über einen längeren Zeitraum nach dem richtigen Käufer suchen. Und Ihre Immobilie impliziert durch eine hohe Besucherrate eine grosse Nachfrage. Hier ist es kein Problem, wenn sich Interessenten zeitlich kurz überschneiden. Ganz im Gegenteil: Dies setzt potenzielle Käufer unter Druck, da sie merken, dass sie nicht konkurrenzlos um die Immobilie kämpfen.

Zugegeben, eine emotionale Sache möglichst neutral zu beschreiben, ist eine schwierige Angelegenheit. Doch beim Immobilienverkauf ist diese Neutralität immens wichtig. «Das ist das schönste Haus im ganzen Quartier.» Mit diesem Satz kann ein Interessent oft nicht viel anfangen und er weckt auch die falschen Assoziationen. Formulieren Sie eine Beschreibung ohne Superlative und geben Sie eine neutrale Bewertung Ihres Objektes ab. Denn wie in allen Lebenslagen gilt: Die Geschmäcker sind verschieden.

Ihr Kind hat in Ihrem Haus Laufen gelernt? Im Wohnzimmer sass früher der Grossvater am Klavier, während die Enkel Weihnachtslieder gesungen haben? Das sind sicher schöne Anekdoten und wertvolle Erinnerungen, doch beim Immobilienverkauf haben sie keinen Platz. Konfrontieren Sie Ihren Interessenten mit Fragen zu seiner Zukunft. Wie könnte er sich hier einrichten? Würde er die Räume umfunktionieren? Und was würde er gerne verändern? Mithilfe dieser Antworten können Sie das Verkaufsgespräch in eine bestimmte Richtung lenken, ohne mit der Tür ins Haus zu fallen.

Wenn ein Interessent jedoch nach einer kurzen Besichtigung noch vor Ort mitteilt, dass er die Immobilie gern kaufen möchte, ist Vorsicht geboten. Wer eine seriöse Kaufabsicht hat, wird erst einen weiteren Termin ausmachen und nicht gleich nach dem Betreten der Immobilie den Kaufvertrag sofort unterzeichnen wollen.

Ratschlag vom Profi:

Bleiben Sie bei der Besichtigung trotz des emotionalen Werts Ihrer Immobilie weitestgehend neutral. Lassen Sie die Zukunft einziehen und die Vergangenheit ruhen. Orientieren Sie sich an neutralen Fakten und Informationen.

04.3

GENERELLES GEBOT:

NICHTS ÜBERSTÜRZEN

Ein Interessent sagt während der Besichtigung direkt, dass er kaufen möchte.

Sie würden am liebsten schon das Grundbuchamt oder den Notar kontaktieren, um die Handänderung vorzubereiten? Vorsicht! Nicht nur der potenzielle Käufer darf Fragen stellen, auch Sie dürfen sich selbstverständlich über Personen informieren, die Ihre Immobilie kaufen wollen. Ohne genaue Nachweise zur Liquidität, der möglichen Finanzierung oder der späteren Verwendung der Immobilie sollten Sie keine voreilige Entscheidung treffen. Spätestens bei der öffentlichen Beurkundung des Kaufvertrags beim Notar muss der Käufer eine verbindliche Finanzierung zusichern (in der Regel ein so genanntes unwiderrufliches Zahlungsverprechen einer Bank).

Nutzen Sie die Zeit und trauen Sie sich, aktiv nachzufragen. Sie schützen damit nicht nur den Interessenten, sondern in erster Linie auch sich selbst.



05 DER FINALE KAUFVERTRAG

Wenn alle Eventualitäten besprochen wurden und sich beide Parteien über den Verkauf einig sind, wird es ernst: Der Kaufvertrag kann aufgesetzt werden. In der Praxis ist dazu eine geschulte Fachperson beizuziehen – in der Regel ein Notar. Weiter ist die gesetzliche Formvorschrift zu beachten: Der Kauf einer Immobilie ist in der Schweiz nur dann gültig, wenn der Vertrag von einem Notar öffentlich beurkundet wird. Das gilt auch für Vorverträge im Zusammenhang mit Liegenschaften bzw. Grundstücken.

In der Schweiz gibt es hierzu zwei Möglichkeiten:

In Kantonen mit freischaffenden Notaren wählt in den meisten Fällen der Käufer den Notar aus. Es gibt allerdings auch Kantone mit sogenannten Amtsnotaren, die dann für die Bezirke zuständig sind.

Ein Kaufvertrag kann neben standardisierten Passagen und rechtlichen Aspekten auch individuelle Absprachen umfassen. Doch Vorsicht: Der Notar kennt anderweitige Absprachen zwischen Ihnen und dem Käufer nicht. Verbindlich ist immer nur das, was dem Wortlaut des Vertrags entspricht. Wenn es wesentlich ist, müssen daher gewisse zusätzliche Abmachungen auch Eingang in den Vertrag finden – etwa Modalitäten der Übergabe, die Übernahme gewisser Ausbauten und Geräte, bestimmte Eigenschaften des Objekts etc.

Ratschlag vom Profi:

Damit Ihre Interessen gewahrt bleiben, sollten Sie sich in die Ausgestaltung des Vertrags aktiv und mit Augenmass einbringen.

Falls Sie sich bei gewissen Punkten unsicher sind oder nicht wissen, welche Folgen gewisse Absprachen haben, können Sie sich zuvor mit dem Notar besprechen. Dieser wird Ihnen alle Regelungen erklären und aufzeigen, welche Stellen Konfliktpotenzial bergen.

Eine Immobilie privat in Eigenregie und ohne die Unterstützung eines Maklers abzuwickeln, ist mit viel Aufwand und Zeit verbunden. Wenn Sie den Immobilienmarkt genau beobachtet haben und bei der Suche nach einem Käufer wie beschrieben vorgehen, können Sie durchaus einen guten Preis für Ihre Immobilie erzielen.

Mit grosser Wahrscheinlichkeit werden Sie einen noch besseren Preis erzielen, wenn Sie mit einem professionellen Immobilienmakler zusammenarbeiten. Dieser ist jeden Tag im Immobilienmarkt unterwegs und kennt sein Geschäft wie kein Zweiter. Er wird Sie von der Preisfindung bis hin zum Kaufvertrag aktiv unterstützen. Die in der Schweiz übliche Verkaufsprovision ist nur im Erfolgsfall geschuldet. Für alle Arbeiten vor der Vertragsunterzeichnung geht dieser in Vorleistung. Profitieren Sie von seiner Erfahrung, wie man eine Immobilie optimal bewirbt und vermarktet. Vor allem die Ersparnis von Zeit und Nerven macht sich am Schluss bemerkbar.

Ratschlag vom Profi:

Einige äussere Anzeichen tragen dazu bei, einen erfahrenen und gut qualifizierten Profi zu finden:

Ist der Makler Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK?

Verfügt er über einen entsprechenden Berufsabschluss (etwa den Eidgenössischen Fachausweis Immobilienvermarktung) oder über eine mindestens fünfjährige Berufserfahrung?

Hat er Referenzen? Sind die Auskünfte über ihn als Berufsmann positiv?

Ist der Makler lokal gut verankert und präsent?



ANMERKUNGEN

Wir wissen aus unserer Berufspraxis, was es bedeutet, eine Immobilie ganz bewusst zu veräußern bzw. sie vielleicht schnell verkaufen zu müssen. Das kann die unterschiedlichsten Gründe haben.

Wir haben in diesem Ratgeber für Sie die wichtigsten Fakten und die juristisch wesentlichen Fragen zusammengetragen. Alle Unterkapitel und Tipps sind gründlich recherchiert, und wir haben die wesentlichen Aussagen fachlich überprüfen lassen.

Dennoch wird dies im Einzelfall eine juristische Beratung nicht ersetzen können. Wir sind als Immobilienmakler beratend tätig und übernehmen keine Gewähr für den Inhalt und daraus abgeleitete Schlussfolgerungen.

ZUSAMMENFASSUNG

Der Verkauf einer Liegenschaft kann schwierig und langwierig sein. Klar ist: Die Veräusserung einer Immobilie ist ein komplexes Thema und viele Faktoren müssen einkalkuliert werden.

Mit diesem Ratgeber möchten wir Sie bei dieser wichtigen Entscheidung begleiten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Thema Immobilienverkauf gemäss Schweizer Gesetz am besten angehen.

Juristische Aspekte sind das eine. Die Frage der Einschätzung der eigenen Immobilie und eine Auslegeordnung von Szenarien für den Verkauf bzw. den Verkaufspreis sind das andere. Als Profis für Immobilien sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner.

Wo und wie sollten Sie inserieren? Welcher Käuferkreis kommt als Zielgruppe infrage? Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, bevor Sie sich eventuell auf einen Makler festlegen?

Der Ihnen hier vorliegende Ratgeber liefert wichtige Beispiele in Hinblick auf den Verkaufsprozess und die Preisfindung.

Als Immobilienmakler mit Praxisbezug zeigen wir Ihnen, was Sie wissen müssen. Wir geben zu Ihren Fragen gerne Antworten und die vielleicht notwendigen Tipps. Gerne erläutern wir Ihnen im Detail, was Sie rund um den Immobilienverkauf wissen sollten.

**JETZT
UNVERBINDLICH
ONLINE
BEWERTEN.**

Was ist Ihre Immobilie?

Ermitteln Sie den Wert Ihrer Immobilie online unter www.ht2.ch oder telefonisch unter [0800-100-100](tel:0800-100-100).

[Zum Wertermittlungsrechner](#)

★ Mehr 118 Eigentümer haben hier bereits den Wert Ihrer Immobilie ermittelt.

Die Immobilienbewertung ist für Sie komplett unverbindlich und sicher.

Welche Immobilie möchten Sie bewerten?



Einfamilienhaus



Wohnung



Mehrfamilienhaus

 Unverbindlich & sicher  Online & schnell  0,-

Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT
IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

ht2.ch



Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Andreas Weber
Geschäftsführer



SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin –
wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!

Sprechen wir über Ihre Wünsche und Ziele im Rahmen einer
unverbindlichen und kompetenten Beratung.



HT2 House & Technic GmbH
Höhenackerweg 1
8222 Beringen

Telefon: 052 685 01 50
E-Mail: info@ht2.ch
ht2.ch

Hinweis:

Sämtliche Hinweise im Rahmen dieses Ratgebers stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar und können eine solche auch nicht ersetzen. Sie sind lediglich als allgemein gültige Hinweise und als grobe Orientierungshilfe zu verstehen. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen und/oder steuerrechtlichen Fragen in Ihrem konkreten Einzelfall. Bei (steuer-)rechtlichen Fragen zu Ihrem konkreten Fall, holen Sie sich bitte rechtliche Beratung bei einer/einem fachlich hierfür qualifizierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und/oder Steuerberaterin/Steuerberater ein.

HT2 HOUSE & TECHNIC GMBH

Höhenackerweg 1

8222 Beringen

Telefon: 052 685 01 50

E-Mail: info@ht2.ch

ht2.ch
