

# Hausverkauf leicht gemacht?

*Diese Frage beschäftigt Eigentümer von Häusern und Wohnungen immer wieder. Spätestens, wenn ein Wegzug geplant ist, wenn der Wunsch nach einem grösseren oder kleineren Objekt vorhanden ist oder wenn das geerbte Elternhaus veräussert werden soll. Zudem stellt sich der Verkaufswillige immer die Frage, ob der Zeitpunkt richtig und welches der richtige Verkaufspreis ist. "Soll ich das Haus selbst verkaufen oder soll ich professionelle Hilfe beiziehen?" lautet die Frage, welche sich Verkaufswillige oft stellen.*

Zu all diesen Fragen gibt es keine allgemein verbindlichen Ratschläge; die folgenden Informationen könnten jedoch einige Hinweise geben, worauf bei einem Verkauf zu achten ist und wann eher fremde Hilfe angezeigt ist.

## **Zeitpunkt eines Verkaufs:**

Der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf ist eigentlich immer, ausser dass über die klassischen Feiertage oder während grossen Ferien eher weniger Leute Lust auf's Häuserbesichtigen haben. Etwas anderes ist es, wenn ein Haus einen besonders wertvollen Garten oder ein Schwimmbad besitzt. In diesem Fall ist es vorteilhaft, einen Verkauf zwischen Frühling und Herbst anzustreben, damit diese Vorzüge besonders zur Geltung kommen. Ob ein Haus heute oder nächstes Jahr verkauft wird, hat auf den angestrebten Preis keinen grossen Einfluss.

Es lässt sich jedoch feststellen, dass zur Zeit sehr viele Menschen auf der Suche nach einem eigenen Haus sind. Dies aus unterschiedlichen Gründen:

- die allgemeine Konsumstimmung ist gut,
- die beruflichen Aussichten sind für die meisten sehr gut,
- die Liegenschaftspreise befinden sich auf noch tiefem Niveau,

- zusätzliche Mittel der beruflichen Vorsorge werden mehr und mehr verwendet,
- die Hypothekarzinsen sind historisch tief,
- selbst bauen ist noch zu tiefen Preisen möglich.

## **Der Verkaufspreis:**

Die Basis für die Festlegung des Verkaufspreises ist eine aktuelle, von einem unabhängigen Schätzer erstellte, Verkehrswertschätzung. Es dient nicht der Findung des richtigen Preises, wenn ein Bekannter oder gutmeinender Freund ein Gefälligkeitsgutachten erstellt, damit man einen vermeintlich besseren Preis zu erzielen hofft. Spätestens, wenn ein Kaufinteressent mit den Objektunterlagen zu seiner Bank geht, um über die Finanzierung zu sprechen, wird die Bank nach einer internen Schätzung auf den richtigen Preis zu sprechen kommen.

Verkehrswertschätzungen dienen der Festlegung des Preises, den man zu erzielen hofft. Dieser Preis wird aber durch die Schätzung nicht garantiert, denn zum Schluss ist der Preis der richtige Preis, den einer oder mehrere Interessenten zu zahlen bereit sind.

## **Selbst verkaufen oder Profis beiziehen:**

Es gibt in der Schweiz kein Gesetz, wonach nur Makler Häuser verkaufen dürfen. Sehr viele Hauseigentümer versuchen daher, ihre Liegenschaft selbst zu verkaufen. Dagegen ist auch nichts einzuwenden. Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf ist, dass man sich die notwendigen Unterlagen (Verkehrswertschätzung, Grundbuchauszug, Katasterplankopie, Bescheinigung der Gebäudeversicherung, Stockwerkeigentümerreglement, usw.) beschafft. Danach sollte man ein Exposé mit aussagekräftigen Fotos, ei-

nem Lagebeschrieb und den Daten der Liegenschaft herstellen. Kaufinteressenten und deren Bank wollen heute alle Angaben zu der Liegenschaft ganz genau kennen! Unterschätzen Sie den zeitlichen Aufwand nicht! Informieren Sie sich zudem rechtzeitig über rechtliche Aspekte bei einem Verkauf und, ganz wichtig, verschaffen Sie sich einen Überblick über die steuerlichen Folgen des Verkaufes.

Wer jedoch mit all dem nichts zu tun haben will, der ist bei einem erfahrenen, regional tätigen Profi gut aufgehoben.

### **Was ist ein guter Makler und wo findet man diesen?**

Namen und Adressen von guten Maklern erfährt man von seiner Hausbank, vom Grundbuchamt oder über Freunde. Ein guter Makler zeichnet sich dadurch aus, dass er Mitglied in einem Berufsverband ist, dass er sich ausschliesslich mit dem Verkauf von Liegenschaften befasst und die Liegenschaftsverwaltung oder Treuhanddienste eher entsprechenden Fachleuten überlässt.

Ein etablierter Makler kennt seine Region und die möglichen Verkaufspreise. Zudem verfügen Makler über eine Adresskartei, worin sie Kaufinteressenten gespeichert haben. In dieser Kartei findet sich öfters der eine oder andere Interessent, so dass manchmal ein Verkauf innert wenigen Wochen möglich wird. Gute Makler verfügen ausserdem über professionell gestaltete und aktuelle Homepages im Internet. Immobilien-Makler arbeiten üblicherweise auf Basis einer Erfolgs-Provision. Diese Provision wird in der Schweiz normalerweise vom Verkäufer bezahlt.

### **Wie schnell kann eine Liegenschaft verkauft werden?**

Trauen Sie niemandem, der Ihnen einen schnellen Verkauf in wenigen Tagen verspricht. Die Erfahrung zeigt, dass häufig

sogar einige Monate verstreichen, bis man den passenden Käufer findet, der das Haus zu einem marktkonformen Preis kaufen will. Beachten Sie auch, dass Makler von ausserhalb der Region meist nicht über die lokalen Kenntnisse verfügen, welche für eine korrekte Abwicklung notwendig sind.

**Graf & Partner Immobilien AG**, Rebleutgang 1, 8201 Schaffhausen 052 625 06 65; [www.immobag.ch](http://www.immobag.ch)

**Graf & Partner Immobilien AG**, Gartematt 1, 8180 Bülach 044 862 10 40; [www.immobag.ch](http://www.immobag.ch)