



Pascal Lutz* beantwortet Ihre Fragen zum Bau und Kauf von Immobilien.

Tipps für den Verkauf einer Immobilie

«Ich muss das Haus meiner Eltern verkaufen, kenne mich aber mit Immobilien überhaupt nicht aus. Können Sie mir ein paar Tipps geben, auf was ich besonders achten muss, welche Abklärungen gemacht werden sollten und wie ein Hausverkauf in der Regel abgewickelt wird? Vielen Dank für Ihre Hilfe.» Herr S. aus B.

Noch vor der konkreten Käufersuche sollte eine klare Preisvorstellung ermittelt werden. Dazu kann beispielsweise eine Marktpreisschätzung durch einen professionellen Liegenschaftschätzer veranlasst werden. Diese kostet in der Regel zwischen 1000.– und 2000.– Franken. Ein professionelles Schätzergutachten bringt den Vorteil, dass hierfür meistens eine ausführliche Dokumentation mit den wichtigsten Grundlagen erstellt wird, welche

Bild: Franc Podgoršek, Fotolia.com

potentiellen Kaufinteressenten ausgehändigt werden kann.

Bei durchschnittlichen Objekten besteht die etwas günstigere Möglichkeit einer so genannten Vergleichsschätzung, die man – unter Eingabe der wichtigsten Eckdaten der Liegenschaft – über das Internet berechnen lassen kann (www.iazi.ch). Unabhängig von der Schätzmethode sind Abweichungen von plus/minus 10 Prozent durchaus möglich. Zum geschätzten Marktpreis sollte eine Verhandlungsreserve eingerechnet werden.

Viele Privatpersonen, die ihre Liegenschaft verkaufen wollen, versuchen es zuerst auf eigene Faust. Der Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist jedoch meist eine zeitaufwändige Angelegenheit. Damit negative Überraschungen ausbleiben, sollten Sie das Vorgehen beim Liegenschaftsverkauf sorgfältig und frühzeitig planen. Grundsätzlich ist zu entscheiden, ob nicht etwa ein professioneller Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragt werden soll. Makler haben oft fundierte, lokale Marktkenntnisse, verfügen über ein gut ausgebautes Netzwerk und kümmern sich um die gesamte Verkaufsabwicklung. Dafür wird jedoch ein stattliches Erfolgshonorar von üblicherweise ca. 2 bis 3 Prozent des Verkaufspreises fällig. Bei einem angenommenen Verkaufspreis von 1 Mio. Franken sind das immerhin 20000 bis 30000 Franken. Separat berechnet werden Drittkosten für die Verkaufsdokumentation, Inserate und

andere Vermarktungsbemühungen. Mit etwas Verhandlungsgeschick und guter Vorbereitung ist es durchaus denkbar, den Verkauf selbstständig abzuwickeln. Ein grosser Teil der jährlichen Handänderungen in der Schweiz erfolgen ohne Makler und werden direkt übers Internet initialisiert. Dies kommt oft günstiger als in den Printmedien und hat den Vorteil, dass sich ein Kaufinteressent vorgängig ein umfassenderes Bild über das Verkaufsobjekt machen kann. Eine ausführliche Dokumentation, die mindestens die Grundrisse, einen Grundbuch- und Katasterauszug, einen Baubeschrieb sowie Fotos enthält, sollte den Kaufinteressenten abgegeben werden können.

Nach Handelseinigkeit ist ein Kaufvertrag aufzusetzen, eine Dienstleistung, welche direkt durch das Notariat erledigt werden kann. Nach Bereinigung durch beide Parteien, wird dieser in Anwesenheit des Notars von beiden Parteien unterzeichnet, d. h. öffentlich beurkundet. Erst mit diesem formellen Akt ist der Verkauf rechts gültig und die Eigentumsübertragung mit Übergang von «Nutzen und Gefahr» kann erfolgen. Diese erfolgt üblicherweise erst nach Bezahlung des Gesamtkaufpreises.

* Pascal Lutz, Architekt FH/NDS Wirtschaftsingenieur FH, ist Partner der unabhängigen Bau- und Immobilienberatungsfirma Immopro AG, Zürich. www.immopro.ch