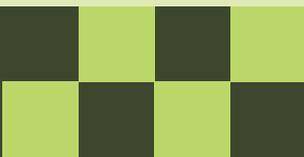


# **Hausverkauf: So verkaufen Sie Ihr Haus gewinnbringend**

Informationen und Tipps rund um den Hausverkauf



## Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Per Immobilienmakler oder auf eigene Faust?.....	4
Der Wert Ihrer Immobilie.....	4
Das Vorgehen.....	6
Das Inserat.....	7
Der Besichtigungstermin.....	8
Der Vertrag.....	9
Entstehende Kosten.....	10
Checkliste Wertabklärung.....	11
Lohnende Investitionen vor der Ausschreibung.....	12



## Vorwort

Nicht immer ist es einfach, ein Haus zu verkaufen. Zum einen natürlich, weil man häufig sehr an der Immobilie hängt, in die man Unmengen an Schweiß und Arbeitsstunden investiert, in ihr unbezahlbare Momente verbracht und sich darin rundum wohl gefühlt hat. Zum anderen aber auch, weil manchmal eine räumliche Veränderung unausweichlich ist, der Immobilienmarkt jedoch nicht viel hergibt und man Probleme hat, sein Haus gewinnbringend zu verkaufen. Vor allem für unerfahrene Hausverkäufer ist die Prozedur hin zu einem Verkauf mit vielen Schwierigkeiten verbunden, die einen viel Zeit und Energie rauben. Daher ist es wichtig, dass Sie sich vor dem ersten Schritt eines Hausverkaufs ausreichend Zeit nehmen und den kompletten Ablauf sorgfältig planen, damit Sie keine bösen Überraschungen erleben und grobe Fehler begehen, die Ihnen einen niedrigeren Preis einbringen und mehr Zeit kosten als nötig.



## Per Immobilienmakler oder auf eigene Faust?

Sie werden sich sicherlich schon das ein oder andere Mal überlegt haben, ob ein Immobilienmakler für Ihren Hausverkauf in Frage kommt, der Ihnen all die anfallenden Aufgaben abnimmt und professionell für das bestmögliche Ergebnis sorgt. Je nach dem über wie viel Erfahrung im Hausverkauf Sie verfügen und wie viel Zeit und Aufwand Sie in diesen investieren möchten, kann für Sie ein Makler oder der Verkauf auf eigene Faust die beste Alternative sein.

Ein Makler verfügt in der Regel über ausreichend Erfahrung in diesem Bereich und weiss genau, wie er Ihr Haus gewinnbringend verkauft – schliesslich hängt davon auch die Höhe seiner Provision ab. Dennoch ist ein Makler nicht gezwungen, Ihr Haus zu verkaufen oder eine bestimmte Anzahl an Stunden in dieses Vorhaben zu investieren. Sollte er andere, interessantere Immobilien zur selben Zeit angeboten bekommen, die für ihn einfacher zu vermitteln sind und mehr Provision abwerfen, wird er diesen unter Umständen mehr Beachtung schenken als Ihrem Haus. Dies ist zwar ärgerlich, doch vollkommen legal und üblich.

Der Vorteil eines Maklers ist natürlich, dass er alle anfallenden Aufgaben von der Dokumentenbeschaffung, über die Anzeigenschaltung, die Besichtigungstermine und die Preisermittlung bis hin zu den Vertragsverhandlungen übernimmt und Sie somit keine Zeit in dieses Vorhaben investieren müssen. Falls Sie Interesse daran haben sollten, einen Immobilienmakler mit der Vermittlung Ihres Wohnhauses zu beauftragen, so sollten Sie sich ausreichend über seine Referenzen und Arbeitsweise informieren und die Höhe der anfallenden Kosten vergleichen, bevor Sie einem Makler ein Mandat übertragen.

Sollten Sie Ihr Haus lieber selbständig verkaufen wollen, um dadurch die Maklerkosten zu sparen, so wird in nächster Zeit einiges an Arbeit auf Sie zukommen. Denken Sie daran, dass Sie in diesem Fall der alleinige Ansprechpartner für alle Interessenten sind und Sie auch die Verkaufsverhandlungen eigenständig durchführen werden. Wenn Sie sich dies zutrauen, so sollten Sie zuerst den Wert Ihrer Immobilie abklären lassen, da dies die wichtigste Ausgangsfrage für Sie, aber auch alle Interessenten, ist.

## Der Wert Ihrer Immobilie

Häufig sind Hausbesitzer schockiert über den Wert, den Ihre Immobilie nur noch hat. Dabei wird häufig vergessen, dass der emotionale Faktor auf dem Immobilienmarkt zweitrangig ist und kein Käufer bereit ist, für Ihr Haus mehr zu zahlen, als unbedingt notwendig. Ausnahmen können aus Sicht eines Käufers emotionale Faktoren wie eine schön gestaltete Umgebung, eine attraktive Aussicht oder die Nähe zu Schulen und Einkaufsmöglichkeiten sein. Solche Faktoren variieren von Käufer zu Käufer zum Teil sehr stark.

Wenn Sie Ihre Immobilie von einem Immobilienmakler vermitteln lassen, so wird dieser Ihnen den Preis nennen, den Ihr Haus in seinen Augen noch wert ist. Dabei sollten Sie jedoch bedenken, dass dies niemals ein präziser Wert ist, da der Wert eines Hauses stets nur geschätzt werden kann. Ein Immobilienmakler kennt Vergleichsobjekte und den momentanen Immobilienmarkt samt Angebot und Nachfrage in Ihrer Region und für Ihren Haus-Typ. Sollte die Nachfrage nur

mässig sein und das Angebot an vergleichbaren Objekten massgeblich höher, so wird auch der von ihm vorgeschlagene Preis deutlich unter Ihren Erwartungen liegen. Dies ist ganz natürlich und geht auch damit einher, dass er selbstverständlich weiss, dass er Ihre Immobilie nicht zu einem überbeurteilten Preis verkaufen kann und deshalb lieber ein klein wenig billiger verkauft. Dabei kann es leicht passieren, dass Sie ein schlechtes Geschäft machen, weil der Makler Ihre Immobilie schnell loswerden möchte und dadurch weniger Provision in Kauf nimmt, als möglich wäre.

Andererseits hat es natürlich den Vorteil, dass Ihr Haus nicht weiterhin von Ihnen gepflegt werden muss, bis sich endlich nach Monaten oder Jahren ein Käufer für einen höheren Preis findet. Häufig ist es daher sinnvoll, sich nicht nur von einem Makler den Preis des Hauses schätzen zu lassen, sondern auch von einem unabhängigen Sachverständigen, der Ihnen eine präzise Einschätzung gibt, die nicht zu seinem Vorteil ausgelegt ist. Nennen Sie diesen Wert Ihrem Immobilienmakler und weisen Sie ihn an, Ihr Haus für diesen Preis zu verkaufen, oder es wenigstens zu versuchen.

Sollten Sie selbständig Ihr Haus verkaufen möchten, so kommen Sie nicht umher einen unabhängigen Immobilienschätzer den Wert Ihres Hauses errechnen zu lassen, den Sie auf eigene Faust nur schwerlich ermitteln können. Meist werden bei der Schätzung viele unterschiedliche Faktoren mit einbezogen und nicht nur der Wert des Grundstückes und die Grösse des Hauses, wie viele Verkäufer immer wieder annehmen. Die Lage Ihrer Immobilie ist einer der bedeutendsten Faktoren bei der Ermittlung des Preises. Aus einer Garage kann eine Doppelgarage entstehen, das Gebäude kann in der Regel aufgestockt werden und aus sechs Zimmern können schnell acht gemacht werden, doch die Lage zu verändern ist beim besten Willen nicht möglich. Daher richtet sich der Preis Ihrer Immobilie sehr stark nach der Lage, in der sie sich befindet, der Stadt und der Region sowie der Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten und Schulen, der Distanz zur Autobahn und zum Flughafen, der Lärmbelästigung durch Strassen, dem Steuer-



fuss, der unverbaubaren Aussicht und der Bebauungsdichte. Doch selbstverständlich ist nicht nur die Lage Ihrer Immobilie ausschlaggebend für den Wert, auch folgende Aspekte werden auf jeden Fall mit einberechnet:

- Die Fläche und das Volumen des Gebäudes
- Die Raumaufteilung
- Die Qualität und der Umfang des Innenausbaus
- Die Substanz und die Bauqualität des Hauses
- Die Fläche und die Eigenschaften des gesamten Grundstücks
- Die Architektur
- Das Potential der kompletten Immobilie
- Die technischen und sanitären Einrichtungen
- Die Altlasten

Damit ein Immobilienschätzer auch den Wert Ihrer Immobilie möglichst exakt ermitteln kann, benötigt er einige Informationen und Unterlagen für seine Arbeit. Diese unterscheiden sich häufig von der Art der Schätzmethode, beinhalten jedoch meist die in der Checkliste Wertabklärung auf Seite elf dieses Ratgebers aufgeführten Dokumente.

## Das Vorgehen

Wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie abgeklärt haben, ist es an der Zeit die Verkaufsdokumentationen zu erstellen, die Sie an Interessenten verteilen und mit deren Hilfe Sie eine Anzeige schalten können. Diese Dokumentenzusammenstellung hilft Ihnen einen professionellen Eindruck zu vermitteln, was Ihnen bei den Verkaufsverhandlungen zugute kommen wird. Denn schliesslich gehören zu einem guten Verkauf auch immer die perfekte Vorbereitung und der bestmögliche Auftritt. Eine Dokumentenmappe sollte immer die folgenden Unterlagen enthalten:

- Die Verkaufskonditionen
- Den Grundriss
- Die Baupläne
- Den Zonenplan
- Den Situationsplan
- Hochwertige Fotos des Gebäudes von aussen und innen
- Hochwertige Fotos des Grundstücks und der Umgebung
- Eine detaillierte Beschreibung der Immobilie
- Eine kurze Beschreibung der Lage, inklusive Verkehrsanbindungen, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Kindergärten, kulturelle Einrichtungen usw.

Schweizerischer Immobilienschätzer-Verband: [www.siv-ch.ch](http://www.siv-ch.ch)

In die detaillierte Immobilienbeschreibung sollten Sie alles einfliessen lassen, was einen Hauskäufer interessieren könnte und was er unbedingt wissen muss. Dazu zählen natürlich das Baujahr und die Raumeinteilung, aber auch die Bauqualität, mögliche Renovierungen oder Ausbauten. Sollten Sie über bauliche Mängel Kenntnis haben, etwa feuchte Wände oder verrostete Rohrleitungen, so ist es ratsam, dies auch in dieser Verkaufsdokumentation festzuhalten, so dass es im

Nachhinein keine Missverständnisse gibt. Sie dürfen den Interessenten keine Mängel vorenthalten, selbst wenn diese nicht explizit danach fragen. Denn andernfalls kann es zu hohen Schadensersatzklagen führen, sollten Sie von diesen Schäden gewusst, sie aber vor dem Kauf verschweigen haben. Sollten Sie in letzter Zeit einen Sachverständigen bei sich gehabt haben, der Ihr Haus auf Baumängel hin untersucht hat, die Feuchtigkeit der Wand gemessen oder den Zustand der Rohre überprüft hat, so legen Sie diese Unterlagen Ihrer Dokumentensammlung bei und zeigen Sie so, dass Sie nichts zu verbergen haben.

## Das Inserat

Um Ihr Haus an den Mann oder an die Frau zu bringen, müssen Sie natürlich Werbung machen und Sie sollten neben Mund-zu-Mund-Propaganda Inserate im Internet und gegebenenfalls auch in Zeitungen schalten. Internetportale für Immobilienanzeigen gibt es viele, doch sollten Sie darauf achten, dass diese ein breites Spektrum an Suchoptionen bieten, die es den Interessenten erlauben, unter anderem nach Kriterien wie Region, Preis und Grösse zu suchen. Damit Ihre Anzeige auch gefunden wird, ist es wichtig, dass Sie eine möglichst genaue Beschreibung abliefern und für alle Suchkriterien Informationen zur Verfügung stellen. Und dazu gehört auf jeden Fall auch der Preis, da dies für viele Suchende die erste Eingrenzung darstellt. Erstellen Sie einen verständlichen und strukturierten Beschreibungstext und weisen Sie auf die Besonderheiten der Immobilie hin, wobei Sie Ihre Formulierungen ruhig ein wenig blumig ausschmücken können, ohne die Tatsachen allerdings zu verfälschen. Benutzen Sie nach Möglichkeit sowohl im Internet als auch in Zeitungsinseraten nicht all zu viele Abkürzungen und denken Sie daran, die wichtigsten Eckpfeiler wie Preis, Baujahr, Fläche, Zimmeranzahl und Zustand auf jeden Fall zu erwähnen.



Auf Internetportalen können Sie häufig bis zu zehn Fotos aufschalten, was Sie auch nutzen sollten. Suchen Sie sich dazu einen schönen Tag aus, an dem Sie die Umgebung sowie das Grundstück in bestem Licht festhalten können und fotografieren Sie das Haus sowohl von aussen als auch von innen. Dazu eignen sich die Räume besonders gut, bei denen Sie zum Beispiel eine unvergleichbare Aussicht haben oder die etwas Besonderes bieten wie z. B. ein offener Kamin im Wohnzimmer oder eine neuwertige Kochinsel in der Küche. Denn diese Eindrücke sind es, die bei den Suchenden Interesse wecken und sie zur Besichtigung animieren. Aber auch beim Inserieren in Zeitungen sollten Sie sich überlegen, ob Sie nicht ein Foto in Ihre Anzeige hineinsetzen, um so mehr Aufmerksamkeit auf Ihre Immobilie zu lenken.

Achten Sie darauf, dass eine Anzeige – ob in Printmedien oder im Internet – nicht zu lange aufgeschaltet wird, da dies schnell eine negative Wirkung haben kann. Sollte Ihre Immobilie nicht innerhalb von vier Wochen vom Markt sein, so ist es sinnvoll, Ihre Anzeige sowohl aus dem Internet zu nehmen als auch für eine Weile nicht mehr in Zeitungen zu inserieren. Warten Sie einige Wochen ab und platzieren Sie dann eine neu gestaltete Anzeige mit einem anderen Foto und unterschiedlichem Text wieder auf ein Neues. Vielleicht wechseln Sie auch die Zeitung oder das Internetportal. Denn Immobilienanzeigen, welche zu lange aufgeschaltet sind, wecken schnell den Eindruck eines Ladenhüters, der sich wegen vielen negativen Eigenschaften nicht verkaufen lässt.

## Der Besichtigungstermin

Sollte Ihre Anzeige Erfolg haben und sich die ersten Interessenten bei Ihnen melden, so ist es ratsam, dass Sie sich zu jedem Gespräch bereits einige Notizen machen, die Ihnen helfen werden, die Übersicht zu behalten. Dabei sollten Sie auch daran denken, sich Namen und Telefonnummer für eventuelle Terminänderungen oder Rückfragen geben zu lassen. Geben Sie dem Interessenten auch Ihre Mobilfunknummer oder die Nummer, unter der Sie zum Terminzeitpunkt zu erreichen sind, für den Fall, dass er beim Besichtigungstermin den Weg nicht findet oder sich verspätet. Klären Sie im Telefongespräch auch bereits die Grundvoraussetzungen ab. Erkundigen Sie sich, ob das Objekt für ihn grundsätzlich geeignet scheint und ob er schon jetzt eventuelle Fragen hat, die Ihr Anzeigentext nicht beantworten konnte. Auf diese Weise erkennen Sie gleich, ob es sich bei dem Anrufer um einen wirklichen Interessenten handelt oder schlichtweg um eine Person, die sich nur einen groben Überblick über den Markt verschaffen will. Und da Besichtigungstermine immer mit viel Aufwand verbunden sind, sollten Sie möglichst schon im Vorfeld aussieben.

Vereinbaren Sie mit dem Interessenten einen Termin und achten Sie darauf, dass es sich dabei um eine Einzelbesichtigung handelt, Sie also nicht mehrere Interessierte zur gleichen Zeit in Ihr Haus einladen. Denn dadurch entsteht zum einen häufig eine hektische Stimmung und zum anderen lassen sich offene Fragen dabei nur schwer in einem entspannten Gespräch klären. Auch sollten Sie jedem potentiellen Käufer ausreichend Zeit einräumen, die natürlich abhängig von der Objektgrösse, aber auch jeder einzelnen Person ist. Rechnen Sie rund eine Stunde für die erste Besichtigung ein und vereinbaren Sie gegebenenfalls gleich einen zweiten Besichtigungstermin, sollte der Interessent daran Interesse haben.

Doch denken Sie daran, dass Ihr Gegenüber nicht dieselben Empfindungen gegenüber dem Haus haben wird wie Sie. Er hat noch keinerlei emotionale Bindung aufbauen können und nimmt die Stuckarbeiten, die Sie in mühevoller Kleinarbeit über Wochen hinweg im Esszimmer angefertigt haben, möglicherweise als kitschig, oder Ihr Bad, das Ihnen in den 80er-Jahren so viel Freude bereitet hat, als veraltet und überladen wahr. Lassen Sie sich davon nicht irritieren oder gar verärgern, bewahren Sie stattdessen die nötige Distanz und lassen Sie Ihre Gefühle aussen vor, auch wenn Ihnen das womöglich schwerer fallen wird, als Sie vielleicht jetzt noch denken. Oftmals ist es ratsam, sich einen guten Bekannten mitzunehmen, der diese Distanz aufbringen kann und Sie zur Ruhe ermahnt, sollte Ihr Ton feindselig oder weinerlich werden.

## Der Vertrag

War die Besichtigung von Erfolg gekrönt, so werden Sie jetzt einen Interessenten für Ihre Immobilie haben, der Ihnen gegenüber eine ernst zunehmende Kaufabsicht ausspricht. Ist dies geschehen und sollten Sie sich über den Preis eingeworden sein, so steht Ihnen nun das Aufsetzen des Kaufvertrages bevor. Dazu informieren Sie sich am besten bei einer Fachperson, zum Beispiel bei einem Notar, über den Inhalt oder lassen diesen Vertrag gleich von ihm aufsetzen. So sollten unter anderem folgende Punkte geregelt werden:

- Die Zahlungsmodalitäten
- Die Höhe der Anzahlung
- Der Termin der Anzahlung
- Die Art und Höhe der Restzahlung
- Der Termin der Restzahlung
- Die Grundlasten
- Die Grunddienstbarkeiten
- Anmerkungen
- Eventuell: Die Aufteilung der Handänderungssteuern (nicht bei selbstgenutzten Einfamilienhäusern)



Klären Sie im Vorfeld genauestens ab, ob der Interessent auch wirklich in der Lage ist, die Anzahlung wie auch die Restzahlungen zu leisten, so dass Sie später nicht mit Unannehmlichkeiten zu kämpfen haben. In der Regel wird hier ein Zahlungsverprechen von einer Bank verlangt. Der Vertrag sollte zwei bis vier Tage vor dem Termin beim Notar unbedingt an den Käufer gehen, damit dieser ihn durchlesen und eventuelle Unklarheiten beseitigen kann.

## Entstehende Kosten

Neben den Notariatskosten und den Kosten für die Umänderungen im Grundbucheintrag haben Sie auch eine Grundstücksgewinnsteuer zu entrichten, die alle Kantone in der Schweiz erheben, nicht jedoch der Bund. Den Gewinn, den Sie aus dem Verkauf Ihres Grundstückes ziehen, ist der Betrag, der den Erwerbspreis und die wertvermehrenden Anwendungen wie zum Beispiel Anbau oder Umbau übersteigt. Daher ist es ratsam, alle Rechnungen, die Sie für wertvermehrende Anwendungen erhalten haben, aufzuheben und übersichtlich vorlegen zu können. Sollten Sie jedoch Ihr Haus verkaufen, in dem Sie innerhalb der letzten Jahre dauerhaft und ausschliesslich selbst gewohnt haben, und den Erlös aus dem Hausverkauf für eine andere, gleichgenutzte und gleichwertige Immobilie in der Schweiz verwenden wollen, so entfällt für Sie diese Grundstücksgewinnsteuer. Sollte der Preis der neuen Immobilie jedoch niedriger sein als der Verkaufspreis, so werden Sie die Differenz versteuern müssen. Zudem erheben die meisten Kantone (ausser ZH und SZ, Stand 2011) eine Handänderungssteuer.

Denken Sie bitte auch daran, dass Sie die Gelder aus der Pensionskasse, sollten Sie solche für die Finanzierung Ihres Hauses eingesetzt haben, nach dem Verkauf unbedingt wieder zurückzahlen müssen.

Schweizerischer Notarenverband: [www.schweizernotare.ch](http://www.schweizernotare.ch)



## Checkliste Wertabklärung

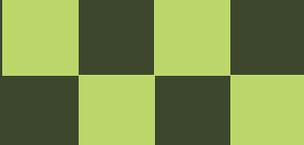
Damit ein Sachverständiger den Wert der Immobilie, welche Sie erwerben oder verkaufen möchten, auch so exakt wie möglich bestimmen kann, benötigt er einige Unterlagen, die im Folgenden aufgeführt werden. Da es jedoch auf die Schätzmethode ankommt, sollten Sie mit einem Sachverständigen Rücksprache halten, welche Unterlagen Sie ganz konkret für Ihre Situation benötigen. In der Regel werden folgende Unterlagen verlangt:

- Aktueller Auszug aus dem Grundbuch inklusive Beschreibung der Dienstbarkeiten
- Gebäudeversicherungspolice
- Aktuelle Mietverträge
- Zonenpläne/Baureglement/Baulinienplan/Katasterplan
- Situationsplan
- Baupläne
- Investitionsaufstellungen der letzten fünf Jahre
- Aktueller Eigenmietwert
- Eigener Kaufvertrag/Aufstellung Baukosten
- Bestehende Schätzungen
- Fotos

## Lohnende Investitionen vor der Ausschreibung

Viele Immobilien sehen nach einigen Jahren schäbig und heruntergekommen aus. Den Besitzern ist dies oftmals gar nicht bewusst, weil sie sich daran gewöhnt haben. Deshalb lohnt es sich vor dem Hausverkauf, einige Meinungen von Leuten einzuholen, welche die Liegenschaft zum ersten Mal sehen. Unter Umständen ist der Garten verwildert und kann mit wenig Aufwand verschönert werden. Oder machen die Wände und Teppiche einen schmutzigen Eindruck? Vielleicht verdecken gross gewordene Büsche die schöne Aussicht vor dem Wohnzimmerfenster und lassen den Raum dunkel erscheinen. In vielen Fällen lohnt es sich, einige tausend Franken in einen Laminat-Boden, in den Anstrich der Wände, in den Garten oder in andere Arbeiten zu investieren. Denn auch beim Hausverkauf zählt wie so oft der erste Eindruck – und manchmal kann man diesen mit relativ wenig Aufwand aufwerten.





**STS Marketing GmbH**

Stefan Schmidlin  
Aemetstrasse 6  
8344 Bäretswil

Telefon 044 939 39 39  
[info@stsmarketing.ch](mailto:info@stsmarketing.ch)  
[www.stsmarketing.ch](http://www.stsmarketing.ch)

