

### Die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

So umgehen Sie Stolpersteine bei Ihrem Immobilienverkauf



### DIE HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIEN-VERKAUF

Der Verkauf einer Immobilie zählt für viele Menschen zu den grössten finanziellen Ereignissen im Leben. Ein Immobilienverkauf ist immer mit Risiken verbunden und kleine Fehler können schnell sehr teuer werden. In diesem Ratgeber vom Comparis-Partnerservice BeneCasa finden Sie gebündelt die 11 häufigsten Fehler, Herausforderungen und Fallstricke beim Immobilienverkauf. BeneCasa zeigt, wie Sie Fehler vermeiden können und Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen.

#### **Inhaltsverzeichnis**

Warum professioneller Rat beim Immobilienverkauf wertvoll ist	1
2. Selbständig verkaufen – das gilt es unbedingt zu beachten	5
3. Geschichten aus dem Wunderland: Das Exposé	7
<ol> <li>Investitionen ungleich Profit: Weswegen Modernisierungen und Co. nicht immer auf den Kaufpreis umgelegt werden können</li> </ol>	9
5. Wertermittlung PI mal Daumen – Wieso professioneller Rat zu besseren Ergebnissen führt	12
6. Papierkram: Die richtigen Unterlagen	14
7. Erwartung versus Realität: Wieso sich der Immobilienverkauf oft hinzieht	17
8. Die Korrespondenz: Anfragen und Termine zügig abarbeiten	20
9. Endlich Besuch: Was es bei der Besichtigung zu vermeiden gilt	22
10. Watchful Waiting: Verkauf auf den letzten Drücker vermeiden	25
11. Betrugsversuche erkennen und meiden	27



### Warum professioneller Rat beim Immobilienverkauf wertvoll ist

Ein typisches Beispiel: Die Kinder der Familie Stocker wohnen nicht mehr im Elternhaus. Herr und Frau Stocker wollen in eine kleinere, altersgerechte Wohnung in Stadtnähe umziehen. Das dafür notwendige Kapital soll aus dem Verkauf der Immobilie kommen.

Familie Stocker nimmt den Verkauf selbst in die Hand – doch selbst nach Monaten ist das Haus noch immer nicht zu einem akzeptablen Preis verkauft. Das Paar versteht die Welt nicht mehr: Herr Stocker ist Abteilungsleiter bei einem grossen Versicherungskonzern. Seine Gattin arbeitet seit über 20 Jahren in einer grossen Anwaltskanzlei. Beide sind somit mit Verhandlungen und Kundengesprächen vertraut. Sie bekommen die Immobilie trotzdem nicht veräussert. Woran könnte es liegen?

Ein Immobilienverkauf auf eigene Faust bedeutet einen ganzen Berg an Arbeit:

- → Preis eruieren: Zu welchem Preis soll die Immobilie verkauft werden?
- → Braucht es Renovationen? Kann die Wohnung im aktuellen

Zustand verkauft werden? Oder braucht es ein paar kleinere Renovationen oder würde ein neuer Farbanstrich verkaufsfördernd sein.

- → Vervollständigung der Unterlagen: Oftmals müssen fehlende Unterlagen bei den entsprechenden Behörden und Banken nachbestellt werden.
- → **Zeitmangel**: Korrespondenz erledigen, Kaufinteressenten betreuen oder Besichtigungstermine organisieren sind zeitintensive Arbeiten während des Verkaufsprozesses und können sich über Wochen hinziehen. Daneben gilt es noch ausreichend Zeit für Beruf und Familie zu finden.
- → Kundenpflege: Auch beim Immobilienverkauf macht der Ton die Musik. Potenzielle Käufer verlangen einen professionellen Service. Denken Sie daran: Bei Immobiliengeschäften geht es um Hundertausende oder Millionen von Franken. Das bedeutet emotionaler Stress und finanzielle Risiken für den Verkäufer und den Käufer. Fühlt sich der Käufer im Laufe des Verkaufsprozesses nicht ernst genommen und wertgeschätzt, wird der Kauf wohl nicht stattfinden.
- → Rechtliches: Welche Rechte und Pflichten hat man als Verkäufer? Wie müssen Kaufvertrag und andere Unterlagen formuliert werden, um beiden Seiten gerecht zu werden? Wie sieht es mit der Grundstückgewinnsteuer aus?
- → Verhandlungen: Die Preisverhandlung über die eigene Immobilie ist nicht zu unterschätzen selbst Berufsverkäufer haben damit Probleme. Dies liegt unter anderem daran, dass es um grosse Geldsummen geht. An der Immobilie hängen zudem viele persönliche Erinnerungen. Womöglich wurden Teile des Hauses selber renoviert oder umgebaut. Diese und andere Dinge schwingen bei Verkaufsverhandlungen mit. Der Verkauf des eigenen Hauses lässt sich somit nicht ohne Weiteres mit Verhandlungen im Berufsalltag von Immobilienverkäufern vergleichen.
- → Marketingkenntnisse: Wer nicht regelmässig beruflich Immobilien verkauft, muss sich das nötige Marketingwissen erst mühsam erarbeiten. Trotz des erworbenen Wissens wird meist spätestens

beim Besichtigungstermin mit Kaufinteressenten sichtbar, wie geschickt Verkäufer sich verhalten. Ist der Kaufinteressent ein gewiefter Kunde (z.B. selber ein Immobilien-Verkäufer), sieht man sich trotz guter Vorbereitung ganz schnell in einer schlechten Verhandlungsposition.

→ Kommunikation und Argumentation: Keine Immobilie ist frei von Gebrauchsspuren. Diese richtig zu kommunizieren und einen dementsprechend angemessenen Preis dem Interessenten gegenüber zu vertreten, ist keine leichte Aufgabe. Es gilt die Vorzüge der Immobilie herauszustreichen und gleichzeitig auf allfällige Mängel hinzuweisen, um einen marktgerechten Preis zu erzielen. Erfahrung und Verhandlungsgeschick sind dafür unerlässlich.

Ein Privatverkauf einer Immobilie ist somit keine leichte Sache und sollte daher gut überlegt sein. Folgende Punkte gilt es auf jeden Fall zu beachten:

- → Mängel transparent benennen
- → Die nötige Zeit für den Verkauf einplanen und mitbringen
- → Sich ein «dickes Fell» im Umgang mit potentiellen Interessenten anlegen
- → Bereitschaft, sich die nötigen Kenntnisse für einen erfolgreichen Immobilienverkauf anzueignen

Kann oder will man diese Punkte nicht erfüllen, dann sind Rückschläge beim Verkauf vorprogrammiert. Wer dies vermeiden möchte, schaltet einen Makler ein. Oft werden diese leider erst nach einigen vergeblichen Vermarktungsversuchen konsultiert. Problematisch hierbei ist, dass es für mögliche Interessenten unprofessionell und unglaubwürdig wirkt, wenn die Immobilie plötzlich mit einem anderen Preis, neuen Bildern und detailliert formulierten Angaben wiedererscheint. Man ist dann fast schon gezwungen, für eine Weile die Immobilie nicht anzubieten, um diese mit etwas zeitlichen Abstand «unbelastet» neu anbieten zu können.

Das Risiko eines gescheiteren Privatverkaufs ist gross: Der realisierte Preis ist im Erfolgsfall oft geringer und/oder der Verkauf zieht sich in die Länge. Wer gleich einen Makler als Helfer einspannt, spart in der Regel Zeit und Geld.

FAZIT

Der Privatverkauf einer Immobilie braucht Spezialwissen und ist arbeitsintensiv. In der Gesamtbetrachtung ist es meistens günstiger, von Anfang an eine Fachperson hinzuzuziehen.



Selbständig verkaufen – das gilt es unbedingt zu beachten

Es gibt Situationen, in denen ein privater Verkauf eine gute Option ist. Worauf sollte man in solch einem Falle achten? Was ist ein marktgerechter Preis? Wie viel verlangen andere Verkäufer für vergleichbare Immobilien? Wie ermittelt man einen marktgerechten Quadratmeterpreis?

#### Wie eruiere ich den marktgerechten Preis:

- → **Unterlagen**: Welche Unterlagen werden benötigt? Welche Dokumente benötigen Kaufinteressenten?
- → Kontaktmöglichkeiten: Wie und wann möchten Sie erreichbar sein? Telefon, Handy, Emailadresse? Zu welchen Zeiten?
- → Berücksichtigung des eigenen Umzugs: Wann können Sie Ihre neue Wohnung beziehen? Ist bis dahin die alte Immobilie wahrscheinlich verkauft? Wenn ja: Können Sie bis zum endgültigen Umzug darin wohnen bleiben oder möchte Ihr Käufer die Immobilie sofort nutzen?
- → **Rechtliches**: Welche Notarkosten kommen auf Sie zu? Wie werden die Übergabe und die Vertragsunterzeichnung abgewickelt? Was soll

alles im Kaufvertrag geregelt werden?

→ Zahlungsabwicklung: Wie prüfe ich die Bonität vom Käufer? Wie ist das mit der Vorauszahlung? Wann und wie wird die Immobilie vom Käufer bezahlt? Wird das Geld für den Kauf einer anderen Immobilie benötigt? Wie lässt sich eine allfällige Finanzierungslücke für einen Neuerwerb schliessen?

**Bei mehreren Interessenten**: An wen vergebe ich die Immobilie? An den Meistbietenden oder ist es mir wichtiger, dass der zukünftige Besitzer zum Haus und in die Umgebung passt?

- → Gesunde Skepsis: Leider sind auch auf dem Immobilienmarkt schwarze Schafe unterwegs. Oft handelt es sich dabei um Geldwäschereigeschäfte, bei denen Sie als ahnungsloses Opfer mit einem hohen Kaufpreis ohne grosse Verhandlungsdiskussionen geködert werden. Als Treffpunkt wird oft ein Ort im Ausland vorgeschlagen. Spätestens wenn der Käufer die gesamte Summe bar zahlen möchte, und Sie um einen Geldbetrag für die Auslösung der Barzahlung bittet, sollte man misstrauisch werden. Solche Betrüger zu erkennen, ist für Laien gar nicht so einfach. Das geschulte Auge und Gespür eines Maklers kann helfen, einen Betrug zu vermeiden.
- → Sicherung der Immobilie: Es gibt Einbrecher, die gezielt Verkaufsimmobilien auskundschaften, um dort zu holen, was zu holen ist. Besonders beliebt sind Anzeigen von privaten Verkäufern mit möblierten oder noch bewohnten Immobilien. Deshalb gilt: Vorsicht bei Interessenten. Prüfen Sie zuerst die Interessenten bevor Sie diesen die Türe zu Ihrem Heim öffnen.

Auch wenn Sie einen Makler einschalten, schadet es nicht sich darüber Gedanken zu machen. Zusammen mit Ihnen wird dieser die oben genannten Fragen durchgehen, um eine für Sie individuell sinnvolle Lösung zu finden – und damit Sie bei weiteren Preisverhandlungen entspannt zurücklehnen können.

**FAZIT** 

Vorbereitung ist die halbe Miete beim erfolgreichen Immobilienverkauf. Ziehen Sie alle diese Punkte in Betracht und erstellen Sie eine Checkliste, die Sie Stück für Stück abarbeiten.



### Geschichten aus dem Wunderland: Das Exposé

«Ein bezauberndes Ambiente in lebendiger Lage. Individuelles Design und originell geschnittene Räume, sowie eine kleine Oase der Ruhe im Garten runden das Häuslein ab und bieten Platz für die ganze Familie. Liebenswürdige Nachbarn, ein Designertreppenhaus und absolut wunderschöne Dachfenster schnüren das perfekte Gesamtpaket. Ein Traumhaus zum Verlieben.»

Kennen Sie auch solche Exposé-Texte?

Viele Verkäufer versuchen mit besonders blumigen und extravaganten Worten Ihre Immobilie in der Verkaufspräsentation oder im Exposé anzupreisen. Anstelle eines objektiven Überblicks über das zu verkaufende Objekt bekommt der Interessent einen subjektiv verschnörkelteren Text vorgelegt, der aus einer Broschüre eines Reisebüros stammen könnten.

Solche Texte entsprechen nicht der Realität und wirken oft kontraproduktiv auf Interessenten. Es ist wenig wahrscheinlich, dass die Immobilie ein hochherrschaftliches Herrenhaus mit Stuckwänden ist. Stattdessen handelt es sich ziemlich sicher um ein «normales» Gebäude mit Garten, welches in Eigenregie und Eigenarbeit an den persönlichen Geschmack angepasst wurde. Ihr Geschmack interessiert mögliche Käufer jedoch recht wenig. Wenn

das Interieur also nicht von einem Architekten gestaltet wurde, sind schnörkellose Formulierungen sinnvoller. Auch wird ein potenzieller Käufer den Satz «liebevoll verlegter Parkett» eher als «habe ich halbwegs ordentlich selbst gemacht» statt «von Profihandwerkern verlegt» interpretieren.

Bleiben Sie also in Ihrem Exposé sachlich. Natürlich sollte man das 20 Jahre alte Bad besser als «funktionell und gut gepflegtes Bad» bezeichnen und nicht schreiben «20 Jahre nichts daran gemacht - nichts kaputt». Es gilt den richtigen Ton zu treffen.

- → Vermeiden Sie Superlative
- → Formulieren Sie möglichst neutral
- → Keine Falschangaben, um Rechtsstreitigkeiten vorzubeugen
- → Keine Rechtschreibfehler
- → Interessenten sollten einen objektiven, nüchternen Überblick bekommen.

Abgerundet wird das Exposé mit aussagekräftigen Bildern in guter Qualität, Angaben zum Objekt (Wohnfläche, Grundstück, Bauart, Heizungsart etc.), Grundriss und Lageplan. Weitere verkaufsfördernde Angaben (Energieverbrauch, Besonderheiten z.B. Kachelofen) wird empfohlen. Vergessen Sie natürlich nicht, anzugeben, wie man Sie kontaktieren kann.

Trauen Sie sich eine Exposé-Erstellung nicht zu, können Sie die Arbeit entweder einem Makler oder einem professionellen Texter überlassen. Drittpersonen haben keine emotionale Bindung zur Immobilie. Das Verfassen eines neutral formulierten, verkaufsfördernden Textes fällt ihnen somit einfacher. Grundsätzlich empfiehlt es sich, ein selbstverfasstes Exposé einer neutralen Person vorzulegen.

**FAZIT** 

Ein Exposé ist kein Liebesroman. Das schreckt potentielle Käufer ab. Beschreiben Sie stattdessen sachlich-neutral und durchaus wohlwollend das zu verkaufenden Objekt.



### Investitionen ungleich Profit: Weswegen Modernisierungen und Co. nicht immer auf den Kaufpreis umgelegt werden können

60'000 Franken hat der behindertengerechte Lift gekostet, den sich das Ehepaar Huggel angeschafft hat. So wollte man vor zehn Jahren für das Alter vorsorgen, falls das Treppensteigen schwierig werden würde.

Rund zehn Jahre später soll das Haus nun verkauft werden. Das Ehepaar Huggel möchte näher zu den Enkeln ziehen. Doch bei den Verhandlungen mit Interessenten stellt sich heraus, dass diese keineswegs bereit sind einen «Aufschlag» von 60'000 Franken gegenüber einem vergleichbaren Haus ohne Lift zu bezahlen. Unter dem Strich würde das Ehepaar für den Lift nur noch 7'000 Franken mehr bekommen, als der Nachbar mit einem ähnlichen Haus ohne Lift. Der Schock sitzt tief.

Hier wirken mehrere Faktoren negativ auf den Wert von einmal getätigten Investitionen:

→ **Preisverfall**: Vor einigen Jahren kosteten Flachbildfernseher mehrere Tausend Franken. Inzwischen sind diese sehr erschwinglich geworden. Ähnlich kann dies auch bei getätigten Investitionen an

Immobilien sein.

- → Technischer Fortschritt: Bei Fahrzeugen konnte man in den 90er-Jahren noch mit einer Klimaanlage als Sonderausstattung punkten. Heute gehört eine Klimaanlage zur Basisausstattung. Ähnliches passiert bei Immobilien: Der Einbau doppelverglaster Fenster ist kein Extra, sondern Standard. Im Gegenteil: Fehlt so etwas «Grundsätzliches», fordert der Käufer einen Abschlag auf den Kaufpreis.
- → **Geschmack**: Ein teures Designerbad kann noch so gepflegt sein. Teilt Ihr Käufer Ihren Geschmack nicht, dann ist es für ihn kein Mehrwert sondern ein Grund von der Immobilie Abstand zu halten oder wenigstens einen Rabatt zu verlangen.

#### Was bedeutet das für Sie als Verkäufer?

Die Preisfestlegung ist keine triviale Angelegenheit: Einerseits erhöht ein niedriger Preis das Kaufinteresse, andererseits können Sie mit einem höheren Verkaufspreis (zumindest teilweise) eine Entlohnung für die getätigten Investitionen erhalten – sofern sich ein Käufer findet.

Eine häufige zu beobachtende Vorgehensweise ist, dass Verkäufer ihre Immobilie zu teuer anpreisen und anschliessend Stück für Stück den Preis senken. Leider sendet dies ein fatales Signal an Interessenten: Diese «sehen» dass der Preis regelmässig gesenkt wird und können genüsslich abwarten, bis es für den Käufer ein wahres Schnäppchen wird. Potenzielle Käufer wissen: Je länger eine Immobilie leer steht, desto negativer wirkt sich dies auf deren Allgemeinzustand aus. Das erhöht den Verkaufsdruck. Der Preis sinkt infolgedessen noch schneller und stärker. Ein Teufelskreis aus Preissenkungen beginnt.

Besser ist: Lieber von Anfang an einen etwas zu niedrigen Preis nennen, um genügend Interessenten anzuziehen – und dann dem Meistbietenden die Immobilie verkaufen. Ist den Kaufinteressenten – direkt oder indirekt – bewusst, dass Sie die Immobilie ohne weiteres an jemand anderen verkaufen könnten, wird es Ihnen viel leichter fallen, einen höheren als den eingangs geforderten Kaufpreis zu erreichen.

FAZIT

Investition in Immobilien können einen bleibenden Mehrwert für die Immobilie darstellen. Wertvermehrende Investitionen sind beispielsweise der nachträgliche Bau einer Garage, oder das Aufschütten von Gefälle um den Garten vergrössern.



5

# Wertermittlung Pi mal Daumen – Wieso professioneller Rat zu besseren Ergebnissen führt

Viele Verkäufer richten sich in Sachen Verkaufspreis an der Konkurrenz aus. Dies kann zwar einen ungefähren Einblick über die Marktlage geben, muss aber nicht der Realität entsprechen.

- → Oft ist der ausgeschriebene Preis nicht der, welcher tatsächlich gelöst werden kann. Wunsch und Realität sind in der Regel nicht deckungsgleich.
- → Wenn die anderen Marktteilnehmer ebenfalls nur «Pi mal Daumen» einen Preis festgelegt haben, ist Ihnen auch nicht geholfen.

Sie brauchen also ein seriöseres Preisfestlegungs-Verfahren: Der örtliche Mietpreisspiegel, die aktuellen Grundstückspreise bei Ausschreibungen und auch ein Gutachten eines Sachverständigen bzw. die Einschätzung eines erfahrenen Maklers helfen Ihnen, einen marktgerechten Preis zu ermitteln.

Ein marktgerechter Preis ist auch aus anderen Gründen nützlich: Je mehr Sie fundiert auf Fakten gestützt argumentieren können, desto eher können Sie Ihren Wunschpreis gegenüber dem Käufer durchsetzen. Hand aufs Herz: Wessen Verhandlungsposition ist stärker? Eine auf Fakten basierende und von einem Profi geprüfte Preisgestaltung oder ein nach der Formel Pi mal Daumen ermittelter Immobilienpreis?

**FAZIT** 

Ein solide ermittelter Preis wirkt verkaufsfördernd. Nur wer weiss, welchen Wert er wirklich besitzt, kann einen angemessenen Preis realisieren.



# Papierkram: Die richtigen Unterlagen

Manchmal geht es schnell und der Besichtigungstermin steht – im wahrsten Sinne des Wortes – vor der Tür. Ungünstig, wenn noch schnell allerlei Unterlagen im Beisein von Kaufinteressenten zusammengesucht werden müssen. Das macht nicht nur einen unprofessionellen Eindruck. Es ist auch ärgerlich, wenn während des Verkaufsprozesses Unterlagen neu angefordert werden müssen. Das kann wertvolle Wochen kosten.

Die für den Immobilienverkauf nötigen Unterlagen sind zahlreicher als gedacht:

- → Grundstückspläne
- → Wegerechte
- → Versiegelungszeichnungen
- → Nutzungsrechte
- → Grundbucheinträge
- → Hypotheken

#### → Laufende Versicherungsverträge

#### → Energieausweise

#### → Ausnahmegenehmigungen

Als Verkäufer sollte man sich vor dem Aufschalten eines ersten Inserats auf einem Immobilienportal eine Mappe mit Kopien der nötigen Unterlagen erstellen. So hat man im Falle von Abhandenkommen von Dokumenten eine Abschrift der Originale und kann zudem Interessenten bei Bedarf eine Kopie mitgeben.

Spielen Sie in Gedanken durch, welche Unterlagen der Käufer benötigt: Er wird zu einem Notar gehen müssen, mit der Bank sprechen, eventuell einen Architekten oder Bausachverständigen konsultieren, mit der Versicherung die Tarifbedingungen abklären und gegebenenfalls mit einem Fachanwalt das Exposé durchgehen wollen. In der Regel muss man 3-4 Wochen Zeit einplanen, bis man alle nötigen Unterlagen hat. Gerade wenn noch einzelne Papiere (z.B. Energieausweise) fehlen, sollte man genügend Puffer einplanen.

#### Folgende Unterlagen sollte man bereit haben:

Hausverkauf - was braucht es?	Kosten beim Privatverkauf	Kosten mit BENECASA- Makler
Anzeigenwerbung (Online)	ca. CHF 600 - 800	Inkl.
Baugenehmigungen	Keine Kosten	Inkl.
Betriebskostenaufstellungen	Keine Kosten	Inkl.
Gebäudeenergieausweis	ca. CHF 500	Inkl.
Exposé-Erstellung inkl. Fotos	ca. CHF 200 - 800	Inkl.
Gebäudeversicherungspolice	ca. CHF 30 - 40	Inkl.
Grundbuchauszug	ca. CHF 50 - 80	Inkl.
Miet-/Pachtvertäge	Keine Kosten	Inkl.
Originalkaufverträge	Keine Kosten	Inkl.
Professionelle Objektschätzung	ca. CHF 500 - 1'000	Inkl.
Sanierungsnachweise	Keine Kosten	Inkl.
Steuerbescheide	Keine Kosten	Inkl.
Total	CHF 1'880 - 3'220	Inklusive

Eigentumswohnungverkauf - was braucht es?	Kosten beim Privatverkauf	Kosten mit BENECASA- Makler
Anzeigenwerbung (Online)	ca. CHF 600 - 800	Inkl.
Baugenehmigungen	Keine Kosten	Inkl.
Betriebskostenaufstellungen	Keine Kosten	Inkl.
Gebäudeenergieausweis	ca. CHF 500	Inkl.
Exposé-Erstellung inkl. Fotos	ca. CHF 200 - 800	Inkl.
Gebäudeversicherungspolice	ca. CHF 30 - 40	Inkl.
Jahresabrechnung (Heizkosten)	Keine Kosten	Inkl.
Protokolle der Eigentümerversammlung	Keine Kosten	Inkl.
Grundbuchauszug	ca. CHF 50 - 80	Inkl.
Miet-/Pachtvertäge	Keine Kosten	Inkl.
Originalkaufverträge	Keine Kosten	Inkl.
Professionelle Objektschätzung	ca. CHF 500	Inkl.
Sanierungsnachweise	Keine Kosten	Inkl.
Steuerbescheide	Keine Kosten	Inkl.
Total	CHF 1'880 - 3'220	Inklusive

FAZIT

Vorsorge ist besser als Nachsorge. Gleich am Anfang alle nötigen Unterlagen zusammenstellen und Kopien anfertigen, gegebenenfalls fehlende Dokumente neu anfordern. Denken Sie an Ihre Checkliste.



# Erwartung versus Realität: Wieso sich der Immobilienverkauf oft hinzieht

Es gibt diverse Faktoren die dafür sorgen können, dass Erwartung und Realität sich nicht entsprechen:

#### Überhöhte Preisvorstellungen

→ Ein zu hoher Preis schreckt potentielle Käufer ab. Doch was ist ein «zu hoher Preis»? Oft wird man von den Preisgeboten vergleichbarer Immobilien geblendet: Der ausgerufene Preis im Exposé ist selten der tatsächlich realisierbare. Das heisst: Selbst wenn es Dutzende ähnliche Immobilien-Angebote gibt, kann der Preis Ihrer Immobilie überhöht sein. Es kommt zuweilen vor, dass Marktteilnehmer mit zu hohen Preisen in den Markt gehen und die Immobilie deshalb nicht loskriegen. Wer blind der Herde folgt und ohne fundierte Grundlagen einfach einen Preis festlegt, der wartet in der Regel sehr lange auf einen Käufer oder verschenkt Geld wegen eines zu tiefen Preises.

#### Schlechtes Exposé

→Ein unvollständiges Exposé hinterlässt bei Kaufinteressenten einen schlechten Eindruck. Darüber hinaus wird der Verkaufsprozess unnötig verzögert, wenn Unterlagen fehlen und nachbestellt werden

#### **Falscher Zeitpunkt**

→ Sie möchten Ihre idyllische Sommerresidenz in den Hochalpen im tiefsten Winter verkaufen? Wenn Ihr Ferienhaus dann nicht gerade in einer beliebten Skiregion liegt, werden Sie Schwierigkeiten haben, einen guten Käufer zu finden. Es ist ähnlich wie mit einem Cabrio oder Motorrad: Der beste Verkaufszeitpunkt ist oftmals das Frühjahr, wenn es wieder warm wird und die Menschen das Produkt nutzen wollen. Ähnliches trifft auf Immobilien zu: Fällt der Verkauf in die falsche Jahreszeit oder tritt beispielsweise eine Kraft in Immobiliensteueränderung oder von der Finanzaufsichtsbehörde neue Regelungen betreffend Eigenkapital und Hypotheken, dämpft das in der Regel die Nachfrage.

#### Ein Immobilienverkauf ist kein Gebrauchtwagenverkauf

→ Jedem Immobilienverkäufer ist klar: Ein Immobilienverkauf ist eine kompliziertere und langwierigere Sache als beispielsweise der Verkauf eines Gebrauchtwagens.

Womit viele nicht rechnen: Bei der Immobilie kann dies bis zu einem Jahr dauern! Der Immobilienmarkt ist zwar gross, aber nicht sehr liquide. Er ist das totale Gegenteil zur Börse: Dort treffen ständig Käufer und Verkäufer gleichzeitig aufeinander. Bei Immobilien ist dies anders: Wenige Transaktionen bestimmen den Markt. Gleichzeitig ist dies für viele Menschen die wohl grösste Investition in ihrem Leben. Pro und Contra werden deswegen sorgfältig abgewogen. Von der Idee, die Immobilie zu verkaufen über das Veröffentlichen des Exposés bis hin zum endgültigen Verkauf verstreicht meist deutlich mehr Zeit als gedacht. Wohl dem, der rechtzeitig und ohne Verkaufsdruck die Sache angehen kann.

#### Lage

→ Sie können sich noch so Mühe geben: Wohnen Sie in einer Gegend mit wirtschaftlichen Problemen, drückt dies auf den Preis. Auch in Regionen, die in ihrer Ursprünglichkeit bewahrt wurden oder schlechte öffentliche Verbindungen haben, ist es schwieriger eine Immobilie gewinnbringend zu verkaufen. Es kann auch sein, dass sich überhaupt kein Käufer zum erhoffen Verkaufspreis findet.

Werfen Sie einen Blick in die grossen, ehemaligen Kohlereviere in Westeuropa: Grösstenteils ziehen die Menschen von dort weg und die Arbeitslosigkeit grassiert. Niemand möchte dorthin ziehen und dementsprechend besteht keine Nachfrage. Ebenso muss der Grund nicht zwingend in steigender Arbeitslosigkeit liegen: Basel-Stadt wächst seit Jahren und Basel-Land profitiert als Teil des «Speckgürtels» – auf Kosten der anliegenden Kantone, die teils Anwohner verlieren. Diese sind nicht plötzlich unattraktiver geworden – sie stehen einfach nur im Schatten des Industriemagneten Basel.

**FAZIT** 

Gehen Sie im Beisein Ihrer Nächsten alle möglichen Negativszenarien durch. Es wird zumeist nicht so schlimm kommen, schärft jedoch den Blick auf mögliche Quellen von Verzögerungen und ungeplanten Herausforderungen. So werden Sie im Fall der Fälle nicht überrascht und geschockt dastehen, sondern durch die vorherige, mentale Auseinandersetzung schnell eine passende Lösung finden.



# Die Korrespondenz: Anfragen und Termine zügig abarbeiten

Nicht jeder Immobilienverkäufer ist ein gewiefter Verkäufer bzw. hat im Berufsalltag mit Kunden zu tun. Umso mehr kann es ein «Schock» sein, welche Ansprüche von Interessenten gestellt werden.

Selbst eine gründliche Vorbereitung schützt nicht vor Unannehmlichkeiten. Ist das Exposé professionell gemacht und handelt es sich um eine attraktive Immobilie, bekommen Sie in der Regel zahlreiche telefonische und elektronische Anfragen. Dabei die Nerven und den Überblick zu bewahren, ist nicht einfach.

Wer hier keinen Makler an seiner Seite weiss oder Teilzeit arbeitet, wird schnell seine gesamte Freizeit der Korrespondenz, Terminabsprachen und Verwaltung aller Anfragen opfern.

Nehmen Sie den Aufwand auf sich, sind folgende Fragen zu klären: Wann und wie lange wollen Sie telefonisch erreichbar sein? Innerhalb welchen Zeitraums wollen Sie auf eine E-Mail antworten? Wie behandeln Sie konkrete Preisangebote per Telefon?

#### Wichtige Tipps:

→ Kaufen Sie sich ein günstiges Prepaid-Handy und geben dessen

Nummer in der Anzeige an. Legen Sie fixe Zeiten fest, an denen Sie Anrufe über dieses Telefon entgegennehmen. Geben Sie Ihre übliche Telefonnummer an, riskieren Sie Anrufe zu Unzeiten.

- → Benutzen Sie auf keinen Fall Ihre private E-Mail-Adresse. Legen Sie stattdessen eine neue an. So haben Sie in gebündelter Form alle Anfragen an einem Ort. Damit erhöhen Sie auch die Barriere für potenzielle Internetbetrüger, die das Internet nach offen zugänglichen E-Mail-Adressen für Spam-Mails durchsuchen.
- → Lassen Sie die Interessenten nicht zu lange warten. Ein Telefonat oder eine E-Mail beantwortet man, ausser am Wochenende, innerhalb von 24 Stunden.

**FAZIT** 

Anfragen und Termine abarbeiten erfordert Organisation, Konzentration und vor allem Zeit. Fragen Sie sich selbst, ob Sie Ihre Freizeit dafür opfern wollen oder stattdessen besser einen Makler damit beauftragen.



## Endlich Besuch: Was es bei der Besichtigung zu vermeiden gilt

Herr und Frau Streller werden von Anfragen quasi überschwemmt: Um möglichst vielen Interessenten gleichzeitig das Haus zu zeigen, laden Sie diese zur Massenbesichtigung ein. Am Tag der Besichtigung liegen Garten noch überall die Reste der letztnächtlichen Geburtstagsparty der Tochter. Der Sohn vergnügt sich an der Spielkonsole im Wohnzimmer. Im Gang liegen noch Handwerksgeräte von Herrn Streller verstreut. Das Resultat: Kein Kaufinteressent hat sich nach der Besichtigung gemeldet. Auch die Besichtigung selbst war für die Strellers eine grosse Enttäuschung: Ein Besucher kommentierte, dass er das liebevoll gepflegte Rosenbeet als Parkplatz umfunktionieren wolle. Ein anderer Interessent störte sich an der Thujahecke. Der Garten sei viel zu kitschig und müsse deshalb komplett neu gestaltet werden, so ein weiterer Kommentar.

Bei solchen Kommentaren professionell zu bleiben, ist nicht selbstverständlich. Wer emotional wird, vergrault mögliche Kaufinteressenten.

Grundsätzlich gilt es zwischen einer leerstehenden oder bewohnten Immobilie zu unterscheiden:

Eine leerstehende, in neutralem Weiss frisch gestrichene und ausgeräumte Wohnung verkauft sich in der Regel einfacher. Leerstehende Zimmer wirken grösser und erhöhen den subjektiv empfundenen Wert der Immobilie. Zudem fällt es Kaufinteressenten einfacher, die Wohnung gedanklich nach Ihrem Geschmack einzurichten.

Anders sieht es bei möblierten Verkaufsobjekten aus. Potenzielle Käufer favorisieren oft einen anderen Einrichtungsstil. Bereits die falsche Teppichfarbe im Gang kann das Kaufinteresse schmälern. Hinzu kommt: Eine leere Immobilie muss man im Prinzip einmal aufräumen und sauber machen. Eine bewohnte Liegenschaft muss man vor jedem Besuch gründlich aufräumen und sauber machen.

#### Was heisst dies für Sie?

- → Entpersonalisieren Sie die Immobilie: Je neutraler das Objekt, desto besser kann der Kaufinteressent seine eigenen Vorstellungen hineinprojizieren.
- → Streichen Sie die komplette Wohnung in einem neutralen Weiss. Das mag Ihnen nicht so sehr gefallen, gibt aber der Interessentenphantasie mehr Freiraum.
- → Bitten Sie Freunde und Bekannte um Rat: Diese haben einen neutraleren Blick auf Ihre Immobilie und können sich eher in die Situation potentieller Käufer und derer Anforderungen versetzen.
- → Sanitäreinrichtungen, Küche, technische Installationen, Fenster und die Wände müssen sich in einem ordentlichen, gepflegten Zustand befinden. Ein Heizungsboiler von 1935 im Keller mit lauter Rostflecken kann bei einer noch so schönen Immobilie den positiven Gesamteindruck nachhaltig schwächen.
- → Wägen Sie ab zwischen den Kosten für Schönheitsreparaturen und ihrem verkaufsfördernden Einfluss. Natürlich kann der defekte, rostige Heizungsboiler ersetzt werden doch beim 30-jährigen Küchenfenster wird es schon schwieriger. Hier gilt es von Fall zu Fall, möglichst unter Hinzunahme eines Fachmannes, z.B. Maklers, eine realistische Einschätzung zu finden, ob sich eine solche Investition Johnt.

- → Wer auf Nummer sichergehen will, der engagiert einen sogenannten Home Staging Service. Dahinter stecken Profis, die genau wissen, wie Ihr Haus perfekt dekoriert und präsentiert werden muss, damit der Interessentenbesuch erfolgreich verläuft.
- → Ziehen Sie für die eigentliche Besichtigung einen erfahrenen Makler hinzu. Dieser weiss, wie er Ihre Immobilie möglichst verkaufsfördernd und vorteilhaft präsentierenmuss.
- → Eine Einzelbesichtigung dauert durchschnittlich 30 bis 60 Minuten. Gruppenbesichtigungen können sich durchaus mehrere Stunden hinziehen.
- → Laden Sie nicht zu viele Interessenten auf einmal ein. Sie verlieren sonst schnell den Überblick und die potenziellen Käufer fühlen sich durch die «Menschenmassen» zu wenig ernst genommen.
- → Generell sollten Sie Gruppenbesichtigungen offen kommunizieren. Sonst werden Sie erleben, dass einige eigentlich sehr interessierte und zahlungskräftige Interessenten an der Türschwelle kehrt machen, sobald Sie gefühlte zwei Dutzend andere Besucher erspähen.

**FAZIT** 

Richten Sie ihre Immobile bestmöglich für den Besuch her. Sofern die Immobilie bewohnt ist, dekorieren Sie diese so neutral wie möglich. Planen Sie genügend Zeit für Besuche von Interessenten ein – insbesondere bei Gruppenbesichtigungen.



10

### Watchful Waiting: Verkauf auf den letzten Drücker vermeiden

Die Familie Frei steht vor schwierigen Zeiten: Zwar hat man finanziell ausgesorgt und muss nicht mehr arbeiten gehen, aber den Eltern oder Grosseltern geht es immer schlechter. Frau Frei möchte deshalb in deren Nähe ziehen, um sie besser pflegen zu können.

Ein Jahr später ist es dann passiert: Der Grossvater hat einen schweren Schlaganfall erlitten und braucht täglich viel Pflege. Trotz der guten medizinischen Versorgung ist Frau Frei senior mit der mentalen und körperlichen Belastung allein. Um den Grosseltern helfen zu können, möchte Familie Frei endlich umziehen. Ein Jahr hat man den Entschluss schleifen lassen und nun steht man unter Zugzwang.

Ab und an muss man mit widrigen, äusseren Umständen klarkommen. Es gibt aber auch vorhersehbare Ereignisse. Dann gilt es, rechtzeitig zu handeln, solange man die Möglichkeit dazu hat.

Dasselbe gilt für die Immobilie: Wer unter Verkaufszwang steht, erzielt in der Regel kein zufriedenstellendes Resultat. Sobald Kaufinteressenten Ihre Drucksituation spüren, werden Sie einen deutlichen Preisnachlass fordern. Kurz gesagt: Sie werden erpressbar.

FAZIT

Nicht zuwarten, bis der Abgrund immer näherkommt. Handeln Sie proaktiv. So vermeiden Sie Stress und behalten in Verkaufsverhandlungen die Oberhand.



11

## Betrugsversuche erkennen und meiden

Frau Sorg ist verzweifelt: Da ihre Eltern inzwischen beide aus dem Leben geschieden sind, muss sie das nun leerstehende Haus verkaufen. Grundsätzlich ist die Immobilie in Ordnung. Vieles ist aber veraltet und im 1970er-Jahresstil eingerichtet. Ihr ist bewusst, dass Sie den gewünschten Verkaufspreis von 400'000 Franken wahrscheinlich nicht erreichen kann, wenn man alle fälligen Modernisierungs- und Renovierungsarbeiten berücksichtigt. Doch dann das: Ein Interessent meldet sich und will die geforderten 400'000 Franken zahlen. Er ist sogar bereit, die anfallenden Nebenkosten für den Notar und weitere Aufwendungen vollständig zu übernehmen. Frau Sorg ist nach dem Telefonat erleichtert und sagt zu ihrem Mann: «Schatz, das klingt fast zu schön, um wahr zu sein.»

Ihr eigenes Gefühl liegt oft richtig, wenn Ihnen etwas als «zu schön, um wahr zu sein» vorkommt. Nachfolgend die wichtigsten Alarmsignale:

→ Kauf ohne Besichtigung: Ist Ihrem Interessenten überhaupt nicht an einer Besichtigung des Objektes gelegen, müssen Ihre Alarmglocken schrillen. Kein vernünftiger Mensch kauft bei einer solch grossen Transaktion die Katze im Sack!

- → Zahlungsweise: Ein Klassiker ist, dass sich der Interessent als vermögender Ausländer ausgibt. Im Zuge des Zahlprozesses kontaktiert er Sie und muss Ihnen verzweifelt beichten, dass aktuell das Geld für den Kauf blockiert ist. Meist wird ein zolltechnischer Grund vorgeschoben. Anstatt der geforderten 400'000 Franken würde er Ihnen für die Unpässlichkeit sogar 450'000 Franken bieten – wenn Sie ihm als Gegenleistung mit einer kleinen Western Union Transaktion in Höhe von meistens mehr als 2'000 Franken helfen, den Zoll-Bürokratiekram zu bewältigen. Sobald Sie die Zahlung veranlassen, ist das Geld auf Nimmerwiedersehen verschwunden zusammen mit dem angeblichen Käufer. Ehrliche Interessenten werden niemals Barzahlung, Western Union, Scheck oder Offshore-Transkationen vorschlagen, sondern – natürlich in Absprache mit den involvierten Banken – das Geld klassisch überweisen.
- → Treffpunkt im Ausland: Unabhängig davon, ob der Interessent die Immobilie besichtigen möchte oder nicht, sind Treffen im Ausland ein rotes Tuch. Die Natur einer Immobilie ist, dass sie immobil ist und deswegen werden die betreffenden Geschäfte vor Ort abgeschlossen. Verkaufen Sie eine Liegenschaft in St. Gallen, dann gehen Sie zu dem örtlichen, verfügbaren Notar idealerweise unterstützt von einem Immobilienmakler. Es gibt keinen vernünftigen Grund für die Vertragsabwicklung und -verhandlung ins Ausland zu reisen, selbst wenn der angebliche Käufer die Kosten übernehmen will und noch so plausible Begründungen vorweisen kann. Sie fahren beim Gebrauchtwagenverkauf auch nicht das Auto bis nach Südfrankreich zum Kaufinteressenten. Er kommt zu Ihnen.

**FAZIT** 

Lassen Sie sich nicht von angeblichen Zusagen und verlockenden Kaufangeboten verführen. Wenn ein Angebot zu schön um wahr zu sein klingt, dann ist es zumeist auch so. Holen Sie sich professionellen Rat zum Beispiel bei einem Makler oder Immobiliensachverständigen. Immobilien-Profis können seriöse von unseriösen Kaufangeboten schnell erkennen. Gehen Sie niemals alleine zu Vertragsgesprächen und bestehen Sie auf die Abwicklung durch schweizerische Banken und Rechtsorgane.



#### **IHR PARTNER**

BeneCasa ist ein Netzwerk von qualifizierten Immobilien-Maklern aus der ganzen Schweiz welches interessierten Immobilen-Besitzern beim Verkauf professionell und kompetent unterstützt.

#### KEINE VERKAUFSPFLICHT

Transparente Leistungs- und Kostenstruktur auf Erfolgsbasis – hier gibt es keine bösen Überraschungen mit versteckten Kosten. Keine Verkaufsverpflichtung – die Provision wird nur bei erfolgreichem Verkauf erhoben.

#### BESTER PREIS FÜR IHRE IMMOBILIE

Kostenlose Objektbesichtigung und Immobilienbewertung Ihrer Liegenschaft mit Festlegung des Marktpreises durch unsere BeneCasa-Immobilien-Experten.

#### **SICHERHEIT**

Das BeneCasa Netzwerk besteht aus zertifizierten Maklern, welche die BeneCasa Richtlinien einhalten.

### BeneCasa Transparent und Partnerschaftlich

www.benecasa.ch

Tel: 044 555 45 12 • Email: info@benecasa.ch

Ein Partner-Service von

c⊗mparis.ch