



# **EINLEITUNG:**



## WARUM DIESES BUCH? UND WARUM DER REISSERISCH KLINGENDE TITEL?

Eine Immobilie 100'000 Franken teurer verkaufen zu können: Das klingt reisserisch, ist es erfahrungsgemäss aber nicht. Ich bin Inhaber einer auf Immobilienverkauf spezialisierten Firma – und mir begegnen immer wieder Eigentümer, die sich vor dem Verkauf grob verschätzt haben.

«Was ist Ihre grösste Erkenntnis?», fragte mich ein Journalist kürzlich. Meine Antwort: «In der Schweiz werden jeden Tag Immobilien 100'000 Franken oder mehr unter Wert verkauft – weil die Eigentümer nicht oder schlecht beraten wurden. Und sie erfahren von ihrem zu tiefen Verkaufspreis nie oder erst viel zu spät.»

Es gibt die Erben des elterlichen Hauses, die vom Willensvollstrecker spontan und blitzschnell Schätzung, Makler und Kaufangebot um eine Million erhalten. Sie entscheiden sich dann doch nach sorgfältiger Analyse für einen richtigen Prozess und verkaufen für einige Hunderttausend Franken mehr.

Ein älteres Ehepaar erzählt froh, dass das Haus von der Maklerin verkauft wurde, mit der man die neue Wohnung ja so günstig bekommen hat. Und danach entdeckt man, dass das Haus etwas zu schnell und billig weggegeben wurde.

Ein Paar in Scheidung dachte nie, dass man die Wohnung nach 4 Jahren mit einem solch grossen Gewinn verkaufen kann.

Ein frisch verlobter Junggeselle, der seine kleine Wohnung schnell und vermeintlich technologisch überlegen, von einem Fixpreismakler via Bieterverfahren veräussern lässt.

Manchmal gehen diese Geschichten sehr gut aus, manchmal sehr schlecht. Bei den meisten unglücklichen Ergebnissen sieht man gewisse Ähnlichkeiten:

- Eine intensive und oft schwierige Lebensphase, bei der die Eigentümer viel um die Ohren hatten.
- Etwas zu zuversichtliche Personen, die den Verkauf fast verstehen, aber eben doch nicht ganz...

- ... und den Verkaufsprozess zu schnell durchlaufen, um möglichst rasch an Bares zu kommen.
- Die Annahme aus dem Bauchgefühl, dass der Preis einer Immobilie mit einer Bewertung eigentlich feststeht und nicht viel abweichen kann.

Kurz gesagt, oft wohlhabende und erfolgreiche Individuen, die selbstsicher annehmen, dass sie in dieser einmaligen Transaktion selbst als Novizen erfolgreich sein werden... und scheitern. Und sehr, sehr oft bleibt der entgangene Verkaufserlös ganz unbemerkt!

Wenn Sie dieses Buch aufschlagen und lesen, dann zeugt dies bereits von einer Bescheidenheit, die Ihre Erfolgchancen um einiges erhöht, Ihre Liegenschaft nicht unter Wert zu verkaufen.

Falls Sie eine Liegenschaft verkaufen wollen, dann schreiben Sie jetzt den Preis nieder, den Sie im Kopf haben. Folgen Sie dann den Erläuterungen in diesem Buch, und schauen Sie, ob es nicht «auch 100'000 Franken mehr sein dürfen».

Als Verkäufer müssen Sie allein schon deshalb daran interessiert sein, den höchstmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen, weil Sie in der Regel nicht das ganze Geld aus dem Verkauf für sich vereinnahmen können. Die meisten Liegenschaften in der Schweiz sind mit einer Hypothek belastet. Diesen Betrag müssen Sie beim Verkauf an die Bank zurückzahlen. Ihnen verbleibt nur die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und der noch ausstehenden Hypothek. Und diese Summe reduziert sich noch um die Grundstückgewinnsteuer und die Kosten rund um den Verkauf.

Gelingt es Ihnen nicht, den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen, schrumpft der Betrag, der Ihnen nach dem Verkauf der Liegenschaft und nach Abzug der erwähnten Kosten als frei verfügbares Vermögen bleibt.

### ***Hypotheken in der Schweiz, und weshalb der Verkaufspreis so wichtig ist!***

Der Erwerb und der spätere Verkauf der eigenen, selbstgenutzten Immobilie sind für die meisten Menschen in den Industrienationen die

bedeutendste Finanztransaktion in ihrem Leben. Aber in der Schweiz gilt dabei eine Besonderheit: Anders als in allen anderen Ländern sind Käufer einer Liegenschaft, die deren Erwerb mit Hilfe eines Kredits finanzieren, hierzulande nicht gezwungen, ihre Hypothek abzuzahlen. Sie können jahrzehntelang nur die Zinsen des Darlehens bedienen und nur die zweite Hypothek amortisieren, die lediglich rund 15 Prozent der üblichen 80 Prozent der Fremdfinanzierung ausmacht. In anderen Ländern hingegen dürfen Banken nur Finanzierungen an Privatpersonen ausrichten, die eine komplette Amortisierung vorsehen. Damit soll sichergestellt werden, dass die Immobilienerwerber schuldenfrei sind, wenn sie in Rente gehen.

Damit nicht genug: In der Schweiz werden Immobilieneigentümerinnen sogar vom Staat belohnt, wenn sie ihren Kredit nicht komplett amortisieren, indem die Zinszahlungen für die Hypothek von den Steuern abgezogen werden können. Wer also mehr als nötig amortisiert und damit seine Schuld bei der Bank verringert, muss höhere Steuern auf sein Einkommen zahlen, als jener, der nicht amortisiert und deshalb in der Steuererklärung mehr Zinszahlungen geltend machen kann. Daher ist es kein Wunder, dass viele Schweizer Grundeigentümer nur ihre zweite Hypothek abbezahlen.

Die Kehrseite der Medaille: Die Immobilie gehört dem Besitzer nur zu einem kleinen Teil und zwar zu jenem Betrag an Eigenkapital, den er beim Kauf der Liegenschaft eingebracht hat. Der überwiegende Rest gehört der Bank. Der vermeintliche Eigentümer zahlt zwar keine Miete, er überweist stattdessen jedoch fortwährend die Zinszahlungen an die Bank.

Das bedeutet: Wenn Schweizerinnen ihre Immobilie verkaufen wollen, lasten in sehr vielen Fällen noch hohe Schulden auf der Liegenschaft. Deshalb ist es eminent wichtig, dass ein Haus oder eine Eigentumswohnung zum höchstmöglichen Preis veräußert wird. Denn sonst bleibt der Verkäuferin nicht viel vom Erlös, da die Bank noch hohe Forderungen hat.

Ein Beispiel macht dies deutlich:

Ein Wohnungsbesitzer wählte einen Billiganbieter und erhielt von ihm eine Schätzung von 850'000 Franken für seine Wohnung. Nach einem Bieterverfahren wurde ihm dann eine Offerte über eine Million Franken gemacht, was dem Wohnungsbesitzer wenig schien. Die Rücksprache mit seinem Vater bestätigte seine Vermutung: Dieser Betrag war doch eher tief angesetzt. Deshalb wandte er sich an Bestag. Bei einer Zweitmeinung konnten wir eine Bewertung von 1,2 Millionen Franken liefern. Die Wohnung wurde letztlich sogar für 1,22 Millionen Franken verkauft.

Nach Abzug der Hypothek von 720'000 Franken blieben dem Verkäufer 500'000 Franken Eigenkapital. Hätte er die Wohnung für eine Million Franken verkauft, wären ihm nach Abzug der Hypothek noch 280'000 Franken geblieben, also nur gut die Hälfte. Das meinen Immobilienprofis, wenn sie sagen, der Verkaufspreis sei enorm wichtig.

Fazit: Wenn Hypotheken nicht amortisiert werden, bewirken kleine Änderungen am Verkaufserlös grosse Schwankungen im Eigenkapital nach dem Verkauf.

Hinzu kommt ein weiterer Punkt: Die meisten Verkäufer trennen sich von ihrer bisherigen Immobilie, um sich eine andere zuzulegen. Dafür benötigen Sie aber zuerst einmal Eigenmittel und müssen dann auch die Hypothek stemmen können. Wenn Sie also den bestmöglichen Preis für Ihr bisheriges Wohneigentum erhalten, gewinnen Sie damit finanziellen Spielraum für den Erwerb Ihrer neuen Liegenschaft. Wenn dann noch die Hypothek geringer ausfällt als zuvor, verbleibt Ihnen Monat für Monat mehr Geld für andere Dinge.

Vielleicht besitzen Sie ein Eigenheim in der Agglomeration. Sie haben es einst gekauft, damit die Kinder sicher aufwachsen können und genügend Platz zum Spielen und Lernen haben. Nun sind Tochter und Sohn aus dem Haus und Sie wollen zurück in die Stadt, näher zu Theater, Konzert und Gastronomie - und als weiterer Pluspunkt weniger auf das Auto angewiesen sein. Was liegt da näher, als Ihr Eigenheim zu verkaufen und stattdessen Stockwerkeigentum in der Stadt zu erwerben?

Vielleicht sind Sie ein Paar, das sich auseinandergeliebt hat und Sie möchten nun getrennte Wege beschreiten. Doch keiner von Ihnen ist finanziell in der Lage, den anderen auszuzahlen, um die Immobilie alleine zu behalten. Damit sind Sie beide darauf angewiesen, Haus oder Eigentumswohnung zum höchstmöglichen Preis zu verkaufen, um die Hypothek abzuzahlen und um über genügend Geld für den Start ins neue, getrennte Leben zu verfügen. Je geringer der Verkaufserlös aus dem Eigentum, desto schwieriger ist die finanzielle Lage von Ihnen beiden.

Wenn wir vom höchstmöglichen Verkaufspreis sprechen, geht es nicht um einige Tausend oder Zehntausend Franken mehr, die bei der Veräusserung erzielt werden können. Es geht um viel grössere Beträge. In meiner praktischen, jahrelangen Erfahrung im Bereich der Datenanalyse und dem Verkauf von Immobilien bin ich immer wieder Fällen begegnet, in denen Eigentümer zunächst bereit waren, ihre Immobilie für einen Betrag weit unter Wert zu veräussern – weil sie dieses Angebot für das bestmögliche hielten. Doch nachdem Freundinnen und Freunde sie darauf aufmerksam gemacht hatten, dass die Liegenschaft einen deutlich höheren Preis erzielen dürfte, haben sie den Verkaufsprozess erneut gestartet. Mit einem erfahrenen und motivierten Makler als Partner an ihrer Seite.

In einem mir bekannten Fall war der Eigentümer zunächst bereit, sein Objekt für 900'000 Franken zu verkaufen. Doch am Ende fand sich eine Käuferin, die ihm mehr als 1,3 Millionen Franken für sein Eigentum bezahlte. Sein Erlös aus dem Verkauf erhöhte sich damit um rund 400'000 Franken. Das sind satte 44,4 Prozent mehr als das Gebot, bei dem der Besitzer zunächst bereit war, zu verkaufen. In sehr vielen mir bekannten Fällen betrug der Mehrerlös beim Verkauf oftmals mehr als 100'000 Franken.

Damit auch Sie Ihre Immobilie zum höchstmöglichen Preis verkaufen können, habe ich dieses Buch geschrieben.

Nachdem Sie dieses Buch gelesen haben, werden Sie in der Lage sein, während des Verkaufsprozesses Ihrer Liegenschaft fundierte Entscheidungen zu treffen. Sie werden wissen, auf welche typischen Fallen Sie achten müssen. Sie werden wissen, wie Sie sich optimal auf den Verkauf Ihrer Immobilie vorbereiten und wie Sie die für Ihre Liegenschaft am besten geeignete Maklerin finden und sie optimal motivieren, für Ihr Eigentum den höchstmöglichen Preis zu erzielen.

Dieses Buch ist auch eine Zusammenfassung der wichtigsten Fragen, die ich als Gründer eines Unternehmens, das bereits mehrere Hundert Immobilienverkäufe begleitet hat, von Kunden immer wieder gehört habe. Ich werde Ihnen all diese Fragen beantworten. Und wenn Sie dieses Buch gelesen haben und dennoch eine Frage zu Details beim Verkaufsprozess haben, können Sie mich kontaktieren und ich werde Ihnen antworten – unabhängig davon, ob Sie Ihre Immobilie mit unserer Hilfe veräußern oder nicht. Nutzen Sie für eine Kontaktaufnahme das Formular unter [bestag.ch](http://bestag.ch) oder schreiben Sie eine E-Mail an [info@bestag.ch](mailto:info@bestag.ch).

Viel Vergnügen beim Lesen dieses Buchs und viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie.  
Patrice F. Choffat





KAPITEL 1:

# **VERKAUFEN ODER VERMIETEN?**



Es gibt vier klassische Situationen, in denen Sie als Immobilienbesitzerin oder Immobilienbesitzer vor der Frage stehen, ob Sie Ihr Wohneigentum verkaufen oder vermieten sollten:

1. Sie haben die Immobilie geerbt und können oder wollen sie nicht selbst nutzen.
2. Sie lassen sich scheiden und keiner von Ihnen beiden ist finanziell in der Lage, den anderen auszuzahlen und damit das Haus oder das Stockwerkeigentum zu übernehmen.
3. Sie besitzen bereits eine kleine Eigentumswohnung, gründen nun aber eine Familie und benötigen mehr Platz.
4. Sie wollen Ihren Wohnraum verkleinern oder umziehen, weil die Kinder ausgezogen sind oder Ihre gegenwärtige Immobilie nicht mehr Ihren veränderten Anforderungen entspricht.

Nachfolgend werde ich auf all diese Situationen genauer eingehen. Zunächst aber eine Grundüberlegung: In all den eben angeführten Fällen scheint auf den ersten Blick vieles für eine Vermietung zu sprechen – vor allem, um im Alter die Rente aufzubessern. Mit dem Mietertrag kann die verbliebene Resthypothek auf die Immobilie weiter bezahlt werden. Und die überschüssigen Einnahmen sind willkommenes passives Einkommen. Dazu sind Immobilien konservative Anlagen, die gegen die Auswirkungen der Inflation schützen, eine langfristige Wertsteigerung erreichen und keine grossen Sorgen zur Anlagestrategie verursachen. Man muss sich einzig um die Verwaltung kümmern oder jemanden damit beauftragen.

Doch bevor Sie sich für eine Vermietung entscheiden, sollten Sie sich die folgenden Punkte überlegen und in Ihre Kalkulation einbeziehen.

### **Neugierig geworden?**

Das vollständige Buch können Sie hier bestellen:

 **Zur Bestellseite**

(<https://hello.bestag.ch/immobilien-guide/>)