

Was man beim Verkauf von Wohneigentum in der Schweiz beachten muss

Der Immobilienverkauf ist eine anspruchsvolle Finanz-Transaktion. Die wichtigsten Tipps und Tricks in der Übersicht.

16.01.2024 17:52
Von Manuel Boeck



Wie der Kauf einer Immobilie hat auch der Verkauf in einem Leben eines Schweizers oder Schweizerin Seltenheitswert.

Quelle: IMAGO/Zoonar

Wie der Kauf einer Immobilie hat auch der Verkauf in einem «normalen» Leben einer Schweizerin oder eines Schweizers

NEWS DIREKT IN IHR POSTFACH

Jetzt den cash Newsletter abonnieren und informiert bleiben über das aktuelle Wirtschaftsgeschehen.

[Hier anmelden](#)

Seltenheitswert. Es fehlt meist die Erfahrung. Zudem ist man mit einem «durchwegs intransparenten und von Fehlanreizen geprägten Markt konfrontiert», meint Gabriel Diezi, Leiter Deutschschweiz beim Dienstleister bestag, gegenüber cash.ch.

Dabei spielen Emotionen und finanzielle Interessen eine bedeutende Rolle. «Gerade vor dem Hintergrund der Herausforderungen eines Immobilienverkaufs wird die Bedeutung einer sorgfältigen Planung besonders deutlich», fügt Lukas Eichhorn vom Immobilienberater Property Captain, an. Die Inseratedauer nimmt derzeit zu, was den Immobilienverkauf auch nicht einfacher macht. Es braucht mehr Zeit und mehr Gespür dafür, was der Markt zu zahlen bereit ist.

Denn ob jemand für seine Immobilie 100'000 mehr oder weniger erzielt, ist sehr wohl entscheidend. Bevor der eigentliche Verkaufsprozess in Gang gesetzt wird, sollten daher die Verkaufsziele klar definiert sein. «Verkaufswillige im Vorfeld beschäftigen sich mit der zentralen Frage: Ist der Verkaufszeitpunkt oder der höchste Verkaufserlös das Ziel?», so Eichhorn. Wesentlich beeinflusst wird diese Frage dadurch, was mit dem Verkaufserlös im Nachgang passieren soll.

NEWS

- 1** Börsen-Ticker: US-Anleger greifen nach TSMC-...
18.01.2024 05:32
- 2** Höhenflug der «glorreichen Sechs» -...
18.01.2024 12:00
- 3** Aus diesen drei Gründen bleibt der Franken auch...
18.01.2024 12:30
- 4** Warum die Volatilität beim Aktienkurs von...
18.01.2024 09:51
- 5** SNB-Chef Thomas Jordan: Frankenstärke...
18.01.2024 06:25

«Es kann sich auszahlen, eine Liegenschaft baulich auf den Verkauf vorzubereiten», rät Eichhorn. Je ansprechender und gepflegter eine Immobilie ist, umso attraktiver wird sie für potenzielle Käuferinnen und Käufer. Reparaturen, Renovierungen und eine sorgfältige Präsentation können die Kaufbereitschaft wesentlich erhöhen.

Der sogenannte letzte Schliff zahlt sich schlussendlich aus. Auch sollte der administrative Aufwand des Verkaufs nicht unterschätzt werden. Das Beschaffen sämtlicher erforderlicher Dokumente wie Grundbuchauszug, Baupläne, Gebäudeversicherungs- und Energieausweis kann zeitaufwendig sein. Fehlende oder in die Jahre gekommene und nicht mehr aktuelle Unterlagen können den Verkaufsprozess verzögern oder gar behindern.

Die Probleme des Maklermarktes

«Marketing spielt generell eine, wenn nicht die entscheidende Rolle beim Immobilienverkauf», so Eichhorn. Professionelle Unterstützung kann hier den gesamten Verkaufsprozess erleichtern. Diese erstellt Verkaufsdokumentationen und Fotos, ansprechende Beschreibungen und wählt auf Anhieb die richtigen Vermarktungskanäle.

Makler leisten Unterstützung während des gesamten Verkaufsprozess und organisieren die Besichtigung, erstellen die Verkaufsdokumentation und kümmern sich um einen reibungslosen Verkaufsabschluss.

Zudem ist es matchentscheidend, einen Makler zu finden, der bereits möglichst viele potenzielle Käufer kennt. Genau bei der Maklerwahl liegt aber auch eine der grössten Herausforderungen für Hausverkäufer. «Es ist in der Schweiz ein Jungle mit 10'000 Maklern, die riesige Qualitätsunterschiede aufweisen», sagt Diezi.

Darunter den besten Partner für den Verkauf zu finden, ist mehr als nur anspruchsvoll - es ist gewissermassen die Suche nach der Nadel im Heuhaufen, so Diezi. Denn es werden viele Makler behaupten, einen grossen umfangreichen Käuferstamm zu haben. Nur lässt sich das als Privatperson nur sehr schwer verifizieren.

Erschwerend kommen gemäss Diezi zwei weitere Probleme hinzu. Erstens gilt, dass bei tieferen Verkaufspreisen der Verkauf einfacher und schneller gelingt. Entsprechend gibt es diverse Makler, die sich das «Leben gerne etwas einfacher machen wollen», insbesondere wenn der Auftrag ohne Wettbewerb vergeben wird.

Zweitens haben sich gemäss Diezi «Lockvogelangebote» als unseriöse Akquise-Praxis am Markt etabliert. Im Gegensatz zum ersten Punkt, versprechen hierbei die Makler unrealistisch hohe Verkaufspreise, um sich von den Mitstreitern abzuheben. Unrealistisch Preise können aber nicht erzielt werden und führen zu einer Preisabwärtsspirale.

Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer sollten daher die Dynamik des

Immobilienmarktes verstehen. Doch erfordert dies eine gründliche Auseinandersetzung mit dem Immobilienmarkt.

Fehler beim Immobilienverkauf

Es macht für den Experten von bestag kaum Sinn, die Immobilie selbst zu verkaufen, auch wenn der Maklermarkt unübersichtlich ist und die Maklerprovision lieber selbst eingestrichen werden will. Gemäss Diezi bringt es nichts, 20'000 Franken Maklerprovision einzusparen, wenn auf der anderen Seite für 100'000 Franken günstiger verkauft wird.

Entscheidend für die Verkäuferschaft ist der Netto-Erlös. Mit der Wahl des besten Maklers, spart man nicht nur Zeit, Aufwand und viel Nerven sondern erzielt eben auch den bestmöglichen Verkaufspreis respektive Netto-Erlös.

Man sollte dabei aber nie auf unerfahrene Makler oder auf Fixpreis-Makler setzen. Gleichzeitig sollte man die Immobilie nie nur von einem Makler bewerten lassen. Auch sollte nicht ausschliesslich der angebotene Verkaufspreis vom Makler bei der Auswahl entscheidend sein, der Verkaufspreis sollte nicht zu tief, aber auch nicht zu hoch sein.

Sobald der Makler gewählt und der Vermarktungspreis definiert sind, wird der Maklervertrag unterzeichnet. Hierbei ist es wichtig, den Maklervertrag nicht blindlings zu akzeptieren und sich nicht unter Druck setzen zu lassen. Bei einem Maklervertrag gibt es diverse

unvorteilhafte Konditionen. Hier eine kleine Übersicht, die es laut Bestag zu berücksichtigen gilt.

Bei einem Maklervertrag sind folgende Punkte zu vermeiden:

- Fester Provisionsatz oder Fixprovision, denn so fehlt der Anreiz zum Bestpreis zu verkaufen.
- Vorauszahlung oder lange Vertragsdauer von mehr als 6 Monaten - dadurch wird ein unvorteilhafter Lock-in geschaffen.

Folgende Punkte sollten in einem Maklervertrag enthalten sein:

- Exklusiver Maklervertrag sowie Zahlung nur bei Erfolg. Ein Makler sollte für einen definierten Zeitraum eine faire Chance erhalten, den Verkauf erfolgreich abzuwickeln. Sind mehrere Makler nicht-exklusiv engagiert, so ist keiner mit vollem Einsatz dabei.
- Leistungsvergütung (Bonus und Malus): Es soll ein Anreiz geschaffen werden, damit der Makler bis zum Schluss maximalen Einsatz gibt.
- Angemessene Vertragsdauer von 4 bis 6 Monaten.

Mit der Wahl eines Maklers, spart man sich viel Zeit, Aufwand und Nerven, es kommen aber weitere zentrale Faktoren hinzu: Erstens hat man schon viel gewonnen, wenn man einen regionalen Top-Makler mit möglichst vielen Kaufinteressenten in seiner

Kundenkartei findet. Man sollte mehrere Bewertungen in einer Konkurrenzsituation einfordern und extern validieren lassen - automatisierte Bewertungen sind oftmals ungenau. Schliesslich sollte man den Maklervertrag genau prüfen und Anreize (Bonus/Malus) setzen.

Auch rechtliche Faktoren entscheidend

Während des Verkaufsprozesses sind ob mit oder ohne Makler rechtliche Aspekte zu klären, wie beispielsweise die Einhaltung lokaler Bauvorschriften, das Ausarbeiten eines rechtskräftigen Kaufvertrags. Aber nicht nur: Auch die steuerlichen Ausgaben wie Grundstückgewinnsteuer und allenfalls die Handänderungssteuer sollten von Anfang an kalkulierbar sein. Die Handänderungssteuer ist nur in wenigen Kantonen von der Verkäuferschaft zu tragen.

Die Frage, ob die Handänderungssteuer zur Anwendung kommt und ob diese der Verkäuferschaft angerechnet wird, kann im Wohnkanton geklärt werden. Eine sorgfältige Prüfung und gegebenenfalls die Unterstützung durch eine Rechts- oder Steuerberatung sind ratsam.

Schlussendlich sollten Verkäuferinnen und Verkäufer in der Lage sein, ihre Verkaufsbedingungen überzeugend zu präsentieren und die Verhandlung erfolgreich, zu einem für sie akzeptablen Abschluss, zu führen. Denn einigen sich die beiden Parteien vor Vertragsunterzeichnung, beugen sie Missverständnissen und Konflikten vor.

Alles in allem zeigt sich, dass der Hausverkauf ein Verkaufsziel, eine umfassende Vorbereitung, eine solide Kenntnis des Immobilienmarktes sowie rechtliche und organisatorische Sorgfalt erfordert. Berücksichtigen Eigenheimbesitzer diese wichtigsten Schritte, lässt sich der oft Monate dauernde Eigenheimverkauf stressfrei bewältigen und erfolgreich zum Ziel führen. Zu den Grundsatzthemen, die vor einem Immobilienverkauf angegangen werden müssen, gehört schlussendlich aber auch die Wohnsituation nach der Veräußerung des Objekts.

12 KOMMENTARE

Sortieren nach: [Neuste zuerst](#) 

mortimer4you

17.01.2024 - 16:40 Uhr

Meine Erfahrungen mit Maklern könnten unterschiedlicher nicht sein. Von Top bis Flop war alles vertreten. Entsprechend schwierig ist die gute Wahl. Die Immobilie selbst zu verkaufen, wie es von anderen Kommentierenden gepriesen wird, ist eine Option. Es ist einfach zu bedenken, dass es nicht jedem gegeben ist, Doku, Text und persönliches Verkaufsgespräch in angemessener Weise rüberzubringen. Von der Preisfindung ganz zu schweigen. Hätte ich letztes Jahr gestützt auf eine hedonische Schätzung,