

Merkblatt Vorsicht beim Hausverkauf

Trotz der grossen Nachfrage nach Immobilien ist der Verkauf auf eigene Faust nicht Ohne.

Zeitaufwand

Rechnen sie für einen Verkauf genügend Zeit ein. Oft kann es zu vielen Besichtigungen ohne einen Verkaufserfolg kommen. Bei einem Haus oder Wohnungskauf können am Schluss kleine Details zu einer Absage führen. Je nach dem können schnell 20 oder mehr Besichtigungen zusammenkommen. Der Zeitaufwand bei einer durchschnittlichen Dauer von 0.75 h bis 1 h darf hier nicht unterschätzt werden.

Hinzu kommen Leute, welche Besichtigungen mehr aus Neugier vereinbaren, als ernsthaftes Interesse vorhanden wäre. Hier ist es für den Privaten Verkäufer oft auch schwer einzuschätzen, Interessenten äussern sich nach einer Besichtigung zudem meist nur diffus über ihre Absichten und Eindrücke. Für den ungeübten Verkäufer bleibt daher oft unklar, ob der Preis stimmt.

Preisvorstellung

Eine Liegenschaft zu schätzen ist keine exakte Berechnung. Der Marktpreis zeigt sich oft erst bei den Verhandlungen mit den Interessenten.

Ein zu hoher Anfangspreis kann kontraproduktiv sein. Mehrfache Senkungen verunsichern Interessenten und es entstehen unnötige Kosten für die Vermarktung.

Bei einer falschen Bewertung des Objektes besteht auch die Gefahr, den Verkaufspreis zu tief anzusetzen. So gehen schnell mehrere tausend Franken verloren. Eine Investition in eine Bewertung ist zwingend zu empfehlen.

Ebenfalls ist Vorsicht geboten vor Maklern, welche Fantasiepreise veranschlagen nur um das Verkaufsmandat zu erhalten. Hier wird viel Zeit vergeudet, bis eine Realistische Chance für den Verkauf entsteht.

Fehleinschätzungen

Emotionale Gründe können oft eine überzogene Vorstellung des Liegenschaftswertes hervorbringen.

Kindheitserinnerungen oder selber erstellte bauten, können für den Verkäufer einen hohen emotionalen Wert haben. Neutral betrachtet, können z.B. selbst erstellte bauten sogar eher Preismindernd wirken. Auch alte Erinnerungen sind für einen

Käufer nichts wert.

Eine gewisse Neutralität ist bei einem Hausverkauf zwingend.

Präsentation des Objektes

Aufwändige Totalsanierungen sind nicht notwendig. Sie können sogar kontraproduktiv sein, wenn der Käufer eine andere Vorstellung hat. Trotzdem sollte man kleinere Reparaturen oder Sanierungen vornehmen um das Objekt im besten Licht zu präsentieren.

Dies kann zum Beispiel ein oberflächlicher Pinselanstrich sein. Defekte Geräte sollten repariert oder ersetzt werden.

Kenntnisse der Abläufe / Rechte

Die Informationen über seine Rechte und die üblichen Vorgehensweisen müssten zwingend eingeholt werden.

Schnell können bei fehlenden Fachkenntnissen Probleme entstehen zwischen Verkäufer und Käufer. In einen Verkauf können verschiedene gesetzliche Rahmenbedingungen Einfluss haben.

Bei einer Eigentumswohnung kann diese z.B. mit dem Stockwerkeigentum zusammen hängen. Sei dies betreffend Beschlüssen, anstehenden Sanierungen oder Stand des Erneuerungsfonds.

Auch andere Einflüsse wie Heimatschutz, Mietrecht usw. können bei einem Kauf eine Rolle spielen.

Es empfiehlt sich auch hier bei Unsicherheiten bei einem Fachmann nachzufragen.

Gebühren

Folgende Kosten fallen bei einem Verkauf an:

- Handänderungssteuer (nicht in allen Kantonen);
- Honorar des Notars;
- Gebühren für den Eintrag ins Grundbuch;
- Inserate- und/oder Maklerkosten.
- Grundstückgewinnsteuer

Die Grundstückgewinnsteuer

Die Grundstückgewinnsteuer wird immer durch den Verkäufer beglichen. Die Steuer berechnet sich aufgrund der Differenz zwischen dem Preis zu welchem die Liegenschaft erworben wurde und dem Verkaufspreis. Die Wertvermehrenden Investitionen können aufgerechnet werden.

Die Kosten welche mit dem Verkauf zusammenhängen (z.B. Maklergebühren, Kosten für Inserate, Grundbuchgebühren oder Handänderungssteuern) können von dieser Differenz in Abzug gebracht werden.

Oft wird von den Steuerbehörden eine Sicherstellung auf ein Sperrkonto verlangt.

Diese erfolgt mit Übergang des Schaden und Nutzen.

Bei der Handänderungssteuer

Die Handänderungssteuer ist kantonal geregelt. Betreffend der Begleichung sind die Parteien frei. Im Normalfall, werden diese Kosten jedoch je hälftig übernommen. Dies wird im Kaufvertrag festgehalten.

Die Höhe der Steuer variiert je nach Kanton.

Der Notar

Der Notar erstellt den Kaufvertrag und meldet diesen beim Grundbuch an. Die Gebühren orientieren sich am Kaufpreis.

Hil TREUHAND
IMMOBILIEN **ber**