

Mit Profis zum erfolgreichen Hausverkauf

Ein erfolgreicher Verkauf des eigenen Hauses oder der eigenen Wohnung will gut vorbereitet sein. Oftmals zahlt sich der Beizug eines Profis mit Marktkenntnissen und Verhandlungsgeschick aus. [Von Peter Fehr, ZKB Immobilien-Dienstleistungen]

«Da wurde doch kürzlich etwas in der Nachbarschaft verkauft und ein sehr hoher Verkaufspreis erzielt.» Spekulationen, Gerüchte, falsche Erwartungen: Verkaufswillige Eigenheimbesitzer werden nicht selten aufgrund halbwarer Informationen in schwierige Situationen gebracht. Die beste Möglichkeit, die eigenen Erwartungen an den Hausverkauf auf ein solides Fundament zu stellen, ist eine Bewertung durch einen ausgewiesenen Fachmann mit Routine, Erfahrung und Marktkenntnissen. Auf Basis einer verlässlichen Schätzung lässt sich der optimale Verhandlungspreis für das zu verkaufende Wohneigentum festlegen. Immobilien bewerten ist allerdings keine exakte Wissenschaft. Je nach verfolgtem Zweck lohnt es sich allenfalls, ein zweites Gutachten einzuholen.

Auf Hochglanz poliert

Bei einem Verkauf ist der erste Eindruck des Hauses oder der Eigentumswohnung entscheidend. Sofern es sich nicht offensichtlich um ein Abbruchprojekt handelt, sollte man also keine Mühen scheuen, die eigenen vier Wände im besten Licht zu präsentieren. Sogar kleinere Investitionen rechnen sich. Primär empfiehlt sich, Ordnung in den Wohnräumen zu machen, den Rasen zu mähen, den Garten zu pflegen und wenn möglich kleinere Schäden auszubessern oder Farbanstriche etwas aufzufrischen.

Eine Frage des Timings

Drängt die Zeit nicht, kann die Wahl des Zeitpunkts den Verkaufserlös erfahrungsgemäss positiv beeinflussen. Ein Objekt mit wunderschönem Garten und vielleicht sogar mit Pool beeindruckt Kaufinteressenten eher im Sommerhalbjahr. Immobilien in Bergregionen ziehen vermehrt im Winter Käufer an. Dennoch zeigt sich in der Praxis, dass grundsätzlich immer und ganzjährig Interessenten auf der Suche nach einem Eigenheim sind. Nur während der Sommerferien und über die Weihnachtsfeiertage ist die Suchlust etwas eintrübt.

Eine Aufgabe für Profis

Sind der Verkaufspreis und der ungefähre Verkaufszeitpunkt einmal festgelegt und die Verschönerungsarbeiten am Objekt ausgeführt,

gilt es gut zu überlegen, ob der Verkauf in Eigenregie getätigt werden soll. Der nicht zu unterschätzende Arbeitsaufwand kann stattdessen auch einem professionellen Vermarkter übertragen werden. Nicht selten bewahrheitet sich gerade bei selbstbewohntem Eigentum der Ausspruch «Verkaufe nie, was dir selber gehört». Denn in der Regel sind mit dem eigenen Haus oder der eigenen Wohnung viele Emotionen verbunden, die sich bei einem Verkauf negativ auswirken können. Deshalb ist ein seriöser, professioneller Vermarkter die bessere Lösung. Er bietet für den Verkaufsprozess einen Service, der alle rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekte abdeckt und das Objekt optimal dokumentiert. Im einfachsten Fall wird der Verkauf vollumfänglich durch den Makler abgewickelt, und der Verkäufer hat lediglich den Entscheid zu treffen, wer sein Haus schliesslich erwerben darf. Diese umfassende Vermittlungsleistung hat ihren Preis. Vom Verkaufserlös ist in der Regel eine Provision von zirka drei Prozent fällig. Dennoch lohnen sind diese Auslagen. So erspart einem ein Verkaufsprofi nicht nur Arbeit und hilft, Emotionen auszuschalten. Oftmals resultiert auch ein höherer Verkaufspreis. Und die Verkaufsprovision kann im Grundstückgewinnsteuerverfahren geltend gemacht werden.

Ein Tipp zu guter Letzt: Erfolg versprechend ist die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler vor allem dann, wenn der Verkaufsablauf transparent ist – und dies nicht nur für den Verkäufer. Denn auch der Kaufinteressent will von Anfang an wissen, wie das Verfahren abläuft, bis wann er eine Offerte abgeben muss und zu welchem Zeitpunkt er den Zuschlag oder die Absage erwarten darf. □

Die ZKB für Immobilien-Dienstleistungen

Zürcher Kantonalbank | Immobilien-Dienstleistungen | Postfach |
8010 Zürich | Telefon 044 292 55 14 und 044 292 58 62 |
immobilienverkauf@zkb.ch