

Ratgeber

Den richtigen Immobilienpreis finden

Wir wissen Ihre Immobilie zu schätzen



Liebe Immobilienbesitzerin,
lieber Immobilienbesitzer

Sie möchten eine Liegenschaft veräussern und das zum optimalen Verkaufspreis?

In diesem Ratgeber helfen wir Ihnen mit unserem Wissen aus langjähriger Erfahrung in der Immobilienbranche und unserer Marktexpertise - Damit der Verkauf Ihrer Immobilie erfolgreich über die Bühne geht und dies zu einem Top-Preis.

Bei Fragen kontaktieren Sie uns unverbindlich. Wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Viel Spass beim Lesen wünscht das Team von **bestesEigenheim**.

Mit freundlichen Grüssen



Chiara Salathé - Ihre Immobiliendienstleisterin



Inhaltsverzeichnis

01	Einführung	4
02	Wert und Preis einer Immobilie: Wunsch und Wirklichkeit	6
02.1.	Ein zu hoher Preis – was tun?	8
02.2	Ein zu geringer Preis – was nun?	9
03	Wie Sie den richtigen Preis herausfinden	10
03.1	Die Vergleichssuche	11
03.2	Ermittlung des richtigen Preises	12
03.3	Die Immobilienfaktoren Zustand und Standort	13
03.4	Fachpersonen helfen	15
	Anmerkungen	16
	Zusammenfassung	17



01 Einführung

Sind Sie gerade an einem Punkt in Ihrem Leben, an dem eine Veränderung ansteht? Haben Sie geheiratet und die Familienplanung lässt Sie überlegen, von einer Wohnung in ein eigenes Haus zu ziehen? Oder sind die Kinder bereits aus dem Haus und der Wohnraum ist für Sie zu gross geworden? – Natürlich gibt es noch viele andere mögliche Gründe, etwa finanzieller oder gesundheitlicher Art, die Sie den Verkauf Ihrer Immobilie in Betracht ziehen lassen.

Nicht immer stimmen Veränderungen im Leben und der Zeitpunkt des Immobilienverkaufs perfekt und passend überein. Ereignisse, wie eine Arbeitsstelle an einem neuen Ort oder Familienzuwachs stehen an, doch die eigene Immobilie lässt sich nicht so schnell verkaufen wie gewünscht.

Oder Sie realisieren, dass sich für den angesetzten Preis kein Verkauf abschliessen lässt, und überlegen schweren Herzens, den angesetzten Angebotspreis zu senken. Beim Immobilienverkauf sind Schwierigkeiten dieser Art keine Seltenheit.

Lassen Sie sich davon nicht aus der Ruhe bringen. In diesem Ratgeber zeigen wir Ihnen auf, wie Sie Ihre Liegenschaft optimal verkaufen und wie Sie es schaffen, nicht in jene Stolperfallen zu treten, die sich einem häufig in den Weg stellen. Unsere hilfreichen Hinweise sollen Sie beim Aufbruch in einen neuen Lebensabschnitt unterstützen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg dabei und drücken die Daumen für einen Top-Preis.



02 Wert und Preis einer Immobilie: Wunsch und Wirklichkeit

Manche Menschen haben eine ganz emotionale Bindung zu ihrer Liegenschaft. Oft steckt darin viel Arbeit, etwa wenn Sie selbst renoviert oder saniert haben. Sie haben Ihr Zuhause wohnlich gemacht und das Interieur liebevoll gestaltet und eingerichtet.

So wie Sie Ihr Eigenheim sehen, ihm einen Wert geben, hat dies unbewusst einen Einfluss auf Ihre Preisvorstellung. Natürlich suchen Sie im Internet nach vergleichbaren Objekten und sehen die Preise, die dafür verlangt wurden. Sie sprechen mit Freunden, die vielleicht bereits einmal eine Immobilie veräußert haben, rechnen einen Verhandlungsspielraum ein, und schon verfestigt sich ein Betrag, den Sie für Ihr Objekt verlangen möchten. Dieser sollte natürlich so hoch wie möglich sein. Oder Sie erwarten zumindest einen angemessenen Preis, in dem sich Ihre Investitionen spiegeln.



Ob dieser Preis allerdings realistisch ist und den aktuellen Marktverhältnissen entspricht und ob sich auf dieser Basis tatsächlich ein Käufer finden lässt, steht auf einem ganz anderen Blatt. Was bei privaten Immobilienverkäufen aber immer wieder passiert: Der erste Angebotspreis ist falsch kalkuliert, zu hoch oder zu niedrig, und trifft die aktuelle Marktlage nicht perfekt. Beides ist ärgerlich und kostet Zeit und Nerven. Im Worst-Case-Szenario verlieren Sie vielleicht sogar noch unnötig viel Geld. Das muss nicht sein!

02.1**Ein zu hoher Preis –
was tun?**

Sind Sie bei der Preisfestsetzung übers Ziel hinausgeschossen? Es melden sich keine oder kaum Interessenten? Ihr Frust wächst. Dass Ihre Liegenschaft

zum Ladenhüter zu verkommen droht, kann mehrere Gründe haben. Viele Kaufwillige beobachten heutzutage den Markt mittels Online-Plattformen über einen längeren Zeitraum und intensiv. Mehr als Sie vielleicht annehmen mögen. Die Interessenten vergleichen und sehen schnell, welche Immobilien über Marktniveau und somit zu teuer angeboten werden.

Wenn Sie sich gezwungen sehen, den Verkaufspreis zu senken, wird das auf einigen Plattformen sogar direkt angezeigt. Besonders aufmerksamen Kaufinteressenten wird eine Preiskorrektur so oder so nicht entgehen. Was wiederum dazu führt, dass Ihr Objekt möglicherweise negativ wahrgenommen wird. Etwa im Sinne von: «Da stimmt doch etwas nicht mit dem Haus oder der Wohnung. Das hat sicher seinen Grund, weshalb sich das Objekt nicht verkaufen lässt. Die Sache hat einen Haken.»

Dass Sie lediglich den Preis zu hoch angesetzt haben und ansonsten alles mit Ihrer Immobilie in Ordnung ist, tritt auf einmal in den Hintergrund. Der Markt kann in solchen Fällen gnadenlos sein – und die Marktbeobachter in ihrem Urteil ebenso. Im schlimmsten Fall bleiben Sie auf der Immobilie sitzen oder müssen eine schmerzhafteste Preisreduktion hinnehmen oder eventuell gar einen «Notverkauf» akzeptieren.

Seien Sie versichert: Es gibt Käufer, die genau darauf abzielen, das Internet nach solchen Objekten zu durchforsten und ihre Chance darin sehen, wenn ein Eigentümer mit dem Rücken zur Wand steht und langsam nervös wird.

02.2**Ein zu geringer Preis – was nun?**

Ob ein zu hoher oder ein zu niedriger Preis ärgerlicher ist, können wir nicht objektiv beurteilen. Beides ist ärgerlich. Sicher ist auf jeden Fall, dass auch ein zu tiefer Preis Marktbeobachtern auf-

fällt und Fragen aufwirft. Ein Preis unter dem Marktwert kann zu Misstrauen führen. Potenzielle Käufer könnten mutmassen, ob vielleicht bei der Verkaufsbeschreibung getäuscht wurde oder ob gar ein schwerwiegender Mangel besteht, der nach dem Verkauf einen Rechtsstreit nach sich ziehen könnte.

Fest steht: Bei einem Verkauf unter dem tatsächlichen Marktwert entgeht Ihnen möglicherweise viel Geld.

Deshalb ist es enorm wichtig, sich für eine realistische und zufriedenstellende Preisfindung Zeit zu nehmen und sich wertvolles Wissen anzueignen.



03 Wie Sie den richtigen Preis herausfinden

Um den Verkaufspreis Ihrer Immobilie weder zu niedrig noch zu hoch anzusetzen, werden Sie nicht darum herumkommen, den Markt genau zu beobachten. Sie werden sehen: Es lohnt sich!

03 .1

Die Vergleichssuche

Suchen Sie auf den wichtigsten Online-Plattformen für den Immobilienverkauf nach ähnlichen Objekten, was Lage, Grösse und Alter betrifft. Erarbeiten Sie sich auf diese Weise eine Übersicht, wie die Marktsituation im Moment aussieht und wo das Preisniveau für Ihre Immobilie angesiedelt ist.

Behalten Sie dabei im Hinterkopf, dass es sich um Angebotspreise handelt, die sich von den tatsächlich erzielten Verkaufspreisen unterscheiden können. Auf jeden Fall erhalten Sie in dieser Recherchephase einen vertieften Eindruck vom Markt und können dadurch Ihre eigene Preisvorstellung besser einordnen.

03.2

Ermittlung des richtigen Preises

Damit Sie Ihr Objekt mit dem richtigen Preisschild versehen, sollten Sie die tatsächlich erzielten Verkaufspreise ähnlicher Objekte herausfinden. Gehen Sie dazu bei Ihren Nachforschungen etwas in die Tiefe. Schauen Sie zum Beispiel auch auf die Mietpreise in Ihrer Region. Heutzutage gibt es hilfreiche Tools, die Sie bei der Marktrecherche gut unterstützen können.

Der Vergleichsdienst Comparis (www.comparis.ch/immobilien/preisentwicklung) etwa hilft mit einer interaktiven Karte bei der Recherche. Hier finden Sie sogar Angebotspreisentwicklungen und konkrete Ausschreibungen der letzten Jahre. Auch kostenlose Online-Immobilienbewertungen helfen Ihnen bei der Preisfindung für Ihre Immobilie.

Vorsicht: Bei den Preisen im Internet handelt es sich zumeist um Angebotspreise und nicht um tatsächliche Verkaufspreise!

Mit dem Angebotsvergleich und weiteren Abklärungen, beispielsweise über erzielte Verkaufspreise in Ihrer Nachbarschaft, haben Sie wichtige Schritte auf dem Weg zum realistisch erzielbaren Verkaufspreis Ihrer Immobilie gemacht. Aber reicht das aus?

03.3**Die Immobilienfaktoren
Zustand und Standort**

Es gibt einige Faktoren, die bei der Preisfestsetzung eine zentrale Rolle spielen. Allen voran die Lage Ihres Objekts. Sachverhalte, die hierbei wichtig sind:

- In welcher Pendlerdistanz sind Arbeitsplätze erreichbar? Wie weit ist es bis zum nächsten städtischen oder mittleren Zentrum?
- Liegt die Immobilie an einer viel befahrenen Hauptstrasse oder eher in einer ruhigen Gegend?
- Handelt es sich beim Standort um eine äusserst attraktive und begehrte Lage? Das wäre ein enormes Verkaufsplus.
- Wie weit ist es bis zu den nächsten Einkaufsmöglichkeiten (Supermarkt, Discounter, Shoppingcenter)?
- In welcher Entfernung sind Sportanlagen, Parks, Kulturangebote und Restaurants?
- Liegen Kindergärten oder Schulen in unmittelbarer Nähe?
- Wie sieht die Anbindung an den öffentlichen Verkehr (Tram, Bus, Postauto, SBB) aus?
- Hat es eine Autobahnanbindung oder Schnellstrasse in der Nähe der Liegenschaft?
- Wie sind Aussicht und Ausrichtung (Morgen- oder Abendsonne) der Immobilie?
- Verfügt das Verkaufsobjekt über attraktive Aussenbereiche (Garten, Balkon oder Terrasse)?

Welche Faktoren von möglichen Käufern in welcher Gewichtung bewertet werden, ist unterschiedlich. Es lohnt sich auf jeden Fall, diese Informationen detailliert zusammenzutragen und in der Verkaufsbeschreibung aufzuführen.

Auch der Zustand des Objekts beeinflusst den Preis. Wurde die Immobilie kürzlich saniert oder hätte sie Renovationen nötig? In welcher Verfassung befinden sich Dach, Türen, Fenster, Böden oder die Hausfassade? Aus welchem Jahr ist die Heizanlage? Je nachdem, wie sich die Bausubstanz des Gebäudes darstellt, hat das einen direkten Einfluss auf den Wert einer Immobilie.



Der Profi-Tipp:

Ziehen Sie bei Unsicherheiten lieber einen Fachmann zurate.

Schätzungsexperten oder Immobilienmakler wissen auf welche Dinge es ankommt, und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Ein Profi wird Sie darin unterstützen, den Verkaufsprozess optimal zu gestalten. Das setzt einiges an Knowhow voraus – teils geht es auch um Verhandlungen mit Banken, um die korrekte Interpretation des Zonenplans oder die Wahl eines geeigneten Verfahrens.

Für bestimmte Objekte zahlt es sich zum Beispiel aus, die Kaufinteressenten zu mehreren Angebotsrunden einzuladen (ein so genanntes «Bieterverfahren», wobei der meistbietende Interessent den Zuschlag erhält).

Als Profi an Ihrer Seite kennen wir die verschiedenen Methoden und wissen, worauf zu achten ist.

Jedes Haus, jede Wohnung ist anders. Eigenheiten oder architektonische Besonderheiten machen viele Objekte speziell und individuell. Auch ein auf den ersten Blick unscheinbares Reihenhaus kann sich im Inneren als Schmuckstück entpuppen, sei es wegen des Grundrisses, des Innenausbaus oder der Gartenanlage.

Die Individualität – also die Abweichung von der Norm stellt oft das schwierigste Element bei der Preisfestlegung dar, vor allem, wenn man darin ungeübt ist.

03.4

Fachpersonen helfen

Einen professionellen Rat einzuholen kann sich rasch auszahlen. Zu zahlreich sind die Variablen und Faktoren, die dazu führen können, dass Sie nicht den idealen Verkaufspreis erzielen. Beim privaten Immobilienverkauf lauern auch Stolpersteine, die Sie am Anfang Ihrer Verkaufsabsicht vielleicht noch nicht bedacht haben.

Gerade der Immobilienmakler ist im Idealfall bereits seit Jahren, wenn nicht seit Jahrzehnten, mit Verkaufsgeschäften dieser Art vertraut. Dieser beobachtet und kennt den Markt, ist gut vernetzt, Mitglied in wichtigen Branchenverbänden und ein Profi, wenn es darum geht, Objekte individuell zu betrachten und alle wichtigen Einflussfaktoren korrekt zu berücksichtigen.

Beim privaten Verkauf bestehen gute Chancen, dass Sie mit viel Zeit und vertiefter Recherche durchaus einen guten Durchschnittspreis für Ihre Immobilie erreichen können. Beim Verkauf über einen professionellen Immobilienmakler wachsen die Chancen erheblich, dass Sie auf Basis seiner Erfahrung und seines Wissens einen Top-Preis erzielen.

Die Provision, die der Makler dafür erhält, ist in der Regel immer eine lohnende Investition und zahlt sich am Ende aus.

Der Profi-Tipp:

Professionelle Immobilienmakler gehören oft einer Standes- oder Berufsorganisation an, etwa dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) oder einem anderen Netzwerk. Fragen Sie immer auch nach Referenzen, nach lokalen Marktkenntnissen und der Ausbildung.

Anmerkungen

In unserer Berufspraxis erleben wir häufig, was es bedeutet, seine Immobilie zu veräußern bzw. sie verkaufen zu müssen. Wir haben in diesem Ratgeber für Sie die wichtigsten Fakten und die juristisch wesentlichen Fragen zusammengetragen.

Alle Unterkapitel und Tipps sind gründlich recherchiert, und wir haben die wichtigen Aussagen fachlich prüfen lassen.

Dennoch wird dies im Einzelfall eine individuelle Beratung nicht ersetzen können. Wir sind als Immobilienmakler beratend tätig und übernehmen keine Gewähr für den Inhalt und daraus abgeleitete Schlussfolgerungen.

Zusammenfassung

Der Verkauf einer Liegenschaft ist nicht immer einfach. Es ist meist klar: Die Veräusserung einer Immobilie ist kein Kinderspiel und birgt Tücken und Stolperfallen.

Mit diesem Ratgeber möchten wir Sie bei dieser wichtigen Entscheidung begleiten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Thema Immobilienverkauf gemäss Schweizer Gesetz am besten angehen.

Die juristischen Aspekte sind das eine. Die Frage der Einschätzung der eigenen Immobilie und eine Auslegeordnung von Szenarien für den Verkauf sind das andere. Als Profis für Immobilien sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner.

Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit Sie konkret auf die Suche nach einem potenziellen Käufer gehen können? Der vorliegende Ratgeber liefert Ihnen auch wichtige Beispiele in Hinblick auf den Verkaufsprozess oder verschiedene Wege bei der Preisfindung.

Als Immobilienmakler mit Praxisbezug zeigen wir Ihnen, was Sie wissen müssen. Wir geben Ihnen zu Ihren Fragen gerne Tipps und erläutern, was Sie rund um den Immobilienverkauf wissen müssen.

Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

Gerne erstelle ich Ihnen eine Marktwertschätzung, so dass Sie den aktuellen Wert Ihrer Liegenschaft kennen.

bestesEigenheim.ch - Wir wissen Ihre Immobilie zu schätzen

Chiara Salathé



info@bestesEigenheim.ch

061 701 44 44



Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen
Beratungstermin –

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie!

Sprechen wir über Ihre Wünsche und
Ziele im Rahmen einer unverbindlichen
und kompetenten Beratung.



bestes**Eigenheim** GmbH

Baselstrasse 94 | 4144 Arlesheim

Schimmelweg 6 | 4704 Niederbipp

061 701 44 44 | info@bestesEigenheim.ch

www.bestesEigenheim.ch



Werte leben, Werte weitergeben.