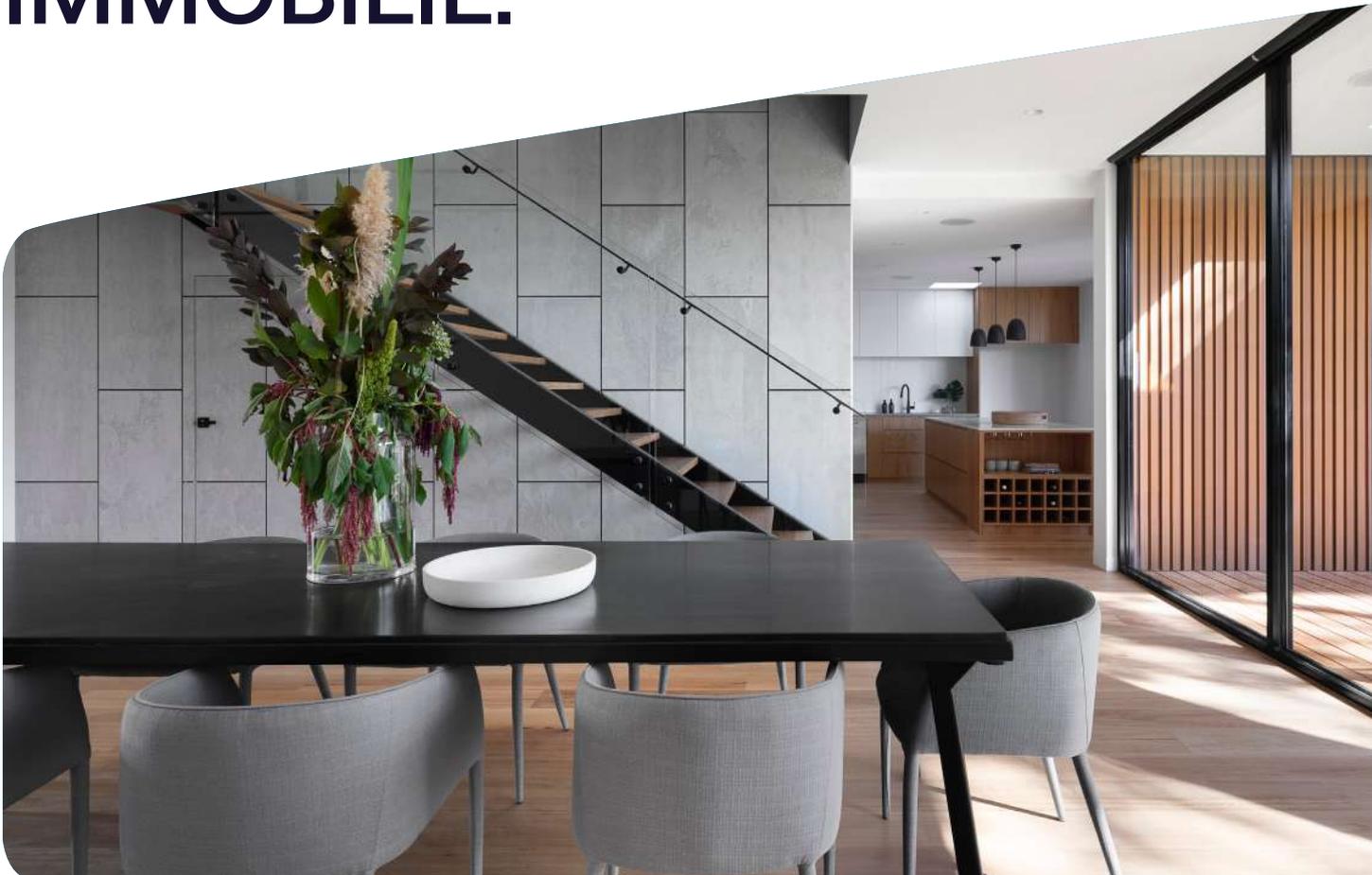
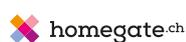


DER ULTIMATIVE RATGEBER FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE.



Sie möchten Ihre Immobilien verkaufen?

Von der Vorbereitung bis zum Abschluss - hier finden Sie Expertentipps für einen reibungslosen Verkaufsprozess



IHR EIGENHEIM VERKAUFEN.

Der Verkauf einer Immobilie kann eine Herausforderung sein, insbesondere wenn es um eine hohe Summe geht und emotionale Bindungen im Spiel sind. Es kann schwierig sein, den richtigen Preis zu ermitteln, potenzielle Käufer zu finden und den Verkaufsprozess erfolgreich abzuschliessen. Aber keine Sorge, Sie sind nicht allein. Unser Ratgeber wurde speziell für Eigentümer entwickelt, die ihre Immobilie verkaufen möchten, und gibt Ihnen wertvolle Expertentipps für einen erfolgreichen Verkaufsprozess. Von der Vorbereitung über die Vermarktung bis zum Abschluss erhalten Sie einen umfassenden Leitfaden, der Sie durch den gesamten Prozess begleitet.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Immobilie optimal präsentieren und welche Dokumente Sie benötigen, um potenzielle Käufer zu überzeugen. Lernen Sie, wie Sie den richtigen Preis für Ihre Immobilie ermitteln und wie Sie den besten Makler für den Verkauf auswählen. Darüber hinaus geben wir Ihnen praktische Tipps für die Besichtigung und den Abschluss des Verkaufs.

Unser Ratgeber soll Ihnen nicht nur helfen, Ihren Verkaufsprozess reibungslos zu gestalten, sondern Ihnen auch aufzeigen, wie Sie von den Dienstleistungen von Immosmile profitieren können. Wir sind Experten auf diesem Gebiet und bieten Ihnen massgeschneiderte Lösungen für Ihre individuellen Bedürfnisse



INHALT

-  **Verkaufspreis festlegen** Seite 2
Bewertungsmethoden & Wissenswertes
-  **Verkaufsdokumentation erstellen** Seite 4
-  **Immobilie ausschreiben** Seite 5
-  **Wie schliesse ich den Verkauf ab?** Seite 6
-  **Den richtigen Vertrag finden** Seite 7
-  **Gebühren & Steuern anfertigen** Seite 8
Grundstückgewinnsteuer

VERKAUFSPREIS FESTLEGEN.

Im Immobilienmarkt gestaltet sich die Preisfestlegung aufgrund komplexer Bewertungskriterien oft schwierig. Ein und dasselbe Haus kann an unterschiedlichen Standorten einen vollkommen anderen Preis aufweisen. Zudem kann es für Eigentümer schwierig sein, den Preis rational zu schätzen, da die Entscheidung oft von Emotionen beeinflusst wird. Wir sind uns dieser Herausforderungen bewusst und können Ihnen mit unserer Expertise bei Immosmile eine professionelle Schätzung anbieten sowie eine rational fundierte Preisfindung gewährleisten.

Darüber hinaus empfehlen wir, potenzielle Renovierungsbedarfe bereits im Vorfeld zu erkennen und entsprechende Offerten anzufordern, um Kaufinteressenten ein höheres Mass an Planungssicherheit zu bieten und damit das Vertrauen in die Kaufentscheidung zu stärken. Prüfen Sie, welche Massnahmen Sie bereits realisieren können, um den Verkaufswert Ihrer Immobilie zu steigern.

GUT ZU WISSEN.

Experten sind sich einig, dass ein zuerst überhöhter Preis, welcher danach reduziert werden soll eine schlechte Strategie ist.

Interessenten beobachten den Markt über eine längere Zeit und werden Ihre Taktik durchschauen und somit warten bis der Preis noch mehr sinkt.



Bewertungsmethode

Eine professionelle Immobilienschätzung bildet die Grundlage einer erfolgreichen Preisbestimmung- und verhandlung.

Aus diesem Grund bieten wir Ihnen eine Onlineschätzung mittels einer hedonischen Bewertungsmethode an. Diese Methode vergleicht den Verkehrswert Ihres Hauses mit ähnlichen Objekten in Ihrer Region und ist für die meisten Objekte eine sehr gute Bewertungsmethode. Falls Sie jedoch eine spezielle Liegenschaft besitzen, empfehlen wir Ihnen einen Bewertungsexperten hinzuzuziehen.

Mit unserem Expertenwissen sind wir bei Immosmile Ihnen gerne behilflich, den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen.



WISSENSWERTES

Ob Onlineschätzung oder Experte, bei einer Bewertung sind immer die selben Punkte relevant:

Die Lage

- ☺ Aussicht
- ☺ Lärmbelästigung
- ☺ Steuerfuss
- ☺ Geografische Nachfrage

Das Gebäude

- ☺ Wohnfläche
- ☺ Gebäude- und Grundstücksfläche
- ☺ Renovationen
- ☺ Alter (technisches Alter*)

*das technische Alter wird benötigt, um die Altersentwertung auszurechnen. Die restliche Lebensdauer bis zu der nächsten Renovation entspricht dem technischen Alter.

ERSTELLUNG VERKAUFSDOKUMENTATION.

Natürlich gehören professionelle Bilder in jede Verkaufsdokumentation. Dazu später mehr. Textlich dürfen folgende Punkte auf keinen Fall fehlen:



- ☺ Name und Adresse des Verkäufers
- ☺ Detaillierte Beschreibung der Liegenschaft
- ☺ Detaillierte Beschreibung der Ausstattung
- ☺ Lageplan (im Quartier oder im Dorf)
- ☺ Versicherungsnachweis der Gebäudeversicherung
- ☺ Bilder des Hauses (außen)
- ☺ Bilder aller Räume (innen)
- ☺ Grundrissplan
- ☺ Katasterplan
- ☺ Grundbuchauszug (inklusive Dienstbarkeiten)

Je besser Sie die Verkaufsdokumentation gestalten, desto höher die Chance das Haus zu einem guten Preis zu verkaufen. Es lohnt sich in professionelle Bilder zu investieren und sich Zeit für eine übersichtliche und gut gestaltete Dokumentation zu nehmen.

Benötigen Sie professionelle Bilder und eine überzeugende Beschreibung [Kontaktieren Sie uns!](#) (überzeugen Sie mit Ihrer Dokumentation)



IHRE IMMOBILIE AUSSCHREIBEN.

Das Schreiben einer Anzeige für das eigene Haus mag auf den ersten Blick einfach erscheinen, aber es gibt einige entscheidende Punkte, die es zu beachten gilt, wenn Sie wirklich erfolgreich sein wollen:

Welche Käufergruppen möchten Sie ansprechen? Auf welchen Plattformen erreichen Sie diese am besten? Abhängig von Ihrem Budget kann es sinnvoll sein, Ihre Anzeige auf einer oder mehreren grossen Online-Plattform zu veröffentlichen. Doch auch die klassischen Methoden sollten nicht vernachlässigt werden: Sprechen Sie Freunde und Familie auf Ihre Verkaufsabsichten an und nutzen Sie eine Anzeigetafel im Garten.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Erstellung Ihrer Anzeige: Verwenden Sie am besten Texte und Bilder aus der Dokumentation, um ein ansprechendes Gesamtbild zu schaffen und laden Sie alles als professionelles PDF hoch. Wenn Sie weitere Hilfe benötigen, finden Sie diese [hier](#) bei uns. Unsere Expertentipps werden Ihnen dabei helfen, Ihre Anzeige perfekt zu gestalten und damit potenzielle Käufer zu begeistern.

Einfach eine gute Verkaufsdokumentation hochzuladen, reicht heutzutage aber nicht mehr.

360 GRAD
Um potenzielle Käufer von Ihrem Verkaufsobjekt zu begeistern und sich von der Masse abzuheben, sind professionelle 360-Grad-Rundgänge heutzutage unerlässlich. Vorteil dieser Technologie ist, dass sie es Ihnen ermöglicht, Käufer auszusortieren, deren Vorstellungen nicht mit Ihrem Objekt übereinstimmen. So sparen Sie wertvolle Zeit und Kosten. Allerdings sind die Bearbeitung und Tools für Videorundgänge aufwändig und teuer. Bei uns erhalten Sie hier kostenfreie Expertentipps und erfahren, wie Sie einen virtuellen Immobilienrundgang erstellen können, um Ihre Verkaufschancen zu maximieren.

Drohnenaufnahmen

Eine Luftaufnahme Ihres Gebäudes und des Anwesens verschafft potenziellen Käufern eine optimale Gesamtübersicht und kann durch eine gute Drohnen-Aufnahme Ihr Angebot von anderen abheben, Interesse wecken und den Verkauf fördern.

WIE SCHLIESSE ICH DEN VERKAUF AB?

Um einen Vertrag reibungslos abzuschließen, ist eine sorgfältige Vorbereitung entscheidend. Dazu gehört neben der Verhandlung des Preises auch die Ausarbeitung einer Reservationsvereinbarung:



- ☾ Notieren Sie sich geographische Vorteile für jegliche Kundengruppe (Schulhaus, Spielplätze, Lift, Einkaufsmöglichkeiten oder auch Restaurants)
- ☾ Bereiten Sie sich auf kritische Fragen vor und gehen Sie stets vom schlimmstmöglichen Szenario aus
- ☾ Definieren Sie Ihre Schmerzgrenze. Beachten Sie dabei die Rückzahlung Ihrer Hypothek und die Grundstückgewinnsteuer
- ☾ Seien Sie transparent und teilen dem Interessenten mit, dass es noch andere Interessenten gibt.
- ☾ Legen Sie einen flexiblen Kaufpreis fest, damit Sie handeln können
- ☾ Bereiten Sie die Reservationsvereinbarung vor

Ebenso wichtig ist der Besichtigungstermin. Hierbei gilt es, den Käufer zu begeistern und von dem Haus zu überzeugen. Beachten Sie diese Punkte für eine erfolgreiche Besichtigung:

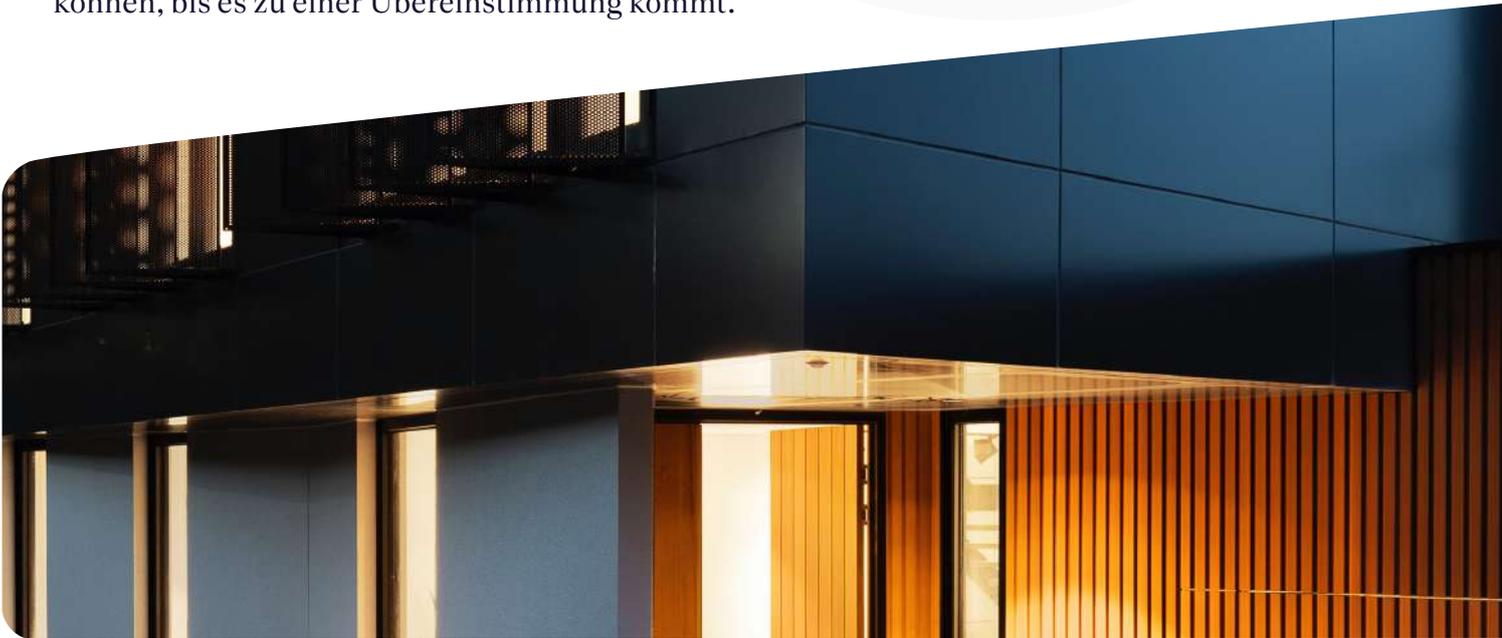


- ☺ Lüften Sie Ihr Wohnobjekt ausreichend
- ☺ Achten Sie auf die Beleuchtung, es soll hell und einladend wirken. Terminieren Sie daher die Besichtigungen zu optimalen Tageszeiten
- ☺ Verschiessen Sie keine Türen
- ☺ Zeigen Sie ein sauberes und aufgeräumtes Wohnobjekt
- ☺ Gehen Sie besonders auf die attraktiven Punkte Ihres Wohnobjekts ein
- ☺ Starten Sie mit etwas gutem und Enden Sie beim Highlight
- ☺ Informieren Sie den potenziellen Käufer über ÖV, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Sportplätze und spannende Zukunftsprojekte der Gemeinde
- ☺ Haben Sie immer eine Verkaufsdokumentation inklusive Pläne bei sich, welche Sie ihrem Kunden geben können



DEN RICHTIGEN VERTRAG FINDEN.

Der Kaufvertrag einer Immobilie wird immer notariell beglaubigt. Ein Vertrag regelt jegliche Punkte der Bedingungen für den Handel. Da das Schweizer Bundesgesetz sehr komplex sein kann, setzt der Notar einen Entwurf auf, welchen die beiden Parteien so lange ergänzen können, bis es zu einer Übereinstimmung kommt.



Wichtige Punkte

- ☺ Kaufpreis
- ☺ Zahlungsbedingungen
- ☺ Name & Adresse des Käufers / Verkäufers
- ☺ Detaillierte Beschreibung der Liegenschaft
Adresse, Katasternummer,
Gebäudeversicherungssumme,
Grundstücksfläche
- ☺ Zustand der Liegenschaft bei der Übergabe
- ☺ Datum für die Übertragung
- ☺ Regelung für die Gebäudeversicherung
- ☺ Dienstbarkeiten
- ☺ Konsequenzen im Fall einer Nichterfüllung einer Partei

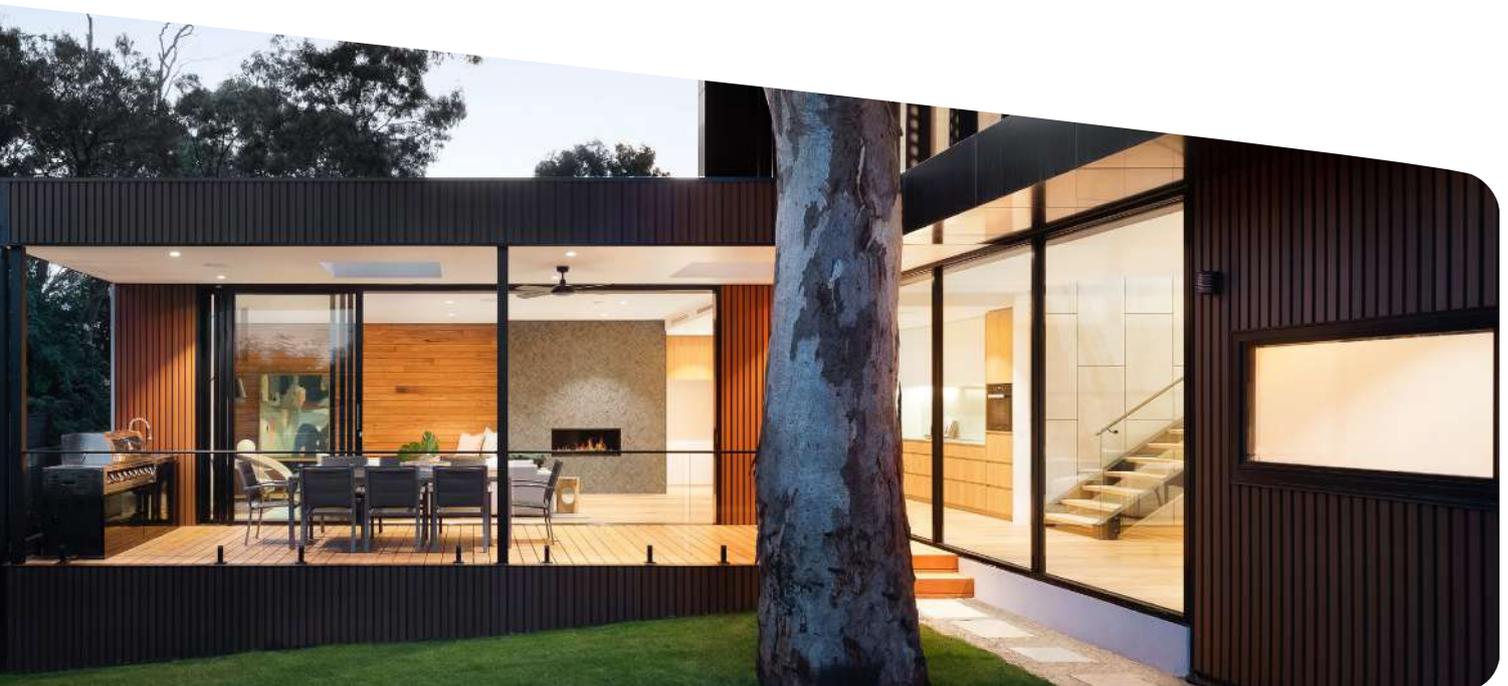
NOTARIELLE BEURKUNDUNG.

Bei einem Kauf oder Verkauf eines Grundstücks ist die öffentliche beurkundung durch einen Notar unerlässlich. Im Normalfall erfolgt die Wahl des Notars über das zuständige Amt, wie beispielsweise das Konkurs- oder kantonale Handelsregisteramt. Es sei jedoch angemerkt, dass in den Kantonen Zürich und Schaffhausen die Notare frei wählbar sind, da es sich hierbei um reine Amtsnotariate handelt.



Die Aufgaben eines Notars:

- ☺ Neutrale Beratung beider Parteien
- ☺ Erklärung der Konsequenzen des Vertrags
- ☺ Er kann auf Einseitigkeiten hinweisen und Lösungsvorschläge bringen



GEBÜHREN UND STEUERN ANFERTIGEN.

Als Experten in der Immobilienbranche geben wir Ihnen hiermit einen Einblick in die Kosten, die bei einem Handwechsel anfallen. Es ist wichtig zu verstehen, dass bei jedem Handwechsel Gebühren und Steuern anfallen, die von beiden Parteien getragen werden müssen.

Als Verkäufer sind Sie verpflichtet, die Grundstückgewinnsteuer zu entrichten. Diese Steuer wird auf den Gewinn erhoben, den Sie aus dem Verkauf Ihres Grundstücks erzielen. Es ist daher ratsam, diese Kosten bei der Preisgestaltung Ihrer Immobilie zu berücksichtigen.

Die Kosten des Notars müssen von Käufer und Verkäufer geteilt werden. Der Notar ist verantwortlich für die Erstellung des Kaufvertrags und dessen Beurkundung. Er sorgt auch dafür, dass alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, bevor der Handwechsel vollzogen wird.

Weitere Kosten, die bei einem Handwechsel anfallen, sind die Gebühren des Grundbuchamts sowie die Handänderungssteuer, falls diese erhoben wird. Auch hier müssen sich Käufer und Verkäufer die Kosten teilen. Natürlich gibt es die Möglichkeit, die Aufteilung der Kosten anders zu definieren, eine faire Aufteilung im Kaufvertrag festzuhalten liegt jedoch im Interesse beider Parteien.

Als Experten empfehlen wir Ihnen, sich im Vorfeld über die anfallenden Kosten zu informieren und diese in Ihre Kalkulation mit einzubeziehen. Eine professionelle Beratung durch einen erfahrenen Immobilienmakler oder Notar kann dabei helfen, unangenehme Überraschungen bei der Abwicklung des Handwechsels zu vermeiden.

Grundstückgewinnsteuer

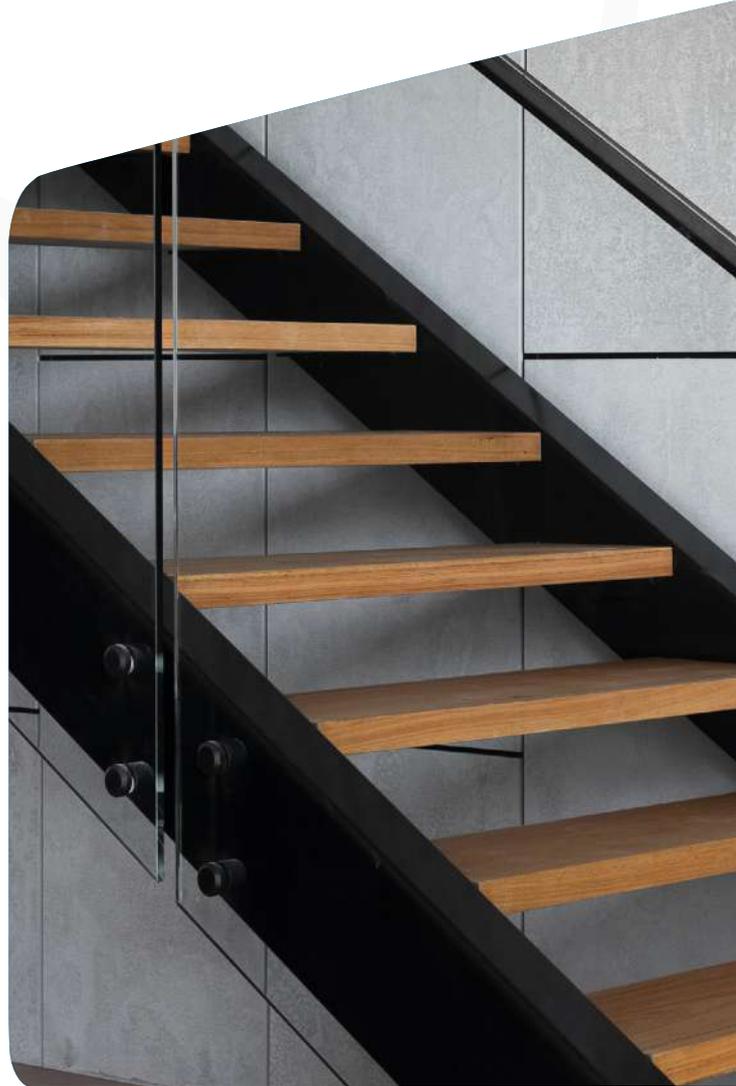
Beim Verkauf von Grundstücken wird in den meisten Fällen eine Grundstückgewinnsteuer auf den erzielten Reingewinn erhoben. Dabei gilt: Je länger Sie das Grundstück besitzen, desto geringer fällt die Steuerbelastung aus. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass jeder Kanton unterschiedliche Regelungen zur Grundstückgewinnsteuer hat. Daher ist es unerlässlich, sich im Vorfeld im jeweiligen Kanton zu informieren.

Sie sind sich noch unsicher oder haben nicht genügend Zeit für den Verkauf Ihres Eigenheims?

Verkaufen Sie das Haus auf keinen Fall unter dem Marktwert.

Empirische Daten zeigen, dass Eigentümer mit Hilfe unseres Ratgebers einen bis zu 10% höheren Verkaufspreis erzielt haben. Als erfahrene Experten in der Branche, können wir von Immosmile sogar einen bis zu 25% höheren Verkaufspreis erreichen und sind stolz darauf, unsere Kenntnisse und Erfahrungen mit Ihnen zu teilen.

Wenn Sie sich um nichts kümmern möchten, dann kontaktieren Sie uns und profitieren Sie von unserer kostenlosen Immobilienberatung inklusive Bewertung im Wert von über 1000 Franken. Dadurch können Sie sich eine klare Übersicht über Ihr Objekt verschaffen und sicher sein, dass Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen werden. Dieses Angebot gilt für alle, die ihr Objekt jetzt oder in Zukunft verkaufen möchten.



**WIR GARANTIEREN
IHNEN DEN BESTMÖGLICHEN
VERKAUFSPREIS FÜR IHR
EIGENHEIM.**

[Kontaktieren Sie uns](#)

IHRE ANSPRECH PARTNER.



PHILIPP MÖBUS

 +41 (0)79 222 09 62

 moebus@immosmile.ch



DOMINIK DEVAJA

 +41 (0)76 325 11 95

 devaja@immosmile.ch

**IMM)
SMILE**

