

Gut vorbereitet ist halb verkauft – mit Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG setzen Sie auf die richtige Karte!

Der Verkauf des Eigenheims ist meist komplexer, als sich mancher Eigentümer vorstellt. In der Regel lohnt sich der Beizug eines qualifizierten Maklers.

Jedes Jahr wechseln in der Schweiz rund 45'000 Immobilien den Besitzer – Tendenz steigend. Eigentümer, die ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen möchten, sollten beachten, dass ein Immobilienverkauf meistens komplexer ist, als man sich gemeinhin vorstellt. Wer sich zutraut, die Ausschreibung und den Verkauf selbst in die Hand zu nehmen, sollte deshalb folgende Punkte sorgfältig abwägen:

- Habe ich wirklich genügend Zeit dafür?
- Verfüge ich über gutes Verkaufsgeschick?
- Bringe ich die erforderlichen Fachkenntnisse mit?

Typischer Fehler aus dem Alltag:

Vier typische, aber vermeidbare Fehler lassen sich beim Immobilienverkauf immer wieder beobachten.

- Emotionen: Privatpersonen verhalten sich bei den Verkaufsverhandlungen oft so, als würden sie ihr Herz und ihre Seele verkaufen. Sie geben etwa Kindheitserinnerungen rund um das Haus zum Besten. Da sie emotional befangen sind, können sie Fachfragen und Einwände nur schlecht beantworten, was sich negativ auf die Verhandlungen auswirken kann.

- Ungeduld: Viele Leute glauben, mit der ersten Ausschreibung sei der Verkauf praktisch schon erledigt. Tatsächlich nimmt ein Verkauf aber mehrere Zeit in Anspruch je nach Region. Kaufinteressenten, die einen tiefen Preis erzielen wollen, nutzen diese Ungeduld. Sie lassen den Verkäufer über ihr wahres Interesse im Unklaren, zögern und versuchen, das Objekt schlecht-zureden.
- Schlechter erster Eindruck: Etwas Imagepolitik für die Liegenschaft schadet sicher nicht – im und ums Haus muss es aufgeräumt, ordentlich, hell und freundlich aussehen. Umfassende Renovationen lohnen sich aber nicht. Zum guten Eindruck gehört ein aussagekräftiges, vollständiges Verkaufsdossier (Planunterlagen, Grundrisse, Grundbuchauszüge usw.).
- Unrealistische Preisvorstellungen: Am Zürich- oder Genfersee läuft der Immobilienmarkt tatsächlich heiss. Trotzdem sind je nach Lage und Alter einer Liegenschaft viele Preisvorstellungen jenseits der Realität. Ohne fachlichen Rat ist man kaum in der Lage, den „richtigen“ Verkaufspreis einzuschätzen und einen seriösen Ablauf zu gewährleisten.

Vorsicht vor unseriösen Vermittlern

Der blühende Handel ruft vermehrt ungenügend qualifizierte Immobilienvermittler auf den Platz.

Wenn private Wohneigentümer den Verkauf ihrer Liegenschaft unqualifizierten Vermitt-

Gut vorbereitet ist halb verkauft – mit Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG setzen Sie auf die richtige Karte!

lern anvertrauen, müssen sie auf unangenehme Überraschungen gefasst sein:

Oft bleiben die Verkaufsbemühungen erfolglos, weil solche Makler im Vorfeld eine unrealistische Erwartungshaltung wecken. Manche Makler setzen den Verkaufspreis einfach sehr hoch an, damit sie das Verkaufsmandat erhalten.

Eine Geschichte welches sich am Zürichsee abgespielt hat:

Ein Schätzungsexperte veranschlagte die Immobilie auf rund 1.6 Millionen Franken, ein beigezogener Makler versprach einen Verkauf für das Doppelte, musste dann aber zurückbuchstabieren. Die Geschichte endet damit, dass das Traumhaus sogar unter dem Verkehrswert veräussert werden musste.

Im Dienste Ihrer Immobilie seit 1980

Mit Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG setzen Sie auf die richtige Karte. Wer sich Gfeller Treuhand anvertraut, wird all die haarsträubenden Fehler, die aus der Praxis dokumentiert sind, vermeiden können. Voraussetzung für gute Verkaufserfolge ist die Vertrautheit mit den Gegebenheiten des regionalen Marktes. Bei einem qualifizierten Vermittler wie die Gfeller Treuhand ist das Mandat nicht nur fachlich in guten Händen, man nimmt dem Eigentümer auch eine Menge Arbeit ab. Gfeller Treuhand schätzt den Wert des Objekts, sie beschafft alle wichtigen Dokumente, erstellt eine professionelle Verkaufsdokumentation und weiss, mit welchen Marketingmassnahmen sie das Objekt Erfolg versprechend ausscheidet. Ferner nutzt sie ihr Beziehungsnetz zur gezielten Suche nach Interessenten, übernimmt alle Besichtigungen und widmet sich der Verhandlungsführung. Kurz: Sie begleiten den Eigentümer von Beginn an bis zur Über-

schreibung des Objekts beim Notar, prüft die Bonität des Käufers und kann auf Steuererfolgen des Verkaufs aufmerksam machen.

Nähere Auskünfte erhalten Sie:



GFELLER

Treuhand und Verwaltungs AG
Bahnhofstrasse 60
CH-8600 Dübendorf

Telefon +41 44 802 20 50
Telefax +41 44 802 20 60

www.gfeller-treuhand.ch
info@gfeller-treuhand.ch

Mitglied vom:

