



Checkliste

Immobilienverkauf



Die vorliegende Checkliste unterstützt Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie. Sie finden darin alle wichtigen Informationen, die Sie für einen erfolgreichen Abschluss benötigen – von der Vorbereitung bis hin zur Vertragsabwicklung. Die Checkliste ist so aufgebaut, dass Sie pro Prozessschritt sehen, welche Fragen Sie sich stellen und geklärt werden müssen, welche Dokumente notwendig und wo zu erhalten sind und welche Tipps unsere erfahrenen Maklerinnen und Makler für Sie haben. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Ihre Immobilie selbst oder mit unserer Unterstützung verkaufen möchten. Wir sind überzeugt, Sie mit unserer Checkliste beim selbständigen Verkauf optimal zu unterstützen. Falls Sie dennoch Fragen haben oder wir Sie unterstützen dürfen, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Was müssen Eigentümerinnen und Eigentümer beachten, die selber verkaufen möchten?

- Objektivität: Keine emotionale Bindung an die Liegenschaft, objektive Betrachtung (z. B. keine Unter- oder Überbewertung der Liegenschaft), Unvoreingenommenheit
- Kenntnisse des Liegenschaftsmarktes
- Erfahrung in rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten eines Liegenschaftsverkaufes

Inhaltsverzeichnis

1. Vorbereitung	Seite 3
2. Bewertung Ihrer Immobilie	Seite 4
3. Vermarktung Ihrer Immobilie	Seite 6
4. Besichtigung Ihrer Immobilie	Seite 7
5. Verkauf Ihrer Immobilie	Seite 8
6. Vertrag für den Verkauf Ihrer Immobilie	Seite 9

1. Vorbereitung

Erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf den Verkauf Ihrer Immobilie vorbereiten. Dabei werden Sie unter anderem mit Fragen aus den Gebieten Recht und Finanzen konfrontiert, die es zu beantworten gilt. Eine gute Vorbereitung ist aber auch beim Verkaufen Ihrer Immobilie die halbe Miete, denn wenn Sie von Anfang an auf alle Eventualitäten vorbereitet sind, kommt es zu weniger Überraschungen. Dazu gehört natürlich auch, bereits in dieser Phase alle notwendigen Dokumente zu organisieren.

Offene Fragen

Recht

Gibt es familiäre Auswirkungen? (z. B. Nachzahlungen aus Scheidungskonventionen oder stimmt Ehepartner/-in zu etc.)

Hat der Immobilienverkauf Einfluss auf weitere Verträge? (z. B. Genossenschafts- oder Abnahmeverträge etc.)

Gibt es Vorkaufsberechtigte? (z. B. Verwandte oder Pächter etc.)

Finanzen

Wie hoch ist die Grundstückgewinnsteuer?

Stehen noch Renovationsarbeiten an? (z. B. Malerarbeiten oder optische Reparaturen etc.)

Wird die bestehende Hypothek abgelöst oder wird sie übertragen?

Gibt es steuerliche Auswirkungen?

Werden Rückzahlungen von Subventionen fällig?

Muss der Investitionskredit nachträglich verzinst werden?

Welcher Nettoverkaufserlös bleibt nach dem Verkauf übrig?

Timing

Eignet sich der Zeitpunkt für den Haus- oder Wohnungsverkauf?

Wie lange wird der Verkauf dauern, respektive wie lange darf der Verkauf dauern?

Bis wann benötigen Sie den Erlös?

Diverses

Haben Sie eine neue Immobilie in Aussicht und wie finanzieren Sie diese?

Gibt es weitere objektspezifische Besonderheiten?

Welche Dokumente werden benötigt und wo bekomme ich diese?

Gas- / Wasser- / Stromabrechnung > **Gemeinde / Stadt**

Versicherungspolice (Sturm, Leitungswasser, Feuer) > **Ihre Versicherung**

Liegenschaftsbeschreibung > **Architekt, Generalunternehmen oder ehemaliger Verkäufer**

Aktueller Grundbuchauszug > **Grundbuchamt / Eigentümer/-in**

Katasterplan, Grundbuchplan > **Geoportal / Grundbuchamt**

Details zu Dienstbarkeiten (z. B. Weg- und Quellenrechte etc.) > **Grundbuchamt oder Notar**

Gebäudeversicherungspolice (z. B. Alter, m³, Neubaukosten etc.) > **Ihre Versicherung**

Korrekte und aussagekräftige Grundrisspläne > **Amt für Baubewilligung**

Reglemente (z. B. Strassengenossenschaft, Nutzungs- und Verwaltungsordnung bei Stockwerkeigentum etc.)
> **zuständige Verwaltung**

Bestätigungen, dass Zupachtland weiterbewirtschaftet werden kann > **Stadt / Gemeinde**

Aktuelle Verkehrswertschätzung > **Immobilienbewerter / Bank**

Auszug aus dem Altlastenverdachtsflächenkataster > **Website BAFU**

Protokolle der letzten Eigentümerversammlung sowie die Nebenkostenabrechnungen > **Hausverwaltung**

Tipp von BETTERHOMES

- Banken verfügen über Listen mit Dokumenten, die Sie für eine Finanzierungszusage benötigen. Ausserdem finden Sie hier wichtige Tipps.

2. Bewertung Ihrer Immobilie

Nach einer gründlichen Vorbereitung geht es nun um eine zuverlässige Bewertung Ihrer Immobilie. Auch hier gibt es verschiedene Aspekte zu beachten. Nicht selten fliessen bei der Bewertung auch emotionale Argumente mit ein, was eine dem Markt entsprechende Preisfindung oft erschwert. Hier treffen aus Erfahrung Welten aufeinander. Zum einen die Verkäuferschaft, die meist emotional mit der Immobilie verbunden ist und zum anderen die Interessentinnen und Interessenten, deren Ziel primär darin liegt, einen guten Kaufpreis zu erzielen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie sich vorgängig mit der Bewertung sowie den möglichen Preisen und Ihrer Schmerzgrenze auseinandersetzen.

Offene Fragen

Wie viel ist das Haus wert?

Liegt eine aktuelle Marktwertschätzung vor?

Wie hoch soll der Verkaufspreis sein?

Wo liegt Ihre Schmerzgrenze?

Gibt oder gab es werterhaltende Arbeiten?

Gibt oder gab es wertsteigernde Arbeiten?

Wo liegt der Preis ähnlicher Immobilien in der gleichen Region?

Welche Dokumente werden benötigt und wo bekomme ich diese?

- Grundbuchauszug > **zuständiges Grundbuchamt des Kantons**
- Flurkarte / Lageplan > **Katasteramt**
- Baugenehmigung mit Gebäudeplänen > **zuständige Baubehörde**
- Wohn- und Nutzflächenberechnungen > **zuständige Baubehörde**
- Berechnung des umbauten Raumes > **zuständige Baubehörde**
- Baubeschreibung > **zuständige Baubehörde**
- Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis > **zuständige Baubehörde**
- Auszug aus dem Altlastenkataster über Bodenverunreinigungen > **Website BAFU**
- Auskunft über die Abgeschlossenheit von Erschliessungsmassnahmen > **Tiefbauamt**
- Auskunft, ob ein Eintrag in der Denkmalschutzliste vorliegt > **Denkmalpflege Gemeinde / Stadt**
- Auskunft über den aktuellen Bebauungsplan > **zuständige Baubehörde**
- Energieausweis > **Energieberater**
- Aktuelle Aufstellung der Mieteinnahmen und Nebenkosten pro Einheit > **Hausverwaltung**
- Mietverträge > **Hausverwaltung**
- Kontaktaten Mieter / Hausmeister > **Hausverwaltung**

Zusätzlich benötigt bei Eigentumswohnungen / Teileigentum

- Teilungserklärung > **Hausverwaltung**
- Protokolle der Eigentümerversammlungen / Beschluss-Sammlung > **Hausverwaltung**
- Nebenkostenabrechnung des Verwalters > **Hausverwaltung**
- Aktueller Wirtschaftsplan > **Hausverwaltung**
- Höhe der Instandhaltungsrücklage > **Hausverwaltung**
- Höhe der beschlossenen Instandhaltungsmassnahmen > **Hausverwaltung**

Tipps von BETTERHOMES

- Gerade bei Stockwerkeigentum ist es wichtig, dass Sie über die vollständigen Dokumente der letzten drei Abrechnungsperioden verfügen (z. B. Protokolle, Nebenkostenabrechnungen, Fonds etc.).
- Falls Sie bei der Bewertung Ihrer Immobilie eine Ansprechperson wünschen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Vor allem mit unserer bankenanerkannten Marktwertschätzung von IAZI in Kombination mit der Zustandsanalyse von Immoledo können wir Sie optimal unterstützen. Zusätzlich machen wir eine aktuelle Wettbewerbsanalyse. Darauf basierend können wir Ihnen aufzeigen, innerhalb welcher Preisbandbreite sich Ihre Immobilie verkaufen lässt.



3. Vermarktung Ihrer Immobilie

Wie Sie Ihre Immobilie präsentieren, trägt maßgeblich dazu bei, ob und wie schnell Sie einen Verkauf abwickeln können. Nehmen Sie sich also auch hier genügend Zeit, um die nötigen Vorbereitungen zu treffen. Die nachfolgenden Fragen unterstützen Sie bei diesem Prozess.

Offene Fragen

Inserate im Internet oder in Printmedien?

Welche Onlineplattformen gibt es und auf welchen möchten Sie präsent sein?

Welche Kosten kommen auf Sie zu?

Inserieren Sie die Immobilie auch auf Social Media?

Wer gehört zur Zielgruppe?

Haben Sie eine hochwertige Dokumentation?

Wie präsentieren Sie die Immobilie am besten? (z. B. Virtual Reality-Tour oder hochwertige Bilder etc.)

Kennen Sie die Vorteile Ihrer Immobilie zur Erstellung eines Inserates?

Tipps von BETTERHOMES

- Das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Immobilie gehört in den Titel des Inserates. Nutzen Sie zudem eine gute (Handy)Kamera für das Fotografieren und achten Sie auch darauf, dass Ordnung und ein ansprechendes Ambiente auf den Bildern zu sehen ist.

- Achten Sie bei Ihren Inseraten auf eine möglichst hohe Reichweite, da Sie so an mehr Interessentinnen und Interessenten und daher tendenziell zu einem höheren Preis gelangen.
- Falls wir Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie unterstützen dürfen, übernehmen unsere Maklerinnen und Makler sehr gerne diesen administrativen Aufwand. Diese wissen marketingtechnisch genau, wie eine Immobilie in Szene gesetzt werden muss, damit möglichst viele Interessentinnen und Interessenten generiert werden.

4. Besichtigung Ihrer Immobilie

Nach dem ersten positiven Eindruck im Internet ist es auch entscheidend, dass die Immobilie vor Ort überzeugt. Dabei gibt es einige einfache, aber wichtige Punkte zu beachten, damit Sie Interessentinnen und Interessenten überzeugen können.

Offene Fragen

Sieht die Immobilie von aussen ansprechend aus?

Wurde die Immobilie gründlich gereinigt?

Herrscht in und um die Immobilie Ordnung und sind private Gegenstände weggeräumt?

Sind grosse und kleine Mängel behoben?

Sind Vorhänge und Rollläden geöffnet und ist das Licht an?

Zu welchen Tageszeiten erscheint die Immobilie im besten Licht?

Können Sie alle möglichen Fragen von Interessent/-innen beantworten?

Wer fasst wann telefonisch bei den möglichen Käufer/-innen nach?

Wie reagieren Sie bei Mängeln oder Beanstandungen an der Immobilie?

Gehen Sie schon während der Besichtigung auf Verhandlungsvorschläge ein?

Welches Dokument wird benötigt und wo bekomme ich dieses?

Bewerbungsformular > **bei Ihrer Maklerin bzw. Ihrem Makler, beim HEV oder Quellen im Internet**

Tipps von BETTERHOMES

- Interessentinnen und Interessenten sind manchmal sehr findig. Eine potenzielle Kaufpartei kann versuchen, die Liegenschaft in ein schlechtes Licht zu stellen, weil sie sich daraus einen Preisvorteil erhofft. Lassen Sie sich nicht zu stark auf Diskussionen ein. Sie wollen ja verkaufen.
- Auch wenn die Liegenschaft bereits leer ist, soll diese ein angenehmes Klima ausstrahlen. Heizen Sie im Winter vor der Besichtigung. Lassen Sie, wenn möglich, noch ein paar Möbel in der Liegenschaft. Dies vermittelt den Interessentinnen und Interessenten Geborgenheit.
- Nicht alle Interessentinnen und Interessenten mögen Haustiere. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Haustiere vor dem Besichtigungstermin draussen sind, oder auf jeden Fall die Interessentinnen und die Interessenten nicht stören.
- Stickige Luft und Rauch verleihen der Liegenschaft ein unangenehmes Wohnklima. Lüften Sie vor dem Besichtigungstermin. Rauchen Sie auf keinen Fall während der Besichtigung.

5. Verkauf Ihrer Immobilie

Nach den erfolgreichen Besichtigungen geht es darum, die passendsten Interessentinnen und Interessenten zu finden und einige organisatorische Fragen zu klären. Dabei geht es grösstenteils um Termine und Zahlungsmodalitäten.

Offene Fragen

Sind die Auswahlkriterien für Interessent/-innen festgelegt?

Haben Sie die Offerten selektioniert?

Ist das Familienverhältnis der Interessent/-innen geklärt?

Ist der mögliche Übernahmetermin geklärt?

Wird das Inventar übernommen?

Sind Leistungen und Preis fixiert?

Sind die Zahlungsbedingungen vereinbart?

Ist der Übernahmetermin festgelegt?

Kennen Sie einen vertrauenswürdigen Notar?

Welche Dokumente werden benötigt und wo bekomme ich diese?

Finanznachweis (Bankgarantie) > **Bank**

Lebenslauf, Referenzen (wenn nicht schon vorhanden) > **Interessant/-innen**

Finanzierungsbestätigung > **Bank**

Übergabeprotokoll > **Verwaltung, Makler/-in, HEV, Quellen im Internet**

Tipps von BETTERHOMES

- Lassen Sie sich nicht durch grosse Reden «einlullen». Seien Sie skeptisch bei zu gut klingenden Angeboten und lassen Sie sich immer die Angebote mit einer Finanzierungsbestätigung einer CH-Bank bestätigen.
- Maklerinnen und Makler wissen, welche relevanten Punkte für eine Einigung geklärt werden müssen. Sie haben eine Koordinationsfunktion und schauen, dass die Vorstellungen der Verkäuferschaft und der Käuferschaft in Einklang gebracht werden. Sobald man sich in den wesentlichen Punkten einig ist, wird die Immobilie für die Käuferin oder den Käufer reserviert und ein Notar für die Erstellung des Kaufvertrags involviert.

6. Vertrag für den Verkauf Ihrer Immobilie

Sobald Sie sich für eine Interessentin oder einen Interessenten entschieden haben, gilt es, den entsprechenden Vertrag aufzusetzen. Damit Sie keine unerwarteten Überraschungen erleben, helfen Ihnen folgende Fragen.

Offene Fragen

Sind Angaben zu den Verkäufer/-innen vorhanden? (Name, Vorname, Geburtsdatum, Beruf, Wohnort, Heimatort, Zivilstand und Güterstand)

Ist der Kaufpreis fixiert?

Ist der Gewinnanspruch vereinbart? (z. B. wenn Käufer zum Vorzugspreis kaufen kann)

Ist die Grundstückgewinnsteuer-Summe sichergestellt (je nach Kanton)?

Sind Festhypotheken vorhanden?

Sollen Hypotheken übernommen werden?

Soll eine Anzahlung geleistet werden?

Ist der Übergang Nutzen und Schaden geklärt?

Werden Garantieansprüche von Handwerkern übertragen?

Bei älteren Objekten: Ist der Ausschluss von Gewährleistung festgehalten?

Ist geklärt, wer die Kosten des Notariats- und des Grundbuchamtes trägt?

Haben Sie sich alle unklaren Punkte vom Notar erklären lassen? Erst unterzeichnen, wenn alles klar ist.

Wurde das Zahlungsverprechen durch den Notar kontrolliert?

Stimmt die Kontoverbindung im Zahlungsverprechen?

Sind Bedingungen vorhanden wie zum Beispiel Unterschrift Kaufvertrag oder Eintrag im Grundbuch?

Ist die Gültigkeitsdauer des Zahlungsverprechens festgelegt?

Wurde die Meldung beim örtlichen Wasser- und Stromwerk erledigt? (Ablesung der Zähler auf den Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Schaden)

Wurden Interessent/-innen, welche ein Angebot abgegeben haben, über den Verkauf informiert?

Sind noch laufende Inserate der Verkaufsliegenschaft gestoppt?

Welche Dokumente werden benötigt und wo bekomme ich diese?

Handlungsfähigkeitszeugnis > **Wohnsitzgemeinde**

Miet- und Pachtverträge > **Eigentümer/-in / Verwaltung**

Reglemente wie z.B. Nutzungs- und Verwaltungsordnung bei Stockwerkeigentum > **Verwaltung**

Grundbuchauszug > **Grundbuchamt / Eigentümer/-in**

Tipps von BETTERHOMES

- Der Notar bzw. die Notarin braucht von allen Verkäuferinnen bzw. Verkäufer und Käuferinnen bzw. Käufer die Identitätskarte oder den Pass. Ausländische Kaufparteien benötigen zusätzlich den Ausländerausweis.
- Die Maklerinnen und Makler nehmen bezüglich dem Zusammenstellen der Unterlagen eine wichtige Koordinationsfunktion ein und schauen vor allem auch, dass im Kaufvertrag die Interessen der Kundinnen und Kunden (Verkäufer-schaft) gewahrt werden.



Immobilienverkauf mit Maklerin oder Makler?

Sie wünschen sich beim Verkauf Ihrer Immobilie Unterstützung? Wir beraten Sie gerne!

Bei diesem Dokument handelt es sich um ein unverbindliches Muster, das keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Aktualität oder Richtigkeit hat, sondern lediglich als Anregung und Hilfestellung dient. Das Muster ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall. BETTERHOMES übernimmt keine Haftung für die Eignung der Checkliste im konkreten Fall. BETTERHOMES gestattet ausschliesslich die Nutzung für den Privatgebrauch. Veröffentlichungen ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von BETTERHOMES sind nicht gestattet.