



# Leitfaden Liegenchafts- verkauf

Ein Liegenchaftsverkauf kann eine komplizierte und anspruchsvolle Angelegenheit sein. Unser Leitfaden liefert Ihnen nützliche Informationen und Tipps, wie Sie sich am besten vorbereiten und was Sie zu erwarten haben.

# Leitfaden für Verkäufer

Ein Liegenschaftsverkauf kann eine komplizierte und anspruchsvolle Angelegenheit sein. Unser Leitfaden liefert Ihnen nützliche Informationen und Tipps, wie Sie sich am besten vorbereiten und was Sie zu erwarten haben.

1. Die Entscheidung, die Liegenschaft zu verkaufen
2. Was ist meine Immobilie wert?
3. Wie steigern ich den Wert meiner Immobilie?
4. Vertraulichkeit und Diskretion
5. Welche Unterlagen werden benötigt?
6. Was Käufer wissen wollen
7. Der Verkaufsprozess

## Der Verkaufsentscheid

Die Entscheidung, eine Liegenschaft zu verkaufen, ist keine, die man von heute auf morgen fällt. Bevor Sie die Liegenschaft auf den Markt bringen, gilt es, finanzielle, rechtliche, und emotionale Aspekte zu bedenken. Eine umfassende Vorbereitung, ein professionell geführter Verkaufsprozess und klare Ziele sind wichtig für ein positives Gelingen des Verkaufs, der im Idealfall effizient und zum bestmöglichen Preis erfolgt.

Mit Business Broker haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite, der Sie begleitet und Stolpersteine aus dem Weg schafft.

# Was ist meine Immobilie wert?

Versuchen Sie zu verstehen, wie der Markt für Ihre Liegenschaft aussieht. Es ist wichtig, den Wert Ihres Objekts durch die Augen eines Käufers zu sehen, um einen realistischen, realisierbaren Preis festzulegen.

Das unverbindliche Gespräch mit einem Berater von Business Broker hilft Ihnen, eine klare Vorstellung bezüglich des Verkaufspreises und der mit dem Verkauf verbundenen Vorgehensweise zu erhalten. Die Bewertung einer Liegenschaft ist komplex: Verschiedene, anerkannte Bewertungsansätze liefern unterschiedliche Immobilienwerte. Welcher ist nun der richtige? Welche Bandbreite entspricht der Marktnachfrage? Business Broker kombiniert die verschiedenen Bewertungsmodelle und bringt so alle Werte auf einen Nenner, wobei die Erfahrung am Markt eine zentrale Rolle spielt.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Meinungen bezüglich des Objektwertes unterschiedlich sind. Das soll Sie aber nicht entmutigen. Lassen Sie sich genau erklären, wie der Preis zustande kommt. Je besser Sie Bescheid wissen, umso besser können Sie sich entscheiden. Und vergessen Sie nicht: Letztlich bestimmt immer der Markt, was für Ihre Liegenschaft bezahlt wird.



# Welche Unterlagen werden benötigt?

## Folgende Dokumente sind für einen Verkauf wichtig:

- Grundbuchauszug
- Gebäudepläne, Grundrisse und Katasterplan
- Altlastenverdachtsflächen-Kataster, AWEL (wenn Eintrag vorhanden)
- Baubeschrieb (wenn vorhanden)
- Auskunftsprotokoll oder Schätzungsanzeige der Gebäudeversicherung
- Schätzungen der Bank oder eines Architekten (wenn vorhanden)
- Finanzierungsangaben (Hypotheken etc.)
- Reglement/Nutzungs- und Verwaltungsordnungen bei STEG
- Nebenkostenabrechnung/Budget bei STEG
- Protokolle der letzten Stockwerkeigentümerversammlung bei STEG
- Mieterspiegel/Stand der Mietzinse
- Mietvertrag inkl. letzte Mietzinsveränderung (wenn vorhanden)
- Fotos



# Was Käufer wissen wollen

Grundsätzlich möchten potenzielle Käufer möglichst viel über die zum Verkauf stehende Liegenschaft erfahren. Folgende Fragen können gestellt werden:

- Wie viel Eigenkapital braucht der Käufer, um die Immobilie zu kaufen?
- Wie hoch waren die Brutto- und Nettorendite der letzten Jahre?
- Welche Eigenschaften zeichnet diese Liegenschaft aus?
- Gibt es Ausbau-/Verbesserungspotenziale?
- Welches sind die Gefahren/Risiken?
- Besteht akuter Sanierungs-/Renovierungsbedarf?
- Worin wurde in den letzten Jahren investiert?
- Bestehen Altlasten, Dienstbarkeiten oder andere Verpflichtungen?
- Wie konstant sind die Zahlungsströme?
- Wie hoch ist die Grundpfandbelastung der Immobilie?



# Der Verkaufsprozess

Business Broker wird ein individuelles Vermarktungskonzept für Ihre Liegenschaft erstellen und dieses stufenweise umsetzen. Die daraus generierten Kaufinteressenten werden wir in einem persönlichen Gespräch auf ihre Fähigkeiten und Kenntnisse sowie auf ihre Finanzierungsmöglichkeiten prüfen. Das Beantworten von Fragen zu den Zahlen und zum Verkaufspreis wird Ihr Berater gerne für Sie übernehmen, denn die Verhandlungen beginnen meist schon in einer frühen Prozessphase.

Hat der Kaufinteressent weiterhin Interesse an der Liegenschaft, so nehmen wir für Sie ein konkretes Angebot entgegen. Dieses Angebot ist meist abhängig von einer oder mehreren Bedingungen. Üblicherweise möchte der Käufer Ihre finanziellen Unterlagen genauer prüfen, Verträge einsehen oder andere sachbezogene Details klären.

Wir werden Ihnen alle Angebote präsentieren, die für Ihr Objekt eingehen und alle Vor- und Nachteile mit Ihnen abwägen. Auf den ersten Blick werden Sie vielleicht über das eine oder andere nicht erfreut sein, einige Punkte werden vielleicht nicht Ihren Wünschen entsprechen, andere hingegen um so mehr.

Sie sollten jedes Angebot einer genauen Prüfung unterziehen und sich eine Entscheidung reiflich überlegen. Sie haben drei Möglichkeiten: Sie können ein Angebot entweder ablehnen, ein Gegenangebot formulieren oder es akzeptieren.

Wenn Sie und der Käufer sich geeinigt haben, werden wir uns gemeinsam mit Ihnen darum kümmern, dass die vereinbarten Bedingungen schnellstmöglich erfüllt werden. Manche Käufer ziehen an dieser Stelle auch ihrerseits gerne externe Berater hinzu. Es ist sehr wichtig, dass Sie bei diesem Prozess mitarbeiten. Die Gefahr von Missverständnissen ist ansonsten relativ hoch. Den möglichen Eindruck, dass Sie etwas verbergen, müssen Sie unbedingt vermeiden.

Sobald alle Bedingungen erfüllt sind, werden der Notar in Kenntnis gesetzt und die Verträge aufgesetzt.

## **Business Broker AG**

Schiffbaustrasse 2  
CH-8031 Zürich

[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)  
T +41(0)44 420 11 11