

Checkliste Privatverkauf Immobilie

Was sie beim selbstständigen Verkauf beachten müssen und unsere Tipps dazu.

1. GRUNDSATZFRAGEN UND STRATEGIE

1.1 Verkaufsgrund

-
- Warum möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen?
Simmply-Tipp: Diese Frage wird später von möglichen Käufern gestellt. Bereiten Sie sich daher gut auf mögliche Fragen Ihrer Interessenten vor.
-
- Gibt es Abhängigkeiten die berücksichtigt werden sollten?
Beispielsweise personelle Abhängigkeiten wie eine Erbengemeinschaft? Oder zeitliche Abhängigkeit, da Sie bereits eine andere Immobilie erworben haben?
Simmply-Tipp: Erstellen Sie eine Verkaufs-Strategie mit einem Vorgehensplan für den Verkauf Ihrer Immobilie. So können alle Abhängigkeiten berücksichtigt und eingeplant werden. (siehe auch Punkt 3)
-

1.2 Persönliche Fragen

-
- Sie trauen sich den Immobilienverkauf zu?
Dazu gehört ein professionelles und umfassendes Immobiliendossier. Sie übernehmen Aufgaben wie Terminplanung, Durchführen von Besichtigungen, Verhandlungen mit Interessenten, Offerten und Reservationen entgegennehmen, Nachfassen, einholen von Finanzierungsbestätigungen und organisieren des Notars für die Verschreibung Ihrer Immobilie.
Simmply-Tipp: Erstellen Sie sich eine Aufgabenliste und holen Sie bei Bedarf Verstärkung aus dem Bekanntenkreis. Bereiten Sie alle Aufgaben sorgfältig vor und starten Sie erst danach mit dem Verkauf.
-
- Verstehen Sie die finanziellen Zusammenhänge?
Wie bildet sich der Markt- respektive Verkaufspreis? Gibt es allenfalls eine Vorfälligkeit der Hypothek? Welches sind die steuerlichen Auswirkungen?
Simmply-Tipp: Besprechen Sie finanzielle Themen vorgängig mit einem Experten Ihrer Hausbank. Engagieren Sie bei Bedarf einen Spezialisten für die Bewertung Ihrer Immobilien.
-

1.3 Strategie

-
- Verfügen Sie über eine Verkaufsstrategie mit detailliertem Timing?
Mit guter Vorbereitung steht dem Privatverkauf Ihrer Immobilie nichts mehr im Wege.
Simmply-Tipp: Beantworten Sie vorgängig alle Fragen und klären Sie Abhängigkeiten. Zum Beispiel:
- Bis wann möchten Sie die Immobilie spätestens verkaufen und warum? Muss der Garten in der Zwischenzeit gepflegt werden? Welche laufenden Kosten gibt es? Haben Sie eine andere Immobilie erworben?
 - Wie ist die Preisgestaltung? Vergleichen Sie den Wunschpreis mit dem Marktpreis und fragen Sie sich, zu welchem Preis würde ich nicht verkaufen? Bieten Sie einen Verkaufspreis mit Fixpreis an? Oder ist die richtige Strategie eher auf Verhandlungsbasis, allenfalls sogar mit einem Bieter-Verfahren?
 - Wie lauten die «Spielregeln»? In welcher Form soll die Kaufofferte eingereicht werden? Welche Anzahlung ist zu leisten?
 - Welches ist ihre Wunschzielgruppe? Möchten Sie beispielsweise einer jungen Familie den Vorzug geben? Gibt es Personenkreise, die Sie nicht akzeptieren würden? Was wäre Ihnen diese Bevorzugung wert?
 - Wie möchten Sie mit Ihrer Immobilie auf den Markt gehen? Möchten Sie in einem ersten Schritt unter der Hand verkaufen; via Verwandte oder Bekannte? Versuchen Sie es über Inserate in Zeitungen oder Immobilienportalen? Oder ist ein Aushang im Einkaufszentrum eine gute Plattform?
-

2. VORBEREITUNG

2.1 Informationen

- Stellen Sie vor dem Vermarktungsstart alle relevanten Informationen zusammen:
- Aktueller-Grundbuchauszug
 - Gebäudeversicherungspolice
 - Amtlicher Wert und Eigenmietwert
 - Alle Merkmale und Eckdaten des Hauses (Verbrauchs- und Energiekosten, Nebenkosten, Grundstück- und Lagepläne, Zustand, Baujahr, Bauart, Grösse in Fläche und Volumen, Bauausführung, Baustil etc.)
 - Angaben über abgeschlossene Sanierungen
 - Auch Mängel oder versteckte Mängel ausweisen, sofern Ihnen diese bekannt sind.
 - Falls Stockwerkeigentum: Infos zu Erneuerungsfonds, Nebenkostenabrechnung, Reglemente, Protokolle
- Simmply-Tipp:** Wir arbeiten hier mit einer technischen Checkliste. Kontaktieren Sie uns bei Interesse und wir erheben die Informationen gemeinsam.
-

2.2 Gebäude- / Grundrisspläne

- Stellen Sie alle Gebäude- und Grundrisspläne zusammen. Falls diese veraltet sind (z.B. nur in Papierform oder eingescannt vorhanden), lassen Sie diese in 3D digitalisieren. Falls Sie keine Grundrisspläne mehr haben, lassen Sie diese neu erstellen.
- Simmply-Tipp:** Bei Bedarf erstellen wir Ihnen die Grundrisspläne 2D/3D zum Fixpreis (CHF 250.- pro Etage).
-

2.3 Immobilienbewertung

- Ermitteln Sie den Marktpreis für Ihre Immobilie und legen Sie den Verkaufspreis fest.
- Simmply-Tipp:** Mit Gratis-Bewertungen im Internet können Sie ein erstes Gefühl für den Wert Ihrer Immobilie entwickeln. Vergleichen Sie Immobilienpreise in der Umgebung. Kontaktieren Sie Simmply und wir empfehlen Ihnen gerne bei Bedarf einen Schätzungsexperten. Viele Banken verwenden IAZI in ihrem Bewilligungsprozess. Auf Wunsch führen wir für Sie eine hedonische Bewertung mit IAZI durch, zum Fixpreis (CHF 350.-, inkl. Arbeit).
-

3. VERKAUFSHILFSMITTEL

3.1 Bilder

- Klassische Immobilienfotos, die mit geschultem Auge erstellt und aufbereitet werden, sind das A und O eines Marktauftritts.
- Simmply-Tipp:** Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Erstellen Sie aussagekräftige und starke Bilder Ihrer Immobilie, die Emotionen wecken. Um Ihre Immobilie ins richtige Licht rücken ist es selbstverständlich, dass Sie die Bilder mit den nötigen Werkzeugen bearbeiten. Überlegen Sie sich, ob Drohnenaufnahmen für Ihre Immobilie Sinn machen.
-

3.2 Video

- Ein Kurzvideo als Teaser ist in unserer schnelllebigen Zeit unverzichtbar. Mit Kurzvideos wecken Sie Aufmerksamkeit.
- Simmply-Tipp:** Verwenden Sie die Kurzvideos für die Vermarktung auf Social Media Kanälen.
-

3.3 Virtueller 360° Rundgang

- Bieten Sie für Ihre Interessenten einen virtuellen 360° Rundgang an.
Simmply-Tipp: Mit dem virtuellen 360° Rundgang ermöglichen Sie einem möglichen Käufer schon vor dem Besichtigungstermin einen ersten Einblick in Ihre Immobilie. Fahrzeiten können dadurch minimiert werden und in Corona-Zeiten empfiehlt sich ohnehin den persönlichen Kontakt in Grenzen zu halten. Mit den richtigen Fragen erkennen Sie Besichtigungstouristen und sparen dadurch Zeit für unnötige Termine.
-

3.4 Broschüre

- Erstellen Sie eine umfassende Verkaufsbroschüre. Ihre Interessenten benötigen diese Dokumentation mit allen Eckdaten für die Finanzierung ihrer Hypothek.
Simmply-Tipp: Ein Immobilienkauf ist mit grossen Emotionen wie Lebensgefühl, Wohn- und Lebenstraum, Visionen und Zielen verbunden. Lassen Sie diese Emotionen in die Beschreibung einfließen. Zahlen und Fakten runden die Verkaufsbroschüre ab und bilden als Ganzes das Herzstück für den Immobilienverkauf. Lassen Sie Ihre Broschüre auf hochwertigem Papier drucken. Denn eine wertige Broschüre in der Hand, hinterlässt einen positiven Eindruck und bleibt, sowohl dem Käufer als auch dem Bank-Ansprechpartner, besser im Gedächtnis. Eine digitale Broschüre ist eine ideale Ergänzung und lässt sich mittels Direktlink versenden.
-

3.5 Landingseite

- Bündeln Sie alle Informationen zusammengefasst auf Ihrer Webseite.
Simmply-Tipp: Für alle Beteiligten ist es angenehmer, wenn alle Daten auf einer Landingseite zusammengefasst werden. So ist als Beispiel das Video am gleichen Ort wie die Broschüre im Flipbook-Format.
-

3.6 Ausschreibung

- Wenn Sie alle Informationen zusammengetragen haben, schreiben Sie Ihre Immobilie aus. Über alle Kanäle, die Sie für richtig halten und mit denen Sie ihre Zielgruppe erreichen können. Beispielsweise Immobilienportale (Homegate, Immoscout24) oder Zeitungsinserate (Print und Online).
Simmply-Tipp: Prüfen Sie auch kostenlose Kanäle wie Facebook Gruppen Ihrer Region oder Gratisinserate (z.B. Tutti).
-

4. VERKAUF

4.1 Selektion Interessenten

- Führen Sie eine Selektion Ihrer Interessenten durch. Nicht alle passen zum Wunschprofil und werden zur Besichtigung eingeladen. Zu Ihren Aufgaben in der Selektionsphase gehören:
- Telefonische Erreichbarkeit sicherstellen. Sie sind der Ansprechpartner für alle Fragen.
 - Terminplanung
 - Selektion der potentiellen Käufer, Bonitätsprüfung durchführen
 - Kaufangebote einholen
 - Nachfassen
- Simmply-Tipp:** Haben Sie schon von Besichtigungstouristen gehört? Mit gezielten Fragen können Sie diese identifizieren und in Ihrer Selektion ausschliessen.

4.2 Besichtigungen durchführen

- Wenn Sie Ihre Auswahl an passenden Interessenten getroffen haben, führen Sie die Besichtigungen durch. Bereiten Sie die Immobilie vor und planen Sie genügend Zeit für die Besichtigung ein.
Simmply-Tipp: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Immobilie ins beste Licht stellen. Stellen Sie Ihrerseits die richtigen Fragen an die Interessenten damit Sie anschliessend eine Auswahl an qualifizierten Käufern treffen können. Verbleiben Sie mit Ihren Interessenten mit konkreten Vereinbarungen.
-

4.3 Verkaufsprozess

- Sofern Sie einen Käufer gefunden haben, startet nun der Verkaufsprozess. Unter Anderem gehört dazu:
- Reservationsvereinbarung erstellen
 - Finanzierungsbestätigungen einholen (Diese bekommt der Käufer von seiner Bank)
 - Vertragsverhandlungen durchführen
 - Alle oben genannten Dokumente an den Notar senden
 - Kaufvertrag vorbereiten
 - Beurkundung
 - Objektübergabe
- Simmply-Tipp:** Ziehen Sie für den Verkaufsprozess rechtzeitig Ihren Notar bei. Wichtig ist, dass Sie und der Käufer die jeweiligen Interessen abgleichen. Fragen Sie Ihren Notar, ob die Kosten für die Vermarktung abzugsfähig sind.
-

Alle Angaben ohne Gewähr. Die Inhalte der Website www.simmply.ch und allen weiteren Verkaufsunterlagen wurden mit grosser Sorgfalt zusammengestellt. Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität wird dennoch keine Haftung oder Garantie übernommen.