

Ratgeber Nr. 1

Haus selber Verkaufen

Wenn Sie Ihr Haus verkaufen wollen, gibt es viel zu tun. Falls Sie Ihr Haus selber verkaufen wollen, erfahren Sie hier alles, was Sie als Hausverkäufer wissen müssen.



Wenn Sie Ihr Haus ohne Makler verkaufen wollen, ist der Ablauf in der Regel gleich.

Gründe, Ihr Haus zu verkaufen, gibt es viele. Weil Sie Ihre Stelle wechseln und der Arbeitsweg zu weit ist, weil Ihre Kinder ausfliegen und das grosse Haus plötzlich leer ist, weil Sie Ihren Lebensabend am Meer geniessen wollen. Unabhängig davon, warum Sie Ihr Haus verkaufen, wenn Sie Ihr Haus ohne Makler verkaufen wollen, ist der Ablauf in der Regel gleich: Sie legen den Verkaufspreis fest, stellen eine Verkaufsdokumentation zusammen, schreiben das Haus aus, suchen einen Käufer und schliessen einen Vertrag ab, der notariell beglaubigt und in das Grundbuch eingetragen werden muss.

Kaufpreis festlegen

Anders als in anderen Märkten sind die Preise für Immobilien nicht 1:1 vergleichbar, weil dasselbe Haus an der Goldküste mehr kostet als im Zürcher Oberland oder dasselbe Haus in derselben Gemeinde wegen des luxuriösen Innenausbaus teurer ist. Sie brauchen eine Schätzung. Am besten überlassen Sie das einem Immobilienschätzer. Zum einen, weil es für Laien schwierig ist, den Preis fair zu schätzen, besonders wenn Emotionen im Spiel sind, zum anderen, weil Käufer eher einem neutralen Schätzer als dem Verkäufer trauen.

Dokumentation zusammenstellen

Sie brauchen professionelle Bilder und eine Verkaufsdokumentation. Das gehört mindestens in die Dokumentation:

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

Je besser die Verkaufsdokumentation, desto höher die Chance, das Haus schnell und zu einem guten Preis zu verkaufen. Es lohnt sich also, etwas Geld in gute Bilder und etwas Zeit in die Dokumentation zu investieren. Gute Vorlagen finden Sie im Internet.

Haus ausschreiben

Überlegen Sie sich, wo der Streuverlust möglichst gering ist. Ein Inserat in der NZZ ist für ein kleines und einfaches Einfamilienhaus genauso sinnlos wie ein Inserat auf tutti.ch für eine 12-Zimmer-Villa mit Park, Pool und Driving Range. Sinnvollerweise schreiben Sie das Haus je nach Budget auf einer grossen Onlineplattform oder mehreren grossen Onlineplattformen aus. Verwenden Sie Text und Bilder aus der Verkaufsdokumentation und laden Sie die Dokumentation als pdf hoch. Nicht vergessen: Erzählen Sie allen Freunden, Verwandten und Bekannten von Ihrer Absicht, inserieren Sie das Haus im Lokalblatt und stellen Sie eine Tafel in den Garten.

Verhandeln und abschliessen

Gut vorbereitet ist halb gewonnen. Das gilt auch für Ihre Verhandlungen:

- Definieren Sie Ihre Schmerzgrenze: Wie viel müssen Sie lösen, um die Hypotheken zurückzahlen, die Grundstückgewinnsteuer bezahlen und Ihre Ziele finanzieren zu können?
- Überlegen Sie sich Vorteile für alle Interessenten. Für eine Familie mit drei Kindern ist es der grosse Garten oder die Nähe zu den Schulen, für ein älteres Ehepaar die pflegeleichte Innenausstattung oder der Treppenlift vom Parterre in den ersten Stock.
- Bereiten Sie sich auf kritische Fragen vor, damit Sie mit Argumenten antworten können.

- Sagen Sie, was Sache ist. Zum Beispiel, wenn noch andere sich für das Haus interessieren. Versuchen Sie aber nicht, mit anderen (erfundenen) Interessenten Druck zu machen.
- Setzen Sie den Kaufpreis so an, dass Sie am Ende noch etwas Luft haben. So können Sie den Interessenten entgegenkommen und sie überzeugen, das Haus zu kaufen, obwohl sie die rosarote Haustüre noch streichen müssen.

Vertrag abschliessen

Der Kaufvertrag regelt Punkt für Punkt die Bedingungen für den Handel. Weil das recht komplex sein kann, setzt der Notar einen Vertragsentwurf auf. Der Käufer und Sie als Verkäufer prüfen und ergänzen diesen Entwurf so lange, bis der Vertrag für beide stimmt. Diese Punkte sollten Sie im Kaufvertrag regeln:

- Name und Adresse des Verkäufers
- Name und Adresse des Käufers
- Detaillierte Beschreibung der Liegenschaft
 - Adresse
 - Katasternummer
 - Gebäudeversicherungssumme
 - Grundstückfläche
- Kaufpreis
- Aufteilung der Gebühren und Steuern
- Zahlungsbedingungen
- Zustand der Liegenschaft bei der Übergabe
- Termin für die Übertragung
- Regelung, falls der Käufer beispielsweise die Gebäudeversicherung weiterführen will
- Dienstbarkeiten
- Konventionalstrafen oder andere Regelungen, falls eine Partei den Vertrag nicht erfüllt
- Alle Dokumente, die als Teil des Kaufvertrages aufgeführt sind

Tauschen Sie sich so lange mit dem Käufer aus, bis der Entwurf für Sie und ihn stimmt. Achten Sie darauf, dass der Text rechtlich korrekt formuliert ist und nichts fehlt. Gehen Sie erst wieder zum Notar, wenn der Käufer und Sie einer Meinung sind – jede Änderung kostet Zeit und Geld.

Sicher ist sicher

Wahrscheinlich haben Sie sich mit dem Käufer darauf geeinigt, dass er zahlen muss, sobald der Vertrag unterschrieben, notariell beglaubigt und in das Grundbuch eingetragen worden ist. Damit Sie während der Vertragsverhandlungen sicher sein können, dass er auch wirklich bezahlen wird, muss der Käufer seine Zahlungsbereitschaft beweisen. Zum Beispiel mit der unwiderruflichen Garantie seiner Bank, dass sie die Zahlung auslösen wird, sobald der Handwechsel in das Grundbuch eingetragen ist.

Gebühren und Steuern

Beim Handwechsel fallen Gebühren und Steuern an. Sie als Verkäufer bezahlen die Grundstückgewinnsteuer, in den meisten Kantonen teilen sich Käufer und Verkäufer das Honorar des Notars, die Gebühren des Grundbuchamts und die Handänderungssteuer (falls sie erhoben wird). Sie können im Kaufvertrag aber auch eine andere Aufteilung definieren.