

Wozu einen Makler?

„Als Laie kann ich mein Haus doch selber verkaufen“,

hören wir oft verkaufswillige Hausbesitzer sagen.

Einfacher, vielfach besser und bestimmt bequemer geht es aber mit einem guten Makler.

Gründe für den Verkauf einer Liegenschaft gibt es viele:

- neuer Arbeitsort
- Wegzug ins Ausland
- grössere Familie
- Kinder ausgezogen
- Altergründe
- Scheidung
- Erbschaft

Dann taucht oft die Frage auf: Soll ich nicht ein Inserat schalten und den Verkauf selber an die Hand nehmen?

Oft unterschätzen Laien den Aufwand, der mit dem Verkauf eines Hauses verbunden ist. Den mit einem Inserat und einem Besichtigungstermin ist es nicht getan.

Bevor es an den Verkauf geht, muss der Preis festgelegt werden.

Wir empfehlen, eine Schätzung durch einen neutralen Schätzer gemacht wird.

Den Makler mit der Schätzung zu beauftragen empfinden wir als heikel wegen der Interessenkollision.

Deshalb empfehlen wir entweder die Schätzungsabteilung des Zürcher Hauseigentümer Verbandes (HEV) oder einen von Ihrer Hausbank akkreditierter freischaffender Schätzer oder einen lokalen Architekt.

Ist der Preis festgelegt, dann sind die Unterlagen zu erstellen und Inserate zu schalten. Internet und/oder Zeitung oder gar in einem Prestige-Immobilienmagazin?

Danach kann es zu zahlreichen Besichtigungen und Verkaufsgespräche führen und ist dann der Käufer gefunden, dann braucht es Zeit und Fachwissen für eine reibungslose Abwicklung. Es ist auch ein Irrtum, dass ein Verkauf schon mit ein oder zwei Inseraten erledigt ist. Den kurzentschlossenen Käufer einer Immobilie gibt es kaum. Die Verkaufsarbeit beginnt meist erst nach dem Erstkontakt. Intensive Bemühungen für nachfolgende Besichtigungen, Beratungsgespräche, Abklärungen mit Baubehörden, Beschaffung weiterer Unterlagen als auch Hilfe bei der Finanzierung und der Steuer- und Versicherungsplanung, insb. wenn Pensionskassengelder herangezogen werden.

Viele Selbstverkäufer sind auch emotional mit der Liegenschaft stark verbunden und befangen, wenn zum Beispiel der Interessent statt dem liebevoll gepflegten Rosengarten einen Sandhaufen plant oder das Cheminée, vor dem der Besitzer viele gemütliche Stunden verbrachte, rausreissen will.

Der Makler wird Sie auch beraten, welche Aufwendungen für die gute Präsentation des Objektes angebracht sind. Aufwändige Renovation macht keinen Sinn, aber offensichtliche Mängel oder Schäden sollten behoben werden und das Objekt sollte sauber und aufgeräumt und gut gelüftet gezeigt werden.

Oft zahlt es sich auch aus, einen Makler zu beauftragen, denn Aufgrund seiner Marktkenntnisse und seinem Verkaufsgeschick kann er das Honorar oft gleichzeitig mit einem höheren Verkaufspreis hereinholen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

Ihre Casagate AG

