

## Ratgeber Finanz

### **Was muss ich beachten, wenn ich eine Liegenschaft verkaufen will?**

Diese Problemstellung stellt sich vielen Leuten irgendeinmal im Leben. Viele fühlen sich unsicher, da sie keine oder wenig Erfahrung haben. Hier will ich nicht auf die Frage Makler ja oder nein eingehen, sondern ein paar (nicht abschliessende) allgemeine Hinweise machen. Zuerst muss man sich einen Ueberblick über die Ausgangslage verschaffen. Dazu gehören Grundbuchauszug, Gebäudeversicherungspolice, Situations- und Liegenschaftspläne. Hat die Liegenschaft Dienstbarkeiten (zum Beispiel Wegrechte) oder andere Einschränkungen? An was muss ich sonst noch denken? Gibt es noch länger laufende Festhypothesen? Gehört die Liegenschaft einer Erbgemeinschaft, stellt sich die Frage, ob der Erbgang schon erfolgt ist. Sind allfällig abbezahlte Schuldbriefe vorhanden? Was ist die Liegenschaft wert? Selber stelle ich immer wieder fest, dass viele Verkäufer den Zustand, die Lage und somit den Wert zu positiv einschätzen. Oftmals ist alles noch gut im Schuss und die Liegenschaft könnte auch weiterhin bewohnt werden. Entspricht der Ausbau aber noch den heutigen Wünschen respektive Mode? Mittlerweile gibt es im Internet Bewertungstools, welche auf einer Vergleichsmethode beruhen. Auch hier stelle ich oft fest, dass die weichen Kriterien (Lage, Zustand) überschätzt werden, was dann wiederum ein zu positives Bild ergibt. Dann muss man sich überlegen, wie man die Liegenschaft fit für den Verkauf macht. Hier gilt das Prinzip des guten ersten Eindruckes. Ein Chaos wirkt kaum verkaufsfördernd. Man darf sehen, dass hier gelebt wird. Versuchen Sie aber, die Liegenschaft aufgeräumt und nicht überstellt darzustellen. Dann stellt sich die Frage der Bewerbung. Hier kann man schnell sehr viel Geld ausgeben. Wo lohnt es sich? Wenn sich dann Interessenten melden, habe ich Zeit und Geduld für mögliche Besichtigungen? Wie reagiere ich auf Kritik respektive tiefe Angebote? Was mache ich, wenn dann jemand wirklich Interesse hat? Hier empfehle ich, dass man eine kleine schriftliche Vereinbarung macht, welche dann die Grundlage für den Kaufvertragsentwurf des Notars sein kann. Interessiert Sie das Thema, dann sollten Sie an der unten aufgeführten Veranstaltung, welche wir in Zusammenarbeit mit RE/MAX Frick durchführen, teilnehmen.

**Veranstaltungshinweis:** Am Montag 29.10.2012, 18.45 Uhr findet im Gashaus Adler in Gipf-Oberfrick eine öffentliche und kostenlose Infoveranstaltung zum Thema „Was Sie beim Verkauf einer Liegenschaft beachten sollten“ statt.

### **Abzocker und Betrüger haben Hochkonjunktur**

Gerade in lang anhaltenden Tiefzinsphasen haben viele Anleger genug von fast keinem Zins und sind empfänglich für irgendwelche Renditeraketen oder Wunderprodukte. Dass gerade die sonst oft vorbildliche Schweiz teilweise ein Hort von Betrügern oder mindestens im „Graubereich“ arbeitenden „Finanzjongleuren“ ist, überrascht viele Leute, ist aber teilweise Tatsache. Der gute Ruf des Schweizer Finanzplatzes und dessen Sicherheit wird ganz bewusst ausgenutzt. Bewusst genutzt werden auch die beschränkten Ressourcen der Untersuchungsbehörden. Oft braucht es sehr lange bis krumme Sachen auffliegen, noch viel länger braucht es, bis dann die Untersuchungen abgeschlossen sind respektive es zu einer Anklage kommt. Persönlich bin ich zurückhaltend mit immer mehr Staatsausbau und

zusätzlichen Aufgaben. Im Bereich von Finanz- und Internetkriminalität genügen die vorhandenen Ressourcen den heutigen Anforderungen aber nicht mehr.

.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder [lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch](mailto:lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch) auf. Schriftliche Fragen an Lukas Rüetschi c/o Rüetschi Zehnder AG, eidg. dipl. Vermögensverwalter, Hauptstrasse 43, 5070 Frick. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.