

Foto

Lukas Rüetschi, eidg. dipl. Vermögensverwalter, www.ruetschi-ag.ch

Ratgeber Finanz

„Wie hoch sind die Inseratekosten beim Hausverkauf?“

Diese Frage wurde mir nach meinem letzten Artikel von einem Leser gestellt. Diese Frage ist nicht ganz einfach und pauschal zu beantworten. Wir vereinbaren oftmals ein Marketingbudget als Kostendach (beinhaltet alle Marketingmassnahmen inkl. Inserate, Internet usw.) von Fr. 2500.—für ein Einfamilienhaus. Dies reicht im Schnitt für ein gutes halbes Jahr. In dieser Zeit wird dann die Liegenschaft auch meist verkauft und das Budget reicht in den meisten Fällen aus. Wer also schon x-tausende von Franken für Werbung ausgegeben hat, sollte noch einmal über die Bücher gehen, was mögliche andere Gründe für die Verkaufsschwierigkeiten sind.

Vortrag Alex Hürzeler, Regierungsratskandidat aus dem Fricktal

Am Donnerstag 21.10 im Rössli in Eiken und am 2.11. im Adler in Möhlin hielt Alex Hürzeler, der zweite Fricktaler Regierungsratskandidat neben dem bisherigen Roland Brogli, ein Referat zum Thema „Aargauer Staatshaushalt – wie weiter?“ Er machte zuerst einen kleinen Rückblick und zeigte ganz klar auf, dass beim Staat in den letzten 20 Jahren kein wirkliches Sparen (ausser beim Militär und teilweise bei der Landwirtschaft) durchgeführt wurde. Im Gegenteil, die Aufgaben und die Ausgaben des Staates wurden laufend vergrössert. Der Staat ist nach wie vor schneller wachsend als die Wirtschaft als Gesamtes. Die Ausgaben des Staates übersteigen aber seit über 10 Jahren die Einnahmen. Erst seit kurzem konnte diese grosse Schuldenmacherei gestoppt werden. Das Budget ist wieder einigermassen im Lot. Zwei Spezialfälle, die Sanierung der Sondermülldeponie Kölliken und die Unterdeckung in der Lehrerpensionskasse, werden uns aber noch eine längere Zeit mit Sonderkosten belasten. Hürzeler zeigte auf, dass die Kosten vor allem auf Kantonsebene aber vor allem auf Staatsebene in den letzten 20 Jahren explodiert sind. Auf Gemeindeebene hatte man die Ausgaben besser unter Kontrolle. Alex Hürzeler sieht Bedarf, das Ausgabewachstum zu bremsen und mit den bestehenden Einnahmen zu haushalten und nicht zu versuchen, immer neue Einnahmen zu kreieren.

Fall Behring

Auf Kundenwunsch habe ich mich vor gut 2.5 Jahre mit Moore Park Invest resp. mit dem System von Behring befasst. Nach diversen Abklärungen (Besuch Vortrag von Behring, Studium von Dokumenten, Gesprächen mit Branchenkollegen) bekam ich den Eindruck, dass das System stark intransparent war. Ein Anlageentscheid darf nicht nur auf „hören – sagen“ beruhen. Die versprochenen Renditen schienen wirklich interessant, aber über längere Zeit nicht realistisch. Leider gab es auch keine von einer bekannten Revisionstelle kontrollierten und beglaubigten Zahlen. Wir mussten unseren Kunden raten, von dieser Anlagemöglichkeit grossen Abstand zu nehmen, was sich nun scheinbar bewarheitet hat.

Es gibt im Uebrigen noch mindestens einen weiteren nicht sehr transparenten Anbieter in diesem Bereich. Eine österreichische Hedge-Fonds Anbieterin (ohne Vertriebsbewilligung in der Schweiz) hat in der Vergangenheit angeblich ähnliche Renditen erzielt. Renditen von 15 % und mehr über eine längere Zeit sollten als Warnzeichen verstanden werden. Also vorsichtig sein mit Renditeversprechen und mit „einmaligen“ Superprodukten, welche über spezielle Kanäle vertrieben werden. Etwas weniger Rendite ist am Schluss halt doch meist mehr!

Hinweis: Sie können alle Ratgeber unter www.ruetschi-ag.ch jederzeit nachlesen.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch auf. Schriftliche Fragen an Lukas Rüetschi, Landstr. 51, 5073 Gipf-Oberfrick. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.