

Foto

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

Ratgeber Finanz

„Lohnt es sich beim Verkauf meiner Immobilie einen Makler einzuschalten?“

Da unser Partnerbüro (RE/MAX Oberes Fricktal, Rüetschi + Rebmann Immobilien AG in Gipf-Oberfrick) in der Immobilienvermittlung tätig ist, bin ich nicht uneingeschränkt neutral. In diesen gut sechs Jahren Tätigkeit im Liegenschaftsverkauf im Fricktal konnte ich aber sehen, dass ein guter Makler neben dem Nachteil der Kosten (zwischen 2 und 3.5 % des Verkaufspreises) auch sehr viele Vorteile bringen kann:

1. **Feststellung eines marktkonformen Verkaufspreises.** Dieser Punkt scheint mir sehr wichtig. Wir erleben immer wieder, dass völlig falsche Vorstellungen herrschen. Anhand von früheren Zahlen oder anhand von Brandversicherungszahlen werden Preisvorstellungen genannt, welche teilweise bei weitem die Realität verfehlen. Auf der anderen Seite habe ich auch schon einige Male erlebt, dass der Wunschpreis eher zu tief war. Die Aufgabe des Maklers ist es, einen fairen Verkehrswert zu eruieren, welcher dann auch in einer gewissen Zeit erzielbar ist. Grosse „Salamitaktik“ (hoch anfangen und dann in mehreren Schritten nach unten) zahlt sich meist nicht aus! Der Markt ist heute so transparent, dass Käufer sehr gut vergleichen können! Wichtig scheint mir auch, dass ein Makler Sie über realistische Verkaufszeiten informiert. Bei uns ist der Schnitt - vom Start bis Vertragsunterzeichnung - rund 5 Monate. Diese Zeitdauer hängt aber stark von der Objektart und von der Ortschaft ab. Vorstellungen vom Verkauf innerhalb 2 – 3 Wochen sind also meist nicht realistisch und entsprechen nicht dem Durchschnitt.
2. **Beratung über allfällige Reparaturen oder Renovationen.** Sollen wir das Haus noch streichen und sollen wir die Küche noch ersetzen? Hier kann Ihnen ein guter Makler Tipps geben, welche Ihr Portemonnaie schonen aber die Verkäuflichkeit nicht einschränken.
3. **Ein Profi-Makler hat ständig mit Interessenten zu tun.** Er kennt also die Wünsche und Probleme von Suchenden. Da ihm die Liegenschaft nicht selber gehört, kann er ohne Emotionen an den Verkauf gehen.
4. **Zeitgemässe Marketingmassnahmen.** Neben Inseraten und Internetauftritt gehören viele weitere Marketingmassnahmen und Absatzkanäle zum Repertoire eines guten Maklers.
5. **Vorselektion der Interessenten.** Es werden also nicht einfach Interessenten an Ihre Liegenschaft herangekarrt, sondern mit diesen wird zuerst gesprochen und sie werden auch mit gewissen Grundinformationen versorgt. Damit können viele unnötige Belästigungen und Enttäuschungen für Sie verhindert werden.
6. **Regelmässige Information.** Ein guter Makler hält Sie periodisch auf dem Laufenden, schriftlich wie mündlich. Ein Telefon alle zwei Tage bringt sicher

nichts. Wenn Sie aber beim Hausverkauf seit 3 Monaten und mehr gar nichts mehr gehört haben, sollten sie sich Gedanken machen.

7. **Hilfe bei der vertraglichen Abwicklung**, eventuell auch bei der Finanzierungsabklärung des Interessenten. Ein Makler hat fast täglich mit Kaufverträgen zu tun. Er kann diese bei einem Notaren veranlassen, kontrollieren und Sie auch beraten. Zudem wird er auch versuchen, sich ein Bild über die finanzielle Situation des Kaufinteressenten zu machen. Leider gibt es sehr viele Kaufinteressenten, welchen es am nötigen Eigenkapital fehlt.
8. **Betreuung bis zum Abschluss** oder Uebergabe. Erst wenn der Kaufpreis bezahlt, der Verkauf im Grundbuch eingetragen und das Objekt übergeben ist, dann ist ein Verkauf wirklich abgeschlossen.

Fazit: In den meisten Fällen lohnt sich der Zuzug eines guten, seriösen Maklers. Natürlich kann dieser auch nicht „hexen“. Er bewahrt Sie aber vor groben Fehlern und wird Ihnen den Verkauf massiv erleichtern.

Veranstaltungshinweis: Am Donnerstag, 21.10.04, 19.00 Uhr im Rössli in Eiken und am 2.11.04 um 19.00 Uhr im Alder in Möhlin veranstaltet die Rüetschi Treuhand- & Verwaltungs AG, Gipf-Oberfrick in Zusammenarbeit mit dem Bezirksanzeiger zwei **öffentliche Veranstaltungen**. Nach Kurzvorträgen zum Thema „Aktuelles zu den Finanzmärkten“, hält **Alex Hürzeler**, Regierungsratskandidat und Grossrat, ein Referat zum Thema „Aargauer Staatshaushalt - wie weiter?“. Sie sind recht herzlich eingeladen!

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.