

Zeitschrift: Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung
Herausgeber: Pro Senectute Schweiz
Band: 81 (2003)
Heft: 11

Rubrik: Geld

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Aufgepasst beim Hausverkauf

VON ALFRED ERNST

Oft beinhaltet der dritte Lebensabschnitt auch Veränderungen der Wohnsituation.

Besitzern von Eigenheimen stellt sich damit die Frage nach dem Verkauf ihrer bisherigen Bleibe. Nachfolgend ein paar Punkte, die es zu beachten gilt.

Viele Liegenschaftsbesitzer glauben den Wert ihres Heims zu kennen. Doch kennen sie ihn wirklich? «Die Eigentümer neigen dazu, eher zu hoch zu schätzen», sagt der Architekt und Immobilienmakler Georg Spoerli vom gleichnamigen Büro in Herrliberg am Zürichsee.

Gewissheit bringt nur eine aktuelle Schätzung. Eine solche kostet zwischen 800 und 1500 Franken. Wichtig ist, einen von den Banken anerkannten Schätzer anzuheuern. Beim Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien (IAZI) lässt sich eine Liegenschaft auch via Internet schätzen (vgl. Kasten).

Oft taucht die Frage auf, ob es sinnvoll sei, vor dem Verkauf zu renovieren. Die Antwort lautet nein, ausser das Objekt erwecke einen so schlechten Eindruck, dass die Interessenten schon auf der Türschwelle kehrtmachen.

Sonst sind Renovierungen Geschmackssache. Selbst wenn sich die hellblauen Aktionspreisplättli im Urteil des Besitzers im altersschwachen Bad noch so gut machen würden – verkneifen Sie sich! Der neue Eigner reisst sie unter Umständen gleich wieder heraus, oder er versucht gar, den Preis mit dem Argument zu drücken, im Bad bestehe Sanierungsbedarf...

Ist der Entschluss zum Verkauf gefasst, stellt sich die Frage, ob er in Eigenregie oder mittels Makler eingefädelt werden soll. Der Makler übernimmt alle Verkaufsbemühungen vom Erstellen der

ILLUSTRATION BARBARA BIETENHOLZ



FINANZ-FACHMANN

Alfred Ernst ist selbständiger Finanzberater und Vermögensverwalter. Er gründete unter anderem die Firma Ernst & Zambra Allfinanz AG in Zürich.

Dokumentation über das Inserieren, die Information eigener Kunden bis hin zu Besichtigungen und Verhandlungen mit potenziellen Käufern.

Das spart viel Arbeit und hilft, Emotionen auszuschalten. Unter Umständen ist der Makler selber in der Lage, eine Schätzung durchzuführen. Auf der anderen Seite geht die Vermittlung ins Geld. Vom Erlös ist eine Provision von 2 bis 3 Prozent fällig, je nach Region und Wert. Selbst wenn die Liegenschaft während der Laufzeit des Mandats durch den Eigentümer direkt verkauft wird, muss der Makler entschädigt werden.

Desgleichen ist eine Provision geschuldet, wenn das Objekt innert einer bestimmten Frist (zum Beispiel zwei Jahre) nach

Ablauf oder Kündigung des Vertrags an einen Interessenten veräussert wird, dem es der Makler bereits angeboten hatte. Hüten Sie sich vor Vermittlern, die auffallend hohe Erlöse in Aussicht stellen!

«Ist der Entschluss zum Verkauf gefasst, sollte er rasch umgesetzt werden», sagt Spoerli, «oft unterschätzen Besitzer die Leerstandskosten.» Laut dem Architekten kann ein rascher Verkauf zu einem tieferen Preis günstiger sein als das lange Warten auf den höchstmöglichen Erlös.

Beim Verkauf macht auch der Fiskus die hohle Hand. Das Steueramt kann einem die mutmassliche Grundstückgewinnsteuer veranschlagen. Auf Verlangen des Käufers muss dieser Betrag auf einem Sperrkonto de-

poniert werden. Laut Spoerli ist dies heute ein «must», haftet für die Steuer doch die Liegenschaft und somit deren neuer Besitzer. Die Höhe der Steuer bemisst sich in den meisten Kantonen nach Wertzuwachs und Haltedauer, wobei der Ansatz umso geringer ist, je länger das Objekt besessen worden war.

Handänderungssteuern und Gebühren werden von den Kantonen unterschiedlich gehandhabt. Im Kanton Zürich beispielsweise wird die Steuer in der Regel zwischen den Parteien hälftig geteilt. Wer den Verkaufserlös innerhalb einer gewissen Frist erneut für ein Eigenheim benützt, kann in einigen Kantonen mit Steuererleichterungen rechnen.

Ist das Verkaufsobjekt mit Festhypotheken belastet, ist auch in diesem Punkt eine frühe Analyse nötig. Wenn der Käufer die Hypotheken nicht übernimmt, kann der Schaden eventuell begrenzt werden, wenn die Bank wenigstens das Objekt weiter finanzieren darf. Ansonsten kann der vorzeitige Ausstieg aus einer mit hohen Sätzen versehenen Festhypothek eine teure Angelegenheit werden. ■

NÜTZLICHE ADRESSEN

- Hauseigentümer-Verband (HEV Schweiz), Postfach, 8032 Zürich, Telefon 01 254 90 20, www.hev-schweiz.ch
- Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien (IAZI), Feldstr. 80, 8180 Bülach, Tel. 01 872 35 00, www.iazi.ch
- Schätzungsexpertenkammer (SEK) des Schweizerischen Verbandes der Immobilien-Treuhänder, Stampfenbachstr. 57, 8006 Zürich, Telefon 01 363 00 57, www.svit.ch