

«Wohneigentum verkaufen, verschenken oder vererben?»

Digitaler Event

11. Mai 2022



Herzlich willkommen! Es begleiten Sie durch diesen Event:



Frank Frey
Co-Leiter Fachzentrum
Erbschaftsberatung
Raiffeisen Schweiz



Roger Schenk
Leiter Vertrieb RaiffeisenCasa



Janine Geigle
Moderatorin

Sie haben Fragen?

Stellen Sie diese einfach in den
Live-Chat.

Unsere Experten beantworten
Ihre Fragen live nach den
Referaten.

Wohneigentum verkaufen, verschenken oder vererben?



Sie möchten die Immobilie langfristig behalten

Welche grundsätzlichen Fragen sollten Sie sich stellen?

Handlungsfähigkeit Hypothek

langfristige **Tragbarkeit** der Immobilie

ist ein Umbau nötig

Todesfall eines Ehegatten

Amortisation

Verbleib in der Immobilie

Nachlassplanung ist essenziell



Absicherung des Ehepartners



Immobilien spielen eine zentrale Rolle



Teilbarkeit des Nachlasses



Gesetzliche Bestimmungen vs. Ziele
und Wünsche



Gesetzliche Erbteile und Pflichtteile:

Was ändert sich ab 01.01.2023

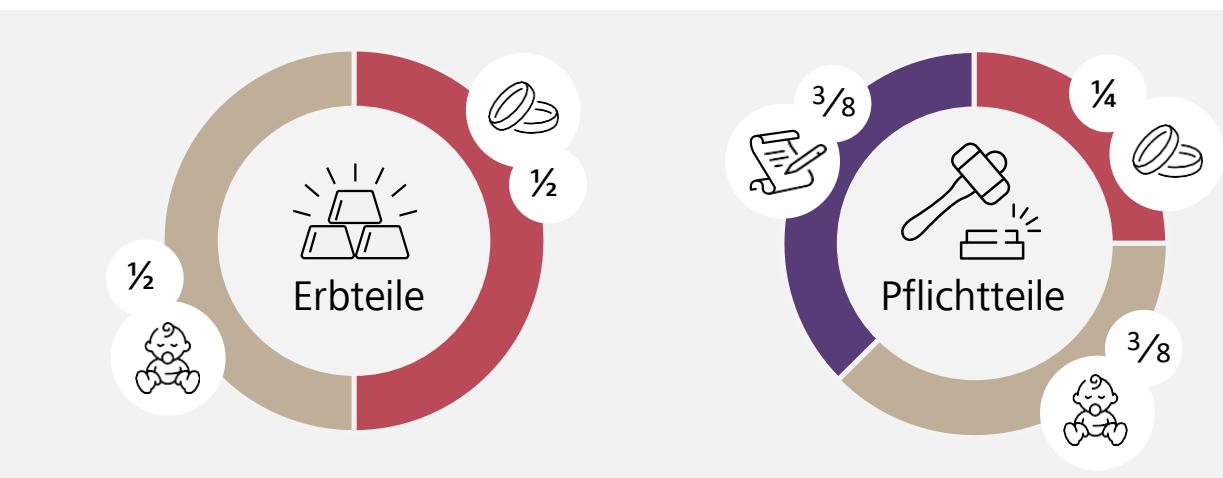
Lebenssituation: Verheiratet mit Kinder

 Kinder

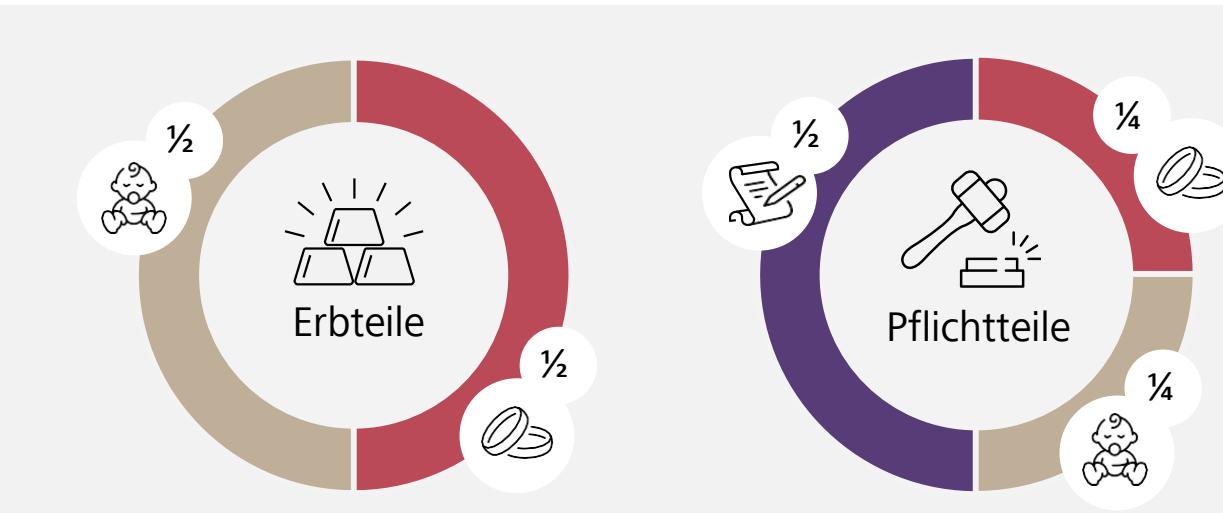
 Ehegatte

 Frei verfügbare Quote

Situation heute



Situation nach
der Revision



Gesetzliche Erbteile und Pflichtteile:

Was ändert sich ab 01.01.2023

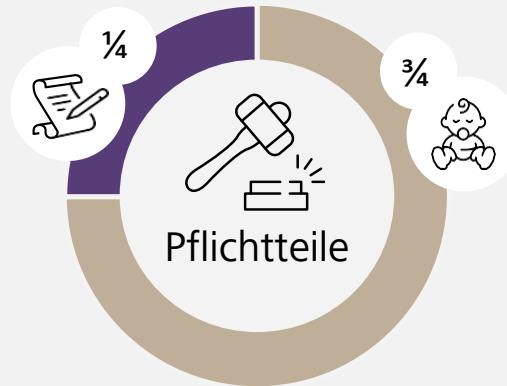
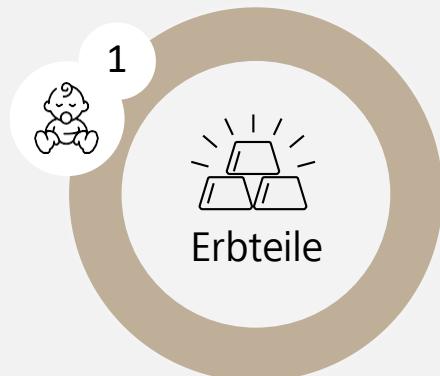
Lebenssituation: Konkubinat mit Kinder

 Kinder

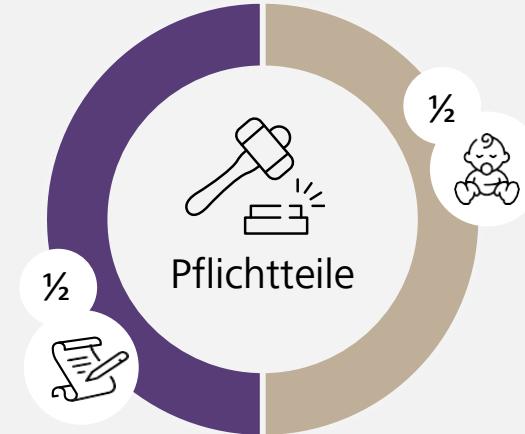
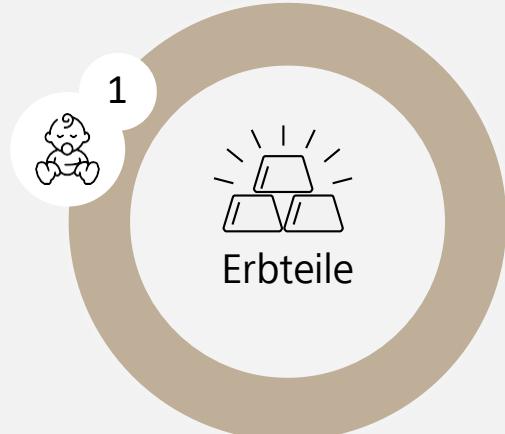
 Ehegatte

 Frei verfügbare Quote

Situation heute



Situation nach
der Revision



Nachlassplanung

Welche grundsätzlichen Regelungsformen gibt es?

Testament (einseitige Regelung)

- einfache Errichtung
- jederzeit einseitig abänderbar
- Regelungsspielraum eingeschränkt
- Fehleranfälligkeit

Ehe- und Erbvertrag zwischen Ehegatten

- Errichtung durch Unterzeichnung beim Notar (öffentliche Beurkundung)
- Grösserer Regelungsspielraum als beim Testament
- Abänderungen grundsätzlich nur bei Einverständnis beider Ehegatten möglich

Erbvertrag zwischen Ehegatten & Kindern

- Errichtung durch Unterzeichnung beim Notar (öffentliche Beurkundung)
- Bindende Vereinbarungen zwischen den Ehegatten und den Kindern
- Sehr grosser Regelungsspielraum (Pflichtteile müssen nicht eingehalten werden)
- Abänderungen grundsätzlich nur bei Einverständnis aller Beteiligten möglich



**Wenn die Zeit für
eine Veränderung
gekommen ist.**

Kennen Sie ihr Wohnziel?

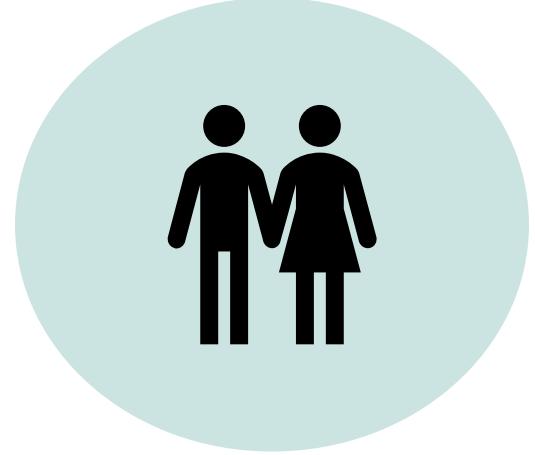
Klarheit in 3 Schritten

- Wo wollen Sie leben?
- Wie wollen Sie wohnen?
- Was wollen oder können Sie sich leisten?



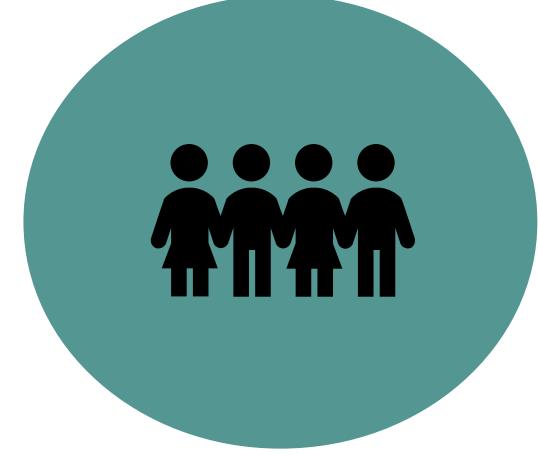
Übergabe der Immobilie innerhalb der Familie

«Verschenken»



Eltern

- Finanzielle Konsequenzen
- Ergänzungsleistungen
- Wer wohnt wo?

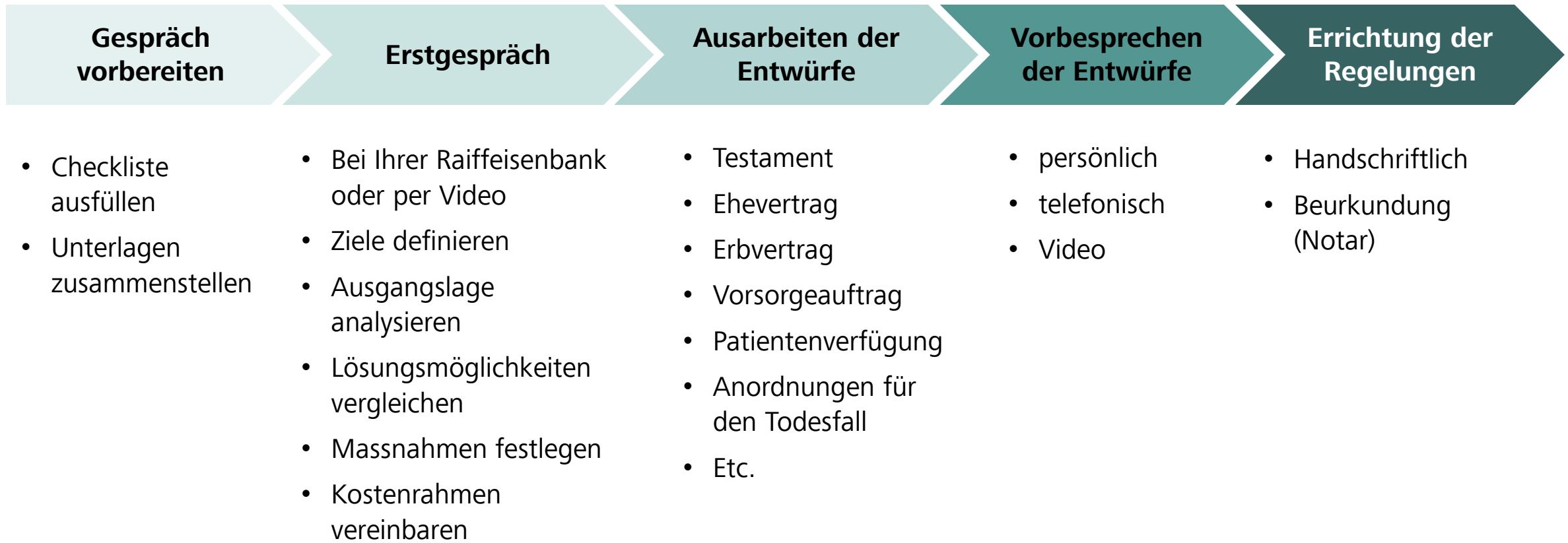


Kinder

- Interesse der Kinder
- Kreditfähigkeit der Kinder
- Gleichberechtigung der Kinder

Erbschaftsberatung

Wie verläuft eine Beratung beim Fachzentrum Erbschaftsberatung?





Und wenn der Verkauf die richtige Option ist?

Wohneigentum ganz einfach verkaufen –
Mit Ihrem lokalen Immobilienmakler

RAIFFEISEN
casa 

Wohneigentum ganz einfach verkaufen

Wir begleiten Sie individuell

	Optima	Allegra	Prima	Finale
Typ	Klassisches Mandat	Hybridlösung	Fixpreismodul	Fixpreismodul
Dienstleistung	Wir kümmern uns um alles von A-Z. Sie zahlen nur im Erfolgsfall.	Wir kümmern uns um alles von A-Z. Sie übernehmen die Initialkosten und profitieren darum von einem günstigerem Honorar.	Wir erstellen die Vermarktungsunterlagen und publizieren für Sie. Sie vermarkten und verkaufen selbst.	Sie haben den Käufer schon gefunden, wir sorgen für den sicheren Verkaufsabschluss.
Honorar	Nur Erfolgshonorar	Reduziertes Erfolgshonorar plus fixe Basiskosten	CHF 4'900	CHF 4'900

► raiffeisencasa.ch/wohneigentum-verkaufen

Denken Sie an Ihr Ziel

Zuerst das Neue suchen oder das Alte verkaufen?

«Der Umzug ist das Einfachste. Ist ein Zug um Zug Geschäft vorgesehen, braucht es die nötige Liquidität, Fingerspitzengefühl und eine gute Zusammenarbeit unter den Beratern.»



**Die Schönheit liegt im Auge des Betrachters.
Dies gilt auch für den Wert bzw. den Preis einer Immobilie.**





Der Markt bestimmt den Preis. Nicht aber den Wert.



«Der Wert einer Immobilie setzt sich aus dem Wiedererstellungswert abzüglich Amortisation plus Grundstückwert zusammen. Der Preis kann aber deutlich höher sein.»

Zielgruppengerechter Preis vs. Realwert

Eigentümer	Familie/Bekannte/ Nachbarn	Bank	Potenzielle Käufer
 Kennt die Immobilie mit allen Vorzügen und Tücken. Ist meist emotional gebunden und empfindet manchen investierten Franken und Handgriff als Aufwertung.	Auch diese Gruppe kennt die Immobilie in der Regel gut und ist oft emotional gebunden. Ob diese einen Mehrwert sieht, hängt von den eigenen Lebensumständen ab.	Kennt die Fakten zur Liegenschaft und wendet einen Risiko-bereinigten Wert an. Sie muss sicherstellen, dass der heute angenommene Wert auch noch in Jahren realisiert werden kann.	Diese stellen die Immobilie immer in den Vergleich zu anderen Angeboten auf dem Markt. Entsprechend spielt hier bei einer fachmännischen Vermarktung das Gesetz von Angebot und Nachfrage.

Bandbreite der Preisvorstellung



Zielgruppengerechte Bewertung einer Immobilie

Unabhängige Schätzer (nicht Makler)

Familie inkl. güterrechtliche Themen

- Risikobereinigt
- langfristige Betrachtungsweise
- Bewertungsdossier
- gegen Honorar

Bewertung durch Immobilienmakler

Verkauf von Immobilien am Markt

- Marktorientiert
- kurzfristige Betrachtungsweise
- als Verkaufsofferte
- kostenlos bei Verkaufsabsicht

Schätzerverzeichnis: SIV.ch



RaiffeisenCasa.ch



Wie weiter?

1.

Machen Sie sich frühzeitig Gedanken, was mit Ihrer Immobilie bei Ihrer Pensionierung oder im Todesfall geschehen soll.

2.

Besprechen Sie das Thema offen in der Familie und regeln Sie Ihren Nachlass frühzeitig und umfassend. Prüfen Sie dabei verschiedene Lösungsmöglichkeiten.

3.

Lassen Sie sich von einer Fachperson beraten – viele Entscheidungen treffen Sie nur einmal im Leben.

Vielen Dank!

Auf **RaiffeisenCasa.ch** finden Sie zahlreiche Checklisten und Vorlagen, die Sie bei einem Verkauf Ihrer Immobilie unterstützen, sowie alle Informationen zu unserem Verkaufsservice. Für eine Erbschaftsberatung freut sich **Ihre persönliche Raiffeisen-Beraterin bzw. Ihr -Berater** auf Ihre Kontakt-
aufnahme.