



# Digitaler Event «Wohneigentum ganz einfach verkaufen»

Wir verraten Ihnen wie

# Willkommen

Durch den Abend begleiten Sie:



**Martin Neff**

Raiffeisen Chefökonom



**Roger Schenk**

Leiter Vertrieb RaiffeisenCasa



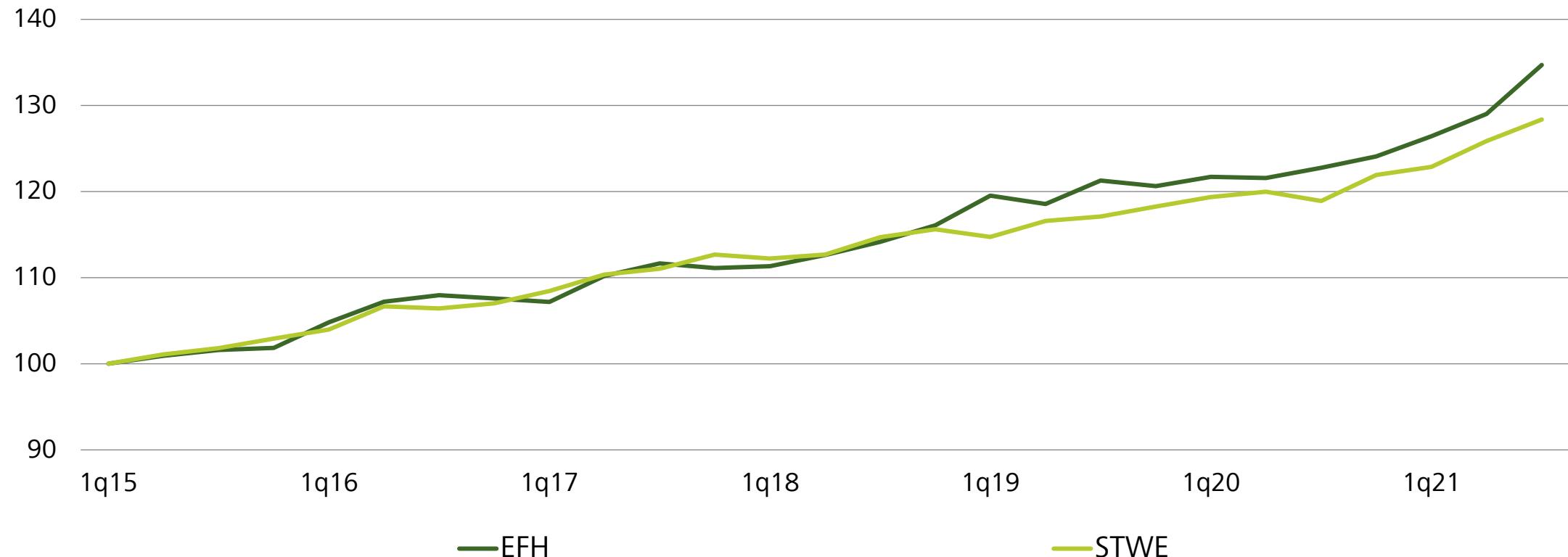
**Beatrice Müller**

Kommunikationstrainerin und ehemalige Moderatorin der Tagesschau SRF

Hohe Nachfrage, tiefes Angebot –  
**jetzt verkaufen?**

# Die Preise steigen immer weiter

**Preise für selbst genutztes Wohneigentum für Einfamilienhäuser (EFH)/Stockwerkeigentum (STWE)**  
Raiffeisen Transaktionspreisindex, 100 = 1. Quartal 2015 (1q15)



# Wohneigentum verkauft sich immer schneller

## Vermarktungsdauer verkürzt sich

Insertionszeit in Tagen für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum nach Gemeindetyp

- Zentrum
- Urban
- Land
- Touristische Region

### Einfamilienhäuser



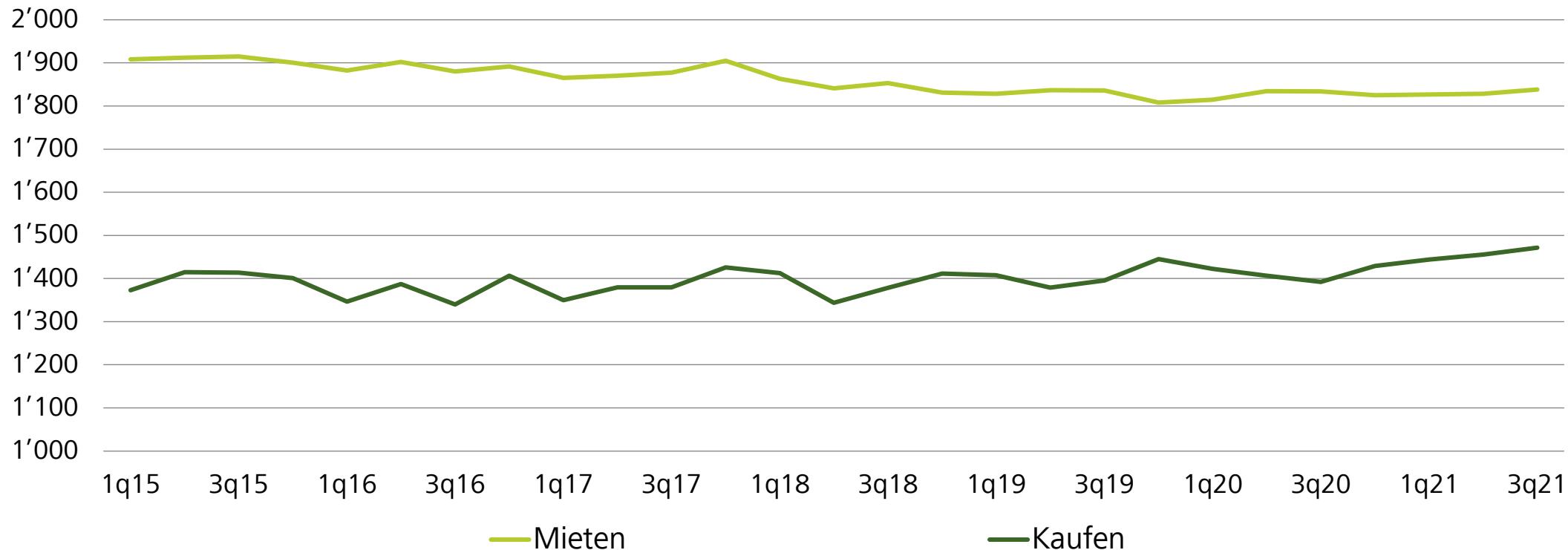
### Stockwerkeigentum



# Der Eigenheimkauf lohnt sich

## Deutlicher Kostenvorteil von Wohneigentum

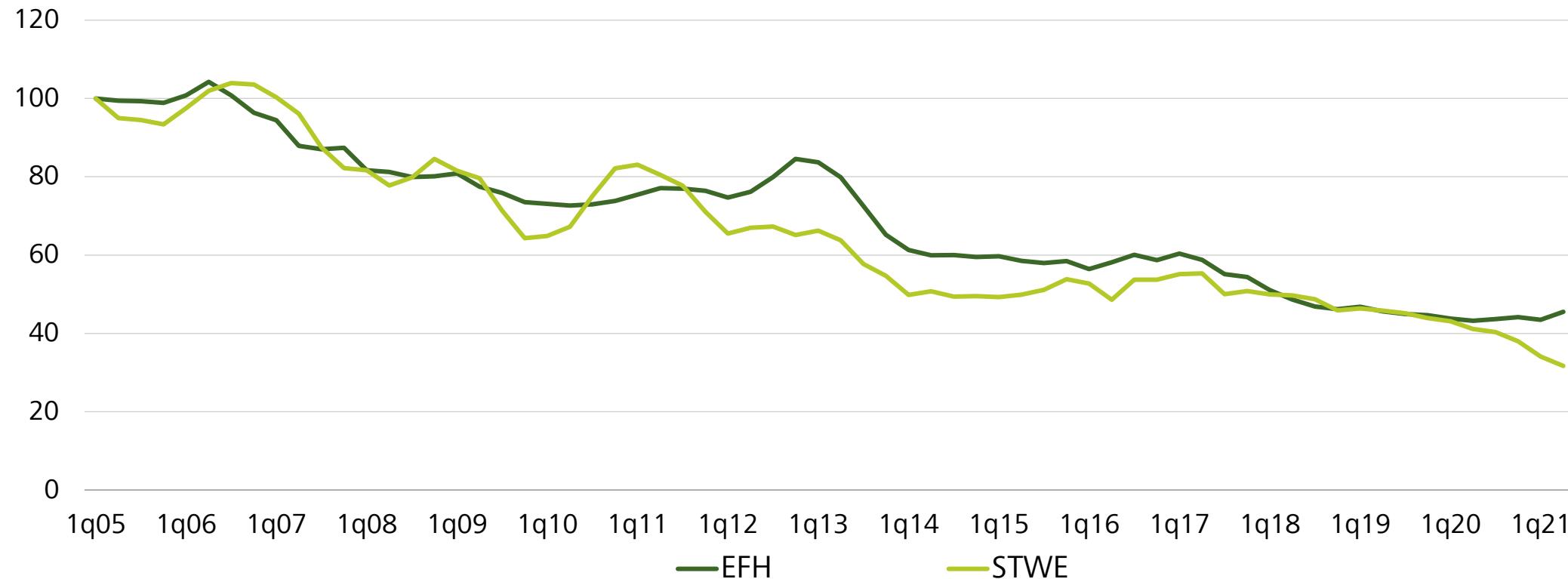
Monatliche Wohnkosten in CHF einer durchschnittlichen Wohnung (3.5–4.5 Zi.) im Eigentum und zur Miete



# Eigenheime sind und bleiben Mangelware

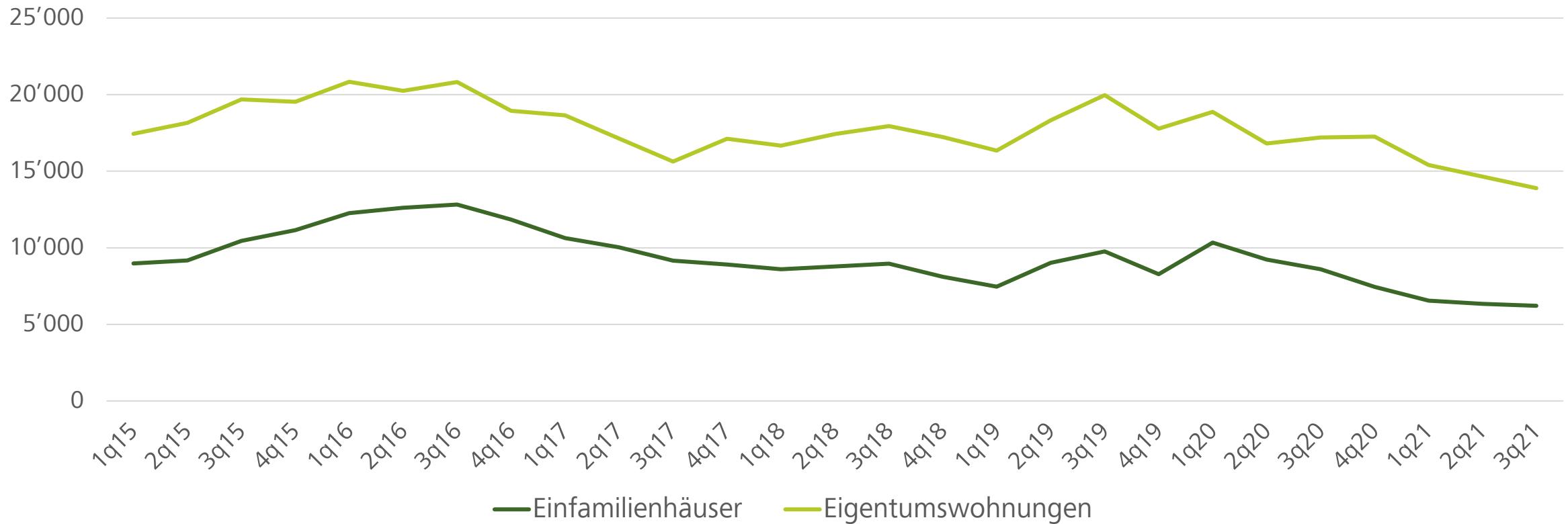
## Baugesuche für Einfamilienhäuser (EFH) und Stockwerkeigentum (STWE)

Anzahl EFH und STWE in eingereichten Baugesuchen, 100 = 1. Quartal 2005 (1q05)



# Immer weniger Objekte auf dem Markt

Anzahl zum Verkauf stehender Objekte auf allen Immobilienplattformen

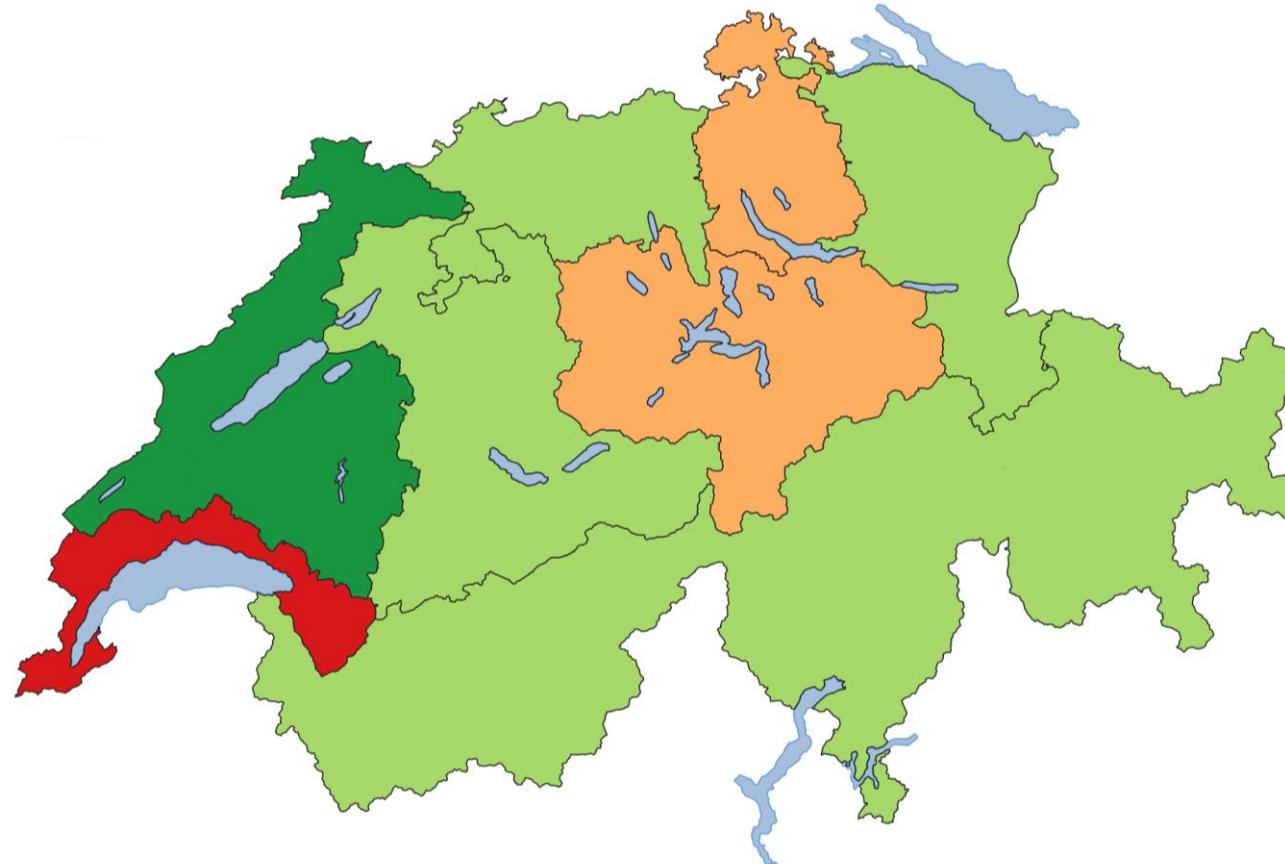


# Grosse regionale Preisunterschiede

## Preise für selbst genutztes Wohneigentum

Transaktionspreis in CHF für Einfamilienhaus mit 5 Zimmern und 600 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche, nach Grossregion

- < 1'100'000
- 1'100'000–1'300'000
- 1'300'000–1'500'000
- 1'500'000–1'700'000
- > 1'700'000

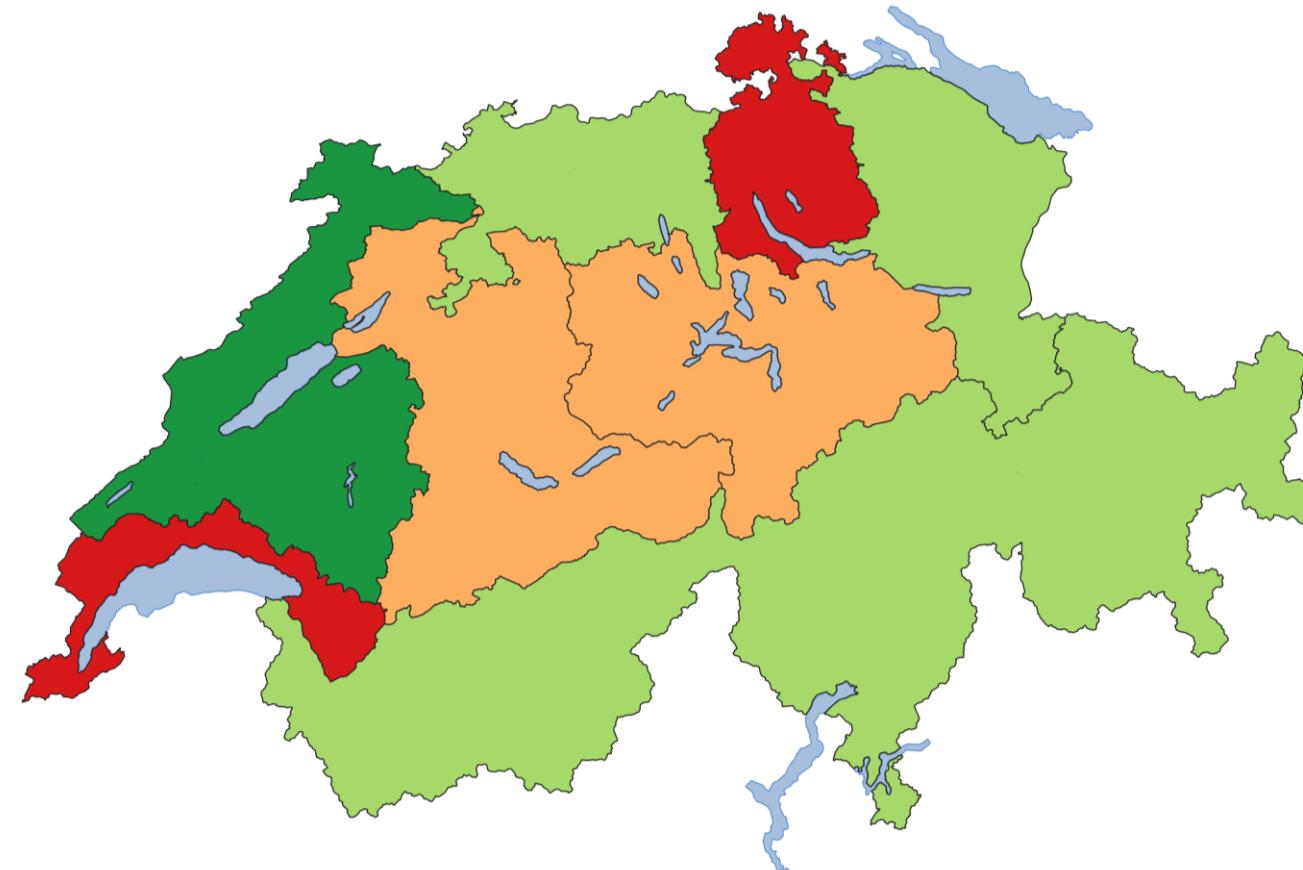


# Grosse regionale Preisunterschiede

## Preise für selbst genutztes Wohneigentum

Transaktionspreis in CHF für Stockwerkeigentum mit 4 Zimmern und 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche, nach Grossregion

- < 700'000
- 700'000–800'000
- 800'000–900'000
- 900'000–1'000'000
- > 1'000'000



**Verkauft sich Wohneigentum im  
aktuellen Marktumfeld von alleine?**

# Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf?



- Wohneigentum ist (k)eine Kapitalanlage.
- Der Entscheid zum Verkauf beruht meist auf **praktischen Bedürfnissen** und **emotionalen Wünschen**.
- Unser **Leben bestimmt** in der Regel den **richtigen Zeitpunkt**. Wenn dieser gekommen ist, ist es auch aus finanzieller Sicht ein goldrichtiger Moment.
- Wir entscheiden uns nicht für einen Verkauf, **sondern für eine Veränderung der Wohnsituation**.

# Hohe Nachfrage bei tiefem Angebot

« Die Verkaufszeit sinkt bei teils massiv gesteigertem Verkaufsaufwand. Der Verkauf ist somit anspruchsvoller geworden. »



Wohneigentum ganz einfach  
verkaufen – aber wie?

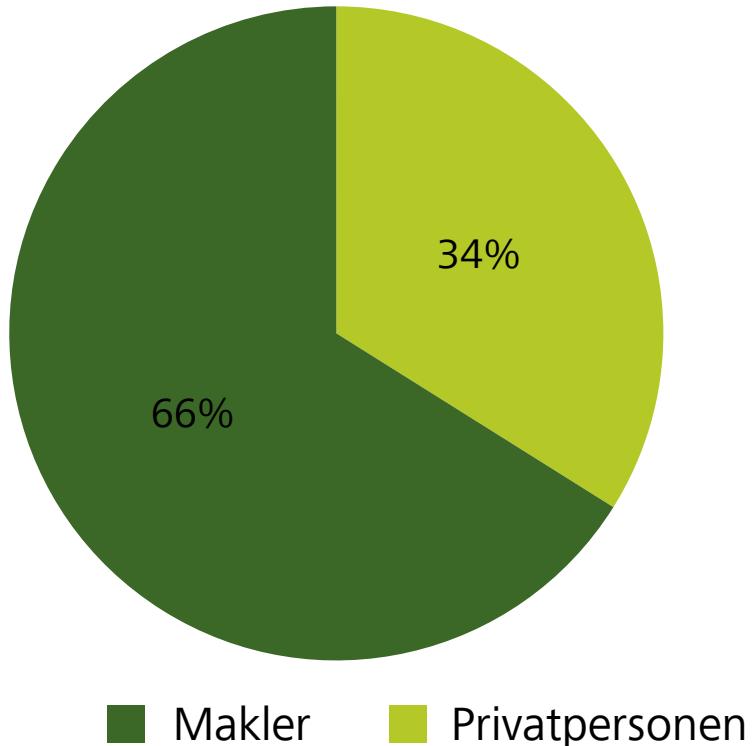
# In 5 Schritten zum erfolgreichen Verkauf



# Die meisten verkaufen mit einem Makler

## Privatverkauf versus Maklerverkauf

Marktanteile an Online-Inseraten



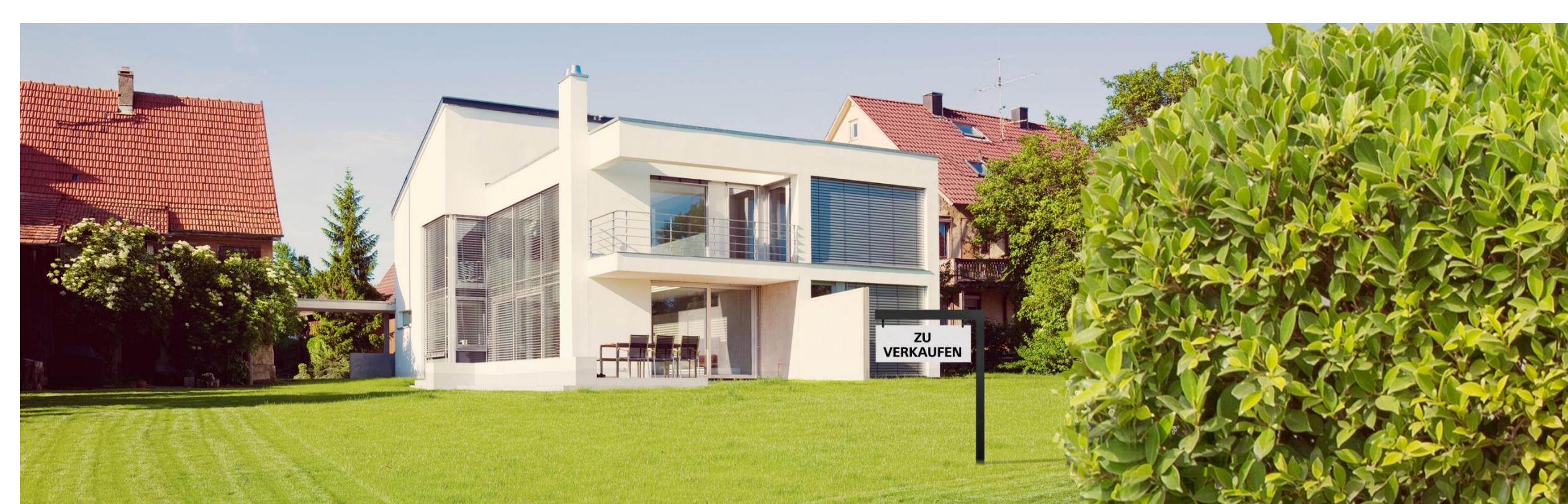
## Gründe für den Verkauf mit einem Makler

- **Einfacher** von A bis Z.
- Ein Immobilienmakler verfügt über ein **grosses Netzwerk** potenzieller Käufer.
- Im Schnitt kann ein **höherer Verkaufspreis** erzielt werden.
- Ein Immobilienberater **entlastet** und gibt **Sicherheit**.

# Wir sind Ihre zuverlässige Partnerin



- Profis, wenn es um den Verkauf von Wohneigentum geht
- **lokal verankerte** Immobilienberater in der ganzen Schweiz
- im Dienste aller Eigenheimbesitzer
- **modulares Dienstleistungsangebot** zu attraktiven Konditionen
- einzigartiges **Netzwerk dank Raiffeisen-Gruppenzugehörigkeit**
- erweiterte Beratungskompetenz dank **enger Zusammenarbeit** mit den lokalen **Raiffeisenbanken**



## Fragen und Diskussion

# Fragen aus dem Livestream (1/8)

## Die Antworten der Referenten

### **Wenn ich einen Makler beauftrage, muss ich dann die Exklusivität des Verkaufs akzeptieren? Was passiert, wenn ich ohne den Makler verkaufe?**

Wir sind uns bewusst, dass in einzelnen Regionen der Schweiz die Exklusivität unüblich ist. Dennoch empfehlen wir diese, da eine Mehrfachschaltung derselben Immobilie zu Unsicherheiten bei der potenziellen Käuferschaft führen kann. Dies kann sich negativ auf den Verkaufserlös auswirken.

Finden Sie selbst einen Käufer, führt dies unweigerlich zu Diskussionen auf welchem Weg der Käufer auf die Liegenschaft aufmerksam geworden ist.

### **Wie hoch ist ungefähr die Provision für Vermittler und wie hoch die für RaiffeisenCasa? Wie viel darf ein Makler kosten?**

Die Erfolgshonorarsätze sind regional unterschiedlich und bewegen sich schweizweit zwischen 2 – 5 %. Auch ist der enthaltene Leistungsumfang bei einzelnen Maklern unterschiedlich. Bei den Erfolgshonoraren arbeiten wir mit einem fairen Pricing, welches sich an der jeweiligen Erfolgswahrscheinlichkeit orientiert. Zusätzlich bieten wir die Möglichkeit von attraktiven Fixpreismodulen.

### **Wieso offeriert Raiffeisen Casa hauptsächlich keine Fixpreise, als Maklerprovision die Tendenz geht ja klar dorthin?**

Mit unserem modularen Dienstleistungsangebot haben Sie die Wahl zwischen dem klassischen Maklerhonorar auf Erfolgsbasis, einer hybriden Version mit reduziertem Erfolgshonorar oder unseren Modulen «Prima» und «Finale», welches Sie zusammen zum günstigen Fixpreis von CHF 9'800 erhalten.

### **Offeriert Raiffeisen Casa ein Raster oder Plattform, um ein Haus selber ausschreiben zu können?**

Einige Tipps finden Sie unter diesem Link. Alternativ bietet sich unser Modul «Prima» an, welches alle Tätigkeiten bis zur erfolgreichen Promotion beinhaltet.

# Fragen aus dem Livestream (2/8)

## Die Antworten der Referenten

### Ist es möglich, eine Liste mit Ihren Beratern im Tessin zu erhalten?

Eine Übersicht unserer Berater finden Sie unter diesem [Link](#).

### Wie kann Noho so günstig verkaufen, wenn andere Makler in % vom Verkaufspreis ihr Honorar verrechnen?

Natürlich können wir nicht für andere Firmen sprechen. Der Hauptunterschied liegt im Erfolgshonorar, welches in normalen Maklermandaten nur im Erfolgsfall geschuldet ist. Wir bieten beide Alternativen an, sowohl Fixpreis-Module wie auch Erfolgshonorar oder gemischte Lösungen.

### Empfehlen sie Fixpreis Makler, z.B. Noho oder konventionelle Makler?

Während ein klassisches Erfolgshonorar nur im Erfolgsfall bezahlt werden muss, orientieren sich Fixpreis-Modelle an eben einem fixen Preis. Ausserdem gehen Fixpreis-Modelle oft mit einem reduzierten Leistungsumfang einher. Deshalb stellt sich die Frage nach Ihren Bedürfnissen und Ihrer Risikobereitschaft. Wir bei RaiffeisenCasa bieten beide Modelle an.

### Soll das Eigentum selbst verkauft werden oder besser via Makler?

Wichtig ist ein professioneller Auftritt. Dabei unterstützen wir Sie mit unserem Modul «Prima» auch dann, wenn Sie selbst verkaufen möchten. Ob dies in Ihrem konkreten Fall Sinn macht, erfahren Sie in einem kostenlosen Beratungsgespräch.

### Soll für den Verkauf ein Makler aus dem Verband vom SVIT oder Maklerkammer beigezogen werden?

Wie im Stream erwähnt, geht es primär um Vertrauen. Neben obigen Verbänden werden Sie auch Anbieter wie RaiffeisenCasa finden, welche Ihr Vertrauen verdienen.

# Fragen aus dem Livestream (3/8)

## Die Antworten der Referenten

### **Bevor wir unser EFH verkaufen werden, möchten wir es schätzen lassen. An wen kann man sich dabei wenden?**

Bei Verkaufsabsicht erstellen wir für Sie gerne eine kostenlose Verkaufspreisempfehlung.

### **Kann man sich auf Immobilien-Preisbewertungs-Apps verlassen? Dienen sie als nützliche Referenzwerte?**

Aufgrund der wenigen Daten, die in solchen Apps erfasst werden können, sind die ausgewiesenen Preisspannen sicher mit Vorsicht zu geniessen.

### **Wie finde ich einen guten Schätzer?**

Die Frage ist, zu welchem Zweck Sie die Schätzung benötigen. Geht es um einen Verkauf empfehlen wir die Bewertung durch einen Immobilienberater. Geht es um ein steuerliches oder güterrechtliches Thema empfehlen wir die Bewertung durch ein Mitglied des Schweizerischen Immobilienschätzer Verbandes (SIV).

### **Was ist der Unterschied zwischen einer Preisbewertung durch die Bank und einer Bewertung durch einen unabhängigen Makler?**

Genau wie andere Makler orientieren auch wir uns an jenen Preisen, die aktuell am Markt erzielt werden können. Entsprechend geben wir zu Beginn unserer Arbeit eine Verkaufspreisempfehlung ab. Als Finanzierungsgrundlage einer Bank dient jedoch immer ein risikobereinigter und langfristig betrachteter Wert. Dieser ist in der momentanen Marktlage häufig unter den Werten, welche am Markt erzielt werden können.

### **Wann soll ich unsere Wohnung verkaufen, wenn ich im Frühling 2023 in eine neue Immobilie ziehe?**

Wir empfehlen ein Verkaufsstart ca. 12 Monate vor der geplanten Wohnungsübergabe.

### **Ich habe schon einen Käufer gefunden, was kann ich in diesem Fall tun?**

Wichtig ist, dass die herrschende Einigkeit möglichst bald im Rahmen einer öffentlichen Beurkundung festgehalten wird. Vorab gilt es vermutlich noch einige Details zu klären. Gerne unterstützen wir Sie mit unserem Modul «Finale».

# Fragen aus dem Livestream (4/8)

## Die Antworten der Referenten

### **Lohnt es sich die Eigentumswohnung zu vermieten und selbst eine kleinere zu kaufen?**

Wenn Sie zum derzeit hohen Preis eine neue Wohnung kaufen, dürfte es sich lohnen, auch im gleichen aktuellen Marktumfeld den Verkauf der bestehenden Liegenschaft anzugehen. Eine Vermietung der bestehenden Wohnung können wir nicht pauschal als schlechte Lösung bezeichnen, sehen jedoch potenzielle Schwierigkeiten bzw. Klumpenrisiken bei der Vermietung einer einzelnen Einheit.

### **Ich muss mein Haus (2 Wohnungen) aus Altersgründen verkaufen. Ich habe aber einen Mieter. Wie kann ich den Mietvertrag kündigen ohne dass ich danach Probleme bekomme?**

Aufgrund der Informationen sind wir nicht in der Lage, eine konkrete Empfehlung abzugeben. Zuerst fragt sich, ob eine Kündigung des Mietvertrages überhaupt sinnvoll ist. Vorweg müsste entschieden werden, in welcher Form sich die Liegenschaft besser verkaufen lässt: Vermietet und zum Ertragswert bewertet oder als klassisches Wohneigentum?

### **Ist es besser vor dem Verkauf zu renovieren oder ist es besser so zu verkaufen wie es ist?**

Zuerst müsste die Frage geklärt werden, wie hoch der Sanierungsbedarf ist, um zu ermitteln, ob es sich tatsächlich lohnen würde. Wir empfehlen eine individuelle Analyse durch einen Immobilienberater.

### **Meine Frage bezieht sich auf die Kosten für die Instandhaltung des Hauses. In meinem Fall haben wir den Parkettboden ausgetauscht und auch einige Maler- und Teppicharbeiten durchgeführt. Ist diese Arbeit in dem Jahr, in dem es 3 Eigentümer gibt. (Mutter 1/3 und ihre beiden Söhne 2/3) in dem sie geleistet wurde steuerlich absetzbar? Zweitens: Worauf sollten wir beim Verkauf eines Einfamilienhauses achten?**

Zur ersten Frage: Es ist keine pauschale Antwort möglich, da kantonale Unterschiede. Zur zweiten Frage: Einige Tipps finden Sie unter diesem [Link](#).

# Fragen aus dem Livestream (5/8)

## Die Antworten der Referenten

**Was für Renovationen sind sinnvoll zu machen, bevor man das Haus verkauft, bzw. vor dem Besichtigungstermin. Ist es z.B. sinnvoll einen unschönen Parkett zu schleifen oder zu ersetzen?**

Sofern die Liegenschaft nicht grundsätzlich Sanierungsbedürftig ist, lohnen sich kleinere Investitionen wie Garten- oder Malerarbeiten, welche das Erscheinungsbild ansprechender gestalten. Bei grösseren Arbeiten ist Vorsicht geboten, da am Beispiel Bodenbelag nicht klar ist, ob spätere Käufer den Bodenbelag nicht ohnehin ersetzen werden.

**Wie hoch ist die Grundstückgewinnsteuer bei einem Verkauf und kann diese aufgeschoben werden, falls reinvestiert wird oder umgezogen wird in einen anderen Kanton?**

Die Steuersätze variieren je nach Kanton. Grundsätzlich ist ein Aufschub bei Erwerb einer Ersatzbeschaffung kantonsübergreifend möglich. Allerdings herrschen im Zusammenhang mit den Fristen unterschiedliche Usanzen. Wir empfehlen dies beim lokalen Steueramt, einem Treuhänder oder natürlich bei einem Immobilienberater abzuklären.

**Grundstückgewinnsteuer aufgeschoben wegen Kauf Ersatzobjekt. Wenn nun das Ersatzobjekt vermietet wird, und gleichzeitig ein neues Wohneigentum selbst genutzt gekauft wird, ist das der Aufschub der Grundstückgewinnsteuer auf das neue selbstbewohnte Eigenheim übertragbar?**

Sollte möglich sein, sofern keine Fristen verletzt werden und die Wiederinvestitionen den vollen Aufschub rechtfertigen.

**Für das EFH haben wir einen Betrag aus der Pensionskasse herausgenommen. Wenn wir mit 60 Jahren verkaufen und kein neues Eigenheim kaufen, muss ich diesen Betrag zurückzahlen?**

Grundsätzlich muss der Vorbezug aus der Pensionskasse zurückgeführt werden, solange Sie nicht in den Ruhestand getreten sind. Genaue Angaben sollten Sie im Pensionskassenreglement finden.

# Fragen aus dem Livestream (6/8)

## Die Antworten der Referenten

### Wie verhält es sich, wenn noch eine langjährige Hypothek auf das zu verkaufende Wohneigentum besteht?

Das Thema ist bei der Festlegung des Preisschildes zu berücksichtigen und kann je nach Attraktivität der bestehenden Hypothek in die Verhandlungsmasse eingebaut werden. Von einer zwingenden Hypothekarübernahme durch den Käufer raten wir ab.

### Welche Dokumente für den Verkauf sind notwendig?

Einige Tipps finden Sie unter diesem [Link](#).

### Was sehen Sie für Top 3 Punkte als Vorbereitung für den Besichtigungs-Termin.

Die Beschränkung auf 3 Punkte fällt uns schwer. Wichtig ist sicher, dass die Besichtigungen bei Tageslicht stattfinden. Außerdem ist auf eine funktionierende Beleuchtung, Sauberkeit der Hygienebereiche (Küche/Bad) sowie genügend Frischluft zu achten. Persönliche (Wert-) Gegenstände sollten weggeschlossen werden. Die Interessenten sollen sich wohl fühlen und sich in Ihr Wohneigentum «verlieben».

### Macht eine Insertion in städtischen Gebieten Sinn für ein Objekt in der Agglomeration (20km von Stadt Zürich entfernt)

Wichtig ist, dass Sie die Zielgruppe Ihrer Immobilie ansprechen. Grundsätzlich empfehlen wir eine breite Publikation und keine geografischen Beschränkungen.

### Mit "ab" Preis oder Fixpreis inserieren?

Wir empfehlen grundsätzlich Transparenz und damit ein plausibles Preisschild zu publizieren. Die Möglichkeit «ab CHF» bieten Online-Plattformen in der Regel nicht, somit entfällt diese Möglichkeit. Die Praxis zeigt, dass sich ein zu vorsichtig angesetztes Preisschild im Rahmen der Verhandlung ohnehin nach oben korrigiert.

# Fragen aus dem Livestream (7/8)

## Die Antworten der Referenten

### Ist jetzt der richtige Zeitpunkt zum Verkaufen?

Aus finanzieller Sicht absolut.

**Vor zwanzig Jahren habe ich ein 2-Familienhaus am See gekauft. Ein Experte hat mir pauschal gesagt, dass für ein Haus das 2 ½-fache verlangen kann. Ich möchte das Haus verkaufen, jedoch scheint mir dann aufgrund des tiefen Zinsniveaus ein anderes Problem der Negativzinsen zu entstehen. ETF oder Struki's sind dann doch wieder mit hohem Risiko zu werten, oder?**

Solch pauschale Aussagen zu Wertentwicklungen sind sicher vorsichtig zu gewichten. Bei Verkaufsabsicht erstellen wir für Sie gerne eine kostenlose Verkaufspreisempfehlung. Sobald Sie den realistisch möglichen Verkaufserlös kennen, werden Ihnen die Kundenberater der Raiffeisenbank sicher eine für Sie passende Anlagemöglichkeiten aufzeigen können.

**Wir haben eine Wohnung im Stockwerkeigentum. Wir beabsichtigen unsere Wohnung zu verkaufen. Oftmals hört man, dass Verkäufer Ihr Kapital im Erneuerungsfonds in den Verkaufspreis einrechnen. Was ist Usanz in diesem Thema?**

Der Erneuerungsfond ist Bestandteil des Stockwerkeigentums und wird bereits in der Bewertung eingerechnet.

**Was gibt es beim Verkauf einer Eigentumswohnung aus meinem Portfolio zu beachten, wenn diese zurzeit vermietet ist?**

Für eine erfolgreiche Vermarktung wird die Kooperation und Zusammenarbeit mit der Mieterschaft ein wesentliches Thema sein. Wir empfehlen eine seriöse Planung mit anschliessend transparenter Kommunikation gegenüber der Mieterschaft.

**Stimmt es, dass eine Immobilie in der Nähe der Kirche eine Abwertung ist oder ein Nachteil beim Verkauf?**

Emissionen, wie jene von Kirchenglocken haben einen Einfluss auf die Lageklasse, welche wiederum ein Bestandteil jeder Bewertung ist. Diese Lageklassenbeurteilung dürfte bereits beim Erwerb Ihrer Immobilie bestanden haben. Anzahl potentieller Käufer dürfte geringfügig reduziert sein.

# Fragen aus dem Livestream (8/8)

## Die Antworten der Referenten

### **Wenn Kaufen so viel besser ist als Mieten, weshalb sind die Anforderung der Banken so unverhältnismässig hoch angesetzt?**

Die Anforderungen sind mehr oder zwangsläufig so streng angesetzt, weil die Regulierungsbehörden uns eng an die Kandare nehmen.

### **Wie wirkt sich die diskutierte Abschaffung des Eigenmietwertes auf den Immobilienmarkt bzw. auf einen allfälligen Verkauf aus?**

Positiv, da im jetzigen Zinsumfeld der Schuldzinsabzug nicht annähernd so hoch ist wie der Eigenmietwert, was bedeutet, dass die Steuerbelastung deutlich abnehme.

### **Welche Hypothek soll ich nächstes Jahr wählen?**

Ich empfehle generell Geldmarkthypotheken, da diese die stets günstigste Variante sind (im historischen Kontext); Aber: wer Planungssicherheit möchte sollte eher eine längere Laufzeit wählen. Was aber viele nicht beachten: Auch bei einer längeren Laufzeit geht man eine «Zinswette» ein, denn wenn die Ablösung näher rückt, ist ja nicht ausgeschlossen, dass man um einiges teurer neu abschliessen muss. Wir empfehlen Ihnen, sich für detailliertere Informationen an Ihren Raiffeisen Kundenberater zu wenden».

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Wir begleiten Sie Schritt für Schritt und unterstützen Sie da, wo Sie es wünschen.



058 257 22 00



hallo@raiffeisencasa.ch



RaiffeisenCasa.ch/wohneigentum-verkaufen

Kontaktieren  
Sie uns jetzt  
für ein  
kostenloses  
Erstgespräch!

