



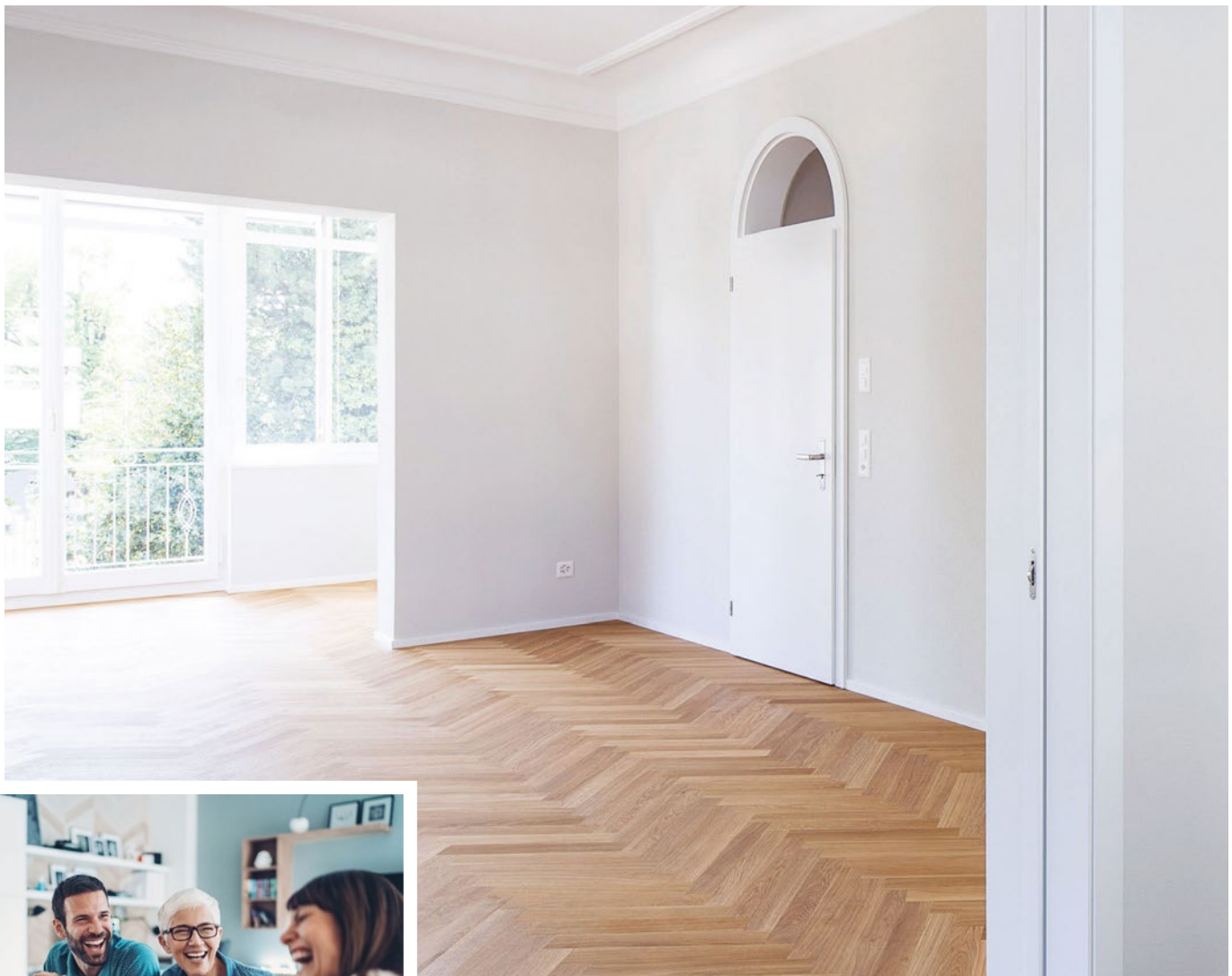
Wohneigentum ganz einfach verkaufen.
Wir begleiten Sie individuell.

Ihre zuverlässige Partnerin beim Verkauf von Wohneigentum.

Egal ob Sie bereits Raiffeisenkunde* sind oder nicht. Lassen Sie sich von unserem einzigartigen Beratungsansatz begeistern und profitieren Sie von einer starken Marke. Als Teil der Raiffeisen-Gruppe arbeiten wir eng mit den lokalen Raiffeisenbanken zusammen. So schaffen wir auch Vertrauen bei Interessenten für Ihr Wohneigentum und beraten unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich und professionell. Zusammen mit der Raiffeisenbank liefern wir Dienstleistungen aus einer Hand.

In dieser Broschüre informieren wir Sie ausführlich über unsere Dienstleistungen beim Verkauf von Wohneigentum. Das ist jedoch nur eines der Geschäftsfelder unseres Unternehmens: Wir beraten auch kompetent beim Kauf und Verkauf von Grundstücken und Mehrfamilienhäusern oder bei der Promotion von Neubauprojekten.

* Für eine bessere Lesbarkeit werden die Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) nicht durchgehend verwendet. Alle Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.

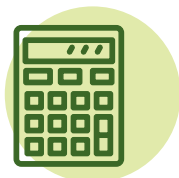


Wir sind die ideale Partnerin für Verkauf und Kauf von Wohneigentum. Dank lokal verankerten Beraterinnen und Beratern verfügen wir über profunde Marktkennntnisse und sind gleichzeitig über Raiffeisen schweizweit vernetzt. Das macht den erfolgreichen Verkauf auch für Sie einfacher.

In fünf Schritten zum erfolgreichen Verkauf

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

RaiffeisenCasa bietet in fast allen Regionen der Schweiz ein umfassendes Paket an Dienstleistungen, die in verschiedenen Mandaten und Modulen zusammengefasst sind: von «Prima» über «Optima» und «Allegra» bis hin zu «Finale» (vgl. Übersicht auf der nächsten Doppelseite). Wir begleiten und unterstützen Sie von der Verkaufspreisempfehlung über die gesamte Vorbereitung, Publikation und Vermarktung bis hin zum Abschluss des Verkaufs und zur Übergabe. Gerne beraten wir Sie individuell: Sie bestimmen, welche Aufgaben Sie unseren erfahrenen Immobilienberatern überlassen und welche Schritte Sie in eigener Verantwortung gehen möchten.



Schritt 1 Verkaufspreis- empfehlung

Das Angebot bestimmt die Nachfrage. Wenn Sie mit dem richtigen Verkaufspreis starten, erzielen Sie eine optimale Nachfrage.



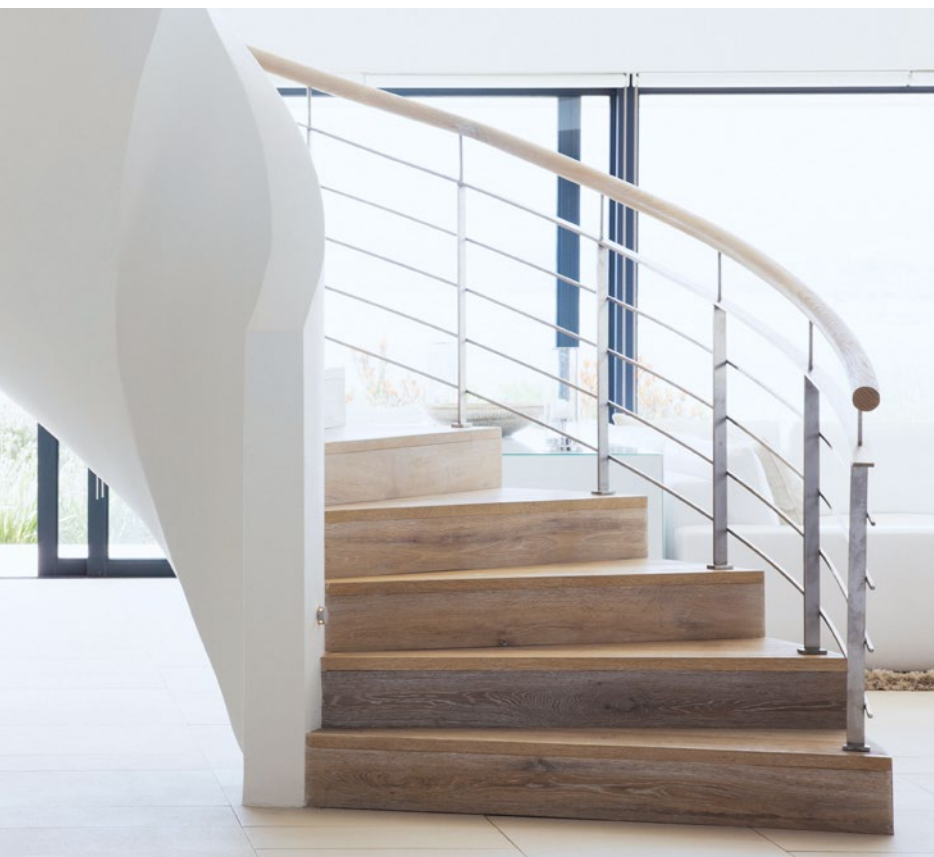
Schritt 2 Vorbereitung

Vorbereitung ist die halbe Arbeit. Dokumente sind aufzubereiten, spannende Bilder und ansprechende Verkaufsunterlagen sind in der digitalen Gegenwart ein Muss.



Schritt 3 Publikation

Viele Interessenten suchen lokal und in einem relativ kleinen Radius. Umso wichtiger ist es, dass direkt bei Vermarktungsstart so viele Interessenten wie möglich erreicht werden.



Den Verkauf von Wohneigentum machen wir für Sie ganz einfach.



Schritt 4 **Vermarktung**

Interessen und Gefühle sind bei Eigentümer und den Interessenten sehr unterschiedlich. Daher sind emotionale Distanz zum Objekt, Fingerspitzengefühl und Verhandlungsgeschick gefragt.



Schritt 5 **Verkaufsabschluss**

Damit aus einer ersten Einigung auch eine Eigentumsübertragung wird, braucht es Unterstützung und Expertise – etwa von Notaren und beteiligten Banken. Erfahrene Immobilienberater schaffen hier Transparenz, koordinieren und unterstützen.

Das bieten wir Ihnen: Unsere Dienstleistungspakete in der Übersicht.



Verkaufspreisempfehlung

Zu diesem Preis erhält Ihr Wohneigentum die optimale Aufmerksamkeit am Markt. Entsprechend der Nachfragesituation werden wir Ihnen eine passende Strategie vorschlagen, um den bestmöglichen Preis für Ihr Wohneigentum zu erzielen.



Vorbereitung

Wir stellen Ihr Wohneigentum ins richtige Licht. Mit Bildern von innen, von aussen und manchmal auch aus der Luft. Ihre bestehenden Grundrisse vereinfachen wir und machen sie auch für den Laien verständlich. Dokumente werden gesammelt, digital aufbereitet und bei Bedarf anonymisiert. Die Publikation wird passend zur Zielgruppe geplant, die digitale Verkaufsbroschüre und die Schaufenster-Aushänge werden gestaltet und vermarktungsorientiert getextet.



Publikation

Bühne frei für Ihr Wohneigentum. Es bekommt bei uns die maximal mögliche Aufmerksamkeit – dank Aushängen oder medialer Präsenz an Top-Lagen bei unseren Banken, mit klassischen Onlinepublikationen und mit der Direktansprache von Suchkunden aus dem Raiffeisennetzwerk. Zusammen mit dem Vertrauen der Interessenten in den Anbieter ist diese hohe Aufmerksamkeit entscheidend für den späteren Erfolg. Anfragen von Interessenten bearbeiten wir rund um die Uhr.



Vermarktung

Mit Fingerspitzengefühl und der notwendigen emotionalen und professionellen Distanz zum Angebot vermarkten wir Ihr Wohneigentum aktiv. Dabei sprechen wir mit Profis und Laien auf Augenhöhe. Gemäss der vereinbarten Strategie und der effektiven Nachfragesituation wenden wir auch ein- oder mehrstufige Bieterverfahren an. Auch dabei handeln wir transparent und professionell. Wir unterstützen die Interessenten bei Abklärungen, beim Entscheid und bei allen Fragen rund um die Finanzierung.



Verkaufsabschluss

In dieser wichtigen Phase erstellen wir Vorverträge und stellen eine übliche Anzahlung für die Parteien sicher. Wir organisieren den Kaufvertrag und planen die öffentliche Beurkundung sowie die Eigentumsübertragung. Dabei achten wir auf einen reibungslosen, effizienten Prozess. Dazu gehören auch die Unterstützung und die Beratung beider Parteien.



Zusatzdienstleistungen

Manchmal braucht ein Objekt zusätzliche Aufmerksamkeit. Zum Beispiel kann die Anzahl Besichtigungen etwa bei Ferienwohnungen durch einen 360°-Rundgang reduziert oder ein leerstehendes Objekt mit Homestaging (Inszenierung der Räume) aufgewertet werden. In manchen Fällen lohnen sich auch Printinserate, Plakate, Radio- oder Multimediaspots. Falls nötig, erstellen wir auch fehlende Grundrisse.

Prima

**Wir promoten,
Sie verkaufen.**

Zum Fixpreis.

Optima

**Wir kümmern
uns um alles.
Bezahlen müssen Sie
nur, wenn wir
erfolgreich sind.**

**Keine Initial- oder
Fixkosten. Honorar nur
im Erfolgsfall.**

Allegra

**Sie übernehmen die
Initialkosten für
die Vorbereitung und
die Publikation
und wir erledigen
den Rest.**

**Dabei profitieren
Sie von
einem reduzierten
Erfolgshonorar.**

**Fixe Initialkosten.
Reduziertes
Erfolgshonorar.**

Finale

**Sie haben einen
Käufer, wir sorgen
für den Abschluss.**

Zum Fixpreis.

Zusatzdienstleistungen

**Alle zusätzlichen Dienstleistungen werden von uns separat verrechnet oder vermittelt.
Lassen Sie sich beraten.**

Was Sie beim Verkauf von Wohneigentum wissen und beachten sollten



Wir beantworten Ihre Fragen

Haben Sie sich schon überlegt, Ihr Wohneigentum zu verkaufen? Sind Ihre Kinder längst ausgezogen und Sie möchten nun in eine Eigentumswohnung umziehen, die weniger aufwändig im Unterhalt ist? Stehen Sie vor einem neuen Lebensabschnitt und möchten an einen anderen Ort ziehen?

Es gibt viele Gründe, über den Verkauf von Wohneigentum nachzudenken. Oft verpassen Eigentümer jedoch den richtigen Zeitpunkt für einen Verkauf. Dann erzielen sie einen Preis, den sie später als zu tief empfinden oder brechen einen Verkauf sogar mitten im Prozess ab, weil die Interessierten am Ende an der Finanzierung scheitern.

In dieser Situation hilft es, einen Partner zur Seite zu haben, eine Expertin, die den regionalen Markt kennt, einen Spezialisten, der schon Dutzende von Häusern erfolgreich verkauft hat. Wir helfen Ihnen, nicht nur den richtigen Preis zu erzielen, sondern auch den richtigen Zeitpunkt für einen Verkauf zu finden. Sie entscheiden selbst, welche unserer Dienstleistungen zu Ihnen passen.



Wir wissen, worauf Sie achten sollten

Vielleicht denken Sie, dass Sie in einem Markt mit einer hohen Nachfrage den Verkauf Ihres Wohneigentums ohne externe Begleitung und damit auch ohne Kosten für einen Makler selbst abwickeln können. Natürlich können Sie das versuchen, und es kann gut gehen. Es gibt jedoch auch Stolpersteine: Vielleicht verkaufen Sie Ihr Wohneigentum unter Wert, vielleicht sind Sie schon bei der Organisation von Besichtigungen und der Vorauswahl von Interessierten bei grosser Nachfrage zeitlich überfordert, oder Sie scheitern am Ende noch bei Verkaufsverträgen oder Ihr Interessent bringt die Finanzierung nicht auf. Dann beginnen Sie von vorn.

Als erfahrene Immobilien-Beraterinnen und -Berater wissen wir, worauf zu achten ist. Das beginnt schon bei einer seriösen Verkaufspreisempfehlung und geht über die Vermarktung in den richtigen Kanälen bis zur Schlüsselübergabe.



Unsere Preise

Wir bieten vier Pakete mit jeweils unterschiedlichen Preismodellen an. Die Preise und Honorare werden bei uns von Anfang an transparent ausgewiesen und vertraglich festgehalten. Es hängt davon ab, welches Paket Sie wählen, wie viel Risiko Sie selbst tragen oder an uns delegieren.

Unsere Dienstleistungen stehen allen Interessierten offen, ob Sie Kundin oder Kunde bei Raiffeisen sind oder nicht. Die Expertinnen und Experten für Finanzierung werden wir dann beiziehen, wenn es sie in Ihrem Verkaufsprozess braucht. Wir konzentrieren uns ausschliesslich auf den Verkauf Ihres Wohneigentums.

Unser Versprechen

Wir stehen für Kompetenz, Flexibilität und Verlässlichkeit – egal, ob Sie verkaufen oder kaufen möchten. Unser Ziel ist es, Sie in allen Schritten wirkungsvoll zu unterstützen.

In einem Erstgespräch beraten wir sie kostenlos.

Sie besitzen Wohneigentum.
Und möchten (noch) nicht verkaufen.

Sie fühlen sich wohl in Ihrem Wohneigentum und denken nicht daran, hier auszuziehen. Gratulation! Sie sind ein glücklicher Mensch, denn das Glück wohnt dort, wo man zuhause ist. Aber vielleicht interessiert es Sie ja doch, wie viel Ihr Wohneigentum in den letzten Jahren an Wert gewonnen hat oder wie gefragt ein solches Objekt am Markt ist. Gerne erstellen wir für Sie eine fundierte Verkaufspreisempfehlung gegen eine pauschale Aufwandentschädigung. So erfahren Sie, welchen Preis Sie im aktuellen Marktumfeld erzielen könnten.

raiffeisencasa.ch/wohneigentum-verkaufen

Bewertung und Verkaufspreisempfehlung

Die klassische Schätzung einer Liegenschaft und unsere Empfehlung für einen Verkaufspreis: Das ist nicht dasselbe!

Unsere Empfehlung für einen Verkaufspreis stützt sich nicht nur auf herkömmliche Bewertungsmethoden, sondern primär auf unsere Kenntnisse des Marktumfelds. Sie beantwortet die Frage: Zu welchem Preis kann ich mein Wohneigentum derzeit verkaufen?

Diese Methode entspricht nicht der risikobereinigten, langfristigen Sicht einer akkreditierten Bewertung wie sie zum Beispiel als Finanzierungsgrundlage oder zur güterrechtlichen Auseinandersetzung nötig ist. Unsere Verkaufspreisempfehlung liefert ergänzende Informationen, die etwa einer Erbengemeinschaft als Entscheidungsgrundlage dienen können, ob die Immobilie nun öffentlich verkauft werden oder in der Familie bleiben soll.

Wir unterstützen Sie im Thema Wohneigentum – von A–Z und immer lokal.

Wir sind die ideale Partnerin für alle Immobilienfragen:
Vom Wohneigentum über Bauland und Mehrfamilienhäuser
bis zur erfolgreichen Promotion von Neubauprojekten.

Alles, was wir Ihnen
zu bieten haben
raiffeisencasa.ch

