

Professioneller Immobilienverkauf 2024

Autorin: Nicole Pinggera

Der Verkauf von Immobilien für Privateigentümer ist eine Spezialdisziplin und wird auch im Jahr 2024 noch unterschätzt. Ein guter Verkäufer zeichnet sich durch interdisziplinäre Fähigkeiten aus. Zudem spielen Softskills wie Transaktionserfahrung, gutes Timing und Menschenkenntnis eine wichtige Rolle und entscheiden über eine erfolgreiche oder weniger erfolgreiche Transaktionsbegleitung.

Hinweis: Die in diesem Fachbericht gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und anderweitige Geschlechteridentitäten.

Zeiten ändern sich

Früher wurden Polaroidfotos mit Doppelklebeband auf die Frontseite der Verkaufsdokumentationen versehen und die Originale dienten als Kopiervorlage. Bei der Vermarktung war einzig die Frage, ob die Inserate in der NZZ oder im Tagesanzeiger farbig oder schwarzweiss erscheinen sollen. Damals kostete ein Inserat so viel wie eine Städtereise. Diese Zeiten sind definitiv vorbei. Heute ist das Immobilienmarketing hochgradig digitalisiert und professionalisiert. Nebst den wichtigen, kostenpflichtigen Immobilienportalen (newhome.ch, homegate.ch, immoscout24.ch, immostreet.ch usw.) sorgen zahlreiche Optionen (Printinserate, Google Adwords- und Social-Media-Kampagnen, Projektwebsites, Newsletter usw.) für eine gewisse Überforderung, wenn es um die richtige Wahl und Dosierung der Vermarktungsinstrumente geht.

Die Vermarktung ist professionell zu planen. Ob ein Grossprojekt mit 100 Wohneinheiten oder der Verkauf eines Einfamilienhauses auf dem Land, ohne sorgfältige Planung und Vorbereitung der Vermarktung wird das Resultat nicht zufriedenstellend sein. Denn, ob Investor einer Grossüberbauung oder EFH-Verkäufer, beide haben den Anspruch, dass der Verkauf mit dem bestmöglichen Resultat zu erfolgen hat.

Immobilienmärkte und Zinsen

Die Immobilienmärkte in der Schweiz sind anspruchsvoll und segmentiert. Nach einer ab der Jahrtausendwende zwei Jahrzehnte anhaltenden Phase von sinkenden Zinsen und somit kontinuierlich steigenden Preisen haben die Immobilienmärkte in den vergangenen Jahren eine (je nach Segment) leichte Abkühlungen oder

seitliche Bewegung erfahren. Man kann auch sagen, dass die Preise in gewissen Teilmärkten auf einem hohen Niveau verharren. Nach einem erneuten Aufwärtsschub der Transaktionspreise für Erst- und Zweitwohnsitze während der Corona-Phase (man suchte während der Pandemie nach grösseren Erst- und Zweitwohnungen, da man mehr Platz für das Homeoffice benötigte oder die Arbeit aus den Bergregionen erledigen wollte) und dem Beginn der Energie-/Ukraine-Krisen wurden die Zinsen aufgrund von inflationären Tendenzen und Unsicherheiten im Frühling 2022 angehoben. Eine 10-jährige Festzinshypothek lag bei ca. 2.75 bis 3.0 Prozent p.a. und die kurzfristigen SARON-Hypotheken lagen nur unwesentlich unter diesem Zinsband. Für viele ein Schock, hatte man sich doch an die Hypothekarzinsen im komfortablen Bereich von mehr oder weniger einem Prozent gewöhnt und hatte sich somit auch etwas mehr Wohnfläche und -volumen sowie allenfalls weitere Extras mit diesen tiefen Zinsen geleistet.

Welches sind nun konkret die Kräfte, welche die Immobilienmärkte beeinflussen?

Sinkende Zinsen

Die Zinsen haben einen wesentlichen Einfluss auf die Immobilienwerte. Sinken die Zinsen, so steigen die Werte und «vice versa». Bei den Immobilienbewertungen führen tiefere Zinsen zu tieferen Kapitalisierungssätzen. Tiefere Kapitalisierungssätze bedeuten steigende Ertragswerte. Die tieferen Hypothekarzinsen erlauben den Wohnungskäufern ihr Wunschobjekt mit einem höheren Maximalpreis zu erwerben. Dieser Effekt verpufft, wenn die Hypothekarzinsen steigen. Die Banken werden in diesem Falle die Belehnungsgrenze (Fremdfinanzierungsquote) und die Tragbarkeit (die Wohnkosten sollen ein Drittel des Einkommens nicht übersteigen) neu berechnen und die finanzielle Preisobergrenze nach unten korrigieren.



Zuwanderung

Im vergangenen Jahr betrug laut dem Staatssekretariat für Migration die Nettozuwanderung in der Schweiz rund 98'500 Personen. Da nicht im gleichen Masse Wohnungen produziert werden, hat die Zuwanderung einen werttreibenden Effekt auf die Immobilienmärkte. Die Leerstandsquote (Gesamtwohnungsbestand inkl. Einfamilienhäuser) in der Schweiz ist seit drei Jahren rückläufig und beträgt gemäss dem Bundesamt für Statistik 1.15 Prozent (Stand 1. Juni 2023). Vor allem im Bereich der Mietwohnungen ist die Lage angespannt und es erfolgte aufgrund der Verknappung Mietzinserhöhungen, welche auch durch die mietrechtlichen Beschränkungen nicht gänzlich verhindert werden konnten.

Baubewilligungen und Raumplanungsgesetz

Nehmen die Baubewilligungen ab, so kommen weniger Wohnungen auf den Markt, was zu einem Angebotsrückgang und somit zu steigenden Preisen führt. Der gleiche Effekt erfolgt auch durch die Änderungen/Umsetzung des Raumplanungsgesetzes. Die Raumplanung strebt im Grundsatz einen haushälterischen Umgang mit den Bodenressourcen an. Dies führt zu Verdichtungen nach innen und Verhinderungen einer Zersiedelung. Die Baulandreserven sind von der öffentlichen Hand so zu planen, dass eine Überbaubarkeit in 15 Jahren erfolgt. Die Umsetzung des Raumplanungsgesetzes in den Gemeinden verursacht Rechtsunsicherheiten und lange Wartefristen. Die Folgen sind Wohnungsknappheit, tiefe Leerstandsquoten sowie hohe Mietzinse und Verkehrswerte.

Zweitwohnungsgesetz

Mit dem Zweitwohnungsgesetz wurde der Bau und das Angebot von Zweitwohnungen gebremst. Die Preise für Zweitwohnungen sind in der Folge aufgrund des Angebotsrückgangs gestiegen und haben in gewissen touristischen Hotspots Höchstwerte erreicht. Ein negativer Nebeneffekt ist zudem, dass altrechtliche Wohnungen (Wohnungen, die vor dem 11. März 2012 erstellt oder bewilligt waren) in den Dorfzentren als teure Zweitwohnungen verkauft werden. Die Dorfkerne könnten sich so mittelfristig zu leerstehenden Ferienwohnungsinnenzentren entwickeln. Hier dürfte es eine Frage der Zeit sein, bis entsprechende Gegenmassnahmen eingeführt werden.

Spezielle Ereignisse

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben gezeigt, dass unvorhergesehene Ereignisse ebenfalls einen Einfluss auf die Immobilienmärkte haben können. Während der Corona-Pandemie ist die Nachfrage nach grösseren Wohnungen in ländlicheren Gebieten deutlich angestiegen. Gestiegen ist auch die Nachfrage nach Ferienwohnungen in der Schweiz.

Diese Effekte waren nicht voraussehbar. Es bleibt somit stets ein gewisses Restrisiko, dass sich die Märkte durch nicht voraussehbare, spezielle Ereignisse, in die eine oder andere Richtung verändern können. Zu erwähnen ist in diesem Kontext auch die Inflation, welche durch den Ukraine-Krieg infolge der Unsicherheiten und Versorgungsengpässe aufflammte. Die Verteuerungen der Energiekosten führte zu Preiserhöhungen im Baumarkt und zu höheren Immobilienpreisen von Neu- und Umbauten.

Die Lage auf den Immobilienmärkten und die aktuellen Bewertungsproblematiken können mit folgendem Beispiel veranschaulicht werden: Im Kanton Graubünden sind (z.B. in der Gemeinde Laax) seit der Einführung des Zweitwohnungsgesetzes vom 1. Januar 2016 Erstwohnungen (mit steuerrechtlichem Hauptwohnsitz), altrechtliche Zweitwohnungen (klassische Ferienwohnung) und touristisch-bewirtschaftete Zweitwohnungen (Zweitwohnung mit Vermietungspflicht) auf dem Markt. Die bewertungs-technischen Unterschiede dieser drei Wohnformen sind nicht marginal. So bewegen sich die Verkehrswerte für Erstwohnungen im Bereich von ca. CHF 7'000 bis CHF 9'000 pro m² HNF (Hauptnutzfläche nach SIA 416/d0165), touristisch-bewirtschaftete Zweitwohnungen kosten CHF 8'500 bis CHF 12'000 pro m² HNF und für altrechtliche Zweitwohnungen ohne rechtliche Restriktionen bezahlt man zwischen CHF 15'000 und CHF 22'000 pro m² HNF. Die publizierten statistischen Marktwerte sind verwässerte Mischwerte, sodass eine Bewertung, nur aufgrund der statistischen Marktwerte, zu keinem plausibilisierten Resultat führt. Nur mit guten, lokalen Marktkenntnissen ist eine aussagekräftige Bewertung möglich. Dieses Beispiel verdeutlicht, dass eine Immobilienbewertung sowie die korrekte Positionierung im Markt und/oder die Festlegung von Bekehrungswerten in der aktuellen Marktlage anspruchsvolle Aufgaben sind.

Immobilienmakler

Die Immobilienmakler haben keinen guten Ruf in der Schweiz. Oft werden die Akquisitionsmethoden und die Passivität der Akteure bemängelt und die hohen Verkaufsprovisionen kritisiert. Wenn private Eigentümer ihre eigene Immobilie verkaufen möchten, so erhalten sie die ersten Anrufe regelmässig von Immobilienmaklern, welche das Mandat übernehmen möchten und ganz bestimmt bereits zahlreiche potenzielle Käufer in ihrer Datenbank führen. Heute wird die Akquisition verstärkt über Online-Kampagnen lanciert und mit dem Instrument der «hedonischen Gratis-Immobilienbewertung» wird versucht, die Abschlüsse von Verkaufsaufträgen aktiv zu fördern. Dieses etwas einseitige Bild des Maklers ist falsch. Der Immobilienmakler ist, vorausgesetzt das nötige Know-how, die Professionalität und Integri-

tät sind gegeben, für jede Transaktion wichtig. Privaten Immobilienverkäufern fehlt die Erfahrung, da man Immobilien meist nur einmal im Leben kauft und/oder verkauft. Der Immobilienmakler erzielt i.d.R. den höheren Verkaufswert, kann viele Situationen während dem Verkaufsprozess besser beurteilen und ist emotional nicht an das Verkaufsobjekt gebunden. Zudem kennt der Immobilienmakler die Immobilienvermarktungsinstrumente sowie die Marktzyklen besser und kann so die Verkaufsphasen geschickt planen.



Exklusivität

Die Exklusivität des Mandats sichert dem Immobilienmakler zu, als einziger die Transaktion zu koordinieren und sämtliche Kaufinteressenten in einem geordneten Prozess zu führen. Diese Exklusivität ist wichtig und wird oft missverstanden. Es geht dabei nicht um den Provisionsschutz für den Makler, sondern um die Gewährleistung eines professionellen Prozesses mit einem perfekten Timing. Zudem ist ein Produkt, welches von vielen Anbietern ausgeschrieben wird, unattraktiver. In diesem Sinne ist die Exklusivitätsklausel auch Garantin für eine hochwertige Ausschreibung.

Transaktionsarten und Verkaufsmodelle

In der Branche unterscheidet man zwischen «Asset-Deals» und «Share-Deals». Beim «Asset-Deal» wird die Immobilie verkauft und es erfolgt eine Handänderung im Grundbuch. Beim «Share-Deal» werden Anteile einer Gesellschaft, welche die Immobilien hält, veräussert. Als Spezialität gibt es noch den «Asset-Swap». Hierbei handelt es sich um ein Immobilienaustauschgeschäft. Diese sind erfahrungsgemäss eher selten. Bei den meisten Transaktionen für Privateigentümer erfolgt ein Verkauf des Grundstückes und ein direkter Eintrag ins Grundbuch.

Aufgrund der steigenden Preise und der Unberechenbarkeit der Märkte ist seit einigen Jahren das Bieterverfahren «salonfähig» geworden. Hierbei werden die Kaufinteressenten durch ein mehrstufiges Bieterverfahren geführt. Die Bieterverfahren funktionieren jedoch nur, wenn der Verkaufsrichtpreis nicht zu hoch angesetzt ist, die Marktliquidität vorhanden ist und davon ausgegan-

gen werden kann, dass zahlreiche Bieter am Prozess teilnehmen. In letzter Zeit wurden Bieterverfahren durchgeführt und «es kam niemand hin». Zudem mehren sich die Äusserungen von Marktteilnehmenden, welche aus Prinzip nicht mehr an diesen Verfahren teilnehmen möchten. Der Einsatz dieses Instruments ist kritisch abzuwägen.

Verkaufsmodelle gibt es viele auf dem Markt. Seit geraumer Zeit breiten sich auch Varianten zu sehr günstigen Konditionen aus. Ein professionell geführtes Verkaufsverfahren beansprucht zeitliche und finanzielle Ressourcen. Tiefpreismodelle funktionieren nur, wenn eine grosse Anzahl an effektiv und effizient durchgeführten Transaktionen getätigt werden. Eine hohe Anzahl an Transaktionen bedeutet Qualitätsverlust und dies führt zu schlechteren Resultaten.

Wir haben unsererseits die nachfolgende erläuterten Verkaufsmodelle entwickelt, welche zu der aktuellen Situation auf dem Immobilienmarkt passen und die Bedürfnisse der Privateigentümer berücksichtigen.

Verkaufsmodell Light

Das Modell «Light» ist eine Einstiegsvariante. Die Honorierung ist auf einem attraktiven Niveau und die Leistungen für die Verkaufsbetreuung sind effizient und kompakt gestaltet.

- Honorierung nur bei Erfolg
- Honorar 1.50 bis 2.75 Prozent
- Fixpreisvereinbarung
- 6-Monats-Vertrag
- Teil-After-Sales-Service

Verkaufsmodell Basic

Das Modell «Basic» garantiert ein bestmögliches Resultat. Die Massnahmen sind umfangreich und zielführend.

- Honorierung nur bei Erfolg
- Honorar 2.00 bis 4.00 Prozent
- Bieterverfahren optional
- 12-Monats-Vertrag
- E-Mail-Reporting in Echtzeit
- Angebot an Kundenstamm
- Zusätzliche Immobilienportale
- Soziale-Netzwerke
- After-Sales-Service
- Grundstückgewinnsteuer

Verkaufsmodell Fix

Beim Modell «Fix» wird ein Verkaufspreis fixiert. Ein Anspruch auf eine Honorierung besteht nur, wenn der vereinbarte Preis überschritten wird.

- Honorierung nur bei Erfolg
- Honorar in Prozent der Fixpreis-Überschreitung
- Bieterverfahren optional

- 12-Monats-Vertrag
- Angebot an Kundenstamm
- Zusätzliche Immobilienportale
- Soziale Netzwerke
- After-Sales-Service
- Grundstückgewinnsteuer

Wir betreuen unsere Auftraggeber gewissenhaft durch alle Phasen des Verkaufsprozesses. Weitere Details zu den Modellen finden Sie in unserer Dienstleistungsbroschüre «Transaktionen», welche über unsere Website heruntergeladen werden kann:



Die Vorbereitung

Die Vorbereitung ist für den erfolgreichen Verkauf das «A und O». Für die Transaktion sind die nötigen Unterlagen bereitzustellen:

- Aktueller Grundbuchauszug
- Aktuelle amtliche Schätzung
- Protokolle der StWE-Versammlungen
- Nebenkostenabrechnung der letzten drei Jahre
- Begründungserklärung mit Aufteilungspläne
- Verwaltungsreglement, Nutzungs- und Verwaltungsordnung
- Grundriss-, Fassaden-, Schnittpläne
- Baubeschrieb
- Flächen- und Volumenangaben nach SIA 416
- Angaben über wertvermehrnde Investitionen
- Erwerbskaufvertrag
- Mietverträge, Serviceverträge
- Kreditverträge, Versicherungsverträge
- usw. (Erbverträge, Kaufrechtsverträge,...)

Die Unterlagen werden bei uns digitalisiert und in einem elektronischen Datenraum (mit einem Kunden-Login über unsere Website) für die Betreuung der Kaufinteressenten, der Banken, der Berater usw. abgelegt.

Zur Vorbereitungsphase gehört auch die Abklärung der Steuerfolgen. Die Höhe der Grundstückgewinnsteuer ist im Vorfeld zu berechnen. Der mutmassliche Steuerbetrag ist sicherzustellen. Die Umsetzung wird im Kaufvertrag geregelt. Ebenfalls muss die Handhabung der Hand-

änderungssteuer und der Grundbuchgebühren geregelt werden. In Graubünden gilt die hälftige Verkaufsnebenkostenteilung zwischen Verkäuferschaft und Käuferschaft. Im Kanton Zürich gibt es bspw. keine Handänderungssteuer. Je nach Kanton ist zudem das Grundbuch und Notariat unterschiedlich geregelt.

Die Ausschreibungsphase

Der Start der Ausschreibung erfolgt, sobald das Angebot auf dem Markt ist. In der Anfangsphase werden viele Anfragen generiert. Suchende haben i.d.R. ein entsprechendes Abonnement auf den Immobilienportalen und erhalten eine automatisierte Mitteilung, wenn ein Objekt neu publiziert wird. Die Ausschreibungsphase sollte mindestens zwei bis drei Monate betragen. Dabei sind die saisonalen Zyklen zu beachten und es kann auch eine zweite Ausschreibungsphase nötig sein. Für den Verkauf ist genügend Zeit einzuplanen. Frühling und Herbst sind optimale Verkaufsperioden und führen im Erstwohnungsmarkt zu den besten Resultaten. Für Ferienobjekte in den Bergen sind hingegen die Monate Dezember bis April relevant, rund 80 Prozent der Verkäufe werden in dieser Zeitperiode abgewickelt.

Jeder Kunde wird von uns einzeln und exklusiv betreut. Je nach Verkaufssituation kann die Betreuung mehr oder weniger Zeit in Anspruch nehmen. Der Grad der Komplexität ist unterschiedlich und kann nicht immer vorausgesehen werden. Vermeintlich einfache Aufträge können sich zu intensiven Verkaufsbegleitungen mit viel Abklärungs-, Koordinations- und Regelungsbedarf entpuppen.

Die Abschlussphase

Die Abschlussphase startet mit der Prüfung der Kaufangebote und der Unterzeichnung eines Vor- oder Reservationsvertrages. Im Falle des Bieterverfahrens werden die Kaufinteressenten in einem weiteren Prozess aufgefordert, ihre finale Kaufofferte einzureichen. Entsprechend werden die Auftraggeber über den Evaluationsprozess informiert. In einem weiteren Schritt wird das Grundbuchamt/Notariat oder der freie Notar mit der Erstellung des Kaufvertrages beauftragt. Der Immobilienmakler koordiniert in dieser Phase mit der Käuferschaft, der Verkäuferschaft, den involvierten Banken, und dem Notar.

Mit der öffentlichen Beurkundung des Kaufvertrages entsteht zwischen den Parteien ein Verpflichtungsgeschäft. Rechtlich gültig ist der Verkauf erst, wenn er im Grundbuch der entsprechenden Gemeinde eingetragen ist.

After-Sales-Service

Auch nach der öffentlichen Beurkundung des Kaufver-

trages und der Eintragung ins Grundbuch fallen noch Arbeiten an. Hierzu gehören:

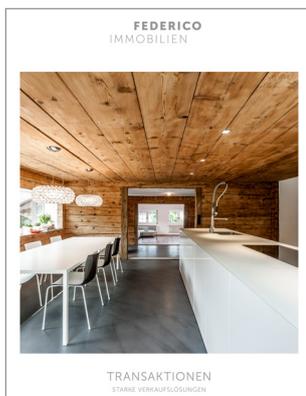
- Mutationsmeldungen an alle Instanzen
- Kontrolle der Zahlungseingänge
- Übergabe des Verkaufsobjekts
- Deklaration der Grundstückgewinnsteuer

Der Immobilienmakler gewährleistet in seiner Expertenfunktion eine vollumfängliche Begleitung bis zum Schluss.

Immobilienverkauf für Investoren und Entwickler

Bei der Betreuung von Investoren und Entwickler nimmt die Komplexität zu. Der Immobilienmakler ist in diesem Kontext noch mehr gefordert und muss den Investor/Entwickler bereits in der Frühphase bei der Bestimmung des Objekt-Mixes, der Preisfestlegung, der Begleitung für die Errichtung der Begründungserklärung, der Wertquotenberechnung, des Verwaltungsreglements, der Nutzungs- und Verwaltungsordnung, des Grundpfandrechtes, beim Erstellen der Kaufverträge usw. beratend zur Seite stehen.

Weitere Details zu diesem Thema finden Sie in unserer Dienstleistungsbroschüre «Transaktionen», welche über unsere Website heruntergeladen werden kann:



Fazit

Der Verkauf von Immobilien ist eine anspruchsvolle Aufgabe und sollte den Experten überlassen werden. Die Immobilienmärkte sind laufend in Bewegung und die Preise können nicht ewig steigen. Die Ansprüche an die Transaktionsbegleitungen und die Komplexität der Immobilienverkäufe werden steigen, sobald eine Marktberäinigungsphase eintritt. Ein professioneller Immobilienmakler erzielt nicht nur einen höheren Verkaufswert, sondern gewährleistet eine strukturierte und effizient geführte Transaktion, welche die Transaktionskosten niedrig hält. Dabei werden steuerrechtliche, finanz- und grundbuchtechnische Fragen und Probleme vorgängig erkannt und rechtzeitig gelöst.

Allfällige Fragen im Zusammenhang mit dem Verkauf Ihrer Immobilie oder weitere immobiliespezifische Fragen und Anliegen können selbstverständlich auch in einem persönlichen Gespräch mit uns geprüft werden. Sie können uns bspw. ganz einfach mit dem Kontaktformular auf unserer Website kontaktieren.

Nicole Pinggera



B.Sc. in Betriebsökonomie mit den Vertiefungen Smart Marketing und Leadership & Change
MAS Immobilienmanagement
Eidg. dipl. Immobilientreuhänderin, SVIT (Abschlussjahr 2025)

Quellen:
Eigenständiger Text, Juli 2024