



Das geerbte Haus verkaufen – nur wie am besten?

Der Verkauf eines Eigenheims ist an sich schon eine aussergewöhnliche Angelegenheit. Handelt es sich um ein geerbtes Objekt, kommen oft noch erschwerende Aspekte hinzu. Worauf es zu achten gilt.

13.12.2021, Michael Schäfer

Dass sie das schmucke, aber in die Jahre gekommene Einfamilienhaus aus den 1960er Jahren eines Tages erben würden, war den drei Geschwistern schon lange bekannt. Am Schluss ging es dann aber schneller als gedacht. Die überraschend gestorbene Mutter hatte das Haus am Rosenberg in St. Gallen allein bewohnt, obwohl es für sie nach dem Tod des Vaters eigentlich viel zu gross geworden war. Vor allem vom Garten, der ihr ganzer Stolz war und in dem sie viel Zeit verbrachte, hatte sie sich partout nicht trennen wollen. Und hin und wieder war das Haus auch voller Leben, wenn sich die ganze Familie zu einem Geburtstagsfest traf – das waren dann Momente, die sie nicht missen wollte.

Mit dem Verkaufsentscheid ist die erste Klippe umschifft

Schon vor dem Tod der Mutter war ebenfalls klar gewesen, dass keines der drei Geschwister das Haus übernehmen würde. Der Lebensmittelpunkt der beiden Söhne befand sich längst in Zürich, eine Rückkehr nach St. Gallen kam für sie nicht infrage. Die Tochter lebte zwar immer noch in der Gallusstadt, war aber glücklich mit ihrer Mietwohnung im Klosterviertel. Da sie alleinstehend ist, wäre für sie das Elternhaus zudem zu gross. Und die beiden Brüder abzufinden, wäre ein finanzieller Kraftakt gewesen, denn abgesehen von der Immobilie fiel das Erbe eher bescheiden aus.

Eine erste Klippe, die vielen Erbgemeinschaften zum Verhängnis wird, haben die Geschwister mit dieser Ausgangslage bereits umschifft. Will nämlich einer der Erben ein Haus übernehmen, entbrennt häufig ein heftiger Streit über den Wert der Immobilie. Der Interessenkonflikt ist offensichtlich: Wer das Objekt übernimmt, will diesem einen möglichst niedrigen Wert zuweisen, wer einen finanziellen Ausgleich erhält, einen möglichst hohen.

Selber verkaufen ist gar nicht so einfach

Was aber genau mit dem Haus passieren sollte, stand für die Geschwister noch nicht fest. Sie spielten denn auch verschiedene Szenarien durch und diskutierten mögliche Varianten. In einer befreundeten Familie hatten die Erben eine ähnliche Liegenschaft abreißen lassen und dafür ein Mehrfamilienhaus gebaut, das sie nun vermieteten. Diese Idee war bei den Geschwistern aber recht schnell vom Tisch, da niemand von den dreien die Zeit und ein Faible bzw. die nötigen Kenntnisse für ein solch aufwendiges Projekt hatte.

Eine Möglichkeit wäre gewesen, das Haus zu vermieten. Am Schluss war man sich jedoch einig, dass der Mietertrag in keinem vernünftigen Verhältnis zum drohenden Aufwand stünde. Die Tochter befürchtete zudem, dass das Haus vor allem für sie schnell zur Belastung würde, da sie vor Ort lebte. Mehrfach fiel der Begriff «Klotz am Bein». Schliesslich einigten sich die Geschwister auf einen Verkauf. Für einen solchen sprachen nicht zuletzt die stark gestiegenen Immobilienpreise und die Unsicherheit, ob der Markt in nicht allzu ferner Zukunft doch wieder einmal dreht. Doch an wen verkaufen? Und vor allem: Wie?

Auf den ersten Blick ist es heute leichter denn je, den Verkauf einer Immobilie selber in die Hand zu nehmen. Die Nachfrage übersteigt an vielen Orten das Angebot, und im Internet wimmelt es nur so von Checklisten mit guten Ratschlägen, Musterverträgen sowie Vorlagen, die dabei helfen sollen, ein professionell daherkommendes Verkaufsdossier zu erstellen. Zudem erreicht man auf Immobilienplattformen wie Homegate, Newhome oder Immoscout24 eine hohe Zahl potenzieller Käufer.

Doch was nutzt es, eine Immobilie zum Verkauf auszuschreiben, wenn man nicht weiss, wie viel man dafür verlangen kann? Auch hier bietet das Internet längst Abhilfe: Schier endlos ist die Liste an Angeboten, die eine zuverlässige Bewertung der Liegenschaft in nur wenigen Minuten versprechen, und das erst noch kostenlos. Die Ergebnisse dieser Berechnungen sind auch nicht aus der Luft gegriffen. Anhand von erfolgten Handänderungen



und Attributen wie Lage, Alter, Wohnfläche und Zustand wird der vermutliche Marktwert eines Objekts abgeleitet.

Der Zustand des Objekts beeinflusst den Wert stark

«Unter Immobilienprofis sind sogenannte hedonische Bewertungsmodelle weit verbreitet. Wir nutzen sie aber nur, um einen ersten Anhaltspunkt zu bekommen. Eine Bewertung vor Ort durch einen Experten mit einer fundierten Kenntnis des lokalen Markts können sie nicht ersetzen. Und je spezieller ein Objekt ist, umso weniger zuverlässig sind solche Ansätze», sagt Anja Meyer, Gründerin von Smeyers Immobilien.

«Viel hängt vom Zustand der Liegenschaft ab, der in solchen Berechnungen oft nicht angemessen abgebildet wird. Generell ist es ein Problem der gratis angebotenen Online-Bewertungen, dass sie meist nur wenige Attribute berücksichtigen. Steht man erst einmal vor der Liegenschaft, kann die Überraschung gross sein – in beide Richtungen», bestätigt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) und Mitinhaber von Wirz Tanner Immobilien.

Tatsächlich liefern die automatisierten Online-Bewertungen in der Regel Schätzwerte mit sehr grossen Bandbreiten. Bereits bei Objekten mit einem Marktwert um 1 Mio. Fr. kann die Spanne ohne weiteres 200 000 Fr. betragen. Und auch von einem Anbieter zum nächsten differieren die Ergebnisse teilweise erheblich. Was also tun? Soll man das Objekt einfach am oberen Ende der Schätzungen inserieren und den Preis allenfalls nach unten anpassen, wenn sich keine Interessenten melden?

Eine Wertermittlung durch eine Expertin gibt mehr Sicherheit

Davon rät Tanner ab. «Wenn man den Verkaufspreis sukzessiv senken muss, besteht die Gefahr, die eigene Verhandlungsposition zu schwächen», sagt er. Vor allem in Märkten mit einem knappen Angebot falle so etwas sofort auf, und man riskiere, dass etliche Interessenten absprängen, weil sie davon ausgingen, es handle sich um ein problematisches Objekt.

Um eine realistische Schätzung des Marktwerts zu erhalten, kann man natürlich eine Immobilienexpertin beauftragen, eine solche vorzunehmen. So bietet etwa der Hauseigentümergebiet Zürich diese Dienstleistung an. Spätestens wenn dieser Betrag in Erfahrung gebracht ist, dürfte aber bei den meisten Verkäufern die Unsicherheit trotz allen Ratschlägen und Checklisten gross sein. Wie genau soll das Verkaufsdossier aussehen, wie führt man die Besichtigungen sinnvollerweise durch und – vor allem – wie verhandelt man möglichst geschickt?

Nur die wenigsten Verkäufer verfügen über entsprechende Erfahrungen oder gar einschlägige Fachkenntnisse. Kommt hinzu, dass in einem Erbfall auch emotionale Aspekte eine grosse Rolle spielen und zu einem erschwerenden Faktor werden können. Vieles spricht deshalb dafür, sich in dieser Situation an Profis zu wenden.

Worauf legen die Verkäufer Wert?

«Oft herrscht eine grosse Unsicherheit, wie der Verkauf angepackt werden soll. Unsere Aufgabe ist dann, erst einmal herauszufinden, was die Erben genau wollen», erklärt Meyer. Geht es lediglich um die Maximierung des Verkaufspreises? Ist es der Wunsch, dass die Immobilie an bestimmte Käufer gehen soll, etwa eine Familie oder eine Gartenliebhaberin? Oder soll sichergestellt werden, dass die Liegenschaft in der jetzigen Form erhalten bleibt und auf keinen Fall abgerissen wird?

«Selbst wenn der Entschluss steht, dass die Immobilie verkauft werden soll, können die genauen Vorstellungen weit auseinandergehen und sich im Laufe des Prozesses ändern», weiss Meyer. «Unsere Aufgabe liegt dann darin, die Erben mit dem nötigen Fingerspitzengefühl bei der Entscheidungsfindung und dann auch bei der Umsetzung zu begleiten.»

«Die letzte Gewissheit hat man zwar nie, dass der Käufer das beschauliche Eigenheim nicht doch noch abreisst und ein Mehrfamilienhaus hinstellt, das die Ausnützungsziffer maximal ausschöpft. Wir können uns die Interessenten



aber etwas genauer anschauen als der durchschnittliche Verkäufer», sagt Tanner.

Nicht immer ist ein Auktionsverfahren der beste Weg

Vor der Entscheidung, an wen die Liegenschaft gehen soll, liegen jedoch noch einige wichtige Schritte, bei denen die Unterstützung durch die Fachfrau oder den Fachmann entscheidend sein kann. Laut Meyer spricht zwar nichts grundsätzlich dagegen, dass Erben die Besichtigungen selbst durchführen.

Sie sollten sich aber emotional von der Immobilie getrennt haben und darauf gefasst sein, dass die Interessenten schon allein aus verhandlungstaktischen Gründen nicht alles am Objekt in den höchsten Tönen loben werden. Zudem sei es von Vorteil, allfällige Fragen zum Grundbuch oder zum technischen Stand des Hauses beantworten zu können.

Was den Verkaufsprozess selbst angehe, verspreche häufig ein Auktionsverfahren einen hohen Erlös. Aber je nach den zu berücksichtigenden Nebenbedingungen sei ein solches nicht immer ideal, schränkt Meyer ein. Auch bei der Frage, wie man am besten vorgehe, wenn sich eher viele oder wenige Interessenten auf ein Inserat hin meldeten, sei eine gewisse Erfahrung wertvoll.

Maklerpreise sind oft verhandelbar

Unter dem Strich spricht gerade in einem Erbfall einiges dafür, beim Immobilienverkauf Experten hinzuzuziehen. Mit dem Aufkommen neuer Dienstleister und Angebote stellt sich heutzutage aber die Frage, ob man eher auf einen klassischen Makler vertraut oder auf sogenannte Fixpreismakler. Letztere werben für sich vor allem mit einem vergleichsweise günstigen Preis, der in erster Linie von den in Anspruch genommenen Leistungen abhängt und nicht vom Verkaufspreis der Immobilie.

Die Rechnung ist auf den ersten Blick überzeugend. Zwar verlangen klassische Makler laut Tanner längst nicht mehr 3% des Verkaufspreises, wie es die neuen Konkurrenten gerne suggerieren. Aber selbst bei einer Gebühr von 2% kommt der Verkauf eines Eigenheims im Wert von 1 Mio. Fr. mit einem klassischen Makler etwa doppelt so teuer zu stehen wie bei einem Anbieter mit Fixpreis.

Je höher der Kaufpreis, umso grösser wird grundsätzlich die Differenz. Allerdings sind die Provisionen bei klassischen Maklern stets Verhandlungssache, und gerade bei teuren Liegenschaften lassen sie durchaus mit sich reden. Zudem liesse sich argumentieren, dass ein Fixpreismakler aufgrund des Vergütungsmodells eher an einem schnellen Abschluss interessiert ist, da er ja für zusätzliche Arbeit nicht vergütet wird. Demgegenüber dürfte ein Makler, der proportional am Verkaufspreis partizipiert, sich bemühen, diesen in die Höhe zu treiben.

Ergebnis wichtiger als die Gebühren

Entscheidend, mit welcher Variante man besser fährt, sind denn auch nicht die bezahlten Gebühren. Zentral ist vielmehr die Unterstützung, die man tatsächlich erhält, und noch wichtiger das Ergebnis, das am Schluss erzielt wird. Mit anderen Worten: Leistet der klassische Makler einen besseren Service, schrumpft die Differenz. Und wenn es mit seiner Unterstützung gelingt, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen, kann das, was a priori teurer ausgesehen hat, sich rasch als der günstigere Weg herausstellen.

Natürlich weiss man immer erst im Nachhinein mit Sicherheit, ob man sich der richtigen Person anvertraut hat. Die Gefahr einer Enttäuschung lässt sich aber reduzieren. Zum einen, indem man sich an einen Makler wendet, der gewisse Mindestanforderungen in Bezug auf Ausbildung und Berufserfahrung erfüllt, wie sie beispielsweise Voraussetzung für eine Mitgliedschaft in der Schweizerischen Maklerkammer sind.

Zum anderen, indem man auf Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis, vom Bankberater oder vom Notar vertraut. Je anspruchsvoller die Ausgangslage, umso mehr Wert sollte auf die Erfahrung der Maklerin bzw. des Maklers gelegt werden, unabhängig davon, ob sie klassisch oder mit einem Fixpreismodell arbeiten.

Jedes Jahr werden in der Schweiz unzählige Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen vererbt. Für die Erblasser und die Nachkommen stellen sich rechtliche, aber auch finanzielle Fragen. Die NZZ beleuchtet den Themenkomplex «Immobilien erben und vererben» im Rahmen einer mehrteiligen Serie.

Teil 1: Fünf typische Streitfälle

Teil 2: Verschenken der Immobilie zu Lebzeiten

Teil 3: Die Probleme mit einer baufälligen Immobilie

Teil 4: Hilfe, wir haben das Ferienhaus geerbt!

Teil 5: Bauland geerbt: Schafe, Mehrfamilienhaus – oder langjähriger Streit

Teil 6: Steuern sparen beim Vererben oder Verschenken der Liegenschaft

Teil 7: Wann es sich lohnt, eine Immobilien-AG zu gründen

