



# Der Zeitpunkt ist ideal So verkaufen Sie Ihr Haus zum Bestpreis



Wer sein Eigenheim jetzt auf den Markt bringt, hat definitiv einen guten Zeitpunkt erwischt.



DOROTHEA VOLLENWEIDER

**D**ie Preise für Wohneigentum sind in den letzten Monaten explodiert – nachdem sie bereits davor nur eine Richtung gekannt hatten: nach oben! Laut den Zahlen des Immobilienberatungsunternehmens Iazi **kostet ein Haus schweizweit 30 Prozent mehr als noch vor zehn Jahren.** Je nach Region sind die Preisanstiege sogar noch höher.

Für alle, die bereits ein Haus ihr Eigen nennen dürfen, sind das erfreuliche Neuigkeiten. Besonders natürlich für jene, die ihr Eigenheim jetzt mit einer schönen Rendite verkaufen möchten. Doch wie erzielt man den besten Preis? Blick hat die Antworten auf die wichtigsten Fragen.

### **Ist jetzt ein guter Zeitpunkt für einen Hausverkauf?**

Wer sein Eigenheim jetzt auf den Markt bringt, hat definitiv einen guten Zeitpunkt erwischt. **«In vielen Regionen gibt es kaum Angebote auf dem Markt»,** sagt Ruedi Tanner (57),

Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Gleichzeitig sei die Nachfrage gross.

Das hat für Hausverkäufer zwei Vorteile. Einerseits stehen die Chancen für einen hohen Verkaufserlös gut. «Andererseits bekommen auch Ladenhüter, für die in den letzten Jahren kaum Käufer gefunden werden konnten, eine Chance», sagt Sebastian Sinemus (42) von der SMG Swiss Marketplace Group, zu der auch die Plattform ImmoScout24 gehört.

### **Wie bereiten sich Eigentümer auf den Verkauf vor?**

«In der besten Position ist, wer sein Eigenheim nicht sofort veräussern muss und dadurch genug Ressourcen investieren kann», sagt Sinemus. **Dabei sei zum einen die Vorbereitung – ob mit oder ohne Immobilienmakler – wichtig.**

Mit Ressourcen meint er: alle Unterlagen zusammentragen, die Objektdokumentation erstellen und die Verkaufsstrategie bezüglich Preis und Käuferschaft festlegen. «All das benötigt zwar Zeit, kann aber einen grossen Einfluss auf den Verkaufserfolg haben.»

### **Häuser verkaufen sich fast von selbst. Braucht es da noch einen Makler?**

«Man sollte sich nicht blenden lassen von den Online-Angeboten, die den Immobilienverkauf digital als Kinderspiel darstellen», sagt Tanner von der SMK. «Das ist es definitiv nicht!» Ein Hausverkauf verlange in jedem Fall eine ausgewiesene Vermarktungs- und Verkaufsexpertise.

Anders sieht das Sinemus von ImmoScout24. **«Wer den Verkauf in Eigenregie durchführen will, muss genügend Zeit für den Verkaufsprozess einrechnen»,** sagt er. Man müsse mit vielen

Anfragen und Besichtigungswünschen rechnen. Das kostet Zeit.

### **Wie können Hausverkäufer den Preis ihres Hauses festlegen?**

Zwar gibt es im Internet zahlreiche **Gratisrechner, um den Wert einer Immobilie zu ermitteln. Doch hier raten die Immobilien-**

**experten zur Vorsicht.** Denn solche Berechnungen können wichtige Eigenschaften oft nicht ausreichend berücksichtigen.

«Um den Preis einer Immobilie festlegen zu können, braucht es eine fundierte Verkehrswertschätzung und Kenntnisse des regionalen Marktes», so Tanner.

Auch Sinemus von ImmoScout24 empfiehlt, auf eine professionelle Einschätzung zu-

rückzugreifen. Dies könne auch mit einer Bewertung des Hauses durch einen Bewertungsgutachter erfolgen. Solche Verkehrswertgutachten sind im Vergleich zu den Gratisrechnern kostenpflichtig.

### **Wie holen Hausverkäufer das Maximum raus?**

«Möglichst viele potenzielle Käuferinnen und Käufer auf das Angebot aufmerksam machen», rät Sinemus. Dies sei insbesondere beim immer beliebteren Bieterverfahren unverzichtbar. **Je mehr Bietende zusammenkommen, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich diese gegenseitig überbieten.** Er rät auch zu einem Inserat auf Immobilienplattformen. Anders sieht das die Maklerkammer:

Grundlage, um bei einem Hausverkauf den besten Preis zu erzielen, sei ein professioneller Verkaufsprozess. **«Wer nicht über Verkaufserfahrung verfügt, der sollte in jedem Fall einen Makler beiziehen»,** sagt Tanner.

### **Werden die Hauspreise in nächster Zeit sinken?**

Eine flächendeckende Marktkorrektur erwarten die Experten zurzeit nicht. «Krisen unter-



Blick  
8008 Zürich  
044/ 259 62 62  
<https://www.blick.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 91'263  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 8  
Fläche: 63'494 mm<sup>2</sup>



Auftrag: 3011091 Referenz: 84294967  
Themen-Nr.: 230.014 Ausschnitt Seite: 3/3

stützen das Sicherheitsbedürfnis», sagt Tanner. Davon profitierte der Immobilienmarkt schon während der Pandemie. Menschen verschaffen sich mit Immobilien Sicherheit – sei es in Form eines Investments oder in Form eines Eigenheims, das sie selber bewohnen.