

Vorbereitung:

- Recherchieren Sie ähnliche Verkaufsangebote in Ihrer Wohnlage und informieren Sie sich über aktuelle Immobilienpreise
- Lassen Sie von einem zugelassenen Schätzer eine professionelle, nach aktuellen Normen erstellte Verkehrswertschätzung anfertigen
- Beschaffen Sie offizielle Auszüge aus dem Grundbuch (Eigentumsverhältnisse, Dienstbarkeiten, Grundpfandrechte etc.)
- Sammeln Sie alle relevanten Unterlagen wie genehmigte Baupläne, Energieausweis, Situationsplan, Betriebskostenabrechnung etc.
- Analysieren Sie auf Basis der Schätzungen und Vergleichsangebote einen marktgerechten und wettbewerbsfähigen Verkaufspreis
- Entrümpeln und säubern Sie sämtliche Räume und Außenanlagen gründlich von persönlichen Gegenständen
- Dekorieren Sie mit neutralen Farben und modernem, massentauglichem Mobiliar, um Käufer anzusprechen
- Führen Sie kleinere Renovierungs- und Reparaturarbeiten durch (Malerarbeiten, Fugen erneuern etc.), um den Zustand aufzuwerten
- Achten Sie auf eine ansprechende Außengestaltung (Rasen mähen, Hecken schneiden etc.)

Rechtliche Vorbereitungen:

- Informieren Sie sich detailliert über die rechtlichen Formalitäten eines Eigenverkaufs in Ihrem Kanton/Ihrer Gemeinde
- Lassen Sie sich von einem Anwalt oder Notar einen Muster-Kaufvertrag erstellen, der alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt
- Holen Sie frühzeitig Informationen zur Höhe der Handänderungssteuer in Ihrer Gemeinde ein
- Klären Sie weitere steuerliche Aspekte wie Aufrechnung mit Verlusten, Besteuerung von Gewinnen etc. ab
- Verschaffen Sie sich einen Überblick über eventuell bestehende Vorkaufsrechte Dritter

Vermarktung:

- Erstellen Sie ein übersichtliches, detailliertes schriftliches Exposé mit Objektbeschreibung, Ausstattung, Plänen etc.
- Beauftragen Sie einen erfahrenen Immobilienfotografen mit einer umfangreichen Bilderserie
- Lassen Sie einen professionellen 3D-Rundgang oder ein virtuelles Touren-Video des Hauses erstellen
- Inserieren Sie Ihr Objekt auf reichweitenstarken Online-Portalen wie ImmoScout24, Homegate, komplett.ch etc.
- Erstellen Sie aussagekräftige Anzeigen in den relevanten Social Media Kanälen wie Facebook, Instagram etc.
- Gestalten und drucken Sie ansprechende Flyer und Verteil-Broschüren für eine Haushalt-Verteilung in der Umgebung
- Platzieren Sie mehrere "Zu Verkaufen"-Schilder auf dem Grundstück und in der Nachbarschaft
- Melden Sie das Verkaufsobjekt auf relevanten Immobilien-Foren und lokalen Online-Marktplätzen an
- Erstellen Sie eine eigene Landing-Page oder Website mit allen Details zur Immobilie

Besichtigungen:

- Legen Sie feste, regelmäßige Besichtigungstermine an einem oder mehreren Wochentagen fest
- Führen Sie eine detaillierte Gästeliste, um nachverfolgbar alle Interessenten mit Kontaktdaten zu erfassen
- Bereiten Sie kleine Snacks und Getränke (Wasser, Kaffee) zur Bewirtung der Besucher vor
- Präparieren Sie alle Räume bestmöglich (Licht an, Fenster geöffnet, Hindernisse weggeräumt)
- Führen Sie eine einheitliche, professionell wirkende Hausführung nach einem Leitfaden durch
- Halten Sie weitere Informationsmaterialien wie Pläne, Unterlagen etc. zur Ansicht bereit
- Notieren Sie sich nach jeder Besichtigung Feedback der Interessenten für spätere Verhandlungen

Verkauf:

- Fordern Sie interessierte Kaufwillige nach den Besichtigungen zur Abgabe konkreter Angebote auf
- Sammeln und vergleichen Sie die verschiedenen Angebote der potenziellen Käufer
- Verhandeln Sie auf Basis dieser Angebote einen für Sie bestmöglichen Kaufpreis und Konditionen
- Kümmern Sie sich um die Erstellung eines rechtsgültigen, unterschrittsreifen Kaufvertrags
- Holen Sie eine notarielle öffentliche Beurkundung zur Voraussetzung des späteren Eigentumsübergangs ein
- Regeln Sie rechtzeitig vorab die anfallende Handänderungssteuer mit Ihrer Gemeinde
- Kündigen Sie alle auf der Immobilie lastenden Hypotheken und anderen Verpflichtungen
- Klären Sie die Zustände der Übergabe (Besitzübertragung, Schlüssel, Betriebsunterlagen etc.)
- Übergeben Sie nach erfolgreichem Verkauf das Objekt offiziell an den neuen Eigentümer