Wieviel kostet der Immo-Verkauf
… unsere Verkaufsmodelle



Stutz & Partner
verwaltet • vermietet • verkauft

Wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen will, kann das selbst tun oder einen Makler damit beauftragen. Viele Eigentümer entscheiden sich für die Unterstützung durch einen professionellen Makler. Das ist für die Verkäufer bequemer und vor allem meist auch sicherer. Der professionelle Verkauf hat verständlicherweise seinen Preis, der Nutzen ist in der Regel jedoch meist höher.

Der Verkauf einer Immobilie wird zudem vielfach unterschätzt, hängt er doch von vielen Faktoren und kleinen Details ab, die berücksichtigt werden wollen. Privatpersonen fehlt es neben dem notwendigen Wissen und der Erfahrung meistens auch an der erforderlichen Zeit. Zudem ist man als Eigentümer befangen und mit seiner Immobilie emotional verbunden. **Um den besten Verkaufserfolg erzielen zu können, sind neben den lokalen Marktkenntnissen und Beziehungen vor allem auch effiziente Vermarktungsinstrumente, Seriosität, Professionalität und Vertrauenswürdigkeit entscheidend!**

Der Immobilienverkauf, was gehört alles dazu?



Der Ablauf ist grundsätzlich immer gleich und kann in die oben dargestellten 5 Phasen unterteilt werden. **Jede Verkaufssituation ist jedoch immer wieder anders!** So ist z.B. jedes Haus und jede Wohnung einmalig, sei es vom Standort als auch von der Architektur und dem Innenausbau. Aber auch die persönliche Ausgangslage und Bedürfnisse der Verkäufer ist immer sehr spezifisch. **Es ist deshalb wichtig, dass auf alle Aspekte und Bedürfnisse gebührend Rücksicht genommen und der Verkauf entsprechend abgewickelt wird!**

Wieviel kostet mich der Verkauf?

Der Verkauf Ihrer Liegenschaft ist immer mit Kosten und Aufwendungen verbunden! Neben den Notariats- und Grundbuchkosten müssen Sie allenfalls auch an Ihre Bank noch Gebühren und Vorfälligkeitsentschädigungen bezahlen und der Staat möchte in der Regel auch noch etwas mitverdienen (GewinnSTEUER).

Die Kosten, die Sie massgeblich selbst beeinflussen können, sind jene für den Verkaufsprozess. Hier ist die entscheidende Frage, wieviel Aufwand und Risiko können und möchten Sie selbst übernehmen? Vergessen Sie nicht, dass es hier um viel Geld geht, da sollten Sie auf professionelle Hilfe nicht verzichten!

Die Kosten können Sie noch relativ einfach vergleichen, aber wie sieht das mit den Leistungen aus?

- Ein wichtiger Aspekt ist hier sicher der erzielte Verkaufserlös. Die Versprechen sind hier vielfach gross, leider kennt man effektiven Erlös immer erst am Ende des Verkaufsprozesses.
- Eine kompetente, transparente und reibungslose Abwicklung des Verkaufs ist ebenfalls sehr wichtig. Sie müssen ein gutes Gefühl haben und ihrem Partner vertrauen können.
- Denn zu guter Letzt möchten Sie sich nach dem Verkauf nicht auch noch mit Ärger und Streitigkeiten, aufgrund entstandener Missverständnisse mit dem Käufer, herumschlagen müssen.

Fakt ist, alle professionellen Makler verrechnen eine Entschädigung für Ihre Arbeit und Dienstleistungen. Egal ob auf reine Erfolgsprovision, Fixpreis oder eine Mischform davon. Darum sollten Sie genau prüfen, für was Sie bezahlen, welche Leistungen enthalten sind und welchen Erfolg Sie erwarten dürfen.

Mit welchen Kosten dürfen Sie mit uns kalkulieren? Auf der folgenden Seite geben wir Ihnen einen kurzen Überblick auf unsere verschiedenen Verkaufsmodelle. Sie wünschen ein Maximum an Komfort und Sicherheit oder sind Sie bereit mehr Risiko zu tragen? Für jeden Fall haben wir genau das Richtige für Sie. **Wir bürgen für professionelle Arbeit zu fairen, transparenten und erfolgsbasierten Konditionen!**

Haben Sie noch Fragen? Wir sind für Sie da! Dank unserem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch sind Sie in der Lage die richtigen Entscheidungen für den Verkauf Ihrer Liegenschaft festzulegen - Telefon: 044 875 07 31

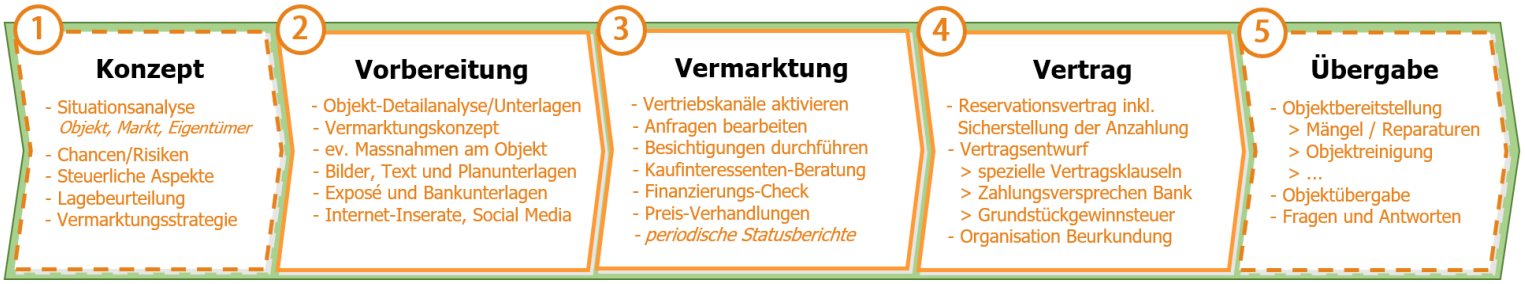
Immobilienverkauf und Verkaufsmodelle

Beim Verkauf Ihrer Immobilie zählen ein gutes Ergebnis, eine verlässliche Abwicklung und eine sorgenfreie, persönliche Betreuung. Wir verbinden unsere lokalen Marktkenntnisse mit einer sorgfältigen Vorbereitung und engagierten Vermarktung. Vorgehen und Honorar stimmen wir auf Ihre Immobilie, Bedürfnisse und Ziele ab.

Unser Grundsatz: "Faire, transparente und erfolgsbezogene Konditionen für beide Seiten"

Kundenfavorit: Unser Verkaufsmodell «Standard» mit umfassender Betreuung

Wir übernehmen für Sie den gesamten Verkaufsprozess: von der Bewertung und Preisstrategie über die Verkaufsunterlagen, Inserate und Besichtigungen bis zu den Verhandlungen, der Kaufabwicklung und der Übergabe.



Erfolgshonorar ab CHF 10'000.- exkl. MWST. Die konkrete Höhe richtet sich nach Ihrer Immobilie, dem Leistungsumfang, dem übernommenen Vermarktungsrisiko und dem erzielten Verkaufsergebnis.

Ihr Verkaufserfolg bestimmt unser Honorar mit. Vor dem Verkaufsstart vereinbaren wir gemeinsam die passende Provision und auf Wunsch eine zusätzliche Erfolgsbeteiligung. Bei einem Ergebnis unterhalb des vereinbarten Zielbereichs kann sich die Provision bis zu einem festgelegten Mindesthonorar reduzieren. Bei einem Mehrerlös oberhalb einer vereinbarten Schwelle profitieren beide Seiten.

Alle unsere Leistungen, auch die vereinbarten Vermarktungskosten sind im Honorar enthalten. Dazu gehören die Bewertung, Verkaufsunterlagen und Inserate ebenso wie Besichtigungen, Verhandlungen und Kaufbegleitung. Dafür verrechnen wir keine zusätzlichen Vorbereitungspauschalen oder laufenden Werbekosten. Die Erfolgsprovision wird erst beim beurkundeten Verkauf fällig. Nur wenn Sie den Verkaufsauftrag einseitig auflösen, werden die dafür im Voraus vereinbarten Leistungen und Kosten separat verrechnet.

Weitere Möglichkeiten nach Bedarf und Vorstellung

Unser attraktives Standard-Verkaufsmodell beinhalten schon alles, was es braucht und eignet sich am besten für den sorglosen Liegenschaftsverkauf. Sie wünschen ein anderes Honorar-Modell und sind bereit selber mehr Risiken zu tragen? Nach Aufwand oder zum Fixpreis? **Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.**

Im kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch klären wir Ihre Ausgangslage + Bedürfnisse und legen gemeinsam mit Ihnen die passendste Vorgehensweise für den Verkauf fest. Nachfolgend zwei Beispiele:

Unser Verkaufsmodell «Support-Only» Wir begleiten und unterstützen Sie nach Bedarf. Wir sorgen dafür, dass Ihre Liegenschaft auf dem Markt professionell lanciert wird, wobei Sie die volle Verkaufskontrolle und Verantwortung behalten. Sie bezahlen nur die von Ihnen benötigte Unterstützung. Für die Phasen «Konzept» und «Vorbereitung» verrechnen wir in der Regel CHF 2'500.-[1]. Für die Vermarktung (Online-Inserate inkl. Maklerschutz) verrechnen wir ca. CHF 250.-[1] pro Monat und für den begleiteten Abschluss (Objektreservation und Kaufvertrag) nochmals ca. CHF 2'500.-[1]. Weitere Unterstützung nach Bedarf und Aufwand im Stundenhonorar.

Unser Verkaufsmodell «Auktion» In der ersten Phase mit «Konzept», «Vorbereitung» und «Vermarktung» werden innert nützlicher Frist reelle Kaufangebote am Markt ermittelt. Wir nennen diese Phase marktbasierte Wertermittlung. Hierzu verrechnen wir in der Regel CHF 5'000.-[1]. Möchten Sie ein Kaufangebot annehmen, startet die zweite Phase für den begleiteten Abschluss (Objektreservation und Kaufvertrag). Je nach Erfolg kommt hier eine zusätzliche, vorab festgelegte Erfolgsprovision zum Zug. Dieses Modell kann insbesondere bei unklarer Preisfindung oder unterschiedlichen Preisvorstellungen innerhalb einer Eigentümergemeinschaft sinnvoll sein.

[1] *alle Angaben exkl. MWST.*