

# Verkauf einer Betriebsliegenschaft

Finanzierung und Bewirtschaftung von Geschäftsliegenschaften  
von Prof Dr. Hans-Rudolf Schalcher

Co Autorin Bettina C. Stach, Stach Immobilien  
Kapitel 9



Autoren:  
Prof. Dr. Hans-Rudolf Schalcher  
Christian Unternährer  
Dr. Barbara V. Stuber  
Peter Staub  
Kurt Gantenbein  
Daniel Tochtermann  
Bettina Caroline Frigerio-Stach  
Werner Egli  
Daniel Previdoli  
Dr. Marco Gruber  
Dr. Pascal Gantenbein

# Verkauf einer Betriebsliegenschaft

# 9

## 9.1 Einleitung

Der Verkauf der eigenen Geschäftsimmobilie gestaltet sich schwieriger als der Verkauf eines Eigenheims und sollte sorgfältig geprüft werden. Bei einer geschäftlichen Immobilie wiegen die Konsequenzen bezüglich der Lage, des Betriebsablaufes und der Finanzen erheblich grösser. Dennoch kann es für einen Verkauf triftige Gründe wie die Neuausrichtung des Unternehmens, Veränderungen der Bedürfnisse usw. geben. Von Verkäufen basierend auf kurzfristigen finanziellen Interessen sollte abgesehen werden, denn im Gegensatz zu anderen Gütern ist es fast nicht möglich, die Liegenschaft bei Bedarf kurzfristig wieder zurückzuerhalten. In jedem Fall sollten für die einzelnen Schritte Fachleute den Verkauf beraten, sei es bei der Schätzung, den rechtlichen Belangen oder dem Verkaufsablauf.

### Interessen und Varianten prüfen

Der Verkauf einer Geschäftsliegenschaft stellt einen dauernden Verlust dar, der mindestens gleichwertig ersetzt werden muss, es sei denn, die Liegenschaft wird liquidiert oder ein Teil davon nicht mehr benötigt. Viele Unternehmen benötigen das Kapital, das sich aus dem Verkauf ergibt, müssen aber trotzdem eine Liegenschaft weiterhin nutzen. Es ist deshalb wichtig, lang- und kurzfristige Interessen abzuwägen und Varianten zum Verkauf zu prüfen.

Als Varianten können folgende Beispiele aufgeführt werden:

- Verkauf von Teilen
- Stockwerkverkauf

- Verkauf und Zurückleasen
- usw.

### Je nach Branche und Grösse andere Bedürfnisse

Die Lage und Grösse einer Immobilie kann für bestimmte Unternehmen entscheidend sein. Je nach Branche sind andere Bedürfnisse entscheidend. Dienstleistungs- und Handelsbetriebe sind von öffentlichen Verkehrsmitteln und Parkplatzmöglichkeiten abhängig. Für Gewerbetreibende ist die Zentrumslage nicht relevant, dafür spielen Faktoren von Logistik, Lager und Zufahrten eine Rolle. Der Erschliessungsstandard (Elektrizität, Wasser, Gas, Kommunikation usw.) einer Liegenschaft kann beim Verkauf ein zentrales Argument sein. Dem potenziellen Käufer sind die Vor- und Nachteile für sein Unternehmen zu schildern und die Liegenschaft genau zu positionieren.

Der Verkauf der bestehenden Liegenschaft und die Verlegung des eigenen Unternehmens an einen neuen Geschäftsstandort sind genau zu überdenken. Eine Standortveränderung kann enorme Investitionen in Zeit und Geld nach sich ziehen. Es sind nicht nur Anstrengungen bezüglich des Verkaufs aufzubringen, sondern parallel dazu muss ein gleichwertiges oder besseres Objekt gefunden werden. Beide Aktivitäten binden Kapital und Arbeitskraft, meistens mehr als geplant wurde. Ein professionelles Projektmanagement unter Beizug von Experten ist unumgänglich.

### Was kostet ein Liegenschaftsverkauf?

Der Verkauf einer Immobilie füllt nicht nur das Konto des Unternehmens, sondern generiert auch Ausgaben. Vor dem eigentlichen Verkauf fallen Kosten für folgende Leistungen an:

- Bindung von Mitarbeiterkapazität für den Verkauf und für den Kauf/Miete einer alternativen Liegenschaft
- Bewertung der Immobilie durch Experten
- Verkaufsaktivitäten (Dokumentation, Ausschreibung, Inserate usw.)
- Makler
- Juristische Beratung betreffend Verkaufsvertrag.

Beim Verkaufsprozess und der Eigentumsübergabe als solche entstehen ebenfalls Kosten:

- **Handänderungssteuer:** Sie wird meistens von den Kantonen erhoben, nämlich in BE, LU, UR, OW, NW, GL, ZG, SO, BS, BL, SH, AI, AG, TG, TI, VS, NE, GE und JU. In fünf Kantonen besitzen die Gemeinden das Recht zur Erhebung der Handänderungssteuer, und zwar in ZH, SZ, AR, SG und GR, und in zwei Kantonen, nämlich in FR und VD, erheben Kanton und Gemeinden die Handänderungssteuer gleichzeitig. Der Bund erhebt keine Handänderungssteuer. Sie wird in der Regel hälftig von Käufer und Verkäufer übernommen. Je nach Kanton beträgt sie maximal 1,5 Prozent vom Verkaufspreis und wird anders als bei der Grundstückgewinnsteuer bei jedem Kauf oder Verkauf erhoben. Die Handänderungssteuer ist in den letzten Jahren vermehrt kritisiert worden, steht ihr doch keine staatliche Leistung gegenüber und verteuert die Immobilienverkäufe.
- **Grundstückgewinnsteuer:** Alle Kantone erheben eine solche Steuer. Sie wird vom Verkäufer der Liegenschaft bezahlt.
- **Kosten für Notar und Grundbuchamt:** Jede Handänderung kostet ca. drei bis vier Promille des Kaufpreises.

## 9.2 Verkauf in sechs Schritten

### Schritt 1. Verkauf vorbereiten

Zur seriösen Vorbereitung eines Liegenschaftsverkaufs gehört

- die Zieldefinition und Variantenprüfung
- Abwägen der Folgen eines Verkaufs
- Klärung der Kompetenzen und Aufgaben innerhalb des Unternehmens. Bestimmen des Verantwortlichen.

Vor allem die genaue Klärung der Konsequenzen eines Liegenschaftsverkaufs wird vielfach vernachlässigt. Nebst den steuerlichen und finanziellen Folgen sind die Wirkungen auf den Betriebsablauf zu untersuchen. Die logistischen Aspekte sowie die Belastung der Arbeitskräfte sind zu berücksichtigen, die den Umzug umsetzen müssen. Die Mehrbelastungen durch die Planung und Realisation des Umzugs müssen kommuniziert und die neuen Pendelwege und -zeiten der Mitarbei-

ter in Betracht gezogen werden. Der eine oder andere Mitarbeiter wird sich eine andere Stelle suchen, wenn das Unternehmen weit weg von der ursprünglichen Lage zieht und der Anfahrtsweg für ihn zu weit ist. Die Fluktuationsrate bei einem Umzug entspricht ca. 20–30 Prozent.

Innerhalb des Unternehmens müssen die **Aufgaben und Kompetenzen** klar geregelt sein. Ansprechpersonen für Käufer, Makler, Experten, Behörden usw. müssen bestimmt sein. Unklare Regelungen komplizieren den Verkaufsvorgang und hinterlassen bei potenziellen Käufern einen schlechten Eindruck.

### **Zeitliche und finanzielle Belastungen nicht unterschätzen**

Überlegungen, die zum Verkauf einer Liegenschaft führen, werden schrittweise und zum Teil über Jahre hinweg geführt. Alle diese Schritte kosten Geld und Zeit: Beizug von Experten, Bewilligungsverfahren, Prüfung von Alternativen usw. Wird dann der Plan des Verkaufs und Umzugs an eine neue Adresse abgebrochen, sind diese Ausgaben verloren.

### **Schritt 2. Verkaufsbedingungen bestimmen**

Die Preisgestaltung basiert neben der Schätzung des Experten auch auf zahlreichen weiteren Faktoren:

- die aktuelle Wirtschaftslage und der Immobilienmarkt im Allgemeinen
- der Zustand der Liegenschaft
- die Nachfrage der Zielgruppe
- zukünftige Renditeaussichten
- usw.

Es hat sich gezeigt, dass nicht immer der maximale Preis, sondern der optimale Preis zum besten Ergebnis führt, da sowohl Verkäufer als auch Käufer zufrieden sind.

Schlussendlich bedarf es auch einer guten Portion Hartnäckigkeit und Verhandlungsgeschick, die Immobilie gut zu verkaufen.

### **Bewertung der Liegenschaft**

Der Wert einer Liegenschaft ist von zahlreichen Faktoren abhängig und kann sich im Zeitablauf ändern. Eine neutrale Verkehrswertschätzung durch einen Experten ist unabdingbar. Als Experten können erfahrene Architekten oder Immobilientreuhänder beigezogen werden. Die Ergebnisse der Bewertung können je nach Situation, in der sich das Unternehmen befindet, variieren. Unternehmen, die in Liquidation sind, erhalten verständlicherweise tiefere Angebote für ihre Liegenschaft als gut florierende Betriebe. Subjektive Aspekte spielen bei der Preisfindung ebenfalls eine wichtige Rolle. Notverkäufe können Einbussen bis zu 50 Prozent des Verkehrswertes ausmachen (siehe auch Kapitel 8: Bewertung von Immobilien).

### **Schritt 3. Käufersuche**

Die einfachste Methode eine Immobilie zu verkaufen, ist das **Aus-schreiben in den Medien**. Dazu gehören je nach Liegenschaft die Tagespresse, Fachzeitschriften und Immobilienportale im Internet. Nachteilig dabei wirkt sich die Veröffentlichung von Name und Adresse aus – Spekulationen um den Geschäftsgang werden nicht auf sich warten lassen. Chiffreinsätze (Rücklauf gering) oder das Einschalten eines Immobilientreuhänders garantieren mehr Diskretion.

Die **Versteigerung** an den Meistbietenden ist ebenfalls eine einfach durchzuführende Methode, erspart sie sogar die Bewertung der Liegenschaft. In schlechten wirtschaftlichen Zeiten haftet der Versteigerung aber immer der Ruf der Zwangsverwertung an, sodass mit dieser Verkaufsmassnahme vorsichtig umgegangen werden muss.

Bei speziellen Liegenschaften ist vorerst eine genaue Zielgruppenanalyse zu erstellen. Basierend darauf kann gezielt auf die potenzielle Käuferschaft eingegangen werden. Der sog. Streuverlust der Verkaufsaktivitäten vermindert sich damit.

### **Schritt 4. Verkaufsverhandlungen führen**

Zu den Verkaufsverhandlungen gehören die Präsentation der Liegenschaft und die Diskussion des Kaufpreises und Kaufvertrages.

Zur Präsentation der Liegenschaft gehört eine ausführliche Dokumentation und die Besichtigung.

Detaillierte Unterlagen sind zu jedem Verkauf zu erstellen. Transparenz ist gefragt, denn versteckte Tatsachen ziehen hässliche Rechtsstreite nach sich oder kommen vor dem eigentlichen Verkauf auf dem Grundbuchamt ans Tageslicht. Je genauer die Dokumentation erstellt ist, umso weniger Fragen muss der Verkäufer beantworten.

### **Inhalt Verkaufsdokumentation**

- Farbfotos der Liegenschaft
- Liegenschaftsbeschreibung
- Baubeschrieb
- Situationsplan/Katasterplan
- Grundbuchauszug
- Pläne
- Verzeichnis der Servitute
- Bauordnung und Zonenplan
- Vorhandene Mietverträge
- Infrastruktur der Umgebung
- Lagebeschreibung
- Amtliche Bewertung/Katasterschätzung
- Verkaufspreis
- Name und Adresse der Verkäuferin
- Datum der Offerteingabe
- Gebäudeversicherungsausweise.

Bei Geschäftsliegenschaften sind zusätzlich die folgenden Aspekte genauer zu dokumentieren, sie sind für einen Kaufentscheid massgebend:

- Flexibilität des Grundrisses (Möglichkeit, denselben Grundriss anders zu nutzen)
- Klima und Beleuchtung
- Zugang zu Energie, Wasser, Kommunikation
- Technische Kriterien (Tragwerk, Gebäudehülle, Installation, Ausbau, Umgebung)
- Erreichbarkeit für Kunden und Mitarbeiter

- Höhe von Steuern und öffentlichen Abgaben
- Höhe der jährlichen Betriebs- und Unterhaltskosten.

Bei der **Besichtigung** sind die potenziellen Käufer sachlich zu informieren. Dem Kaufinteressenten muss Zeit gelassen werden, einen eigenen Eindruck von der Liegenschaft zu gewinnen. Technische Details sollten schriftlich in der Dokumentation zu finden sein und nur auf Anfrage vor Ort erläutert werden.

Der Verkauf vereinfacht sich, wenn bereits ein **Kaufvertragsentwurf** vorhanden ist. Beide Parteien sollten sich Zeit für die Ausarbeitung nehmen. Details sind zu klären, am besten schriftlich. Ausserhalb des Kaufvertrages sollten keine Versprechungen gemacht werden. Schlussendlich gilt nur, was im Vertrag geregelt ist. Separate Verträge haben nur bedingt Gültigkeit, und die Zulässigkeit muss vorrangig mit einer juristischen Fachperson geklärt werden.

### **Schritt 5. Vertragsabschluss und Beurkundung**

Beim Vertragsabschluss sind neben der definitiven Fassung des Kaufvertrages die Zahlungsmodalitäten zu bestimmen und die Käuferbonität zu überprüfen. Mit Vorteil wird die Bonität schon beim ersten Kontakt geklärt, um allfälligen Zeitaufwand zu reduzieren.

Bevor überhaupt ein Vertrag unterschrieben wird, ist die Bonität des Käufers genau zu prüfen. Handelsregistereinträge, Geschäftsberichte, das persönliche Umfeld des Käufers und Beteiligungsverhältnisse sind genauestens zu klären. Evtl. kann eine Anzahlung verlangt werden.

Die **Zahlungsmodalitäten** müssen genau mit einer Bank geregelt werden. Bankgarantien und Sperrkonti sind ideale Instrumente, die den Verkauf für beide Seiten erleichtern.

Die **Beurkundung** erfolgt gemäss kantonalen Regeln. In vielen Kantonen sind die Parteien bei einem Liegenschaftsverkauf nicht frei in der Bestimmung der Urkundsperson, sondern die Amtsurkundsperson nimmt die Handlungen vor. Vielfach ist die Amtsurkundsperson auch gleichzeitig Grundbuchbeamter.

### Die Voraussetzungen für den Grundbucheintrag sind:

- Es muss ein gültiger Kauf- oder Tauschvertrag oder eine gültige Schenkungsurkunde vorliegen.
- Der Verkäufer muss im Grundbuch als Eigentümer eingetragen und Verfügungsberechtigt sein. Vollmachten innerhalb eines Unternehmens vorgängig genau klären!
- Der Verkäufer muss der Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch zustimmen.

### Schritt 6. Übergabe der Liegenschaft

Der Kaufvertrag für eine Liegenschaft oder ein Baugrundstück ist erst gültig, wenn er öffentlich beurkundet ist. Je nach Kanton geschieht dies durch einen Notar oder durch das Grundbuchamt.

Die Zeit zwischen dem Abschluss des Kaufvertrages und dem Eigentumsübergang muss schriftlich geklärt werden. Diesem Aspekt ist vor allem bei Grundstückkäufen mit separatem Werkvertrag besondere Beachtung zu schenken. **Marchzählige** Abrechnungen über Nutzen und Gefahren sind schon im Kaufvertrag zu regeln.

Vor dem Grundbucheintrag ist nochmals zu prüfen, ob der Kaufpreis beglichen wurde. Eine allfällige Bestätigung ist von der Bank einzuholen.

### Checkliste: Vorgehen Verkauf Liegenschaft

Aufgaben	Erfüllt	Nicht erfüllt
Verantwortlichkeiten innerhalb des Unternehmens klären		
Finanzielle und steuerliche Folgen prüfen. Evtl. Steuerexperte konsultieren		
Liegenschaft durch Experten bewerten (Makler beiziehen)		
Zielkäuferschaft bestimmen, Marktanalyse erstellen		
Verkaufspreis bestimmen und Verkaufskonditionen ausarbeiten		
Verkaufsdokumentation erstellen		
Marketingmassnahmen starten, Liegenschaft ausschreiben		
Besichtigungen organisieren		
Offerteinholung und Gesprächsführung mit potenziellen Kunden		
Bonität und Sicherheiten der Kunden prüfen		
Vertragsverhandlungen führen		
Zahlungsmodalitäten mit Banken klären		
Rechtliche Details mit Notar oder Jurist und dem Käufer prüfen		
Vertrag abschliessen, Terminvereinbarung mit Urkundsperson		
Zahlungseingang prüfen		
Beurkundung		
Handänderungs- und Urkundsgebühren, Grundstückgewinnsteuer berücksichtigen		
<b>Marchzählige</b> Abrechnung erstellen		
Übergabe der Liegenschaft und sämtlicher dazugehörenden Unterlagen		

### 9.3 Grundstückgewinnsteuer

Falls mit dem Verkauf der Liegenschaft ein Gewinn erzielt wird, ist die Eigentümerin grundstückgewinnsteuerpflichtig. Der steuerbare Gewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Veräusserungserlös und dem Anlagewert abzüglich der gesetzlich vorgesehenen Abzüge. Zu den Anlagekosten zählt der früher bezahlte Erwerbspreis zuzüglich wertvermehrnde Aufwendungen. Zum Verkaufserlös gehören neben dem Kaufpreis alle weiteren Leistungen, welche der Veräusserer aus dem Verkauf des Grundstückes erzielt.

Liegt der Erwerb der Liegenschaft schon lange zurück, kann je nach Kanton ersatzweise der Verkehrswert vor 20 oder 25 Jahren oder pauschalierte Anlagekosten bei einer Besitzesdauer ab zehn Jahren angerechnet werden. In den meisten Kantonen sind zudem die Handänderungssteuern, Insertionskosten und allfällige Vermittlungsgebühren abzugsfähig.

Die Kantone ZH, BE, UR, SZ, NW, BS, BL, TG, TI und JU erfassen in der Regel die Gewinne aus Liegenschaftenverkauf sowohl natürlicher als auch juristischer Personen mit der Grundstückgewinnsteuer. In den übrigen Kantonen und im Bund werden die Grundstückgewinne juristischer Personen dem übrigen Gewinn hinzugerechnet und der ordentlichen Gewinnsteuer unterstellt.

Der Steuertarif für die Grundstückgewinnsteuer ist **progressiv** ausgestaltet. Einige Kantone gewähren auf Grund der Besitzesdauer eine Reduktion des Steuersatzes. Bei einer sehr kurzen Besitzesdauer (z.B. weniger als ein bis zwei Jahr) wird ein Spekulationszuschlag addiert.

Ist der Verkäufer übrigens nicht in der Lage, die Steuer zu bezahlen oder entzieht er sich der Zahlungspflicht, so hat der Kanton ein Pfandrecht auf der verkauften Liegenschaft. Gut beratene Käufer ziehen den Betrag vom Kaufpreis ab und lassen ihn auf einem Sperrkonto hinterlegen, bis der geschuldete Betrag beim Steueramt eingegangen ist.

**Stichwort Mehrwertsteuer:** Immobilienumsätze sind grundsätzlich von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Dass heisst, der Verkauf oder

die Vermietung von Liegenschaften muss nicht mit der Mehrwertsteuer abgerechnet werden. Allerdings kann dann auf die entsprechenden Aufwendungen (Verwaltung, Unterhalt usw.) kein Vorsteuerabzug geltend gemacht werden.

### 9.4 Zeitlicher Rahmen für einen Verkauf

In den letzten Jahren ist der Verkauf von Geschäftsliegenschaften zunehmend schwieriger geworden. Die kurzfristige Veräusserung zu einem akzeptablen Preis ist ohne grosse Anstrengung fast unmöglich. Unter Umständen dauert der Verkauf länger als ein Jahr und bindet so zusätzliche Zins- und Betriebskosten. Diese Kosten reduzieren den Verkaufspreis und der Verkäufer muss sich überlegen, ob ein vorzeitiger Verkauf zu einem geringeren Preis nicht vorteilhafter für ihn ausfällt. Es muss daher sorgfältig geprüft werden, ob man mit dem Verkauf warten oder ein schlechteres Angebot eines möglichen Käufers annehmen will.

### 9.5 Vertragstypen beim Verkauf

Beim Verkauf von Liegenschaften kann zwischen folgenden Vertragstypen unterschieden werden:

- Die auf einen späteren Eigentumserwerb ausgerichteten Typen: Kaufvorvertrag, Kaufsrecht und Vorkaufsrecht,
- den auf einen definitiven Eigentumserwerb ausgerichteten Typus: der Kaufvertrag.

#### Der Vorvertrag

Mit dem Abschluss eines Vorvertrages verpflichten sich der Eigentümer und der Kaufinteressent, zu einem späteren (im Vertrag definierten Zeitpunkt) zu den festgelegten Bedingungen einen Kaufvertrag abzuschliessen und im Grundbuch eintragen zu lassen.

Erst mit dem Abschluss des definitiven Kaufvertrages und dessen grundbuchlichen Vollzug erhält der Kaufinteressent Eigentum an der

Liegenschaft. Der Abschluss des Vorvertrages gibt dem Kaufinteressenten eine (wenn auch beschränkte) Sicherheit, den Abschluss und Vollzug des definitiven Kaufvertrages verlangen zu können.

Der Vorvertrag muss öffentlich beurkundet werden. Gegenüber unbeteiligten Dritten entfaltet der Vorvertrag keine Rechtswirkungen, da er im Grundbuch nicht eingetragen werden kann.

Der Grundeigentümer kann auch nach dem Abschluss eines Vorvertrages seine Liegenschaft an einen Dritten verkaufen, wird dann aber dem Vertragspartner schadenersatzpflichtig.

### **Das Kaufsrecht**

Wie beim Vorvertrag ist das Kaufsrecht ebenfalls ein Sicherungsmittel, mit welchem sich der Kaufinteressent die Liegenschaft rechtlich zu sichern sucht. Im Gegensatz zum Vorvertrag ist der potenzielle Käufer jedoch nicht verpflichtet, sein Kaufsrecht auszuüben, sondern nur dazu berechtigt. Der Grundeigentümer hat also keine Sicherheit, dass das Kaufsrecht vom Berechtigten auch tatsächlich ausgeübt wird.

Erst mit dem Eintrag beim Grundbuchamt geht das Eigentum dann auf den Käufer über.

Der Vorteil bei Einräumung eines Kaufsrechtes liegt für den Kaufinteressenten darin, dass das Kaufsrecht im Grundbuch (im Unterschied zum Kaufvorvertrag) mit einer so genannten «Vormerkung» eingeschrieben werden kann. Die Vormerkung eines Kaufsrechtes bewirkt, dass das Kaufsrecht während einer Dauer von maximal zehn Jahren vom potenziellen Käufer gegenüber jedem Eigentümer der Liegenschaft ausgeübt werden kann.

### **Das Vorkaufsrecht**

Mit dem Vorkaufsrecht räumt der Eigentümer einer Person das Recht ein, im Falle einer späteren Veräußerung des Grundstückes dieses an sich ziehen zu können. Ein Vorkaufsrecht gilt maximal während 25 Jahren.

Zwei Arten von Vorkaufsrechten sind zu unterscheiden:

- **Das unlimitierte Vorkaufsrecht:** Der Berechtigte erhält das Recht, sein Vorkaufsrecht bei einem Verkauf zu den Bedingungen auszuüben, welche vom Grundeigentümer mit ihm vereinbart worden sind. Unlimitierte Vorkaufsrechte sind mit einfacher Schriftlichkeit gültig.
- **Das limitierte Vorkaufsrecht:** Der Berechtigte erhält das Recht, sein Vorkaufsrecht bei einem Verkauf zu bestimmten Bedingungen (z.B. zu einem festen Kaufpreis) ausüben zu können. Das limitierte Vorkaufsrecht muss öffentlich beurkundet werden.

Das Vorkaufsrecht kann nur ausgeübt werden, wenn der Eigentümer die Liegenschaft tatsächlich verkauft. Eine Schenkung oder die Vererbung lösen das Vorkaufsrecht nicht aus.

### **Der Kaufvertrag**

Der öffentlich zu beurkundende Kaufvertrag bildet das eigentliche Verkaufsgeschäft und damit die Voraussetzung für den Grundbucheintrag. Erst mit dem Grundbucheintrag eines Kaufvertrages geht das Eigentum an einem Grundstück auf den Käufer über.



### Checkliste: Ist alles im Vertrag geregelt?

Aufgaben	Geregelt	Nicht geregelt
Korrekte Bezeichnung des Verkäufers und des Käufers		
Liegenschaft und deren Beschreibung		
Dienstbarkeiten, Grundlasten, Grundpfandrechte		
Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Zahlungsfristen		
Zeitpunkt der Eigentumsübertragung		
Zeitpunkt des Übergangs von Rechten und Pflichten auf den Käufer		
Besitzantritt		
Regelung von Rest- und Steuerzahlung		
Regelung Bezahlung von Gebühren und Steuern (u.a. Grundstückgewinnsteuer)		
Regelung offener Versicherungsverträge		
Allfällige offene Garantieleistungen		
Konventionalstrafen bei Nichterfüllen beider Parteien		

## 9.6 Makler sind ihr Geld wert

Makler oder Immobilientreuhänder nehmen am ständig wachsenden Immobilienmarkt an Bedeutung zu. Ihre Aufgabe besteht in der professionellen Vermittlung von Immobilien und die formale Abwicklung des Geschäftes. Sie kennen den örtlichen Markt und die lokalen Gegebenheiten. Vielfach hat der Makler bereits Interessenten auf seiner Warte-liste.

Der Schweizerische Verband der Immobilientreuhänder erlässt Standesregeln und gibt für bestimmte Geschäfte Normverträge heraus. Ein Teil der Immobilientreuhänder ist in dem Verband zusammengeschlossen.

### Hinweis Maklergebühren:

Die Vermittlung einer Immobilie durch einen Makler kostet bei einer durchschnittlichen Geschäftsliegenschaft ca. zwei bis drei Prozent des Verkaufspreises. Der Preis hängt ab vom Umfang des Geschäfts, der Verkäuflichkeit und der Region.

Zusätzlich zu der erfolgsabhängigen Gebühr sind die effektiven Auslagen des Treuhänders wie Insertionskosten, Kopien usw. zu bezahlen. Das Honorar wird erst bei erfolgreicher Vermittlung fällig. Oft bedingen sich Makler ein Exklusivrecht heraus, d.h., die vereinbarte Gebühr wird auch fällig, wenn der Eigentümer selber einen Käufer gefunden hat.

### Literaturverzeichnis

Jürg Zullinger/Werber Egli: Immotipps. Ueberreuter Verlag, Wien/Frankfurt 2000.

Immobilienmanagement in Recht und Praxis. WEKA Verlag, Zürich 2003.

Immobilien-Ratgeber. Herausgeber: Schweizerischer Eigentümerverband. Zürich 1995.

Nielen, Klaus, D.: Immobilien-Marketing. Düsseldorf 2001.

Mennel, Ludwig: Mehr Immobilien verkaufen. Wiesbaden 2001.