

Der richtige Zeitpunkt für den Verkauf

1

In den nächsten sechs Monaten oder doch besser erst in zwei Jahren? Welcher Zeitpunkt für den Verkauf einer Liegenschaft der richtige ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab.

Beispielsweise vom Grund für den Verkauf, von der emotionalen Bindung an die Liegenschaft, aber auch von der finanziellen und steuerlichen Situation.

Kriterien für den Verkaufsentscheid

Meist fällt der Entscheid für einen Verkauf des Eigenheims aus freien Stücken. Beispielsweise weil man in eine zentralere und bequemere Wohnung umziehen möchte. Manchmal steckt aber auch ein gewisser Zwang dahinter, etwa bei einem Jobwechsel, der einen Umzug in einen anderen Landesteil nötig macht.

Während bei einem Umzug aus beruflichen Gründen der Zeitpunkt für den Verkauf üblicherweise vorgegeben ist, kann man diesen in den meisten anderen Fällen selber bestimmen. Bei der Festlegung des passenden Zeitpunkts spielen sowohl emotionale als auch sachliche Faktoren eine Rolle.

Der richtige Zeitpunkt – emotionale Faktoren

Auch wenn der Plan, das Eigenheim zu verkaufen, schon länger im Kopf herumgeistert, braucht es meist Zeit, um sich schlussendlich mit dem Gedanken an einen Auszug anzufreunden. Sich von einer Liegenschaft zu lösen, ist immer auch ein emotionaler Prozess. Besonders wenn man sich nach Jahrzehnten im eigenen Haus von vielen Dingen trennen muss, weil die neue Wohnung kleiner ist. Auch wenn die Liegenschaft sich lange Zeit im Familienbesitz befand, kann dies ein Grund sein, mit dem Verkauf zu zögern.

Wenn Ihnen die Trennung von Ihrem Haus, Ihrer Wohnung persönlich Probleme macht, sollten Sie sich frühzeitig mit der emotionalen Seite auseinandersetzen. Tauschen Sie sich mit Ihrem Partner, Ihrer Partnerin oder mit anderen Familienmitgliedern aus, wägen Sie die Vor- und Nachteile des Verkaufs nochmals sauber gegeneinander ab und überlegen Sie sich auch Alternativen. Beispielsweise, dass Sie sich eine Hintertür offen lassen und Ihr Eigenheim nach dem Auszug vorerst nur vermieten, statt es gleich zu verkaufen (siehe auch Seite 27).



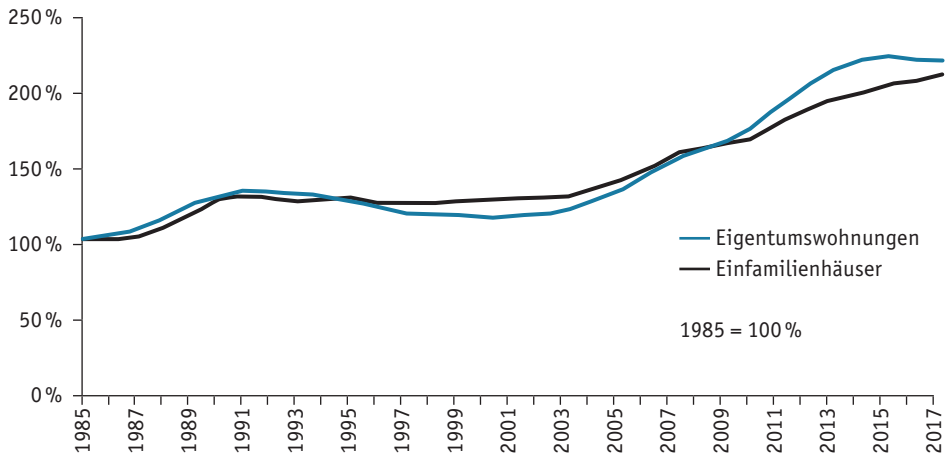
KLARA UND NOLDI F. wohnen seit dreissig Jahren in einem Reihenhaus in einer Landgemeinde. Eigentlich fühlen sie sich hier sehr wohl, andererseits denken sie seit der kürzlichen Pensionierung darüber nach, das Haus zu verkaufen und zurück in die Stadt zu ziehen, wo sie aufgewachsen sind und bis zur Geburt ihrer Kinder gelebt haben. Seit gut einem Jahr diskutieren sie hin und her. Mal sind sie überzeugt, dass ein Umzug das Richtige sei, mal haben sie das Gefühl, es wäre der falsche Entscheid. Schliesslich einigen sich Herr und Frau F. auf einen Kompromiss: Sie suchen eine Mietwohnung in der Stadt, vermieten ihr Reihenhaus vorerst befristet für ein Jahr und stellen allen Hausrat, der in der Stadtwohnung keinen Platz hat, in einem Lager unter. Ein guter Entscheid: Bereits nach einem halben Jahr am neuen Ort ist den beiden klar, dass das Leben in der städtischen Hektik in ihrem Alter nichts mehr für sie ist. Deshalb kündigen sie die Wohnung auf Ende des ersten Jahres wieder und ziehen zurück in ihr Haus auf dem Land.

Der richtige Zeitpunkt – sachliche Faktoren

Der richtige Moment für den Verkauf einer Liegenschaft wird auch von sachlichen Faktoren beeinflusst: von der Verfügbarkeit der neuen Wohnung, des neuen Hauses beispielsweise oder vom Immobilienmarkt, von der Nachfrage, von der finanziellen Situation und zum Teil auch von steuerlichen Überlegungen.

Im Vordergrund steht bei solchen Abwägungen meist die Marktsituation: Ist die Nachfrage gut und lässt sich ein hoher Preis erzielen? Oder lohnt es sich, eher noch etwas zuzuwarten? Schlüssige Antworten auf diese Fragen sind auch für Kenner des Immobilienmarkts schwer zu finden, denn es lässt sich – ähnlich wie bei den Aktienkursen an der Börse – nicht wirklich voraussagen, wie sich die Preise für Häuser oder Eigentumswohnungen mittelfristig entwickeln werden. So hat sich in den letzten zwanzig Jahren die Preiskurve für Immobilien an guten Lagen laufend nach oben bewegt (siehe auch nächste Seite), obwohl Fachleute immer wieder ein Ende des Immobilienbooms vorausgesagt haben. Als Faustregel gilt deshalb: Wenn die Nachfrage stimmt und sich ein zufriedenstellender Preis erzielen lässt, sollte man den Verkauf durchziehen.

PREISENTWICKLUNG VON IMMOBILIEN SEIT 1985



Quelle: Wüest Partner, 2018

Ausschlaggebend für den Verkaufszeitpunkt ist oft auch die finanzielle Situation. Haben Sie beispielsweise bereits eine neue Wohnung gekauft, kann die damit verbundene Doppelbelastung einen zügigen Verkauf der bestehenden Liegenschaft forcieren (siehe auch Seite 110).

Und schliesslich kann auch die steuerliche Belastung durch den Verkauf den richtigen Zeitpunkt beeinflussen. Ein Beispiel: Liegen der Verkauf der bisherigen Liegenschaft und der Kauf eines neuen Objekts zeitlich nicht zu weit auseinander, kann die Grundstückgewinnsteuer aufgeschoben werden (siehe Seite 119). Zudem: Wechseln Sie an einen Ort mit tieferer Steuerbelastung als bisher, lohnt sich ein Umzug vor dem Jahreswechsel. Denn die Besteuerung erfolgt in derjenigen Gemeinde, in der man am Jahresende wohnt.



TIPPS Die Erfahrung von Fachleuten zeigt: Je älter man zum Zeitpunkt des Auszugs aus dem angestammten Eigenheim ist, desto schwerer fällt es einem und desto mehr Zeit braucht man dafür. Planen Sie im Hinblick auf die Pensionierung den Verkauf

VORKAUFS- UND EINSPRACHERECHT IM STOCKWERKEIGENTUM

Wenn Sie eine Eigentumswohnung besitzen und diese verkaufen möchten, sollten Sie vorab unbedingt prüfen, ob im Reglement der Eigentümergemeinschaft nicht ein Vorkaufs- oder ein Einspracherecht eingetragen ist. Beide Rechte schränken den freien Verkauf ein Stück weit ein. Achtung: Ein Vorkaufsrecht kann auch später in einer separaten Abmachung schriftlich vereinbart worden sein.

Vorkaufsrecht

Ist ein Vorkaufsrecht eingetragen, halten sich die Einschränkungen für Sie als Verkäufer oder Verkäuferin in Grenzen. Am besten schreiben Sie die Wohnung zuerst aus und holen Angebote ein. Sobald ein Käufer den Kaufvertrag für Ihre Wohnung unterzeichnet hat, haben die anderen Eigentümer maximal 90 Tage Zeit, um ihr Vorkaufsrecht auszuüben. Dieses Recht gilt aber nur, wenn der interessierte Stockwerkeigentümer bereit ist, denselben Preis zu bezahlen wie Ihr Käufer. Am einfachsten informieren Sie die anderen Stockwerkeigentümer frühzeitig über Ihre Verkaufsabsichten und klären ab, ob überhaupt jemand Interesse hat, das Vorkaufsrecht auszuüben. Ist dies nicht der Fall, bitten Sie alle Stockwerkeigentümer, gegenüber dem Grundbuchamt zu bestätigen, dass sie keinen Gebrauch vom Vorkaufsrecht machen möchten. Danach können Sie die Wohnung frei verkaufen.

Sind nicht alle Eigentümer bereit, im Voraus auf das Vorkaufsrecht zu verzichten, müssen Sie die Wohnung ausschreiben, mit dem potenziellen Käufer einen notariell beurkundeten Kaufvertrag abschliessen und danach die anderen Stockwerkeigentümer informieren. Ist dann innerhalb der 90-Tage-Frist niemand bereit, die Wohnung zum selben Preis zu übernehmen, können Sie den Handel mit Ihrem Käufer endgültig besiegeln.

Einspracherecht

Das Einspracherecht kommt in der Praxis selten vor, zieht aber für Sie als Verkäufer viel mehr Einschränkungen nach sich. Ist eine Mehrheit der Miteigentümer gegen einen Verkauf an eine Drittperson und können sie dafür wichtige Gründe geltend machen, wird die Weitergabe blockiert. Zudem müssen die Einsprecher Ihnen die Wohnung auch nicht abkaufen.

Besteht ein Einspracherecht, schliessen Sie zuerst den Vertrag mit dem Käufer ab und informieren dann die Gemeinschaft darüber. Diese hat 14 Tage Zeit, um eine Versammlung einzuberufen und über den Verkauf abzustimmen. Für eine Abweisung genügt das absolute Mehr.

Wichtig zu wissen: Ein Einspracherecht kann sich auch auf die Vermietung einer Eigentumswohnung beziehen. Planen Sie, Ihre Wohnung für eine befristete Dauer zu vermieten, sollten Sie diesen Punkt vorab prüfen. ■