

Realitäten®

Informationen für unsere Kunden und Geschäftspartner

Realit - Ihr kompetenter Verkaufspartner für alle Objektarten



Philipp Rinderknecht

Immobilienvermarkter mit eidg. FA
Mandatsleiter
Bewertungen / Verkauf / Erstvermietung

Verkauf von Bestandesliegenschaften (ETW und EFH)

Der Verkauf der eigenen Immobilie ist oft mit vielen Emotionen verbunden. Dank der heutigen Online-Tools kann einfach und oftmals kostenlos ein Verkehrswert einer Liegenschaft ermittelt werden (hedonische Methode). Um einen ersten Anhaltspunkt zu erhalten, erachten wir diese Methodik durchaus als sinnvoll. Gerade bei selbstbewohntem Eigentum empfehlen wir jedoch, eine klassische Bewertung mit einer Besichtigung vor Ort in Auftrag zu geben. Versierte Immobilienvermittler sind in den verschiedenen Bewertungsmethoden (Substanzwert, Ertragswert) sowie Bautechnik erfahren und können eine Liegenschaft objektiv und realistisch bewerten.

Gemeinsame Preisbestimmung

Nach der erfolgten Bewertung besprechen wir diese mit unserem Kunden und erklären im Detail den ermittelten Verkehrswert. Den realistischen Verkaufspreis für den Marktauftritt setzen wir gemeinsam mit dem Kunden fest. In der Praxis erzielen wir mit Verhandlungsgeschick oft einen Marktpreis, welcher über dem Verkehrswert liegt. Somit können wir für unsere Kunden

den einen Mehrwert generieren, welcher die Provision oftmals deutlich übersteigt. Die Höhe der Provision variiert je nach Objekt. Wir empfehlen ein klassisches Provisionsmodell, bei welchem im Gegensatz zu einem Fixpreismodell eine prozentuale Vergütung (Verkäuferprovision) festgelegt wird. Dies bietet den Vorteil, dass der Anreiz, einen bestmöglichen Preis zu erzielen, im Interesse beider Parteien liegt und die Liegenschaft nicht unter Wert verkauft wird. Bei einem Fixpreismodell oder einer Käuferprovision ist dies selten der Fall.

Rundum-Paket — professionell, kompetent und gut vernetzt!

Was Sie erwarten dürfen:

- ⇒ Aufnahme der Liegenschaft inkl. der technischen Details, Renovierungen und anstehenden Sanierungen sowie Erneuerungsfonds.
- ⇒ Erarbeiten eines Vermarktungskonzeptes unter Berücksichtigung aller Angebote auf dem Markt.
- ⇒ Virtuelle 360° Rundgänge, Drohnenaufnahmen und weitere innovative Vermarktungstools (Optional: Social Media Marketing).
- ⇒ Erstellen einer informativen, ausführlichen Verkaufsdokumentation.
- ⇒ Anschreiben der internen Interes-

REALIT TREUHAND AG

Ausgabe Februar 2023



www.realit.ch

Unterstützung in allen Bereichen rund um Ihre Immobilie

sentenliste und des eigenen Kundenstamms.

- ⇒ *Professioneller Online-Auftritt auf allen Immobilienportalen.*
- ⇒ *Besichtigungen vor Ort (auch Video-Call Besichtigungen, wenn gewünscht).*
- ⇒ *Beratung des Kaufinteresses bei Finanzierungsfragen sowie steuerlichen Aspekten.*
- ⇒ *Aufbereitung des Kaufvertrages in Zusammenarbeit mit eigenem Notariatsbüro, Begleitung Kunde bis und mit Kaufvertragsunterzeichnung.*
- ⇒ *Rundum-Paket mit transparenten Honoraren (keine Lockvogel Angebote).*
- ⇒ *Abschluss zum festgelegten Preis (95% Erfolgsquote). Verkaufspreis auf Onlineportalen entspricht Transaktionspreis.*

Verkauf von MFH / Gewerbeliegenschaften und Portfolios

Bei grösseren Verkaufstransaktionen (ab CHF 10 Mio.) wird von unseren Kunden ein professionelles Transaktionsmanagement erwartet. Es wird ein Verkaufsprozess in Gang gesetzt, ohne dass dieser auf öffentlich zugänglichen Online-Marktplätzen in Erscheinung tritt (z.B. Homegate, Immoscout24). Der Transaktionsprozess wird üblicherweise in zwei Phasen mit vier Prozessen unterteilt: Transaktionsvorbereitung und Investorenansprache (Phase 1), Investorenauswahl und finale Verhandlungen (Phase 2). In der ersten Phase werden die unverbindlichen Offerten mit der Eigentümerschaft besprochen und eine Auswahl der Investoren für die Due Dillgence Phase getroffen (keine Exklusivität, man bleibt mit diversen potenziellen Investoren in Verhandlung).

Nachfolgend eine Übersicht, wie die Realit Treuhand AG einen Transaktionsprozess abwickelt:

1 Transaktionsvorbereitung

Leistungsumfang REALIT:

- Aufbereitung aller erforderlichen Dokumente (Teaser, Datenraum, etc.)

2 Investorenansprache

Leistungsumfang REALIT:

- Direkte Kontaktaufnahme möglicher Investoren inkl. deren Management
- Koordination der NBO Angebotseingänge

3 Investorenauswahl

Leistungsumfang REALIT:

- Definition der Investoren für Phase 2 (Due Dilligence) und Verhandlungen

4 Finale Verhandlungen

Leistungsumfang REALIT:

- Durchführung der Vertragsverhandlungen
- Organisation der Beurkundung
- Transaktionsabschluss

Wir verfügen zudem über erfahrene Steuerexperten, die Sie in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsteam gerne bei grösseren Transaktionen beraten und begleiten, um für Sie die steuerlich optimiertere Lösung zu finden (u.a. Asset Deal vs. Share Deal).

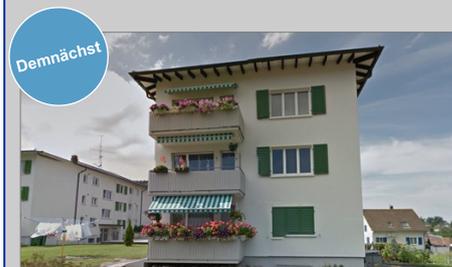
Verkauf von Wohneigentum in Neubauprojekten

Auch bei Verkäufen ab Plan stehen wir Ihnen als kompetenter Partner zur Verfügung. Unsere Dienstleistungen sehen folgende „key steps“ vor: Unterstützung in der Projektentwicklung (Projektoptimierungen in Bezug auf Verkäuflichkeit im Markt), Erstellung Vermarktungswebsite, Verkauf und Beratung ab Plan, Käuferbetreuung und Mängelmanagement.

Wir verkaufen seit über 60 Jahren erfolgreich Immobilien und kümmern uns um den gesamten Verkaufsprozess bis und mit Unterzeichnung des Vertrages. Wir gehen mit der Zeit und setzen die neusten digitalen Hilfsmittel ein. Sie können sich dank unserer langjährigen Erfahrung in den lokalen Märkten auf eine professionelle Abwicklung verlassen.

Ihr Realit-Verkaufsteam.

Verkäufe im 1. Quartal 2023



Mehrfamilienhaus in Gontenschwil



ETW Golf-Park
aarau-WEST
in Oberentfelden

VP ab CHF 635'000



Kontakt:
Isabella Fringer
062 885 88 31



ETW Seepark
Alemannis in Aesch

VP ab CHF 585'000



Kontakt:
Gianni Asquini
062 885 88 37



realit

REALIT TREUHAND AG
Unternehmens- und Steuerberatung
Immobilien-Treuhand

realit

REALIT BAUTREUHAND AG
Baumanagement und Gebäudebewirtschaftung
Immobilienberatung

realit

REALIT REVISIONS AG
Wirtschaftsprüfung und -beratung

REALIT TREUHAND AG
Bahnhofstrasse 41
5600 Lenzburg 1

Tel: 062 885 88 00
Fax: 062 885 88 99
E-Mail: info@realit.ch
Web: www.realit.ch