



Checkliste Liegenschaftsverkauf

Angesichts der sehr grossen Vielfalt von Entscheiden und Auswirkungen im Zusammenhang mit Liegenschaftsverkäufen und den damit verbundenen Rechtsfragen kann diese Checkliste nur ein Hilfsmittel sein und ist nicht abschliessend. Der Beizug eines Spezialisten ist deshalb auf jeden Fall zu empfehlen. SBV Treuhand und Schätzungen steht Ihnen als kompetenter Partner zur Verfügung.

Bei einem Liegenschaftsverkauf zu beachtende Konsequenzen

- Besteht ein Veräusserungsverbot oder Rückkaufsrecht nach BGBB?
- Haben Verwandte oder Pächter ein Vorkaufsrecht nach BGBB?
- Werden Gewinnanspruchsforderungen fällig nach Art. 28ff BGBB?
- Gibt es familiäre Auswirkungen (evtl. Nachzahlungen aus Scheidungskonventionen, stimmt Ehegatte zu)?
- Was sind die steuerlichen Auswirkungen?
- Werden Rückzahlungen von Subventionen fällig?
- Muss der Investitionskredit nachträglich verzinst werden?
- Hat der Liegenschaftsverkauf Einfluss auf weitere Verträge (Genossenschaft, Milchkontingent, Abnahmeverträge, etc.)?
- Welcher Nettoverkaufserlös bleibt nach dem Verkauf übrig?
- Weitere, fallspezifische Fragen

Entscheid: selber verkaufen oder mit einem Makler/Berater

- Anforderungen an den Eigentümer, wenn er selber verkauft:
 - Objektivität des Verkäufers: Keine emotionale Bindung an die Liegenschaft, objektive Betrachtung, (z.B. keine Unter- oder Überbewertung der Liegenschaft), Unvoreingenommenheit
 -
 - Kenntnisse des Liegenschaftsmarktes
 - Erfahrung in rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten eines Liegenschaftsverkaufes
 - Bei landwirtschaftlichen Objekten müssen gute Kenntnisse im bäuerlichen Bodenrecht (BGBB), landwirtschaftlichen Pachtgesetz (LPG) und Raumplanungsgesetz (RPG) vorhanden sein.
- Zusätzliche Anforderungen an den Berater/Makler
 - Erfahrung in der Immobilienvermittlung
 - Referenz des Beraters/Maklers
 - Angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis Berater/Makler
 - faire Vertragsbedingungen
- Beizug eines Beraters nach Aufwand, um Kosten zu sparen und einzelne Verkaufsaktivitäten selber ausführen zu können
- Inhalt eines Maklervertrages
 - Vertragsparteien
 - Vertragsobjekt genau definieren: Objektart, Projektname, Parzellenummer, Strasse, Ortschaft
 - Genaue Bezeichnung des Auftrages, welche Dienstleistungen erbracht werden sollen.
 - Vertragsdauer, Kündigungsfristen
 - Vollmacht für die Beschaffung von Unterlagen und Auskünften
 - Entschädigung (bei einer Entschädigung mit Provision muss ein minimaler Verkaufspreis abgemacht werden)
 - Entschädigung der Drittkosten (Inserate, etc.), Marketingbudget
 - Entschädigung bei vorzeitiger Kündigung des Vertrages
 - Exklusivklausel (Verkauf nur über diesen Makler)
 - Welche Bindung besteht über die Vertragsdauer hinaus (z.B. wenn innert einem Jahr nach Beendigung des Vertrages an einen nachgewiesenen Interessenten des Maklers verkauft wird)?
 - Gerichtsstand

Verkaufsvorbereitung

- Welche Möglichkeiten des Verkaufes gibt es?
 - Verkauf als ganzes Gewerbe oder als Einzelgrundstück? Wird die Realteilung bewilligt?
 - Kann und soll z.B. das Wohnhaus abparzeliert und aus dem Geltungsbereich des BGG entlassen werden?
- Bestimmungen BGG einhalten!
 - Gibt es vorkaufsberechtigte Verwandte oder Pächter?
 - Anforderungen an den Käufer: Selbstbewirtschafter, Eignung
 - Liegt der Verkaufspreis innerhalb der gesetzlichen Höchstpreisgrenze gemäss BGG?
- Unterlagen für Interessenten zusammenstellen (evtl. Verkaufsdokumentation erstellen)
 - Liegenschaftsbeschreibung
 - Aktueller Grundbuchauszug
 - Katasterplan, Grundbuchplan
 - Details zu Dienstbarkeiten (Weg- und Quellenrechte, usw.)
 - Gebäudeversicherungspolice (Alter, m³, Neubaukosten, etc.)
 - Grundrisspläne
 - Reglemente (z.B. Strassengenossenschaft, Nutzungs- und Verwaltungsordnung bei Stockwerkeigentum)
 - Bestätigungen, dass Zupachtland weiterbewirtschaftet werden kann
 - Aktuelle Ertragswertschätzung (nach 1. Februar 2004)
 - Aktuelle Verkehrswertschätzung
 - Aktuelle Belastungsgrenze (nötig, wenn das Kaufobjekt noch dem BGG unterstellt ist)
 - Auszug aus dem Altlastenverdachtsflächenkataster
- Verkaufskonzept erstellen
 - In welchen Zeitungen inserieren?
 - Inserate im Internet?

Besichtigungstermin (Tipps für die Vorbereitung)

- Der erste Eindruck ist entscheidend. Testen Sie selber, ob das Haus von der Strasse aus ansprechend aussieht.
- Gründliche Reinigung und Ordnung verhelfen zu einem schnelleren Verkauf.
- Schaffen Sie Platz. Entfernen Sie unnötige Gegenstände und Material, welche Sie schon seit längerem entsorgen wollten.
- Beheben Sie offensichtliche Mängel. Beheben Sie auch die kleinen Mängel, wie z.B. tropfenden Wasserhahn. Auch kleine Mängel ergeben einen schlechteren Eindruck.
- Nicht alle Interessenten lieben ihre Haustiere. Sorgen Sie dafür, dass ihre Haustiere vor dem Besichtigungstermin draussen sind, oder auf jeden Fall die Interessenten nicht stören.
- Stickige Luft und Rauch verleihen der Liegenschaft ein unangenehmes Wohnklima. Lüften Sie vor dem Besichtigungstermin. Rauchen Sie auf keinen Fall während der Besichtigung.
- Auch wenn die Liegenschaft bereits leer ist, soll diese ein angenehmes Klima ausstrahlen. Heizen Sie im Winter vor der Besichtigung. Lassen Sie, wenn möglich, noch ein paar Möbel in der Liegenschaft. Dies vermittelt den Interessenten Geborgenheit.
- Öffnen Sie die Vorhänge und Rollläden. Lassen Sie Licht ins Haus. Licht sorgt für eine angenehme Atmosphäre. Schalten Sie vor den Besichtigungsterminen die Lampen an.
- Interessenten sind manchmal unfair. Ein potenzieller Käufer kann die Liegenschaft versuchen in ein schlechtes Licht zu stellen, weil er sich daraus einen Preisvorteil erhofft. Lassen Sie sich nicht zu stark auf Diskussionen ein. Sie wollen ja verkaufen.

Käufer auswählen

- Auswahlkriterien festlegen
- Offerten selektionieren
- Von Interessenten, welche in die engere Auswahl kommen, zusätzliche Unterlagen einfordern:
 - Bestätigung Selbstbewirtschafter
 - Finanznachweis (Bankgarantie)
 - Lebenslauf, Referenzen (wenn nicht schon vorhanden)
 - Familienverhältnis
 - Möglicher Übernahmetermin
 - Wird das Inventar, Milchkontingent übernommen?
 - Weitere Unterlagen für Auswahlkriterium

Einigung des Verkäufers und Käufers

- Leistungen und Preis fixieren
- Zahlungsbedingungen vereinbaren
- Übernahmetermin festlegen
- Übernimmt der Käufer das Inventar, Milchkontingent und wenn ja zu welchen Bedingungen?

Zusage, Reservationsvertrag

- Im Reservationsvertrag verpflichtet sich der Verkäufer, die Liegenschaft zu Gunsten des Käufers zu reservieren. Der Käufer bekundet die Absicht, das entsprechende Objekt zu kaufen. Dieser Vertrag ist ohne öffentliche Urkunde rechtlich nicht bindend, verpflichtet jedoch denjenigen, welcher sich nicht an den Vertrag hält, die daraus entstehenden zusätzlichen Kosten zu übernehmen.

Unterlagen zur Vorbereitung eines Kaufvertrages durch den Notar

- Angaben zu den Verkäufern und Verkäufers: Name, Vorname, Geburtsdatum, Beruf, Wohnort, Heimatort, Zivilstand und Güterstand
- Handlungsfähigkeitszeugnis
- Vertragsobjekt: Grundbuchauszug schicken
- Kaufpreis
- Zahlungsbedingungen: Sind Festhypotheken vorhanden? Sollen Hypotheken übernommen werden? Soll eine Anzahlung geleistet werden?
- Übergang Nutzen und Schaden
- Gewährleistung: Garantieansprüche von Handwerkern übertragen, bei älteren Objekten Ausschluss von Gewährleistung
- Wer trägt die Kosten des Notariats- und Grundbuchamtes?
- Sind Miet- und Pachtverträge vorhanden?
- Reglemente wie z.B. Nutzungs- und Verwaltungsordnung bei Stockwerkeigentum
- Angaben zum BGGB: Gewerbe, landwirtschaftliches Grundstück, Selbstbewirtschafter, Vorkaufsberechtigte
- Evtl. Gewinnanspruch vereinbaren (z.B. wenn Käufer zum Vorzugspreis kaufen kann)
- Je nach Kanton für Grundstückgewinnsteuer Summe sicherstellen

Vertragsunterzeichnung

- Der Notar braucht von allen Verkäufern und Käufern die Identitätskarte oder den Pass. Ausländische Käufer benötigen zusätzlich den Ausländerausweis.
- Vertragsprüfung, alle unklaren Punkte vom Notar erklären lassen. Nur unterschreiben, wenn alles verstanden wurde.
- Öffentlich beurkundeter Verzicht des vorkaufsberechtigten Pächters vorhanden? Evtl. unterzeichnet Pächter den Verzicht im gleichen Kaufvertrag.
- Zahlungsverprechen durch Notar kontrollieren lassen.
 - Stimmt die Kontoverbindung im Zahlungsverprechen?
 - Welche Bedingungen sind vorhanden, z.B. Unterschrift Kaufvertrag, Eintrag im Grundbuch?
 - Gültigkeitsdauer des Zahlungsverprechens

Mitteilungen über den Verkauf

- Meldung beim örtlichen Wasser- und Stromwerk (Ablesung der Zähler auf den Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Schaden)
- Interessenten, welche ein Angebot abgegeben haben, über den Verkauf informieren
- Noch laufende Inserate der Verkaufsliegenschaft stoppen, z.B. aus dem Internet löschen

Wer nicht kennt das Recht, dem ergeht es leider schlecht.

Nirgends ist die Weisheit «Vorbeugen ist besser als heilen» treffender als bei rechtlichen Fragestellungen, denn Vorabklärungen rechtlicher Art sind heute ein Muss!

Fundierte Wissen im Landwirtschaftsrecht ist die Voraussetzung für die Tätigkeit im ländlichen Raum. Denn hier kommen zusätzlich Spezialgesetze zur Anwendung wie das landwirtschaftliche Pachtrecht, das bäuerliche Bodenrecht, die besonderen Bestimmungen des Raumplanungsrechts. Dies lässt sich mit einem Partner bewerkstelligen, der in allen involvierten Sachgebieten eines Immobilienverkaufs (Bautechnik, Vertragsrecht, Steuerrecht, Bodenrecht, Raumplanung und Marketing) kompetent agieren kann.

Jeder Liegenschaftsverkauf oder -verkauf ist ein einzigartiger Vorgang. Nur durch ein individuell abgestimmtes Vorgehen kann ein erfolgreicher Vertragsabschluss erreicht werden. Ziel ist es, dass das Geschäft nach Abschluss des Kaufvertrages für den Käufer und den Verkäufer stimmt. Beide müssen sicher sein, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Dazu ist ein faires, transparentes Vorgehen unter Kenntnis der Marktlage sowie ein gutes Netzwerk von Interessenten, Verkäufern, Banken und Behörden unabdingbar.

Wir begleiten Sie kompetent von der Vorabklärung bis zum Vertragsabschluss!

Brugg, 15. Mai 2007/th/ad/Checkliste Liegenschaftsverkauf-f.doc

Schweizerischer Bauernverband
Treuhand und Schätzungen
Laurstrasse 10
5201 Brugg AG 1

Tel. 056 - 462 51 11
Fax 056 - 462 52 04
info@sbv-treuhand.ch
www.sbv-treuhand.ch

© Alle Rechte, auch die der fotomechanischen Vervielfältigung und des Nachdrucks, vorbehalten.

