

10 Tips Kauf

1. Ist es das richtige Objekt?

Oft ist es schwierig, das Wunschobjekt zu finden. Seien Sie sich bewusst, welches Ihre „Muss-Kriterien“ sind, die eine Liegenschaft zu erfüllen hat und welches die zusätzlichen Wunsch-Kriterien sind. Zudem müssen Sie sich über den finanziellen Rahmen im Klaren sein.

2. Marktwert und Ihr persönliches Kaufangebot

Bewertungsmethoden gibt es viele und schliesslich lässt sich der persönliche Wert, den man einer Immobilie beimisst, nicht nur nach harten Fakten berechnen. Wenn Sie eine Liegenschaft unbedingt wollen, sind Sie wohl auch bereit, einen höheren Preis dafür zu bezahlen. Dennoch aufgepasst: damit Sie eine Immobilie nicht überzahlen, lassen Sie den Marktwert durch eine Fachperson ermitteln, damit Sie wissen, wie weit „Ihr Preis“ vom Marktpreis entfernt liegt.

3. Wie ist der Bauzustand und Renovationsbedarf

Bei Ihrem Kaufangebot sollen Sie natürlich die bevorstehenden Renovationen ebenfalls in Ihre Überlegungen miteinbeziehen. Lassen Sie sich von einer Fachperson beraten, welche Sanierungen und Umbauten zu tätigen sind und welche Kosten auf Sie zukommen werden.

4. Wie ist das Potenzial der Region?

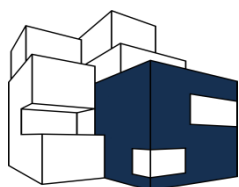
Neben der Lage und dem Zustand der Immobilie ist das Potenzial des Quartiers und der Region für die Kaufentscheidung wichtig. Wie schätzen Sie die zu erwartende Entwicklung oder die Wirtschaftslage in der Gegend ein? Spricht dieses Potenzial eher für einen höheren oder tieferen Preis?

5. Finanzierung absichern

Die Finanzierung muss von Beginn weg geregelt sein – involvieren Sie Ihre Bank oder Geldgeber frühzeitig, bevor Sie sich für eine bestimmte Immobilie interessieren. Nur so wissen Sie auch, in welchem Umfang und unter welchen Bedingungen Sie eine Finanzierung erhalten.

6. Dokumentation und Unterlagenbeschaffung

Die Dokumentation muss vollständig und umfassend sein. Unvollständige oder fehlende Unterlagen sofort nachfordern. Lassen Sie einen Profi die Unterlagen studieren, oft findet er wichtige Details oder Informationen, die ein Ungeübter nicht erkennt.



RENOPLANER.CH
079 374 11 11
KUBUS IMMO.CH



7. Erreichbarkeit

Wenn Sie bei einer Liegenschaft als Käufer mitbieten, dann sollten Sie während der intensiven Verhandlungsphase jederzeit erreichbar sein. Zeigen Sie dem Verkäufer aktives Verhandlungsinteresse indem Sie ihm Vorschläge machen und allenfalls Varianten der Kaufabwicklung anbieten, die beiden Parteien dienen – halten Sie immer das Ziel einer Win-Win-Lösung vor Augen, damit werden Sie am erfolgreichsten sein.

8. Richtig verhandeln

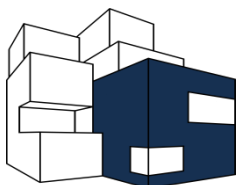
Ein Immobilienkauf kann emotional sein; bewahren Sie einen kühlen Kopf, denn es geht um viel Geld. Da Liegenschaften Unikate sind, ist ein Preisvergleich oft schwierig und für Objekte werden auch Liebhaberpreise bezahlt, weil ein Objekt so besonders gefällt. Lassen Sie sich durch einen Profi beraten und verhandeln Sie schrittweise.

9. Rechtlicher Kauf-Abschluss

Haben Sie bereits mehrere Liegenschaften gekauft, dann fällt es Ihnen eher leicht, die juristischen Formulierungen eines Kaufvertrags zu verstehen. Konsultieren Sie einen Experten, denn es geht um rechtliche Feinheiten, die teuer zu stehen kommen könnten.

10. Übernahme

Wichtig ist, dass Ihnen der Käufer nebst den Hausschlüsseln auch alle relevanten Dokumente übergibt, angefangen bei den Schuldbriefen, weiter mit Architekturplänen, Haustechnikplänen, Gebäudeversicherungspolice, Verträge mit Energielieferanten, Wartungsverträge für Haustechnik, Bedienungsanleitungen etc. . Bereiten Sie für sich eine Checkliste vor, was Sie alles benötigen und erstellen Sie gemeinsam ein Übernahmeprotokoll.



RENOPLANER.CH
079 374 11 11
KUBUS IMMO.CH

