

Die Kunst, ein besonderes Haus zu verkaufen

12 Gedanken eines Immobilienkurators über
Charakter, Wert und den richtigen Moment.

Eine Publikation für
Eigentümerinnen und Eigentümer,
die mehr sehen als Quadratmeter.

VORWORT

Ein Haus ist nie nur ein Objekt.

Ein besonderes Haus trägt Spuren. Von Menschen, von Entscheidungen, von Zeit. Seine Lage, seine Architektur und seine Geschichte machen es unverwechselbar. Wer es verkauft, übergibt deshalb mehr als einen Schlüssel.

Dieses Journal ist kein Versprechen auf einen bestimmten Verkaufspreis. Es ist eine Einladung, den Immobilienverkauf bewusst zu betrachten: mit Blick für das Wesentliche, mit Respekt vor dem Bestehenden und mit einer klaren Strategie.

Zwölf Gedanken sollen Ihnen helfen, die richtigen Fragen zu stellen. Nicht jedes Haus ist eine Perle. Aber jedes Haus verdient eine sorgfältige Prüfung.

Für konkrete rechtliche, steuerliche und finanzielle Fragen empfehlen wir ergänzend die Beratung durch qualifizierte Fachpersonen.

«Besondere Häuser verdienen besondere Aufmerksamkeit.»

01

HALTUNG

Nicht jedes Haus ist eine Perle

Das Besondere lässt sich nicht allein in Zahlen fassen.

Wohnfläche, Zimmerzahl und Baujahr sind wichtige Fakten. Sie erklären jedoch nicht, warum manche Häuser in Erinnerung bleiben. Proportionen, Licht, Materialität, Aussicht oder eine eigenständige Geschichte können einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Ein sorgfältiger Verkaufsprozess beginnt deshalb nicht mit einem Inserat, sondern mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme. Was macht das Haus unverwechselbar? Wo liegen seine Grenzen? Und für wen könnte es genau richtig sein?

*Die erste Aufgabe ist nicht, ein Haus anzupreisen.
Sondern es zu verstehen.*

02

SUBSTANZ

Woran erkennt man Charakter?

Charakter ist nicht dasselbe wie Luxus.

Ein Haus kann schlicht sein und dennoch aussergewöhnlich. Ein altes Treppenhaus, ein durchdachter Grundriss oder ein eingewachsener Garten erzählen oft mehr als austauschbare Ausstattung.

Für die Vermarktung lohnt sich ein Blick auf Details, die im Alltag selbstverständlich geworden sind. Welche Räume berühren? Was sollte ein Käufer unbedingt erleben? Gleichzeitig gehören bauliche Mängel und anstehende Investitionen transparent auf den Tisch.

Authentizität ist überzeugender als Übertreibung.

03

LAGE

Eine gute Lage altert wie guter Wein

Die Umgebung ist Teil der Immobilie.

Am Zürichsee entscheiden oft Nuancen: Besonnung, Geräuschkulisse, Weg zum Bahnhof, Quartierleben und die Qualität des Blicks. Zwei Häuser mit ähnlicher Fläche können deshalb sehr unterschiedlich wahrgenommen werden.

Eine gute Präsentation zeigt nicht nur die Adresse. Sie macht verständlich, wie sich der Ort anfühlt und was ihn langfristig attraktiv macht. Aussagen über künftige Wertentwicklungen bleiben jedoch immer unsicher.

Die beste Lage ist jene, deren Qualitäten man präzise beschreiben kann.

04

PREISFINDUNG

Der richtige Preis braucht Urteilskraft

Ein Wunschpreis ist noch keine Marktstrategie.

Vergleichstransaktionen, Zustand, Mikrolage, Nutzungsreserven und aktuelle Nachfrage bilden die Grundlage einer fundierten Einschätzung. Bei besonderen Immobilien gibt es oft nur wenige direkt vergleichbare Objekte.

Ein zu hoher Einstieg kann wertvolle Aufmerksamkeit kosten; ein zu tiefer Ansatz kann ebenfalls Nachteile haben. Entscheidend ist eine begründete Preisspanne mit nachvollziehbaren Annahmen und einem klaren Vermarktungsplan.

Der richtige Preis entsteht aus Marktkennntnis und sorgfältiger Einordnung.

05

PRÄSENTATION

Der erste Eindruck ist nicht wiederholbar

Die ersten Sekunden prägen die Wahrnehmung.

Ordnung, Licht und eine ruhige Bildsprache helfen Interessenten, Räume zu erfassen. Kleine Vorbereitungen können viel bewirken: störende Gegenstände entfernen, Garten pflegen, Fenster reinigen, Lichtquellen prüfen.

Nicht jede Immobilie braucht aufwendiges Staging. Manchmal ist Zurückhaltung der bessere Weg. Wichtig ist, dass die Präsentation dem tatsächlichen Objekt entspricht und keine falschen Erwartungen weckt.

Gute Vorbereitung macht das Wesentliche sichtbar.

06

BILDWELT

Fotografie erzählt mehr als Fläche

Bilder sollten Atmosphäre und Wahrheit verbinden.

Professionelle Aufnahmen zeigen Räume, Materialien und Licht in einer stimmigen Reihenfolge. Eine klare Dramaturgie führt durch das Haus, statt lediglich Zimmer abzuhaken.

Weitwinkel, Retusche und virtuelles Staging brauchen Augenmass. Interessenten sollen bei der Besichtigung wiederfinden, was die Bilder versprechen. Ergänzende Grundrisse und sachliche Objektinformationen bleiben unverzichtbar.

*Die beste Fotografie weckt Interesse,
ohne etwas vorzutäuschen.*

07

OFF-MARKET

Diskretion ist eine bewusste Wahl

Nicht jedes Haus gehört sofort auf jedes Portal.

Ein diskreter Verkauf kann sinnvoll sein, wenn Privatsphäre, besondere Nutzung oder sensible Lebensumstände eine Rolle spielen. Dabei werden ausgewählte Interessenten gezielt angesprochen, bevor eine breite Veröffentlichung erfolgt.

Diskretion hat aber auch einen Preis: Ein kleinerer Interessentenkreis kann die Nachfrage begrenzen. Deshalb sollten Eigentümer Reichweite, Vertraulichkeit und Zeitrahmen gemeinsam abwägen.

*Diskretion ist keine Garantie für den besseren Preis -
sondern eine Strategie.*

08

ZIELGRUPPE

Der passende Käufer zählt

Reichweite allein verkauft noch kein besonderes Haus.

Ein historisches Stadthaus spricht andere Menschen an als ein modernes Familienhaus. Wer die Stärken und Eigenheiten einer Immobilie kennt, kann passende Käufergruppen gezielter erreichen.

Eine sorgfältige Qualifizierung spart allen Beteiligten Zeit. Finanzierungsfähigkeit, Nutzungsvorstellungen und ernsthaftes Interesse gehören dazu - ebenso ein respektvoller Umgang mit den persönlichen Räumen der Eigentümer.

Nicht die Zahl der Besichtigungen entscheidet, sondern ihre Qualität.

09

VORBEREITUNG

Was Eigentümer vorher klären sollten

Gute Unterlagen schaffen Vertrauen.

Grundbuchauszug, Pläne, Gebäudeversicherung, Renovationsnachweise, Nebenkosten und Angaben zu Dienstbarkeiten sollten frühzeitig gesichtet werden. Bei Stockwerkeigentum kommen Reglemente, Protokolle und Erneuerungsfonds hinzu.

Auch steuerliche Folgen, Grundstückgewinnsteuer, bestehende Hypotheken und allfällige Vorfälligkeitsentschädigungen verdienen frühzeitige Aufmerksamkeit. Die Details sind individuell und sollten mit den zuständigen Fachstellen geklärt werden.

Wer gut vorbereitet ist, kann später klarer entscheiden.

10

TIMING

Der richtige Zeitpunkt ist persönlich

Der Markt ist nur ein Teil der Entscheidung.

Familienpläne, Erbschaft, ein neuer Lebensabschnitt oder anstehende Investitionen können den Verkauf auslösen. Gleichzeitig verändern Zinsen, Angebot und Nachfrage das Marktumfeld.

Den perfekten Zeitpunkt erkennt man meist erst im Rückblick. Sinnvoller ist eine nüchterne Gegenüberstellung: Was spricht für einen Verkauf jetzt? Was für später? Welche Risiken und Kosten entstehen beim Warten?

*Der richtige Moment verbindet persönliche Klarheit
mit einer realistischen Marktsicht.*

11

VERMARKTUNGSWEG

Öffentlich oder im kleinen Kreis?

Jedes Haus verdient eine eigene Entscheidung.

Eine öffentliche Vermarktung kann Wettbewerb und Reichweite schaffen. Ein selektiver Start kann Vertraulichkeit ermöglichen. Auch ein gestuftes Vorgehen ist denkbar: zunächst gezielte Ansprache, danach bei Bedarf ein breiter Marktauftritt.

Wichtig sind vereinbarte Ziele, klare Zeitfenster und transparente Rückmeldungen. Ein guter Prozess lässt sich erklären und bei neuen Erkenntnissen anpassen.

*Die Vermarktung sollte dem Haus dienen -
nicht einer starren Methode.*

12

ÜBERGABE

Ein besonderer Abschied

Ein Verkauf ist auch ein Übergang.

Für manche Eigentümer ist ein Haus über Jahrzehnte Lebensmittelpunkt gewesen. Erinnerungen und Entscheidungen lassen sich nicht vollständig in Zahlen übersetzen.

Ein sorgfältiger Abschluss schafft Klarheit: Verträge, Termine, Dokumente, Schlüssel, Übergabeprotokoll und offene Fragen. Zugleich verdient die persönliche Seite Raum. Ein respektvoller Umgang kann den Wechsel für alle Beteiligten leichter machen.

Ein gutes Ende macht Platz für eine neue Geschichte.

Zwei Welten. Ein Gedanke: langfristiger Wert.

Ein besonderes Haus ist mehr als eine Immobilie. Es ist ein Stück Geschichte, ein Ort mit Charakter und ein Wert, der Generationen überdauern kann.

Bitcoin folgt einer anderen Idee: digitale Knappheit, unabhängig von einem einzelnen Staat oder einer zentralen Institution. Beide Welten sind grundverschieden. Doch sie werfen eine ähnliche Frage auf: Was macht etwas langfristig wertvoll?

01 KNAPPHEIT UND WERT

Bei Immobilien bestimmen vor allem Lage, Substanz, Architektur, Nutzungsmöglichkeiten und Nachfrage den Wert. Bei Bitcoin spielen das begrenzte Angebot, die technischen Regeln und die Akzeptanz des Netzwerks eine Rolle.

Knappheit allein garantiert keinen Wert. Immobilien haben laufende Kosten und lokale Risiken; Bitcoin unterliegt erheblichen Kursschwankungen. Eine Gleichsetzung wäre deshalb irreführend.

Zwei Perspektiven. Kein einfaches Versprechen.

Neue Möglichkeiten. Klare Regeln.

02 IMMOBILIEN MIT BITCOIN BEZAHLEN

Ein Immobilienkauf kann unter geeigneten Voraussetzungen mit einer Bitcoin-Zahlung verbunden werden. In der Schweiz braucht es dafür eine sorgfältige vertragliche Gestaltung und die übliche öffentliche Beurkundung des Grundstückkaufs.

Wesentlich sind ein klar bestimmter Kaufpreis in CHF, die Festlegung von Wechselkurs und Zahlungszeitpunkt, die Absicherung gegen Kursschwankungen sowie die Prüfung der Mittelherkunft. Notariat, Bank, Steuer- und Rechtsexperten sollten früh einbezogen werden.

03 BITCOIN ALS VERMITTLUNGSHONORAR

Hausperlen ist offen dafür, ein vereinbartes Vermittlungshonorar in Bitcoin entgegenzunehmen. Grundlage bleibt eine transparente Honorarvereinbarung mit eindeutig geregeltem CHF-Wert, Umrechnungskurs, Zahlungszeitpunkt und steuerlicher Dokumentation.

Bitcoin ist für Hausperlen eine zusätzliche Option - keine Voraussetzung für die Zusammenarbeit und keine Anlageempfehlung.

WAS BLEIBT?

Ob Haus oder Bitcoin: Entscheidungen mit langfristigen Folgen verdienen Sorgfalt, Sachkenntnis und einen nüchternen Blick auf Chancen und Risiken.

Allgemeine Information, keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung.

Zwölf Fragen an Ihre Immobilie

Zum Nachdenken, Notieren und für das erste Gespräch.

- 01 Was macht mein Haus wirklich besonders?

- 02 Welche Unterlagen liegen bereits vollständig vor?

- 03 Welche Investitionen oder Mängel muss ich offenlegen?

- 04 Wie wurde der mögliche Verkaufspreis begründet?

- 05 Wie wichtig ist mir Diskretion im Vergleich zur Reichweite?

- 06 Welchen Zeitrahmen und welche Bedingungen wünsche ich mir?

- 07 Wer begleitet mich persönlich durch den gesamten Prozess?

- 08 Für wen wäre mein Haus besonders geeignet?

- 09 Möchte ich verkaufen, behalten oder vermieten?

- 10 Welche Erinnerungen möchte ich weitergeben?

- 11 Was wünsche ich mir für die Übergabe?

- 12 Was soll nach dem Verkauf für mich möglich werden?

Diese Fragen ersetzen keine individuelle Bewertung oder Rechtsberatung.
Sie helfen, das erste Gespräch gezielt vorzubereiten.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Ihr Haus hat eine Geschichte. Wir würden sie gerne kennenlernen.

Sie denken darüber nach, Ihre Immobilie am Zürichsee zu verkaufen? Erzählen Sie uns, was Ihr Haus besonders macht. Wir prüfen mit Ihnen persönlich und unverbindlich, welcher Weg sinnvoll sein könnte.

Ob öffentlich oder diskret: Am Anfang steht das Gespräch - nicht das Inserat.

ERZÄHLEN SIE UNS VON IHRER IMMOBILIE

hausperlen.ch/verkaufen

Online lesen oder kostenlos herunterladen.

Weitere Ausgaben des Hausperlen Journals können Sie auf Wunsch per E-Mail erhalten. Die Anmeldung ist freiwillig und unabhängig vom PDF-Download.

HAUSPERLEN GMBH / WOLLERAU SZ