

Verkaufsexposé – was wirklich wichtig ist

Die Verkaufsdossiers – egal ob physisch oder im Internet – kommen meist sehr hochwertig daher. Sie laden gerne zum Träumen ein. Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass diese Dokumentationen in erster Linie dazu dienen, die zum Verkauf stehenden Objekte mit der richtigen Inszenierung möglichst gut aussehen zu lassen.

Abgesehen von den werberischen Komponenten gibt es eine Reihe von Bestandteilen, die zwingend in ein professionelles Exposé gehören:

- Lageplan
- Grundriss der Immobilie
- Baujahr
- Wohnfläche
- Beschrieb zum Objekt
- Grundbuchauszug
- Übersicht über Nebenkosten und Eigenmietwert
- Fotos des Objekts (Aussen- und Innenaufnahmen)
- Kaufpreis
- Bei aktuell vermieteten Immobilien:
bestehender Mietvertrag

Auf Elemente, die ausdrücklich Bestandteil des Vertrags sind, besonders achten.

Profi-Tipp

Zusätzliche Informationen können Recherchen auf Google Maps und Geoview, beim Grundbuchamt oder im Amtsblatt liefern.



Asbest
Wohnfläche
Anzahl Zimmer
Raumaufteilung
Dachstock
Küche
Badezimmer: Anzahl
Zustand Badezimmer
Strom-, TV- und Telefonanschlüsse
Zustand Böden
Wohlfühlfaktor
Eigene Kriterien:



Stockwerkeigentum

Anstehende Investitions- und
Renovationsarbeiten
Entwicklung des Erneuerungsfonds
in den letzten Jahren
Eigene Kriterien:

Profi-Tipp

Gerade bei älteren Liegenschaften ist es ratsam, den Gesamtzustand und den Zustand von Fassade, Dach, Fenstern und Haustechnik von einem Experten anschauen zu lassen. Architekten, Immobilienberater oder Immobiliensachverständige können eine erste Kostenschätzung für anstehende Renovationsarbeiten abgeben.

Fragen Sie nach den Renovationen, die in der Vergangenheit gemacht wurden. Und achten Sie auf den Geruch, Beschädigungen, Risse, Abdichtungen und Isolierungen, Feuchtigkeit und Schimmel.

Informieren Sie sich in der Nachbarschaft, im Internet und auf der Gemeinde, ob grössere Veränderungen in der Umgebung (z.B. der Bau einer Autobahn oder grössere Überbauungen) geplant sind.