

# Alles aus einer Hand Ihr Partner für Immobilienverkauf



## Mehr als nur ein Makler

Als Architekten und Immobilienspezialisten mit 40 Jahren Fachkompetenz und Erfahrung in der Baubranche können wir Zustand, Wert und Potenzial einer Immobilie genau erkennen und den Verkaufsrichtpreis marktgerecht festsetzen.

## Beratungskompetenz

Alles aus einer Hand - Von der professionellen Ermittlung des Marktwertes bis hin zur notariellen Verschreibung - Wir beraten Verkäufer und Kaufinteressenten umfassend im gesamten Verkaufsprozess. Dabei stehen wir Rede und Antwort bei allen baulichen, finanziellen, steuertechnischen und rechtlichen Belangen.

## Kostentransparenz

Wir arbeiten mit einem marktgerechten Honoraransatz, der sich nach der Höhe des Kaufpreises und der Objektart richtet.

Auf Ihre Kontaktaufnahme für ein unverbindliches Gespräch freuen wir uns.



# Unser Vorgehen im Immobilienverkauf

## Ermittlung des Marktwertes

Basis für den Verkauf einer Liegenschaft bildet in der Regel das Erstellen einer Marktwertschätzung, um den Verkehrswert / Marktwert zu ermitteln. Die Kosten für eine Bewertung betragen:

- Mündlich in einem Gespräch, Kurzschatzung oder Kurzbrief auf Anfrage
- In schriftlicher Form (je nach Objektart und Komplexität) Fr. 1'200.- bis 1'800.-

**Bei einem Verkaufsauftrag wird das Bewertungsgutachten nicht verrechnet.**

Ausnahmen sind z.B. Liegenschaften im Baurecht.

## Abschluss Maklervertrag

Der Maklervertrag regelt u.a. unsere Leistungen im Verkauf, das Honorar und sichert uns das Alleinrecht zum Verkauf während einer definierten Frist zu.

Unser Honoraransatz (exkl. MwSt. und Inserierungskosten) richtet sich nach der Höhe des erzielten Kaufpreises und der Art des Objektes. Der Honoraransatz für eine Liegenschaft (Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus, Wohnung) beträgt:

Verkaufspreis	Fr. 300'000.-	bis	400'000.-	3.0 %
Verkaufspreis	Fr. 400'000.-	bis	500'000.-	2.5 %
Verkaufspreis	Fr. 500'000.-	bis	800'000.-	2.2 %
Verkaufspreis		ab	800'000.-	2.0 %

Honoraransätze für spezielle Objekte wie z.B. Ferienhäuser, Gewerbe- und Industrie, Bauland sowie andere Besonderheiten z.B. Liegenschaften im Baurecht auf Anfrage.

## Erstellung der Verkaufsdokumentation

Die wesentlichen Bestandteile unserer Verkaufsdokumentation sind:

- Standortangaben / Gemeindebeschreibung
- Kartenausschnitt mit den nächst gelegenen Infrastruktureinrichtungen
- Situationsplan vom Grundstück
- Objektangaben / Objektbeschreibung
- Fotos
- Aufzeigen von allfälligem Liegenschaftspotenzial
- Pläne (sofern vorhanden)
- Kaufbedingungen
- Grundbuchauszüge

Vor der Inserierung erhält der Auftraggeber den Entwurf der Verkaufsdokumentation zur Prüfung und Genehmigung.

## Gestaltung und Publikation des Verkaufsinserates

Wir veröffentlichen das Verkaufsinserat auf den folgenden Plattformen / Kanälen:

- [www.immoscout24.ch](http://www.immoscout24.ch) und der Partnerplattform [www.comparis.ch](http://www.comparis.ch)
- Unsere Webseite [www.rychenerimmobau.ch](http://www.rychenerimmobau.ch)
- E-Mail Versand als Newsletter an unsere registrierten Kaufinteressenten (Datenbank)

# Ihr Beitrag an einen erfolgreichen Verkauf

Weitere Vermarktungsmöglichkeiten in Absprache mit der Verkäuferschaft können sein: Anschreiben der umliegenden Nachbarschaft oder das Anbringen eines Verkaufsbanners beim Objekt.

Die Inserierungskosten betragen pauschal Fr. 500.-

## Organisation und Durchführung von Besichtigungen

Wir organisieren die Besichtigungstermine (Einzelbesichtigungen) und führen die Besichtigungen vorzugsweise in Abwesenheit der Eigentümer durch. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich die Kaufinteressenten ungenierter bewegen und offener sprechen.

## Abgabe des Informationsschreibens

Alle Kaufinteressenten erhalten nach erfolgter Liegenschaftsbesichtigung ein Orientierungsschreiben, das sie über das weitere Vorgehen informiert.

## Erste Angebotsrunde

Ernsthafte Kaufinteressenten werden aufgefordert, ein schriftliches Angebot bis zu einem definierten Stichtag einzureichen. Eine Finanzierungsbestätigung ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht notwendig.

## Zweite Angebotsrunde

Nach Erhalt aller Angebote aus der 1. Angebotsrunde orientieren wir die Kaufinteressenten über das Höchstgebot. Im Anschluss haben alle Interessenten die Möglichkeit, ihr erstes Angebot entweder zu bestätigen oder ein letztes Mal anzupassen.

Mit der 2. Angebotsrunde bitten wir um eine Finanzierungsbestätigung eines Finanzierungsinstitutes.

## Besprechung der eingereichten Kaufangebote

Die eingereichten Kaufangebote aus der 2. Angebotsrunde werden der Verkäuferschaft zur Diskussion und Beurteilung vorgelegt. Auf Wunsch finden abschliessend noch individuelle Gespräche zwischen Verkäuferschaft und Kaufinteressenten statt.

## Kaufabschluss und notarielle Verschreibung

Nach Kaufzuschlag und Einigung verschiedener Formalitäten schliessen wir mit der Käufererschaft unverzüglich eine Kaufabsichtserklärung mit Anzahlungspflicht ab.

Im Anschluss wird zügig der notarielle Kaufvertrag vollzogen (innert ca. 4 Wochen nach Erhalt der Anzahlung). Der Restbetrag des Kaufpreises wird mit Übergang von Nutzen und Gefahr fällig.

Als Makler setzen wir die Vorzüge Ihrer Liegenschaft gekonnt in Szene. Das beginnt schon beim Erstellen der Verkaufsdokumentation und der damit verbundenen Fotoaufnahmen. Wir planen aber auch den idealen Zeitpunkt für die Vermarktung und führen Besichtigungen idealerweise bei schönem Wetter durch.

Wussten Sie, dass auch Sie massgeblich einen Beitrag zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie leisten können?

Eine gepflegte, aufgeräumte Wohnung inkl. Umgebung wirken einladend und hinterlassen einen positiven Eindruck.



# Ein Auszug aus unseren erfolgreich verkauften Immobilienobjekten

Einfamilienhäuser



Wohnungen



Mehrfamilienhäuser



Bauland (Aussicht vom Grundstück)



# Das sagen unsere Kunden

"Wir haben das Team von Rychener's freundlich und zuvorkommend kennengelernt. Unser Auftrag wurde sachverständig und zuverlässig ausgeführt. Wir können Rychener's mit gutem Gewissen weiterempfehlen."

 Liselotte + Jürg Waber

"Beim Verkauf des Elternhauses hat Frau Rychener unsere Ziele zu ihren Zielen gemacht. Der Verkauf hatte einen klar strukturierten Ablauf. Er wurde mit ihrem professionellen und persönlichen Engagement erfolgreich abgewickelt."

 Marianne Diergardt

"Von der Verkehrswertschätzung bis zur Ausarbeitung von dem Kaufvertrag hat das Team von Rychener alles kompetent und transparent erledigt. Wir würden nochmals der Firma Rychener den Auftrag geben."

 Daniel Schneider



# Ihr Schlüssel zum Erfolg!



**rychener**immobilien+bau  
gmbh

rychener immobilien + bau gmbh · höchhusweg 17 · 3612 steffisburg · tel 033 437 00 55 · fax 033 437 00 22  
info@rychenerimmobau.ch · www.rychenerimmobau.ch