

Checkliste für den Immobilienverkauf

Um Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen, sollten Sie sich umfassend informieren und gut vorbereiten. Es gilt viele Fragen zu klären, zum Beispiel welche Unterlagen benötigt werden und welche Faktoren bei der Vermarktung wichtig sind. Auch wenn der Prozess auf den ersten Blick einfach erscheint, so entscheiden vielfach die Details, ob der Verkauf erfolgreich gelingt. Planen Sie zudem genügend Zeit ein und prüfen Sie, ob Sie nicht besser erfahrene Immobilienexperten beiziehen möchten, um rechtliche Probleme zu vermeiden und die Kosten im Überblick zu behalten.

Benötigte Dokumente & Unterlagen

- Grundriss- und Grundstückspläne sowie Gebäudeschnitte
- Grundbuchauszug und Katasterpläne (nicht älter als drei Monate)
- Gebäudeversicherungspolice
- Detaillierte Baupläne und Baubeschrieb
- Spezielle Eigenschaften der Immobilie (Historisches, Gerichtsentscheidungen, Verfügungen)
- Vorliegende Verträge (Kaufvertrag, Mietvertrag, Werkvertrag etc.)
- Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK)
- Berechnung der Grundstückgewinnsteuer, Steuerwert und Eigenmietwert
- Nebenkostenabrechnungen der letzten 3 Jahre
- Auflistung vorhandener Darlehen

Im Stockwerkeigentum benötigt es zusätzlich:

- Reglement der Stockwerkeigentümergeinschaft
- Stand des Erneuerungsfonds
- Sitzungsprotokolle und Beschlüsse der letzten 3 Jahre
- Angaben zur Wertquote der Wohnung
- Begründungsakt des Stockwerkeigentums
- Mietvertrag (falls vermietet)

Maklervertrag

- Aufgaben des Maklers überprüfen und schriftlich festhalten
- Vergütung des Maklers festlegen (Provisionsvereinbarung)
- Fälligkeit und Form der Provision definieren
- Entstehen monatliche Kosten oder sind vorab Gebühren zu bezahlen?
- Besteht ein Exklusivvertrag?
- Bedingungen des Vertrages auf Angemessenheit überprüfen (Kündigungsfrist / Form)

Marktwert, Verkaufspreis, Grundstückgewinnsteuer

- Marktwert der Immobilie ermitteln
- Aktuelle Marktlage (Zinsen / Konjunktur) evaluieren
- Realistischen Verkaufspreis ermitteln
- Verkaufspreis der Immobilie mit ähnlichen Immobilien in der Region vergleichen
- Verhandlungsspielraum festlegen
- Grundstückgewinnsteuer berechnen

Vermarktung

- Hochwertige Fotos/Videos der Immobilie erstellen
- Präzise Beschreibung der Immobilie inklusive Vorteile formulieren
- Erläuterung zur Lage und Details der Umgebung (Aussicht, Strassenanbindung, ÖV-Anbindung, Nachbarschaft, Distanz zu Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, Informationen zur Gemeinde, Steuerbelastung etc.)
- Verkaufsdokumentation erstellen
- Immobilie auf Online-Portalen inserieren

Zustand der Immobilie

- Baujahr, Fundament und verbaute Materialien
- Energiebilanz der Immobilie
- Standortbestimmung zu vergangenem oder geplantem Umbau / Renovation
- Sofern eine Renovation notwendig ist, in welchem Ausmass? (Pinselrenovation, Teilsanierung, Totalsanierung)
- Ausbaustandard bewerten
- Alter und Zustand der Gerätschaften und Einrichtungen (Heizung, Elektrizität)
- Entspricht das Gebäude den neuesten und zukünftigen örtlichen Regularien?
- Entspricht das Gebäude den zukünftigen ESG-Standards?

Hypotheken & Versicherungen

- Vertragsbedingungen Ihrer Hypothek sowie der vorhandenen Versicherungen prüfen
- Informieren Sie sich über die Möglichkeit einer Übertragung der Hypothek auf eine neue Immobilie
- Übertrag der Hypothek auf die Käuferschaft abklären

Verkaufsabwicklung & Beurkundung

- Reservationsvereinbarung mit Anzahlung auf ein gesondertes Konto
- Notar mit der Beurkundung des Kaufvertrages beauftragen
- Regelung der Kosten für den Notar, Beurkundung und behördlichen Dokumente vereinbaren
- Alle notwendigen Dokumente beim Notariat einreichen
- Bei Immobilien im Stockwerkeigentum gilt es je nach Reglement die Gemeinschaft zu informieren
- Kaufvertrag zur Prüfung an die Käuferschaft
- Termin beim Notar vereinbaren und Kaufvertrag bestellen
- Notartermin zur Eigentumsübertragung

Übergabe der Immobilie

- Schlüsselübergabe gemäss Vereinbarung
- Richtlinie: Bei einem Neubau gereinigt, ansonsten gilt Besenrein, sofern nichts anderes vereinbart

Anzahlung: Als Verkäufer gilt es, die Anzahlung vertraglich festzuhalten. Reservationsverträge, die nicht öffentlich beurkundet sind, können nicht durchgesetzt werden. Im Falle eines Rechtsstreits kann der Käufer das angezahlte Geld zurückfordern. Der Anspruch auf Rückzahlung der Anzahlung verjährt nach einem Jahr ab Kenntnis, dass der Reservationsvertrag ungültig ist, oder nach 10 Jahren ab Zahlung. Der Käufer könnte Kosten für einen bereits vereinbarten Notariatstermin oder einen zuvor ausgearbeiteten Kaufvertrag tragen müssen. Zudem müssen eventuelle Leistungen des Verkäufers, die auf Wunsch des Käufers in Hinblick auf den Kauf erbracht wurden (z. B. Erstellung von Plänen), bezahlt werden.

Bewegliche Sachen: Gegenstände, die leicht bewegt werden können (z.B. freistehende Waschmaschinen, Gartenstatuen), gehören nicht zur Immobilie und können vom Verkäufer mitgenommen werden. Im Gegensatz zählen z.B. Einbauküchen oder Bäume zur Immobilie und dürfen grundsätzlich nicht entfernt werden. Wenn der Verkäufer die Immobilie in einem anderen Zustand als dem, den der Käufer besichtigt hat, übergeben will, ist es ratsam, dies ausdrücklich im Kaufvertrag zu vereinbaren, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden.

Bezahlung: Bei den Zahlungsmodalitäten bei bestehenden Liegenschaften ist es üblich, dass entweder bei Eigentumsübergang der totale Kaufbetrag an den Verkäufer überwiesen wird, oder dass ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen von einer Schweizer Bank oder Versicherung vorliegt. Abweichungen von dieser Praxis können häufig Nachteile für den Verkäufer bedeuten und seine Forderungen gegenüber dem Käufer gefährden, weshalb sie in der Regel abgelehnt werden.

Dokumentation des Verkaufs: Diese stellt einen wichtigen Faktor für den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie dar. Neben einem ordentlichen und gepflegten Erscheinungsbild der Liegenschaft, sollte eine Verkaufsdokumentation ernsthaft interessierten Personen zur Verfügung gestellt werden. Die Verkaufsdokumentation sollte folgende Unterlagen beinhalten: Grundrisse der Immobilie, Auszug aus dem Grundbuch mit allen Dienstbarkeiten und Rechten, Fotos, Informationen zum Alter und Zustand der Bausubstanz, relevante Verträge (Kauf-, Miet-, Werkverträge), Entscheidungen und Urteile bezüglich der Immobilie und eine Beschreibung der Besonderheiten. Im Falle von Stockwerkeigentum sollten auch Protokolle, Beschlüsse der Eigentümerversammlung, Abrechnungen, das aktuelle Budget und Informationen zum Erneuerungsfonds enthalten sein. Es ist auch hilfreich, Informationen zur Lage (Verkehrsanbindung, Entfernung zu Städten, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten) und zur Gemeinde (Steuerfuss, Einwohnerzahl) bereitzustellen. Es ist wichtig, die Vorteile der Immobilie zu betonen, ohne die Nachteile zu verheimlichen (z.B. Renovierungsbedarf).

Übergabe und Reinigung: Beim Verkauf einer bestehenden Immobilie ist gemäss Gesetz nur eine besenreine Übergabe verpflichtend. Dies ist im Gegensatz zur häufigen Meinung und zum Mietrecht, wonach der Mieter das Mietobjekt immer gereinigt zurückgeben muss. Abweichende Vereinbarungen sind erlaubt, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

Erneuerungsfonds des Stockwerkeigentums: Die Anteilsquote des Stockwerkeigentums wird bei der Übertragung des Eigentums auf den Käufer übertragen. Der Anteil am Erneuerungsfonds kann nicht einzeln weitergeleitet werden. Der Verkäufer kann jedoch den Wert des Erneuerungsfonds bei der Festlegung des Verkaufspreises berücksichtigen. Es ist daher wichtig, den aktuellen Kontostand des Erneuerungsfonds zu kennen.

Grundstückgewinnsteuer: Bei dem Verkauf einer Immobilie muss in der Regel eine Steuer auf den Gewinn aus dem Verkauf gezahlt werden. Die Höhe der Steuer richtet sich nach dem Gewinn und der Zeitspanne, für die das Grundstück gehalten wurde, wobei kurzfristige Gewinne stärker belastet werden. Die Verantwortung für die Zahlung dieser Steuer liegt beim Verkäufer. Dieser kann seine Anschaffungskosten vom Verkaufspreis abziehen, einschliesslich Investitionen, die als Wartungskosten nicht abziehbar waren. Falls der Kaufpreis für das Grundstück nicht mehr bestimmt werden kann, weil der Kauf lange zurückliegt, kommt ein Schätzwert zur Anwendung. Die öffentliche Hand kann bei nicht bezahlter Grundstückgewinnsteuer des Verkäufers durch das Pfandrecht auf das verkaufte Grundstück zugreifen. Daher hat der Käufer ein Interesse daran, dass die Steuer sichergestellt oder dass bei der Bezahlung des Kaufpreises eine angemessene Vorauszahlung geleistet wird.

Handänderungssteuer: Bei einem Immobilienverkauf fallen in den meisten Kantonen Handänderungssteuern an, die normalerweise vom Käufer zu tragen sind. Im Kaufvertrag kann vereinbart werden, wer diese Steuern übernimmt. In einigen Kantonen werden die Handänderungssteuern zur Hälfte von beiden Parteien getragen.

Hypotheken: Überprüfen oder kündigen Sie den bestehenden Hypothekarvertrag. Klären Sie mit der Bank die Möglichkeiten einer Übertragung auf eine andere Immobilie ab. Bei Festhypotheken mit höheren Zinsen als aktuell geltend, gibt es oft Raum für Verhandlungen. Überprüfen Sie den Hypothekendarlehensvertrag und besprechen Sie mit dem Finanzinstitut, wann die Hypothek frühestens zurückgezahlt werden kann und ob eine Übertragung auf den Käufer möglich ist.

Inhalt Heizöltank: Falls nichts vereinbart wurde, kann der Verkäufer den Tank entleeren lassen. Wenn der Verkäufer den Inhalt des Tanks verkaufen möchte, muss dies vorab ausdrücklich vereinbart werden. Natürlich kann der Verkäufer dem Käufer auch einfach den Inhalt des Tanks überlassen und den Preis entweder ausdrücklich vertraglich vereinbaren oder stillschweigend in den Verkaufspreis einrechnen. Um Klarheit zu schaffen, sollte dieser Punkt im Kaufvertrag festgelegt werden.

Inserate: Der Verkauf einer Liegenschaft kann mittels Inserate in Printmedien oder im Internet beworben werden. Es ist wichtig, bei der Gestaltung der Inserate zu entscheiden, welche Informationen über die Liegenschaft (Adresse, Lage, Preis, Besonderheiten etc.) und Kontaktmöglichkeiten (E-Mail, Telefon etc.) preisgegeben werden. Es sollte bedacht werden, dass Informationen im Internet für immer verfügbar sind. Ausserdem sollte man angeben, wie den Interessenten die Verkaufsdokumente bereitgestellt werden. Zusätzlich zu Inseraten kann auch Mund-zu-Mund-Werbung hilfreich sein, um zu verbreiten, dass die Liegenschaft zum Verkauf steht.

Kaufvertrag: Das Notariat erstellt auf Anweisung des Verkäufers einen Entwurf für den Kaufvertrag. Es kann auf Wunsch auch Anpassungen vornehmen. Der Vertragsentwurf muss also nicht unbedingt akzeptiert werden. Wenn der Verkäufer mit dem Vertrag einverstanden ist, kann er ihn an den Käufer zur Überprüfung weitergeben. Wenn im Vertrag auf die Richtlinien des schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA-Normen) verwiesen wird, sollte man sie sich aushändigen lassen und sorgfältig lesen. Diese Normen unterscheiden sich teilweise erheblich vom Gesetzestext. Vor der Beurkundung sollte der Kaufvertrag zwischen den Parteien endgültig bereinigt werden, aber auch während der Beurkundung kann er noch angepasst werden.

Maklervertrag: Wenn Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie möglichst wenig Arbeit haben oder aus Gründen der Diskretion handeln möchten, kann der Einsatz eines Maklers sinnvoll sein. Die Maklerentschädigung wird in der Regel so berechnet, dass die Kosten des Maklers (wie Spesen und Inseratskosten) nicht separat berechnet werden. Es sei denn, es gibt eine abweichende Vereinbarung. In der Regel ist das Honorar auch dann zu bezahlen, wenn der Verkauf der Liegenschaft nicht zustande kommt, es sei denn, es gibt eine anderslautende Vereinbarung. Auch wenn Sie selbst einen Käufer finden, aber die Verkaufsunterlagen des Maklers verwenden, ist das Honorar in der Regel geschuldet.

Das Maklerverhältnis kann jederzeit, ohne Einhaltung von Kündigungsfristen, widerrufen werden. Das Recht zum Widerruf gemäss Art. 404 OR ist verbindlich und kann nicht durch eine entsprechende Vertragsklausel ausgehebelt werden. Wenn Sie das Verhältnis sofort widerrufen und dabei vertragliche Kündigungsfristen und Kündigungstermine verletzen, besteht die Gefahr, dass Sie zu Schadenersatz verpflichtet werden.

Mängelgarantie: Wenn es im Kaufvertrag keine Vereinbarung über die Mängelrechte gibt, stehen diese dem Käufer rechtlich zu. Der Verkäufer ist demnach verantwortlich für körperliche und rechtliche Mängel des Kaufobjekts. Um sich vor Ansprüchen des Käufers zu schützen, hat der Verkäufer in der Regel ein Interesse daran, die Mängelrechte durch eine Freizeichnungsklausel oder Gewährleistungsausschluss im Kaufvertrag auszuschliessen. Trotzdem setzt die Rechtsprechung Grenzen für den Gewährleistungsausschluss, wenn die Kaufsache schwerwiegende Mängel hat, die nicht ersichtlich sind und die ein Käufer nicht erwarten muss. Insbesondere dann, wenn die vorgesehene Nutzung des Kaufobjekts aufgrund der Mängel ausgeschlossen wird (z.B. schwerer Schimmelbefall). Wenn der Käufer bei Abnahme keine Überprüfung durchführt und offensichtliche Mängel nicht rügt, gelten diese Mängel als genehmigt und können nicht mehr geltend gemacht werden, ausser es gilt eine Regelung gemäss SIA-Norm 118.

Mietverträge: Die bestehenden Mietverträge gehen auf die neuen Eigentümer/innen über und müssen nicht beendet werden, es sei denn, es wurde anders vereinbart. Vorsicht: Beendete Mietverträge können bei entsprechendem Antrag bei der Schlichtungsstelle grundsätzlich verlängert werden, wodurch der Verkäufer nicht garantieren kann, dass eine Immobilie zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich leer ist. Häufig hat eine Kündigung durch den Käufer eine höhere Gewichtung, da er aus dringendem Eigenbedarf kündigen kann. Der Verkäufer hat auch die Möglichkeit, den Mietvertrag im Grundbuch einzutragen. Dadurch sind die neuen Eigentümer/innen an den im Grundbuch eingetragenen Mietvertrag gebunden und kann nicht aus dringendem Eigenbedarf fristgerecht kündigen. Für den Verkäufer hat dies den Vorteil, dass er bei längeren vertraglich vereinbarten Kündigungsfristen nicht haftbar gemacht werden kann.

Notariats- und Grundbuchgebühren: Die Höhe der Notariats- und Grundbuchgebühren variiert je nach Kanton. In der Regel können die Kosten durch den Vertrag beeinflusst werden. Häufig werden die entsprechenden Gebühren von beiden Parteien geteilt, unter Berücksichtigung der kantonalen Besonderheiten. Die zuständigen Notariate und Grundbuchämter informieren über die erwarteten Gebühren und die Kostenaufteilung.

Preisberechnung: Nach der Entscheidung, eine Liegenschaft zu verkaufen, steht als erstes die Festlegung des Preises an. Hier bestimmt grundsätzlich der Markt den Preis: je attraktiver der Preis, desto höher die Chance auf einen Verkauf, da sich mehr potenzielle Käufer melden. Die Preisfestlegung ist also von grosser Bedeutung. Eine Orientierung kann man anhand von Immobilieninseraten in den Medien oder durch Hilfe von einer Hausbank, einem Schätzer oder einem Makler gewinnen. Beachten sollte man, dass es für Liebhaberobjekte keinen Marktpreis gibt. Eine genaue Preisangabe kann durch einen Immobilienschätzer erfolgen, indem verschiedene Schätzmethode angewendet werden. Es ist wichtig, dass der Schätzer weiss, welchen Preis (Marktpreis, Verkaufswert, Steuerwert, Versicherungswert usw.) er schätzen soll. Die Lage der Liegenschaft ist in der Regel ein entscheidendes Merkmal zur Preisberechnung, da sie nicht veränderbar ist. Es ist ebenfalls wichtig, im Voraus zu entscheiden, ob ein Verhandlungsspielraum beim Preis besteht und wenn ja, in welchem Umfang.

Renovierung: Beim Verkauf einer Liegenschaft stellt sich oft die Frage, ob vorher renoviert werden sollte. Ein Vorteil einer frischen Sanierung ist, dass das Objekt ansprechender wirkt und somit besser verkäuflich ist. Viele Käufer scheuen den Aufwand für eigene Renovierungsarbeiten. Allerdings ist es auch ein Nachteil, dass der Käufer nicht die genauen Umbauten erhält, die er sich wünscht. Ausserdem ist es unsicher, ob das investierte Kapital bei einer Sanierung während des Verkaufs wieder reingeholt werden kann. Daher kann es schwierig sein, dass bei einer Renovierung ausgegebene Kapital bei Verkauf zusätzlich zum unsanierten Kaufpreis zurückzugewinnen. Demzufolge spricht einiges gegen eine Renovierung vor dem Verkauf.

Selbstgenutztes Wohneigentum (Steueraufschub bei Ersatzbeschaffung): Im Allgemeinen kann bei einer Reinvestition des Gewinns um eine Verzögerung der Grundstückgewinnsteuer gebeten werden, wenn innerhalb eines angemessenen Zeitraums erneut selbst genutztes Wohneigentum in der Schweiz erworben wird. Dies kann auch bei einem Kauf der Ersatzliegenschaft vor dem Verkauf der Liegenschaft möglich sein. Hierbei müssen unbedingt die teilweise unterschiedlichen Fristen von Kanton zu Kanton berücksichtigt werden. Wichtig ist, dass der Steuerpflichtige selbst bei der Steuerbehörde ein entsprechendes Gesuch stellen muss. Dies geschieht normalerweise mit der Abgabe der Grundstückgewinnsteuererklärung. Zu beachten ist, dass die Steuer nur aufgeschoben und nicht aufgehoben wird. Falls Unklarheit besteht, ob ein Steueraufschub unter den gegebenen Umständen infrage kommt, empfiehlt es sich, eine entsprechende schriftliche Anfrage beim kantonalen Steueramt zu stellen.

Steuererklärung: Der Eigenmietwert muss nur noch anteilmässig für die Dauer versteuert werden, in der die Verkäufer/innen noch Eigentümer/innen der Immobilie war. Die Steuererklärung ist immer für das gesamte Steuerjahr im Kanton einzureichen, in dem der Steuerpflichtige am Ende des Steuerjahres seinen Wohnsitz hat. Wenn ein ausserkantonaler Nebenwohnsitz aufgrund des Verkaufs einer Immobilie aufgehoben wird, dann gilt das Besteuerungsrecht beider Kantone für das gesamte Steuerjahr. Durch die Reduktion des Kapitalanteils aufgrund der kürzeren Dauer der Zugehörigkeit wird eine Doppelbesteuerung vermieden.

Übertragung der Versicherungen: Es ist wichtig, die bestehenden Versicherungen zu kündigen oder zu prüfen, ob sie auf eine neue Immobilie übertragen werden können. Dabei müssen Regelungen für die Gebäudeversicherung, die von Kanton zu Kanton unterschiedlich sind, beachtet werden. Wenn für Gebäude bei privaten Versicherungsträgern eine kantonale Versicherungspflicht gegen Feuer- und Naturgefahren besteht, geht der bestehende Versicherungsvertrag automatisch auf den Käufer über, es sei denn, dass er oder die Versicherung den Vertrag innerhalb von 14 Tagen nach dem Eigentumsübergang kündigt.

Übertragung von Nutzen und Gefahr: Der Kauf einer Immobilie (beurkundeter Kaufvertrag) und ihre Übertragung auf die Eigentümer/innen (Eintragung im Grundbuch) fallen zeitlich auseinander. Daher ist es wichtig, im Kaufvertrag den Zeitpunkt zu definieren, ab dem Nutzen und Gefahr übergehen. Dies ist der Moment, an dem der Käufer die Rechte und Pflichten im Zusammenhang mit der Immobilie übernimmt. Normalerweise ist dies bei der Eigentumsübertragung der Fall, aber es kann auch ein anderer Zeitpunkt vereinbart werden. Zum Beispiel muss der Verkäufer bei Stockwerkeigentum ab diesem Zeitpunkt nicht mehr für laufende Nebenkosten aufkommen. Wenn im Hinblick auf den Erneuerungsfonds keine Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer getroffen wird, ist eine «pro rata temporis»-Regelung angemessen. Hierbei werden die Beiträge entsprechend der Dauer des Eigentums aufgeteilt.

Verwendung von Vorsorgegeldern: Werden Gelder aus der beruflichen Vorsorge (Pensionskasse) oder der dritten Säule für den Kauf einer Immobilie verwendet, wird dies im Grundbuch vermerkt. Diese Gelder können dem Verkäufer nicht ausgezahlt werden, sondern werden stattdessen an die Pensionskasse überwiesen. Wenn der Verkäufer jedoch beabsichtigt, das Geld innerhalb von zwei Jahren nach dem Verkauf der Liegenschaft für ein eigenes Wohneigentum zu verwenden, kann er es auf ein Freizügigkeitskonto überweisen lassen. Es wird empfohlen, im Vorfeld mit der zuständigen Pensionskasse Kontakt aufzunehmen und die Details zu besprechen.

Vollmacht: Wenn man nicht der einzige Eigentümer ist, ist das Einverständnis der anderen Besitzer (Mitbesitzer, Erbengemeinschaft etc.) erforderlich, um das Grundstück zu verkaufen. Einer der Eigentümer/innen kann jedoch die anderen vertreten, aber dazu ist eine notariell beglaubigte Vollmacht für den Verkauf eines Grundstücks erforderlich. Andernfalls müssen alle Eigentümer gemeinsam zum Grundbuchamt gehen und unterzeichnen. Wenn die Liegenschaft das Wohnhaus der Familie ist, benötigt man die Zustimmung des Ehepartners oder des registrierten Partners, um es zu verkaufen. Wenn die Zustimmung ohne Grund verweigert wird, kann man sich an einen Richter wenden.

Zusicherung von Eigenschaften: Wenn ein Verkäufer bestimmte Eigenschaften einer Immobilie, wie beispielsweise einen trockenen Keller, dem Käufer zusichert, muss er in der Lage sein, diese Zusagen einzuhalten. Um späteren rechtlichen Auseinandersetzungen vorzubeugen, sollte auf eine Zusicherung solcher Eigenschaften im Zweifelsfall verzichtet werden. Falls jedoch eine Eigenschaft zugesichert oder absichtlich verschwiegen wurde, beträgt die Verjährungsfrist für Ansprüche aufgrund dieser Eigenschaft zehn Jahre.

Kostenloses Beratungsgespräch buchen

Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Gerne unterstützen wir Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie.

Termin kann

via unserem **Online-Terminbuchungsportal:**

<https://book.calenso.com/koeppel-legal/edoardo/immobilienvermittlung>

per E-mail: **info@koeppel-legal.ch**

oder telefonisch: **+41 41 787 03 32**

gebucht werden.

Wir freuen uns auch Ihre Kontaktaufnahme.

Disclaimer: Alle Angaben sind ohne Gewähr. Die Informationen dieser Checkliste wurden sorgfältig recherchiert. Trotzdem kann keine Haftung und rechtliche Bindung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der gemachten Angaben übernommen werden.