



SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM IMMOBILIENKAUF

**Was man beim Kauf einer Immobilie
beachten sollte.**

RATGEBER

LIEBE IMMOBILIENBESITZERIN UND LIEBER IMMOBILIENBESITZER

Endlich die eigenen vier Wände!

Stellen Sie sich vor: Sie schliessen das erste Mal eine Tür auf, die zu Ihrem neuen Zuhause führt. Zu Ihrem eigenen Zuhause. Das gehört Ihnen, niemand kann Ihnen das wieder wegnehmen, niemand wird den Mietzins erhöhen. Und niemand (na ja, fast niemand) wird Ihnen reinreden, was Sie zu tun und zu lassen haben.

Der Kauf einer eigenen Immobilie bringt jede Menge Vorteile mit sich. Er dient der Altersvorsorge, schützt vor Mieterhöhungen oder einem ungeplanten Auszug aufgrund von Eigenbedarf des Vermieters. Eine solche Investition trägt zum Vermögensaufbau bei und vor allem - die eigene Liegenschaft gestaltet man nach seinen persönlichen Vorstellungen. Um zu entscheiden, ob ein Immobilienkauf für Sie Sinn ergibt, sollten Sie folgende Überlegungen anstellen:

Ist ein Kauf tatsächlich vernünftiger als das Mieten einer Immobilie? Und wenn kaufen, dann eher eine Wohnung als Stockwerkeigentum oder tatsächlich ein eigenes Haus?

Wir haben für Sie die wichtigsten Argumente für oder gegen eine bestimmte Entscheidung zusammengestellt.

Herzlichst

Karin Moos, Daniel Baumann

Moos Immobilienkompetenz GmbH

INHALTSVERZEICHNIS

1. KAUFEN ODER MIETEN?	4
2. BRAUCHT ES ÜBERHAUPT EINE MAKLERIN BZW. EINEN MAKLER?	6
3. WOHNTRAUM FINDEN	8
4. AUGEN AUF BEI DER BESICHTIGUNG	10
5. FINANZIERUNG	13
6. DER EIGENTLICHE KAUF EINER LIEGENSCHAFT	16
7. ENDLICH EIGENTÜMERIN BZW. EIGENTÜMER	19
8. SANIERUNG, INVESTITION, WERTERHALT UND WERTZUWACHS	21
9. WIEDER VERKAUFEN?	23



1. KAUFEN ODER MIETEN?

Das spricht fürs Mieten:

- ▶ *Mieten sind in manchen Städten einigermaßen bezahlbar, der Anstieg ist gesetzlich reglementiert. Schweizer Immobilieneigentümer dürfen pro Jahr nur einen bestimmten Prozentsatz des Kaufpreises erwirtschaften.*
- ▶ *Mieten ist flexibel, gerade wenn Veränderungen in Job und Familie anstehen könnten.*
- ▶ *Dauer und Höhe einer Miet-Investition sind überschaubar.*
- ▶ *Die Vermieterin/der Vermieter trägt Sorge für allfällige Reparaturen und Ersatzbeschaffung von Geräten.*

**Das spricht gegen das Mieten:**

- ▶ *Sie zahlen fremdes Eigentum ab.*
- ▶ *Mieterinnen und Mieter sind in ihrer Entscheidung bezüglich Ausstattung (Küche, Bäder, Böden, Fenster...) sehr eingeschränkt.*
- ▶ *Bei Renovierung und Sanierung ist man auf die Gunst der Vermieterin bzw. des Vermieters angewiesen.*
- ▶ *In einer gemieteten Wohnung muss man nicht nur Rücksicht auf die Vermieterin bzw. den Vermieter nehmen, sondern auch auf die Nachbarinnen und Nachbarn.*
- ▶ *Mieten steigen zwar reglementiert, aufgrund von mangelndem Wohnraum dennoch beständig.*

Das spricht für Eigentum:

- ▶ *Die Rechnung Miete gegen Kaufpreis hinkt, denn die gekaufte Liegenschaft ist irgendwann abbezahlt und diese kann schliesslich weitervererbt oder verkauft werden.*
- ▶ *Eine Immobilie (egal ob schuldenfrei oder teilweise amortisiert) wird zu einem wichtigen Teil der Altersvorsorge.*
- ▶ *Die Immobilienpreise werden auf lange Sicht nicht fallen. Grund und Boden sind nicht beliebig duplizierbar. Ausnahme: Infrastruktur verschwindet, also ein Ort schrumpft.*
- ▶ *Zins und Amortisation können langfristig fix vereinbart werden. Mieten können deutlich schneller steigen.*
- ▶ *Haus oder Wohnung? Das eigene Haus ist Ihr eigenes Reich. Ja, auch hier gibt es Nachbarn, jedoch sind die Freiheiten deutlich grösser als in einer Gemeinschaft von Stockwerkeigentümern.*



2. BRAUCHT ES ÜBERHAUPT EINE MAKLERIN BZW. EINEN MAKLER?

Natürlich können Sie auch eine Liegenschaft „von privat“ kaufen. Immer wieder bieten Eigentümerinnen und Eigentümer eine Immobilie direkt zum Kauf an, um sich die Provision für die Maklerin bzw. den Makler zu sparen.

Aber: Ist die Maklerin/der Makler tatsächlich nur ein entbehrlicher Teil im Kaufprozess? Wir meinen Nein. Denn als unparteiische Vertretung zweier Seiten kann sie/er auf Augenhöhe vermitteln, während Privatverkäuferinnen und Privatverkäufer sicher ihre Interessen in den Vordergrund stellen würden.



In einem Kaufprozess hat die Maklerin bzw. der Makler die Aufgabe, beide Parteien aufzuklären, zwischen den Interessen zu vermitteln und auftretende Probleme bereits im Ansatz zu erkennen und zu vermeiden. Die Fachkompetenz eines Immobilienmaklerunternehmens wird sich an verschiedensten Stellen als hilfreich erweisen.

7 ARGUMENTE FÜR DIE MAKLERIN BZW. DEN MAKLER

1. Sie haben die Expertise beim Preis. Sie kennen sämtliche Vergleichsobjekte im regionalen Markt und können somit eine Immobilie preislich perfekt einordnen.
2. Sie kennen alle Abläufe und Reglementarien. So spart man Zeit, Geld und Ärger.
3. Sie prüfen die Objektunterlagen (z.B. Grundbuchauszüge, Rechte und Lasten in Dienstbarkeiten und Stockwerkreglementen oder Teilungen) und schützen damit vor wertmindernden Faktoren, die für Unkundige nicht erkennbar sind.
4. Sie verfügen über ein starkes Netzwerk. Egal ob Notariat, Finanzierungsmöglichkeiten, Handwerksbetriebe oder Architekturbüro – die Wege zu den richtigen Personen und Institutionen sind deutlich kürzer.
5. Sie halten alle für die Finanzierung erforderlichen Objektunterlagen bereit. So werden Zeitverzögerungen vermieden, was gerade bei den derzeit steigenden Hypothekarzinsen bares Geld sparen kann. Auf mündliche Kaufzusagen sollten rasch schriftliche Vereinbarungen folgen.
6. Sie erklären Käufern und Verkäufern Rechte und Pflichten aus dem notariellen Kaufvertrag. So ist man für die Beurkundung gewappnet und wird nicht unangenehm überrascht.
7. Sie sind federführend bei der Besitzübergabe. Sie erstellen das Übergabeprotokoll mit den Zählerständen und kümmern sich darum, dass die Versorgungsbetriebe, die Gebäudeversicherung und der Kaminkehrer über den Besitzübergang informiert werden.



3. WOHNTRAUM FINDEN

Sie haben sich für den Kauf einer Liegenschaft entschieden? Dann los, finden Sie Ihren persönlichen Wohnraum. Ein solcher Traum wird meist in Form eines Exposés beschrieben. Ein solches Exposé gibt Ihnen einen ersten Eindruck von der Immobilie. Hier gilt es richtig zu lesen und richtig zu verstehen.



Darauf sollten Sie bei der Suche nach einer Immobilie achten:

- ▶ *Sind aussagekräftige Fotos vorhanden?*
- ▶ *Sind alle Grundrisse dabei? Passt die Raumaufteilung für Sie?*
- ▶ *Werden alle Modernisierungsmassnahmen erwähnt?*
- ▶ *Welche Informationen gibt es zum energetischen Standard der Immobilie?*
- ▶ *Welche kurzfristigen und mittelfristigen Massnahmen und Investitionen sind erforderlich?*
- ▶ *Kann man sich einen ersten Eindruck vor der Besichtigung verschaffen? 360 Grad Touren und Videos helfen weiter.*
- ▶ *Ganz wichtig: Studieren Sie gründlich das Datenblatt und diskutieren Sie die Angaben mit Immobilienfachleuten.*
- ▶ *Und natürlich der Kaufpreis: Ist er im Vergleich fair? Passt er in Ihr Budget?*



4. AUGEN AUF BEI DER BESICHTIGUNG

Die Besichtigung einer interessanten Liegenschaft kann der Beginn einer grossen Liebe sein oder auch eine sofortige Enttäuschung. Erst beim echten Betreten eines Hauses oder einer Wohnung bekommt man ein tatsächliches Raum- und Wohngefühl.

Können Sie sich vorstellen, dort zu leben? Im ersten Schritt ist es an sich egal, ob eine Maklerin bzw. ein Makler mit Ihnen einzeln besichtigt oder ein sogenanntes „Open House“ – also eine Besichtigung mit mehreren Interessierten – durchführt. Beim zweiten Termin sollten Sie aber unbedingt auf einen Einzeltermin bestehen. Diese „Probefahrt“ darf dann



schon in Begleitung von handwerklichem Fachpersonal oder einer Architektin bzw. einem Architekten erfolgen, die mit professionellem Blick mögliche Mängel erkennen und gleichzeitig Ihre Veränderungswünsche einpreisen können. Grundsätzlich stellt sich die Frage - was genau ist ein Mangel? Eine gebrauchte Liegenschaft wird "gekauft wie gesehen", es sei denn, ein Mangel wird bewusst/arglistig verschwiegen. Und falls Sie sanieren bzw. verändern möchten: Denken Sie an Lieferzeiten, Rohstoffpreise und die Verfügbarkeit von handwerklichem Fachpersonal. Hier entstehen Kosten, hier verschiebt sich oft der Einzugstermin.

Darauf sollten Sie bei einer Besichtigung achten:

- ▶ *Schliessen die Fenster dicht?*
- ▶ *Gibt es Schimmelbildung? Wurden Heiz- und Lüftungszyklen eingehalten – vor allem Badezimmer und Waschküche?*
- ▶ *Sind Wasserschäden sichtbar?*
- ▶ *Gibt es Bauschäden, sind Setzrisse sichtbar?*
- ▶ *Sind Decken und Estrich gerade?*
- ▶ *Spüren Sie eine Kältebrücke zwischen zwei Räumen?*
- ▶ *Sind alle Unterlagen vollständig und geprüft?*
- ▶ *Liegt ein aktueller Grundbuchauszug vor?*
- ▶ *Finden sich Dinge wie Dienstbarkeiten, Grundpfandrechte, Wohnrechte oder Wegrechte?*
- ▶ *Ist das Stromnetz modern?*
- ▶ *Liegt Glasfaser bzw. gibt es schnelles Internet?*

Diese Fragen sollte man stellen:

- ▶ Warum will die Eigentümerin bzw. der Eigentümer verkaufen?
- ▶ Gibt es irgendwelche „Geschichten“ über das Haus? Existieren „emotionale Altlasten“ wie Verbrechen oder Tod, von denen Sie ungern erst im Nachgang aus der Nachbarschaft erfahren würden?
- ▶ Gibt es Belastungen des Bodens, zum Beispiel durch gewerbliche Nutzung des Grundstücks?
- ▶ Sind alle Anbauten, Ausbauten bzw. Umbauten genehmigt?





5. FINANZIERUNG

Sie haben sich für den Kauf entschieden. Nun geht es darum, auch die Finanzierung sicherzustellen. Denn nur die wenigsten Käuferinnen und Käufer haben einen so hohen Geldbetrag einfach auf dem Konto. Wichtig: Die Finanzierungsbestätigung ist die Voraussetzung für den Einstieg in die Preisverhandlung. Ansonsten nimmt Sie keiner ernst.

Bitte bedenken Sie: Der Kaufpreis ist zwar der grösste Posten beim Immobilienkauf, doch stets entstehen Ihnen Erwerbs-Nebenkosten in Form von:

- ▶ Handänderungssteuer
- ▶ Grundbucheintrag
- ▶ Notariatskosten
- ▶ Schuldbrief erstellen

Einige Fakten rund um die Finanzierung:

- ▶ *Eigenkapital: mindestens 20% müssen sein.*
- ▶ *Selbstbewohntes Wohneigentum lässt sich auch über die 2. und 3. Säule der Altersvorsorge finanzieren. Es ist möglich, Kapital hier vorzubeziehen oder zu verpfänden.*
- ▶ *Laufzeiten: Grundsätzlich gibt es Sicherheit, möglichst langfristig zu finanzieren bzw. Hypotheken in der Laufzeit zu kombinieren.*

Beispiel für eine typische Hypothek:

- ▶ 1'000'000 CHF Kaufpreis
- ▶ *Nebenkosten:*
 - ca. 2'500 CHF Notariatskosten (=0,5%)
 - ca. 2'000 CHF Handänderungssteuer
 - ca. 2'000 CHF Grundbuchgebühren
 - ca. 1'000 CHF Schuldbrief (=0,25% des Schuldbetrags)
 - = in Summe 1'007'500 CHF
- ▶ *Eigenkapital: 207'500 CHF*
- ▶ *Darlehenssumme: 800'000 CHF*
- ▶ *Zinssatz = 2,5% plus 2,5% Tilgung*
- ▶ *800'000 CHF x 5% = 45'000 CHF pro Jahr, pro Monat = 3'750 CHF monatliche Rate (zzgl. Strom, Heizung, Instandhaltung und Versicherungen)*



Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten für eine Finanzierung: Man wendet sich an die Bank seines Vertrauens oder man geht zu einer Finanzierungsberatung. Viele Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler bieten selbst diese Dienstleistung an oder haben ein Partnerunternehmen oder eine Bank, mit dem/der sie hier zusammenarbeiten.

Finanzierung über die Bank: Die Bankberaterin bzw. der Bankberater kennt Sie seit Jahren? Gut, denn sie bzw. er hat in der Regel auch volle Entscheidungskompetenz über eine schnelle Zu- oder Absage. Manchmal bekommt man den Termin bei der Bank aber nicht immer sofort.

Finanzierung über eine Vermittlerin/einen Vermittler: Ein solches Unternehmen kann alle Banken anbieten und damit auch den besten Zins. Eventuell sind die Chancen auf eine Zusage höher, denn die FinanziererIn/der Finanzierer will zeitnah eine Lösung finden, da sie/er von einem Abschluss direkt profitiert.



6. DER EIGENTLICHE KAUF EINER LIEGENSCHAFT

Der Kauf einer Immobilie und vor allem die damit verbundenen Kosten sind kantonal unterschiedlich geregelt. Egal ob Kaufvertrag, Notarkosten, Grundbuchgebühr, Handänderungssteuer – eine einheitliche Berechnung für die ganze Schweiz ist nicht möglich.

In manchen Kantonen ist für die Erstellung und Beurkundung des Kaufvertrags wie auch für die Entgegennahme von Grundbuchanmeldungen dieselbe Amtsstelle zuständig (das Notar- und Grundbuchamt). Hier sind Notariat und Grundbuchamt im selben Gebäude untergebracht. In anderen Kantonen führt der Weg zuerst über eine Anwaltskanzlei mit Notarpatent. Das Anwaltsbüro erstellt den Kaufvertrag und vollzieht die Beurkundung. Der beglaubigte Kaufvertrag wird dann zur Eintragung an das zuständige regionale Grundbuchamt weitergeleitet.

In den Kantonen Wallis, Genf, Bern und Tessin schlagen die Notarkosten am höchsten zu Buche. In den Kantonen Appenzell Ausserrhoden, Schaffhausen, Schwyz und Zug wird es günstiger. Meist werden die Notarkosten als Usanz hälftig von Käufer und Verkäufer übernommen. Das gilt auch für das Honorar der Grundbuchanmeldung, welches kantonal unterschiedlich festgelegt ist.

Einzelne Kantone berechnen zusätzlich oder anstatt der Grundbuchgebühr eine Handänderungssteuer. Diese liegt bei 1-3% des beurkundeten Verkaufspreises.

Das Erstellen eines Schuldbriefs, welchen die Bank der Käuferin bzw. des Käufers als Sicherheit verlangt, kann zusätzliche Kosten verursachen. Damit verpflichtet sich die Bank, wenn alle Bedingungen aus dem Zahlungsversprechen erfüllt sind (in der Regel ist das die Beurkundung des Kaufvertrages und die erfolgte Anmeldung im Grundbuchamt), die Zahlungen gemäss Zahlungsversprechen auszulösen.

Kaufvertrag: Darauf sollte man unbedingt achten.

- ▶ Sind alle Daten korrekt? Insbesondere die der beiden Parteien und natürlich der Kaufpreis.
- ▶ Bei Stockwerkeigentum: Wurde Ihnen das Stockwerkeigentümerreglement und das Nutzungsreglement der Einstellhalle übergeben (gemäss Anmerkungen im Kaufvertrag). Tipp: Fordern Sie vor dem Kauf der Eigentumswohnung die letzten drei Versammlungsprotokolle zur Einsicht ein. Dies gibt Ihnen einen Aufschluss über allfällige Probleme/Mängel bei der Liegenschaft oder in der Gemeinschaft.
- ▶ Wie ist die Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel geregelt?
- ▶ Wie genau ist der Zahlungsfluss geregelt? Anzahlung, Zahlung bei Beurkundung, Ablösung/Übernahme bestehender Hypotheken?
- ▶ Sind alle Sondervereinbarungen Nebenabsprachen sauber vermerkt? Alles was besprochen wurde, sollte am besten auch im Kaufvertrag Erwähnung finden.
- ▶ Ist der Übergabezeitpunkt (Antritt mit Nutzen und Gefahr) sowie der Übergabezustand klar definiert? Das gibt Ihnen Planungssicherheit.

Übergabe: Ihre To-do-Liste.

- ▶ Erfassen Sie alle Zählerstände in Verbindung mit den Zählernummern: Strom, Heizung, Wasser
- ▶ Legen Sie eine Fotodokumentation der Immobilie im Zustand der Übergabe an, das kann bei späteren Streitigkeiten helfen. In der Regel wird eine Verkaufsimmoblie aber übergeben "wie gesehen so gekauft". Ausser Schäden und Gerätedefekte, welche erst nach der Käufer-Besichtigung der Immobilie entstanden sind, sind noch durch die Verkäuferschaft wieder Instand zu stellen.
- ▶ Lassen Sie sich alle Schlüssel inklusive Schliessplan übergeben. Im Schliessplan ist ersichtlich, ob auch alle jemals ausgestellten Schlüssel an Sie übergeben worden sind. Um 100% sicher zu gehen, dass keine weiteren Schlüssel im Umlauf sind, wechseln Sie die Schlösser. Wenn ein Schlüssel verloren gegangen ist, dann muss noch die Verkäuferin bzw. der Verkäufer die Schliesszylinder auf eigene Kosten auswechseln.



7. ENDLICH EIGENTÜMERIN BZW. EIGENTÜMER

Glückwunsch, Sie sind jetzt Eigentümerin bzw. Eigentümer Ihrer eigenen Liegenschaft. Jetzt gilt es, weitere Fragen zu stellen, um für die Zukunft sicher zu sein. Welche Überlegungen Sie als Erstes anstellen sollten, verraten wir Ihnen hier.

Welche Versicherungen brauche ich?

- ▶ *Gebäudehaftpflicht: Diese Versicherung sichert Sie finanziell ab, wenn jemandem auf Ihrem Grundstück etwas passiert.*
- ▶ *Gebäudeversicherung: Sie versichert u.a. gegen Sturm, Feuer und Blitz. In der Regel wird die bestehende Versicherung immer mit erworben und stillschweigend fortgesetzt. Allerdings hat man ab dem Eintragsdatum der neuen Eigentümerin bzw. des neuen Eigentümers ins Grundbuch ein 4-wöchiges Sonderkündigungsrecht, um sich einen anderen Anbieter zu wählen.*
- ▶ *Elementarschadenversicherung: Eine Absicherung gegen Hochwasser und weitere Naturkatastrophen kann in manchen Regionen durchaus sinnvoll sein.*





8. SANIERUNG, INVESTITION, WERTERHALT UND WERTZUWACHS

Bereits bei Ihrer ersten Begehung haben Sie sich mit einer Umgestaltung oder einer Sanierung der Immobilie beschäftigt? Das kann durchaus Sinn machen. Zunächst einmal stellen Sie sich die Frage, was Ihr aktuelles Budget noch hergibt.

Im nächsten Schritt sollten Sie aktuelle Rohstoffpreise sowie Verfügbarkeit und Preise von handwerklichen Fachkräften in Erfahrung bringen. Sie sind selber geschickt und packen gerne an? Dann sollten Sie abklären, was Sie selber machen können und wann Sie für derartige Arbeiten Zeit erübrigen können.

Wichtige Massnahmen zum Werterhalt:

- ▶ *Sorgen Sie für eine regelmässige Wartung Ihrer Heizungsanlage.*
- ▶ *Pflegen Sie die Fassade. Moderne Services bieten einen Langzeitschutz gegen Algenbefall.*
- ▶ *Vergessen Sie nicht Ihr Dach. Auch hier sammelt sich Moos, auch hier kann es Schäden geben. Regelmässige Kontrolle und Pflege machen sich bezahlt.*
- ▶ *Sorgen Sie für Wasserenthärtung und -entkalkung. Ihre Rohrleitungen halten so länger.*

Hohe Investitionen wie der Einbau einer neuen Heizung oder die Montage von Photovoltaik sollten gut überlegt sein: In welchem Zeitraum amortisiert sich eine solche Investition? Steigt der Wert meiner Immobilie dadurch nachhaltig?

Die wichtigsten Investitionen, die nachhaltigen Wertzuwachs versprechen:

- ▶ *Photovoltaik: Energie aus Sonnenlicht liegt im Trend, spart Energiekosten und gibt ein gutes Gefühl. Module sind langlebiger geworden, werden aber bei Weitem nicht mehr so üppig gefördert wie früher.*
- ▶ *Wärmedämmung: Auf diesem Wege Heizkosten einzusparen, ist absolut sinnvoll. Allerdings kostet eine Aussendämmung schlichtweg Platz.*
- ▶ *Neue Fenster: Ein einfacher Weg, weniger Kälte ins Haus zu lassen, sind neue Fenster. Vorteile gibt es hier auch bei der Schallisolierung.*
- ▶ *Moderne Heizungsanlage: Ja, es gibt diverse moderne Möglichkeiten, das Eigenheim zu wärmen. Und beim Verkauf kann eine solche Modernisierungsmassnahme ein sehr schlagkräftiges Argument sein.*
- ▶ *Aus- und Anbauten: Das ausgebaute Dach, der Wintergarten, der Carport oder die Gartenhütte – all das sorgt für mehr Raum und mehr Komfort. Wichtigster Punkt: Alle Veränderungen müssen unbedingt genehmigt sein.*



9. WIEDER VERKAUFEN?

Irgendwann wird es auch Veränderungen in Ihrem Leben geben, die einen Wechsel in eine neue Immobilie nach sich ziehen. Ein neuer Job in einer anderen Stadt? Mehr oder weniger Platzbedarf? Einfach mehr Lust auf ländliche Idylle oder aber Stadtluft? Die Gründe für den Wechsel einer Immobilie sind vielfältig. Für den Immobilienverkauf gibt es Einiges zu beachten.

Am wichtigsten ist die Grundstücksgewinnsteuer. Diese Steuer wird aus der Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis berechnet. Ganz praktisch: Hat Ihre Liegenschaft an Wert gewonnen, dann müssen Sie darauf Steuern zahlen. Getätigte Investitionen können jedoch vom Wertzuwachs abgezogen werden. Die Grundstücksgewinnsteuer sinkt mit der Haltedauer einer Liegenschaft.

Wichtig: Diese Steuer kann aufgeschoben werden. Der häufigste Grund dafür ist eine Ersatzbeschaffung, also wenn Sie mit dem Verkaufserlös eine neue Immobilie kaufen.

Egal ob Kaufen oder Verkaufen - gerne haben wir Ihnen gezeigt, was eine Maklerin oder ein Makler so alles leistet und wo wir helfen können. Denn das können wir Ihnen zusichern: Mit uns werden Sie Fehler vermeiden, keine Fristen verpassen und unterm Strich Geld sparen.

Zusätzlich zu allem Handwerkszeug verfügt ein regional tätiges Immobilienmaklerunternehmen immer auch über weiteres wichtiges Detailwissen und über das richtige Netzwerk und die richtigen Kontakte.

Lassen Sie uns gerne einfach über Ihre Themen sprechen.

**JETZT
UNVERBINDLICH
ONLINE
BEWERTEN.**

Zum Wertermittlungsrechner ★

Die Immobilienbewertung ist für Sie komplett unverbindlich und sicher.

Welche Immobilie möchten Sie bewerten?

 Einfamilienhaus	 Wohnung	 Mehrfamilienhaus
---	---	--

 Unverbindlich & sicher  Online & schnell  0,- EUR

Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT
IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

moos-immo.ch



Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.



Karin Moos, Daniel Baumann
Geschäftsleitung



SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Moos Immobilienkompetenz GmbH

Leemattenstrasse 3

5442 Fislisbach

Telefon: 079 966 54 32

E-Mail: info@moos-immo.ch

moos-immo.ch

Hinweis:

Sämtliche Hinweise im Rahmen dieses Ratgebers stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar und können eine solche auch nicht ersetzen. Sie sind lediglich als allgemein gültige Hinweise und als grobe Orientierungshilfe zu verstehen. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen und/oder steuerrechtlichen Fragen in Ihrem konkreten Einzelfall. Bei (steuer-)rechtlichen Fragen zu Ihrem konkreten Fall, holen Sie sich bitte rechtliche Beratung bei einer/einem fachlich hierfür qualifizierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und/oder Steuerberaterin/Steuerberater ein.

MOOS IMMOBILIENKOMPETENZ GMBH

Leemattenstrasse 3

5442 Fislisbach

Telefon: 079 966 54 32

E-Mail: info@moos-immo.ch

moos-immo.ch
