

Vorbereitungsscheckliste für Verkäuferinnen und Verkäufer

Möchten Sie die Hausbesichtigung selbst durchführen? Dann sollten Sie folgende Punkte beachten:

- **Verkaufsunterlagen bereitstellen:** Organisieren Sie alle wichtigen Verkaufsunterlagen für die Besichtigung. Dazu gehören unter anderem:
 - **Verkaufsdokumentation**
 - **Grundbuchauszug**
 - Katasterplan
 - GEAK-Ausweis (Gebäudeenergieausweis der Kantone) – falls vorhanden
- **Besichtigungstermine organisieren:** Entscheiden Sie sich zwischen Einzel- und Gruppenbesichtigungen. Führen Sie die Besichtigungstermine zu sinnvollen Tageszeiten durch.
- **Finanzierungsplan in Erfahrung bringen:** Informieren Sie sich im Voraus über den Finanzierungsplan der potenziellen Käuferschaft. Zwar sind die Finanzierungen oft noch unvollständig – trotzdem können Sie so herausfinden, wer tatsächlich Interesse am Objekt hat und wer nur aus Spass an die Besichtigung kommen möchte.
- **Immobilie auf Vordermann bringen:** Erledigen Sie allfällige letzte **Renovationen für den Verkauf**. Reinigen Sie die Immobilie gründlich und **inszenieren Sie die Immobilie für die Besichtigung**.
- **Antworten vorbereiten:** Interessentinnen und Interessenten werden Fragen während der Besichtigung stellen. Bereiten Sie sich darauf vor.

Über comparis.ch

Mit über 100 Millionen Besuchen im Jahr zählt comparis.ch zu den meistgenutzten Schweizer Websites. Das Unternehmen vergleicht Tarife und Leistungen von Krankenkassen, Versicherungen, Banken sowie Telecom-Anbietern und bietet das grösste Schweizer Online-Angebot für Autos und Immobilien. Dank umfassender Vergleiche und Bewertungen bringt das Unternehmen Transparenz in den Markt. Dadurch stärkt comparis.ch die Entscheidungskompetenz der Konsumenten. Gegründet 1996 vom Ökonomen Richard Eisler beschäftigt das Unternehmen heute rund 175 Mitarbeiter in Zürich.