

Checkliste zur Hausbesichtigung für Verkäuferinnen und Verkäufer

- **Highlights hervorheben:** Beginnen Sie die Besichtigung mit den Highlights der Immobilie. Typischerweise sind das die Haupträume. Weisen Sie den Weg und öffnen Sie die Türen. Beschreiben Sie die Zimmer. Geben Sie wichtige Informationen. Lassen Sie den Personen genügend Zeit zum Sammeln von Eindrücken.
- **Transparent sein:** Legen Sie sämtliche Mängel am Kaufobjekt offen. Als Verkäufer oder Verkäuferin haften Sie für solche Mängel. Unterlassen Sie die **Offenlegung beim Verkauf**, riskieren Sie rechtliche Folgen.
- **Fragen beantworten:** Versuchen Sie, allfällige Fragen direkt zu beantworten. Waren Sie auf eine Frage nicht vorbereitet? Bieten Sie an, Abklärungen zu machen und die Antwort nachzuliefern.
- **Fazit ziehen:** Ziehen Sie nach der Hausbesichtigung ein Fazit. Was lief besonders gut? Was nicht? Was können Sie für den nächsten Termin verbessern? Welche Fragen mussten Sie beantworten?

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.