

IMMOVENDO AUF PARTNERSUCHE



Dank günstiger Rahmenbedingungen, den nach wie vor zahlbaren Preisen für Wohneigentum, der Nähe zu Zürich und Zug sowie dem historisch einmalig tiefen Zinsniveau blüht das Immobiliengeschäft in der Region Freiamt und den angrenzenden Gebieten.

Das gilt auch für Immovento. Seit ihrer Einführung hat sich die Marke Immovento sehr positiv entwickelt und geniesst auf dem Markt bereits eine hohe Akzeptanz und Glaubwürdigkeit. Die Kunden von Immovento erfahren eine umfassende, aktive Betreuung und den Partner von

Immovento steht nicht nur ein attraktiver Marktauftritt (Corporate Identity), sondern auch eine professionelle, interne Infrastruktur (Backoffice) zur Verfügung.

Immovento ist bereit für Sie!

Sie sind bereits in der Immobilienbranche tätig bzw. interessieren sich für dieses Geschäftsfeld und verspüren den Wunsch, sich selbständig zu machen?

Mit anderen Worten: Sie sind bereit, sich voll zu engagieren und Sie wollen die

Früchte Ihrer Arbeit endlich selber ernten können – dann wäre es Zeit, dass wir uns kennen lernen!

Immovento bieten Ihnen:

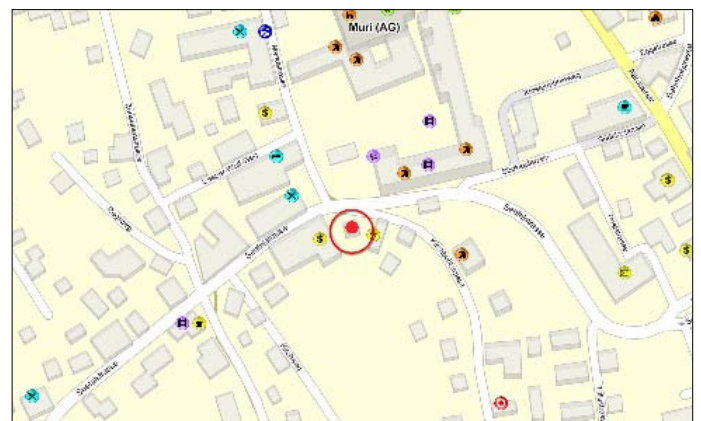
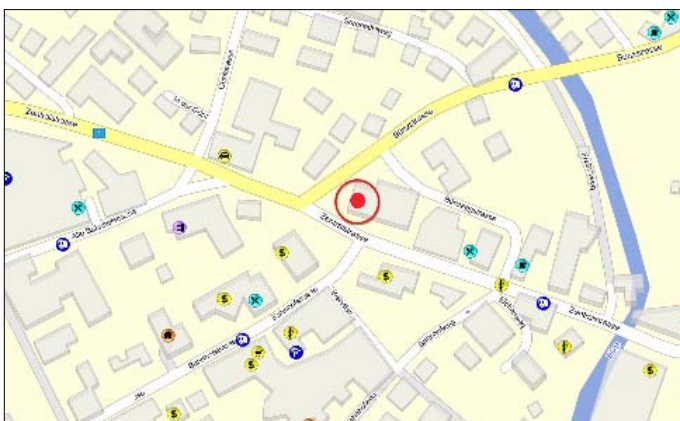
einen professionellen Marktauftritt, eine moderne Infrastruktur, eine sorgfältige Einarbeitung sowie praktische Unterstützung Ihrer Aktivitäten in den Bereichen Akquisition, Verkauf und Werbung UND vor allem äusserst faire Vertragsbedingungen.

Zögern Sie nicht! Rufen Sie uns an! Gerne stehen wir Ihnen für einen Gesprächstermin zur Verfügung:



Zentralstrasse 52
5610 Wohlen
Telefon 056 649 99 66
info@immovento.ch

Unsere sehr zentral gelegenen Standorte in Wohlen und Muri:



Zentralstrasse 52
5610 Wohlen
Telefon 056 649 99 66
info@immovento.ch



Seetalstrasse 5
5630 Muri
Telefon 056 675 88 44
info@immovento.ch

NEWSLETTER

Immovendo Wohlen: Zentralstrasse 52 · 5610 Wohlen · Telefon 056 649 99 66 · info@immovendo.ch · www.immovendo.ch
Immovendo Muri: Seetalstrasse 5 · 5630 Muri · Telefon 056 675 88 44 · info@immovendo.ch · www.immovendo.ch



Das ganze Immovendo-Team wünscht

Ihnen einen *guten Start*

ins *neue Jahr!*

Die Gewerbemesse in Muri stand kurz vor der Eröffnung. Als Werbemassnahme erschien es mir passend, noch zwei Verkaufstafeln für die drei Wohnungen an der Zürcherstrasse 48 aufzustellen. Ein Umbauobjekt welches komplett ausgehöhlt wurde, um drei neue Wohnungen im besten Standard einzubauen. Getreu meinem Motto «selbst ist die Frau» ergriff ich Pfähle, Vorschlaghammer und die Tafeln und schon geschah das Unglück: Ich rutschte aus und schlug mir selbst mit dem grossen Vorschlaghammer auf den Zeigefinger. Autsch! Im Büro in Wohlen – nachdem ich doch noch drei weitere Pfähle eingeschlagen habe – musste ich den lädierten Finger mit Eis beruhigen, er wurde trotzdem immer dicker und bekam alle Farben. Erst am nächsten Tag ging ich zum Arzt. Der Finger wurde geröntgt und man hat festgestellt, dass der Knochen zertrümmert und eine Operation somit unumgänglich war. Operieren? Mein erster Gedanke war die Muri-Messe...

Ausgerechnet am Eröffnungstag der Messe bekam ich einen Operationstermin. 45 Minuten später und zwei Metallstifte reicher, war auch schon alles wieder geflickt, sogar narbenlos.

Nur Ruhe konnte ich mir nicht gönnen – Pflicht ist Pflicht – ich hatte Standdienst und wollte schliesslich wie immer persönlich für meine Kunden da sein.

Der Einsatz hat sich jedoch gelohnt: Zwei der drei Wohnungen sind inzwischen verkauft!

Und meinem Finger geht es immer besser. Mit einem Gips merkt man allerdings wieder wie unmöglich es ist, selbstverständliche Dinge wie anziehen oder kochen, zu erledigen...



GENERALUNTERNEHMEN ODER ARCHITEKT: WIE FAHRE ICH BESSER?

Es kommt immer wieder vor, dass unsere Kunden Grundstücke kaufen, um dann ein Einfamilienhaus darauf zu bauen. Hierfür gibt es zwei Varianten, die in Frage kommen: Einerseits einen Architekturvertrag, andererseits einen Generalunternehmer-Vertrag. Doch was sind die Vorteile dieser beiden Vertragsarten und wo liegen ihre Risiken?

In einem Architekturvertrag erhalten Sie eine Richtofferte. Der Architekt listet darin die geschätzten Kosten auf, die in der Regel tiefer sind als bei einem Generalunternehmer-Vertrag (GU-Vertrag). Bei der Auftragsvergabe an die Handwerker ist eine strikte Budgetdisziplin unerlässlich, denn Kostenüberschreitungen gehen immer zu Ihren Lasten. Dafür können Sie die Handwerker selber auswählen.

Die Rechnungen müssen Sie anhand der erbrachten Leistungen selber kontrollieren, Ihr Architekt visiert sie lediglich. Das erfordert Fachkenntnis und häufige Präsenz auf der Baustelle, was sehr aufwändig und

mühsam sein kann. Unsere Empfehlung: Beauftragen Sie einen Bautreuhänder mit der Bauabnahme und der Rechnungskontrolle; er besitzt das notwendige Know-how.

In einem GU-Vertrag erhalten Sie eine Festpreisofferte und haben mit dem Generalunternehmer (GU) während der ganzen Bauphase einen Ansprechpartner, der sich auch um die Kosten und Termine kümmert. Allfällige Bauverzögerungen und Mehrkosten gehen dann nur zu Ihren Lasten, wenn Sie Änderungs- oder Zusatzwünsche anbringen. Wichtig ist, dass die Qualität und Preise der einzelnen Materialien, sowie die zu erbringenden Arbeitsleistungen des GU im Vertrag genau definiert sind.

Ein GU-Vertrag ist nur sinnvoll, wenn der GU wirklich solvent ist. Warum? Sie überweisen entsprechend dem Baufortschritt Akontozahlungen auf ein GU-Konto bei einer Bank. Zuständig für die Bezahlung der Handwerker ist hier der GU. Bezahlte er die Handwerker nicht, können diese auf



Ihrer Liegenschaft ein Bauhandwerker-Pfandrecht eintragen lassen. So werden Sie am Ende nochmals zur Kasse gebeten.

Darum: Verlangen Sie vor Baubeginn von der GU-Konto führenden Bank eine Bestätigung, damit die Gelder ausschliesslich für die Bezahlung der an Ihrem Bau beteiligten Handwerker verwendet werden. Und bestellen Sie einen Betreuungsauszug des GU und Referenzen bereits realisierter Bauprojekte.

Am besten fragen Sie uns an, bevor Sie sich entscheiden, denn wir haben bestimmt den richtigen Partner für Sie und unterstützen Sie gerne bei Ihrem Projekt.

NOTAR- UND GRUNDBUCHKOSTEN

Oft werden wir angefragt, welche Notariats- und Grundbuchkosten beim Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft anfallen. Da die Regelung in der Kompetenz der Kantone liegt, bestehen zwischen den Kantonen erhebliche Unterschiede, die verschiedenen Gebühren und Steuern sind deswegen über die Kantone hinweg nur schwer vergleichbar. Hier die wichtigsten Aspekte für Sie zusammengefasst.

Notarkosten, Vertrag, Schuldbrief

Der Notar wird für das Ausfertigen des Kaufvertrags sowie die Beurkundung entschädigt. Je nach Kanton sind die Kosten sehr unterschiedlich. Die Notarkosten sind in den Kantonen Wallis, Genf, Bern und Tessin am höchsten, in den Kantonen Schwyz, Appenzell Ausserrhoden, Schaffhausen und Zug am tiefsten. Zusätzliche Kosten können durch das Erstellen eines Schuldbriefs entstehen, welchen die Bank des Käufers als Sicherheit verlangt.

Kostenverteiler: Typischerweise werden die Notarkosten für die Vertragsausfertigung zwischen Käufer und Verkäufer hälftig geteilt. Ein anderer Verteilschlüssel kann vereinbart werden. Die Regelung der Kostenübernahme sollte im Kaufvertrag festgehalten sein. Die Kosten für die Erstellung eines Schuldbriefs trägt der Käufer. Übergibt der Verkäufer einen existierenden Schuldbrief an den Käufer, so wird häufig vereinbart, dass der Käufer für diesen Titel einen Unkostenbeitrag leistet, da der Käufer die Erstellung dieses Titels seinerzeit ebenfalls bezahlen musste.

Grundbuch

Für die Anmeldung im Grundbuch erheben gewisse Kantone eine Kanzlei- und/oder

eine Grundbuchgebühr. Je nach Kanton werden diese Kosten nach Zeitaufwand bemessen (z.B. Kanton Zug) oder aber mit einem Gebührensatz anhand der Vertragssumme (Kaufpreis) festgelegt.

Kostenverteiler: Meistens werden auch die Grundbuchgebühren zwischen Käufer und Verkäufer hälftig geteilt.

Handänderungssteuer

Anstelle einer Grundbuchgebühr wird eine Handänderungssteuer erhoben, so zum Beispiel im Kanton Luzern, wohingegen die Kantone Schwyz, Aargau und Zürich diese Steuer nicht kennen oder diese in den letzten Jahren abgeschafft haben. Die Handänderungssteuer liegt zumeist zwischen 1 und 3 Prozent des beurkundeten Verkaufspreises.

Kostenverteiler: Je nach Kanton sind der Erwerber oder aber beide Vertragsparteien zur Zahlung verpflichtet.

Grundstückgewinnsteuer

Die Grundstückgewinnsteuer besteuert einen Gewinn, welcher mit dem Verkauf einer Liegenschaft anfällt. Die Steuer be-

misst sich in der Regel am Gewinn (Verkaufspreis abzüglich Kaufpreis abzüglich Investitionen) und der Haltedauer einer Liegenschaft.

Kostenverteiler: Zahlungspflichtig ist in der Regel der Verkäufer, es gibt jedoch Kantone, in welchen beide Parteien solidarisch für die Grundstückgewinnsteuer haften, so beispielsweise in den Kantonen Zug und Zürich. Durch eine entsprechende Ausgestaltung des Kaufvertrags beziehungsweise Sicherstellung der Steuer auf einem Sperrkonto kann das Risiko für einen Käufer jedoch weitgehend ausgeschlossen werden.



POSITION	ANSATZ	TOTAL	KÄUFER	VERKÄUFER
Notarkosten	~ 0.50%	CHF 3'500.–	CHF 1'750.–	CHF 1'750.–
Grundbuchgebühr	~ 0.50%	CHF 3'500.–	CHF 1'750.–	CHF 1'750.–
Schuldbrief CHF 560'000.–	~ 0.25%	CHF 1'400.–	CHF 1'400.–	CHF 0.–

› **Berechnungsbeispiel Kanton Aargau:** Annahme Kaufpreis von CHF 700'000, Teilung der Notar- und Grundbuchkosten je die Hälfte zwischen Käufer und Verkäufer, die Kosten für die Errichtung des Schuldbriefs gehen zu Lasten des Käufers.