

# Entspannt das geliebte Haus verkaufen

*Ein liebgewonnes Familienhaus oder eine geerbte Liegenschaft erfolgreich zu verkaufen, erfordert viel Marktkenntnis, Erfahrung – und psychologisches Verhandlungsgeschick. Mit dem Rundum-Sorglos-Paket von Wirz Tanner Immobilien können Sie sich entspannen: Wir vermarkten Ihr Haus professionell und vermitteln mit viel Fingerspitzengefühl zwischen den Parteien. Damit am Schluss alle ein Lächeln auf den Lippen haben.*



Er könne dies gut nachvollziehen, denn an einem Haus haften viele Erinnerungen: «Ein Haus, in dem man einen wichtigen Teil seines Lebens verbracht hat, ist nicht irgendein beliebiges Verkaufsobjekt.» Da könne es bei den Verhandlungen rasch passieren, dass die Vorstellungen der bisherigen Besitzerinnen mit jenen der Interessenten, die künftig in diesem Haus leben möchten, zusammenprallen.

Etwa wenn die Verkäuferin über Jahre mit viel Leidenschaft ihre Blumen und Sträucher hegte und pflegte, bei den Verhandlungen aber merkt, dass die potenziellen Käufer in ihrem geliebten Garten eine Betonterrasse planen. Unstimmigkeiten könnten aber auch durch Kleinigkeiten entstehen, sagt Gehri, etwa durch juristische Fragen, verschobene Übergabetermine oder missverständliche Aussagen. In all diesen Fällen sind von seiner Seite psychologisches Verhandlungsgeschick und Empathie gefragt: «Als Immobilienmakler übernehme ich oft die Aufgaben eines Mediators, der vermittelt und Vertrauen schafft.» Diese Fähigkeiten seien in seinem Beruf genauso wichtig wie Know-how und gute Marktanalysen.

## Gutes Gefühl

Gehri weiss, wovon er spricht – er hat schon für hunderte private Liegenschaften neue Besitzer gesucht und gefunden. Er rät dringend davon ab, ein Haus auf eigene Faust über eine Online-Plattform zu verkaufen oder sich an unseriöse «Hinterhofmakler» zu wenden. Die Gefahr sei zu gross, dass man das Haus an Ende unter dessen Wert – oder gar nicht – verkaufe, weil schlicht das nötige Wissen fehle. Oder weil die Nerven irgendwann blank lägen.

Er gebe keine leeren Versprechungen ab, sagt Gehri – weder dem Verkäufer noch der potenziellen Käuferin. «Mein Ziel ist es, dass am Schluss beim Notar jede Partei glücklich und mit

gutem Gewissen den Kaufvertrag unterschreibt: der Verkäufer, der die bestmögliche Summe für seine Liegenschaft erzielt hat und das Haus nun mit gutem Gewissen der neuen Besitzerin überlässt. Und die Käuferin, die ihr Wunschhaus zu einem fairen Preis und transparenten Bedingungen erhält – und bald mit gutem Gefühl einzieht.»

Wirz Tanner Immobilien AG  
Europaplatz 1A | CH-3001 Bern  
T +41 31 385 19 19  
wirztanner.ch | info@wirztanner.ch

wirz=tanner  
I M M O B I L I E N



Wer schon einmal ein Haus verkauft hat – das eigene Familienhaus, das geerbte Elternhaus oder die liebgelebte Ferienwohnung –, weiss nur zu gut: eine Interessentin zu finden, ist das eine. Mit ihr zu verhandeln, das andere. Die Erwartungen sind bei

beiden Parteien gross, der Aufwand ist riesig. Und manchmal ist da auch ein Hauch von Unsicherheit, an dem auch der beste Match zwischen Interessentin und Besitzer scheitern kann. Und genau deshalb gibt es uns: Mit Wirz Tanner Immobilien haben Sie vertrauensvolle Immobilienprofis mit jahrzehntelanger Erfahrung an Ihrer Seite. Wir sorgen dafür, dass der Verkauf Ihres Hauses keinen schalen Nachgeschmack hinterlässt. Denn wir sind erst dann zufrieden, wenn sowohl Sie als Verkäufer wie auch die Käuferin mit gutem Gewissen den Kaufvertrag unterschreiben.

## Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Wir bauen bei unserer Arbeit auf persönliche Beziehungen und Vertrauen. Und wir geben alles, um Ihnen mit unserem Rund-

um-Sorglos-Paket alles abzunehmen, was Sie beim Hausverkauf ins Schwitzen bringen könnte: Wir erstellen die erforderlichen Unterlagen, klären alle juristischen und bautechnischen Fragen, vermarkten Ihr Haus mit einer strategisch sinnvollen Preis- und Marketingstrategie und verhandeln schliesslich mit der – von Ihnen ausgewählten – Käuferin. Und selbstverständlich sind wir auch vor und nach dem Verkauf beratend für Sie da. «Dieses Vertrauen zahlt sich aus», sagt Reto Gehri, der seit fast drei Jahrzehnten vermarktet:

«Wir haben sehr viel Know-how und Erfahrung. Und wir haben den Immobilienmarkt stets im Blick. Dies ermöglicht uns, den aktuellen Wert einer Immobilie realistisch einzuschätzen – und sie erfolgreich und zu fairen Preisen zu verkaufen.»

## Wichtige Empathie

Wer den Verkauf einem Profi in die Hände gibt, kann sich also entspannen – und umgeht die emotionalen Stolpersteine, die eine Verkaufsverhandlung erschweren können. Ein privater Hausverkauf sei oft eine emotionale Angelegenheit, sagt Gehri.