



SwissLife



Die eigenen vier Wände.

Swiss Life-Ratgeber
In Zusammenarbeit mit
Beobachter-Edition

Inhalt

3 Das richtige Objekt

Endlich ein separates Büro und für jedes Kind ein eigenes Zimmer. Kein lauter Nachbar oben dran und ein Garten, in dem man jederzeit grillieren kann. Den Traum vom Eigenheim träumen viele.

5 Finanzierung

Mindestens 20 Prozent Eigenkapital, den Rest als Hypothek – das die einfache Formel für die Finanzierung Ihres Eigenheims. Machen Sie sich aber auch Gedanken über die Zukunft.

9 Nach dem Einzug

Wer ein Eigenheim hat, hat immer wieder was zu überlegen. Wie erhalte ich den Wert der Immobilie? Was ist die günstigste Art, die Hypothek zu amortisieren? Worauf achten bei der Erneuerung?

13 Planen für die Zukunft

Was damals beim Einzug ins neue Eigenheim super gepasst hat, ist heute vielleicht nicht mehr so praktisch. Damit Sie sich in Ihrem Daheim langfristig wohlfühlen, sind ab und zu Veränderungen nötig.

Weitere Infos

Beobachter-Ratgeber

- Reto Westermann, Üsé Meyer: Der Weg zum Eigenheim. Finanzierung, Kauf, Bau und Unterhalt
- Mathias Birrer: Stockwerkeigentum. Kauf, Finanzierung, Regelungen der Eigentümergemeinschaft
- Bernhard Kislig: Der Steuerberater. Steuern optimieren – ein Leitfaden für die Schweiz

Internet

- www.beobachter.ch
Weitergehende Informationen; Rechtsberatung unter www.beobachter.ch/beratung
- www.comparis.ch
Hypotheken vergleichen und Offerten online einholen
- hindernisfreie-architektur.ch
Schweizer Fachstelle für hindernisfreie Architektur
- www.hev-schweiz.ch
Hauseigentümergeinschaft Schweiz; Informationen für Wohneigentümer
- www.immopulse.ch
Infos zum Verkaufen, Kaufen und Umbauen von Wohneigentum
- www.swisslife.ch/wohneigentum
Infos rund um Eigenheim und Hypotheken

DAS RICHTIGE OBJEKT

Vom Traum zur Realität

Endlich ein separates Büro und für jedes Kind ein eigenes Zimmer. Kein lauter Nachbar oben dran und ein Garten, in dem man jederzeit grillieren kann. Den Traum vom Eigenheim träumen viele.

Traumhäuser besichtigen, die man sich dann doch nicht leisten kann, ist frustrierend. Stellen Sie deshalb als Erstes eine grobe Rechnung an, um den Preisrahmen zu bestimmen. So können Sie das umfangreiche Angebot besser sichten.

» Stichwort «Immobilienpreise»

Immobilienpreise werden von Angebot und Nachfrage bestimmt. Deshalb zahlt man für eine Wohnung in der Stadt Zürich gleich viel wie für ein freistehendes Haus mit Umschwung im Rafzerfeld. Ob der vom Verkäufer verlangte Preis reell ist, können Sie rasch im Internet überprüfen (www.iazicifi.ch; Kosten: 350 Franken).

Die Tragbarkeitsrechnung

Wie viel Eigenheim Sie sich leisten können, ermitteln Sie am einfachsten auf der Website Ihrer Bank oder Versicherung. Die meisten Finanzinstitute bieten Rechner an, in die Sie Ihre Eckdaten eingeben können. Als tragbar gilt eine Liegenschaft, wenn die Wohnkosten nicht mehr als ein Drittel Ihres Bruttoeinkommens ausmachen. Wie gerechnet wird, sehen Sie auf Seite 4.

Die Tragbarkeitsrechnung geht von durchschnittlichen, langjährigen Zinssätzen aus,

die deutlich über den aktuell publizierten liegen. So wird sichergestellt, dass Sie sich Ihr Eigenheim auch noch leisten können, wenn die Zinsen steigen.

So suchen Sie effizient

Das Immobilienangebot in Zeitungen und im Internet ist gross. Bevor Sie Dutzende von Objekten besichtigen, erstellen Sie am besten ein klares Anforderungsprofil für Ihr zukünftiges Zuhause. Dies die wichtigsten Kriterien:

Raumbedarf Wie viele Personen werden im neuen Haus wohnen? Brauchen Sie ein separates Büro, Platz für Gäste oder ein Hobby? Wie gross wird der Raumbedarf in fünf, in zehn Jahren sein? Möchten Sie später ausbauen können?

Standort Auf dem Land oder in der Stadt? Was soll der Ort bieten an Infrastruktur (Schulen, Kinderbetreuung, Einkauf, Sport, Kultur)? Wie lang darf der Arbeitsweg sein (mit ÖV oder Privatauto)? Welche Ansprüche haben Sie an Besonnung und Aussicht? Wie wichtig ist ein tiefer Steuerfuss?

Objekt Soll es ein freistehendes Haus, ein Reihenhaus, eine Eigentumswohnung sein? Wollen Sie eine Terrasse, einen Garten? Suchen Sie einen Altbau, ein neues Objekt, ein besonders ökologisches Haus? Welche Ansprüche haben Sie an den Innenausbau?

Beobachter
EDITION

Dieser Ratgeber ist in Zusammenarbeit zwischen Swiss Life und dem Beobachter entstanden. Er erscheint im Verlag Beobachter-Edition.

Herausgeber: Swiss Life, 8022 Zürich; © Ringier Axel Springer Schweiz AG, 8021 Zürich

Distribution: Swiss Life, 8022 Zürich

Texte: Käthi Zeugin, Beobachter-Edition, in Zusammenarbeit mit Marketing, Swiss Life

Produktion: Bruno Bolliger, Beobachter-Edition

Verlag: Beobachter-Edition, Ringier Axel Springer Schweiz AG

FINANZIERUNG

Das Haus sicher finanzieren

Mindestens 20 Prozent Eigenkapital, den Rest als Hypothek – das die einfache Formel für die Finanzierung Ihres Eigenheims. Machen Sie sich aber auch Gedanken über die Zukunft.

Fallbeispiel: Tragbar oder nicht?

Milena und Fabian R. interessieren sich für eine Reihenhaussiedlung. Ein Eckhaus kostet 800 000 Franken, ein Mittelhaus 740 000 Franken. Zusammen verfügen die R.s über ein Bruttoeinkommen von 130 000 Franken, als Eigenkapital können sie 160 000 Franken einsetzen.

	Mittelhaus	Eckhaus
Ausgangslage		
Kaufpreis des Eigenheims	CHF 740 000.–	CHF 800 000.–
Eigenkapital	CHF 160 000.–	CHF 160 000.–
Jährliches Bruttoeinkommen	CHF 130 000.–	CHF 130 000.–
Fremdkapital		
– 1. Hypothek (65% vom Kaufpreis)	CHF 480 000.–	CHF 520 000.–
– 2. Hypothek (Differenz zwischen Fremdkapital und 1. Hypothek, max. 15% vom Kaufpreis)	CHF 100 000.–	CHF 120 000.–
Jährliche Kosten		
Zinskosten 1. Hypothek (4,75%*)	CHF 22 800.–	CHF 24 700.–
Zinskosten 2. Hypothek (5,25%*)	CHF 5 250.–	CHF 6 300.–
Amortisation**	CHF 6 666.–	CHF 8 000.–
Nebenkosten und Unterhalt (1% des Kaufpreises)	CHF 7 400.–	CHF 8 000.–
Total Jahreskosten	CHF 42 116.–	CHF 47 000.–
Anteil am Bruttoeinkommen	32,4%	36,2%

Ein Mittelhaus ist für das Ehepaar R. tragbar, ein Eckhaus nicht.

* langjähriger Durchschnittszinssatz

** Rückzahlung der 2. Hypothek über 15 Jahre

Zwischen 150 000 und 200 000 Franken, je nach gewünschtem Objekt, werden Sie als Eigenkapital schon beisteuern müssen. Das können Bankguthaben sein, Geld aus dem Verkauf von Wertschriften, Guthaben der 2. und 3. Säule, ein Erbvorbezug oder ein Privatdarlehen.

Langfristige Planung lohnt sich. So führt ein Wertschriftenverkauf unter Zeitdruck oft zu Verlusten. Und wer grössere Summen vom Sparkonto bezieht, muss Kündigungsfristen einhalten, sonst fallen Gebühren an. Es sei denn, man schliesst den Hypothekarvertrag mit der Bank ab, bei der die Konten liegen.

- Setzen Sie nicht alle Ihre Ersparnisse ein. Behalten Sie eine genügend grosse Reserve für Unvorhergesehenes.

Pensionskassengeld einsetzen

Möchten Sie Guthaben der 2. Säule für die Finanzierung Ihres Eigenheims einsetzen, haben Sie zwei Möglichkeiten:

Vorbezug Wie hoch die Summe ist, die Sie vorbezahlen können, sehen Sie im Pensionskassenausweis. Der Vorbezug vergrössert Ihr Eigenkapital und reduziert die Hypothekbelastung. Der Nachteil dabei: Auch Ihr Alterskapital bei der Pensionskasse wird kleiner, einige Kassen kürzen zudem die Leistungen

bei Tod und Invalidität. Achtung: Seit Sommer 2012 verlangen die Finanzinstitute mindestens 10 Prozent «echtes» Eigenkapital, das heisst: Geld, das nicht aus der beruflichen Altersvorsorge stammt.

- Sind Sie verheiratet, brauchen Sie für einen Vorbezug die schriftliche Zustimmung Ihres Ehemanns, Ihrer Gattin.

Verpfändung Wenn Sie Ihr Pensionskassenguthaben verpfänden, bleiben Versicherungsschutz und Alterskapital erhalten. Das Guthaben dient dem Finanzinstitut als Sicherheit und dieses gewährt Ihnen bis zu 90 Prozent des Kaufpreises als Hypothek. Das bedeutet aber auch eine höhere Zinsbelastung. Alles in allem fahren Sie mit der Verpfändung besser. Ein Vorbezug kann Ihre Altersvorsorge gefährden, etwa wenn Sie nach einem Stellenverlust die Liegenschaft unter dem Kaufpreis verkaufen müssen. Und im Alter reichen die reduzierten Leistungen der Pensionskasse oft nicht, um das Haus zu halten.

- Auch Geld aus der Säule 3a kann für den Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum verwendet werden. Die Bedingungen sind in etwa dieselben wie bei Guthaben der 2. Säule.

Erbvorbezug und Privatdarlehen

Beim Erbvorbefug überlassen Ihnen Ihre Eltern einen Betrag schon zu Lebzeiten; diesen müssen Sie sich laut Gesetz bei der späteren Erbteilung anrechnen lassen (Ausgleichspflicht). Schriftlich können die Eltern aber auch das Gegenteil bestimmen. Beachten Sie folgende Punkte, damit es nicht zu Streit mit anderen Erben kommt:

- Die Eltern sollen schriftlich festhalten, ob und in welchem Umfang Sie sich den Erbvorbefug anrechnen lassen müssen.
- Der Pflichtteil der anderen Erben darf nicht beeinträchtigt werden.
- Transparenz beugt Streit vor: Informieren Sie Ihre Geschwister über den Erbvorbefug und die Bedingungen.

Anstelle eines Erbvorbefugs können die Eltern – oder sonst jemand aus dem Bekanntenkreis – Ihnen ein Darlehen gewähren. Meist zahlen Sie dafür einen Zins, oft ähnlich hoch wie für erste Hypotheken. Darlehen werden häufig nur dann als Eigenkapital akzeptiert, wenn sie nicht zurückgezahlt werden müssen. Wichtig ist ein Darlehensvertrag, in dem Laufzeit, Zinsen und Fälligkeit der Zinsen klar geregelt sind. Lassen Sie den Vertrag von einem Notar oder einer Anwältin prüfen.

- Vereinbaren Sie eine Kündigungsfrist von mindestens sechs Monaten, damit Sie genügend Zeit haben, wenn nötig die Finanzierung neu zu regeln. Ist im Darlehensvertrag nichts festgehalten, können Privatdarlehen jederzeit mit einer Frist von nur sechs Wochen gekündigt werden.

Der richtige Hypotheken-Mix

Bei der Wahl der Hypothek lässt sich viel Geld sparen; schon ein Zinsunterschied von 0,25 Prozent macht 1000 Franken oder mehr pro Jahr aus.

Welche Hypothek wählen? Am besten verschaffen Sie sich eine erste Übersicht über das Angebot im Internet (siehe Links auf Seite 2 und 7). Welches Modell Sie wählen, hängt von Ihren Bedürfnissen ab.

- Am flexibelsten sind Sie mit einer **variablen Hypothek**. Allerdings besteht immer das Risiko eines Zinsanstiegs.
- Eine **Festhypothek** wählen Sie, wenn Ihnen planbare Wohnkosten wichtig sind. Während der Laufzeit (von 1 bis 15 Jahren) bleibt der Zinssatz fest. Ein frühzeitiger Ausstieg ist allerdings mit hohen Kosten verbunden.
- Mit **Geldmarkthypotheken** profitieren Sie rasch, wenn die Zinsen sinken. Zins-

Fünf Schritte zur richtigen Hypothek

- 1. Erste Offertrunde** Schicken Sie ein Dossier mit allen Angaben zum Objekt und zu Ihrer finanziellen Situation an Ihre Hausbank und zwei, drei weitere Anbieter. Verlangen Sie Offerten für verschiedene Hypothekenmodelle und setzen Sie dafür eine Frist von einer Woche.
- 2. Günstigstes Angebot ermitteln** Am besten geht das mit einer Excel-Tabelle, in die Sie die Zahlen der Anbieter eintragen.
- 3. Zweite Offertrunde** Schicken Sie allen Anbietern das günstigste Angebot (anonymisiert) und bitten Sie um eine zweite Offerte. Setzen Sie auch dafür eine Frist.
- 4. Persönliches Gespräch** Wählen Sie drei Anbieter aus. Klären Sie im Gespräch offene Fragen und bringen Sie letzte Argumente für noch günstigere Konditionen vor.
- 5. Vertrag abschliessen** Haben Sie sich für einen Anbieter entschieden, lassen Sie den Vertrag aufsetzen. Achten Sie darauf, dass alle ausgehandelten Punkte darin festgehalten sind.

Wichtig: Sagen Sie den anderen Anbietern erst ab, wenn Sie von Ihrem Favoriten eine schriftliche Zusicherung mit allen ausgehandelten Konditionen haben.

erhöhungen schlagen jedoch ebenso rasch durch. Gegen eine Aufprämie kann man eine Obergrenze (Cap) vereinbaren. Achten Sie auf möglichst kurze Laufzeiten, damit Sie ohne Probleme in ein anderes Modell wechseln können.

- Gut dosieren lässt sich das Zinsrisiko mit **Kombihypotheken**: zum Beispiel mit einer Geldmarkt- und einer Festhypothek oder mit zwei Festhypotheken mit unterschiedlichen Laufzeiten. Allerdings kann es schwierig werden, beim Ablauf der einen Hypothek, die Bank zu wechseln, weil kaum eine Bank nur eine «halbe» Hypothek auf eine Liegenschaft gewährt.

Wer bietet Hypotheken an? Die Banken decken über 90 Prozent des Hypothekengeschäfts ab. Auch die grösseren Versicherer

bieten Hypotheken an. Sie beschränken sich meist auf variable und Festhypotheken und bieten bei längeren Laufzeiten oft günstigere Konditionen.

Auf einfache Weise kommen Sie im Internet zu Hypothekarangeboten (beispielsweise www.homegate.ch oder www.comparis.ch). Beide arbeiten mit mehreren Banken und Versicherern zusammen.

» Stichwort «Yen-Hypothek»

Hände weg von Hypotheken unbekannter Anbieter, die in Inseraten mit extrem günstigen Zinsen locken. Solche Hypotheken sind meist über ausländische Währungen finanziert. Ändert der Währungskurs, kann dies zu massiven Zinserhöhungen führen. Das Risiko lohnt sich nicht!

NACH DEM EINZUG

Von Amortisation bis Unterhalt

Wer ein Eigenheim hat, hat immer wieder was zu überlegen. Wie erhalte ich den Wert der Immobilie? Was ist die günstigste Art, die Hypothek zu amortisieren? Worauf achten bei der Erneuerung?

Fallbeispiel: Risikoversicherung

Familie H. hat eine Festhypothek von 800 000 Franken; bei einem Zins von 3 Prozent zahlt sie dafür 24 000 Franken pro Jahr. Sollte Herr H. sterben, wären nur noch 500 000 Franken Hypothek tragbar. Würde er erwerbsunfähig, wäre eine zusätzliche Erwerbsunfähigkeitsrente in der Höhe von 18 000 Franken pro Jahr nötig. Die Offerte der Versicherung:

Variante 1			Variante 2		
Todesfallkapital: gleichbleibend CHF 300 000.–	CHF	948.10	Todesfallkapital: über 25 Jahre auf null sinkend	CHF	433.—
Erwerbsunfähigkeitsrente: CHF 18 000.– pro Jahr	CHF	660.40	Erwerbsunfähigkeitsrente: CHF 18 000.– pro Jahr	CHF	660.40
Total Prämie pro Jahr	CHF	1 508.50	Total Prämie pro Jahr	CHF	1 093.40

Absicherung für die Zukunft

Die Finanzierung ist unter Dach und Fach. Haben Sie sich auch überlegt, was ist, wenn der oder die (Haupt-)Erwerbstätige in Ihrer Partnerschaft erwerbsunfähig wird oder gar stirbt? Mit einer Risikoversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihr Heim auch dann noch finanzierbar bleibt. Die Prämien dafür gehören unbedingt in Ihr Budget. Und das sollten Sie beim Abschluss bedenken:

- Wählen Sie die Versicherungssumme nicht zu tief.
- Wenn Sie die Hypothek sukzessive amortisieren, können Sie eine Police mit abneh-

mender Versicherungssumme wählen. Das ist einiges günstiger.

- Auch ein gut verdienender Familienvater kann in Schwierigkeiten geraten, wenn seine Frau stirbt und er die Kinderbetreuung bezahlen muss. Je nach Situation ist es empfehlenswert, eine Absicherung für Mann und Frau zu prüfen.
- **Was in Ihrer Situation die richtige Lösung ist, hängt von vielen Faktoren ab. Lassen Sie sich beraten. Ein Hauskauf ist der richtige Moment für eine umfassende Standortbestimmung.**

Die meisten Hausbesitzer sind sich im Klaren, dass sie Rücklagen für den Unterhalt und die Nebenkosten bilden sollten. Wie viel das sein muss, darüber gibt es unterschiedliche Theorien. Bewährt hat sich, für Reparatur- und Renovationsarbeiten, Betriebskosten (Öl, Gas, Strom etc.) und Versicherungen jährlich rund ein Prozent des Kauf- oder Baupreises auf die Seite zu legen. Wer einen Altbau besitzt, in dem jederzeit eine grössere Reparatur anfallen kann, sollte den Prozentsatz erhöhen.

- **Diese Rücklagen reichen aus, um den Wert Ihres Eigenheims zu erhalten, nicht aber für Aus- und Umbauten oder wertvermehrende Investitionen.**

Steuergünstiger Unterhalt

Nicht nur die Hypothekarzinsen, auch die Aufwendungen für den Unterhalt Ihrer Liegenschaft können Sie in der Steuererklärung vom Einkommen abziehen. Vorausgesetzt, es handelt sich um werterhaltenden Unterhalt, also beispielsweise um den Ersatz der alten Badewanne durch eine neue. Bauen Sie zusätzlich noch eine separate Duschkabine ein, dürfen Sie nicht die ganzen Kosten abziehen.

- **Energetische Sanierungen sind meist wertvermehrend, die Kosten dafür könnten also normalerweise in der Steuererklärung nicht abgezogen werden. Doch im Zeichen des Energie-sparens gelten für solche Investitionen besondere Regelungen: Seit 2010 ist der Abzug zu 100 Prozent erlaubt.**

Energetisch sanieren Die Preise für Öl, Gas und Strom steigen stetig; die Energiekosten sind zum gewichtigen Budgetfaktor geworden. Deshalb lohnt es sich, dem Energieverbrauch Ihres Hauses Beachtung zu schenken, etwa wenn Sie eine Fassadenrenovation planen. Denn die Kosten für einige Zentimeter Isolation mehr sind bescheiden, dank der Investition sparen Sie aber jedes Jahr Heizkosten. Besonders wenn Sie zusätzlich dreifach verglaste Fenster mit einem tiefen U-Wert (Mass für Wärmedämmung) wählen. Häuser, die nach den Standards von Minergie erstellt oder saniert werden, benötigen besonders wenig Energie. Erreicht wird dies durch eine dichte, gut isolierende Gebäudehülle und eine kontrollierte Belüftung mit Wärmetauscher (mehr zu den Minergie-Standards erfahren Sie unter www.minergie.ch).

- Aktuell ist eine energetische Sanierung besonders interessant: Der Bund stellt dafür Fördergelder bereit (mehr dazu erfahren Sie unter www.dasgebaeudeprogramm.ch). Zusätzlich gibt es verschiedene Förderprogramme von den Kantonen und Gemeinden (Infos unter www.energie-experten.ch/energiefranken).

Richtig amortisieren

Die zweite Hypothek muss zurückgezahlt werden, in der Regel über 15 Jahre. Dazu gibt es zwei Varianten.

Direkte Amortisation Sie zahlen die Schuld in regelmässigen Raten ab. Dadurch reduzieren sich die Hypothek und Ihre Zinsbelastung. Der Nachteil: Auch der Betrag, den Sie in der Steuererklärung abziehen können, wird kleiner.

Indirekte Amortisation Den Amortisationsbetrag überweisen Sie auf ein 3a-Vorsorgekonto oder investieren ihn in eine 3a-Police. Das Kapital bleibt bis zum Erreichen des Pensionsalters gebunden. Dann wird das Geld bezogen und die ganze zweite Hypothek aufs Mal zurückgezahlt. Das hat einige Vorteile: Der Betrag, den Sie für Hypothekarzinsen in der Steuererklärung abziehen können, bleibt die ganze Zeit über gleich hoch. Die in die

Säule 3a investierte Summe können Sie ebenfalls steuerlich absetzen und profitieren erst noch von den Vorzugszinsen fürs 3a-Sparen.

- Am interessantesten ist die indirekte Amortisation bei höheren Einkommen und tiefen Hypothekarzinsen. Lassen Sie sich beraten, was in Ihrer familiären und finanziellen Situation am günstigsten ist.

Hypotheken erneuern

Den Hypothekenmarkt sollten Sie nie ganz aus den Augen verlieren. Je nach Art Ihres Hypothekarvertrags stehen andere Überlegungen im Zentrum.

Variable Hypothek Liegen die Zinssätze momentan tief, jedoch mit Aussicht auf einen längerfristigen Anstieg? Dann wäre das allenfalls der richtige Zeitpunkt, auf eine Festhypothek umzusteigen.

Fest- und Geldmarkthypothek Beschäftigen Sie sich spätestens ein halbes Jahr vor Ablauf mit der aktuellen Zinssituation und den Prognosen. So haben Sie Zeit, wenn nötig Massnahmen einzuleiten, damit es nicht plötzlich finanziell eng wird.

Kombihypothek Typisch für solche Modelle ist, dass die einzelnen Bestandteile nicht

Plus und Minus: direkte und indirekte Amortisation

	Direkte Amortisation	Indirekte Amortisation
Vorteil	Sukzessive Reduktion der Hypothekarbelastung	Höhere steuerliche Abzüge für Hypothekarzinsen und für die 3a-Einzahlung
Nachteil	Tieferer Steuerabzug wegen Reduktion der Hypothekarzinsen	Gleichbleibend hohe Hypothekarbelastung

gleichzeitig zur Erneuerung fällig werden. Das erschwert den Wechsel des Anbieters. Kaum eine Bank oder Versicherung ist interessiert an einer halben Hypothek.

» Stichwort «Kreditüberprüfung»

Nicht vergessen: Auch Ihr Vertragspartner wird sich bei Ablauf Ihrer Hypothek überlegen, ob er weiter mit Ihnen geschäften will. Möglicherweise offeriert er Ihnen die Erneuerung zu schlechteren Konditionen als bisher – zum Beispiel weil Ihre Liegenschaft an Wert verloren hat oder weil sich Ihre finanzielle Situation so verschlechtert hat, dass die Tragbarkeitsrechnung nicht mehr aufgeht.

Den Anbieter wechseln? Ist Ihr Ansprechpartner kompetent und bietet Ihnen günstige Konditionen, werden Sie sich diese Frage

kaum stellen. Dennoch: Nehmen Sie sich Zeit und prüfen Sie die aktuellen Angebote. Gehen Sie dabei gleich vor wie bei Ihrem ersten Abschluss einer Hypothek (siehe Seite 7). Macht Ihnen ein anderes Hypothekarinstitut eine deutlich günstigere Offerte, ist dies ein gutes Argument für die Verhandlungen mit Ihrem bisherigen Anbieter.

Die richtige Höhe der Hypothek

Lohnt es sich, nicht nur die zweite Hypothek, sondern auch einen Teil der ersten zu amortisieren? Oder ist das Geld besser anderweitig angelegt? Die Faustregel lautet: so viel amortisieren, dass Sie Ihr Eigenheim auch nach der Pensionierung problemlos finanzieren können.

Analysieren Sie also Ihre finanzielle Situation: Auf der Einnahmenseite stehen die Leistungen von AHV und Pensionskasse, vielleicht eine privat finanzierte Rente und

PLANEN FÜR DIE ZUKUNFT

Umbauen oder doch verkaufen?

Was damals beim Einzug ins neue Eigenheim super gepasst hat, ist heute vielleicht nicht mehr so praktisch. Damit Sie sich in Ihrem Daheim langfristig wohlfühlen, sind ab und zu Veränderungen nötig.

Fallbeispiel: Wie weit amortisieren?

Anita und Fred Z. sind beide 55. Auf ihrer Eigentumswohnung lastet noch eine erste Hypothek von 500 000 Franken. Sollen sie diese belassen oder doch besser reduzieren? Herr und Frau Z. berechnen, dass sie mit der AHV-, der Pensionskassenrente und einem Teil Vermögensverzehr gut 77 000 Franken Jahreseinkommen zur Verfügung haben werden. Mehr als einen Drittel davon, also maximal 26 000 Franken, sollte die Belastung durch das Eigenheim nicht ausmachen. Für Nebenkosten und Unterhalt rechnet das Ehepaar mit 7500 Franken pro Jahr.

Sinnvolle Höhe der Hypothek

Maximale Belastung	CHF 26 000.-
- Nebenkosten und Unterhalt	- CHF 7 500.-
Hypothekarzins	CHF 18 500.-
Maximale Hypothek bei Zinssatz 5%*	CHF 370 000.-

Herr und Frau Z. entscheiden sich, 80 000 Franken aus einer Erbschaft für die Rückzahlung der Hypothek zu verwenden. Zudem wollen sie bis zur Pensionierung jedes Jahr weitere 5000 Franken amortisieren.

* langjähriger Durchschnittszinssatz

Erträge aus weiterem Vermögen. Auf der Ausgabenseite fallen einige Posten weg (berufliche Auslagen, Prämie für Erwerbsausfallpolice), andere kommen dazu (höhere Krankheitskosten, eine Renovation). Wie viel Hypothek ist da noch möglich?

Für eine erste grobe Berechnung können Sie sich an der Tragbarkeitsrechnung orientieren (siehe Seite 4). Für eine genauere Ana-

lyse, die auch Ihre Lebensplanung mit einbezieht, brauchen Sie aber eine professionelle Beratung.

- Je tiefer Ihre Hypothek, desto weniger Zinsen lassen sich in der Steuererklärung abziehen. Wichtiger ist aber die Tragbarkeit. Ist diese gesichert, können Sie steuerliche Überlegungen anstellen.

Sie haben sich über die Jahre gut eingerichtet in Ihrem Haus. Doch entspricht es wirklich noch Ihren Bedürfnissen? Bräuchten Sie mehr Platz? Möchten Sie Ihr Daheim altersgerecht einrichten, damit es Ihnen möglichst lange dient? Oder planen Sie eher einen Verkauf?

Mehr Platz schaffen

Sie wollen den Estrich als Schlafzimmer mit Bad ausbauen, den Wintergarten ganzjahrestauglich machen, damit er als Büro genutzt werden kann. Für einen solchen Umbau werden Sie Hilfe brauchen:

- einen Architekten, der das gesamte Potenzial Ihres Eigenheims abklärt, Pläne zeichnet, die Handwerker koordiniert und beaufsichtigt
- einen Immobilienexperten, der weiss, welche Art Umbau den Wert Ihrer Liegenschaft steigert
- einen Bank- oder Versicherungsberater, der mit Ihnen die Finanzierung plant

Denken Sie daran: Für einen Um- oder Anbau benötigen Sie eine Baubewilligung. Das Verfahren nimmt mehrere Wochen in Anspruch.

» Stichwort «Kostenvoranschlag»

Bestehen Sie auch bei kleineren Handwerkerarbeiten auf einem schrift-

lichen Kostenvoranschlag. Denn sonst müssen Sie die Rechnung bezahlen, auch wenn sie viel höher ausfällt, als mündlich vereinbart wurde. Gibt der Handwerker im Kostenvoranschlag einen fixen Preis an, brauchen Sie keinen höheren Betrag zu akzeptieren, auch wenn sich die Arbeit als aufwendiger herausstellt. Bei einem ungefähren Preis darf die Rechnung maximal 10 Prozent höher sein – so eine anerkannte Faustregel.

Ihr Daheim für die späteren Jahre

Ist unser Haus altersgerecht ausgestattet? Auch wenn Sie den Alltag noch spielend meistern, lohnt es sich, einige Überlegungen dazu anzustellen. Welche Handgriffe, welche Gänge machen Sie immer wieder? Wo könnten Schwierigkeiten auftauchen?

Zugang Achten Sie auf eine gut begehbare Umgebung – keine Stufen zur Haustür, keine Kieswege. Eine Eigentumswohnung sollte mit Lift zugänglich sein.

Innenausbau Am einfachsten fällt der Alltag, wenn alle Räume auf einem Stockwerk liegen. Wenn nicht, sollte der Einbau eines Treppenlifts möglich sein. Die Türen sollten mindestens 80 cm breit und ohne Schwellen sein – auch die zum Balkon oder Sitzplatz.

Wichtig ist eine gute Beleuchtung, die Sie überall problemlos einschalten können.

Küche und Bad Herd, Backofen, Külschrank, Abwaschbecken und Küchenschränke müssen Sie auch mit eingeschränkter Beweglichkeit gut erreichen können. Im Bad empfiehlt sich eine in den Boden eingelassene, flache Duschwanne. Sicherheit geben Haltegriffe und ein rutschfester Boden.

Einen Verkauf planen

Sie haben ein interessantes Stellenangebot – am anderen Ende der Schweiz. Oder: Das Haus mit Garten ist Ihnen nach dem Auszug der Kinder zu gross geworden und Sie möchten eine kleinere, zentral gelegene Wohnung kaufen. Was auch immer der Auslöser, ein Hausverkauf braucht Zeit. Wer unter Druck verkaufen muss, erzielt meist einen schlechten Preis.

Hypotheken ausrichten Auf den Zeitpunkt der Eigentumsübertragung lösen Sie Ihre Hypothek auf und zahlen dem Finanzinstitut den Kredit zurück. Wenn Sie allerdings eine Festhypothek vorzeitig kündigen, kann Sie das einiges an Gebühren kosten. Suchen Sie deshalb frühzeitig das Gespräch mit dem Finanzinstitut und wechseln Sie wenn möglich auf ein Produkt mit kurzen Kündigungsfristen.

Der richtige Verkaufspreis Sie lieben Ihr Haus mit all seinen Eigenheiten. Doch was ist

es auf dem Markt wert? Das hängt ab von der Lage des Objekts, von der Grösse, dem Alter und dem baulichen Zustand. Einen verlässlichen Wert liefert Ihnen ein professioneller Immobilienschätzer oder eine hedonistische Bewertung (siehe Seite 3). Erfahrungsgemäss setzen Eigenheimbesitzer den Preis gern zu hoch an – und laufen Gefahr, die Käufer zu vergraulen.

Der erste Eindruck zählt Deshalb lohnt es sich, die Immobilie vor dem Verkauf instand zu stellen und optisch herauszuputzen. Aufräumen und Frühlingsputz sind angesagt. Vollgestopfte Räume wirken klein; misten Sie also aus – auch im Keller und im Estrich. Unter Umständen empfiehlt sich eine kleine Investition: etwa ein neuer Anstrich, die Reparatur eines defekten Türgriffs, eine Fassadenreinigung. Vergessen Sie auch das Rasenmähen, Büscheschneiden und Jäten nicht – ein gepflegter Garten wirkt einladend.

- **Besonders wichtig sind Bad und Küche. Sie sollten sauber sein, die Geräte funktionstüchtig. Allerdings lohnt es sich in der Regel nicht, gleich eine neue Küche einzubauen. Denn erfahrungsgemäss sind nur wenige Käufer bereit, dafür einen Aufpreis zu zahlen.**

Aufgaben beim Verkauf einer Liegenschaft

Vorbereitung

- Realistischen Verkaufspreis bestimmen
- Nötige Ausbesserungen veranlassen
- Verkaufsdokumentation zusammenstellen: Fotos von innen und aussen, Beschreibung des Objekts, Baupläne, Grundbuchauszug, Katasterplan, Informationen zur Gemeinde...

Vermarktung

- Inserieren in Presse und auf geeigneten Internetplattformen
- Anfragen von Interessenten beantworten

- Besichtigungen koordinieren und durchführen
- Fragen zum Objekt beantworten

Verkauf abschliessen

- Verkaufsverhandlungen führen
 - Kaufvertragsentwurf prüfen
 - Finanzierungsnachweis des Käufers prüfen
 - Grundstückgewinnsteuer berechnen und sicherstellen
 - Vertragsunterzeichnung und Grundbucheintrag organisieren
 - Objekt und Unterlagen übergeben
-

Unterstützung beim Verkauf

Wenn Sie genug Zeit haben und einiges an Verkäufertalent mitbringen, können Sie den Hausverkauf durchaus selber an die Hand nehmen. Was es zu erledigen gibt, sehen Sie im Kasten. Wenn Ihnen das alles aber zu viel wird, sichern Sie sich besser kompetente Unterstützung. Sie können einzelne Aufgaben delegieren oder den ganzen Verkauf von A bis Z in kompetente Hände geben.

Die richtige Vertrauensperson Arbeiten Sie mit einem Immobilienexperten zusammen, der den Markt in Ihrer Region gut kennt. Nur dann kann er Ihnen einen realistischen Preis vorschlagen. Fragen Sie Bekannte nach ihren Erfahrungen. Lassen Sie dann mehrere Anbie-

ter eine Offerte für das Verkaufsmandat ausarbeiten: Honorar, weitere Kosten, Beurteilung der Verkaufschancen. Holen Sie auch Referenzen ein. Und schliesslich: Hören Sie auf Ihr Bauchgefühl – zu Ihrem Immobilienexperten müssen Sie Vertrauen haben.

- **Ein Makler übernimmt den Verkauf Ihrer Liegenschaft von der Schätzung über das Erstellen der Dokumentationen bis zu den Besichtigungen und Vertragsverhandlungen. Auch bei Banken und Versicherern erhalten Sie Unterstützung – in einzelnen Fragen oder als Gesamtlösung (zum Beispiel www.immopulse.ch).**

