

Zeitdruck im Verkauf erzeugt das Risiko, kein optimales Ergebnis zu erzielen

Die eigene Liegenschaft erst dann zu verkaufen, wenn man ein neues Heim gefunden hat, ist eine nachvollziehbare Überlegung.

Die Umsetzung dieser Idee scheitert jedoch oft am knappen Angebot sowie an der komplexen Natur von Liegenschafts-Transaktionen. Eine Vielzahl an Voraussetzungen muss erfüllt sein, damit ein Geschäft rechtlich problemlos und kontrolliert abgewickelt werden kann. Von der Sicherstellung der Finanzierung über eventuell notwendige Sanierungen bis zu Versicherungsfragen sollte jedes Detail minutiös geklärt sein, um unliebsamen Überraschungen vorzubeugen. Alle Voraussetzungen für ein erfolgreiches Geschäft zu erfüllen, ist eine anspruchsvolle Herausforderung. Mit derselben Sorgfalt zwei Transaktionen zeitgleich durchzuführen, ist nur äusserst schwierig zu bewerkstelligen.

Das Vorhaben der Gleichzeitigkeit kann Entscheidungsdruck erzeugen und birgt damit die Gefahr von unüberlegten Kompromissen. Mit einer durchdachten Vertragsgestaltung können beim Verkauf der Liegenschaft die Weichen rechtzeitig so gestellt werden, dass beim Kauf eines neuen Heims kein Zeitdruck entsteht. In jedem Fall sollte beim Verkäufer aber die Bereitschaft vorhanden sein, auch eine Zwischenlösung in Kauf zu nehmen. Nur wer ohne Druck handeln kann, ist in der Lage, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne für Auskünfte zur Verfügung.