
to do's für Verkäufer

1. Volle Information und Abklärungsgelegenheit an Käuferinteressenten

- Abgabe einer umfassenden Verkaufsdokumentation inkl. Text der Reservationsvereinbarung.
- dem Kaufsinteressenten Gelegenheit für Abklärungen und Sicherstellung der Finanzierung geben.
- Finanzierungsnachweis verlangen.

2. Volltexte

- Bestehen Sie darauf, dass der öffentlich zu beurkundende Grundstückskaufvertrag vor Unterzeichnung der Reservationsvereinbarung ausgehandelt und zum Bestandteil der Reservationsvereinbarung gemacht wird.

3. Ausgewogene Verträge

- Redaktion von vollständigen, richtigen und ausgewogenen Verträgen (Reservationsvereinbarung und Hauptvertrag)

4. Finanzielle Absicherung

- möglichst hohes Quantitativ
- bei der Reservation:
 - Makler und Selbstverkäufer verlangen meistens als Gegenwert das Quantitativ der Kosten für eine neue Käufersuche.
 - Für den Verkäufer, der die Käufersuche dem Makler übertragen hat, hängt das Quantitativ davon ab, welchen Mäkeleivertrag er eingegangen ist (Nachweismäkelei: die Provision ist schon mit dem Nachweis eines Kaufsinteressenten, sicherlich aber mit der Unterzeichnung der Reservationsvereinbarung geschuldet / für eine Schadloshaltung müsste der Verkäufer als Gegenwert die Mäklerprovision und die Kosten der neuen Käufersuche sicherstellen lassen, nur, ob sich dies realisieren lässt ist fraglich, werden doch in der Regel beim Verkauf von Einfamilienhäusern Beträge einverlangt, die der Kaufsinteressent aus seinen liquiden Mitteln aufbringen kann [CHF 30'000.– bis 50'000.–]; Abschlussmäkelei: Bedingungseintritt mit Abschluss Reservationsvereinbarung oder mit öffentlicher Beurkundung des Grundstückskaufs? Im ersten Fall gelten die Überlegungen, die für die Nachweismäkelei angestellt wurden, im zweiten jene für den Selbstverkäufer oder Makler.
- bei der öffentlichen Beurkundung mit aufgeschobenem Erfüllungstermin:
- ca. 10 % des Kaufpreises, meistens ohne Sicherstellung und bei unterjähriger Erfüllungsdauer ohne Verzinsung.