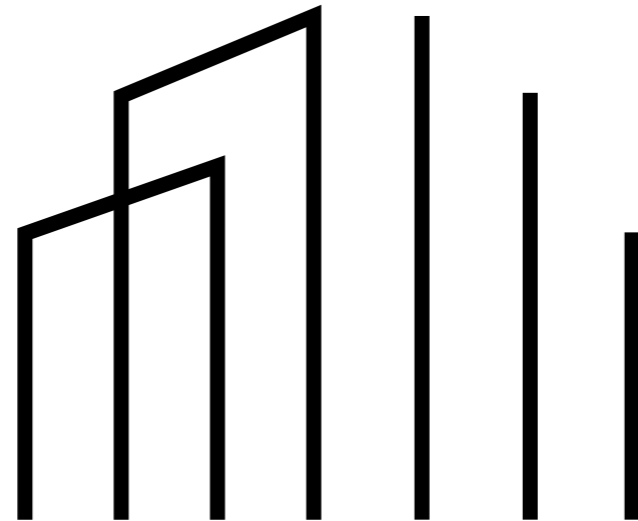


15 Tipps

Für den privaten Immobilienverkauf



Übersicht

1. Die richtige Preisfindung
2. Die genaue Planung
3. Die Unterlagen
4. Die ideale Werbung
5. Keine falschen Hoffnungen
6. Immer erreichbar
7. Die Verkaufsdauer
8. Das erste Telefonat
9. Taktik für das Telefonat
10. Die beste Präsentation
11. Die Besichtigung
12. Die Preisverhandlung
13. Die Finanzierung
14. Die Haftung
15. Der Kaufvertrag

Die richtige Preisfindung

Analysieren Sie sorgfältig den Marktwert Ihrer Immobilie. Vergleichen Sie dazu ähnliche Immobilienangebote im Internet oder an Hand von Zeitungsinseraten. Ein überteuerter oder zu niedrig angesetzter Verkaufspreis bedeutet für Sie schnell Geldverlust.

Wichtige Kriterien zur Preisfindung

- Die Art der Immobilie
- Die Lage
- Die Grundstücksgröße
- Die Wohnfläche
- Der Ausstattungsstandard
- Das Baujahr
- Durchgeführte Renovierungen und Modernisierungen
- Das Angebot am Markt (Mitbewerber)
- Mit verkauftes Inventar



Die genaue Planung

Machen Sie sich einen genauen Plan über den Ablauf Ihres Verkaufs. Es ist wichtig, dass Sie auf alle Eventualitäten gut vorbereitet sind. So kann Sie nichts aus der Bahn werfen. Machen Sie sich auch Gedanken über den zeitlichen Ablauf und bleiben Sie dabei realistisch. Unter Druck verkaufen zu müssen, bedeutet meistens, unter Wert zu verkaufen.

Wichtige Punkte für Ihre Planung

- Beschaffung der nötigen Unterlagen
- Optimale Präsentation Ihrer Immobilie
- Werbemaßnahmen
- Besichtigungen
- Erreichbarkeit für Interessenten
- Zeitlicher Ablauf



Die Unterlagen

In der Regel benötigt ein Kaufinteressent zur Finanzierungsanfrage bei seiner Bank vollständige Unterlagen zum Kaufobjekt. Diese sollten Sie in ausreichender Anzahl als Kopie vorrätig haben. Achtung! Händigen Sie Ihre persönlichen Unterlagen nicht jedem X-Beliebigen aus. Es sollte schon ein ernsthaftes Kaufinteresse bestehen.

Wichtige Unterlagen z.B. für ein Einfamilienhaus

- Grundbuchauszug mit den Teilen I-III
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Grundrisse/Schnittzeichnungen
- Wohn-/Nutzflächenberechnung
- Rechnungen zur Abgaben (z.B. Abfall, Öl, Gas, Strom)
- Renovierungs-/Sanierungsmaßnahmen (getätigt/anstehend)
- Versicherungspolice zum Wohngebäude
- Mietvertrag bei Vermietung
- Baubeschreibung
- Baugenehmigungen
- Energieausweis
- Lageplan/Liegenschaftskarte
- Aktueller Grundsteuerbescheid



Die ideale Werbung

Jede Wohnung, jedes Haus ist individuell. Sie sollten genau einschätzen, wer Ihre Zielgruppe ist und wie diese nach einem passenden Haus sucht: ob im Internet oder in der Zeitung, am Schwarzen Brett im Supermarkt oder ob Sie doch eher die Nachbarn fragen.

Rühren Sie ruhig die Werbetrommel, je mehr Menschen von Ihrem Verkauf wissen, umso schneller haben Sie einen Käufer gefunden.

Mögliche Werbemittel

- Internetportale
- Zeitungsinserte (möglichst keine Chiffre, Zeitfenster ist zu lang)
- Empfehlungen über Nachbarn und Freunde
- Social Media (z.B. Facebook, Instagram)
- Hauswurfsendungen
- Schwarzes Brett



Keine falschen Hoffnungen

Bleiben Sie realistisch, sowohl beim Verkaufspreis als auch bei der Beschreibung Ihrer Immobilie. Fragen Sie ruhig Freunde oder Bekannte nach ihrer Meinung. Diese haben nicht so eine emotionale Bindung an die Immobilie wie Sie selbst. So können Sie rational Ihre Immobilie bewerten und beschreiben.

Bleiben Sie neutral

- Wecken Sie keine falschen Hoffnungen
- Übertreiben Sie es nicht bei der Beschreibung Ihrer Immobilie
- Versuchen Sie, Ihre Immobilie neutral darzustellen
- Keine subjektiven Einschätzungen darstellen
- Bitte keine Fachbegriffe verwenden
- Bleiben Sie bei den Fakten



Immer erreichbar

Stellen Sie sicher, dass Sie immer erreichbar sind.
Legen Sie fest, wer der Ansprechpartner für die Interessenten ist. Dieser sollte bei Anrufen Auskunft erteilen und auch bei E-Mail Anfragen antworten.
Wenn Kinder, Nachbarn und Freunde ihre Hilfe anbieten, ist das zwar nett gemeint, jedoch haften Sie dafür, was für Auskünfte erteilt werden.

Erreichbarkeit garantieren

- Sie sind telefonisch erreichbar
- Notizblock und Stift liegen gegebenenfalls neben dem Telefon
- Wenn Sie nicht selber ans Telefon gehen, lassen Sie ausrichten, wann Sie sich zurückmelden
- Stellen Sie sicher, dass Dritte keine Auskünfte erteilen
- Sie sind über einen E-Mail Account erreichbar
- Täglich den E-Mail-Account checken und Anfragen beantworten



Die Verkaufsdauer

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Unter Druck ist der Verkäufer regelmäßig in der schlechteren Verhandlungsposition. Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder sogar noch länger angeboten wird, erweckt bei den Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will.

Unser Tipp:

Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten. Planen Sie ab Kaufvertragsunterzeichnung ca. sechs bis zwölf Wochen ein bis zur Kaufpreiszahlung und zum Besitzübergang.



Das erste Telefonat

Wenn sich auf Ihre Werbung Interessenten melden, ist der erste Schritt geschafft. Aber Vorsicht: Geben Sie nicht zu viele Informationen am Telefon an Ihnen unbekannte Menschen heraus! Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben.

Fragen Sie nach Name, Adresse und Telefonnummer und überprüfen Sie die Angaben nach Möglichkeit.

Daten für das erste Telefonat

- Anschrift der Immobilie
- Größe Wohnungsfläche/Nutzfläche
- Größe Grundstück
- Renovierungsmaßnahmen/
Modernisierungen
- Baujahr, auch von eventuellen Anbauten
- Ausbaumöglichkeiten
- Ausstattung (Fenster, Heizung, Dach usw.)
- Möglicher Übergabezeitpunkt



Taktik für das Telefonat

Erteilen Sie am Telefon noch nicht alle Auskünfte. Fragen Sie ruhig, was der Anrufer genau sucht, so kommen Sie ins Gespräch. Detailinformationen werden erst beim persönlichen Termin und bei der Besichtigung preisgegeben. Denn erst dann können Sie Ihr Gegenüber besser einschätzen. Ist ein wirkliches Interesse vorhanden?

Unser Tipp:

- Versendung des Exposés nur bei Interesse
- Detailinformationen im persönlichen Gespräch
- Keine Preisverhandlungen vor der Erstbesichtigung
- Keine Zeiten angeben, bei denen Sie nicht zu Hause sind (Einbruchrisiko)



Die beste Präsentation

Präsentieren Sie Ihre Immobilie im besten Licht.

Wenn Sie Ihr Auto verkaufen möchten, durchforsten Sie Zeitungen und Internet, um einen realistischen Verkaufspreis zu bekommen. Dann noch schnell in die Waschanlage, Felgen polieren und innen aufbereiten. Haben Sie mal darüber nachgedacht, dass sich das auch beim Immobilienverkauf lohnen könnte?

Homestyling für Ihre Immobilie

- Außenanlagen herrichten (Einfahrt fegen, Garten machen, Rasen mähen)
- Persönliche Dinge wegräumen (Unterlagen, Fotos, Zettel)
- Gute Ausleuchtung, Gardinen auf und kleine Spots einschalten
- Lüften, sorgen Sie für einen angenehmen Duft
- Betten, Decken Handtücher: Ordentlich zusammenlegen
- Essensreste und -gerüche vermeiden
- "Top" aufräumen und reinigen
- Haustiere sollten nicht stören



Die Besichtigung

Der erste Eindruck ist der Entscheidende. Ein frischer Blumentopf am Eingang statt einer Schuhsammlung wirkt beispielsweise viel sympathischer. Und der letzte Eindruck bleibt immer im Kopf: Deshalb beenden Sie die Besichtigung im schönsten Raum Ihrer Immobilie, z.B. dem Wohnzimmer oder der großzügigen Wohnküche.

Legen Sie einen Besichtigungstermin fest. Überlassen Sie die Besichtigung nicht anderen und führen Sie diese nach Möglichkeit auch nicht alleine durch.

Ablauf der Besichtigung

- Dauer der ersten Besichtigung max. 30 Minuten
- In der obersten Etage beginnen
- Von Etage zu Etage ins Erdgeschoss
- Beenden Sie die Besichtigung im schönsten Raum
- Beantworten Sie Fragen offen und ehrlich
- Allzu persönliche Fragen dürfen Sie ruhig unbeantwortet lassen



Die Preisverhandlung

Preisverhandlungen während des ersten Besichtigungstermines sind in fast allen Fällen nicht angebracht. Trotzdem werden Sie häufig mit der Frage konfrontiert werden: „Was kann man denn am Preis noch machen?“ Diese Frage zielt nur darauf ab, Ihre Verhandlungsbereitschaft zu testen und signalisiert noch kein ernsthaftes Interesse.

Unser Tipp

Verweisen Sie auf Ihren Angebotspreis. Sie haben schließlich gut recherchiert, den Marktwert genau analysiert und eventuell anstehende Modernisierungsmaßnahmen bei der Preisfindung berücksichtigt.



Die Finanzierung

Bei fast jedem Immobilienkauf oder -verkauf sind Banken mit im Spiel. Wahrscheinlich wird der Käufer eine Finanzierung brauchen. Sie erhalten den Kaufpreis also von einer Bank.

Die Prüfung der Bonität des Käufers ermöglicht dem Verkäufer eine realistische Einschätzung, ob der Käufer in der Lage sein wird, den Kaufpreis einschließlich der Nebenkosten (Notargebühren, Grundbuchkosten und Grunderwerbssteuer) vereinbarungsgemäß aufzubringen.

Das sollten Sie berücksichtigen

- Ablösung des eventuell eigenen Darlehens klären
- Muss eine Vorfälligkeitsentschädigung gezahlt werden?
- Wie veranlasse ich die Löschung der Grundschuld?
- Steht die Finanzierung des Interessenten?
- Erst nach der schriftlichen Bestätigung der finanzierenden Bank den Notar beauftragen



Die Haftung

Für alle Auskünfte die Sie oder andere über Ihre Immobilie gegenüber dem Käufer erteilen, haftet der Auskunftsgeber persönlich. Prüfen Sie daher sorgfältig alle Unterlagen und Bedingungen.

Das sollten Sie berücksichtigen

- Wenn Kinder, Nachbarn und Freunde ihre Hilfe anbieten, ist das zwar nett gemeint, jedoch haften Sie dafür, was für Auskünfte erteilt werden.
- Stellen Sie sicher, dass alle Auskünfte auch der Wahrheit entsprechen und richtig sind
- Bei falschen Angaben drohen im schlimmsten Fall rechtliche Konsequenzen und die Aufhebung des Kaufvertrages



Der Kaufvertrag

Ein Kaufvertrag über eine Immobilie wird erst mit der Beurkundung durch den Notar wirksam. Der Notar muss unabhängig und unparteiisch sein. Seine Mitwirkung dient in erster Linie dem Schutz der Beteiligten, für die es fast immer um erhebliche wirtschaftliche Werte geht. Der Notar stellt nicht die Bonitätssolvenz des Käufers fest. Alle vertraglichen Bedingungen müssen vorab zwischen Verkäufer und Käufer geklärt werden.

Unser Tipp

Der Notar ersetzt keine Rechtsberatung! Er stellt lediglich die Rechtssicherheit des Vertrages fest und sorgt für den geordneten Übergang von der Zahlung zur Eigentumsübertragung!



Sie haben Fragen?

Kontaktieren Sie uns

Unsere Adresse

Rudolf-Diesel-Ring 27
83607 Holzkirchen

Telefon & E-Mail

+49 (0) 8024 4746 311
info@affectum-immobilien.de



<https://affectum-immobilien.de/>



https://www.instagram.com/affectum_immobilien/



<https://www.facebook.com/people/Affectum-Immobilien/>

