

Tipps für den privaten Immobilienverkauf

1. Habe ich alles gut geplant und vorbereitet ?

Sie möchten sich verändern und stehen jetzt vor der Entscheidung, den Verkauf Ihrer Immobilie selbst in die Hand zu nehmen. Wahrscheinlich ist Ihre Immobilie Ihr wertvollster materieller Besitz. Sie selbst haben sicher beim Bau oder Kauf sehr viel Zeit, Mühe und Geld investiert und möchten deshalb auch für sich den bestmöglichen Preis erzielen. Ein paar Fotos, ein paar Besichtigungen und dann ab zum Notar, damit ist es leider oft nicht getan.

2. Habe ich den Markt geprüft und genügend Vergleichsmöglichkeiten gefunden?

Der potenzielle Kaufinteressent, der Ihnen irgendwann gegenübersteht, hat wahrscheinlich schon einige Objekte besichtigt und hat damit meist sogar bessere Vergleichsmöglichkeiten als Sie. Damit wird er Sie konfrontieren und Sie sollten bestens gewappnet sein. Stellen Sie sich möglichst präzise aktuelle und seriöse Marktanalysen zusammen, woraus der von Ihnen geforderte Kaufpreis abzuleiten ist. Internetanzeigen und Zeitungsannoncen sind hier leider nicht die beste Basis, da die darin enthaltenen Kaufpreise Wunschvorstellungen sind.

3. Über- oder unterschätze ich vielleicht den Wert meiner Immobilie ?

Sie müssen sich einen Überblick darüber verschaffen, wie viele Häuser momentan und in der Vergangenheit in Ihrem Ort bzw. Ortsteil verkauft werden und wurden. Daraus ziehen Sie Schlüsse, welche Vor- und welche Nachteile Ihr Haus gegenüber diesen hat. Möchten Sie einen Verhandlungsspielraum einräumen? Ist der von Ihnen verlangte Kaufpreis zu niedrig, verschenken Sie Ihr Geld. Ist der verlangte Kaufpreis zu hoch, kann es zu erheblichen Verzögerungen im Verkauf oder gar zum Nichtverkauf Ihrer Immobilie führen, da Sie von vorn herein die falsche Zielgruppe ansprechen.

Sie selbst sollten auch von Anfang an wissen, welche Restschuld ggf. noch für die Finanzierung Ihrer Immobilie auf Ihrem Konto steht und sich deshalb frühestmöglich mit Ihrer Bank in Verbindung setzen. Denken Sie an die Vorfälligkeitsentschädigung!

5. Welche Unterlagen sind für den Verkauf meiner Immobilie nötig?

Oft ist es vom Alter der Immobilie abhängig, welche Unterlagen Ihnen zum Objekt vorliegen. Gerade bei älteren Häusern sind die Unterlagen oft schon in keinem guten Zustand mehr oder einfach nicht vorhanden. Für den Verkauf ist es aber notwendig, dem potenziellen Käufer möglichst viele aussagefähige Unterlagen bereit zu stellen. Einige sind zwingend für dessen geplante Finanzierung notwendig. Dazu gehören ein aktueller Grundbuchauszug, eine Flurkarte, die Berechnung der Wohnfläche, aussagefähige Grundrisse. Wenn Sie privat verkaufen, müssen Sie diese bei den Ämtern einholen. Ebenfalls sind Sie vom Gesetzgeber verpflichtet, einen Energiepass zu Ihrer Immobilie ausstellen zu lassen.

6. Wie erstelle ich ein käuferorientiertes Expose? Wie viel Zeit sollte ich investieren und welche Technik benötige ich ?

Das Expose ist der erste Eindruck, den ein potenzieller Käufer von meinem Objekt erhält. Wecke ich nicht mit dem ersten Eindruck Interesse, bin ich nicht im Rennen und wenn der zweite Eindruck nicht hält, was er verspricht, bin ich aus dem Rennen. Deshalb sollte heute ein aussagefähiges Expose eine Symbiose von aussagefähigen gut aufbereiteten Fotos, Video und Grundrissen sowie inhaltsreichen und aussagekräftigen Texten sein. Ebenfalls sollte heute der Phantasie des Betrachters bei der individuellen Wohnraumplanung etwas auf die Sprünge geholfen werden.

Als erstes sollten Sie sich eine gute und Aufmerksamkeit erregende Überschrift einfallen lassen. Dazu sollten Sie genau überlegen, wer ist Ihre Zielgruppe. Diese sollten Sie kennen und genau auf deren Wünsche und Bedürfnisse eingehen.

Das allerbeste Foto sollte auf der Vorderseite erscheinen. Für die Fotos benötigen Sie eine möglichst digitale Kamera mit Weitwinkelobjektiv. So können Sie Ihre Fotos am besten sortieren und mit der passenden Software nachbearbeiten. Diese können Sie so auch danach an die Internetportale weitersenden, wenn Sie Ihre Immobilie im Internet anbieten möchten. Bei der Auswahl der Immobilienportale im Internet sollten Sie darüber Bescheid wissen, welche Immobilienportale die größten Erfolgsquoten haben. Oft sind es eben auch die, die am meisten Geld kosten. Hier sollten Sie dann auch ein kleines Video einstellen, was bei den Interessenten meist sehr gut ankommt. Ihre Wohnräume und das ganze Umfeld sollten für das „Fotoshooting“ ins beste Licht gerückt werden. Wählen Sie dazu möglichst einen schönen Tag, räumen Sie alles gut auf und setzen Sie mit Ihren Fotos Akzente, möglichst ohne Ihre Privatsphäre voll preiszugeben. Außergewöhnliche Perspektiven sollen neugierig machen. Akzente können Sie mit entsprechenden Accessoires setzen. Finden Sie den Grad zwischen optimaler Präsenz und Realität.

Ebenfalls ist es heute von Vorteil, dem potenziellen Käufer einen möglichst anschaulichen Grundriss in 2 D oder 3 D – Optik anzubieten. Das erhöht die Aufmerksamkeit und das Interesse enorm. Hier kann der Interessent sich schon einmal durch die Räume begeben ohne Ihre Zeit in Anspruch zu nehmen. Denn es nützt Ihnen nichts und kostet Sie nur Zeit und Nerven, eine Vielzahl von uninformierten Hausguckern durch Ihre Immobilie zu führen.

Nur ein wirklich interessierter und im Vorfeld gut informierter potenzieller Käufer bringt Sie weiter !

7. Ist die uneingeschränkte Erreichbarkeit für Interessenten für mich realisierbar ?

Sie sollten immer mit einem Anruf rechnen, denn gerade das Internet ist 24 Stunden am Tag gut besucht. Möglichst sollten Sie deshalb dem Interessenten eine Festnetznummer und eine Mobil- Nummer anbieten, auf denen Sie immer und überall erreichbar sind. Bedenken Sie, dass die Festnetznummer zu Ihrer Adresse führen kann. Und halten Sie stets Ihren Kalender bereit !

8. Die erste Besichtigung - welche Informationen darf und welche sollte ich nicht an den Interessenten weitergeben?

Es ist soweit, Sie haben die erste E-Mail erhalten, den ersten Anruf eines Interessenten.

Was nun? Er wird Ihnen erste Fragen stellen und meist um einen Besichtigungstermin in Ihrer Immobilie anfragen. Denken Sie daran, dass Sie mit einem fremden Menschen sprechen. Erfragen Sie zuerst, mit wem Sie es zu tun haben, wie er auf Ihre Immobilie aufmerksam wurde, z.B. wie viele Personen einziehen möchten – und verlangen Sie Namen und Adresse! Plaudern Sie nicht am Telefon, wenn Sie nicht zu Hause oder gar im Urlaub sind. Ist der Interessent wirklich ein potenzieller Käufer oder interessieren ihn vielleicht eher Ihre Wertgegenstände – dessen sollten Sie sich sicher sein.

Sie sind sich sicher- der Anrufer hat wirklich Kaufinteresse. Sie verabreden einen Besichtigungstermin. Machen Sie Ihr Schmuckstück schick und bereiten Sie sich gründlich auf alle eventuell anfallenden Fragen vor.

Die ersten Fragen könnten sein, warum Sie verkaufen möchten, wann Sie ausziehen wollen oder ob Reparaturen anstehen. Was soll an Inventar im Haus verbleiben? Wie sind die Nachbarn? Auch werden Fragen zur Infrastruktur kommen- was gibt es für Schulen im Ort, wie komme ich zur Arbeit.

Im Erstgespräch schnell gemachte Versprechungen und falsche Informationen können Sie schlecht widerrufen. Machen Sie Ihre Immobilie nicht schlechter als Sie ist. Sie müssen nicht auf jeden Kratzer hinweisen. Ein Kaufinteressent wird sich selbst auf die Suche nach Mängeln machen, um den Preis zu drücken.

Sie sind aber vom Gesetzgeber verpflichtet, auf alle verdeckten Mängel hinzuweisen, von denen Sie wissen. Verdeckt bedeutet, dass der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann.

Reden Sie ansonsten nicht zu viel und bieten Sie Ihre Immobilie nicht zu sehr an. Interessenten haben eine Antenne für eine eventuelle Notfallsituation und wittern ein Schnäppchen.

9. Was muss ich tun, wenn ein Interessent seine Kaufabsicht bekundet? Wie unterstütze ich den potenziellen Käufer bei der Finanzierung und wie bereite ich den Kaufvertrag vor?

Schön, Sie sind sich mit einem Interessenten einig über den Kaufpreis und können sich gut vorstellen, ihm Ihre Immobilie zu verkaufen!

Die meisten Verkäufe scheitern an der Finanzierbarkeit der potenziellen Käufer. Die meisten Käufer benötigen eine Finanzierung und Sie werden später Ihr Geld von dieser Bank erhalten. Können Sie hier dem Interessenten helfen und evtl. einen guten Finanzvermittler empfehlen? Je schneller diese Sachen geklärt sind, desto entspannter können Sie sich auf den Notartermin vorbereiten. Da meist der Käufer für die Notarkosten aufkommt, wird er Ihnen den Notar vorschlagen. Dieser arbeitet selbstverständlich neutral. Sie sollten trotzdem

die Möglichkeit haben, auf die Vertragsgestaltung Einfluss zu nehmen. Sie sollten den Kaufvertragsentwurf genau prüfen. Alle Unklarheiten und Details sollten vor dem Tag der Beurkundung unbedingt geklärt sein!

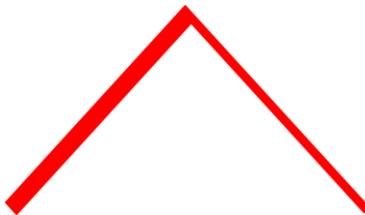
10. Wann muss ich ausziehen und was ist wichtig bei der Übergabe ?

Im Notarvertrag ist geregelt, wann die Kaufpreiszahlung erfolgt und der Tag der Übergabe sein soll. Es ist auch geregelt, wie der Zustand der Immobilie bei der Übergabe sein muss. Planen Sie Ihren Umzug und machen Sie Helfer aktiv! In der Regel haben Sie einige Wochen bis Monate Zeit.

Am Tag der Übergabe drücken Sie dem Käufer den Schlüssel nicht einfach in die Hand. Erstellen Sie ein Übergabeprotokoll. Ein Zeuge ist sinnvoll. Unter das Übergabeprotokoll gehören die Unterschriften beider Vertragsparteien.

Ein Immobilienverkauf ist eine Entscheidung mit großer Tragweite. Hier ist kein Platz für Experimente.

Sollten Sie sich deshalb doch für den Verkauf Ihres Hauses, Ihrer Wohnung oder eines Grundstückes über den Profi entscheiden- bei uns sind Sie an der richtigen Adresse :



Markkleeberger Immobilien

Großer Bogen 14 04416 Markkleeberg

Tel.: 0341/350 480 55 Mobil: 0177/ 56 17 997

Mail: info@markkleeberger-immobilien.de www.markkleeberger-immobilien.de