Ratgeber

Privater Immobilienverkauf

Von der Preisfindung bis zur Schlüsselübergabe – erfolgreich zum Top-Preis verkaufen.

Immobilien
Jungermann & Hausner OHG

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,

Sie planen den Verkauf Ihrer Immobilie, möchten aber alles selbst abwickeln? Erfolgreich wie ein Immobilienmakler?

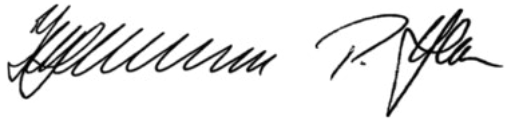
Gerne teilen wir mit Ihnen unser Profiwissen. In diesem Ratgeber geben wir Ihnen wertvolle Tipps für alle Phasen Ihres privaten Immobilienverkaufs. Um für Ihre Immobilie einen Top-Preis zu erzielen, ist für Sie nun eines wichtig: alle nötigen Schritte und möglichen Risiken genau zu kennen. Ohne eine gute Vorbereitung ist Ihr Erfolg ungewiss!

Wir helfen Ihnen, alles richtig zu machen! Erfahren Sie nun, wie Sie den marktfähigen Angebotspreis festlegen und Ihre Immobilie ins beste Licht stellen. Lesen Sie, worauf es bei der Kommunikation mit Ihren Interessenten am Telefon und beim Besichtigungstermin ankommt.

Und lernen Sie durch uns, potentielle Fallstricke frühzeitig auszuräumen.

Verkaufen Sie erfolgreich – mit guter Planung!

Herzlichst



Hans-Werner Jungermann & Peter Hausner
Immobilien Jungermann & Hausner OHG

Inhaltsverzeichnis

01 **Der Zeitfaktor.** **4**

Planen Sie frühzeitig, mit Bedacht und innerhalb eines realistischen Zeitrahmens.

02 **Die Wertermittlung.** **6**

Der Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf.

03 **Die Bewerbung einer Immobilie.** **14**

Die Vermarktung ist der Motor Ihres Immobilienverkaufs.

04 **Anfragen und Besichtigungen.** **20**

Nun geht es ans Eingemachte: den Dialog mit Ihren Interessenten.

05 **Der Kaufvertrag.** **26**

Die Gestaltung des Kaufvertrages und dessen notarielle Beurkundung.

01 Der Zeitfaktor.

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie das Eigenheim an den Markt bringen. Meist fehlt es an Erfahrung. Darum geht so mancher Verkäufer sein Vorhaben zwar motiviert, aber wenig organisiert an. Wenn Sie einen Verkauf planen, sollte Ihnen aber eins klar sein: Ein Immobilienverkauf hat eine große finanzielle Tragweite, die ganz andere Schritte erfordert als etwa der Verkauf des Familienautos. Jeder Ihrer Schritte muss mit Sorgfalt, Reflexion und Sicherheitsbewusstsein getan werden. Denn ein vermeintlicher Selbstläufer kann bei Vermarktungsfehlern schnell zum Ladenhüter werden. Allein die Zeit, die für den Verkauf einer Immobilie nötig ist, wird meist

stark unter- oder überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben! Die Statistik zeigt, dass Immobilienverkäufe nicht von einem Tag auf den anderen über die Bühne gehen: Im Durchschnitt beträgt die Zeit, bis die Immobilie den Eigentümer wechselt, zehn Monate. Kompetente Immobilienmakler wie wir verfügen über das Netzwerk und die Instrumente, um einen Verkauf zeitnah zum Erfolg zu führen. Als privater Verkäufer sollten Sie auf jeden Fall mehr Zeit einplanen als ein Profi.

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, gerät schnell unter Druck. Je näher der eigene Umzugstermin rückt, der ja oft jede Menge Stress mit sich bringt, desto schlechter schätzt der unerfahrene Verkäufer seine eigene Verhandlungsposition ein. Er steht zunehmend unter Zugzwang. Statt ruhig zu bleiben, dem Markt und seiner Immobilie die nötige Zeit zu geben und sein Vorhaben so zum Erfolg werden zu lassen, macht er entscheidende Fehler, die ihn um viel Geld bringen. Vermeiden Sie diesen Stress!

Sollten Sie also lieber einen langen Verkaufszeitraum ansetzen? Nein! Auch diese Entscheidung kann Sie viel Geld kosten. Eine Immobilie, die ein halbes Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck, dass sie Mängel hat. Wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will? Gehen Sie nicht das Risiko ein, Ihre Immobilie zum Ladenhüter zu machen!

Halbherzige Vermarktungsversuche, um einfach mal zu schauen, wie die Immobilie ankommt, verzeiht der Markt nicht. Hier herrscht das Motto: ganz oder gar nicht. Machen Sie sich – wie wir Vermarktungsprofis – einen detaillierten Plan, der festhält, bis wann Ihre Immobilie verkauft sein soll, und tragen Sie darin auch jeden Ihrer Arbeitsschritte und jede Aufgabe gewissenhaft ein. So vermeiden Sie viele Risiken schon im Vorfeld.

02 Die Wertermittlung.

Der Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf ist der korrekt angesetzte Preis für Ihre Immobilie. Denn nur wenn Ihr Angebotspreis marktfähig ist und im passenden Rahmen liegt, werden Sie ausreichend Nachfrage erzeugen und so unter den Interessenten denjenigen finden, der genau Ihr Haus kaufen möchte.

Natürlich möchten Sie das maximal Mögliche aus Ihrer Immobilie herausholen. Nun aber mit einem „Fantasiepreis“ in den Markt zu gehen und abzuwarten, wie dieser reagiert, ist eine denkbar schlechte Idee. Denn kein Interessent kauft eine Immobilie aus dem Impuls heraus!

Ratschlag vom Profi:
Setzen Sie den Preis realistisch und im marktgerechten Rahmen an – nur so können Sie sich den Erfolg sichern!

Um einen möglichst guten Kauf zu tätigen, beobachtet der Käufer den Markt in der Regel zwischen fünf und neun Monaten. Ein nicht stimmiger Preis wird ihm also auffallen. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, erreichen Sie viele Kaufinteressenten erst gar nicht. Senken Sie im Nachhinein sogar den Preis, wird das auf den meisten Portalen mit einer Markierung angezeigt. Schon entsteht bei den Interessenten das Gefühl, dass an dieser Immobilie etwas falsch sein könnte, und letztendlich machen Sie hohe Verluste.

Wie können Sie vorgehen, um den „richtigen“ Preis zu finden? Im Folgenden zeigen wir Ihnen, auf welche Weise Sie sich als privater Verkäufer einen Überblick über das Marktgeschehen und die Angebotspreise verschaffen können.

02.1

Recherchieren Sie im Internet

Hierfür ist es ratsam, große deutsche Immobilienportale wie immobilienscout24.de, immowelt.de und immonet.de nach vergleichbaren Immobilien zu durchsuchen.

Dort werden Sie auf 50 bis 70 Prozent der regional angebotenen Immobilien stoßen. Und auch der Immobilienteil der Lokalzeitung zeigt Ihnen die Marktlage Ihrer Region auf. Um einen ersten Eindruck vom Immobilienmarkt zu bekommen, ist das Scannen aktueller, vergleichbarer Angebote der richtige Weg zum Top-Preis. Machen Sie sich im nächsten Schritt ein Bild davon, was in den letzten Monaten tatsächlich für Immobilien bezahlt wurde.

Wir zeigen Ihnen, wie das geht!

Ratschlag vom Profi:
Betrachten Sie diese Preise mit einem gesunden Realismus!
Was Sie auf den verschiedenen Plattformen sehen, sind Angebote und somit auch Angebotspreise – also Preise, die andere Immobilien-Verkäufer gerne erzielen möchten. Ob die Immobilie zu diesem Preis dann verkauft wird, steht auf einem anderen Blatt.

02.2

Lesen Sie den Grundstücksmarktbericht

Grundstücksmarktberichte werden, je nach Region, jährlich oder auch im zweijährigen Rhythmus erstellt.

Sie können die Berichte bei Ihrer Kommune, Gemeinde oder dem Landratsamt zum Preis von ca. 35 bis 70 Euro kaufen. Manche werden auch online zum Download angeboten. Darin ist aufgelistet, was im vergangenen Jahr im Durchschnitt pro Quadratmeter für Liegenschaften (unterteilt nach Wohnungen, Häusern, Grundstücken usw.) tatsächlich bezahlt worden ist – die Gutachter erhalten nämlich Einblick in die notariell beurkundeten Verträge.

Zusammen mit den Ergebnissen Ihrer Internetrecherche bekommen Sie so eine gute Vorstellung davon, was Immobilien wie Ihre kosten und sind dem realistischen Preis wieder näher gekommen. Immobilien sind aber sehr individuell. Aus diesem Grund geht es nun weiter mit der genauen Analyse Ihrer Immobilie.

02.3

Berücksichtigen Sie die individuellen Aspekte

Ja, sogar innerhalb eines Mehrfamilienhauses können die Wohnungspreise unterschiedlich ausfallen.

Nehmen Sie deshalb Ihre Immobilie genau unter die Lupe und untersuchen Sie sie nach ihren individuellen Kriterien.

Wichtige Kriterien sind unter anderem:

- *Art der Immobilie*
- *Baujahr*
- *Wohnfläche und Anteil der Gemeinschaftsflächen*
- *Ausstattungsstandard*
- *Wohnlage*
- *Lage innerhalb des Hauses:*
  Gartenwohnung, Etagenwohnung oder Dachgeschosswohnung?
- *Grundstücksgröße*
- *Durchgeführte Renovierungen und Verbesserungen*
- *Mitverkauftes Inventar*
- *Infrastruktur und wohnliches Umfeld*

All diese Faktoren machen Ihre Immobilie einzigartig und bestimmen so auch ihren Preis. Nach diesen drei Schritten haben Sie sicher eine konkrete Vorstellung vom marktfähigen Angebotspreis für Ihre Immobilie. Oder sind Sie noch unsicher?

02.4

Das Spiel mit dem Verhandlungsaufschlag

Jeder Käufer wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile die Immobilie hat, welche Renovierungen oder Umbauten vorzunehmen sind und was für Kosten neben dem eigentlichen Kauf auf ihn zukommen.

Was für Sie und den potenziellen Käufer erfolgsentscheidend ist: Ihr Käufer möchte mit dem guten Gefühl aus der Verhandlung herausgehen, für sich einen Vorteil herausgeschlagen zu haben. Lassen Sie ihm dieses Gefühl und planen Sie von vornherein einen kleinen Verhandlungsspielraum ein!

Wir sind als Immobilienmakler Verhandlungsexperten – das Beste für unsere Verkäufer herauszuholen ist unser täglich Brot. Darum geben wir Ihnen nun einen wertvollen Tipp aus der Verkaufspsychologie:

Beim Verhandlungsgespräch einen hohen Nachlass einzuräumen, kann für Sie sehr gefährlich werden. Wenn Sie gleich 20 Prozent nachlassen, wird so mancher Interessent abgeschreckt, da er verdeckte Mängel an der Immobilie vermutet. Planen Sie lieber von vornherein die Überlassung von Inventar ein! Damit machen Sie Ihren künftigen Käufer auch glücklich – und sich selbst nicht unglaubwürdig.

02.5

Exkurs: Gutachten

In Erbschaftsfällen zum Beispiel, wenn die Erben sich nicht einig sind, oder bei Ehescheidungen bzw. in Sorgerechtsangelegenheiten kann ein Gutachten Sicherheit bringen. Wertgutachten sind allerdings relativ teuer, ziehen sich oft über Monate hin und bringen keine Gewähr, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich am Markt erzielbar ist. Es ist ja immer eine Sache der Nachfrage.

Was beleuchtet aber dann ein Gutachten? Man könnte es auch so sagen: In einem Gutachten wird festgehalten, was etwas wert ist, das Sie eigentlich nicht veräußern wollen (etwa als Bürgschaft bei der Bank). Der Verkehrswert, der im Gutachten genannt wird, entspricht so auch eher einem Durchschnittspreis. Als Verkäufer wollen Sie nicht den Durchschnittspreis: Sie wollen einen Top-Preis für Ihre Immobilie erzielen! Ein Gutachten ist nicht unbedingt der direkte Weg zum Erfolg.

Gerne beraten wir Sie, ob in Ihrem Fall ein Gutachten unabdinglich ist oder ob auch eine marktorientierte Wertermittlung reicht. Bei Bedarf empfehlen wir Ihnen einen seriösen und zuverlässigen vereidigten Gutachter aus unserem Expertennetzwerk. Setzen Sie auf professionelle Unterstützung!

03 Die Bewerbung einer Immobilie.

Die Vermarktung ist der Motor Ihres Immobilienverkaufs – ohne den richtigen Treibstoff kommen Sie nicht voran. Im ersten Schritt stellen Sie alle relevanten Fakten zusammen, die in Ihrem Inserat und Ihrem Exposé nicht fehlen dürfen. Im zweiten Schritt geht es an die Präsentation selbst.

So machen wir Makler es auch: Wir werben auf allen Kanälen, die die Zielgruppe nutzt – ob in der Zeitung, klassisch auf unserer Website, auf den relevanten Immobilienportalen, über Kooperationspartner oder in den sozialen Medien. Natürlich haben wir ganz andere Möglichkeiten als ein privater Verkäufer. Einige sehr gute, zielführende Wege, Ihrer Immobilie einen guten Auftritt zu verschaffen, stehen aber auch Ihnen offen. Nutzen Sie Ihre Chancen!

03.1

Unterlagen sammeln

Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Dokumente und grundlegenden Fakten bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben.

Wichtig sind unter anderem:

- *Grundrisse, die den Jetzt-Zustand abbilden*
- *Grundbuchauszug mit evtl. vorhandenen Lasten*
- *Gültiger Energieausweis*
- *Katasterkarte*
- *Baubeschreibung*
- *Bauzeichnungen*
- *Teilungserklärung bei Wohnungseigentum*
- *Abrechnungen und Protokolle der Eigentümerversammlungen*

Ratschlag vom Profi:
Lassen Sie beim Zusammenstellen der Unterlagen hohe Sorgfalt walten. Schlampig zusammenkopierte, schlecht lesbare Unterlagen und uralte Grundrisspläne, die am Ende – etwa nach einem Umbau – noch mit dem Kugelschreiber „angepasst“ wurden, wirken mehr als unprofessionell. Vergraulen Sie nicht Ihre Interessenten durch schlampige Unterlagen!

03.2

Zielgruppe

Jede Immobilie ist individuell – um den Top-Preis zu erzielen, müssen Sie einen Käufer finden, dessen Vorstellung möglichst genau mit Ihrem Angebot übereinstimmt.

Überlegen Sie sich, wen Sie sich als Käufer vorstellen können. Passen Sie die Art und Weise, wie Sie Ihre Immobilie präsentieren und deren Infrastruktur oder Wohnumfeld beschreiben, an die Zielgruppe an. Wenn Sie eine Ein-Zimmer-Wohnung verkaufen möchten, sind Kindergärten und Schulen für den potenziellen Käufer eher uninteressant. Stellen Sie für diese Zielgruppe besser die gute Erreichbarkeit von Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten sowie nahe gelegene Restaurants und Ausgehoptionen in den Fokus.

03.3

Fotos und Grundrisspläne

Das Vorschaubild im Inserat auf dem Immobilienportal entscheidet, ob ein Interessent Ihr Inserat anklickt – oder eben nicht. Machen Sie deshalb nicht auf die Schnelle lieblos mit dem Handy ein paar Schnappschüsse, sondern nehmen Sie eine gute Kamera oder beauftragen Sie einen Fotografen. Ansprechende, professionelle Bilder lassen Ihre Immobilie im passenden Licht erscheinen.

Übertreiben Sie aber nicht! Wer kleine Räume auf den Bildern wie einen Ballsaal wirken lässt, wird beim Besichtigungstermin schnell von der Realität und dem Ärger der Interessenten eingeholt. Es gilt: das Schöne betonen, aber nichts manipulieren. Die Aufnahmen sollen Interessenten einen Gesamteindruck des Objektes vermitteln. Stellen Sie auch die Sauberkeit und Gepflegtheit der Räume und des Interieurs sicher – gerade auf Fotos sieht man viel. Beim Hauskauf achten Interessenten auf jedes Detail und schon ein schlechtes Foto kann dafür sorgen, dass Ihre Immobilie aus dem Rennen ist.

Zusätzlich sollten Sie noch den Grundriss Ihrer Immobilie im Inserat abbilden.

Nehmen Sie dazu aber nicht den Originalplan vom Architekten, der womöglich für einen Laien rätselhafte Zahlen und Daten enthält. Zeichnen Sie einen minimalistischen Grundriss, der mit einigen skizzenhaften Möbeln und ein paar unterschiedlichen Einfärbungen zum Leben erweckt wird.

03.3

Der richtige Text

Statt eines einfachen „Einfamilienhaus zu verkaufen“ wirkt ein „Hier ist Platz für Kinder, Hund und Katz“ oder „Sonniges Nest mit Panoramablick“ schon reizvoller. Haben Sie den Mut und wählen Sie nicht die Standard-Überschrift. Fallen Sie aus dem Rahmen, übertreiben Sie aber nicht.

Die Beschreibung selbst folgt kurz und markant und beleuchtet die wichtigsten Informationen – hübsch formuliert. Begnügen Sie sich nicht mit schlichten Aufzählungen, sondern achten Sie auf treffende Beschreibungen, auch gerne mal emotionale Adjektive und ganze Sätze. Machen Sie es dem Interessenten leicht, sich in Ihre Immobilie zu verlieben, bleiben Sie aber immer an der Realität. Wie schon empfohlen:

Behalten Sie Ihre Zielgruppe im Blick! Gehen Sie auch etwas auf die Wohngegend wie Parks, Restaurants, Schulen oder Kindergärten ein und beschreiben Sie die guten Einkaufsmöglichkeiten oder kurzen Wege zu Verkehrsanbindungen. Zu viele Details können auch verwirren.

Gehen Sie sorgfältig mit Ihren Worten, Bildern und Informationen um, und zwar so, dass das Inserat neugierig darauf macht, sich Ihre Immobilie in der Realität anzusehen. Wie viel verraten Sie also denn nun an dieser Stelle? Mit der Menge an Informationen können Sie im Exposé noch etwas sparsamer umgehen. 95 Prozent der Interessenten machen beim Immobilienkauf Kompromisse – wenn Sie vorab schon sämtliche Informationen preisgeben, kann es passieren, dass Interessenten Ihre Immobilie bereits aus einem Missverständnis heraus von der engeren Wahl ausschließen, noch bevor sie sie überhaupt besichtigt haben. Bei der Besichtigung selbst wären diese „Ausschlusskriterien“ vielleicht gar nicht relevant für die Entscheidung gewesen.

Ratschlag vom Profi:
Verlieren Sie sich nicht in Details und vermeiden Sie Zahlen.

Zu erklären, dass man vom 4 m² großen Vorraum rechts die 12 m² große Küche betritt, wird beim Leser keine positive Vorstellung von einem Leben in Ihrer Immobilie auslösen.

Er malt sich hingegen vielleicht eher das morgendliche Chaos seiner Familie aus, alle in der Diele stehend und bemüht, doch noch pünktlich aus dem Haus zu kommen – und schließt daraus: zu klein.

Beachten Sie immer, dass viele Menschen keine Bilder für Zahlen im Kopf haben.

04 Anfragen und Besichtigungen.

Ihr Immobilieninserat ist geschaltet. Das wird aufgrund Ihres ansprechenden Preisangebotes und der attraktiven Beschreibung dazu führen, dass sich die ersten Interessenten bei Ihnen melden. Nun gilt es, die nächsten Schritte mit Besonnenheit und guter Planung anzugehen.

Vom ersten Kontakt bis zum Besichtigungstermin werden Sie noch viele Aufgaben erledigen müssen und viele Gespräche führen und E-Mails schreiben, bis der Interessent gefunden ist, der Ihre Immobilie dann auch kaufen wird. Gehen Sie mit Optimismus in diese Phase; es sind aber nun auch viel Menschenkenntnis, Organisationstalent und Gespür für die richtigen Worte gefragt.

04.1

Erreichbarkeit, Details und Sicherheit

Nun geht es ans Eingemachte: den Dialog mit Ihren Interessenten! Wir raten Ihnen: Überlassen Sie den Erstkontakt nicht Ihrem Anrufbeantworter! Wenn Interessenten Sie nie persönlich erreichen, legen und geben viele schnell wieder auf. Diejenigen, die eine Nachricht auf Ihrer Mailbox oder dem Anrufbeantworter hinterlassen, erwarten zu Recht, dass Sie sich zügig bei ihnen melden. Zeigen Sie den Interessenten durch Ihre persönliche Erreichbarkeit Ihre Wertschätzung.

Geben Sie im Inserat bestimmte Zeitfenster an, in denen Sie gut erreichbar sind. So können Sie unpassende Momente wie einen Anruf während der Arbeit oder beim Einkaufen vermeiden und sich zu der für Sie besten Zeit dem Anrufer konzentriert und in Ruhe widmen.

Wie sollten Sie aber nun die Gesprächsführung gestalten? Bereits am Telefon wird Ihnen der Interessent viele Fragen stellen. Machen Sie nun nicht die typischen Fehler vieler Privatverkäufer! So mancher neigt dazu, schon am Telefon das Verkaufsobjekt in (zu) schillernden Farben zu schildern. Ganz klar: Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihre Immobilie ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Doch bei zu viel Begeisterung schaffen Sie beim Interessenten falsche Vorstellungen oder Sie schrecken ihn vielleicht sogar ab.

Unser Rat: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich und vermeiden Sie Superlative und allzu subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen.

Ratschlag vom Profi:
Legen Sie sich für die Zeit des Verkaufs ein Prepaid-Handy und eine eigene E-Mail-Adresse zu. So bleiben Ihre privaten Kontaktdaten erst einmal geheim und Sie können eingetroffene Nachrichten gezielt abarbeiten und wissen beim Handyklingeln auch sofort, dass ein Interessent anruft.

Wir raten Ihnen außerdem dringend: Geben Sie am Telefon nicht zu viele Details preis. Dieser Tipp dient vor allem Ihrer persönlichen Sicherheit!

Leider gibt es nicht nur ehrliche Personen – ob das Haus leer steht und wann Sie nicht zu Hause sind, können sich auch kriminelle Einbruchsbanden oder andere Betrüger zunutze machen. Um Transparenz und Sicherheit zu erreichen, sollten auch Sie Ihrem Anrufer ruhig Fragen stellen: Ein seriöser Interessent mit ernsthaften Kaufabsichten wird sich bereit erklären, Ihnen Name, Anschrift, Mail-Adresse und Telefonnummer zu nennen.

04.2

Vorbereitungen

Sorgen Sie deshalb also dafür, dass der Kaufinteressent sich bei Ihnen wohlfühlt und ein freundliches Haus betritt:

Einige Denkanstöße aus unserer Praxis:

- *Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Haus ist attraktiv.*
- *Auch wenn Ihre Immobilie leer steht: Sorgen Sie im Sommer wie im Winter für eine angenehme Temperatur und frische Luft.*
- *Lassen Sie Licht hinein. Aufgezogene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken einladend.*
- *Sorgen Sie für eine ruhige Besichtigungsatmosphäre. Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die Anwesenheit von Personen, die am Verkauf nicht beteiligt sind, wirkt störend.*
- *Nicht jeder schätzt Haustiere. Bei der Besichtigung sollten diese nicht anwesend sein.*
- *Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder – achten Sie auf einen ordentlichen Garten und aufgeräumte Mülltonnen-Plätze.*

Mit diesen wirkungsvollen Tricks schaffen Sie eine Atmosphäre, in der ein professionelles und angenehmes Verkaufsgespräch möglich ist.

04.3

Besichtigung

Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben – den Verkauf Ihrer Immobilie können Sie nicht den hilfsbereiten Nachbarn überlassen. Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressenten. Das mag zeitaufwendig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig.

Als privater Verkäufer bietet es sich an, einen festen Tag herauszusuchen, an dem mehrere Besichtigungstermine stattfinden. Für Ihr Privatleben hat das den Vorteil, dass Ihr Haus nicht über Wochen hinweg einem Einrichtungshaus gleicht, in dem nicht gekocht und bloß nicht gelebt werden darf. Verkaufspsychologisch haben die Termine am Block noch den Effekt, dass – sollten sich Besichtigungen überschneiden und Interessierte sich die Türklinke in die Hand geben – Ihre Immobilie begehrt und viel besichtigt wirkt. In der subjektiven Wahrnehmung der Interessenten steigert das noch mal den Wert Ihrer Immobilie.

Wie wir bereits im Abschnitt zum gelungenen Telefonat erwähnt haben, sollten Sie bei der Vorstellung Ihrer Immobilie nicht den Fehler machen, die gesamte Biografie des Hauses und seiner Bewohner zu erzählen und alle Details zu loben. Gerade wenn ein privater Verkäufer unerfahren und aufgeregt ist, passiert es einfach: Er erzählt zu viel. Bitte denken Sie aber daran: Käufer kaufen nicht, was war, sondern wie es sein könnte.

Uns Immobilienmaklern fällt das Gespräch bei der Besichtigung deshalb meist viel leichter als einem Verkäufer, der sein Haus mit viel Liebe betrachtet, aber naturgemäß nicht ganz objektiv ist. Wir können die Vorzüge des Hauses oder der Wohnung hervorheben, vom Interessenten vorgebrachte Nachteile besprechen und ausräumen, ohne emotional zu reagieren, und machen dem Kaufinteressenten Platz für seine Fantasie – mit genau der richtigen Dosis aus Information und Verkaufspsychologie. Machen Sie es wie wir Immobilienprofis! Geben Sie dem Interessenten im Rahmen eines freundlichen Dialogs wichtige Informationen, „erschlagen“ Sie ihn aber nicht

verbal. Stellen Sie ihm lieber Fragen seine Zukunft betreffend: „Wie würden Sie sich einrichten?“ „Wie würden Sie das Zimmer nutzen?“ „Was würden Sie als Erstes verändern?“ Übrigens, keine Angst, wenn in der Antwort Kritik an Ihnen mitschwingt: Das ist eher ein Zeichen dafür, dass sich der Interessent mit Ihrer Immobilie gedanklich auseinandersetzt. Vorsicht, wenn ein Interessent sofort erklärt, dass er kaufen wird. Die Erfahrung zeigt, dass ein seriöser Käufer eher aufmerksam die Immobilie besichtigt und bei Kaufinteresse einen weiteren Termin vereinbaren wird. Kontrolle ist besser.

Gehen Sie bei einem Geschäft dieser Tragweite lieber auf Nummer sicher. Trauen Sie sich, durch Fragen möglichst viele Informationen über den Käufer zu sammeln:

Ist er selbstständig oder in einem festen Arbeitsverhältnis? Will er die Immobilie wirklich kaufen und kann er sie sich leisten? Wie stehen seine Aussichten bei einer möglichen Finanzierung? Möchte er in die Immobilie selbst einziehen oder sie vermieten? Wenn Sie diesen Fragen so früh wie möglich nachgehen, können Sie sich ein genaueres Bild von Ihrem Interessenten machen und einen eventuellen finanziellen Schaden für sich selbst abwenden. Lassen Sie sich auf jeden Fall auch die Finanzierungsbestätigung oder einen Eigenkapitalnachweis zeigen.

Ratschlag vom Profi:
Wägen Sie genau ab, wie viel Sie erklären und was von sich aus wirkt. Eine stockende Kommunikation kann ungünstig sein, zu viele Informationen sind oft viel schlimmer!

Ermutigen Sie den Kaufinteressenten ruhig, Fragen zu stellen, bleiben Sie aber stets eher zurückhaltend als zu euphorisch.

Versuchen Sie nicht, proaktiv vermeintliche oder echte Nachteile schönzureden, bevor der Interessent sie zur Sprache bringt, und loben Sie auch Details wie „die schöne neue Tapete“ nicht über den grünen Klee: Geschmäcker sind verschieden.

Verkaufen Sie nicht Ihre Vergangenheit – machen Sie Platz für die Zukunftsvorstellungen des Interessenten. Helfen Sie ihm dabei, sich gedanklich einzurichten.

05 Der Kaufvertrag.

Sobald Sie einen passenden Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, geht es in die letzte Phase des Verkaufs: an die Gestaltung des Kaufvertrages und dessen notarielle Beurkundung.

Der Kaufvertrag hält die Ergebnisse Ihrer Verhandlungen mit dem Kaufinteressierten fest. Dieser entsteht in Zusammenarbeit mit einem Notar. Viele Passagen in Immobilienkaufverträgen werden standardisiert verwendet. Neben diesen üblichen und nötigen Abschnitten eines Kaufvertrages können aber zusätzliche Vereinbarungen getroffen werden. Diese umfassen beispielsweise besondere Zahlungsmodalitäten, den Übergabezeitpunkt, Anzahlungen, mitverkauftes Inventar, vom Verkäufer noch zu erbringende Leistungen und vieles mehr. All diese Vereinbarungen werden vom Notar auf ihre rechtliche Zulässigkeit geprüft – denn er hat die Funktion eines neutralen Beraters beider Parteien. Sie sind übrigens nicht an einen bestimmten Notar gebunden. Unabhängig vom Standort Ihrer Immobilie können Sie sich an den Notar Ihres Vertrauens wenden.

Besprechen Sie sich mit dem Notar oder dem zuständigen Sachbearbeiter und lassen Sie sich alle Regelungen in ihrer Tragweite genau erläutern. Vereinbaren Sie nach der Rücksprache mit dem Notariat einen Termin mit Ihrem Käufer, um den ganzen Vertragsentwurf gemeinsam durchzugehen – es ist immer besser, bereits im Vorfeld offene Fragen auszuräumen als beim Notartermin selbst. Bringen Sie sich aktiv in die Vertragsausgestaltung mit ein, damit Ihre Interessen gewahrt sind – überlassen Sie dies nicht dem Käufer alleine. Wichtig ist auch, dass Sie alle Mängel, die Ihnen von Ihrer Immobilie bekannt sind, in den Kaufvertrag aufnehmen. Sie sind sogar dazu verpflichtet, den Interessenten auf alle „verdeckten Mängel“ hinzuweisen, von denen Sie wissen.

Ratschlag vom Profi:
Der Notar kann nicht wissen, ob der Inhalt der Vereinbarung tatsächlich dem entspricht, was Sie im Vorfeld ausgehandelt haben. Deshalb gilt: Überlassen Sie die Ausgestaltung des Vertrages nicht dem Käufer, sondern bringen Sie sich mit ein. Es geht um Ihr wertvolles Immobilieneigentum und Ihre finanzielle Zukunft!

„Verdeckt" bedeutet, dass der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann. Prinzipiell verkaufen Sie Ihre Immobilie zwar ohne Gewährleistung und damit „wie gesehen" – für verdeckte Mängel, von denen Sie wussten, müssen Sie aber haften, wenn Sie nicht darauf hingewiesen haben und der Käufer sie später entdeckt. Sobald der Kaufvertrag im Notariat unterzeichnet ist, wird der Notar die Abwicklung der behördlichen Schritte, den Eintrag einer Auflassungsvormerkung sowie die Umtragung des Eigentums übernehmen bzw. veranlassen. Er ist auch Ihr Ansprechpartner, wenn Sie eine eingetragene Grundschuld löschen lassen müssen.

Sind alle Formalitäten vonseiten des Notars und der Behörden erledigt worden, wird der Notar den Käufer anweisen, die Zahlung zu tätigen – und auch erst dann. Bis dahin kann es durchaus einige Wochen dauern, aber dieser Schritt dient der Sicherheit beider Kaufparteien.

Mit Übergabe des Schlüssels sowie aller wichtigen Unterlagen, Anleitungen und etwa auch Fernbedienungen für Markisen oder Garagentore hat Ihre Immobilie dann rechtlich und symbolisch den Eigentümer gewechselt und der Verkauf ist abgeschlossen. Zeit für Glücksgefühle!

Sie sehen: Wenn Sie den Immobilienmarkt genau beobachten und bei der Suche nach einem Käufer sorgfältig vorgehen, können Sie durch Ihr eigenes Engagement und ein gutes Verhandlungsgeschick einen guten Preis für Ihre Immobilie erzielen.

05.1

Prüfen Sie selbst

Ein Verkauf in Eigenregie kann viel Energie kosten!

Darum sollten Sie sich, bevor Sie in Ihr Immobilienabenteuer gehen, drei Fragen stellen:

- *Sind Sie stets nervenstark bei Verhandlungen und es gewohnt, Ihre Ziele überzeugend und sympathisch durchzusetzen?*
- *Können Sie gut mit Kritik umgehen?*
- *Sind Sie in der Lage, Neugierige ohne echtes Kaufinteresse frühzeitig zu erkennen und diesen freundlich, aber bestimmt abzusagen?*

Unser Tipp: Legen Sie sich Strategien zurecht, um bereits die Besichtigungstermine so effizient wie möglich zu gestalten. So bleibt Ihnen mehr Zeit für echte Interessenten mit dem Potenzial, der nächste Eigentümer Ihrer Immobilie zu werden.

05.2

Das Erfolgsgeheimnis des Maklers

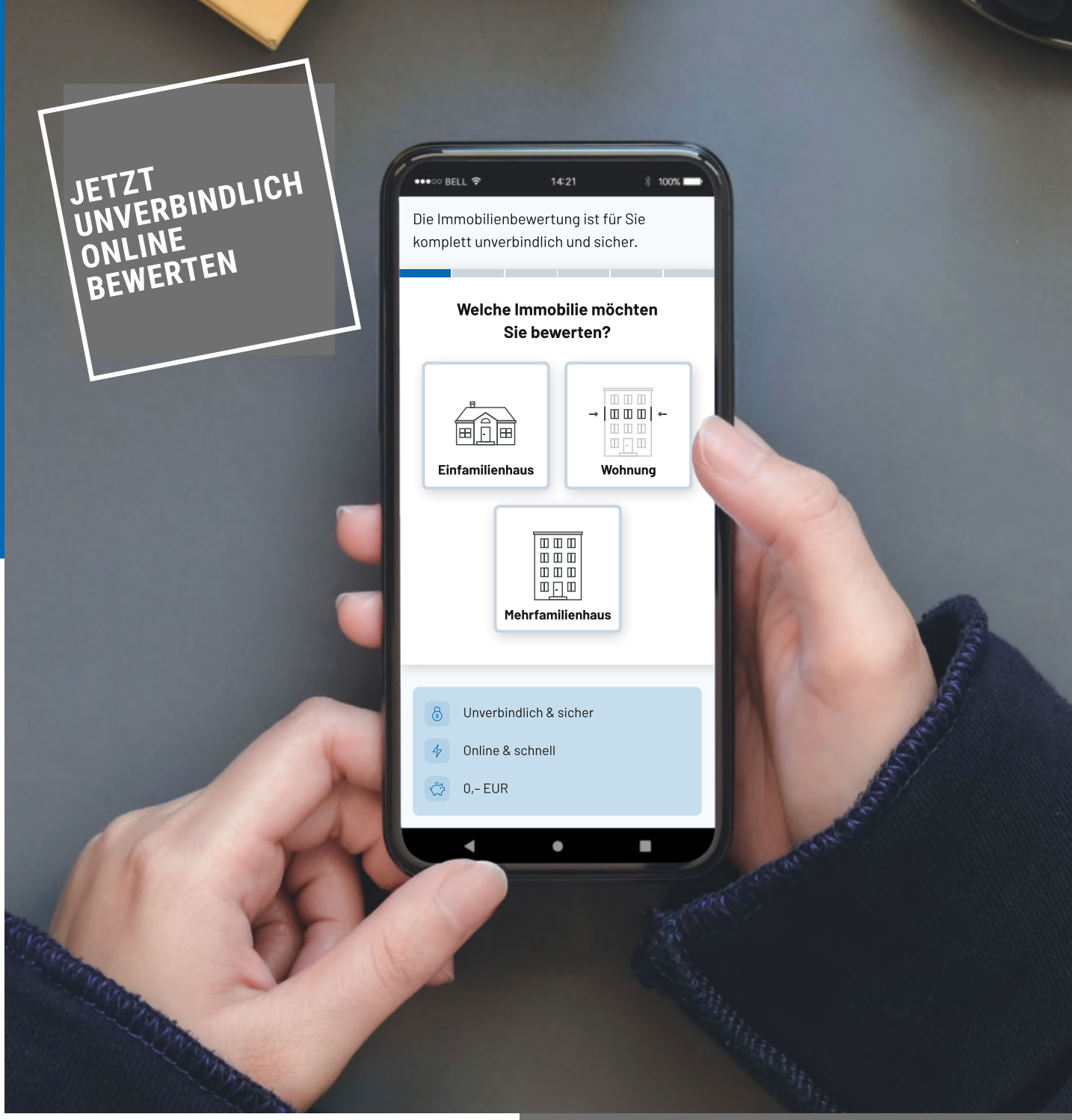
Renommierte, gut vernetzte Immobilienmakler wie wir können Ihnen bei Ihrem Vorhaben sehr viel Arbeit und Sorgen abnehmen.

Wir stehen nicht nur direkt im Markt und kennen die marktfähigen Preise aus dem Effeff, wir haben auch die modernsten Bewertungs- und Vermarktungsinstrumente an der Hand, um Ihre Immobilie zu einem attraktiven Angebot zu machen, das wirklich gesehen wird. Wir verfügen darüber hinaus über ein gutes Auge für „schwarze Schafe“ und werden mit Prüfungstools sowie Menschenkenntnis schnell herausfinden, ob ein Kaufinteressent solvent und auch wirklich an Ihrer Immobilie interessiert ist. Dazu sind unsere Makler gute Verkaufspsychologen. Unser Team versteht sich als Vertreter Ihrer Interessen – dazu gehören eine stets freundliche, zielorientierte und kompetente Kommunikation, absolutes Vertrauen und auch Diskretion, wo Sie sie wünschen.

Vielleicht kennen wir den Käufer Ihrer Immobilie bereits? Unsere Suchkundendatei ist tagesaktuell gepflegt; so kann es oft sehr schnell gehen. Dazu helfen wir jedem Kaufinteressenten, gemeinsam mit unseren kooperierenden Finanzierungsberatern, den Kauf auch wirklich realisieren zu können. Damit schaffen wir für Sie die absolute Sicherheit, dass die Transaktion reibungslos und so schnell wie möglich vonstattengeht.

Ein zeitnaher Verkauf bringt einen besseren Preis mit sich.

Notizen



Wissen, woran man ist.

Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

www.oberland-immo.de

Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.

Hans-Werner Jungermann & Peter Hausner

Geschäftsführer

Immobilien
Jungermann & Hausner OHG

Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.

Immobilien Jungermann & Hausner OHG

Münchener Straße 32

82362 Weilheim

Telefon: 0881 8371

E-Mail: info@oberland-immo.de

www.oberland-immo.de

Immobilien Jungermann & Hausner OHG

Münchener Straße 32
82362 Weilheim

Telefon: 0881 8371
E-Mail: info@oberland-immo.de

www.oberland-immo.de