



IMMOBILIE ZU VERKAUFEN?

12 Praxistipps für Immobilienverkäufer

"... hätte ich das gewusst, hätte ich alles anders gemacht"

Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen.

Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade am Anfang des Verkaufsprozesses kommt es zu den meisten Fehlern. Diese Broschüre soll Ihnen helfen, die gängigsten Fehler zu vermeiden!

1. RICHTIGES TIMING – RICHTIGE PLANUNG

Gehen Sie mit Strategie an die Sache und erstellen Sie zu Anfang Zeitpläne mit Ihrer Familie. Sie sparen dadurch Zeit, Geld und Nerven. Vermeiden Sie daher "einfach einen Versuch" zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.

Beantworten Sie daher zunächst folgende Fragen:

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setze ich den richtigen Angebotspreis an?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis fließen?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?



2. KLARE PREISVORGEBEN

Ihre Immobilie hat einen persönlichen Wert für Sie. Aber entspricht er auch dem marktüblichen? Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Anfrage am Markt und die kann je nach Lage, Immobilientyp und Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein. Den richtigen Angebotspreis zu festzulegen, ist einer der wichtigsten Punkte bei der Vorbereitung. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie die Interessenten. Wenn Sie unsicher sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen könne, wenden Sie sich an einen Fachmann.

Bedenken Sie: Nicht nur Sie, auch der Käufer muss mit dem Preis glücklich sein.

Feilschen ist dabei nicht die optimale Lösung. Falls es doch dazu kommt: nicht überrumpeln lassen, das Angebot durch klare Argumente rechtfertigen. Überlegen Sie sich vorher eine Strategie.

Experten sind sich darin einig, dass nicht zuerst ein überhöhter Preis angesetzt und dieser dann peu à peu reduziert werden sollte. Die meisten Interessenten beobachten den Markt über viele Monate hinweg und bemerken dies. Der Schnäppchenjäger wartet dann darauf, dass der Preis noch weiter sinkt – und schlägt im Zweifel niemals zu.

Wer mit einem Makler zusammenarbeitet, kann auf dessen Erfahrungswerte vertrauen und den Immobilienwert kostenlos und unverbindlich ermitteln lassen. Auch ein Wertgutachten durch einen Sachverständigen schätzt den Verkaufspreis objektiv ein.

3. UNTERLAGEN

Je mehr aussagekräftige Dokumente Sie vorlegen können, desto besser können Sie den Käufer von der Qualität Ihrer Immobilie überzeugen. Möchte Ihr Käufer den Kaufpreis finanzieren; dann benötigt die Bank auch diese Angaben und Unterlagen zur Immobilie.

Energieausweis



Wer Haus oder Wohnung verkauft, braucht einen Energieausweis. So sieht es der Gesetzgeber vor. Der Energieausweis muss in der Regel spätestens beim Besichtigungstermin vorliegen, bei einigen Gebäudearten ist er bereits für die Immobilienanzeige Pflicht. Mit diesem Dokument können Kaufinteressenten das Gebäude nach energetischen Gesichtspunkten bewerten, da der Energieausweis die entsprechenden Werte zeigt. Abhängig von Baujahr und Immobiliengröße benötigen Verkäufer entweder einen Verbrauchs- oder einen Bedarfsausweis.

Unterlagen Mehrfamilienhaus

- Unterlagen zur Antragsberechtigung (Erbschein, Testament, Vollmachten, etc.),
 - Vollständige Baupläne inkl. Baubeschreibung
 - Wohnflächenberechnung, Berechnung umbauter Raum
 - Urkunde der Baugenehmigung Bauanträge/-genehmigungen
 - Unterlagen über durchgeführte Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen
 - Flurkarte
 - Grundbuchauszüge
 - Alle Informationen über eingetragene Grundschulden
 - Altlasten- Auskunft aus dem Altlastenkataster
 - Energieausweis
 - Versicherungen – Gebäudeversicherung
 - Preisliste der zu veräußernden Gegenstände im oder am Haus (falls vorhanden)
 - Auflistung der Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen
 - Aktueller Grundsteuerbescheid
 - Betriebskostenaufstellung
 - Mietverträge
-

- Sollte das Grundstück belastet sein, benötigen Sie hierüber ebenfalls Nachweise. Das kann der Erbbaurechtsvertrag sein oder auch privatrechtliche Vereinbarungen, wie Wohnungs- oder Nießbrauchrechte.

Unterlagen Eigentumswohnung

Möchten Sie eine Eigentumswohnung verkaufen benötigen Sie zusätzlich:

- Teilungserklärung
- Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- aktuelle Hausgeldabrechnung und Wirtschaftsplan
- Instandhaltungsrücklage

4. WERBEMAßNAHMEN ANGEHEN

Machen Sie effizient auf sich aufmerksam. Ihre Zielgruppe ist sehr interessiert daran, was Sie zu bieten haben. Es muss nur sichtbar sein: im Internet, in den Lokalzeitungen, eventuell Schilder - nicht billig, aber es lohnt sich.



5. ERREICHBARKEIT

Der Immobilienmarkt bietet Interessenten immer eine gewisse Auswahl an Angeboten

Ein Interessent wird nicht zehn Mal versuchen, Sie zu erreichen, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter erreicht.

Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende.

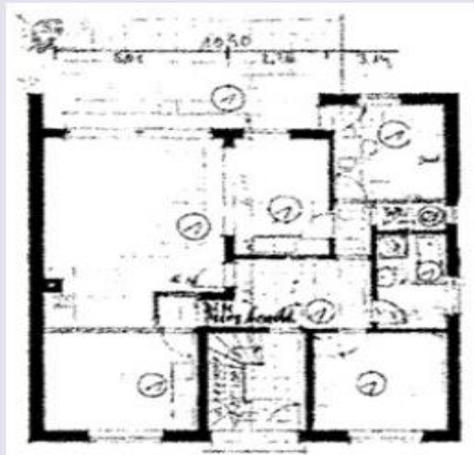
6. VORBEREITUNG IST ALLES

Besucher, die Ihr Objekt besichtigen wollen, kommen mit vielen Fragen. Seien Sie gewappnet, je sicherer Ihre Antworten, umso besser der Eindruck, den Sie und Ihre Immobilie hinterlassen. Studieren Sie Grundrisse, Daten vergangener Modernisierungen, Informationen zur Umgebung.

7. VISIONEN SCHAFFEN

Machen Sie von Ihrem Angebot ein konkretes Bild und das möglichst vorteilhaft. Es geht nicht um Beschönigung, sondern um eine wohl anmutende und professionelle Darstellung:

- Grundrisse mit Wohnfläche
- Aufnahmen die nicht nur Räumlichkeiten dokumentieren, sondern auch Emotionen vermitteln.
- Texte, die Begeisterung transportieren und Lust machen



Vorher:
Grundriss als Skizze



Nachher:
professionell
bearbeiteter Grundriss
mit Wohnambiente

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen häufig dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen von der Einrichtung und dem Zustand des Objektes. Geschmäcker sind nun einmal verschieden und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck falsch informiert zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.

8. ABSAGEN INS POSITIVE WENDEN

Fragen Sie ruhig nach, wenn sich ein Interessent abwendet. Welche Gründe genau haben zum Entschluss geführt. Vielleicht können Sie für die Zukunft etwas tun, um dem entgegenzusteuern. Oft ist es so, dass man sich mit einem " Ich melde mich" verabschiedet und dann nichts mehr hört. Rufen Sie an und erkundigen Sie sich freundlich.



9. ORDNUNG UND CHARME SCHAFFEN

Besichtigter wollen sich wohlfühlen. Das sollte sogar der erste Eindruck sein. Räumen Sie also auf, sorgen Sie für leere Räume, mähen Sie den Rasen, machen Sie Licht.

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig unter- oder auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben! Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und 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 auch länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck, es handele sich um einen Ladenhüter. Und wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will?

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.



10. KAUFVERTRAG UND NOTARTERMIN

Um einen Immobilienkauf abschließen zu können, bildet der Kaufvertrag die wichtigste Grundlage. Denn nur mit Hilfe eines notariell beglaubigten Kaufvertrags wird der Eigentümerwechsel rechtswirksam. Eine mündliche Vereinbarung oder ein Handschlag sind hierbei nicht ausreichend. Im Kaufvertrag werden alle Regelungen und Absprachen zwischen dem Verkäufer und Käufer verbindlich festgehalten.

Vorvertrag: Ja oder Nein?

Im Vorvertrag werden alle wichtigen Eckpunkte bezüglich des Immobilienverkaufs noch vor der Unterzeichnung des eigentlichen Kaufvertrags (Hauptvertrag) festgelegt. Der Käufer versichert hierbei schwarz



auf weiß seine Kaufabsichten. Im Gegenzug bestätigt der Verkäufer, dass er den Verkauf nicht mit einem anderen Käufer durchführen wird. Der Vorvertrag bedarf, wie auch der Kaufvertrag, einer notariellen Beurkundung, um rechtswirksam zu werden. Ob ein Vorvertrag sinnvoll ist oder nicht, hängt von der individuellen Situation beider Parteien ab. Ein Vorvertrag ist sinnvoll, wenn der Kaufinteressent beispielsweise noch Zeit benötigt, um die Immobilienfinanzierung zu klären. Im Vorvertrag können

rechtliche Konsequenzen festgehalten werden, sollte es nicht zum Abschluss des Hauptvertrags kommen. Ohne Vorvertrag kann der Käufer bis zur notariellen Beurkundung ohne Begründung abspringen.

Um einen Immobilienkaufvertrag erfolgreich zwischen dem Verkäufer und dem Käufer abschließen zu können, wird laut BGB ein Notar benötigt. In der Regel werden die festgesetzten Gebühren nach Gerichts- und Notarkostengesetz vom Käufer bezahlt.

Sobald der Notar den Entwurf für den Kaufvertrag erstellt hat, kann dieser die Kosten für den Termin gemäß der Gebührenordnung in Rechnung stellen, selbst wenn der Termin letztendlich nicht stattfindet.

11. GELD MUSS FLIESEN

Vergewissern Sie sich rechtzeitig, dass Ihr Interessent solvent ist. Erst wenn der vereinbarte Kaufpreis in voller Höhe auf Ihrem Konto verbucht wurde, ist der Handel perfekt. Jeder 16. Privatverkauf wird wegen finanzieller Probleme rückabgewickelt. Zur notariellen Beurkundung des Kaufvertrags beim Notar sollte die Finanzierungsbestätigung bereits vorliegen. In dieser sichert die Bank des Käufers zu, dass sie den Immobilienerwerb finanzieren wird.

Wann kommt beim Hauskauf die Übergabe – nach der Zahlung oder davor?

Beim Hausverkauf kommt die Übergabe grundsätzlich erst, nachdem der Käufer gezahlt hat. Mit der Übergabe wechseln wichtige Dokumente sowie alle Schlüssel den Besitzer, weswegen sie in der Regel keineswegs vor Eingang der Zahlung erfolgen sollte. Bedenken Sie, dass der Käufer ab dem Zeitpunkt der Schlüsselübergabe schon mit Sanierungsarbeiten beginnen kann. Der Hausverkauf ist nach der Übergabe vollständig abgeschlossen.



Hinweis: Auch wenn die Käufer Ihnen sehr vertrauenswürdig erscheinen, sollten Sie sich daranhalten, Schlüssel und Dokumente erst nach der Zahlung des Kaufpreises zu übergeben. Schließlich kann es immer wieder dazu kommen, dass es im letzten Moment noch Probleme mit der Finanzierung gibt. Eine vorzeitige Schlüsselübergabe beim Hausverkauf ist daher nicht zu empfehlen.

Möchten Sie dem Käufer aus Kulanz das Haus schon vor Eingang der Zahlung übergeben, sollten Sie dies unbedingt in den Notarvertrag aufnehmen. Dort können Sie festhalten, zu welchem Datum das Haus übergeben wird. Üblich ist hier jedoch eine Anzahlung des Kaufpreises. Im Notarvertrag wird notiert, dass Sie die Immobilie zurückerhalten, falls der Kaufpreis nicht vollständig überwiesen wird.

12. ÜBERGABE

Der Verkauf ist abgewickelt, nun heißt es das Haus zu übergeben. Bei dem Übergabetermin wird der Zustand der Immobilie nochmals begutachtet und auch, ob – sofern vereinbart – vorhandene Mängel entsprechend beseitigt wurden. Um späteres Ungemach zu vermeiden, sollten Käufer und Verkäufer all dies in einem Übergabeprotokoll festhalten.

FAZIT

Eine Immobilie auf den Markt zu geben, ist heute relativ leicht. Sie wirklich zu verkaufen und einen angemessenen Preis zu erhalten, ist deutlich schwerer und mit Kosten und einem hohen Zeitaufwand verbunden. Professionelle Hilfe spart definitiv Geld und Zeit und bewahrt Sie davor, sehr tief in eine sehr komplexe Thematik eintauchen zu müssen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vermutlich ist Ihre Immobilie Ihr wertvollster materieller Besitz. Wenn ja, sollten Sie beim Verkauf dieser Immobilie nichts dem Zufall überlassen, sondern auf die Erfahrung und das Marketingkonzept von Profis vertrauen.

In meiner langjährigen Tätigkeit als Immobilienmaklerin ist es für mich selbstverständlich, meine gesamte Erfahrung dafür einzusetzen, für Sie erfolgreich Immobilien zu vermitteln. Mit einem Maximum an unterschiedlichsten Vermarktungsinstrumenten biete ich Ihnen eine umfassende, persönliche und selbstverständlich diskrete Betreuung.



Ich verkaufe oder vermiete Ihre Immobilie mit fundierten Marktkenntnissen zum bestmöglichen Preis. Scheuen Sie sich nicht, mit mir in Kontakt zu treten. Auch dann, wenn Sie mit Ihrer Immobilie schon am Markt sind. Rufen Sie mich an!

*Leona Grunewald
Grunewald Immobilien*



BÜRO EISENBERG

Steinweg 18
07607 Eisenberg

Telefon: +49-(0)36691-83204
Fax: +49-(0)36691-83205
Mobil: +49- (0)173-5752263

E-Mail: L.grunewald@grunewaldimmobilien.info
Internet: www.grunewaldimmobilien.info
