

Eigentümer aufgepasst!

10 Tipps für den Immobilienverkauf

Tipp 1: Nehmen Sie sich Zeit und Geld!

Um den richtigen Interessenten unter vielen herauszufiltern, brauchen Sie vor allem eins: Zeit! Sie brauchen Zeit, um alle notwendigen Dokumente herauszusuchen und zu besorgen, um eine ansprechende Anzeige für Ihre Immobilie zu entwerfen, um Anfragen von Interessenten zu beantworten und Termine wahrzunehmen, und so weiter. Ganz nebenbei kostet dies auch Geld, um Material zu beschaffen und ein Inserat in der Zeitung oder auf den Immobilienbörsen zu schalten. Planen Sie voraus, wie viel Geld Sie investieren wollen und wie viel Zeit Sie haben, bis Sie die Immobilie verkauft haben wollen.

Tipp 2: Seien Sie vorsichtig!

Geben Sie keine zu detaillierten Details über Ihr Haus oder Ihr Privatleben heraus. Es gibt Menschen, die sich nur als Interessenten ausgeben, um herauszufinden, wann Sie nicht zuhause sind oder welche Wertgegenstände Sie besitzen. Es ist schwer, von vornherein abzuwägen, welcher Anrufer ein „echter“ Interessent ist. Überlegen Sie sich daher genau, wann Sie Ihre Objektadresse heraus geben und wann Sie die Interessenten zu sich einladen wollen. Räumen Sie Persönliches und Wertgegenstände während der Besichtigungen in Schränke.

Tipp 3: Kalkulieren Sie realistisch!

Den „perfekten“ Kaufpreis zu ermitteln, ist nicht einfach. Es gibt viele Häuser in Ihrer Umgebung, die ähnlich wie Ihres sind, und doch sind diese immer unterschiedlich. Den Preis

für Ihre Immobilie abzuschätzen ohne die notwendigen Marktkenntnisse zu besitzen, ist somit viel schwieriger, als vielleicht gedacht. Deshalb sollten Sie sich genauestens über den Markt informieren. Betreiben Sie Rechercharbeit mit dem Ziel, Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen zu können. Kalkulieren Sie nicht zu hoch, das könnte die Kunden verprellen. Und wenn Sie den Preis zu niedrig ansetzen, könnten Sie Geld verlieren.

Tipp 4: Präsentieren Sie Ihre Immobilie!

Der erste Eindruck zählt. Das gilt auch bei Ihrer Immobilie! Bereiten Sie Inserate sorgfältig vor. Zusammenkopierte Unterlagen oder schlechte Fotos können potenzielle Käufer vergraulen, ohne die Immobilie je besichtigt zu haben. Machen Sie professionelle Fotos aus verschiedenen Winkeln und heben Sie die Besonderheiten Ihres Objekts hervor. Falls Sie sich mit der Fotografie nicht auskennen oder nicht das entsprechende Equipment besitzen, engagieren Sie einen Fotografen! Das Geld ist allemal gut investiert. Sie müssen keine Romane in Ihrem Exposé verfassen, aber achten Sie darauf, dass der Kunde beim ersten Durchlesen die wichtigsten Informationen erhält, die er benötigt.

Tipp 5: Verhandeln Sie geschickt!

Beim Verkauf des eigenen Heims spielen Emotionen oft eine große Rolle, weshalb private Verkäufer oft nicht in der Lage sind, objektiv zu verhandeln. Auch wenn Sie einen guten Verkaufspreis für Ihre Immobilie ermitteln konnten, heißt es nicht immer, dass der Käufer



diesen auch bezahlt. Der Käufer kalkuliert neben dem Kaufpreis auch die Kaufnebenkosten und versucht natürlich, den Kaufpreis herunterzuhandeln. Legen Sie sich daher Ihre persönliche Untergrenze fest, die Sie auf alle Fälle erzielen wollen.

Tipp 6: Vergessen Sie den Notar (nicht)!

Der Notar erfüllt neben seiner Beurkundungs- und Beratungsfunktion keine weitergehende Vertragsprüfung. Finanzielle oder wirtschaftliche Nachteile der Verkäuferseite herauszufiltern, gehört somit nicht zu seinen Aufgaben. Solange das Geschäft nicht gegen die guten Sitten verstößt, kann es jederzeit abgewickelt werden. Achten Sie daher genau auf den Vertragsentwurf und lesen Sie sich die einzelnen Punkte gut durch. Sollte Ihnen die „juristische Sprache“ fremd sein, holen Sie sich Rat bei einem Experten. Unterzeichnen Sie auf keinen Fall einen Vertrag, dessen Inhalt Sie sich nicht bewusst sind.

Tipp 7: Formulieren Sie den Kaufvertrag richtig!

Achten Sie darauf, dass alle notwendigen Vereinbarungen im Kaufvertrag getroffen werden. Neben dem Kaufpreis ist das Datum der Zahlung wichtig. Zudem muss der Übergabetermin, also der Besitzübergang festgelegt werden. Außerdem sollten alle Vereinbarungen bezüglich der Gewährleistung und zum Zustand der Immobilie sowie eventuell mitverkauftes Inventar enthalten sein. Denken Sie auch an die bereits erwähnten Grunddienstbarkeiten!

Tipp 8: Seien Sie Finanzierungsexperte!

Sprechen Sie mit unterschiedlichen Finanzierungsexperten, um verschiedene Angebote zur Finanzierung Ihrer Immobilie durchzurechnen. Dieses Wissen wird Ihnen besonders im Hinblick auf Ihre Kaufinteressenten nützlich sein, wenn Sie deren vorgelegte Finanzierung prüfen und bewerten müssen. So vermeiden Sie

jedes finanzielle Risiko schon im Voraus!

Tipp 9: Klären Sie „Altlasten“ ab!

Ist Ihr Grundstück belastet oder bestehen Dienstbarkeiten gegenüber den Nachbargrundstücken, müssen Sie die Käufer vor der Vermarktung Ihrer Immobilie darüber informieren. Sollten Informationen dieser Art verschwiegen werden, kann der Verkauf in letzter Minute platzen. Prüfen Sie sowohl das Bauregister als auch das Grundbuch sorgfältig auf alle Eintragungen.

Tipp 10: Planen Sie langfristig!

Kein Immobilienverkauf lässt sich innerhalb von zwei Wochen erledigen. Je nach Art der Immobilie kann es eine längerfristige Angelegenheit werden. Nach der ersten Schaltung Ihres Inserats in Zeitungen und Immobilienportalen werden sich wahrscheinlich viele Besucher melden. Nach der Besichtigung wird jedoch vielleicht keiner dieser Interessenten Ihre Immobilie kaufen wollen. Planen Sie mittel- oder langfristig, wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung selbst verkaufen wollen. Lieber lassen Sie sich etwas mehr Zeit, als eine voreilige Entscheidung zu treffen, mit der Sie im Nachhinein unglücklich sind. Planen Sie also etwa drei bis sechs Monate, je nach Art des Objektes, für den Verkauf ein.