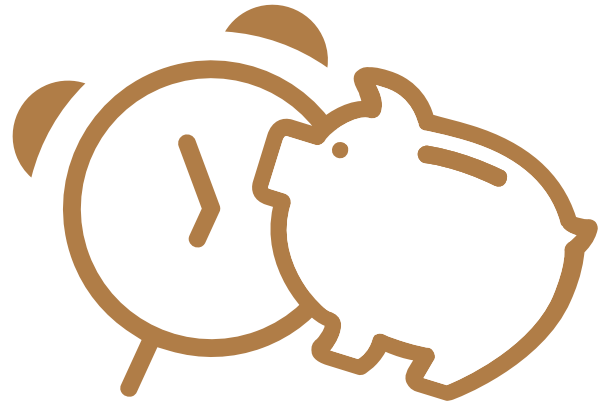


# Eigentümer aufgepasst!

## 10 Tipps für den Immobilienverkauf

### Tipp 1: Beachten Sie Ihr Zeit- und Geldbudget!

Um einen geeigneten Käufer für Ihre Immobilie zu finden, benötigen Sie zunächst ausreichend Zeit. Dokumente müssen gesichtet, beschafft und sortiert werden. Aussagekräftige Bilder sind anzufertigen, damit Ihre Immobilienanzeige richtig zur Geltung kommt. Dann werden sich Interessenten mit unterschiedlichen Fragen an Sie wenden, bevor es zu Besichtigungsterminen kommt. Nach unserer Erfahrung kann sich dieses Prozedere bei Privatpersonen mehrere Monate hinziehen. Achten Sie auch darauf, sich ein Limit hinsichtlich der Geldausgaben zu setzen. Schnell können Ihnen die Kosten für Immobilieninserate über den Kopf wachsen.



### Tipp 2: Bleiben Sie wachsam!

Personen, die Ihre Immobilie besichtigen, sind Ihnen zumeist vollkommen unbekannt. Geben Sie daher keine detaillierte Informationen über Ihr Privatleben weiter. Bei ungewöhnlichen oder sehr vielen Fragen, die nicht in direktem Zusammenhang mit Ihrem Objekt stehen, seien Sie vorsichtig. Wertgegenstände sollten Sie bei Besichtigungen generell wegräumen. Leider gibt es immer wieder Fälle, in denen sich Menschen als Interessenten ausgeben und nur herausfinden möchten, ob sich bei Ihnen z.B. ein Einbruch lohnt. Gutgläubigkeit kann hier gefährlich werden. Dies gilt unter Umständen auch dann, wenn ein potenzieller Käufer auf Barzahlung besteht, oder die Transaktion über ausländische Konten abwickeln möchte.

### Tipp 3: Verkaufspreis realistisch ansetzen!

Den „perfekten“ Verkaufspreis zu ermitteln, ist nicht einfach. In Ihrer Umgebung finden sich zahlreiche Häuser, die Ihrem sehr ähnlich scheinen, aber dennoch nicht direkt mit Ihrem Objekt vergleichbar sind. Jede Immobilie ist zu individuell, wie seine Eigentümer. Hier ist es wichtig, gute Marktkenntnisse zu besitzen. Beobachten Sie den Immobilienmarkt in Ihrer Region, um ein Gefühl für die Preisentwicklung zu bekommen. Ziel ist es, Ihr Eigentum zu einem realistischen Preis zu verkaufen. Nicht zu niedrig, damit Sie kein Geld verschenken und nicht zu hoch, um keine Käufer abzuschrecken. So vermeiden Sie auch, dass die Immobilie zu lange angeboten werden muss. Dies macht viele potenzielle Käufer misstrauisch, denn: Irgendwas muss mit dem Objekt ja nicht „stimmen“, wenn es ungewöhnlich lange keinen neuen Eigentümer findet!?



### Tipp 4: Zeigen Sie das Objekt von seiner Schokoladenseite!

Der erste Eindruck zählt. Das gilt auch für Ihre Immobilie! Bereiten Sie Inserate sorgfältig vor. Zusammenkopierte Unterlagen oder Fotos minderer Qualität können potenzielle Käufer vergraulen, ohne jemals auch nur einen Fuß in die Immobilie gesetzt zu haben. Machen Sie daher Fotos aus unterschiedlichen Perspektiven und heben Sie Besonderheiten Ihres Objekt hervor. Falls Sie sich mit Fotografie nicht auskennen oder das entsprechende Equipment besitzen, engagieren Sie einen professionellen Fotografen. Dieses Geld ist gut investiert. Zusammen mit den Fotos und einem gut geschriebenen Text, können Sie ein ansprechendes Immobilienexposé erstellen. Hier sollten alle relevanten Informationen interessant dargestellt werden, um Käufer von Ihrer Immobilie zu überzeugen.

Gern können Sie sich an unseren Exposés orientieren, die wir auch online zur Verfügung stellen.

### **Tipp 5: Verhandeln Sie geschickt!**

Beim Verkauf des eigenen Heims spielen Emotionen häufig 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. Dieser kalkuliert neben dem Kaufpreis auch die Kaufnebenkosten und versucht natürlich, den Kaufpreis herunterzuhandeln. Legen Sie daher Ihre persönliche Untergrenze fest, die Sie auf keinen Fall unterschreiten sollten!



### **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 nicht verstehen!

### **Tipp 7: Kaufvertrag richtig formulieren!**

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.



### **Tipp 8: Beurteilen Sie das Finanzierungsvorhaben!**

Sprechen Sie mit verschiedenen Finanzierungsexperten, um unterschiedliche 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 vorab 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 dies auch einen relativ langen Zeitraum in Anspruch nehmen. 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 also eher mittel- oder langfristig, wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen möchten. 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 Objekts, für den Verkauf ein.

