



7 DINGE, DIE SIE BEIM
PRIVATEN VERKAUF IHRER
IMMOBILIE BEACHTEN MÜSSEN

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,

herzlichen Dank für das Herunterladen dieses E-Books.

Mein Name ist Ben Taieb und ich bin seit 10 Jahren Ihr Immobilienmakler in Darmstadt, Mainz und Frankfurt am Main.

Als Immobilienexperte möchte ich Ihnen mit diesem Ratgeber mein wertvolles Wissen mit an die Hand geben, damit auch Ihnen der private Verkauf ohne Makler gelingt. Der private Immobilienverkauf ist immer ein Vorgang von beachtlicher wirtschaftlicher Tragweite. Aus diesem Grund zeige ich Ihnen mit diesem Ratgeber, welche die richtige Vorgehensweise beim Immobilienverkauf ist und wie Sie Entscheidungen angemessen und in der richtigen Reihenfolge treffen.

Erfahren Sie nun, wie Ihr Immobilienverkauf erfolgreich gelingt!

Sollten Sie Fragen haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Ben Taieb
Geschäftsinhaber / CEO

VORWORT

Der Immobilienmarkt ist in vielen Regionen Deutschlands in Bewegung. Steigende Mieten und günstige Zinsen für die Inanspruchnahme von Baudarlehen sorgen dafür, dass die Nachfrage nach Immobilien hoch ist. Hinzu kommt, dass die Menschen mobiler sind. Umzüge stehen aus vielerlei Gründen an. In diesem Zusammenhang kommt es häufig zu einem Verkauf von Immobilien. Ältere Menschen entscheiden sich ebenfalls häufiger als früher für den Verkauf ihrer Immobilie. Sie möchten sich verkleinern, in die Nähe ihrer Kinder ziehen oder im Ausland einen neuen Lebensmittelpunkt finden. Das Geld aus dem Immobilienverkauf soll dafür die Grundlage bilden. Wenn Sie den Verkauf Ihrer Immobilie anstreben, ist der Zeitpunkt aufgrund der für Verkäufer positiven Marktlage sehr günstig. Sie können den Verkauf selbst in die Hand nehmen. Einen Makler müssen Sie nicht zwingend beauftragen. Es gibt jedoch einige Dinge, die Sie beachten sollten. Sieben wichtige Punkte haben wir in unserem Ratgeber für den Verkauf Ihrer Immobilie zusammengestellt.

INHALTSVERZEICHNIS

1. Bestandsaufnahme - der Zustand der Immobilie	4
2. Die Ermittlung des Kaufpreises	9
3. Verkauf einer Immobilie - die Kosten	14
4. Privatverkauf - Makler beauftragen oder nicht?	17
5. Immobilie auf dem Markt anbieten	21
6. Die Wahl des passenden Käufers	23
7. Den Verkauf der Immobilie erfolgreich abschließen	27
8. Nachwort	28





BESTANDSAUFNAHME - DER ZUSTAND DER IMMOBILIE

Haben Sie die Entscheidung für den Verkauf Ihrer Immobilie getroffen, sollten Sie im ersten Schritt eine Bestandsaufnahme durchführen. Eine solche Bestandsaufnahme ist die wichtigste Grundlage für die Ermittlung des Kaufpreises. Zunächst fassen Sie grundlegende Angaben zu Ihrer Immobilie zusammen. Nehmen Sie sich die Zeit und machen Sie sich Notizen und Stichpunkte. Zu den wichtigen Aspekten der Bestandsaufnahme gehören:

- Art der Immobilie (freistehendes Einfamilienhaus, Doppelhaus, Reihenhauseigentum oder Eigentumswohnung)
- Wohnfläche
- Anzahl der Zimmer
- Keller und Nebenflächen
- Garage oder Carport beziehungsweise Stellplätze für ein oder mehrere Fahrzeuge
- Größe des Grundstücks

Notwendige Reparaturarbeiten

Wenn Sie schon lange in der Immobilie leben, wissen Sie, welche Reparaturarbeiten anstehen. Im Rahmen der Bestandsaufnahme sollten Sie überlegen, welche Arbeiten Sie noch durchführen möchten, um einen für Sie attraktiven Kaufpreis zu erhalten. Hier gilt es jedoch abzuwägen. Die Investitionen, die Sie tätigen, sollten in einem guten Verhältnis zu dem zu erwartenden Kaufpreis stehen. Ein wichtiger Aspekt sind Schönheitsreparaturen. Wenn Mängel bei einer Begehung sofort sichtbar sind, macht dies keinen guten Eindruck. Der Interessent wird genau hinschauen und sich informieren, ob der Mangel nicht weitere Folgen hat, die mitunter gar nicht sichtbar sind. Somit ist es in jedem Fall empfehlenswert, wenn Sie Schönheitsreparaturen und Mängel, die Folgeschäden befürchten lassen, vor dem Verkauf durchführen.

Eine Auswahl an Mängeln, die beseitigt werden sollten:

- Flecken in der Fassade durch Nässe oder Schimmel
- undichte Stellen im Dach oder an den Fenstern
- undichte Rohrleitungen
- bröckelnder Putz an den Wänden oder an der Decke
- Schäden an Türen, Fenstern oder Fußböden



Wenn Sie glauben, daß die Beseitigung der Mängel einen zu großen Aufwand darstellen könnte, ist es empfehlenswert, wenn Sie eine Liste erstellen, in der Sie die Mängel ehrlich aufzählen. Dies gilt vor allem für die sichtbaren Schäden. Interessenten behalten sich das Recht vor, einen Experten oder Sachverständigen zu einer Besichtigung mitzunehmen. Dies gilt vor allem dann, wenn ältere oder sanierungsbedürftige Immobilien zum Verkauf stehen. Mängel werden bei einer solchen Besichtigung direkt erkannt. Somit ist es wichtig, dass Sie sich selbst über den Zustand Ihres Hauses bis ins Detail informieren und entscheiden, welche Mängel Sie auflisten möchten und welche vor dem Verkauf beseitigt werden sollen. Einen Fachmann brauchen Sie nicht hinzuzuziehen. Als Hauseigentümer wissen Sie in der Regel selbst, welche Arbeiten anstehen und wie hoch die Dringlichkeit ist. Führen Sie die anfallenden Arbeiten in Ihrer Bestandsaufnahme auf.

Sollten Sie Mängel bewusst verschweigen, können Sie nach dem Verkauf der Immobilie in Regress genommen werden.



Die Ausstattung des Hauses positiv darstellen

Eventuellen Mängeln und Schäden steht die Ausstattung des Hauses und die Anlage des Gartens und der Nebenflächen gegenüber. Viele Investitionen, die Sie über die Jahre getätigt haben, wirken sich auf den Kaufpreis positiv aus. Stellen Sie eine Liste mit Investitionen zusammen. Wenn Sie Belege über Reparaturen, Sanierungen oder Renovierungen in Ihrem Besitz haben, sollten Sie diese sammeln und abheften. Gleiches gilt für Grundrisse oder Anbauten, die Sie selbst oder ein Vorbesitzer in Auftrag gegeben haben.

Zu den wichtigen Ausstattungsmerkmalen gehören:

- Heizungsanlage und Warmwasseraufbereitung mit Energieausweis
- Art der Fenster (Dämmung, Schallschutz)
- Art der Türen (Holz, Glas, Kunststoff)
- Böden und Tapeten
- Fassade (Dämmung, Farbe, Gestaltung)
- Dach (Art der Ziegel, Art des Ausbaus)



Auch der Garten wird in die Bestandsaufnahme einbezogen. Hier wirken sich folgende Elemente positiv auf den Kaufpreis aus:

- Garage oder Carport
- Nebenfläche/Kammer (Zustand der Sanierung, Ausbau, Nutzungsmöglichkeiten)
- Gartenhaus
- Sauna oder Swimmingpool
- Gestaltung des Gartens mit Bäumen, Sträuchern und Pflanzen (Zustand der Pflege berücksichtigen)
- Anlage der Wege, Terrasse, Sitzgelegenheit
- Rasenflächen und deren Pflegezustand

Weiterhin spielen die Größe des Hauses, die Anzahl und die Aufteilung der Räume und das Vorhandensein eines Kellers eine wichtige Rolle für die Bestandsaufnahme und damit auch für die Ermittlung des Kaufpreises. Die Größe des Grundstücks ist ebenfalls ein wichtiger Faktor, der in den Angaben nicht fehlen darf.

Angaben zur Infrastruktur

Im letzten Schritt der Bestandsaufnahme ist es empfehlenswert, wenn Sie die Infrastruktur des Ortes beschreiben, in dem die Immobilie gelegen ist. Dazu gehören:

- Anbindung an Autobahnen, Fernreisebahnhöfe, Flughäfen
- Entfernung zur nächsten Großstadt mit öffentlichem Nahverkehr
- Informationen zu Schulen, Kindergärten, ärztlicher Versorgung
- Möglichkeiten der Freizeitgestaltung
- Naherholungsgebiete und Sehenswürdigkeiten

Befindet sich die Immobilie in einer Großstadt oder in einer Metropolregion, dürfen Sie gern eine ruhige oder eine verkehrsgünstige Lage betonen. Stellen Sie alle Angaben positiv dar. Schließlich möchten Sie den Interessenten von Ihrer Immobilie überzeugen.

Wie macht es der Profi?

Der Makler führt zu Beginn ebenfalls eine gründliche Bestandsaufnahme durch. Zunächst wird eine Begehung der Immobilie durchgeführt, um sich ein Bild von der Lage und der Ausstattung, aber auch von der Infrastruktur zu machen. Anschließend werden alle Merkmale stichpunktartig zusammengefasst. Diese Merkmale bilden die Grundlage für das Exposé.

DIE ERMITTLUNG DES KAUFPREISES

Haben Sie die Bestandsaufnahme Ihrer Immobilie abgeschlossen, folgt die Analyse über den Wert Ihrer Immobilie. Ziel dieser Analyse ist die Festlegung eines Kaufpreises. Sie haben verschiedene Möglichkeiten, den Angebotspreis zu ermitteln. Auf der einen Seite steht das Wertgutachten, das Sie auf verschiedene Weise in Auftrag geben können. Auf der anderen Seite ist es wichtig, dass Sie Marktforschung betreiben. Schauen Sie sich Immobilienanzeigen an und suchen Sie nach vergleichbaren Objekten. Hier sind auch die Objekte interessant, die bereits verkauft wurden. Wenn Sie wissen, welchen Kaufpreis ein Nachbar oder der Besitzer eines gleichwertigen Grundstücks erzielen konnte, haben Sie eine gute Grundlage für Ihre eigene Kaufpreisermittlung. Von Vorteil ist es, wenn Sie Details zur Ausstattung und zur Lage der bereits verkauften Immobilie kennen. Sie können sich Exposés im Internet anschauen oder unverbindlich anfordern. So haben Sie einen sehr guten Vergleichswert, den Sie für Ihre eigene Kaufpreisermittlung heranziehen können.



Der Markt bestimmt den Preis

Ein Vergleich der Kaufpreise reicht in der Regel nicht aus, wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie ermitteln möchten. Da sich Immobilien in ihrer Größe, in der Lage und in ihrem Zustand mitunter sehr grundlegend unterscheiden, ist eine individuelle Betrachtung notwendig. Auch das Käuferverhalten spielt eine Rolle. Mitunter hat Ihr Nachbar deutlich mehr Geld bekommen, als seine Immobilie wert war, weil ein Käufer das Objekt unbedingt haben wollte oder weil er zeitlich in Zugzwang war. Die Wertermittlung einer Immobilie ist nur ein Richtwert für den Kaufpreis. Da der Markt den Preis bestimmt, können Sie deutlich mehr oder weniger für Ihre Immobilie bekommen, wenn Sie tatsächlich einen Käufer gefunden haben.

Wertermittlung Ihrer Immobilie

Für die Ermittlung Ihres Immobilienwertes haben Sie drei Möglichkeiten. Diese unterscheiden sich in der Genauigkeit der Wertbestimmung, aber auch in den Kosten, die Sie als Eigentümer vor dem Verkauf Ihrer Immobilie selbst tragen müssen.



Wertermittlung auf Basis Ihrer Angaben

Die Wertermittlung auf Basis Ihrer Angaben können Sie im Internet durchführen lassen. Oftmals sind die Angebote kostenlos. Auch Immobilienmakler bieten diese Art der Wertermittlung an. Wichtig ist, daß Sie zutreffende Angaben über die Lage, die Ausstattung und den Zustand Ihrer Immobilie machen. Sie füllen einen Fragebogen aus, der alle relevanten Informationen enthält. Anhand dieses Fragebogens wird der Wert Ihrer Immobilie ermittelt. Hier fließen Faktoren wie der Einheitswert, der zur Ermittlung des Versicherungswertes dient, aber auch der Marktwert mit ein. Sie bekommen einen Wert mitgeteilt, den Sie als Richtwert für die Festlegung des Kaufpreises nehmen können.

Wertermittlung durch eine Begehung

Bei einer Begehung der Immobilie durch einen erfahrenen Immobilienmakler oder einen Sachverständigen kann der Wert sehr viel genauer ermittelt werden, als wenn Sie die Angaben selbst abgeben. Mängel, die Ihnen mitunter noch gar nicht aufgefallen sind, werden in die Wertermittlung ebenso einbezogen wie Ausstattungsmerkmale, die Wertfördernd sind und die Sie in diesem Umfang gar nicht beachtet haben.



Erstellung eines Wertgutachtens

Das Wertgutachten wird durch einen Sachverständigen erstellt. Es ist kostenpflichtig, wobei in der Regel eine vierstellige Summe zu zahlen ist. Die Erstellung eines Wertgutachtens ergibt einen sehr genauen Immobilienwert. Für den Privatverkauf ist es aber nicht notwendig. In den meisten Fällen wird es beauftragt, wenn eine Immobilie zur Zwangsversteigerung kommt oder wenn Streitigkeiten über den Wert des Hauses eine genaue Ermittlung erfordern. Dies kommt bei Erbauseinandersetzungen oder nach einer Scheidung vor.

Kaufpreis ist eine individuelle Größe

Beachten Sie, dass der Kaufpreis, den Sie für Ihre Immobilie erhalten möchten, eine individuelle Größe ist, die sich an der aktuellen Marktlage orientiert. Selbst wenn Sie ein Wertgutachten erstellen lassen, müssen Sie den ermittelten Preis nicht als Kaufpreis festlegen. Sie können einen Wert nennen, den Sie sich vorstellen. Dieser kann deutlich vom Wertgutachten abweichen und höher oder niedriger sein.

Wichtig zu wissen:

Eine nachträgliche Erhöhung des Kaufpreises ist in den meisten Fällen nicht mehr möglich. Wenn Sie zu spät bemerken, dass Sie zu preiswert verkaufen, können Sie in der Regel nichts mehr ändern und haben wertvolles Kapital verschenkt.



Beachten Sie bei der Festlegung des Kaufpreises folgendes:

- Eine Immobilie ist genau das wert, was der Käufer bereit ist zu zahlen. Ein adäquater Kaufpreis zieht im Umkehrschluss die richtigen Käufer an.
- Das oberste Gebot lautet also, einen angemessenen Preis festzulegen, der weder zu hoch, noch zu niedrig ist.
- Überlassen Sie die Festlegung des Kaufpreises nicht dem Zufall, sondern beauftragen Sie eine professionelle Wertermittlung, die alle relevanten Aspekte wie z.B. das Alter, den Zustand, die Lage oder auch die Verkehrsanbindung einer Immobilie berücksichtigt.

Wie macht es der Profi?

Die Kaufpreisermittlung erfolgt anhand der Marktpreise in der betreffenden Region in Verbindung mit der Ausstattung und der Lage der Immobilie. Für die Kalkulation zieht der Makler professionelle Analyse-Tools heran. Der Profi setzt den Preis zudem strategisch an, um einen Verhandlungsspielraum zu haben.





VERKAUF EINER IMMOBILIE - DIE KOSTEN

Beim Verkauf einer Immobilie fallen Kosten an, die Sie teilweise tragen müssen. Darüber hinaus gibt es Kosten, die der Käufer trägt. **Ein Überblick:**

- **Grunderwerbsteuer**

Diese Steuer fällt an, wenn die Immobilie verkauft wird. Sie ist vom Käufer zu tragen.

- **Erbschaftsteuer/Schenkungssteuer**

Wenn Sie die Immobilie geerbt oder geschenkt bekommen haben und innerhalb von zehn Jahren verkaufen, könnte eine Erbschaftsteuer anfallen. Informationen zu dieser Steuer bekommen Sie beim Finanzamt.

- **Spekulationssteuer**

Diese Steuer fällt beim privaten Verkauf einer Immobilie nur sehr selten an. Ebenso wie bei der Erbschaftsteuer und der Schenkungssteuer kommt es darauf an, wann Sie die Immobilie erworben haben und ob Sie von einem Veräußerungsgewinn profitieren. Lassen Sie sich anwaltlich beraten, wenn Sie glauben, dass mit dem Verkauf Ihrer Immobilie eine Spekulationssteuer anfallen könnte.

- **Löschungen von Einträgen im Grundbuch**

Beim Verkauf einer Immobilie erfolgt eine Umschreibung im Grundbuch. Dieses sollte frei von Verbindlichkeiten sein. Als Verkäufer der Immobilie sind Sie für die Löschung der Eintragungen und die damit verbundenen Kosten verantwortlich. Bei der Löschung der Eintragungen handelt es sich um einen Verwaltungsakt, der mit Gebühren belegt wird. Diese sind von der Art der Eintragung und dem Aufwand der Löschung abhängig.

- **Vorfälligkeitsentschädigung**

Eine Vorfälligkeitsentschädigung kann die Bank geltend machen, wenn Sie einen Kredit vor dem Ende der Laufzeit abzahlen. Im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Immobilie kann eine solche Vorfälligkeitsentschädigung zur Zahlung kommen, wenn Sie einen Bau- oder Finanzierungskredit für die Immobilie ablösen, um die Grundschuld zu löschen. Alternativ ist es möglich, mit dem Käufer eine Übernahme des Kredites zu vereinbaren. In diesem Fall ist es üblich, die Kosten und Gebühren für die Umschreibung des Kredites untereinander zu teilen.

- **Energieausweis**

Seit einigen Jahren ist ein Energieausweis beim Verkauf einer Immobilie verpflichtend vorzulegen. Die Kosten trägt der Verkäufer.



- **Notarkosten**

Der Notar sorgt für ein rechtlich wasserdichten Kaufvertrag. Er formuliert den Vertrag allerdings nur so, wie die Parteien es wünschen. Ist der Käufer der Auftraggeber und entscheidet, welcher Inhalt dem Vertrag zugrunde liegt, kann es schnell zu Formulierungen kommen, die für Sie (Verkäufer) von Nachteil sind. Prüfen Sie also genauestens die Konditionen und Klauseln. Die Kosten für die Arbeit des Notars werden vom Käufer getragen.

- **Kosten für die Umschreibung des Eigentümers im Grundbuch**

Diese Kosten fallen an, wenn der Verkauf abgeschlossen und rechtsgültig ist. Die Kosten trägt der Käufer.

- **Kosten für den Immobilienmakler**

Wird ein Immobilienmakler mit dem Verkauf der Immobilie beauftragt, fallen Kosten an, die in einem Prozentsatz ausgedrückt werden und sich am Kaufpreis orientieren. Über viele Jahre war es üblich, dass der Käufer der Immobilie diese Kosten trägt. Die Regierung hat angeregt, auch den Verkäufer an den Kosten zu beteiligen. So könnten die Kosten zwischen beiden Parteien geteilt werden. Eine gesetzliche Regelung wurde diesbezüglich jedoch nicht erlassen. Somit bleibt die Kostenübernahme für den Makler Verhandlungssache. In vielen Regionen Deutschlands ist es weiterhin üblich, dass der Käufer die Kosten für den Immobilienmakler trägt.

Wie macht es der Profi?

Der Immobilienmakler informiert den Kunden vorab über die Kosten, die für seine Arbeit anfallen. Anschließend erfolgt eine Vereinbarung über die Zahlungsweise. Der Profi verhandelt im Regelfall, dass die Kosten vom Käufer getragen werden. Auch über die weiteren anfallenden Kosten kann der Makler Auskunft geben.



PRIVATVERKAUF - MAKLER BEAUFTRAGEN ODER NICHT?

Als privater Verkäufer stellen Sie sich sicher die Frage, ob Sie den Verkauf selbst begleiten oder einen Makler beauftragen möchten. Die Arbeit eines Maklers bringt Ihnen vor allem einen zeitlichen Vorteil. Auch werden Sie bei der Wahl des Kaufpreises gut beraten, und Sie müssen sich nicht um die Angebotserstellung und die Betreuung der Interessenten kümmern. Ein fachlich versierter Ansprechpartner kann letztlich dazu führen, dass die Immobilie zu einem höheren Preis verkauft wird. Auf der anderen Seite stehen jedoch die Kosten für den Makler. Er kann eine Courtage beanspruchen, die beim Verkauf der Immobilie fällig wird. Diese beträgt im Durchschnitt zwischen 3,5 und 8 Prozent des Kaufpreises. In dieser Courtage sind alle Dienstleistungen des Maklers enthalten.

Kostenübernahme wird individuell vereinbart

Ob ein Immobilienmakler beauftragt wird oder nicht, entscheidet der Verkäufer. Da die Kostenübernahme in der Regel durch den Käufer getragen wird, haben Sie als Verkäufer durch die Beauftragung eines Maklers keine weiteren Kosten und den Vorteil der Zeitersparnis sowie der optimalen Kaufpreisverhandlung. Viele Interessenten suchen gezielt nach Objekten, die von einem Fachmann angeboten werden. Mitunter wird jedoch auch der Privatverkauf vorgezogen, weil der Käufer dann die Maklercourtage spart. Stellen Sie die Vor- und Nachteile der Beauftragung eines Immobilienmaklers einander gegenüber und treffen Sie dann Ihre Entscheidung.

Wichtig zu wissen:

Einige Immobilienbesitzer streben den Verkauf ihres Hauses oder Grundstücks ohne das Hinzuziehen eines Maklers an, um die Kosten zu sparen. Dies ist möglich, und der Kauf kann auch ohne Makler erfolgreich abgeschlossen werden. Wägen Sie deshalb das Für und Wider gründlich ab.



Diese Aufgaben kann ein Immobilienmakler für Sie übernehmen:

- Wertermittlung durch BTI Immobilien
- Prüfung der Grundrisse und falls notwendig, werden von uns farbige Grundrisse erstellt
- Energieausweis
- Professionelle Bilder
- Spektakuläre Aufnahmen mit der Drohne
- 360 Grad Visualisierungs-Video
- Hochwertige Exposéerstellung
- Mailing an unsere vorgemerkte Bestandskunden
- Online-Exposé auf über 100 Onlineplattformen
- Verkaufsverhandlungen
- Bonitätsprüfung Kaufinteressent
- Finanzierungsunterlagen
- Finanzierungsgespräch mit Finanzierungspartner
- Bankenkoordination
- Grundschuldbestellung
- Koordination Notartermin
- Nachbetreuung
- Beratung bei der Festlegung des Kaufpreises
- Besichtigung der Immobilie mit Wertgutachten
- Erstellung eines Exposés
- Annahme von Telefonaten von Interessenten und persönliche Beratung
- Vereinbarung von Besichtigungsterminen und Anwesenheit bei der Besichtigung
- Beratung bei der Erstellung des Kaufvertrages
- persönlicher Ansprechpartner für Verkäufer und Käufer

Wichtig zu wissen:

Ihre Immobilie hat für Sie einen emotionalen Wert, den man nicht in Zahlen messen kann. Daher ist es besonders wichtig, dass Sie sich bei einer realen Bewertung Ihrer Immobilie auf die kompetente Einschätzung eines Spezialisten verlassen können. Der Immobilienmakler begleitet Sie zuverlässig vom ersten Kontakt bis zur Beurkundung des Kaufvertrags bei einem erfahrenen Notar und somit haben Sie im Zusammenhang mit Ihrem Immobilienverkauf keinerlei Zeitaufwand.

Wie macht es der Profi?

Viele Immobilienmakler unterstützen Sie aktiv beim Verkauf von Objekten, weil gerade kleine Fehler große Auswirkungen haben können. Auf Grundlage seiner jahrelangen Erfahrung und Expertise, weiß der Makler, worauf es ankommt und auf welche Stolperfallen zu achten sind. In der Regel kann durch einen Makler-Profi ein deutlich höherer Verkaufspreis erzielt werden.





IMMOBILIE AUF DEM MARKT ANBIETEN

Der moderne Immobilienverkauf wird über das Internet abgewickelt. Interessenten können auf verschiedenen Portalen gezielt nach Immobilien in einer bestimmten Region suchen. Anhand von Filtern können Höchstpreise oder bestimmte Ausstattungsmerkmale festgelegt werden. So lässt sich die gewünschte Immobilie schnell finden. Alternativ bieten Sie Immobilien auf dem schwarzen Brett in Supermärkten oder in Rathäusern an. Wenn Sie einen Immobilienmakler beauftragt haben, wird dieser Ihre Immobilie in seinem Schaukasten oder im Schaufenster aushängen. Sie können an Ihrem Haus ein Schild anbringen oder in einer regionalen oder überregionalen Zeitung inserieren. Es ist wichtig, dass Sie möglichst viele Kanäle nutzen, um auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen.

Das Exposé

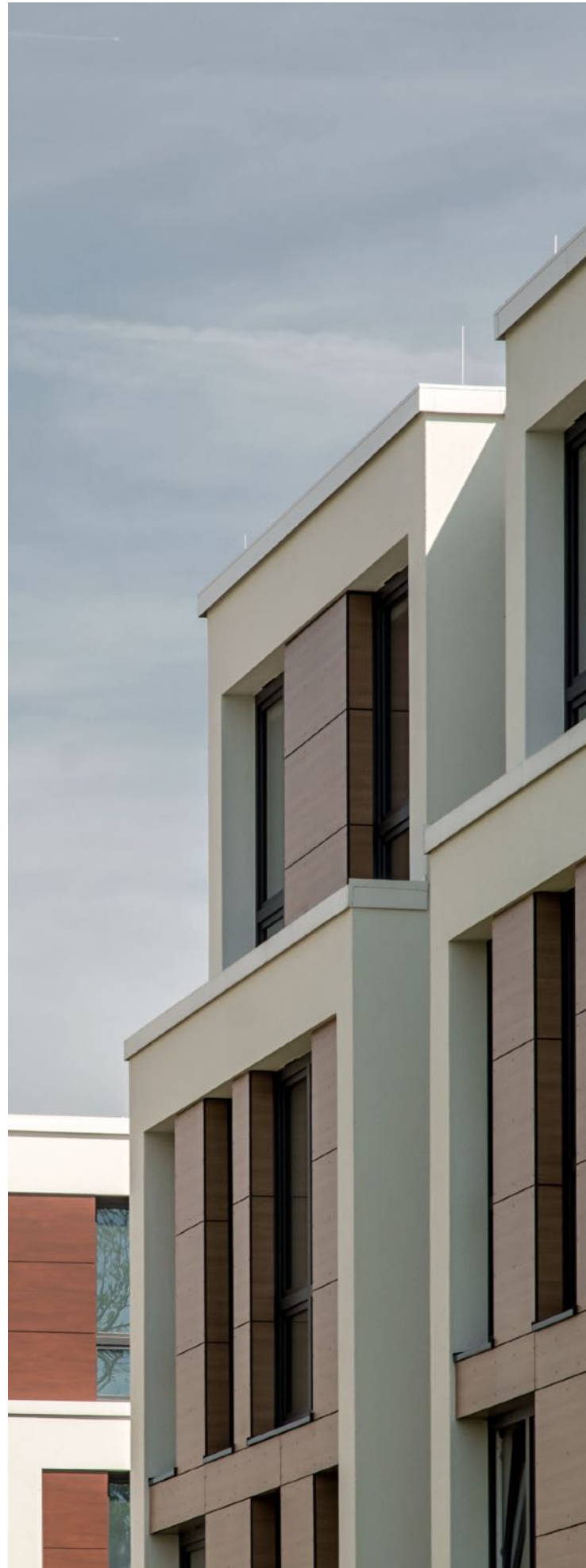
Im Exposé stellen Sie Ihre Immobilie in Wort und Bild dar. Es handelt sich um eine ausführliche Beschreibung, die in Form einer Dokumentation im Internet abrufbar ist oder per Mail beziehungsweise per Post versendet wird. Die Erstellung eines Exposés ist anspruchsvoll und aufwendig. Nehmen Sie sich die nötige Zeit und stellen Sie die Vorzüge positiv dar, ohne gravierende Mängel zu verschweigen.

Wichtig zu wissen:

Es ist nicht empfehlenswert, die Adresse der Immobilie im Internet oder im Exposé zu veröffentlichen. Behalten Sie diese Informationen den Interessenten vor, die um einen Besichtigungstermin bitten. Andernfalls haben Sie keinen Einfluss darauf, wann und in welchem Ausmaß Interessenten kommen, um sich das Haus und den Garten anzuschauen. Wenn Sie noch in der Immobilie wohnen, können unangemeldete Besucher unangenehm sein. Berücksichtigen Sie diesen Fakt auch, bevor Sie ein Verkaufsschild an der Straße aufstellen.

Wie macht es der Profi?

Der Immobilienmakler erstellt ein Exposé, das höchsten Ansprüchen genügt. Er kümmert sich um die Veröffentlichung der Anzeigen, die ebenfalls professionell verfasst werden. Der Immobilienmakler fungiert als Kontaktperson, wenn Interessenten Fragen haben oder einen Besichtigungstermin wünschen.





DIE WAHL DES PASSENDEN KÄUFERS

Oftmals werden sich bereits kurz nach der Veröffentlichung des Inserats Interessenten melden. Wenn Sie sich für einen privaten Verkauf Ihrer Immobilie entschlossen haben, kann es sein, dass Sie Angebote von Immobilienmaklern bekommen, die den Verkauf für Sie übernehmen möchten. Sie können sich dafür entscheiden oder den Verkauf allein zu Ende bringen.

Betreuung der Interessenten

Wenn Sie Ihre Immobilie privat verkaufen, müssen Sie telefonisch oder per Mail erreichbar sein, um Fragen zu beantworten oder Besichtigungstermine zu vereinbaren. Ein Immobilienmakler kümmert sich um die Betreuung der Interessenten, sodass Sie diesbezüglich keine Aktivitäten koordinieren müssen, wenn Sie sich für die Beauftragung eines Maklers entschieden haben.

Anfragen für Exposés beantworten

Wichtig ist auch, dass Sie den Versand der Exposés sicherstellen. Bitten Sie die Interessenten um die Überstellung einer E-Mail-Adresse, sodass Sie das Exposé als PDF versenden können. Dies ist kostengünstiger und mit weniger Zeitaufwand verbunden, als wenn Sie den Versand per Post durchführen. Sie müssen die Exposés drucken und binden lassen. Ein einfacher Hefter wirkt nicht professionell.

Aus mehreren Interessenten einen Käufer auswählen

Haben sich mehrere Interessenten auf Ihre Anzeige gemeldet und ihre Kaufabsicht nach der Besichtigung aufrechterhalten, liegt es an Ihnen, sich für einen Interessenten zu entscheiden.

Der emotionale Aspekt

Es gibt Immobilienbesitzer, die sich einen bestimmten Eigentümer für Ihre Immobilie wünschen. Dies ist häufig dann der Fall, wenn sich die Immobilie über einen längeren Zeitraum im Besitz der Familie befunden hat. Sie wünschen sich, dass die Pflege des Gartens so beibehalten wird oder dass eine Familie in das Haus einzieht und es möglichst wenig verändert.



Sie suchen nach einem speziellen Interessenten, der vielleicht nicht so zahlungskräftig ist oder den Kaufpreis verhandeln möchte. Versuchen Sie, nach dem Verkauf mit der Immobilie auch gedanklich abzuschließen. Sie haben einer anderen Familie nun ein neues Zuhause bereitet. Wenn Sie es so betrachten, fühlt es sich gleich besser an.

Der finanzielle Aspekt

Es ist von Vorteil, wenn Sie den neuen Eigentümer Ihrer Immobilie ausschließlich nach finanziellen Aspekten auswählen. Dabei sollten weder Sympathie noch die künftige Verwendung Ihrer Immobilie eine Rolle spielen. Treten Sie mit den Interessenten in Kontakt und vergleichen Sie folgende Aspekte:

- Möchte der Käufer bar zahlen oder muss er einen Kredit aufnehmen, was den Kauf verzögern könnte?
- Möchte der Käufer den Preis verhandeln oder ist der bereit, das zu zahlen, was Sie verlangen?
- Gibt es einen Käufer, der Ihre Immobilie unbedingt haben möchte und bereit ist, einen höheren als den von Ihnen festgelegten Preis zu zahlen?
- Stellt der Käufer Ansprüche, etwa an eine Modernisierung oder nennt er einen Termin, zu dem Sie ausziehen sollen?
- Ist der Käufer bereit, Hausrat oder Einrichtungsgegenstände, beispielsweise die Küche - zu übernehmen und dafür einen Aufpreis zu zahlen?



Entscheiden Sie sich nach der Gegenüberstellung für den Käufer, der Ihnen den besten Preis bietet und Ihnen in den Verhandlungen bezüglich des Kaufvertrages am weitesten entgegenkommt. Dies betrifft insbesondere die Übernahme von Haushaltsgegenständen und den Übergabetermin. Auch sollte der Käufer in der Lage sein, den Kaufpreis kurzfristig zu zahlen.

Wichtig!

Lassen Sie sich auf keine Eingeständnisse bezüglich des Kaufpreises ein. Das Haus wird erst übergeben, wenn Sie die volle Zahlung erhalten haben.

Wie macht es der Profi?

Der Immobilienmakler wird Ihnen zu einem Interessenten raten, der den Kaufpreis bar oder durch eine sichere Finanzierung kurzfristig aufbringen kann. Von der Berücksichtigung emotionaler Aspekte wird Ihnen der Immobilienmakler abraten.





DEN VERKAUF DER IMMOBILIE ERFOLGREICH ABSCHLIESSEN

Sind die Verhandlungen über den Kaufpreis und den Übergabetermin abgeschlossen, ist die Abwicklung des Kaufs schnell erledigt. Sie beauftragen einen Notar und schließen den Kaufvertrag ab. Danach erfolgt die Zahlung des Kaufpreises, die vom Notar überwacht wird. Im letzten Schritt erfolgen die Übergabe des Hauses mit gleichzeitiger Umschreibung des Eigentümers im Grundbuch. Danach gilt der Verkauf der Immobilie als abgeschlossen.

Wie macht es der Profi?

Der Immobilienmakler kann Unterstützung beim Aufsetzen des Kaufvertrages und bei der Vermittlung des Notars unterstützen. Auch bei der Übergabe des Hauses kann der Makler anwesend sein. Möglich ist auch, dass der Makler den Besitzer vertritt, wenn dieser die Übergabe der Immobilie nicht bestreiten kann oder möchte.

NACHWORT

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin –
ich nehme mir gern Zeit für Sie!

Sprechen wir über Ihre Wünsche und Ziele im Rahmen einer
unverbindlichen und kompetenten Beratung.



Ben Taieb
Geschäftsinhaber / CEO
Adelungstraße 24
64283 Darmstadt
06151-7870900
info@immobilien-bti.de

BTI[®] IMMOBILIEN
GMBH