



PHOENIX IM
GMBH

CHECK LISTE

Privater
Immobilienverkauf

Phoenix IM GmbH

Sascha Stockfisch
Stormarner Straße 20
22941 Bargteheide



VON DER PREISFINDUNG BIS ZUR SCHLÜSSEL-ÜBERGABE

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,
Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen, bevorzugen aber die Abwicklung selbst durchzuführen? Unser Expertenwissen hilft Ihnen dabei, erfolgreich vorzugehen. Der Verkauf einer Privatimmobilie umfasst mehrere Schritte, zu jedem werden wir Ihnen in diesem Ratgeber praxiserprobte Tipps geben. Denn nur wenn Sie genau wissen, auf was Sie sich bei jedem Schritt vorbereiten und welche Risiken Sie bedenken müssen, kann es gelingen einen Top-Preis für Ihre Immobilie zu erzielen.

Wir bieten Ihnen die Grundlage für eine gute Vorbereitung, sei es die Findung eines markfähigen Angebotspreises oder die ansprechende Darstellung Ihrer Immobilie. Ebenso wichtig ist die Kommunikation mit Kaufinteressenten, nicht erst bei Besichtigungen, sondern auch schon zuvor am Telefon.

Durch unser Wissen erlenen Sie, mögliche Hürden bereits rechtzeitig zu erkennen und zu umschiffen.

Mit solider Planung zum erfolgreichen Verkauf!

Herzlichst, Ihr

Gascha Stockfisch

INHALTSVERZEICHNIS

1

DER ZEITFAKTOR

Planen Sie frühzeitig, mit Bedacht und innerhalb eines realistischen Zeitrahmens

.... Seite 1

2

DIE WERTERMITTLUNG

Der Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf

.... Seite 4

3

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

Die Vermarktung ist der Motor Ihres Immobilienverkaufs

.... Seite 10

4

ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN

Nun geht es ans Eingemachte: Der Dialog mit Ihren Interessenten

.... Seite 16

5

DER KAUFVERTRAG

Die Gestaltung des Kaufvertrages und dessen notarielle Beglaubigung

.... Seite 24

1

DER ZEITFAKTOR

Bis die eigene Immobilie verkauft werden soll, machen sich die meisten privaten Verkäufer nur wenig Gedanken über den zeitlichen Ablauf der notwendigen Verkaufsschritte.

Das Eigenheim zum Verkauf auf den Markt zu bringen, ist ein seltener, wenn nicht einmaliger Vorgang. Somit fehlt es bei aller Motivation doch an Erfahrung und strukturierter Herangehensweise.

Wenn nun der Verkauf anvisiert wird, sollte man sich deutlich vor Augen halten, welche finanzielle Tragweite die Veräußerung einer Immobilie hat, und dass die erforderlichen Schritte einen anderen Umfang haben als beispielsweise bei einem Autokauf.

Sorgfältiges Abwägen und ein achtsames Bewusstsein für Risiken und Sicherheiten sollten das Vorgehen beeinflussen. Denn Leichtfertigkeit und Flüchtigkeitsfehler in der Vermarktung können schnell dazu führen, dass sogar der vermeintliche Selbstgänger zum Ladenhüter wird.

#1

DER ZEITFAKTOR

Bereits bei der Einschätzung des Zeitraums, mit dem für den Verkauf der Immobilie gerechnet werden sollte, ergeben sich die ersten Fehler. Eine unrealistische Betrachtung kann folgenschwere Konsequenzen nach sich ziehen. Statistisch betrachtet laufen Immobilienverkäufe in der Regel nicht von jetzt auf gleich über die Bühne. Durchschnittlich sollte man mit zehn Monaten rechnen, bis der Eigentümerwechsel vollständig vollzogen wurde.

Erfahrene Immobilienmakler wie wir haben zwar die Instrumente und auch das Netzwerk an der Hand, um diesen Prozess zügiger zu durchlaufen. Als privater Verkäufer hingegen sollte man mit einem längeren Zeitplan rechnen.

Zu glauben, Sie können Ihr Haus innerhalb eines Monats verkaufen, wird Sie sehr schnell unter Druck setzen. Umzüge bringen ohnehin schon jede Menge Stress mit sich, wenn dann der eigene Termin immer näher rückt, wächst der Druck und die Verhandlungsposition, in der man sich als Verkäufer befindet, wird durch den nahenden Termin als zunehmend schlechter eingeschätzt.

Stattdessen sollte man Ruhe bewahren, sich die notwendige Zeit für den Markt nehmen und nicht aus vermeintlichem Zugzwang heraus kostenintensive Fehler begehen.

Dies ist vermeidbarer Stress.

#1

DER ZEITFAKTOR

Sollten Sie nun stattdessen mit einem längeren Zeitraum für den Verkauf planen? Auch das sollten Sie vermeiden, denn dieser Ansatz kann finanziell negative Folgen haben. Wenn ein Haus ein halbes Jahr oder gar länger zum Verkauf steht, drängt sich schnell der Eindruck auf, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmen könnte. Wenn alles in Ordnung ist, wäre es doch längst verkauft, mag sich so manch ein Interessent denken und schon wird Ihre Immobilie zum Ladenhüter.

Ein vermeidbares Risiko.

Mit angezogener Handbremse über den Immobilienmarkt zu fahren, wird dieser Ihnen nicht verzeihen. Ganz oder gar nicht, ist hier das Motto. Erstellen Sie einen professionellen Plan, der jeden Schritt beinhaltet, bis zum vollzogenen Verkauf, inklusive eines Stichtages. Jede Aufgabe, jedes Arbeitspaket wird darin festgehalten und von Ihnen abgearbeitet. So behalten Sie die Übersicht von vornherein und können Risiken vermeiden.

2

DIE WERTERMITTLUNG

Ein richtig angesetzter Preis legt den Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie. Um genau den Käufer zu finden, der an Ihrem Haus interessiert ist, muss genügend Nachfrage erzeugt werden. Das kann nur mit einem marktfähigen Angebotspreis passieren, der in angemessenem Rahmen liegt.

Der Wunsch nach einem möglichst hohen Preis ist verständlich. Jedoch ist davon abzuraten mit einem zu hohen Preis, der Wunschdenken und Fantasie entspringt, in den Markt einzusteigen. Niemand, der ein Haus kaufen möchte, wird dies spontan und kurzfristig tun. Man kann davon ausgehen, dass Kaufinteressenten den Markt über mehrere Monate hinweg beobachten, um für sich das bestmögliche Angebot zu finden. Unstimmige Preise fallen Käufern in der Regel sehr schnell auf.

Setzen Sie den Verkaufspreis zu niedrig an, verschenken Sie Geld. Haben Sie jedoch zu hohe Erwartungen, werden viele Interessenten gar nicht erst erreicht. Und wird der Preis nach einiger Zeit gesenkt, so kann man das auf den meisten Portalen als Kaufinteressent einsehen. Das kann den Eindruck hinterlassen, mit dieser Immobilie stimme etwas nicht.

Schlussendlich verlieren Sie dabei.

#2

DIE WERTERMITTLUNG

Was ist nun der richtige Ansatz, um einen vernünftigen Preis zu finden? Auf den folgenden Seiten legen wir dar, wie Sie als privater Verkäufer einen Überblick über das Geschehen am Markt und die angebotenen Preise erhalten.

Expertenrat:

Legen Sie einen realistischen Preis fest, der das Marktgeschehen widerspiegelt - nur so haben Sie eine Chance auf einen erfolgreichen Verkauf!

RECHERCHIEREN SIE IM INTERNET

Rufen Sie die großen deutschen Immobilienportale wie [immobilienscout24.de](https://www.immobilienscout24.de), [immowelt.de](https://www.immowelt.de) und [immonet.de](https://www.immonet.de) auf, um nach vergleichbaren Immobilien zu suchen.

Etwa 50 bis 70 Prozent der regional angebotenen Immobilien werden dort gelistet. Auch im Immobilienteil der lokalen Zeitungen können Sie die Marktlage Ihrer Region sondieren. Zur Findung des Top-Preises für Ihre Immobilie empfiehlt es sich aktuelle, vergleichbare Angebote zu recherchieren, so erhalten Sie einen soliden ersten Eindruck des Marktes.

Welche Preise in den vergangenen Monaten tatsächlich für Immobilien gezahlt wurden, sollten Sie im nächsten Schritt ermitteln. Erfahren Sie jetzt von uns, wie Sie dazu vorgehen!

2

DIE WERTERMITTLUNG

Expertenrat:

Sie sollten die angezeigten Preise realistisch betrachten.

Was dort steht sind Angebote, also auch Angebotspreise und damit solche, die von anderen Verkäufern gerne erzielt werden wollen. Ob der Verkauf dann tatsächlich zu diesem Preis vollzogen wird, ist eine andere Geschichte.

LESEN SIE DEN GRUNDSTÜCKSMARKTBERICHT

Je nach Region werden Grundstücksmarktberichte jährlich oder auch alle zwei Jahre erstellt. Sie sind in Ihrer Kommune, Gemeinde oder beim Landratsamt zum Preis von ca. 35 bis 70 Euro erhältlich. Einige sind auch per Download zu erhalten. Es findet sich darin eine Übersicht, der im vergangenen Jahr tatsächlich gezahlten Preise, gelistet nach Durchschnitt pro Quadratmeter für Liegenschaften (unterteilt nach Wohnungen, Häusern, Grundstücken usw.), basierend auf notariell beurkundeten Verträgen, die durch die Gutachter eingesehen werden konnten.

Diese Informationen gepaart mit einer Internetrecherche ermöglicht Ihnen einen guten Eindruck darüber zu erhalten, was Immobilien wie die Ihre kosten. So kommen Sie einem realistischen Preis für Ihren Verkauf erneut ein Stück näher. Da aber jede Immobilie einzigartig ist, gibt es noch weitere Aspekte, die Sie zur Preisfindung heranziehen sollten.

Damit geht es nun weiter.

2

DIE WERTERMITTLUNG

BERÜCKSICHTIGEN SIE DIE INDIVIDUELLEN ASPEKTE

Selbst innerhalb eines Mehrfamilienhauses können die Wohnungen zu sehr unterschiedlichen Preisen den Eigentümer wechseln. Daher betrachten Sie Ihre Immobilie genau und analysieren Sie sie nach 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 Aspekte, vor allem auch im Zusammenspiel, machen Ihre Immobilie einzigartig und haben somit auch Einfluss auf den Preis. Nach den bisher angesprochenen Punkten haben Sie vermutlich schon eine gute Vorstellung davon, welcher Angebotspreis für Ihre Immobilie marktfähig ist.

Oder sind Sie noch unsicher?

2

DIE WERTERMITTLUNG

DAS SPIEL MIT DEM VERHANDLUNGSAUFSCHLAG

Jeder Käufer einer Immobilie überlegt sich vorab, welche Vor- und Nachteile ein Objekt von Interesse hat, welche Umbauten oder auch nur Renovierungen noch durchgeführt werden müssen und in welchem Rahmen die Kosten liegen, die hierbei noch auf einen zukommen.

Erfolgsentscheidend, sowohl für einen potenziellen Käufer als auch Sie selbst: jeder möchte mit einem guten Gefühl aus der Verhandlung herausgehen. Daher kommt nun ein verkaufpsychologischer Tipp für Sie: Während der Verhandlung einen hohen Preisnachlass zu gewähren, kann sich für Sie negativ auswirken.

Interessenten könnten versteckte Mängel an der Immobilie vermuten, wenn Sie sofort eine Preisreduktion von 20 Prozent ermöglichen. Hingegen eine Überlassung von Inventar zu planen, kann ein kluger Schachzug sein. Ohne Verlust eigener Glaubwürdigkeit, können Sie so Ihren zukünftigen Käufer glücklich machen.

#2

DIE WERTERMITTLUNG

EXKURS: GUTACHTEN

In einigen Situationen kann ein Gutachten notwendige Sicherheit bringen: In Erbschaftssituationen, in denen sich Erben nicht einig sind, oder bei Ehescheidungen sowie bei Sorgerechtsangelegenheiten. Allerdings sind Wertgutachten auch nicht günstig und können sich über Monate hinwegziehen. Eine Gewähr, dass der ermittelte Wert am Markt auch erzielbar ist, gibt es nicht. Das bleibt eine Sache der Nachfrage.

Warum ein Gutachten in Auftrag geben? Anders betrachtet: In einem Gutachten wird ein Wert von etwas festgelegt, das eigentlich nicht verkauft werden soll (aber zB. als Bürgschaft bei einer Bank eingesetzt). Der im Gutachten genannte Verkehrswert entspricht somit eher einem Durchschnittspreis.

Als Verkäufer ist Ihnen der Durchschnittspreis aber nicht ausreichend, Sie wollen mit dem Verkauf einen Top-Preis für Ihre Immobilie erzielen. Ein Gutachten ist somit nicht der direkte Weg zum Ziel.

Wir beraten Sie gern bei der Frage, ob ein Gutachten für Sie einen sinnvollen Schritt darstellt oder eine Wertermittlung am Markt orientiert ausreichend ist. Wir können Ihnen bei Bedarf Empfehlungen über seriöse, zuverlässige und vereidigte Gutachter aus unserem Netzwerk aussprechen. Hier lohnt es sich, auf professionelle Unterstützung zurückzugreifen!

#3

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

Ohne eine vernünftige Vermarktung, werden Sie es schwer haben, Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Wie also legen Sie das Fundament für eine solide Vermarktung? Zunächst stellen Sie alle relevanten Informationen zusammen, die zwingend in ein Inserat und das Exposé gehören. Im folgenden Schritt kümmern Sie sich dann um die Präsentation.

So machen wir Makler es auch: Die Kanäle, die auch die Zielgruppe benutzt, werden beworben: in Zeitungen, auf unserer Website, auf den entsprechenden Immobilienportalen oder auch über Kooperationspartner und soziale Medien. Sicherlich stehen uns ein paar andere Möglichkeiten zur Verfügung, als es für private Verkäufer der Fall ist. Aber auch für diese gibt es zielführende Wege, um ihre Immobilie angemessen zu präsentieren.

Nutzen Sie Ihre Chancen!

2

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

UNTERLAGEN SAMMELN

Um im entscheidenden Moment nicht Auskunft schuldig bleiben zu müssen, stellen Sie sicher, dass Sie alle notwendigen Dokumente und grundlegende Fakten zusammen haben.

WICHTIG SIND UNTER ANDEREM:

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

Expertenrat:

Gehen Sie bei der Zusammenstellung der Unterlagen sehr sorgfältig vor. Unordentlich kopierte, schlecht lesbare Unterlagen oder veraltete Grundrisse, die womöglich nach Umbauten handschriftlich "angepasst" wurden, vermitteln ein denkbar schlechtes und unprofessionelles Bild. Schrecken Sie Interessenten nicht mit einem so leicht vermeidbaren Fehler ab!

2

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

ZIELGRUPPE

Jede Immobilie ist einzigartig und um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, müssen Sie den Käufer finden, dessen Vorstellung möglichst nahe an dem liegt, was Sie im Angebot haben.

Machen Sie sich ein Bild davon, wie der Käufer ist, der Gefallen an Ihrer Immobilie haben könnte. Wie Sie diese dann darstellen, mit allem was dazu gehört, Nachbarschaft und vorhandene Infrastruktur, muss für Ihren Zielkunden ansprechend sein. Haben Sie eine Ein-Zimmer-Wohnung im Angebot, so ist es für den Käufer eher von Interesse, wie es mit der Erreichbarkeit von Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten oder Restaurants und Ausgehoptionen aussieht, als das Vorhandensein von Kindergärten, Schulen und Spielplätzen.

FOTOS UND GRUNDRISSPLÄNE

Auf Immobilienportalen ist das Vorschaubild für Ihr Inserat das erste Aushängeschild: ist es ansprechend wird es angeklickt, ein schlechtes geht in der Masse der Bilder unter und wird ignoriert. Achten Sie deshalb darauf, Ihre Immobilie auch optisch ins rechte Licht zu rücken. Flüchtig geschossene Handybilder sind tabu, lieber sollten Sie eine gute Kamera zur Hand nehmen oder gar einen Profi beauftragen. Professionell erstellte Bilder legen die Basis für eine gute Darstellung.

#2

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

Aber bitte nicht übertreiben! Verzerrte Darstellung der Realität wird während der Besichtigung sofort auffliegen und den Interessenten verärgern, ein kleiner Raum ist nun mal kein Tanzsaal. Die Devise muss lauten: das Schöne hervorheben, ohne zu manipulieren. Das Ziel ist es, den Interessenten einen Gesamteindruck des Objektes zu vermitteln. Sauberkeit und ein gepflegtes Ambiente der Räume und Einrichtung sind dabei zwingend, Fotos verzeihen da keine Patzer.

Interessenten achten bei ihrer Suche auch auf Kleinigkeiten, so dass schon eine minimale Unstimmigkeit durch ein schlechtes Bild, das Aus bedeuten kann. Ein Grundriss der Immobilie sollte im Übrigen ebenso im Inserat zur Verfügung gestellt werden.

Originalpläne der Architekten sind hierfür nicht zu empfehlen, oftmals enthalten sie für Laien unverständliche Daten und Zahlen. Ein simpler Grundriss mit ein paar Skizzen von Einrichtungsgegenständen gezeichnet und mit ein paar farblichen Schattierungen versehen ermöglicht Ihnen, die relevante Information auf ansprechende Art darzustellen.

Expertenrat:

Software-Tools, die einem bei der Erstellung eines sauberen Grundrisses helfen, können online preisgünstig oder sogar kostenfrei erworben werden. Nutzen Sie diese Möglichkeit oder wenden Sie sich an einen Architekten, Bauzeichner oder Grafik-Designer.

2

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

DER RICHTIGE TEXT

Wagen Sie es, in der Überschrift herauszustechen, indem Sie nicht nur Informationen sondern einen Eindruck vermitteln: „Ein Zuhause für Kinder, Katz und Hund“ oder „Gemütliches Nest mit Panoramablick“ bleiben im Kopf und lösen ein Gefühl aus, so stechen Sie aus der Masse an "Einfamilienhaus zu verkaufen" hervor, allerdings ohne dabei zu übertreiben.

Eine prägnante Beschreibung umfasst die wichtigsten Informationen, hübsch, aber kurz formuliert. Bleiben Sie dabei nicht bei einer einfachen Aufzählung, sondern finden Sie passende Beschreibungen, die in ganzen Sätzen Emotionen wecken. Malen Sie mit Worten ein Bild, so dass der Interessent eine schöne, aber realistische Vorstellung Ihrer Immobilie erhält und sein Interesse gestärkt wird.

Behalten Sie dabei die Zielgruppe vor Augen! Was könnte potenzielle Käufer interessieren: die guten Einkaufsmöglichkeiten oder Verkehrsanbindung, was die Umgebung an Parks, Restaurants oder Bildungseinrichtungen zu bieten hat? Bleiben Sie dabei aber im Rahmen, zu viele Details wirken überwältigend.

Wecken Sie mit sorgfältig gewählten Beschreibungen die Neugier von Interessenten auf eine Besichtigung.

#2

DIE BEWERBUNG EINER IMMOBILIE

Wie viel soll man nun an dieser Stelle schon preisgeben? Noch nicht allzu viel, das Exposé darf etwas sparsamer ausfallen. 95 Prozent der Interessenten geht beim Kauf einer Immobilie Kompromisse ein. Von vornherein alle Informationen schon preiszugeben kann schnell dazu führen, dass das Objekt aus der engeren Wahl fliegt, weil etwas als Ausschlusskriterium entdeckt wird, was sich bei einer Besichtigung vielleicht als Missverständnis herausstellt oder im Gesamteindruck zu vernachlässigen ist.

Expertenrat:

Zahlen und Daten vermitteln kein ansprechendes Bild und sollten vermieden werden. Wenn Sie beschreiben, dass man vom 4 m² großen Vorraum rechts die 12 m² große Küche betritt, dann wird das nicht dazu führen, dass der Interessent sich dadurch besser vorstellen kann, wie es sein könnte, dort zu wohnen.

Die nüchterne Beschreibung löst eher eine Assoziationen einer stressigen Situation aus, wenn sich die ganze Familie im Flur gedrängelt darum bemüht, pünktlich auf den Weg zu kommen und zurück bleibt das Gefühl: zu klein für uns.

Denken Sie daran, dass die meisten Menschen kein gutes Gespür für Zahlen haben.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Sobald Sie Ihr Inserat veröffentlicht haben, werden sich dank Ihres ansprechenden Preisangebotes und einer attraktiven Beschreibung, die ersten Interessenten bei Ihnen melden. Der nächste Schritt sollte nun besonnen und mit solider Planung in Angriff genommen werden.

Der Weg vom ersten Kontakt bis hin zum Besichtigungstermin sollte strukturiert angegangen werden, denn bis Sie den Interessenten gefunden haben, der Ihre Immobilie nun auch tatsächlich kauft, werden noch viele Aufgaben erledigt, Gespräche geführt und Emails geschrieben werden müssen.

Eine gute Portion Optimismus wird Ihnen in dieser Phase helfen, ebenso wie Menschenkenntnis, Organisationstalent und die richtigen Worte zum rechten Zeitpunkt.

ERREICHBARKEIT, DETAILS UND SICHERHEIT

Jetzt geht es richtig los: der Dialog mit Interessenten beginnt. Unser Rat: der erste Kontakt sollte persönlich und nicht mit einem Anrufbeantworter stattfinden. Wenn Sie schwer zu erreichen sind, verlieren potenzielle Käufer schnell das Interesse. Ein zügiger Rückruf Ihrerseits ist das mindeste was nach einer Nachricht auf der Mailbox erwartet werden kann. Direkt und persönlich mit Ihnen sprechen zu können, unterstreicht Ihre Wertschätzung gegenüber dem Interessenten.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Wenn Sie im Inserat angeben, zu welchen Zeiten Sie erreichbar sind, können Sie vermeiden, von Anrufen zu unpassenden Momenten gestört zu werden oder diese gar nicht erst annehmen zu können. So haben Sie die nötige Ruhe und können Sich den Interessenten mit der gebührenden Aufmerksamkeit widmen.

Wie sollte aber nun ein solches Erstgespräch ablaufen? Der Interessent wird sicher schon viele Fragen stellen, um einiges vorab für sich zu klären. Tappen Sie nicht in eine der Privatverkaufsfallen und beschreiben Sie bereits jetzt Ihr Objekt umfangreich und ausgiebig anpreisend. Auch wenn Sie bis jetzt schon viel Herzblut, Zeit und auch Geld investiert haben, um Ihre Immobilie nach Ihren Vorstellungen herzurichten, so kann Ihre überschwängliche Begeisterung bei Interessenten eine falsche Erwartungshaltung auslösen, oder gar abschreckend wirken.

Wir raten Ihnen: halten Sie die Beschreibung sachlich und neutral und vermeiden Sie individuelle Einschätzungen und vor allem Superlative bei der Schilderung Ihres Objekts. Geschmäcker variieren und das, was Ihnen gefällt, mag für einen potenziellen Käufer nicht unbedingt ansprechend sein. Des Weiteren sollten Sie dringend darauf achten, nicht zu viele Details bereits am Telefon preiszugeben. Hier geht es tatsächlich um Ihre persönliche Sicherheit!

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Es gibt leider nicht nur ehrliche Menschen und mit der Information, ob das Haus leer steht, wann niemand vor Ort ist und weiteren Details, haben organisierte Einbruchsbanden und Betrüger leichtes Spiel. Zu Ihrer eigenen Sicherheit und für mehr Transparenz, sollten Sie Ihrem Gesprächspartner ebenso einige Fragen stellen. Ein ernsthafter Interessent mit der Intention zum Kauf wird bereitwillig seinen Namen, Anschrift, E-Mail-Adresse und Telefonnummer angeben.

Expertenrat:

Legen Sie für den Verkaufsprozess eine dedizierte E-Mail-Adresse an und besorgen Sie sich ein Prepaid-Handy. So können Sie Ihre üblichen Kontaktdaten erst einmal separat halten und wissen bei Anrufen und Nachrichten sofort, dass es um den Verkauf geht. Das erleichtert das Abarbeiten und schützt Sie auch vor unerwünschter Nutzung Ihrer privaten Kontaktdaten zu späterem Zeitpunkt.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

VORBEREITUNGEN

Wenn nun die Besichtigung durch den Kaufinteressenten ansteht, stellen Sie sicher, dass er ein freundliches Heim betritt und sich bei Ihnen wohlfühlt:

EINIGE HINWEISE AUS UNSERER PRAXIS:

- Ein Haus wirkt nur attraktiv, wenn es aufgeräumt, geputzt und gut gelüftet ist.
- Ob leer stehend oder nicht: Sorgen Sie für eine angenehme Temperatur und frische Luft, unabhängig von der Jahreszeit.
- Helle Räumlichkeiten wirken gleich viel einladender: Ziehen Sie die Vorhänge auf und schalten Sie die Beleuchtung ein.
- Ermöglichen Sie eine angenehme Besichtigungsatmosphäre. Anwesende, die nicht am Verkauf beteiligt sind, stören den Interessenten, der sich in Ruhe einen Eindruck verschaffen will.
- Haustiere gehören nicht zur Besichtigung. Nicht jeder mag sie und für Allergiker könnten Sie sogar gefährlich werden.
- Der Garten und Außenbereich fällt bei Ankunft als erstes ins Auge und sollte sich somit gepflegt präsentieren: der Rasen gemäht, die Wege gefegt, vielleicht sogar ein paar Blumen und keine unordentlich stehenden Mülltonnen.

Diese einfachen aber wirksamen Tricks erschaffen eine angenehme Atmosphäre, in der ein professionelles Verkaufsgespräch stattfinden kann.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

BESICHTIGUNG

Auch wenn Ihre Zeit knapp bemessen ist - den Verkauf Ihres Objekts können Sie nicht an hilfsbereite Bekannte abgeben. Kümmern Sie sich persönlich um Interessenten, denn trotz allem dafür benötigtem Zeitaufwand, für den erfolgreichen Verkauf ist dieser Einsatz entscheidend. Gerade als Privatperson empfiehlt es sich, gezielt einen festen Tag zu planen, an dem mehrere Besichtigungstermine angesetzt werden. So wird Ihr eigenes Leben nicht über einen längeren Zeitraum hinweg eingeschränkt, weil Ihr Heim für die Besichtigungen in den Zustand "hübsch präsentiert" gebracht wird, Sie aber darin kaum noch wohnen und kochen mögen.

Auch verkaufpsychologisch sind Sie mit gebündelten Besichtigungsterminen an einem Tag im Vorteil: Potenzielle Käufer werden einander begegnen und merken, dass auch andere Ihr Objekt im Auge haben. Wenn Interessenten sehen, dass Ihre Immobilie begehrt ist, hat das eine Wertsteigerung in der subjektiven Wahrnehmung zur Folge.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Und auch bei der Besichtigung gilt, was wir bereits oben im Abschnitt zu gelungenen Telefonaten erwähnten: Wenn Sie Ihre Immobilie beschreiben, verfallen Sie nicht in Lobeshymnen, verheddern sich in Kleinigkeiten und erzählen sie alle historischen Details des Bauwerks oder gar der Bewohner. Es kann bei Aufregung und mangelnder Erfahrung schnell passieren: man erzählt zu viel. Für den Käufer ist jedoch wichtiger was sein kann und nicht was war.

Deswegen ist es auch für Immobilienmakler bei Besichtigungsgesprächen einfacher als für einen Privatverkäufer. Dieser hat emotionale Verbindungen zum Objekt, wohingegen der Profi sachlich und objektiv an die Beschreibung gehen kann. Wir können die Vor- und Nachteile auf andere Weise beleuchten und Bedenken aushebeln, ohne dabei von persönlichen Gefühlen beeinflusst zu werden. Durch die richtige Mischung aus Informationen und Verkaufspsychologie ermöglichen wir es dem Kaufinteressenten, seinen eigenen Eindruck zu gewinnen und sich mit etwas Fantasie das für ihn passende Bild zu malen.

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Machen Sie es wie wir Immobilienprofis! Während Sie sich freundlich mit dem Interessenten unterhalten, geben Sie ihm die wichtigsten Informationen, ohne ihn dabei mit Details zu erschlagen. Ein paar Fragen über seine Vorstellungen für das zukünftige Heim können die Fantasie anregen und dem ganzen Leben einhauchen: "Wie würden Sie dieses Zimmer nutzen?", "Welche Änderungen würden Sie hier vornehmen?" Lassen Sie sich nicht von kritischen oder zögerlichen Antworten verunsichern, das bedeutet nur, dass sich der Interessent gedanklich mit Ihrer Immobilie auseinandersetzt.

Obacht jedoch, wenn ein Interessent eine sofortige Kaufabsicht formuliert. Aus Erfahrung wissen wir, dass seriöse Käufer eher bedacht vorgehen und bei tatsächlichem Interesse lieber einen weiteren Termin vereinbaren. Kontrolle ist besser.

Bei einem Geschäft dieses Umfangs, gehen Sie auf Nummer sicher. Wagen Sie es, möglichst viele Informationen über den Käufer in Erfahrung zu bringen und stelle Sie Fragen: Ist er in fester Anstellung oder selbständig tätig? Kann er sich das Objekt leisten und will es tatsächlich kaufen? Ist eine Finanzierung in Planung und hat gute Aussichten? Soll das Objekt vermietet werden oder möchte er selbst einziehen?

4

ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNG

Je früher Sie diesen Fragen nachgehen, desto genauer ist das Bild, welches Sie sich von dem potenziellen Käufer machen können. Das kann gegebenenfalls helfen, rechtzeitig finanziellen Schaden für Sie selbst abzuwenden. In jedem Fall sollten Sie sich einen Eigenkapitalnachweis oder eine Finanzierungsbestätigung vorlegen lassen.

Expertenrat:

- Schaffen Sie eine Balance zwischen dem, was Sie erklären und was für sich selbst spricht. Eine ins Stocken geratene Unterhaltung ist unter Umständen nicht ideal, aber zu viele Informationen sind häufig schlimmer!
- Ermuntern Sie den Interessenten, Ihnen Fragen zu stellen, achten Sie aber darauf, sich nicht aufzudrängen oder zu euphorisch zu sein.
- Bringen Sie nicht unnötigerweise und von sich aus Nachteile zur Sprache, egal ob vermeintliche oder echte, und versuche Sie diese schönzureden. Auch sollten Sie Details, die Ihnen gefallen, nicht übermäßig betonen, der Geschmack des Interessenten mag ein ganz anderer sein.
- Zeichnen Sie kein Bild Ihrer eigenen Vergangenheit in Ihrem Objekt, sondern nähren Sie die Fantasie Ihres Interessenten für dessen Zukunft dort. Geben Sie Hilfestellung bei seiner gedanklichen Einrichtung des möglichen neuen Heims.

5

DER KAUFVERTRAG

Dann ist es so weit: Sie haben einen passenden Käufer für Ihre Immobilie gefunden und es geht in die abschließende Phase des Verkaufs: das Aufsetzen eines Kaufvertrages und dessen Beglaubigung beim Notar.

Im Kaufvertrag werden die Ergebnisse Ihrer Verhandlungen mit dem Interessenten festgehalten.

Dieser entsteht in Zusammenarbeit mit einem Notar. Immobilienkaufverträge ähneln einander in vielen Grundelementen, daher können einige Passagen standardisiert verwendet werden. Im Kaufvertrag werden aber auch getroffene Vereinbarungen festgehalten, die über die notwendigen und auch sonst üblichen Abschnitte hinaus gehen.

Dabei kann es sich unter anderem um besondere Zahlungsmodalitäten, das Übergabedatum, Anzahlungen, mitverkauftes Inventar und noch vom Verkäufer zu erbringende Leistungen handeln. Der Notar überprüft die rechtliche Zulässigkeit dieser Vereinbarungen und fungiert hier als neutraler Berater für beide Parteien. Sie können im Übrigen den Notar Ihres Vertrauens unabhängig vom Standort Ihrer Immobilie wählen. Lassen Sie sich die Details und mögliche Konsequenzen der Regelungen von Ihrem Notar oder zuständigen Sachbearbeiter erklären.

#5

DER KAUFVERTRAG

Halten Sie Rücksprache mit dem Notariat und machen Sie einen Termin mit dem Käufer, um einmal im Vorfeld den Vertragsentwurf in Gänze und gemeinsam durchzugehen. So vermeiden Sie, dass beim eigentlichen Notartermin noch Fragen oder Ungereimtheiten auftauchen, die den Abschluss gefährden könnten. Lassen Sie den Käufer nicht alleine den Vertrag gestalten, Sie sollten sich aktiv mit einbringen, um sicherzustellen, dass Ihre Interessen gewahrt bleiben.

Darüber hinaus sind Sie verpflichtet, den Interessenten auf alle "verdeckten Mängel" hinzuweisen, diese müssen auch mit in den Kaufvertrag aufgenommen werden.

Expertenrat:

Was auch immer Sie für Vereinbarungen im Vorfeld mit dem Käufer besprochen haben - der Notar kennt diese nicht. Daher sollten Sie sich bei der Ausgestaltung des Vertrags aktiv mit einbringen und dies nicht dem Käufer allein überlassen. Immerhin handelt es sich um Ihr wertvolles Eigentum und Ihre finanzielle Zukunft.

5

DER KAUFVERTRAG

"Verdeckte Mängel" sind solche, die der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung nicht entdecken kann. Es ist zwar grundsätzlich so, dass Sie Ihre Immobilie ohne Gewährleistung und "wie gesehen" verkaufen, jedoch sind Sie für verdeckte Mängel, die der Käufer später entdeckt haftbar, wenn Sie zuvor davon Kenntnis, aber nicht darauf hingewiesen hatten.

Ist der Kaufvertrag im Notariat unterschrieben, so werden die weiteren behördlichen Abwicklungsschritte durch den Notar vorgenommen oder veranlasst, z.B. Eintrag einer Auflassungsvormerkung sowie die Umtragung des Eigentums. Wenn Sie eine eingetragene Grundschuld löschen lassen müssen, ist der Notar ebenfalls Ihr Ansprechpartner.

Erst wenn alle Formalitäten seitens des Notars und der Behörden vollständig erledigt sind, wird der Käufer vom Notar angewiesen, die Zahlung zu tätigen. Es kann einige Wochen dauern, bis dieser Zeitpunkt erreicht ist, dient aber der Sicherheit beider Parteien.

5

DER KAUFVERTRAG

Der Verkauf ist erst dann abgeschlossen, wenn sowohl rechtlich als auch symbolisch der Eigentümer gewechselt hat: Alle Schlüssel und wichtigen Unterlagen wurden übergeben, dazu gehören auch Gebrauchsanleitungen oder Fernbedienungen für Markisen und Garagentore. Jetzt ist Zeit zum Anstoßen.

Sie merken: bei genauer Beobachtung des Immobilienmarktes und Sorgfalt bei der Käufersuche haben Sie es durch Ihren eigenen Einsatz und geschickte Verhandlung in der Hand, einen guten Preis für Ihre Immobilie zu erzielen.

PRÜFEN SIE SELBST

Es kostet viel Energie einen Verkauf in Eigenregie durchzuführen. Daher sollten Sie sich folgenden Fragen stellen, bevor sie das Abenteuer Immobilienverkauf angehen:

- Sind Sie in der Lage Ihre Ziele überzeugend aber sympathisch durchzusetzen und dabei in Verhandlungen stets nervenstark zu bleiben?
- Können Sie gut mit Kritik umgehen?
- Ermöglicht es Ihnen Ihre Menschenkenntnis, frühzeitig "falsche Interessenten" auszumachen und diesen freundlich, aber bestimmt abzusagen?

#5

DER KAUFVERTRAG

Unser Rat: Haben Sie bereits vor Beginn der Besichtigungstermine Strategien geplant, die Ihnen einen effizienten Ablauf ermöglichen. Gute Zeitplanung ermöglicht es Ihnen den Interessenten Ihre Aufmerksamkeit zu schenken, die das größte Potential haben, tatsächlich der nächste Eigentümer Ihres Objekts zu werden.

DAS ERFOLGSGEHEIMNIS DES MAKLERS

Renommierte Immobilienmakler mit gutem Netzwerk sind in der Lage, Ihnen einen Großteil der Arbeit und Sorgen beim Verkauf Ihres Objekts abzunehmen. Wir haben sehr gute Kenntnisse der aktuellen Marktlage und realistischer Preise, ebenso wie die notwendigen Instrumente in unserem Repertoire, um die Vermarktung Ihrer Immobilie auf attraktivste Art und Weise zum Erfolg zu bringen.

Darüber hinaus wissen wir "schwarze Schafe" zu erkennen und Methoden gleichermaßen wie Menschenkenntnis zur Überprüfung von Kaufinteressenten anzuwenden: hegen diese ein ernsthaftes Interesse und sind auch hinreichend solvent? Unsere Makler sind zudem geschickte Verkaufspsychologen. Wir sehen uns als Ihr Interessensvertreter mit allem was dazu gehört: kompetente, zielorientierte und selbstverständlich immer freundliche Kommunikation, die auf absolutem Vertrauen und auf Wunsch mit höchster Diskretion basiert.

#5

DER KAUFVERTRAG

Möglicherweise ist uns Ihr Käufer bereits bekannt. Wie aktualisieren unsere Suchkundendatei täglich; häufig findet sich so sehr zügig ein passender Interessent. Diesen stehen wir auch mithilfe unserer Kooperationspartner mit Rat und Tat zu Seite, wenn es um Finanzierungsfragen und die Realisierung des Kaufvorhabens geht. Mit dieser Expertise erzielen wir für Sie die größtmögliche Sicherheit und den reibungslosen Ablauf des Verkaufs. Durch einen zügigen Verkauf lässt sich auch ein besserer Preis erzielen.

SIE HABEN FRAGEN?

Sprechen Sie uns gern an.
Wir nehmen uns Zeit für ein
persönliches Gespräch.



Phoenix IM GmbH

Stormarner Straße 20

22941 Bargteheide

www.phoenix-im.de

Telefon: 0172 512 1626