



**Werner Jörß**

**Sachverständiger für Verkaufswertermittlung für Immobilien**

# **Erfolgreich die eigene Immobilie verkaufen und die 3 größten Fehler vermeiden**

**In 7 Schritten zum besten Preis verkaufen**

# Erfolgreich die eigene Immobilie verkaufen und die 3 größten Fehler vermeiden

In 7 Schritten zum besten Preis verkaufen

## Inhaltsverzeichnis

### Die 3 größten Fehler beim Immobilienverkauf

Fehler 1: Ein zu hoher Preis schreckt potentielle Käufer ab .....	5
Fehler 2: Schlechte Planung behindert den Verkaufsprozess .....	7
Fehler 3: Vorsicht vor Semi-Maklern .....	9

### Die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

- Und wieder der Preis... ..	11
- Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf .....	12
- Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck.....	12
- Wenig Werbung - weniger Interessenten - weniger Verkaufserlös	13
- Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck .....	14
- Unterschätzen Sie die Verkaufsdauer nicht .....	15
- Umgang mit fremden Interessenten .....	16
- Die Präsentation der Immobilie bei Besichtigungen .....	16
- Die Preisverhandlungen .....	17
- Die Finanzierung muss gewährleistet sein .....	17
- Haftung vermeiden .....	18
- Schließlich kommt der Kaufvertrag .....	18

### In 7 Schritten zum besten Preis verkaufen

Schritt 1: Den richtigen Verkaufspreis finden .....	21
Schritt 2: Gute Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf ..	23
Schritt 3: Objektaufbereitung und erforderliche Unterlagen .....	25
Schritt 4: Vorgemerkte Kaufinteressenten .....	28
Schritt 5: Die Werbung .....	30
Schritt 6: Qualifizierung und Besichtigung .....	34
Schritt 7: Kaufunterstützung und Objektübergabe .....	36



# Erfolgreich die eigene Immobilie verkaufen und die 3 größten Fehler vermeiden

## In 7 Schritten zum besten Preis verkaufen



Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen, haben das aber bisher noch nie gemacht? Dann geht es Ihnen wie den meisten Immobilienverkäufern.

Beim Immobilienverkauf geht es um hohe Summen, die richtige Vermarktung und das Vermeiden von Fehlern kann hier schnell mehrere zehntausend Euro Unterschied bedeuten.

In diesem Ratgeber für Immobilien-Eigentümer **„Erfolgreich die eigene Immobilie verkaufen“** geben wir Ihnen wertvolle Tipps aus mehr als 1.000 Immobilienverkäufen an die Hand. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die 3 größten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie vermeiden und ohne Probleme die Erfüllung Ihrer Wünsche in Angriff nehmen können.

Eine Immobilie zu verkaufen kann viele Gründe haben. Zahlreiche Menschen zieht es berufsbedingt in andere Städte. Oder zieht es Sie nach Jahren des beruflichen Erfolges zurück in die Nähe der Familie? Haben Sie genug vom Leben in der Stadt und bevorzugen Sie im Alter eine Immobilie in ruhiger und ländlicher Gegend? Manche Senioren verkaufen auch das Familien-Eigenheim, um in Citylage zu kommen, möglichst nahe zu Einkaufsmöglichkeiten und ärztlicher Versorgung. Oder wollen Sie sich vergrößern, weil Sie Familienzuwachs erwarten? Manchmal ist leider auch eine Trennung der Grund für den Verkauf der eigenen Immobilie.

Stets aber ist ein Immobilienverkauf mit Emotionen, Erinnerungen und auch Erwartungen an die Zukunft verbunden. Bei der Veräußerung müssen diese Aspekte jedoch in den Hintergrund treten. Nur mit Sachlichkeit und guter Planung werden Sie den besten Preis erzielen. Und das am besten so schnell und so sicher wie möglich.

Ihre Zukunftspläne sind in greifbarer Nähe – wieso sich dann also mit der Vergangenheit aufhalten? „Ich verkaufe mein Haus und gestalte mein Leben neu“, klingt leichter, als es ist.

So mancher Traum ist schon geplatzt, weil es bereits beim Verkauf der Immobilie zu schier unüberwindbaren Stolpersteinen kam.

Denn plötzlich schlägt die Realität zurück. Es findet sich kein geeigneter Käufer, Wochen werden zu Monaten und die Hoffnung darauf, noch einen angemessenen Preis zu erzielen, schwindet immer mehr.

Die gute Nachricht: So muss es nicht sein! Wer von Anfang an die Stolpersteine umgeht und einige Tipps und Tricks beachtet, dem steht der schnellen Umsetzung der eigenen Ziele nichts mehr im Weg. Mit diesem Ratgeber zeigen wir Ihnen, wie Sie die größten Fehler beim Verkauf der eigenen Immobilie vermeiden und dabei den besten Preis für Ihre Immobilie erzielen können.

## **Fehler 1: Ein zu hoher Preis schreckt potentielle Käufer ab**

Als Verkäufer wollen Sie selbstverständlich den höchstmöglichen Preis für die eigene Immobilie erzielen. Jahrelang haben Sie sich Ihr Zuhause mit Herzblut so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch was wert sein. Ist es auch! Die Frage ist jedoch, wieviel. Und genau hier können Sie den größten Fehler machen beim Verkauf Ihrer Immobilie.

Sicher haben Sie schon den ersten Schritt gemacht? Und haben sich im Internet die bereits inserierten Immobilien aus der Umgebung angeschaut. Dabei ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Hinzu kommen zahlreiche Ratschläge von Freunden und Bekannten, Maklern oder anderen Verkäufern. Um auch noch Verhandlungsmasse zu haben, schlägt man noch einmal eine Summe obendrauf.

Den richtigen Preis einzuschätzen ist für den Laien nicht immer einfach, denn Immobilien lassen sich nicht so einfach mit anderen Immobilien vergleichen. Die Festsetzung des Verkaufspreises spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng!

Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn sie wissen genau, ob die vorgegebene Summe gerechtfertigt ist oder nicht. Wer ernsthaft eine Immobilie erwerben möchte, beobachtet schon länger den Markt und konnte sich dabei bereits einen ausführlichen Überblick über die Angebote und Preise machen und hat somit eine echte „Marktkennntnis“ erworben. Diese Kaufinteressenten-Gruppe ist genau die, die Sie erreichen müssen, denn in dieser Gruppe wird Ihr Käufer sein – bei einem zu hoch angesetzten Angebotspreis wird diese Gruppe jedoch gar nicht erst anfragen!

Andererseits sollen Sie Ihr Eigenheim natürlich nicht unter Wert verkaufen, denn Sie haben auch kein Geld zu verschenken, Ihre Immobilie hat ihren Preis!

Aber wie legt man nun den richtigen Immobilienpreis fest? Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen, wie Sie als Kaufinteressent auf zu hohe oder zu niedrige Preise reagieren würden. Dann gibt es natürlich verschiedene Arten der Wertermittlung. Sie sollten wissen, was ein Sachwert, ein Ertragswert oder ein Vergleichswert ist.

Auch Verkehrswert und Marktwert sollten keine Fremdwörter sein. Sie müssen wissen, woher Sie wichtige Eckdaten für die Preisermittlung bekommen und wie Sie diese Informationen umsetzen können.

Zudem gilt es zu beachten, welche Faktoren eine Immobilie wertvoller machen und welche nicht. Es spielt kaum eine Rolle, ob die Räume mit einer schönen Tapete ausgestattet sind oder der Teppich vor Jahren für viel Geld gekauft wurde. Viel wichtiger ist der Zustand des Daches oder das Alter von Fenster und Türen.

Käufer wissen genau, worauf sie achten müssen, und da spielt die Optik oftmals nur eine geringe Rolle. Vor einem Kauf wird mit einkalkuliert, ob eventuelle Reparaturen an dem Haus notwendig sind. Ist bereits eine moderne Heizung installiert oder muss der alte Kessel im Keller bald ausgetauscht werden?

Auch die Lage der Immobilie hat Einfluss auf das Kaufinteresse und den Wert. Sind Kindergärten in der Nähe? Und wie weit habe ich es bis zur nächsten Einkaufsmöglichkeit? Gibt es eine gute Verkehrsanbindung? Wenn Sie sich vorab informieren und von Anfang an einen realistischen Preis festsetzen, ist die Chance, schnell einen geeigneten Käufer zu finden, deutlich höher.

Oftmals kommt in solchen Fällen ein Immobilienmakler ins Spiel, der mit den verschiedenen Punkten, die es zu beachten gilt, seit Jahren vertraut ist und sein Geschäft versteht. Wer sich selbst nicht zutraut, den richtigen Preis für das Eigenheim zu kalkulieren, sollte daher nicht zögern, Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Der richtige Preis hat direkten Einfluss auf die Vermarktungsdauer! Je länger die Immobilie zum Verkauf steht, umso geringer ist die Chance, dass sie verkauft wird. Zu hohe Preise führen dazu, dass die Käufer abgeschreckt werden und das wiederum hat zur Folge, dass die Immobilie Monate, wenn nicht sogar Jahre, zum Angebot steht.

Und nun fragen Sie sich einmal selbst: Wenn Sie auf der Suche nach einem geeigneten Heim sind und auf eine Immobilie stoßen, die seit vielen Monaten erfolglos zum Kauf angeboten wird, was ist Ihr erster Gedanke? Richtig, Sie suchen den Haken an der ganzen Geschichte. Denn unwillkürlich fragt man sich, wieso noch niemand zugeschlagen hat, was ebenso viel Misstrauen erwecken kann, wie ein zu hoher Preis.

## Fehler 2: Schlechte Planung behindert den Verkaufsprozess

Als Verkäufer einer Immobilie macht man sich oftmals nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess. Dabei spielt die Planung beim Verkauf eine ebenso große Rolle wie der richtige Preis. Will man eine Immobilie verkaufen, sollte man dies nicht nur nebenbei und oberflächlich machen, denn es gibt viele Dinge, die vorab organisiert werden müssen. Mangelnde Planung verursacht auch zahlreiche Fehler. Und Fehler beim Immobilienverkauf können teuer sein!<sup>7</sup>

Es macht bei potentiellen Käufern z.B. keinen guten Eindruck, wenn Sie bei Besichtigungen einen Vertreter, wie etwa den Nachbarn, schicken, da Sie eigene Termine haben. Eine erste Besichtigung ist auch der erste Eindruck für Ihren potentiellen Käufer, und da sollte alles stimmen.

Auch sollten Anfragen nicht über den Anrufbeantworter laufen, Sie müssen durchgängig erreichbar sein und gegebenenfalls auch die Handynummer angeben.

Ihr Inserat sollte vollständig sein, Sie sollten vorab alle Informationen zum Objekt sammeln und eine aussagekräftige und ansprechende Anzeige mit genügend und hochwertigen Fotos zusammenstellen.

Oftmals besteht der große Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Dauer bis zum unterschriebenen Kaufvertrag vollkommen falsch einzuschätzen. Das kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie verkauft sich nicht einfach innerhalb von zwei Wochen und nach vier Wochen hat man das Geld auf dem Konto.

Womöglich haben Sie sich sogar schon eine andere Immobilie gekauft, die nun zu Ihrem neuen Lebensabschnitt passt? Der Umzugstermin rückt näher, aber was fehlt, ist der Erlös vom Verkauf der eigenen Immobilie.

Hier besteht das Risiko, dass Sie unter Zeitnot in eine schlechte Verhandlungsposition geraten. Oder Sie sind sogar gezwungen, auf Angebote einzugehen, die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen, weil auf einmal die Zeit drängt.

Sie sollten sich die Frage stellen, was es für Sie bedeutet, wenn Sie nach dem geplanten Zeitraum noch immer keinen Käufer gefunden haben. Sie müssen wissen, wie flexibel Sie beim Kaufpreis sind und bis wann der Übergabetermin spätestens stattfinden soll.

Und vor allem sollten Sie einplanen, wie lange der durchschnittliche Verkauf einer Immobilie dauert.

Haben Sie all diese Punkte nicht berücksichtigt und die Immobilie verkauft sich nicht so schnell, wie Sie sich das vorgestellt haben, sind sie gezwungen, mit der Zeit immer flexibler zu werden, was den Verkaufspreis angeht. Vermeiden Sie also Zeitdruck, damit Sie am Ende nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder immense Verluste machen.



### Fehler 3: Vorsicht vor Semi-Maklern

Nachdem wir die beiden größten Fehler beim Hausverkauf beleuchtet haben, werden sicherlich Viele feststellen: Alleine schaffe ich das nicht. Es gibt so viel Wissen anzueignen, so viel zu beachten und so viele Stolpersteine, dass es klug sein kann, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Schließlich geht es hier um viele Tausend Euro und Fehler beim Verkauf der Immobilie können zum Verlust immenser Summen führen. Die Angst davor, folgenschwere Fehler zu begehen oder die Monate, die ins Land gehen, ohne dass ein geeigneter Käufer gefunden wurde, bringen viele Verkäufer dazu, sich professionelle Hilfe zu suchen.

Wer auf der sicheren Seite sein möchte und sich selbst nicht zutraut, das Vorhaben allein zu bewältigen, wird daher zunächst einmal auf einen Immobilienmakler zurückgreifen. Ein Immobilienmakler vermittelt Wohnobjekte und stellt Kontakte zwischen Käufern und Verkäufern her. Er ist Fachmann in seinem Gebiet, kennt die aktuelle Situation auf dem Immobilienmarkt und weiß ein Objekt professionell einzuschätzen und einen angemessenen Preis festzulegen. Er weist bereits einen Kreis an potentiellen Interessenten vor und unterstützt Sie von der Entscheidung, die Immobilie zu verkaufen, bis hin zum Unterschreiben des Kaufvertrages. Kurzum, ein Immobilienmakler nimmt Ihnen einiges an Arbeit bei der Suche nach einem geeigneten Käufer ab.

Was sich im ersten Moment hervorragend anhört, entpuppt sich oftmals jedoch ebenfalls als Stolperstein. Denn in jeder Branche gibt es bekanntlich die sogenannten schwarzen Schafe. In diesem Fall sprechen wir von einem Semi-Makler. Semimakler besitzen nur ein einziges Ziel: Sie wollen schnellstmöglich an Ihren Auftrag kommen – und wenn es dann soweit ist, die Immobilie verscherbeln – wenn das geschieht, notfalls auch zu einem lächerlichen Preis. Für einen Semimakler steht lediglich der Verkauf im Vordergrund, ohne dass Ihre eigenen Wünsche und Vorstellungen beachtet werden. Unprofessionelle Makler werden Ihnen zunächst einen hohen Preis suggerieren, den sie später jedoch niemals erzielen können. Wie schon erwähnt, gibt es selten Käufer, die bei einem zu hohen Verkaufspreis zuschlagen, was wiederum zur Folge hat, dass die Immobilie über Monate, wenn nicht sogar Jahre, im Netz steht. Der Semi-Makler wird Ihren Unmut für seine Zwecke nutzen.

Mit der Zeit und dem vielleicht auch ansteigenden Zeitdruck werden Sie schließlich immer flexibler, was die Preisspanne angeht. Schnell sind die Versprechungen, die Ihnen der Makler gemacht hat, vergessen, und die Bereitschaft, die Immobilie zu einem Notverkaufspreis weit unter dem Wert zu verkaufen, steigt mit jedem Tag.

Das Vertrauen in einen Semimakler zu legen, kann somit ebenfalls zu immensen Verlusten führen, von dem verlorenen Vertrauen in die Branche mal abgesehen. Wir werden daher jetzt darauf zu sprechen kommen, wie Sie diesen Stolperstein umgehen und anhand welcher Anzeichen Sie einen professionellen und seriösen Immobilienmakler erkennen.

### **Wie Sie einen schlechten Makler erkennen und was einen seriösen Makler ausmacht**

Es lässt sich leider nicht vermeiden, dass sich auch in der Immobilienbranche schwarze Schafe finden und Makler tätig sind, denen der Profit wichtiger ist als die Wünsche und Vorstellungen des Kunden. Dennoch muss man die Vorzüge eines Immobilienmaklers hervorheben. Ein professioneller Makler hat bei weitem mehr Möglichkeiten, eine Immobilie zum richtigen Preis und schnellstmöglich zu verkaufen. Er bringt bereits einen Kreis an Interessenten mit sich, hat sich idealerweise ein breit gefächertes Netzwerk aufgebaut und erreicht somit mehr potentielle Käufer. Zudem weiß ein professioneller Makler, worauf es ankommt, wo die Fallstricke im Immobiliengeschäft gespannt sind und wie man diesen ausweichen kann.

Damit Sie nicht an einen schlechten Makler geraten, wollen wir Ihnen nicht vorenthalten, woran Sie diesen erkennen. Mit dem richtigen Hintergrundwissen ist es auch für Laien möglich, eine Kooperation mit einem Semi-Makler zu vermeiden und lieber einen professionellen Immobilienmakler zu finden, der den Verkauf Ihrer Immobilie zum bestmöglichen Preis möglich macht.

Um zu erläutern, was einen professionellen Makler ausmacht, werden wir daher im Folgenden auf die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf eingehen, denn Sie können gewiss sein, dass ein schlechter Makler eben diese begeht.

# Die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

## Und wieder der Preis...

Wie wir bereits erläutert haben, spielt der Preis einer Immobilie, die zum Verkauf angeboten wird, die wichtigste Rolle. Ein „Semi-Makler“ wird Ihnen vielleicht hohe und unrealistische Preise nennen, die er mit Ihrer Immobilie zu erzielen gedenkt. Im ersten Moment hören sich diese Zahlen sehr verlockend an, doch das Ziel eines schlechten Maklers ist es, erst einmal an Ihren Auftrag zu gelangen und Ihren wachsenden Unmut auszunutzen, wenn sich das Objekt nicht verkauft, da viele Verkäufer mit der Zeit eher bereit sind, den Preis zu senken.

Sie tun gut daran, selbst den Preis Ihrer Immobilie einzuschätzen: Dazu gibt es zahlreiche Vergleichsmöglichkeiten, angefangen bei ähnlichen Objekten im Internet oder der Umgebung bis hin zu Vergleichsportalen. Heutzutage bieten bereits verschiedene Portale online eine Immobilienbewertung an, doch Vorsicht, eine Online-Bewertung kann kein objektives Verfahren ersetzen und eine meist dargestellte Preisentwicklung bildet zunächst nur die Angebotspreise ab. Der tatsächliche Kaufpreis kann dann über oder unter dem Angebotspreis liegen.

Fragen Sie sich selbst, ob Sie den Preis, den Ihnen der Immobilienmakler genannt hat, für Ihre eigene Immobilie zahlen würden und was ein zu hoher Preis für einen Eindruck für Sie als Käufer machen würde. Ein zu großes Versprechen ist das wohl wichtigste Erkennungsmerkmal eines Semi-Maklers. Ist der Angebotspreis zu hoch, und kein Käufer findet sich, müssen Sie zwangsläufig den Preis senken. Das ist der Beginn der negativen Preisspirale, eine Falle, aus der Sie nicht mehr rauskommen. Dem „schlechten“ Makler ist das egal, wenn Sie Verluste haben. Der seriöse Immobilienmakler wird Ihnen eine fundierte Marktwertberechnung zeigen und erklären. Er wird Ihnen auch ehrlich sagen, wenn Ihre Erwartungen vielleicht zu hoch sind und kann dies begründen. Die richtige Bewertung einer Immobilie benötigt viel Sachverstand, mindestens einen Begehungstermin und eine sehr individuelle Analyse.

## **Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf**

Wie schon erwähnt unterschätzen Verkäufer einer Immobilie oftmals den umfangreichen Verkaufsprozess einer Immobilie. Wenn Sie schon einmal eine Immobilie erfolgreich verkauft haben, werden Sie es am besten einschätzen können, was alles dazu gehört. Vor Beginn einer Vermarktung sollten Sie genau wissen, welche Unterlagen Sie benötigen und diese auch besorgen. Eine gute Planung, welche Werbemaßnahmen Sie wann einsetzen, ist mit entscheidend für einen zeitnahen Erfolg. Sie sollten sich überlegen, ob Sie täglich einige Stunden Zeit aufwenden können, um Anfragen zeitnah zu beantworten, Telefonate zu führen und Besichtigungen zu vereinbaren. Ein Immobilienverkauf bleibt vor allem ein persönliches Geschäft. Oftmals wird die Rolle des Internets überschätzt, denn das Internet führt nicht die Besichtigungen durch, verhandelt nicht mit Interessenten und kümmert sich nicht um die verkaufsrelevanten amtlichen Dokumente.

Seriöse Immobilienmakler werden Ihnen nicht nur eine fundierte Marktwertermittlung anfertigen, sie haben auch eine Verkaufsstrategie, die immer individuell auf die Belange der Immobilie maßgeschneidert sein sollte. Sie wissen aus jahrelanger Erfahrung, welche Maßnahmen die meisten Interessenten erreichen und wie man eine Immobilie bestmöglich präsentiert. Zögern Sie beim Kennenlerngespräch mit einem Makler nicht, ihm Fragen zu seinen Werbemaßnahmen zu stellen und fühlen Sie ihm ruhig einmal auf den Zahn, ob er genau weiß, worauf es ankommt.

## **Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck**

Ein Interessent kauft natürlich nicht einfach die Katze im Sack. Er möchte sich vorab genauestens über die Immobilie informieren, schließlich geht es um eine nicht unerhebliche Summe. Daher ist es wichtig, vor einem Termin sämtliche wichtigen Unterlagen bereitzuhalten, damit Sie auf Fragen vorbereitet sind und keine Antwort schuldig bleiben.

Ein nicht zu unterschätzender Stolperstein ist häufig auch die mangelnde Kenntnis über problematische Inhalte der

Verkaufsunterlagen und deren Bedeutung. Insbesondere kritische oder sogar fehlerhafte Eintragungen im Grundbuch können einen reibungslosen Verkauf einer Immobilie gefährden, wenn man nicht weiß, wie man damit richtig umgeht.

Auch Ihr Immobilienmakler wird, wenn er professionell arbeitet, aussagefähige und verkaufsfördernde Unterlagen über das Objekt bereithalten, um potentiellen Käufern somit die Entscheidung zu erleichtern.

Sie erkennen einen guten Immobilienmakler daran, dass er sich zunächst die Unterlagen bei Ihnen besorgt. Sie sollten wissen, welche Informationen die Käufer haben wollen, welche Unterlagen diese auf jeden Fall benötigen, auch für die finanzierende Bank, und wann diese ausgehändigt werden sollten.

Ein professioneller Makler wird Ihnen eine Checkliste mit den benötigten Unterlagen aushändigen und Ihnen mitteilen, welche Unterlagen der Käufer und der Notar benötigt und wie aktuell diese sein müssen. Zudem wird er wissen, wo sie diese Unterlagen besorgen können, falls Sie sie nicht haben. Er wird Ihnen auch die Arbeit abnehmen und selbst tätig werden, um für eine schnelle Abwicklung und die Vollständigkeit aller Unterlagen zu sorgen.

### **Wenig Werbung – weniger Interessenten – weniger Verkaufserlös**

Alle Unterlagen nutzen nichts, wenn Sie keine Interessenten erreichen und niemand weiß, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen. Es bringt nichts, eine Immobilie nur auf einer einzigen Internetseite zum Verkauf anzubieten.

Heutzutage gibt es zahlreiche Werbemöglichkeiten und Sie sollten das Potenzial voll ausnutzen. Neben zahlreichen Internetplattformen sollten lokale Anzeiger nicht unterschätzt werden, ebenso sind Printanzeigen in namhaften überregionalen Zeitungen speziell bei hochwertigen Immobilien sinnvoll.

Nicht zu vergessen ist auch das Nachbarschaftsmarketing. Postwurfsendungen sowie Nachbarinformationen und Verkaufsschilder, Bannerwerbung oder Schaukästen unterstützen die



Vermarktung nachhaltig. Was denken Sie, wie Sie den besten Preis erzielen können für Ihre Immobilie? Indem Sie Ihr Haus nur Ihrem Bekanntenkreis anbieten, oder aber der ganzen Welt – so überspitzt müssen Sie es einmal betrachten.

Um so viele Interessenten wie möglich zu erreichen, sollen also alle Werbekanäle genutzt werden. Damit steigern Sie nicht nur den Verkaufserfolg beträchtlich, Sie verkürzen auch die Dauer bis zum Unterschreiben des Kaufvertrages, denn je mehr Menschen Sie erreichen, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich ein Käufer darunter befindet. Und je mehr ernsthafte Kaufinteressenten Sie finden, umso einfacher können Sie Ihren Angebotspreis auch durchsetzen.

Wenn Sie sich für einen Immobilienmakler entscheiden: Professionelle Immobilienmakler wissen, wie sie die Käufer erreichen. Sie bringen nicht nur vorab schon einen Kreis an Interessenten mit, sie investieren für die Bewerbung und Vermarktung einer Immobilie eine Summe von im Schnitt 8-10%, je nach Höhe des Verkaufspreises.

Fragen Sie Ihren auserwählten Makler vorab, wie sein Werbekonzept aussieht, wie hoch das eingeplante Werbebudget ist und was für Werbematerial zur Verfügung steht. Bei seriösen Maklern ist das höchste Ziel, das Beste für Sie aus dem Objekt herauszuholen und die Immobilie zu einem guten Preis zu verkaufen. Er wird alles daransetzen, Ihre Wünsche und Vorgaben zu erfüllen und sich nicht scheuen, dafür die Werbetrommel zu rühren.

Einen guten Makler erkennen Sie daran, dass er Ihnen ein auf Ihre Immobilie maßgeschneidertes Marketingkonzept entwickelt. Erkundigen Sie sich vorab, welche Maßnahmen der Makler Ihrer Wahl zur Verfügung hat und wie er das Objekt zu vermarkten gedenkt. Schlechte Makler werden hier ins Stottern geraten.

### **Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck**

Wie schon erwähnt sollten Sie als Immobilienverkäufer rund um die Uhr erreichbar sein und nicht den Anrufbeantworter für Sie

einspringen lassen. Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck! Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten und Interessenten werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht erreichen. Ist es Ihnen beruflich nicht möglich, rund um die Uhr telefonisch erreichbar zu sein, sollten Sie zumindest eine E-Mail-Adresse oder ein Fax zur Verfügung stellen und baldmöglichst antworten.

Ebenso sollte Ihr Immobilienmakler erreichbar sein. Bemerkten Sie schon beim ersten Anruf, dass weder ein schneller Rückruf folgt oder Sie keine weitere Möglichkeit haben, Ihren Makler zu erreichen, ist das bereits ein schlechtes Zeichen.

### **Unterschätzen Sie die Verkaufsdauer nicht**

Wie wir bereits erfahren haben, hat eine lange Verkaufsdauer negative Auswirkungen auf den Preis. Potentielle Interessenten werden schnell misstrauisch, wenn ein Objekt über viele Monate angeboten wird und noch niemand zugeschlagen hat. Sie fragen sich automatisch, wo daran der Haken ist. Ist mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung?

Wenn Sie sich bereits für einen Makler entschieden haben, wird dieser nicht zögern, sobald wie möglich die Werbetrommel zu rühren. Aber auch Immobilienmakler können nicht zaubern und da der Kauf einer Immobilie eine wohl überlegte Entscheidung ist, ist so ein Verkauf natürlich nicht in zwei Wochen abgewickelt. Lassen Sie sich daher nicht einreden, dass ein Verkauf innerhalb weniger Tage möglich ist, denn solche utopischen Versprechen machen nur unseriöse Makler.

Trotzdem sollten sich nach den ersten Wochen bereits Fortschritte bemerkbar machen. Ihr Makler sollte zumindest schon einmal über die ersten Interessenten berichten können, vielleicht auch bereits einen Besichtigungstermin festgelegt haben. Bemerkten Sie nach wenigen Wochen, dass nicht viel passiert, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Makler suchen und nachfragen.

Ein professioneller Makler bietet Ihnen den bestmöglichen und schnellstmöglichen Service. Er wird alles daran setzen, die Immobilie so schnell wie möglich und natürlich zu einem guten Preis zu

verkaufen und er wird Ihnen von sich aus in regelmäßigen Abständen Bericht erstatten über seine Aktivitäten und das Kundeninteresse.

## **Umgang mit fremden Interessenten**

Sobald die Werbetrommel gerührt wurde und Ihre Immobilie über zahlreiche Werbekanäle angeboten wird, werden die ersten Interessenten den Kontakt suchen. Geben Sie Fremden nicht sofort Ihre Adresse, bevor Sie nicht wissen, mit wem Sie es zu tun haben.

Ein professioneller Immobilienmakler wird sich mit diesen Interessenten in Verbindung setzen und vorab eine Auswahl treffen, ob diese auch geeignet sind. Er wird überprüfen, ob das Objekt überhaupt infrage kommt und ob ein reales Kaufinteresse besteht, bevor er einen Besichtigungstermin ausmacht. Somit wird vermieden, dass Fremden und unbekanntem Menschen ohne wirkliches Kaufinteresse zu viele Informationen übermittelt werden.

Ein schlechter Immobilienmakler überprüft dagegen nicht die Ernsthaftigkeit der Interessenten oder ob diese unlautere Absichten haben. Sie erkennen einen schlechten Immobilienmakler auch daran, dass er mit Interessenten zu Besichtigungen kommt, bei denen Sie schon nach wenigen gewechselten Worten ein schlechtes Gefühl bekommen, oder sie bemerken, dass die Interessenten nicht gut informiert wurden und demzufolge ganz andere, nämlich falsche Erwartungen haben.

Ebenso wenig sollten am Telefon mündliche Auskünfte gegeben werden. Der Immobilienmakler wird vor den Besichtigungen zunächst alles Wesentliche mit den Interessenten genau besprechen.

## **Die Präsentation der Immobilie bei Besichtigungen**

Ist die Auswahl der Interessenten schließlich getroffen, wird es zu den ersten Besichtigungen kommen. Spätestens hier kristallisiert sich

heraus, welches Potential Ihr Makler mit sich bringt. Ein guter Immobilienmakler weiß, wie er die Immobilie optimal präsentiert und wie man eine Immobilie auf den Termin vorbereiten kann.

Schließlich ist der Verkauf keine auf Fakten beruhende Angelegenheit, hier entscheiden zunächst die Emotionen. Saubere und aufgeräumte Räume und ein gemähter Rasen sowie die Ausbesserung von Schönheitsmakeln können erheblich dazu beitragen, den Wert des Objektes zu steigern. Ein professioneller Immobilienmakler wird mit Ihnen alles besprechen und vor einer Besichtigung dafür sorgen, dass die Immobilie perfekt präsentiert wird.

## **Die Preisverhandlungen**

Ist es bereits zu den ersten Preisverhandlungen kommen, können Sie sich bereits beglückwünschen, denn das ist schon ein enormer Schritt in die richtige Richtung. Bei der Preisverhandlung an sich ist jedoch ein geplantes Vorgehen wichtig. Ein guter Immobilienmakler wird nicht nur darauf abzielen, das Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen, sondern auch den bestmöglichen Preis für Sie heraus handeln, ohne unnötige Zugeständnisse zu machen.

Oftmals wird neben dem Preis auch der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin sowie Inventar und Zubehör verhandelt. Der Immobilienmakler wird vorab mit Ihnen eine klare Linie festlegen, um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erreichen und insbesondere darauf achten, Ihre Wünsche zu berücksichtigen.

Gerade in diesem entscheidenden Prozess ist es durchaus hilfreich, einen „Vermittler“ im wahrsten Sinne des Wortes zwischen Verkäufer und Kaufinteressent zu haben. Es könnte ansonsten auch passieren, dass einer der Parteien bei den Verhandlungen die Türe unbeabsichtigt zumacht und man sich dann nicht mehr einigen kann.

## **Die Finanzierung muss gewährleistet sein**

Kaum einer wird den Kauf einer Immobilie aus eigener Tasche bezahlen können. Interessenten benötigen meist eine Finanzierung,

um den Kauf tätigen zu können. Die Finanzierung kann einen Verkauf unnötig in die Länge ziehen, denn oftmals sind Käufer damit überfordert. Erste Probleme gibt es dann, wenn die Hausbank kein Darlehen anbieten kann, das auf sicheren Beinen steht.

Es gilt also, die Bonität des Interessenten unbedingt vor der Vereinbarung des Notartermins zu überprüfen, denn ist dieser erst einmal gemacht, haften auch Sie mit für die Kosten, wenn der Käufer am Ende nicht zahlen kann. Der Notar ist lediglich für die Beurkundung zuständig und tritt weder für den Vertragsinhalt noch für die Bonität des Kaufinteressenten ein.

Ein guter Immobilienmakler kennt alle Formulierungen in einem notariellen Kaufvertrag und wird darauf achten, dass Sie keine zu großen Zugeständnisse machen müssen. Er kann außerdem die Käufer bei der Finanzierung unterstützen und wird darauf achten, dass diese gesichert ist. Ansonsten dürfen Sie noch nicht zum Notar gehen.

### **Haftung vermeiden**

Ein schwerwiegender Fehler, den private Immobilienverkäufer und schlechte Immobilienmakler machen können, ist in eine Haftungsfalle zu geraten. Werden absichtlich oder unabsichtlich falsche Angaben gemacht, ist zunächst das Vertrauen des Interessenten weg. Im schlimmsten Fall können solche Fehler aber zur Rückabwicklung des Kaufs führen. Dies kann enorme Kosten verursachen, und zwar in Form von Schadenersatzansprüchen.

### **Schließlich kommt der Kaufvertrag**

Schlussendlich stehen Sie kurz davor, den Kaufvertrag unterschreiben zu lassen. Ein Irrglaube ist es, dass Käufer und Notar sämtliche Punkte im Kaufvertrag prüfen und Sie sich nicht großartig um den Inhalt kümmern müssen. Richtig ist hingegen, dass der Notar lediglich den Vertrag verfasst und die rechtlich wasserdichte Form sicherstellt.

Er formuliert den Vertrag nur so, wie die Parteien es wünschen. Der Käufer als zahlender Auftraggeber wird zunächst entscheiden, welcher Inhalt dem Vertrag zugrunde liegt und so kann es schnell zu Formulierungen kommen, die zu Ihren Ungunsten sind. Da Sie an



diesem Punkt sicher schon einen vertrauensvollen Immobilienmakler gefunden haben, wird dieser die Vertragsinhalte mit Ihnen abstimmen, und alle Details mit allen Beteiligten vor einem Notartermin abstimmen.

Wir haben Ihnen nun erläutert, welche Fehler am häufigsten von Immobilienverkäufern oder schlechten Immobilienmaklern gemacht werden. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre Immobilie in eigener Regie zu verkaufen, sollten Sie diese Punkte unbedingt beachten.

Geht Ihre Entscheidung in die Richtung, sich professionelle Unterstützung beim Immobilienkauf in Form eines Maklers zu suchen, werden Sie anhand der oben aufgeführten Punkte schnell selbst erkennen, ob Sie es mit einem professionellen oder unseriösen Immobilienmakler zu tun haben.

Meist ergibt sich diese Erkenntnis bereits nach einem kurzen Gespräch mit dem Makler, denn nun sind Sie gut vorbereitet und wissen, wie Sie ihn Ihrer Prüfung unterziehen. Macht er Ihnen unrealistische Preisvorstellungen und hat keine professionelle Verkaufsstrategie und Marketingstrategie vorzuweisen, hat er keinen genauen Plan, wie er Ihre Immobilie schnellstmöglich und zu dem besten Preis verkaufen kann, sollten Sie schnell die Finger von ihm lassen.

Ein professioneller Immobilienmakler dagegen wird Ihnen mit Rat und Tat beim Verkauf Ihrer Immobilie zur Seite stehen und alles daransetzen, Ihre Wünsche zu erfüllen und Sie vor allem sicher zum Verkaufsabschluss zu führen.

Um diesen Ratgeber abzurunden, geben wir Ihnen nun eine übersichtliche Zusammenfassung, was die sieben erfolgreichsten Schritte sind, um Ihre Immobilie zum besten Preis zu verkaufen und auf was Ihr gut ausgewählter Immobilienmakler achten wird.



## **In 7 Schritten zum besten Preis verkaufen**

Wie wir gesehen haben, ist der Verkauf einer Immobilie eine ernst zu nehmende Sache, die viele Gefahren birgt.

Nachdem wir nun die Schattenseiten beleuchtet und Licht ins Dunkel der drei größten Gefahren und den häufigsten Fehlern beim Immobilienverkauf gebracht haben, gibt es nun wieder eine gute Nachricht.

Denn wer die drei größten Fehler meidet und die folgenden sieben Tipps beherzigt, kann seine Immobilie durchaus in einem angemessenen Zeitraum und zu einem guten Preis verkaufen.

Einen geeigneten Käufer für das Eigenheim zu finden, ohne dabei immense Verluste hinnehmen zu müssen, ist kein Kunstwerk, das niemand erlernen kann.

Wenn Sie sich an folgende Ratschläge halten, steht den Zukunftsträumen nichts mehr im Wege, denn auch Ihr Immobilienmakler wird diese Strategie anwenden.



## Schritt 1: Den richtigen Verkaufspreis finden

Eine Immobilie ist genau das wert, was EIN Käufer zu zahlen bereit ist. Wie wir bereits erfahren haben, spielt der richtige Verkaufspreis eine nicht unerhebliche Rolle bei der Suche nach Käufern. Zunächst einmal gilt es, einen angemessenen Preis festzulegen. Hier eignet sich eine professionelle Wertermittlung. Der derzeitige Immobilienmarkt muss dabei berücksichtigt werden. Man analysiert vergleichbare Immobilienangebote und reale erzielbare Preise. Eine große Rolle spielt zudem, für welche Zielgruppe die Immobilie geeignet ist und was diese zu zahlen bereit ist. Der richtige Verkaufspreis kann die Vermarktungszeit enorm beschleunigen.

Wie schon erwähnt spielen hier viele Faktoren eine Rolle, denn Immobilien sind nur schwer vergleichbar. Alter und Zustand des Objektes spielen eine ebenso wichtige Rolle wie die Lage und Verkehrsanbindungen. Wenn Sie nicht über Erfahrungen verfügen im Fachgebiet der Immobilienbewertung, ist ein professioneller und seriöser Immobilienmakler die richtige Anlaufstelle, um den genauen Preis festzulegen. Er kennt sich in seinem Fachgebiet aus und berücksichtigt die aktuelle Marktlage.

Und wie legt man nun den richtigen Immobilienpreis fest?

Es gibt drei Verfahren zur Wertermittlung einer Immobilie: Das Sachwertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Vergleichswertverfahren.

Mit diesen drei Verfahren bestimmt man anhand jeweils ganz bestimmter Faktoren den Marktwert Ihrer Immobilie. Es wird der genaue Sachwert der Immobilie ermittelt, u.a. unter Betrachtung der Baukosten, der Ertragswert berechnet (das ist der Wert, durch die Rendite bestimmt, falls ein Kapitalanleger Ihre Immobilie kaufen und vermieten würde), und schließlich wird eine genaue Analyse des Marktes über einen längeren Zeitraum angefertigt.

Auch der Marktanpassungsfaktor und der Lagewertfaktor spielen eine sehr gewichtige Rolle.

Hören Sie auch auf Ihr Bauchgefühl und fragen Sie sich: Würden Sie Ihr Haus zu dem von Ihnen angenommenen Preis kaufen?

Denken Sie auch daran, dass die finanzierende Bank Ihres Käufers Ihre Immobilie ebenfalls bewerten wird, davon ist die Finanzierungszusage abhängig.

Anhand des ermittelten Wertes für Ihre Immobilie sollten Sie Ihren Angebotspreis festlegen.

Wenn Sie von Beginn an einen realistischen Preis festlegen, haben Sie gute Chancen, Ihre Immobilie in Ihrem gewünschten Zeitraum zu verkaufen.





## Schritt 2: Gute Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf

Kalkulieren Sie zuallererst eine realistische Vermarktungsdauer: Setzen Sie sich nicht selbst unter Zeitdruck, indem Sie schon dabei sind, Ihre Zukunftspläne umzusetzen, womöglich haben Sie sich sogar schon eine andere Immobilie gekauft.

Unter Zeitdruck besteht das Risiko, dass Sie in eine schlechte Verhandlungsposition geraten. Oder Sie sind sogar gezwungen, auf Angebote einzugehen, die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen, weil auf einmal die Zeit drängt.

- ❖ Planen Sie mit einem angemessenen Zeitraum von der Vermarktung Ihrer Immobilie bis zur Übergabe, ca. 5 – 7 Monate sind nicht unrealistisch, denn in diesem Zeitfenster müssen viele Schritte erledigt werden und auch die Umschreibungen nach dem Notartermin benötigen ihre Zeit



- ❖ Gehen Sie lieber früher an den Markt als zu spät. Sie können durchaus auch eine spätere Übergabe als „normal“ mit dem Käufer vereinbaren, wenn Sie schneller als erwartet den Käufer finden
- ❖ Allein der zeitliche Ablauf ab Notartermin kann 4 bis 8 Wochen betragen
- ❖ Je unrealistischer der Angebotspreis, umso länger die Vermarktungsdauer
- ❖ Denken Sie auch über eine aggressive Preisstrategie nach, das bedeutet, mit einem Angebotspreis leicht unter dem Marktwert an den Markt zu gehen. Dabei wird das Interesse zahlreicher Kaufinteressenten geweckt und Sie können sich für den Meistbietenden entscheiden. Im Ergebnis erzielen Sie hierbei oftmals einen Preis über dem Marktwert, da Sie das Käuferpotential optimal nutzen

Beantworten Sie sich nun folgende Fragen zum gesamten Verkaufsprozess Ihrer Immobilie:

- ❖ Wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- ❖ Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- ❖ Wer macht hochwertige Fotos und eine ausführliche Beschreibung meiner Immobilie?
- ❖ Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- ❖ Welche Informationen gebe ich am Telefon schon preis und welche nicht?
- ❖ Welche Unterlagen benötige ich und wo bekomme ich die, die eventuell fehlen?
- ❖ Welche kleinen Renovierungen könnten sich lohnen?
- ❖ Wieviel Zeit und wieviele Tage plane ich für Besichtigungstermine ein?
- ❖ Wie sichere ich mich ab, dass die Finanzierung des Käufers gesichert ist?
- ❖ Welcher Notar soll den Kaufvertrag beurkunden?
- ❖ Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein und wann soll die Übergabe stattfinden?



### **Schritt 3: Objektaufbereitung und erforderliche Unterlagen**

Der erste Eindruck zählt! Zu einem professionellen Verkauf gehört es dazu, alle Unterlagen und Informationen über das Objekt bereitzuhalten.

Als Verkäufer haben Sie die Pflicht, alle relevanten Informationen und Dokumente bereitzustellen und dem Interessenten Auskunft zu geben. Daher sollten Sie gut vorbereitet sein, bevor Sie die Immobilie zum Verkauf anbieten.

Des Weiteren können Sie vorab die Immobilie aufbereiten, um Sie für potentielle Käufer interessanter zu machen. Das soll nicht bedeuten, dass sie noch einmal immense Summen in die Restauration des Objektes stecken sollen, doch die Aufbereitung einer Immobilie und kleine Schönheitsreparaturen können Wunder beim ersten Eindruck bewirken.

Erstellen Sie nun eine ansprechende und Interesse weckende Anzeige, um so viele Interessenten wie möglich zu erreichen. Professionelle Fotos oder Videos des Objektes sichern den Verkaufserfolg und ziehen die Aufmerksamkeit der Interessenten auf sich. Überlegen Sie, für welche Zielgruppe Ihre Immobilie ideal ist und sprechen Sie diese Zielgruppe im Verkaufstext gezielt an.

Anhand der so genannten „SWOT“-Analyse (englisch für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Bedrohungen) sollten Sie Ihre Immobilie möglichst sachlich genau betrachten und auf deren Grundlage eine Verkaufsstrategie für Ihre Immobilie entwickeln.

Für den Immobilienverkauf Ihrer Immobilie sind die folgenden Unterlagen erforderlich. Die Dokumente geben Auskunft über rechtliche Begebenheiten oder technische Angaben, die den Wert einer Immobilie entscheidend beeinflussen.

Des Weiteren sind diese Unterlagen für Ihren zukünftigen Käufer, insbesondere für die Erteilung seiner Finanzierungszusage zwingend notwendig. Falls Sie nicht alle Dokumente vorliegen haben, kann Ihnen Ihr Immobilienmakler behilflich sein. Ein guter Immobilienmakler wird Sie danach fragen und weiß, wo er alle Unterlagen für Sie besorgen kann.

### **Beim Hausverkauf erforderliche Unterlagen**

- ❖ Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate)
- ❖ Aktueller, amtlicher Lageplan/Flurkarte
- ❖ Auszug Baulastenverzeichnis
- ❖ Auszug Altlastenkataster
- ❖ Grundbesitzabgabenbescheid
- ❖ Grundrisse/Ansichten/Schnittzeichnungen
- ❖ Wohnflächenberechnungen
- ❖ Berechnung des umbauten Raums (m<sup>3</sup>)
- ❖ Baubeschreibung
- ❖ Feuerversicherungsnachweis
- ❖ Gültiger Energieausweis
- ❖ Sämtliche Betriebskosten
- ❖ Mietvertrag bei vermieteter Immobilie

## **Beim Wohnungsverkauf zusätzlich erforderliche Unterlagen:**

- ❖ Teilungserklärung
- ❖ Protokolle Eigentümerversammlungen
- ❖ Auflistung beschlossener Instandhaltungsmaßnahmen
- ❖ Hausgeld-/Wohngeldabrechnungen (3 Jahre)
- ❖ Aktueller Wirtschaftsplan
- ❖ Abgeschlossenheitsbescheinigung
- ❖ Verwaltervertrag

Prüfen Sie unbedingt vor Verkaufsstart genau die Unterlagen Ihrer Immobilie. Gibt es z.B. besondere Eintragungen im Grundbuch (vor allem in Abt. II)?

Gibt es beim Verkauf einer Wohnung z.B. relevante Entscheidungen aus den Eigentümerversammlungen?

Auch müssen vor dem Verkauf die Besitzverhältnisse eindeutig geklärt sein. Wenn es um Verkauf wegen Scheidung oder Erbe geht, müssen Vermögensauseinandersetzungen vermieden werden bzw. vorher alles geprüft und geklärt sein.



## Schritt 4: Vorgemerkte Kaufinteressenten

Die Verkaufsdauer hat einen erheblichen Einfluss darauf, zu welchem Preis die Immobilie schlussendlich verkauft wird, denn je länger das Objekt zum Verkauf steht, umso weniger Interessenten melden sich.

Idealerweise hat man bereits vor dem Inserieren einer Anzeige einen Kreis an möglichen Kaufinteressenten, für die das Objekt infrage kommt. Immobilienmakler haben in der Regel einen größeren Interessentenkreis in ihren Datenbanken, die aktuell auf der Suche sind.

Dadurch bietet sich Ihnen die Möglichkeit, schon vorab eine Auswahl an Interessenten auf das künftig angebotene Objekt aufmerksam zu machen, was die Verkaufsdauer verkürzen und dem Verkäufer viele Monate des Wartens ersparen kann.

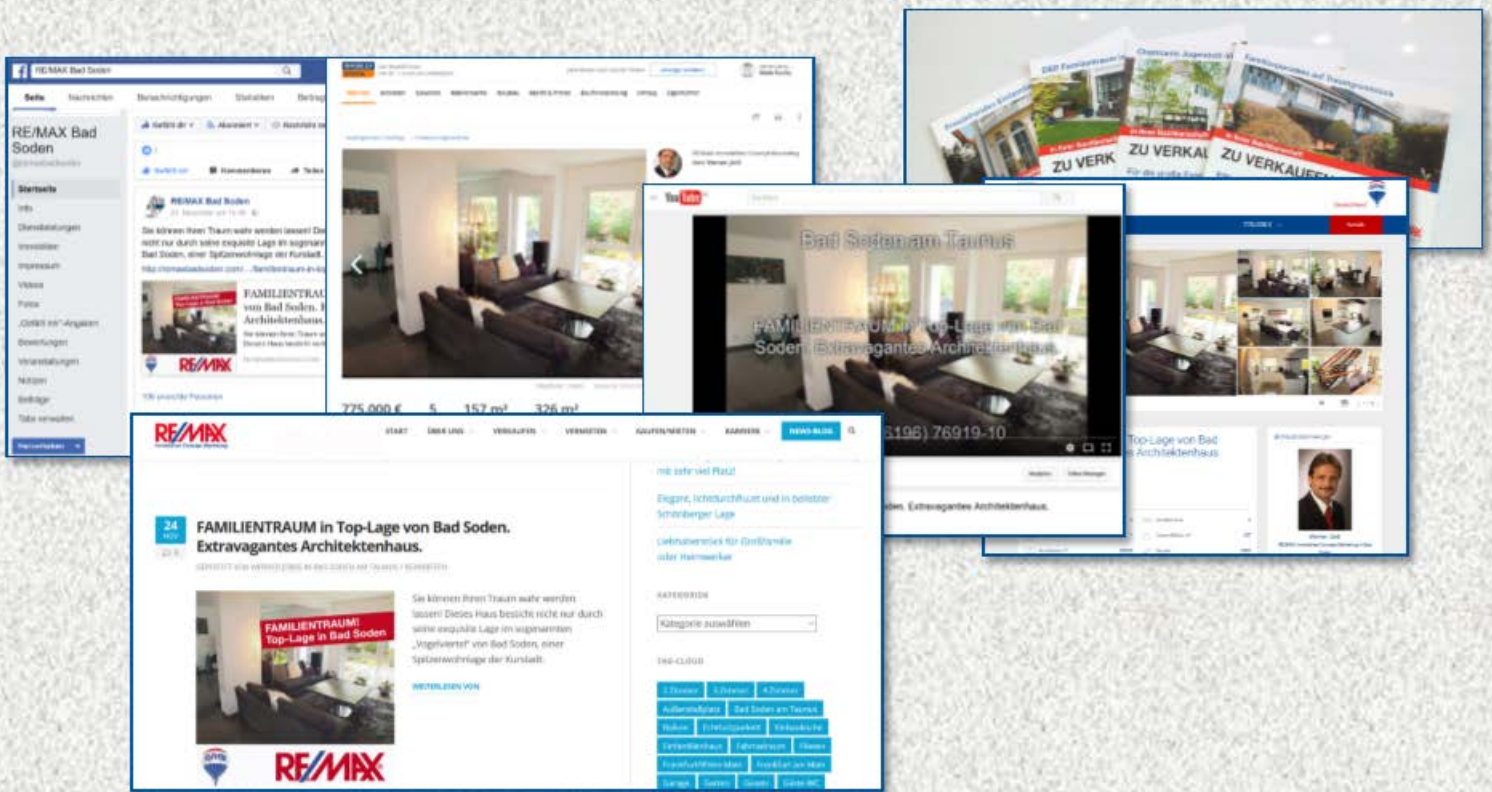
Die Auswahl der Interessenten ist zielgruppenorientiert, was wiederum die Chance auf einen Verkauf erhöht. Auch hier lohnt es sich, einen Immobilienmakler zu engagieren und auf dessen Professionalität zu setzen.



Prüfen Sie alle Interessenten, die sich bei Ihnen melden im Vorfeld mindestens insoweit, dass Sie sich die vollständige Adresse und eine Telefonnummer geben lassen.

Versuchen Sie auch bereits möglichst genau in Erfahrung zu bringen, was der Interessent sucht, was ihm an der Lage wichtig ist, wie viele Personen einziehen sollen, wie hoch sein Budget ist und wann der Umzug stattfinden soll.

Gleichen Sie diese wichtigen Informationen offen und ehrlich mit den Merkmalen Ihrer Immobilie ab. So können Sie schon gut einschätzen, ob sich ein Besichtigungstermin für Sie überhaupt lohnt.



## Schritt 5: Die Werbung

Es ist soweit. Sie haben einen Angebotspreis festgelegt, von dem Sie denken, dass er der höchstmögliche Preis sein kann, den Ihre Immobilie in einem von Ihnen bestimmten Zeitraum einbringen soll. Sie haben schöne Fotos gemacht, und eine ausführliche Beschreibung Ihrer Immobilie gemacht, denken Sie auch an die gesetzlich geforderten Angaben wie z.B. die Daten des Energieausweises! Nun wollen Sie mit Ihrem Angebot „an den Markt gehen“.

Die meisten privaten Immobilienverkäufer gehen zunächst diesen Weg: Sie stellen Ihre Immobilie im Internet in einem Immobilienportal ein und warten nun darauf, dass die Interessenten sich zahlreich melden. Dagegen ist auch gar nichts einzuwenden.

Aber: In der heutigen Zeit ist das nicht genug – wenn Sie den höchstmöglichen Preis erzielen wollen! Natürlich werden sich Interessenten melden. Aber Sie schöpfen nicht das ganze Potential aus, wenn Sie Ihre Immobilie einfach nur im Internet anbieten.

## **Nachbarschaftsmarketing**

Was viele gar nicht wissen: Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass 80 % der potentiellen Käufer nur zehn Entfernungsminuten entfernt wohnen. Der Grund dafür ist klar: Viele wollen sich nicht weit von ihrem ursprünglichen Zuhause entfernen. Oftmals befindet sich die Familie in der Nähe, oder der Arbeitsplatz ist gesichert, die Kinder schon eingeschult und ein Umzug in eine weiter entfernte Gegend soll vermieden werden. Man hat sich mit der vertrauten Umgebung angefreundet und betrachtet die Nachbarschaft als Heimat.

Internetanzeigen sprechen zwar all diejenigen an, die gezielt auf der Suche nach einer geeigneten Immobilie sind. Was man jedoch dabei außer Acht lässt: Der ein oder andere Nachbar aus Ihrem Viertel spielt vielleicht mit dem Gedanken, dass es bald Zeit für eine Veränderung ist, er ist aber (noch) nicht gezielt auf der Suche und würde Ihr Angebot im Internet daher nicht bemerken.

Als eine der wirksamsten Methoden zum Finden potentieller Käufer hat sich daher das Nachbarschaftsmarketing entpuppt. Ein Nachbarschaftsmailing und gezielte Ansprachen können dazu beitragen, Interessenten aufzutun. Gerne werden dabei auch gezielte Flyer-Aktionen in die Haushalte der Umgebung genutzt.

Es ist auch von Vorteil, das zu verkaufende Objekt mit einem Schild zu versehen, um Vorbeifahrende über den geplanten Verkauf zu informieren. Mithilfe dieser Aktionen können Sie sicher sein, dass der ein oder andere potentielle Käufer durch diese Mundpropaganda erreicht wird.

Unser Tipp: Produzieren Sie je nach Lage 1.000 – 5.000 Flyer, die Sie in Ihrer Nachbarschaft oder Ihrem Wohnort verteilen. Machen Sie keine zu genauen Angaben und nennen Sie nicht Ihre Adresse!

## **Entfernungsmarketing**

Dass 80 % der potentiellen Käufer in unmittelbarer Umgebung wohnen, bedeutet natürlich nicht, dass es mit dem Nachbarschaftsmarketing getan ist. Schließlich erhöhen die restlichen 20 % die Chance auf einen schnellen Verkauf zu einem guten Preis.

Also müssen Sie Ihre Immobilie natürlich auch im Internet vermarkten, gleich mehrere Portale zu buchen, erhöht auf jeden Fall die Reichweite. Neben den Immobilienportalen gibt es jedoch auch weitere Möglichkeiten, potentielle Käufer zu erreichen.

Eine der wohl effizientesten Möglichkeiten bieten in der heutigen Zeit die Sozialen Netzwerke, wie z.B. Facebook, YouTube, Twitter usw. Diese dienen nicht nur der Unterhaltung, dieses Netzwerk ist inzwischen bestens geeignet, um so viele Menschen wie möglich zu erreichen. Die Plattform bietet nicht nur die Möglichkeit, Anzeigen zu bewerben, mithilfe der Funktionen „Teilen“ und „Gefällt mir“, ist es problemlos möglich, eine Anzeige zielgruppenspezifisch in ganz Deutschland zu verbreiten.

Wichtig bei dem Internetauftritt ist jedoch ein professionelles Inserat. Dazu gehören ansprechende Bilder der Immobilie sowie ein informativer und Neugier erweckender Verkaufstext.

### **Bewahren Sie notwendige Neutralität**

Die eigene Immobilie betrachtet man selbst aus einem ganz besonderen Blickwinkel, das liegt in der Natur der Sache. Sie haben Zeit, Geld und Herzblut investiert und vielleicht ist Ihre Immobilie lange Jahre das Zuhause Ihrer Familie gewesen. Ein privater Immobilienverkäufer neigt dazu, seine eigene Immobilie subjektiv zu beschreiben, das ist auch vollkommen verständlich, immerhin hat er viele schöne Erlebnisse und Erinnerungen, die ihn mit der eigenen Immobilie verbinden!

Unser Tipp an Sie: Schildern Sie Ihre Immobilie so objektiv wie möglich. Vermeiden Sie Superlative und seien Sie vor allem ehrlich, was den Zustand der Immobilie angeht. Wenn bei Interessenten zu hohe Erwartungen geweckt werden, führt das zwangsläufig zu Enttäuschungen bei der Besichtigung.

Wenn man hingegen ehrlich angibt, dass z.B. Einiges modernisiert oder renoviert werden sollte, dann haben sich Ihre Interessenten schon darauf eingestellt und auch bereits akzeptiert – die Interessenten haben ja immerhin noch Interesse, wenn sie besichtigen möchten.

Diese Ehrlichkeit ist auch wichtig im Hinblick auf Ihren Angebotspreis. Interessenten können somit schon einplanen, dass sie vielleicht noch etwas zu investieren haben, und sind auch dazu bereit, wenn sie weiterhin Interesse zeigen. Und Sie können Ihren Angebotspreis umso besser argumentieren, denn Sie haben anstehende Investitionen in Ihrer Preisfindung bereits berücksichtigt. Wenn Sie hingegen mit Instandhaltungs-Notwendigkeiten nicht offen umgehen, ist das der erste Hebel der Interessenten, den Preis drücken zu wollen.

Machen Sie mindestens 20-30 professionelle Fotos an einem möglichst sonnigen Tag. Wenn Sie noch uralte Grundrisse haben, die vielleicht schon nicht mehr stimmen, weil Sie das Dachstudio ausgebaut oder inzwischen ein neues Bad haben, sollten Sie die Grundrisse neu anfertigen lassen.

Wichtig: Ihr Exposé muss richtige und vollständige Angaben enthalten. Zu einem vollständigen Exposé gehört neben einem gut formulierten, neutralen Text der Energieausweis, aussagekräftige Fotos, aktuelle Grundrisse, die Lagebeschreibung sowie Kontaktdaten.

Gute Immobilienmakler übernehmen dies alles für Sie. Sie wissen, wie man Ihre Immobilie ins beste Licht setzt, machen ansprechende Fotos, lassen die Beschreibung professionell und werbewirksam texten und produzieren auch alle Werbemittel wie gedruckte Exposé-Broschüren, Flyer und Schilder oder Banner (wenn gewünscht).





## Schritt 6: Qualifizierung und Besichtigung

Nachdem Sie alle Tipps und Tricks berücksichtigt haben und den Stolpersteinen aus dem Weg gegangen sind, oder auch den Verkauf Ihrer Immobilie dem Makler überlassen haben, werden schließlich die ersten Interessenten anrufen und um einen Besichtigungstermin bitten.

Nicht selten kommt es vor, dass es auch einfach an der Tür klingelt und um Einlass gebeten wird, um das Objekt zu sehen. Diese Überraschungsbesuche treffen einen meist unerwartet und in den ungünstigsten Momenten.

Um es gleich vorwegzunehmen, nicht jeder dieser Interessenten kommt für einen Kauf infrage oder hat das nötige Interesse an Ihrer Immobilie.

Manche Besichtigungen kann man unter purer Zeitverschwendung verbuchen, was Ihre Geduld auf eine harte Probe stellen wird.

Haben Sie sich dafür entschieden, den Verkauf Ihrer Immobilie in die Hände eines Maklers zu legen, wird dieser die Interessenten vorab umfassend prüfen und einer Qualifikation unterziehen. Dieser Termin findet ohne Ihr Beisein statt und dient der Auslese von potentiellen Käufern. Der Immobilienmakler wird darauf achten, ob sich der Interessent das Objekt leisten kann oder überhaupt die Möglichkeit besteht, dass er sich für einen Kauf entscheidet. Zudem wird geklärt, ob ein baldiger Kauf in Betracht gezogen wird und ob das Objekt überhaupt den Wünschen und Ansprüchen des Käufers entspricht. Erst nach dieser ausgiebigen Kundenqualifizierung wird der Immobilienmakler einen Besichtigungstermin vereinbaren.

Der Vorteil für Sie liegt auf der Hand. Sie können sich in aller Ruhe auf diesen Besichtigungstermin vorbereiten und haben keinen unnötigen Besichtigungstourismus, der Ihre Nerven strapaziert.

Auch Sammelbesichtigungen oder ein Tag der offenen Tür können wertvolle und erfolgsversprechende Instrumente sein, die individuell einsetzbar sind und auch von Ihnen selbst organisiert werden können.

Lassen Sie sich nicht auf stundenlange Gespräche am Telefon oder überraschende Besichtigungen ein, weisen Sie die Interessenten freundlich auf den Besichtigungstermin hin und notieren Sie sich die Fragen. Somit bleibt Ihnen genügend Zeit, sich auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten.

Auch für die Besichtigungen an sich sollten Sie einige Vorkehrungen treffen, um Ihre Immobilie im besten Licht zu präsentieren. Die erste Besichtigung entscheidet darüber, ob ein Interessent sich in Ihre Immobilie „verliebt“. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Ganz einfache Vorbereitungen, wie z.B. Durchlüften, alle Lampen anmachen, keine Störungen durch Fernsehen oder Haustiere, machen schon viel aus.

Überlegen Sie auch, ob kleinere Renovierungen Sinn machen könnten. Manche kleinen Investitionen lassen den Verkaufserlös mitunter um ein Vielfaches der Investition steigen.



## **Schritt 7: Kaufunterstützung und Objektübergabe**

Hat sich durch all diese Maßnahmen schlussendlich ein Käufer gefunden, ist die Freude groß. Doch nun beginnt ein langer Weg der Verhandlungen. Um möglichen Fallstricken auszuweichen und Fehler zu vermeiden, sollten Sie hier nicht auf professionelle Hilfe verzichten. Ein kleiner Fehler kann Sie viel kosten. Das kann zum Beispiel die Bank des Käufers sein, die die Finanzierung ablehnt, obwohl dieser Ihnen doch versichert hat, dass alles kein Problem sei.

Es gibt zahlreiche Regelungen, die Sie vorab bedenken sollten. Ein Immobilienmakler prüft die finanziellen Rahmenbedingungen und kann dem Kaufinteressenten bei Bedarf eine passende Finanzierung vermitteln. Der Vorteil für Sie besteht in einer raschen und vor allem sicheren Abwicklung des Geschäftes. Zudem führt ein Immobilienmakler die Verhandlungen mit dem Kaufinteressenten und begleitet Sie bei der Objektübergabe.

Auch werden die Vertragsgestaltungen gesichert und ein reibungsloser Notarservice garantiert.

Sie sollten in jedem Fall den notariellen Kaufvertrag genau prüfen um Haftungen auszuschließen. Neben dem Kaufpreis werden auch alle Termine und Vereinbarungen dort festgehalten. Ein Übergabetermin wird bereits vereinbart und wann die Kaufpreiszahlung zu erfolgen hat.

Löschen Sie trotz Kaufzusage nicht vorschnell Ihr Inserat. Lassen Sie Ihre Immobilie so lange aktiv in der Vermarktung, bis Sie beim Notar waren. Sollte etwas mit Ihrem Käufer schiefgehen, fangen Sie sonst wieder von vorne an und Sie geben dem Markt ein falsches Zeichen.

Vorsicht auch bei ausländischen Käufern: Sollte Ihr Käufer seinen aktuellen Wohnsitz im außereuropäischen Raum haben, kann es notwendig sein, andere Zahlungsmodalitäten zu vereinbaren. Denn sollte mit der Zahlung etwas schiefgehen, wird es fast unmöglich, etwas vertragsgemäß einzuklagen.

Für die Übergabe ist es sicher auch noch einmal hilfreich, einen Profi dabei zu haben, der mit Ihnen und dem Käufer gemeinsam durch die geräumte Immobilie geht, und dabei die notwendige Neutralität besitzt und vermittelnd alle noch aufkommenden Fragen und Unsicherheiten ausräumen kann.

Er fertigt auch ein rechtssicheres Übergabeprotokoll an, inklusive aller Zählerstände. Dem Käufer werden dabei alle Unterlagen, die die Immobilie betreffen, ebenso übergeben.

## **Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie!**

Mit diesem Ratgeber haben Sie das nötige Hintergrundwissen für den professionellen Immobilienverkauf erlangt und erfahren, welche Vorteile Ihnen die Zusammenarbeit mit einem seriösen und qualifizierten Immobilienmakler bringt.

Es gibt viele Dinge, die Sie bei einem Immobilienverkauf auf keinen Fall tun dürfen.

Haben Sie noch Fragen?  
Wir freuen uns auf Ihren Anruf und beantworten Ihnen gerne alle Fragen!



### **Ihr Werner Jörß (Dipl.-Ökonom)**

Sachverständiger  
für Verkaufswertermittlung für Immobilien  
und sein Team von



Adresse: Königsteiner Straße 45  
65812 Bad Soden am Taunus

Telefon: 06196 / 76919-10

E-Mail: [werner.joerss@remax.de](mailto:werner.joerss@remax.de)

Internet: [www.remaxbadsoden.com](http://www.remaxbadsoden.com)

Autor: Werner Jörß  
Sachverständiger für Verkaufswert-  
ermittlung für Immobilien