



Der Verkäuferleitfaden

Lieber Privatverkäufer,

- wenn Sie beabsichtigen, Ihre Immobilie zu verkaufen, sollten Sie genügend Zeit haben, um den Verkauf gut vorzubereiten. Das Ziel einer guten Vorbereitung ist natürlich der erfolgreiche Abschluss eines Kaufvertrages.
- Die Auswahl auf dem Immobilienmarkt ist riesig. Umso wichtiger ist es, aus der großen grauen Masse an Angeboten heraus zu ragen und das Interesse potentieller Käufer in Ihrem Segment auf Ihr Angebot zu lenken.
- Der Verkäuferleitfaden soll Ihnen dabei helfen, den Verkauf von Anfang bis Ende besser zu planen. Garantien können selbstverständlich nicht gegeben werden.
- Wenn man über den Verkauf einer Immobilie nachdenkt, treten viele Fragen auf, die wir hoffentlich mit diesem Leitfaden beantworten können.

Was ist meine Immobilie eigentlich noch wert?

- Sie können einen teuren Sachverständigen beauftragen, ein Wertgutachten zu erstellen.

Der Vorteil:

- Sie haben schwarz auf weiß, wie viel Ihre Immobilie als Sache wert ist. Geprüft von einem zertifizierten Sachverständigen mit Stempel und Unterschrift.



Der Nachteil:

- Diese Gutachten sagt nicht viel darüber aus, welchen Preis Sie auf dem Markt damit erzielen können.

Denn es gilt der Leitsatz:

„Eine Immobilie ist immer nur so viel wert, wie ein Interessent bereit ist, dafür zu zahlen.“

Wovon ist es abhängig, was ein Interessent bereit ist zu zahlen?

- In erster Linie natürlich vom Standort der zu erwerbenden Immobilie.

Beispiel:

- Zwei baugleiche Gebäude mit gleicher Ausstattung, völlig identisch.
- Steht diese Immobilie in einer Region, deren Eigenschaften, wie Infrastruktur, Wohnumfeld und Lebensqualität, eher als gering einzuordnen ist, müssen Sie mit Abschlägen rechnen.
- Ist der Standort jedoch in einem gefragten Ballungsgebiet, wo es nur wenig Platz gibt und alle dort wohnen wollen, (München, Frankfurt, Münster...) oder in einem bevorzugtem Stadtteil Ihrer Stadt, so besteht die Möglichkeit, mehr für diese Immobilie zu erhalten.

Worauf kommt es noch an?

- Natürlich auf das Budget des Interessenten. Doch das soll nicht Ihr Problem sein.

Der technische Zustand der Immobilie.

- Bedingt durch die von der Regierung ins Leben gerufene Energieeinsparverordnung, sind Immobilienbesitzer verpflichtet, den Energieverbrauch des Hauses nach und nach zu reduzieren.
- Für den Markt bedeutet das, dass Immobilien, die teilweise oder schon ganz energetisch modernisiert wurden, selbstverständlich einen viel höheren Ertrag erwirtschaften, als eben die Gebäude, bei denen noch nichts modernisiert wurde. Bei der letzteren Variante muss der Verkäufer immer damit rechnen, dass versucht wird, den Preis zu drücken, weil ja noch so viel zu machen ist.
- Es kann also leider passieren, dass jemand, der die letzten 30 Jahre sein Haus abbezahlt hat, jedoch kein Budget mehr für Modernisierungen zur Verfügung hatte, schwer enttäuscht sein wird, wenn er erfährt, wie viel seine Immobilie nur noch wert ist.

Der optische Zustand der Immobilie.

- Das Auge kauft mit! Später erfahren Sie mehr darüber.

Wie erfahre ich nun was meine Immobilie wert ist?

- Der Immobilienmarkt in Deutschland ist bedingt durch die unterschiedlichen Eigenschaften, wie das durchschnittliche Einkommen, Ballungsgebiet etc. in viele Mikromärkte unterteilt.
 - Zum einen haben Sie die Möglichkeit, unter www.boris-nrw.de Immobilien- und Grundstückspreise in Erfahrung zu bringen.
- Wenn Sie kein Geld ausgeben wollen, dann verschaffen Sie sich einfach einen sehr guten Überblick in den gängigen Immobilienportalen über die Angebote mit denen Ihr Angebot konkurrieren wird. Empfehlenswert ist hier aber wirklich eine professionelle Immobilienbewertung. Mehr als nur eine Alternative ist das Bieterverfahren.

„Pimp my Home!“

- Wir raten Ihnen, das Verkaufsobjekt und das Grundstück noch einmal in einen einwandfreien Zustand zu versetzen.

Also:

- Aufräumen, putzen, reparieren, streichen, saugen, wischen, wienern, polieren, dampfreinigen, Rasen mähen, Hecke schneiden, Unkraut jäten, Beete harken, etc.
- Der Eingangsbereich ist die Visitenkarte jeder Immobilie und auch die Ihre. Hier entsteht der erste Eindruck, der unterbewusst wichtigste Eindruck. Führen Sie alle Arbeiten aus, die wenig Geld kosten aber einen großen Nutzen haben, das Objekt in einem besseren Erscheinungsbild erstrahlen zu lassen.
- Würden Sie einen Gebrauchtwagen kaufen, in dem der Aschenbecher voll ist, die Scheiben dreckig sind und im Kofferraum eine halbe Werkstatt Einrichtung herumliegt? Bei einer Immobilie ist es nicht anders!



Das Exposé

Wir beginnen mit den Bildern:

- Fast jeder hat heute eine digitale Kamera und ist der Ansicht, dass er gute Bilder macht. Jedoch reicht es nicht, nur auf den Auslöser zu drücken.
- Entpersonalisieren Sie die Räumlichkeiten, bevor Sie diese ablichten. Das bedeutet im Klartext, dass Sie jetzt schon beginnen können, Ihre Kisten zu packen. Entfernen Sie Familienfotos von den Wänden, nehmen Sie die Bücher aus den Regalen, räumen Sie die Wolldecke für die Abendstunden von der Couch. Befreien Sie die Küchenarbeitsplatte von Arbeitsgeräten, entfernen Sie Ihre Pflegeartikel im Badezimmer und bitte schließen Sie den Toilettendeckel.
- Oft findet man Bilder, die zur Hälfte eine Zimmertür zeigen. Manchmal ist es besser, diese auszuhängen.

Warum das ganze?

- Der Betrachter der Bilder hat mehr Platz für seine eigenen Gedanken. Das ganze Erscheinungsbild wird verbessert.
- Überlegen Sie sich jetzt, wie Sie die einzelnen Räume am besten fotografieren. Wechseln Sie die Perspektiven, lassen Sie die Räume groß und hell erscheinen. Nehmen Sie frische Blumen oder setzen Sie andere Deko-Akzente ein und platzieren Sie diese an einer guten Stelle. Machen Sie viele Bilder. Später selektieren Sie diese am PC.
- Bearbeiten Sie die ausgewählten Bilder (Helligkeit, Kontrast...) Schneiden Sie wenn nötig etwas aus und bringen Sie die Fotos in ein Internettaugliches Format. Zu große Bilder werden oft automatisch angepasst und wirken dann unscharf.

Beispiele:

Vorher:



Nachher:



Was benötigt man noch für ein aussagekräftiges Exposé?

Ein aussagekräftiges Exposé besteht aus:

- Einer gut überlegten Überschrift
- Vielen guten Bildern
- Grundrissen der einzelnen Etagen
- Information über den Energieverbrauch
- Ausstattungsmerkmale
- Einer Beschreibung der Räumlichkeiten (groß genug, hell,...)
- Eine Lagebeschreibung (Einkaufsmöglichkeiten, Freizeitaktivitäten, Kindergärten, Schulen, Ärzte, Verkehrsanbindung...)
- Je mehr Informationen Sie aufführen, je mehr Bildmaterial Sie einfügen und umso präziser und transparenter Sie alles beschreiben, um so mehr steigt die Qualität derer, die Kontakt zu Ihnen aufnehmen werden.
- Was glauben Sie wie viele Menschen Sie anrufen werden, wenn Sie eine Information nicht dem Exposé entnehmen können oder wie viele Menschen ihre Immobilie besichtigen wollen, wenn nicht viele Bilder vorhanden sind?

Je mehr desto besser denken Sie? Auf keinen Fall!

- Bedenken Sie bitte, dass Sie einen Beruf, eine Familie, ein Hobby und ein Haustier haben und das nimmt viel Zeit in Anspruch! Sie werden irgendwann entnervt sein und mögen gar nicht mehr ans Telefon gehen. Immer die gleichen Fragen und immer das gleiche Resultat nach einer Besichtigung.

Wirklich kaufen will keiner so schnell.

- Durch ein aussagekräftiges, transparentes, vollständiges und an Zielgruppen gerichtetes Exposé selektieren Sie die Qualität von der Quantität bei den Kaufinteressenten. Das schont Ihre Nerven ungemein.
- Selbst wenn der Zustand Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung nicht der Beste ist, erwähnen Sie

es. Verstehen Sie jetzt bitte nichts falsch. Sie sollen nicht Ihre eigene Immobilie schlecht machen, aber man kann doch in einem Nebensatz erwähnen, dass eventuell Renovierungsarbeiten erforderlich sind.

- Spätestens bei einer Besichtigung fällt so etwas doch auf.
- Die Zielgruppe ist dann eher der Handwerker als der Akademiker, aber seien Sie Gewiss, auf jeden Topf passt ein Deckel.

Wie wird die Zielgruppe ermittelt, welche Personenkreise könnten sich für unser Haus interessieren?

- Singles, Paare, Senioren, Familien, Wohngemeinschaften, Witwen, Ärzte, Akademiker, Handwerker, Kapitalanleger, Normalverdiener, Besserverdiener, gleichgeschlechtliche Paare...
- Gleichgeschlechtliche Paare ziehen es zum Beispiel vor, in großen und offenen Räumen zu leben. Ein junges Paar, das den ersten Versuch des Zusammenlebens startet, bevorzugt eher eine 3-4 Zimmer Wohnung zwischen 50 und 70 m², je nach Geldbeutel.
- Familien, in denen eventuell sogar beide Ehepartner berufstätig sind, wünschen ein Grundstück, das Platz für Ihre Kinder bietet aber dennoch von der Größe eher klein sein sollte, damit der Pflegeaufwand nicht zu groß ist.
- Ein Akademiker bevorzugt vielleicht ein Umfeld, das ihm und seiner Familie ein großes Angebot an kulturellen und künstlerischen Freizeitaktivitäten ermöglicht.



Die Vermarktungsstrategie

- Dürfen die Nachbarn wissen, dass Sie verkaufen wollen? Wenn ja, bringen Sie ein Schild an, aber auch dieses Schild sollte einen gewissen Qualitätsstandard erfüllen.
- Nutzen Sie die gängigen Immobilienportale. Die meisten Portale veröffentlichen Ihr Exposé dann auch auf ihren Partnerseiten. Auch ein Zeitungsinserat kann heute noch sinnvoll sein. Besonders wenn Sie Seniorenwohnraum anbieten. Viele Senioren bevorzugen die Tageszeitung. Gestalten Sie Ihr Inserat je nach Geldbeutel. Auch hier gilt: Stechen Sie aus der grauen Masse hervor.

Welche Fragen kommen bei einer Besichtigung auf?

Fragen können sein:

- Kabel TV oder Sat?
- In wie vielen Zimmern ist ein TV-Anschluss?
- Wie schnell ist die Internetverbindung?
- Wo ist die Südseite?
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Wie hoch sind die Grundbesitzabgaben?
- Sind die Nachbarn nett?
- Kann man noch anbauen?
- Und und und...

Bereiten Sie sich also gut vor.

Welche Unterlagen werden benötigt?

1. Lageplan/Flurkarte
2. Baupläne mit Grundrissen und Seitenansichten
3. Wohn- und Nutzflächenberechnung
4. Angabe des cbm-umbauten Raumes
5. Baubeschreibung, wenn vorhanden
6. eventuelle den Bebauungsplan für das Grundstück
7. Auflistung von Mängeln
8. Nachweise der bisher ausgeführten Renovierungen
9. Ein aktueller Grundbuchauszug
10. Nachweis der Brandschutzversicherung
11. Energiekosten und alle Nebenkosten
12. Energiepass



13. Gebäudefotos
14. Exposé mit Kaufpreisangabe

Bei einer Eigentumswohnung zusätzlich:

1. Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung mit allen eventuellen Nachträgen
2. Protokolle der Eigentümerversammlungen
3. Höhe der Instandhaltungsrücklagen
4. Hausgeld und sonstige Nebenkosten

Fehlen Ihnen Unterlagen?

- Besorgen Sie die Unterlagen. Beim Bauamt gibt es im Normalfall eine Bauakte in der viele Informationen der oben aufgeführten hinterlegt sind. Der Wohnungsverwalter kann auch dabei helfen.

Das Verkaufsgespräch

- Sie sind gut vorbereitet. Sie wissen, dass Ihre Immobilie preiswert ist. Das heißt, sie ist ihren Preis wert. Sie sprechen nicht von günstig oder billig. Geiz ist nicht geil! Geiz ist dumm und beeinträchtigt die Marktwirtschaft. Qualität hat seinen Preis und muss diesen auch haben!
- Darüber hinaus haben Sie ja einen kleinen Verhandlungsspielraum einkalkuliert.

Überlegen sie sich gute Argumente. Immer wieder gerne sagt der Interessent folgendes:

- „Wieso soll ich Ihr Haus zu dem Preis kaufen, wenn ich für 20.000,00 Euro mehr, neu bauen kann?“
- Wie bitte? Dieses Argument stimmt ja so nicht ganz. Wahrscheinlich wird hier ein Preis für ein schlüsselfertiges Haus zugrunde gelegt, aber:
- Die Hofzufahrt ist noch nicht gepflastert, eine Terrasse existiert noch nicht, es gibt keinen Zaun, keine Hecke, keine Rasenfläche, keine Bodenbeläge, keine Wandbeläge...
- Eventuell gibt es auch gar kein Grundstück das bebaut werden könnte...
- Darüber hinaus ist der Erwerb einer fertig gestellten Immobilie in jeder Hinsicht immens stressfreier, als eine Immobilie selbst zu bauen oder bauen zu lassen. Man bedenke nur etwaige Garantieansprüche, mangelhaft ausgeführte Arbeiten, der Ärger mit dem Bauträger...

Kontern Sie gut, in dem Sie sachlich argumentieren.

Weitere Überlegungen

Machen Sie sich über Ihren Auszug Gedanken. Sie müssen sich vor Vertragsunterzeichnung beim Notar mit dem Käufer einig sein, wann der wirtschaftliche Übergang erfolgen soll.

- Wie schnell können Sie ausziehen? oder
- Wann möchte der Käufer einziehen?
- Welche Einrichtungsgegenstände sind im Kaufpreis inbegriffen (Küche, Gartenhäuschen)?
- Was ist mit den erst befüllten Öltanks?
- Soll eine Anzahlung erbracht werden?
- Einigen Sie sich im Vorfeld mit dem Käufer über alle regelungsbedürftigen Tatbestände
- Oft wählt der Käufer einen Notar. Sie selbst haben die Immobilie „lastenfrei“ zu übergeben. Das bedeutet im Klartext, dass Sie für die Kosten der Grundbuchänderungen bezüglich ihrer Hypothek oder einer eingetragene Grundschuld aufkommen.
- Üblicherweise kommt der Käufer für alle anderen Kosten auf.
- Vor der Unterzeichnung wird der Notar sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer einen Vertragsentwurf schicken. Lesen Sie diesen gut durch und vergewissern Sie sich, dass alle aus Ihrer Sicht regelungsbedürftigen Tatbestände berücksichtigt wurden.
- GANZ WICHTIG: Erkundigen Sie sich im Vorfeld, wie hoch die Vorfälligkeitsentschädigung ausfällt, wenn Sie Ihre Grundschuld vorzeitig ablösen.

Lieber Privatverkäufer, liebe Privatverkäuferin ,

dieser Leitfaden kann und soll auch gar nicht vollständig sein. Der Ein oder Andere mag auch erkannt haben, dass man doch nicht eben einmal eine Immobilie verkaufen kann.

Sollten Sie zu der Ansicht kommen, doch professionelle Hilfe in Anspruch nehmen zu wollen, egal ob durch unser Unternehmen oder ein anderes, informieren Sie sich gut. Welche Leistungen erbringt der Makler und wie geht er vor.