MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Der Verkäuferleitfaden

oder

wie erziele ich den bestmöglichen Preis für meine Immobilie?

Liebe Privatverkäuferin, lieber Privatverkäufer,

wenn Sie beabsichtigen, Ihre Immobilie zu verkaufen, sollten Sie genügend Zeit mitbringen, 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 hervorzustechen und das Interesse potenzieller Käufer in Ihrem Segment auf Ihr Angebot zu lenken.
Der folgende Verkäuferleitfaden soll Ihnen dabei helfen, den Verkauf von Anfang bis Ende besser zu planen. Wir informieren Sie zu den Themen Preisfindung, Präsentation der Immobilie und Reichweite sowie über die benötigten Unterlagen. Außerdem geben wir Tipps für das Verkaufsgespräch.
Garantien können wir selbstverständlich nicht geben – wir hoffen aber, dass wir Sie zumindest auf den Verkauf gut vorbereiten können.

Was ist meine Immobilie eigentlich wert?

Den richtigen Startpreis zu finden ist von besonderer Wichtigkeit, da sowohl ein zu hoch als auch ein zu niedrig angesetzter Preis sich nachteilig auf den Verkauf auswirken kann.

Um den richtigen Preis zu ermitteln, macht es Sinn, einen Sachverständigen zu beauftragen.

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 Art von Gutachten sagt nicht viel darüber aus, welchen Preis Sie auf dem Markt 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?

Häufig ist der Standort einer Immobilie ausschlaggebend für den zu erzielenden Preis.

Beispiel:
Zwei baugleiche Gebäude mit gleicher Ausstattung

➔ Steht diese Immobilie in einer Region, deren Eigenschaften wie Infrastruktur, Wohnumfeld und Lebensqualität, eher als gering einzuordnen sind, müssen Sie mit Abschlägen rechnen.

➔ Ist der Standort jedoch in einem gefragten Ballungsgebiet (München, Frankfurt, Münster...) oder in einem bevorzugtem Stadtteil Ihrer Stadt, so besteht die Möglichkeit, mehr für diese Immobilie zu erhalten.

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Weitere ausschlaggebende Faktoren:

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 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.

Der optische Zustand der Immobilie.
Wer sein Auto verkauft, bringt es vorher in der Regel auf Hochglanz, um einen besseren Preis zu erzielen. Bei Immobilien verhält es sich im Grunde nicht anders. Das Thema der optimalen Präsentation führen wir unten noch ausführlicher aus.

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.

- Sie haben 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 Überblick in den gängigen Immobilienportalen über die Angebote, mit denen Ihr Angebot konkurrieren wird.

- Empfehlenswert für einen erfolgreichen Verkauf ist die professionelle Immobilienbewertung durch eine erfahrene Maklerin, einen erfahrenen Makler. Hier werden die Daten der Immobilie, die Lage sowie der Zustand betrachtet und ein realistisch zu erzielender Höchstpreis ermittelt.

Welche Unterlagen werden benötigt?

1. Lageplan/Flurkarte
2. Baupläne mit Grundrissen und Seitenansichten
3. Wohn- und Nutzflächenberechnung
4. Angabe des m³-umbauten Raumes
5. Baubeschreibung, wenn vorhanden
6. Eventuell 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. Energieausweis
13. Gebäudefotos
14. Exposé mit Kaufpreisangaben

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

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

Die optimale Vorbereitung Ihrer Immobilie

Wie oben bereits erwähnt, ist es empfehlenswert für die Präsentation – sowohl auf Fotos als auch bei Besichtigungen – die Immobilie in einen möglichst einwandfreien Zustand zu versetzen. Das heißt:

- aufräumen, „ent-cluttern" - also Kleinkram und persönliche Dinge wegräumen, putzen, saugen, wischen

- kleinere Mängel reparieren oder ausbessern, streichen (weiß), gegebenenfalls können schon ein paar Möbel weggeräumt werden

- Der Eingangsbereich ist die Visitenkarte jeder Immobilie und bei Besichtigungsterminen auch die Ihre. Hier entsteht der erste Eindruck – der unterbewusst wichtigste Eindruck.

- Garten pflegen.

Führen Sie alle Arbeiten aus, die wenig Geld kosten aber einen großen Nutzen haben, das Objekt in einem besseren Erscheinungsbild erstrahlen zu lassen. Je weniger von Ihren eigenen Gegenständen, Möbeln, Vorlieben für die Interessenten sichtbar sind, desto leichter können diese gedanklich in das Objekt einziehen.

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Das Exposé
Was wird benötigt?

Bilder:

Ganz besonders wichtig ist es, hochwertige Fotos zu erstellen. Auch diese sollten gut vorbereitet werden. Fast jeder hat heute eine digitale Kamera zur Verfügung 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. Entfernen Sie wenn möglich 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.

- Oft findet man bei Immobilienangeboten Bilder, die zur Hälfte eine Zimmertür zeigen. Manchmal ist es besser, diese auszuhängen.

- Überlegen Sie sich jetzt, wie Sie die einzelnen Räume am besten fotografieren ❼ sorgen Sie für maximale Helligkeit (Vorhänge, Gardinen auf; alle Lichter an; versuchen Sie bei Sonnenschein oder zumindest bei bestem Tageslicht Ihre Aufnahmen zu machen).

- Nehmen Sie frische Blumen, Obstschalen, frische Handtücher im Bad etc.

- Wechseln Sie die Perspektiven, lassen Sie die Räume groß und hell erscheinen. Fotografieren Sie systematisch jeden Raum aus allen Ecken.

- Machen Sie danach relevante Detailfotos: Boden, Armaturen, Backofen, Herd.

- Machen Sie möglichst viele Bilder. Am PC können Sie später in Ruhe eine Auswahl treffen.

- Bearbeiten Sie die ausgewählten Bilder (es empfiehlt sich meistens, die Helligkeit um ca. 10% zu erhöhen). 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.

Beispiel:

Vorher:

Nachher:

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Weitere Anforderungen an das Exposé:

- Eine gut überlegte Überschrift
- Grundrisse der einzelnen Etagen
- Information über den Energieverbrauch
- Ausstattungsmerkmale
- Eine aussagekräftige Beschreibung der Räumlichkeiten
- Eine Lagebeschreibung (Einkaufsmöglichkeiten, Freizeitaktivitäten, Kindergärten, Schulen, Ärzte, Verkehrsanbindung...)

Je mehr Informationen Sie aufführen, je mehr Bildmaterial Sie einfügen und je präziser und transparenter Sie alles beschreiben, desto höher ist die Qualität der tatsächlich stattfindenden Kontakte.

Wirklich kaufen will keiner so schnell.

- Bedenken Sie, dass Sie einen Beruf, eine Familie, ein Hobby, ein Haustier – schlicht gesagt: ein Leben haben, das auch Ihrer Zeit und Ihrer Aufmerksamkeit bedarf!
- 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.

➔ Durch ein aussagekräftiges, transparentes, vollständiges und an Zielgruppen gerichtetes Exposé selektieren Sie im Grunde schon die Kaufinteressenten vor. Das schont Ihre Nerven.

Selbst wenn der Zustand Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung nicht der Beste ist, erwähnen Sie es. Sie müssen Ihre Immobilie natürlich nicht schlecht machen, aber es macht sich bezahlt, wenn Sie offen und ehrlich sind.

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

- Für wen wäre Ihr Objekt besonders gut geeignet: Singles, Paare, Senioren, Familien, Wohngemeinschaften, Kapitalanleger

- Ein junges Paar, das den ersten Versuch des Zusammenlebens startet, bevorzugt evtl. eher eine kleinere Wohnung zwischen 50 und 70 m², je nach Geldbeutel.

- Familien wünschen häufig Immobilien mit einem Grundstück/Garten.

- Senioren suchen oft barrierefreien Wohnraum.

- Handwerker oder handwerklich begabte Interessenten interessieren sich gezielt für Objekten, die renovierungsbedürftig sind, um ihnen durch Umbau und Renovierung noch ihren persönlichen Anstrich zu geben.

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Die Vermarktungsstrategie
Besichtigungstermine

- Machen Sie bereits bei der Terminabsprache deutlich, dass Sie mehrere Interessenten haben, dass Sie bestimmte Termine bevorzugen, da Sie vorher und nachher schon Besichtigungen durchführen.

- Legen Sie bei der Erstbesichtigung die Termine möglichst hintereinander, im 20-40 Minuten-Takt.

Vorbereitung auf die Besichtigungen:

Grundsätzlich gilt hier das Gleiche wie für die Erstellung der Fotos: die Immobilie sollte im besten Licht erstrahlen.
Bereiten Sie sich gut auf eventuelle Nachfragen vor!

- Wo ist die Südseite?
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Wie hoch sind die Grundbesitzabgaben?
- Sind die Nachbarn nett?
- Kann man noch anbauen?
- Und noch vieles mehr…

➔ Überlegen Sie, welche Fragen Sie selbst vor einem Einzug in eine neue Immobilie haben!

Die Besichtigung:
Bitten Sie die Interessenten zunächst in den ansprechendsten Raum (meist ist dies das Wohn- oder Esszimmer)

- Führen Sie die Besichtigung systematisch durch, also beispielsweise erst OG, dann EG, dann Keller und zuletzt den Außenbereich.
- Beenden Sie die Führung in dem Raum, in dem Sie begonnen haben.
- Reden Sie zunächst lieber selbst wenig. Beantworten Sie Fragen, aber geben Sie den Interessenten Zeit, sich ihre eigenen Gedanken zu der Immobilie zu machen.
- Weisen Sie nebenbei noch einmal darauf hin, dass Sie in der folgenden Woche noch weitere Besichtigungstermine haben und im Moment noch dabei sind, viele Exposés zu versenden.

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Das Angebot:
Wenn ein Interessent Ihnen ein Angebot macht, nehmen Sie es nicht umgehend an. Warten Sie 1-2 Tage:

- Ein Gebot sofort anzunehmen, signalisiert dem Interessenten, dass der Kaufpreis unter Umständen noch nach unten gedrückt werden könnte.
- Die Immobilie erscheint dem Interessenten wahrscheinlich begehrenswerter, wenn er sie nicht sofort haben kann.
- Zögern Sie die Antwort heraus, indem Sie beispielsweise sagen: Ich möchte gerne noch die noch ausstehenden Besichtigungen abwarten
  Oder: Ich muss mich dazu noch mit meinem Partner/ meinen Kindern etc. beraten und melde mich dann.

Das Verkaufsgespräch

Sie sind gut vorbereitet. Sie wissen, dass Ihre Immobilie ihren Preis wert ist. Dieser wurde sorgfältig festgelegt und natürlich haben Sie auch einen kleinen Verhandlungsspielraum einkalkuliert.

Überlegen sie sich gute Argumente.
Immer wieder sagen Interessenten gerne Folgendes: „Wieso soll ich Ihr Haus zu dem Preis kaufen, wenn ich für 20.000,00 Euro mehr neu bauen kann?"
Dieses Argument stimmt 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 deutlich stressfreier, als eine Immobilie selbst zu bauen oder bauen zu lassen. Man bedenke nur etwaige Garantieansprüche, mangelhaft ausgeführte Arbeiten, Ärger mit dem Bauträger...

Kontern Sie gut, indem Sie sachlich argumentieren.

Zusätzliche Überlegungen:
Machen Sie sich schon vorab über Ihren Auszug Gedanken. Oft wählt der Käufer einen Notar.
Sie müssen sich vor Vertragsunterzeichnung beim Notar mit dem Käufer einig sein, wann der wirtschaftliche Übergang erfolgen soll.

- Wie schnell können Sie ausziehen bzw. wann möchte der Käufereinziehen?
- 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.
Sie haben die Immobilie „lastenfrei" zu übergeben: Das bedeutet, dass Sie für die Kosten der Grundbuchänderungen bezüglich ihrer Hypothek oder einer eingetragenen Grundschuld aufkommen.

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.

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI

Tel: +49 (0) 251 14 98 16 80
Fax: +49 (0) 251 14 98 16 85
Mobil +49 (0) 152 53 66 9800

info@maklerinmuenster.de
www.maklerinmuenster.de

Kreuzstraße 36 · 48143 Münster

Liebe Privatverkäuferin, lieber Privatverkäufer,

dieser Leitfaden ist natürlich nicht vollständig. Viele Aspekte sind ganz individuell von der jeweiligen Immobilie abhängig.

Unter Umständen ist Ihnen mittlerweile aufgefallen, dass der Immobilienverkauf viel Zeit und Nerven in Anspruch nimmt. Sollte Ihnen der Aufwand doch zu groß werden, zögern Sie nicht einen kompetenten Makler zu beauftragen – Sie werden sehen, es lohnt sich!

Egal, ob Sie unser Unternehmen oder ein anderes beauftragen, auch hier gilt: informieren Sie sich im Vorfeld. Ein Immobilienverkauf ist für die Eigentümer häufig auch ein emotionaler Vorgang. Daher ist es auch nicht unwichtig, dass Sie zu Ihrem Makler oder Ihrer Maklerin einen guten Draht haben.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrem Immobilienverkauf,

Ihr Team von MaklerinMünster

... wir makeln
das für Sie

MAKLERIN MÜNSTER
MARGHERITA MAGRI