



IMMOBILIEN-RATGEBER

IMMOBILIE & VERKAUF

SELBST EIGENE IMMOBILIE ERFOLGREICH VERKAUFEN

VERKAUFT

Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Wie Sie selbst erfolgreich Ihre eigene Immobilie verkaufen und dabei die 3 größten Fehler vermeiden.

Ihre 7 Schritte, um den besten Preis zu erzielen.

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben“, sagte schon Albert Einstein. Fast jeder macht sich Gedanken über die Zukunft: Bin ich glücklich, so wie ich jetzt lebe? Was will ich in meinem Leben noch erreichen? Wo mein Renten-Dasein verbringen? Was ist mein größter Herzenswunsch?

Im besten Falle erwachen Sie eines Morgens und beschließen, Ihre eigenen Träume zu verwirklichen und die Zukunft in die Hand zu nehmen. Das können kleinere Veränderungen sein, vielleicht nehmen Sie den Bau eines kleinen Gartenhäuschens in Angriff oder entscheiden sich, endlich einmal in den lang ersehnten Urlaub zu fahren. Vielleicht sagen Sie sich auch, dass Ihr Leben einer Wendung bedarf, einer vollkommen neuen Perspektive, die nicht nur einen großen Schritt bedeutet, sondern alles von Grund auf ändern kann. Manch einer möchte z. B. auch in späteren Jahren noch seinen Traumberuf erlernen, um sich zu verwirklichen und Sie sind hier, weil Sie mit diesem Entschluss liebäugeln: den Verkauf Ihrer eigenen Immobilie.



© LIGHTFIELD STUDIOS / fotolia

Diese Entscheidung kann viele Gründe haben

Zieht es Sie wie zahlreiche Menschen auch berufsbedingt in eine andere Stadt? Planen Sie einen Neuanfang in einer großen Metropole, wo es Ihnen an nichts fehlt? Oder möchten Sie nach Jahren der beruflichen Veränderung wieder zurück in die Nähe Ihrer Familie? Haben Sie genug vom Leben in der Stadt und bevorzugen Sie im Alter eine Immobilie in ruhiger und ländlicher Gegend? Müssen Sie sich von Ihrem Eigentum aufgrund des Ehe-Aus verabschieden? Oder soll nun endlich der Traum des eigenen Ferienhauses etwa in Italien wahr werden, um Ihr Renten-Dasein zu genießen?

Was auch immer Sie dazu bewegt, Ihren Besitz zu veräußern, wenn Sie Ihr Vorhaben tatsächlich umsetzen, steht dem Erfüllen Ihres Neuanfangs nichts mehr im Wege.

Oder?

„Ich verkaufe mein Haus und gestalte mein Leben neu“. Das klingt leichter, als es leider ist. So mancher Traum ist schon geplatzt, weil es bereits beim Verkauf der Immobilie zu schier unüberwindbaren Stolpersteinen kam. Sie soll natürlich zu einem angemessenen Preis verkauft werden, und das am besten so schnell wie möglich.

Doch plötzlich schlägt die Realität zurück. Es findet sich kein geeigneter Käufer, Wochen werden zu Monaten und die Hoffnung darauf, noch eine adäquate Summe zu erzielen, schwindet immer mehr.

Ihre gute Nachricht

So muss es nicht sein. Seien Sie Ihr eigener professioneller Immobilienmakler: Umgehen Sie von Anfang an gekonnt die Fallstricke und greifen Sie in die Tipps- und Trickkiste der geschulten Experten. Damit steht der schnellen Umsetzung Ihrer Ziele nichts mehr im Weg. In diesem E-Book zeigen wir Ihnen, mit welchem Know-how Sie die größten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie vermeiden und wie Sie ohne Probleme die Erfüllung Ihrer Wünsche in Angriff nehmen können.

Sie sehen nur die Spitze des Eisbergs?

VERTRAGSTERMIN BESICHTIGUNG EXPOSÉ

IMMOBILIENÜBERGABE

BESTANDSAUFNAHME

VERTRAGSPRÜFUNG

WERTERMITTLUNG

VORBEREITUNG KAUFVERTRAG

WERBETEXTE

FINANZIERUNG

FOTOGRAFIE

BONITÄTSPRÜFUNG

GRUNDRISSPLAN

QUALIFIZIERUNG

ENERGIEAUSWEIS

OFFLINE-MARKETING

HOME STAGING

ONLINE-MARKETING

VIRTUELLER RUNDGANG

IMMOBILIENFILM

Das steckt wirklich dahinter!

© niyazz / fotolia

Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab.

Ein zu niedriger ebenfalls.

Der Verkauf Ihrer Immobilie soll Ihren Start in Ihr neues Leben finanzieren. Dafür benötigen Sie selbstverständlich ein geeignetes Budget. Zudem stecken viel Arbeit und Herzblut in Ihrem Haus. Jahrelang haben Sie Ihr Hab und Gut so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet - das muss doch reichlich wert sein. Ist es ja auch. Die Frage ist jedoch, wieviel genau? Und exakt hier liegt einer der größten Fehler beim Verkauf.

Natürlich wollen Sie als Verkäufer den höchstmöglichen Preis erzielen. Ein erster Schritt ist es oftmals, das Internet oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die bereits inserierten, ähnlichen Immobilien aus der Umgebung zu werfen. Daraus ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Dann kann es aber verwirrend werden: Freunde und Bekannte oder andere Verkäufer geben nicht selten zahlreiche Ratschläge. Wer dann noch seine finanziellen Verpflichtungen einkalkuliert - denn das Ferienhaus in Italien will beispielsweise auch bezahlt werden - hat schnell eine nicht unerhebliche Summe zusammengerechnet. Und weil darüber hinaus die Vermutung besteht, dass der Käufer sicher handeln will, wird noch einmal eine ordentliche Summe obendrauf geschlagen, damit es schlussendlich nicht ganz so sehr schmerzt, wenn der Preis heruntergehandelt wird.

Was dabei jedoch selten beachtet wird, ist diese Tatsache

Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn sie wissen genau, ob die vorgegebene Summe gerechtfertigt ist oder nicht. Meist ist ein festgesetztes Budget für den Kauf einer Immobilie vorgegeben. Dieses enthält aber nicht die Summe, welche Sie aufgeschlagen haben, um mit dem Käufer verhandeln zu können.

Das Ergebnis ist folgendes: Es gibt kaum oder gar keine Interessenten, die Immobilie steht lang und länger zum Verkauf und schlussendlich haben Sie Monate vergeudet, ohne ein nennenswertes Ergebnis zu erzielen, und das nur, um am Ende doch den Preis wieder herunterzusetzen.

Andererseits sollten Sie Ihr Eigenheim natürlich nicht unter Wert verkaufen und auch eine zu niedrige Preisangabe schreckt Käufer ab, denn hier stellt sich unweigerlich die Frage: Wieso ist dieses Haus im Gegensatz zu anderen Angeboten so günstig? Zu niedrige Preise wecken Misstrauen und werfen Zweifel auf, ob mit der Immobilie vielleicht etwas nicht stimmt, was in der Beschreibung nicht erwähnt wird.



© Gina Sanders / fotolia

Welcher
Preis?

Bevor Sie also etwas überstürzen, handeln Sie wie ein Profi

Nehmen Sie sich bitte ausreichend Zeit, um Ihre Immobilie zu bewerten und sich einen Überblick über die aktuelle Situation auf dem Markt zu verschaffen. Den richtigen Preis einzuschätzen, ist für den Laien nicht immer leicht, denn Immobilien lassen sich nicht einfach mit anderen Angeboten vergleichen. Aber wie zeigen Ihnen, wie Sie diese Hürde nehmen können. Weiter unten werden Sie lesen, dass diverse Faktoren die Festsetzung des Verkaufspreises beeinflussen. Dieser spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng. Entgegen der weitläufigen Meinung, dass zahlreiche Interessenten nach dem Veröffentlichen des Angebotes anrufen werden, ist der Kreis nur klein und diese kaufen oftmals nicht einfach aus dem Bauch heraus. Wer Interesse an einer Immobilie hat, beobachtet meist über Wochen den Markt und konnte sich dabei bereits einen ausführlichen Überblick über die Angebote und Preise machen.

Aber wie legen Sie 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. Es empfiehlt sich, vorab wissen, was ein **Sachwert**, ein **Ertragswert** oder ein **Vergleichswert** ist. Auch die Begriffe **Verkehrswert** bzw. **Marktwert** sollten für Sie 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. Deutlich relevanter ist z. B. der Zustand des Daches oder das Alter der Fenster und Türen. Käufer wissen genau, worauf sie achten müssen und da fällt die Optik oftmals nur wenig ins Gewicht. Vor einem Kauf wird genau einkalkuliert, ob eventuelle Reparaturen an dem Haus notwendig sind: Ist beispielsweise bereits eine moderne Heizung installiert oder muss der alte Kessel im Keller bald ausgetauscht werden? Denn hier wird schließlich von mehreren tausend Euro gesprochen.

Auch die Lage der Immobilie hat einen 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? Welche Freizeitgelegenheiten werden mir geboten? Habe ich Natur in meiner Nähe? Kann ich mich sportlich betätigen? Kulturelle Veranstaltungen besuchen? Lebe ich ruhig? Oder in einer Einflugschneise etc.?

Wenn Sie all diese Fragen beantworten haben und den Preis an die Gegebenheiten angepasst festsetzen, ist Ihre Chance, schnell einen geeigneten Käufer zu finden, deutlich höher.

Welche Lage?



© dbunn / fotolia



Vermarktungsdauer

Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse

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? Suchen Sie den Haken an der ganzen Geschichte, weil Sie sich unwillkürlich fragen, wieso noch niemand zugeschlagen hat? Das kann ebenso viel Misstrauen erwecken wie ein zu hoher Preis.

Oftmals besteht der große Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Dauer bis zum unterschriebenen Kaufvertrag vollkommen falsch einzuschätzen. Das wiederum kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie verkauft sich nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Manch einer hat aber doch voller Eifer schon eine neue Wohnung gefunden oder bereits das Ferienhaus in Italien ausgesucht. Der Umzugstermin rückt näher, aber was fehlt, ist der Erlös vom Verkauf. Hier kann es schnell zu Zeitdruck kommen, wenn zum gegebenen Termin kein Käufer gefunden wurde. Das wiederum bringt Sie in eine nachteilige Situation, denn unter Bedrängnis bleibt nur noch wenig Spielraum für Verhandlungen. So besteht ein erhöhtes Risiko, dass Sie auf Angebote eingehen, die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihr Haus zu verkaufen, ist es daher ratsam...

sich von Beginn an darüber im Klaren sein, dass es

eine gewisse Zeit dauert, bis der Verkauf über die Bühne gegangen ist. Stellen Sie sich bitte die Frage, was es für Sie bedeutet, wenn Sie nach dem geplanten Zeitraum noch immer keinen Käufer gefunden haben und im schlimmsten Falle Sie hierdurch in eine finanziell schwierige Situation geraten. Sie müssen wissen, wie flexibel Sie beim Kaufpreis sind bzw. sein können und bis wann der Übergabetermin spätestens nötig ist. Und vor allem sollten Sie einplanen (3-6 Monate), 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, werden Sie mit der Zeit immer nachgiebiger, was die Preisspanne betrifft. Vermeiden Sie also Zeitdruck, damit Sie am Ende nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder immense Verluste machen.

Wie
lange?

So gehen Sie weiter wie ein professioneller Immobilienmakler vor

Wir haben Ihnen nun die beiden größten Fehler beim Hausverkauf dargestellt. Darüber hinaus gibt es noch mehr wichtiges Hintergrundwissen, zahlreiche Dinge sind zu beachten und massenweisen Stolpersteine aus dem Weg zu gehen. Es geht hier um tausende von Euro und falsche Schritte beim Verkauf Ihrer Immobilie können zum Verlust immenser Summen führen. Um das zu vermeiden, lesen Sie hier, worauf es zusätzlich ankommt, um Ihre Immobilie gelungen und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen:

Planung ist das A und O bei Ihrem Immobilienverkauf

Verkäufer einer Immobilie machen sich oftmals nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess. Dabei spielt die Planung bei der Veräußerung eine ähnlich große Rolle wie der richtige Preis. Wollen Sie Ihr Objekt verkaufen, ist es ratsam, viele Dinge vorab zu organisieren und das Procedere nicht nur nebenbei und oberflächlich anzugehen. Mangelnde Planung verursacht zahlreiche Fehler.

Es macht beispielsweise bei potentiellen Käufern keinen guten Eindruck, wenn Sie zu Besichtigungen einen Vertreter - wie etwa den Nachbarn, der zudem meist wenig Ahnung hat - schicken müssen, da Sie eigene Termine haben. Auch sollten Sie Besichtigungen und andere Treffen nicht über Ihren Anrufbeantworter vereinbaren.

Haben Sie ein Inserat geschaltet, macht es sich bezahlt, wenn Sie durchgängig erreichbar sind und dafür gegebenenfalls auch Ihre Handynummer nennen. Das Inserat sollte zudem vollständig sein: Sammeln Sie vorab alle Informationen zum Objekt und gestalten Sie eine aussagekräftige sowie ansprechende Anzeige mit genügend Bildern.



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 erhebliche Summe. Daher ist es wichtig, vor einem Termin sämtliche Unterlagen bereitzuhalten, damit Sie auf Fragen vorbereitet sind und keine Antwort schuldig bleiben. Arbeiten Sie also als Ihr guter Immobilienmakler und seien Sie bestens vorbereitet: mit aussagefähigen und verkaufsfördernden Unterlagen über Ihr Objekt. So erleichtern Sie potentiellen Käufern die Entscheidung.

Erstellen Sie sich dazu eine vollständige Liste mit den notwendigen Dokumenten. Bringen Sie darüber hinaus in Erfahrung, welche davon der Notar benötigt und wie aktuell diese sein müssen. Stellen Sie alles zusammen, was sich bereits in Ihren Akten befindet, besorgen Sie sich die Unterlagen, die fehlen und bringen gegebenenfalls veraltete auf den neuesten Stand.

Grundbuch

Wohnflächenberechnungen

Grundrisse

Flurkarte

Exposé

Baulastenauskunft

Werbung erreicht Ihre potenziellen Käufer

Alle Unterlagen sind nutzlos, wenn niemand weiß, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen und Sie deshalb keine Interessenten gewinnen. Es bringt nichts, Ihre Immobilie nur auf einer einzigen Internetseite zum Verkauf anzubieten. Heutzutage gibt es zahlreiche Werbemöglichkeiten und es ist vernünftig, dieses Potenzial voll auszuschöpfen. Neben zahlreichen Internetplattformen wie Facebook und Google+ dürfen 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.

Um so viele Interessenten wie möglich zu erreichen, ist es ratsam, alle Werbekanäle zu bedienen. Damit steigern Sie nicht nur Ihren Verkaufserfolg beträchtlich, Sie verkürzen auch die Dauer bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages, denn: Je mehr Menschen vom Angebot Ihrer Immobilie erfahren, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich Ihr Käufer darunter befindet.

Wenn Sie wie die Experten handeln ...

investieren Sie für die Bewerbung und Vermarktung Ihrer Immobilie eine Summe von im Schnitt 2 - 3 % des Verkaufspreises - in Abhängigkeit von dessen Höhe.

Schlechte Erreichbarkeit macht auch einen schlechten Eindruck

Wie schon erwähnt, sollten Sie als Immobilienverkäufer rund um die Uhr erreichbar sein und nicht den Anrufbeantworter für Sie einspringen lassen. Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten und Interessenten werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht an die Strippe bekommen. Ist es Ihnen beruflich nicht möglich, rund um die Uhr das Telefon zu bedienen, stellen Sie bitte zumindest Ihre E-Mail-Adresse oder ein Fax zur Verfügung und antworten Sie baldmöglichst.

Die Verkaufsdauer richtig einschätzen

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 dabei der Haken ist. Stimmt mit der Immobilie etwas nicht?

Doch Sie können nicht zaubern und da sich der Käufer den Erwerb einer Immobilie wohl überlegt, ist solch ein Procedere natürlich nicht in zwei Wochen abgewickelt. Planen Sie daher bitte eine realistische Zeit ein, bis wann der Kaufvertrag abgeschlossen sein wird.



© Hakan Citak



© carlosgardel / fotolia

Fremde Interessenten

Es gibt noch mehr falsche Schritte, die beim Immobilienverkauf gemacht werden können:

Sobald die Werbetrommel gerührt und Ihre Immobilie über zahlreiche Werbekanäle angeboten wird, kommt es schließlich dazu, dass die ersten Interessenten den Kontakt suchen. Setzen Sie sich mit diesen in Verbindung setzen und treffen Sie vorab eine Auswahl, ob sie auch tatsächlich geeignet sind. Überprüfen Sie, ob das Objekt tatsächlich infrage kommt und ob ein realer Kaufwunsch besteht, bevor Sie einen Besichtigungstermin vereinbaren. Dadurch wird sowohl der sogenannte Besichtigungstourismus vermieden als auch, dass fremden und unbekannt Menschen ohne wirkliches Erwerbsinteresse zu viele Informationen übermittelt werden.

Ebenso wenig sollten Sie generell am Telefon mündliche Auskünfte geben. Treffen Sie sich persönlich mit den Interessenten und führen Sie ein Gespräch mit ihnen.

Die gelungene Präsentation Ihrer Immobilie

Ist die Auswahl der wirklich Interessierten schließlich getroffen, wird es zu den ersten Besichtigungen kommen. Von maßgeblicher Bedeutung ist nun, Ihre Immobilie adäquat darzubieten und sich auf den Termin optimal vorzubereiten. Schließlich ist der Verkauf keine auf Fakten beruhende, sondern auch eine emotionale Angelegenheit und:

Das Auge isst mit

Saubere Räume und ein gemähter Rasen sowie die Ausbesserung von Schönheitsmakeln etc. können erheblich dazu beitragen, den Wert Ihres Objektes zu steigern. Hier kommt das sogenannte Homestaging ins überzeugende Spiel. Wenn Sie mehr dazu erfahren möchten, können Sie gerne unser entsprechenden Homestaging Ratgeber im Mitgliederbereich dazu runterladen.

Werden Sie kompetent aktiv und sorgen Sie vor einer Besichtigung dafür, dass Ihre Immobilie ansprechend in Szene gesetzt wird.

Die lohnenden Preisverhandlungen

Ist es bereits zu den ersten Preisverhandlungen gekommen, können Sie sich schon mal beglückwünschen, denn das ist Ihr enormer Schritt in die richtige Richtung. Bei der Preisverhandlung an sich ist jedoch ebenfalls ein geplantes Vorgehen wichtig. Mit einer klugen Strategie legen Sie eine klare Linie fest und zielen nicht nur darauf ab, Ihr Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen, sondern auch den bestmöglichen Preis herauszuhandeln, ohne unnötige Zugeständnisse zu machen. Bedenken Sie dabei bitte, dass oftmals neben dem Preis auch der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin, Anzahlungen sowie Inventar und Zubehör verhandelt werden.



© Gina Sanders / fotolia

Die Finanzierung muss gewährleistet sein

Kaum einer wird in der Lage sein, den Kauf einer Immobilie aus eigener Tasche zu bezahlen. Interessenten benötigen meist eine Finanzierung, um den Kauf abhandeln zu können. Die Finanzierung kann das Geschäft unnötig in die Länge ziehen, denn oftmals sind Käufer damit überfordert. Erste Probleme entstehen dann, wenn die Hausbank kein Darlehen anbieten kann, das auf sicheren Beinen steht. Es gilt also, die Bonität Ihres Interessenten noch vor dem Notartermin zu überprüfen, denn ist dieser erst einmal vereinbart, haften Sie nicht nur für die Kosten, wenn der Käufer am Ende doch nicht zahlen kann. Der Notar ist lediglich für die Beurkundung zuständig und weder für den Vertragsinhalt noch für die Finanzkraft des Kaufinteressenten.

Wenn es hart auf hart kommt ...

und der Käufer nicht zahlt, stehen Sie zudem als Verkäufer mit leeren Händen da. Das ist noch nicht alles: Um zu Ihrem Recht zu kommen, müssen Sie Abmahnungen schreiben.

Obwohl sich der Käufer schadenersatzpflichtig macht, er auch nicht einfach von dem Vertrag zurücktreten kann und darüber hinaus verpflichtet ist, den Kaufpreis zu entrichten: Sie als Geschädigter haben dann nur noch die mühevoll Möglichkeit, den Kaufvertrag rückabzuwickeln.

Das bedeutet weiteren strapaziösen Mehraufwand

Und auch Zeitverlust, denn Sie können Ihre Immobilie erst dann anderweitig verkaufen, wenn die Auflassungsvormerkung für den nicht zahlenden Käufer aus

dem Grundbuch gelöscht wurde. Außerdem müssen Sie sich erneut um Interessenten kümmern, da erfahrungsgemäß potentielle Käufer, die bereits eine Absage erhalten haben, schwer wiederzugewinnen sind.

Handeln Sie also stets nach dem ungeschriebenen Gesetz: „Kein Immobilienverkauf ohne Finanzierungszusage.“ Das bedeutet, Sie kümmern sich als erstes um einen passenden Käufer. Anschließend gehen Sie in der korrekten Reihenfolge vor: Zuerst sichern Sie sich zuverlässig die verbindliche Finanzierungszusage. Erst wenn diese steht, wird der Kaufvertrag notariell beurkundet. Damit kann Ihr Verkauf ein gelungenes Ende nehmen.

Bonität der Interessenten?

**Finanzierungszusage
liegt vor?**

Grundschuldbestellung?

Haftung vermeiden

Ein häufiger Fehler, den private Immobilienverkäufer machen, ist es, die Haftung zu übernehmen. Werden mutwillig oder unabsichtlich falsche Angaben gemacht, ist das Vertrauen des Interessenten weg, was im schlimmsten Fall zur Rückabwicklung des Kaufs - diesmal im Sinne des Erwerbers - führen kann. Diese kann Ihnen enorme Kosten verursachen, und zwar in Form von Schadenersatzansprüchen.

Schließlich kommt Ihr Kaufvertrag

Zu guter Letzt stehen Sie endlich 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 aber, dass der Notar lediglich den Vertrag verfasst und die rechtlich wasserdichte Form sicherstellt. Er formuliert den Vertrag nur so, wie die Parteien es wünschen. Ist der Käufer der Auftraggeber und entscheidet, welcher Inhalt dem Vertrag zugrunde liegt, kann es schnell zu Formulierungen kommen, die für Sie von Nachteil sind. Prüfen Sie also genauestens die Konditionen und Klauseln.

Um diesen Ratgeber abzurunden, wollen wir Ihnen natürlich noch an die Hand geben, was die sieben erfolgreichsten Schritte sind, um Ihre Immobilie angemessen lukrativ zu verkaufen und aufzeigen, worauf Sie achten sollten.

**Alle Angaben
wahrheitsgemäß?**

**Vorsicht bei
Falschangaben!**

Haftung vermeiden!

**Schadenersatzklage
vermeiden!**



© Björn Wylezich / fotoka

7 Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen

Wie wir gesehen haben, ist der Verkauf einer Immobilie eine ernstzunehmende Sache, die viele Gefahren in sich birgt. Nachdem wir für Sie nun die Schattenseiten beleuchtet und Licht ins Dunkle der drei größten Risiken und der häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf gebracht haben, gibt es nun wieder eine gute Nachricht: Wenn Sie all unsere genannten Stolpersteine meiden und die folgenden sieben Tipps beherzigen, können Sie Ihre 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 nachstehende Ratschläge halten und diese Strategien anwenden, steht Ihren Zukunftsträumen nichts mehr im Wege.

1. Den richtigen Verkaufspreis finden

Eine Immobilie ist genau das wert, was der Käufer zu zahlen bereit ist. Wie wir bereits erfahren haben, spielt der adäquate Verkaufspreis eine erhebliche Rolle beim Finden eines Käufers. Zunächst einmal gilt es also, einen angemessenen Preis festzulegen. Dafür eignet sich eine professionelle Wertermittlung. Der derzeitige Immobilienmarkt muss dabei berücksichtigt sowie vergleichbare Immobilienangebote analysiert und ein real erzielbarer Preis festgelegt werden. Überaus relevant ist es zudem, für welche Zielgruppe Ihre Immobilie geeignet und was diese zu zahlen bereit ist. Der richtige Verkaufspreis kann die Vermarktungszeit enorm beschleunigen.

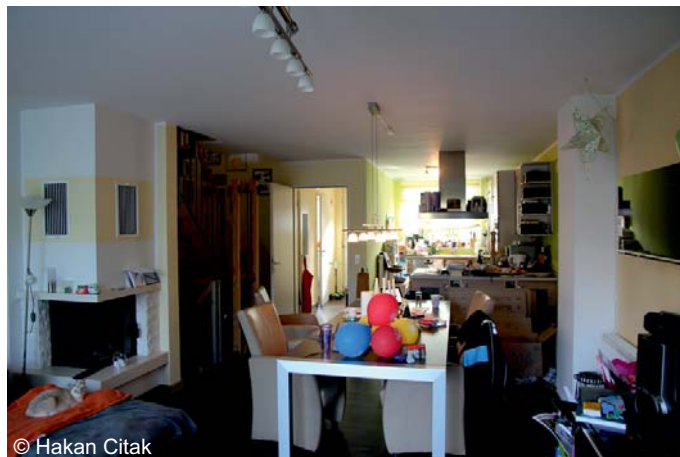
Wie schon erwähnt, sind hier viele Faktoren von Bedeutung, denn Immobilien sind nicht immer vergleichbar. Alter und Zustand des Objektes müssen genauso beachtet werden wie die Lage und Verkehrsverbindungen und so weiter und so fort.

2. Ihre Objektaufbereitung

Der erste Eindruck zählt. Bei einem professionellen Verkauf gehört es dazu, alle Unterlagen und Informationen über das Objekt bereitzuhalten. Käufer kaufen bei den immensen Summen, die Immobilien kosten, nicht einfach die Katze im Sack, sie wollen selbstverständlich jedes noch so kleine Detail über die zu erwerbende Immobilie wissen. Als Verkäufer haben Sie die Pflicht - und es kommt Ihrem Verkaufsgelingen auch ausgesprochen zu Gute - alle nennenswerten Informationen bereitzustellen und dem Interessenten jede erdenkliche Auskunft zu geben. Daher sollten Sie gut vorbereitet sein, bevor Sie Ihre Immobilie zum Verkauf anbieten.

Des Weiteren können Sie Ihre Immobilie vorab herrichten, um Sie für potentielle Käufer interessanter zu machen und diese zum Kauf zu verlocken. Das soll nicht bedeuten, dass Sie noch einmal immense Summen in die Restauration Ihres Objektes stecken sollen, doch das Aufhübschen Ihrer Immobilie und kleine Schönheitsreparaturen á la Homestaging u. s. w. können Wunder beim ersten Eindruck bewirken.

Ist Ihr Objekt vorzeigbar ...



gilt es natürlich auch, eine ansprechende und Interesse weckende Anzeige zu erstellen, um so viele Interessenten wie möglich zu erreichen. Professionelle Fotos oder Videos, die Ihr Hab und Gut perfekt und gleichzeitig authentisch in Szene setzen, ziehen die Aufmerksamkeit Ihrer Interessenten auf sich und sichern Ihren Verkaufserfolg. Ebenso wichtig ist es, einen ansprechenden, flüssigen Verkaufstext inklusive zündender Überschrift, die neugierig auf das Weiterlesen macht, für Ihre potentielle Zielgruppe zu verfassen.

**Richtigen Verkaufspreis
ermittelt?**

Immobilie vorbereitet?

Zielgruppe definiert?

3. Zielgruppenorientierte Auswahl der Interessenten

Eignet sich Ihre Immobilie harmonisch für eine kleine oder große Familie? Für das zusammenschweißende Mehrgenerationenwohnen? Für freizeithedrige Pärchen ohne Kinder? Für eingefleischte Singles? Als lukratives Gewerbe etc.?

Diese Ausrichtung auf spezielle Interessenten erhöht wiederum Ihre Chance auf den sicheren und einträghchen Verkauf.

4. Nachbarschaftsmarketing

Um Ihr Objekt schnellstmöglich zu verkaufen, wollen Sie natürlich so viele Menschen wie möglich erreichen. Ihre erste Anlaufstelle ist daher das Internet. Was viele dabei aber vergessen: Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass 80 % der potentiellen Käufer nur zehn Minuten entfernt von Ihnen wohnen. Der Grund dafür ist: Viele wollen sich nicht weit von ihrer ursprünglichen Niederlassung entfernen. Oftmals befindet sich die Familie in der Nähe oder der Arbeitsplatz ist gesichert und macht einen Umzug in eine weiter entfernte Gegend unnötig. Man hat sich mit der vertrauten Umgebung angefreundet und betrachtet die Nachbarschaft als Heimat.

Internetanzeigen werden meist nur von den Menschen gelesen, die gezielt auf der Suche nach

einer geeigneten Immobilie sind. Was jedoch viele außer Acht lassen: Der ein oder andere Nachbar spielt vielleicht unbewusst mit dem Gedanken, dass es bald Zeit für eine Veränderung ist.

Warum fern, wenn doch so nah?

Als wirksamste Methode zum Finden potentieller Käufer hat sich daher das Nachbarschaftsmarketing entpuppt. Nachbarschaftsmailing und gezielte Ansprachen können dazu beitragen, Ihre Interessenten ganz einfach in der Nähe aufzutun. Gerne werden dabei auch gezielte Flyeraktionen für Haushalte der Umgebung genutzt. Schlussendlich ist es auch von Vorteil, Ihr zu verkaufendes Objekt mit einem Schild zu versehen, um Vorbeifahrende über Ihren geplanten Verkauf zu informieren. Mithilfe solcher Aktionen können Sie sicher sein, dass der ein oder andere potentielle Käufer durch diese Propaganda erreicht wird.



© Hakan Citak

Flyer

Nachbarschafts-Marketing

Verkaufsschild

Aushänge

Mundpropaganda

Briefe

5. Entfernungsmarketing

Dass 80 % der potentiellen Käufer in unmittelbarer Umgebung wohnen, bedeutet natürlich nicht, dass es mit dem Nachbarschafts-Marketing getan ist. Schließlich erhöhen die restlichen 20 % die Chance auf einen schnellen Verkauf zu einem guten Preis. Wie können die Interessenten von weiter her also auf Ihr Objekt aufmerksam gemacht werden? Die geeignete und erste Stelle ist:

Das Internet

Mittlerweile gibt es zahlreiche Portale, auf denen Sie Anzeigen inserieren können und die regelmäßig von Interessenten auf der Suche nach Immobilien durchforstet werden. Denn wer 300 km entfernt wohnt, wird sicher nicht auf gut Glück den zukünftigen - weit ab von der jetzigen Heimat gelegenen - Wunsch-Wohnort besuchen, und dass in der Hoffnung, dort auf ein Schild am Zaun zu treffen, welches den Verkauf der geeigneten Immobilie verkündet.

Stattdessen informieren sich diese Suchenden in den meisten Fällen erst einmal über das Internet: Welche Objekte werden in der Gegend angeboten? Wie ist die Lage etc.? Und erst wenn eine interessante Immobilie ausfindig gemacht wird, treten die meisten die durchaus auch etwas längere Fahrt an.

Neben den Immobilienportalen gibt es jedoch auch weitere Möglichkeiten, potentielle Käufer zu erreichen. Eine der wohl effizientesten Möglichkeiten bietet in der heutigen Zeit Facebook. Diese Plattform dient nicht nur der Unterhaltung. Zahlreiche Branchen haben erkannt, dass das Netzwerk bestens geeignet ist, um so viele Menschen wie möglich zu erreichen. So bietet es Ihnen nicht nur die Möglichkeit, Anzeigen zu bewerben. Mithilfe der Teilen- und Gefällt-mir-Funktion ist es Ihnen problemlos möglich, Ihre Anzeige in ganz Deutschland oder - wenn Sie es wünschen - in der gesamten Welt zu verbreiten.

 **Citak Immobilien e.K.** hat 9 neue Fotos hinzugefügt.
Gepostet von Hakan Citak [?] · 2. Juni um 18:43 · €

NEU IN KÜRZE ZUM VERKAUF! ERSTE EINBLICKE IN UNSER NEUES ANGEBOT.
Reihenhaus / Stadthaus in Köln-Mauenheim im schönen Kölner Norden | € 569.000,00 provisionsfrei für Käufer
Die Fotos sind im Kasten, die Vorbereitung läuft! Werfen Sie jetzt schon einen exklusiven Blick auf die ersten Impressionen zu unserer neuen Immobilie. Bereits in wenigen Tagen ist die Vorbereitung unseres Angebots abgeschlossen. Geplant ist die Veröffentlichung für Donnerstag, 06.06.2017.
UMFANGREICHE INF... [Mehr anzeigen](#)



CITAK IMMOBILIEN
IHRE IMMOBILIE VERDIENT KOMPETENZ.
© Hakan Citak

WWW.CITAK-IMMOBILIEN.DE

4.924 erreichte Personen [Ergebnisse anzeigen](#)

 **Gefällt mir**  **Komentieren**  **Teilen**

 21 [Top-Kommentare](#)

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

Immobilienbörsen

WWW

Facebook

Google

Facebook-Gruppen

Youtube

Eigene Immobilienwebsite

AdWords

6. Qualifizierung und Besichtigung

Nachdem Sie die Tipps und Tricks berücksichtigt haben und den Stolpersteinen aus dem Weg gegangen sind, werden schließlich die ersten Interessenten anrufen und um einen Besichtigungstermin ersuchen. Nicht selten kommt es vor, dass auch einfach an Ihrer Tür geklingelt und um Einlass gebeten wird, um Ihr Objekt zu sehen. Diese Überraschungsbesuche können Sie vollkommen unerwartet treffen - und das 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.

Prüfen Sie daher die Interessenten vorab umfassend und unterziehen Sie diese einer Qualifikation. Das dient der Auslese von potentiellen Käufern. Achten Sie darauf, dass sich der Interessent das Objekt leisten kann und checken Sie genau ab, ob überhaupt die Möglichkeit besteht, dass er sich für einen Kauf entscheidet. Sie sollten zudem in Erfahrung bringen, ob ein baldiger Kauf in Betracht gezogen wird und das Objekt überhaupt den Wünschen und Ansprüchen des Käufers entspricht. Vereinbaren Sie erst nach dieser ausgiebigen Recherche einen Besichtigungstermin.

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

Generell sind eine Sammelbesichtigung oder ein „Tag der offenen Tür“ wertvolle und erfolgsversprechende Instrumente, 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 Termin hin und notieren Sie sich deren Fragen. Somit bleibt Ihnen genügend Zeit, sich auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten.

7. Ihre Objektübergabe

Hat sich durch all diese Maßnahmen schlussendlich ein Käufer für Sie gefunden, ist Ihre Freude natürlich groß. Doch nun beginnt ein langer Weg der Verhandlungen, bei dem Sie möglichen Fallstricken ausweichen und Fehler vermeiden müssen. Schon ein kleiner Fehler kann Sie viel zu viel kosten.

Das kann zum Beispiel die Bank des Käufers sein, welche die Finanzierung ablehnt, obwohl dieser Ihnen



doch deutlich zugesagt hat, dass alles kein Problem sei. Die Kosten für den Notar, die bis dahin bereits entstanden sind, werden dann Ihnen als Verkäufer zur Last gelegt.

Werden Sie
Mitglied
in
unserer
Online-Akademie.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Mit diesem Ratgeber haben Sie das nötige Hintergrundwissen für den professionellen Immobilienverkauf erlangt.

Wir wünschen Ihnen beim Verkauf Ihrer Immobilie bestes Gelingen!

Sie haben noch Fragen und benötigen sämtliche Vorlagen, Checklisten und Videos? Dann werden doch ganz einfach Mitglied in unserer Online Akademie. Hier erhalten Sie alle weiterführenden Informationen um Ihre Immobilie selbst wie ein professioneller Immobilienmakler zu verkaufen.



Der ImmoCoach

Deutschlands 1. und größte online Akademie für Eigentümer,
die ihre Immobilie selbst verkaufen oder vermieten möchten

Gerne für Sie da!
Kontaktieren Sie uns!



Einfach den QR Code mit
Ihrem Smartphone und einer
Reader-App scannen und unsere
Kontaktdaten direkt in Ihr Adress-
buch speichern!



Der ImmoCoach
Hakan Citak
Yorckstraße 12 • 50733 Köln

Tel.: 0221 - 669 59 384
info@der-immocoach.de
www.der-immocoach.de



Impressum

Herausgeber: Citak Immobilien e.K.,
Yorckstraße 12, 50733 Köln, 0221-29887120
www.citak-immobilien.de
info@citak-immobilien.de

V.I.S.D.P.: Hakan Citak (Anschrift s.l.)

Redaktionelle Mitarbeit:
Hakan Citak, Susanne Purol

Gestaltung: Hakan Citak

Bildnachweis: Titelseite © LIGHTFIELD STUDIOS
www.fotolia.com, www.stock.adobe.com.