THORN
IMMOBILIEN

Haus von privat zu kaufen

Die Nachfrage nach Immobilien hält an, die Preise steigen Jahr für Jahr in die Höhe und Kredite sind nach wie vor günstig zu haben. Viele Eigentümer sind deshalb überzeugt, dass der Verkauf einer Immobilie ohne viel Aufwand in Eigenregie erfolgen kann. Ein paar Anzeigen im Internet, einige Besichtigungen und dann zum Notar – alles ganz einfach und unkompliziert.

So einfach ist es in der Regel aber nicht. **Es gibt zahlreiche Dinge, die bei einem Immobilienverkauf zu beachten sind, vorausgesetzt, Sie möchten vermeiden, dass der Verkauf zum Fiasko wird und Sie viel Geld verlieren.** Schließlich geht es um einen Großteil Ihres Vermögens.

Unsere Tipps helfen Ihnen dabei, die gängigsten Fehler zu vermeiden und Ihr Haus oder Ihre Wohnung professionell und erfolgreich zu veräußern.

Tipp 1: Professionelle Planung

Der Verkauf einer Immobilie setzt eine gute Planung voraus. Wirkliche Immobilienprofis gehen deshalb systematisch an den Verkauf. Der private Immobilienverkäufer dagegen macht sich im Vorfeld in der Regel nur wenige Gedanken darüber, wie er seine Immobilie an den Markt bringt. Dabei ist der Immobilienverkauf eine Unternehmung mit großer finanzieller Tragweite.

Vermeiden Sie es daher, sich unvorbereitet in ein Verkaufsvorhaben zu stürzen, sondern klären Sie im Vorhinein einige Fragen. Sie helfen Ihnen, den Verkaufsprozess gezielt anzugehen.

- Wann soll der Verkauf vollzogen sein?
- Wie setze ich einen marktgerechten Angebotspreis an?
- Wie ist es, wenn noch Belastungen im Grundbuch stehen?
- Wie und wo werbe ich für meine Immobilie?
- Über welche Kanäle können mich Interessenten kontaktieren?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich beim ersten Kontakt am Telefon weiter?
- Woran erkenne ich eine sichere Finanzierung?
- Zu welchem Notar gehe ich und wann muss ich den Termin vereinbaren?
- Welche Unterlagen muss ich bereithalten?
- Wie und wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Wann soll die Schlüsselübergabe stattfinden?

Tipp 2: Keine falschen Hoffnungen wecken

Geschmäcker sind verschieden. Was der eine als schön empfindet, muss dem anderen nicht zwingend gefallen. Vermeiden Sie es, Ihre Immobilie in den schillerndsten Farben zu beschreiben und subjektive Einschätzungen aufzuführen. Dadurch laufen Sie Gefahr, dass der Interessent sich im Kopf ein Bild ausmalt, das mit großer Wahrscheinlichkeit nicht mit der Realität übereinstimmt. Bei der Besichtigung wird er vermutlich enttäuscht sein oder sich schlecht informiert fühlen – ganz unabhängig vom Zustand der Immobilie – Keine gute Basis für das Zustandekommen eines Verkaufs.

Deshalb: Beschreiben Sie Ihre Immobilie sachlich und vermeiden Sie Geschmacksurteile. Im besten Fall fügen Sie Ihrer Anzeige Bilder hinzu. So können potenzielle Interessenten relativ gut einschätzen, ob Ihre Immobilie den eigenen Wünschen entspricht. Das spart Ihnen wiederum Zeit und Sie müssen nicht zu viele unnötige Besichtigungen durchführen.

Aber aufgepasst: Auch wenn Sie keine falschen Hoffnungen wecken möchten, sollten Ihre Bilder ansprechend und einladend aussehen. Dunkle oder verwackelte Fotos wirken nicht besonders attraktiv und schrecken eher ab. Da kann das eigentliche Objekt noch so attraktiv sein.

Tipp 3: Einschätzung der Verkaufsdauer

Kaum ist die Immobilie auf dem Markt, ist sie auch schon wieder verkauft. Das kann sein, ist aber in den meisten Fällen nicht der Fall. Unter- oder überschätzen Sie den notwendigen Zeitaufwand für einen Immobilienverkauf nicht.

Wer glaubt, mit dem Verkauf des Hauses wenige Wochen vor dem angepeilten Umzugstermin beginnen zu können, gerät schnell unter Druck bei der Suche nach einem geeigneten Käufer. Und das ist eine schlechte Ausgangslage für Verkaufsverhandlungen. Planen Sie also nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten.

Ziehen Sie den Verkauf nach Möglichkeit aber auch nicht in die Länge. Eine Immobilie, die bereits seit einem halben Jahr oder noch länger am Markt ist, erweckt bei Interessenten schnell den Eindruck eines Ladenhüters. Ebenfalls eine eher schlechte Verhandlungsposition. Seien Sie also nicht zu wählerisch bei der Auswahl potenzieller Käufer. Überprüfen Sie gegebenenfalls Ihren Angebotspreis.

Fakt ist: Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der erzielte Verkaufspreis sein. Je länger eine Immobilie am Markt ist, desto schwieriger wird es, den geforderten Preis zu erzielen.

Tipp 4: Richtige Preiseinschätzung

Einen marktgerechten Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufs. Das ist der Grundstein für Ihren Verkaufserfolg. Setzen Sie einen zu niedrigen Preis an, verschenken Sie Geld. Mit überhöhten Preisvorstellungen verprellen Sie Kunden. Gleichzeitig führen überhöhte Preisvorstellungen zu Vermögensverlusten und obendrein zu einer langen Vermarktungsdauer, selbst bei geringen Abweichungen.

So haben Studien bewiesen, dass wer seine Immobilie um fünf Prozent über dem Marktwert anbietet, mit einer Vermarktungsdauer von 63 Tagen und einem Verlust von bereits mehreren Tausend Euro rechnen muss. Bei einem Aufschlag von bereits zehn Prozent verlängert sich die Vermarktungsdauer dramatisch. Dann sollten Sie 281 Tage einplanen und mit einem Vermögensverlust von rund fünf Prozent rechnen – bei einer Immobilie mit einem tatsächlichen Marktwert

von 300.000 Euro macht das bereits rund 11.000 Euro aus. Kalkulieren Sie also realistisch und setzen Sie nicht zu viel „Verhandlungsspielraum“ an.

Den marktgerechten Preis zu ermitteln ist aber gar nicht so einfach, denn jede Immobile ist einzigartig. Auch wenn es ähnliche Immobilien in Ihrer Umgebung gibt, schwankt der Immobilienwert abhängig von Bauart, Lage und Zeitpunkt des Verkaufs erheblich. Das macht es schwer, den Wert zu bestimmen.

Eine umfangreiche Marktanalyse ist deshalb unerlässlich. Eine erste Einschätzung von einem möglichen Preis erhalten Sie, wenn Sie Daten über bereits verkaufte Objekte in Ihrer Umgebung einholen, vergleichen und sich an den aktuellen Angeboten der Konkurrenz orientieren. Für eine detaillierte Einschätzung müssen Sie jedoch wesentlich mehr Daten berücksichtigen wie den Liegenschaftszinssatz, den aktuellen Bodenrichtwert oder den Marktanpassungsfaktor. Diese Daten können Sie z. B. über die lokalen Gutachterausschüsse beziehen oder über Unternehmen, die diese Daten sammeln und aufbereiten, wie die Sprengnetter Immobilienbewertung.

Tipp 5: Berücksichtigen Sie Baumängel und -schäden

Ein Großteil aller Immobilien weist Baumängel und Bauschäden auf. Möglicherweise ist auch Ihre Immobilie betroffen. Seien Sie ehrlich zu sich selbst und gegenüber potenziellen Käufern. Verschweigen Sie erforderliche Sanierungsmaßnahmen sowie Baumängel oder Feuchteschäden nicht. Berücksichtigen Sie diese auch bei der Preisgestaltung. Wenn Kaufinteressenten Schäden nicht schon bei der Besichtigung entdecken und gleich wieder abspringen, finden sie diese spätestens beim Einzug und der Renovierung. Dann droht Ärger.

Vielleicht glauben Sie aber auch, Ihre Immobilie aufgrund massiver Schäden nicht verkaufen zu können, ohne zunächst in die Instandsetzung investieren zu müssen. Das muss nicht sein. Mit der richtigen Strategie verkaufen Sie auch Problemimmobilien erfolgreich. Wenn Sie ein paar Tipps beachten, machen Sie auch aus Ihrem Ärger Erfolg:

- Beschreiben Sie Mängel und Schäden offensiv.
- Beschönigen Sie nichts.
- Gehen Sie die Objektbeschreibung mit etwas Humor an.
- Setzen Sie den Kaufpreis realistisch an.

Es finden sich immer auch Kaufinteressenten, die sich in ihrem neuen Haus handwerklich „austoben“ möchten.

Tipp 6: Holen Sie das ganze Potenzial aus der Immobilie raus

Ihre Immobilie ist schon etwas älter? Die energetische Beschaffenheit entspricht bei Weitem nicht den heutigen Standards? Enge Türen und zahlreiche Treppen machen das Objekt nicht unbedingt attraktiv für Familien mit Kindern oder für ältere Kaufinteressenten? Solche Gegebenheiten drücken im Normalfall den Preis oder schrecken Interessenten gleich ganz ab.

Das muss aber nicht sein. Analysieren Sie z.B. den energetischen Standard Ihres Hauses und erarbeiten Sie Vorschläge, wie und mit welchen Mitteln der Energiestandard Ihrer Immobilie verbessert werden kann. Legen Sie diesen Plan potenziellen Kaufinteressenten bei Besichtigungsterminen vor. Denn mit innovativen Modernisierungskonzepten lassen sich auch energetisch schlechte Immobilien besser vermarkten. So machen Sie aus einem potenziellen Ladenhüter ein attraktives Umbauprojekt.

Das Gleiche gilt für das Thema Barrierefreiheit. Deutschland wird älter. Damit verbunden steigt die Nachfrage nach altersgerechtem Wohnraum. Schon jetzt ist die Nachfrage nach barrierefreien Immobilien größer als der Bestand. Viele Kaufinteressenten überlegen sich deshalb schon bei der Besichtigung, „Kann ich mir das Älterwerden in diesen vier Wänden vorstellen und ist das wirtschaftlich tragbar?“.

Also warum positionieren Sie sich nicht in einem Nischenmarkt? Nur weil eine Immobilie aktuell nicht barrierefrei ist, heißt das noch lange nicht, dass das für immer bleiben muss. Auch hier empfiehlt es sich, Kaufinteressenten bereits bei der Besichtigung ein ausgearbeitetes Modernisierungskonzept inklusive Kosten vorzulegen.
Ohne fremde Hilfe ist die Erarbeitung eines solchen Plans jedoch kaum zu bewältigen. Es muss aber nicht gleich der Architekt sein. Auch Immobilienmakler haben sich auf das Thema Barrierefreiheit spezialisiert. Sie verfügen über das notwendige Wissen, um die bauliche Umsetzbarkeit im Hinblick auf Barrierefreiheit einschätzen und das notwendige Investitionsvolumen ermitteln zu können. Außerdem kennen solche Fachleute entsprechende Fördertöpfe.

Ihre Immobilie ist barrierefrei? Dann machen Sie es in Ihrer Anzeige deutlich. „Barrierefreiheit“ ist aktuell eines der meistgesuchten Ausstattungskriterien in den großen deutschen Immobilienportalen.

Lassen Sie sich kein bares Geld „durch die Lappen gehen“. Zeigen Sie potenziellen Interessenten auf, was sie mit dem richtigen Modernisierungskonzept aus der Immobilie machen können.

Tipp 7: Alle Unterlagen zusammentragen

Ein Hauskauf ist in der Regel wohlüberlegt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle erforderlichen Unterlagen bereithalten. Nur so können sich Kaufinteressenten umfassend über die Immobilie informieren.

Spätestens aber wenn sich der Käufer um eine Finanzierung bemüht, müssen Sie der Bank bestimmte Verkaufsunterlagen vorlegen. Und hier drängt die Zeit. Denn im Normalfall interessieren sich Kaufwillige für mehrere Objekte und sind bei verschiedenen Maklern gelistet. Fast täglich bekommen sie neue Angebote. Hat sich ein Interessent für Ihre Immobilie entschieden, sollten Sie der finanzierenden Bank also alle notwendigen Unterlagen so schnell als möglich zukommen lassen. Für Makler ist das selbstverständlich, denn jeder zusätzliche Tag, an dem die Bank auf Ihre Unterlagen wartet, erhöht das Risiko, dass der Käufer eine andere Immobilie findet und abspringt.

Wichtige Unterlagen sind unter anderem:

- Grundbuchauszug
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Teileigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG
- Energieausweis
- Kaufvertragsentwurf
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Gebäudeversicherungspolice
- Grundsteuerbescheid
- Erbbaurechtsvertrag (falls vorhanden)
- Mietverträge / Pachtverträge
- Aufstellung der Ist-Miete und Soll-Miete
- Betriebskosten bei Eigentumswohnungen
- Liste bekannter Mängel
- Liste von Modernisierungen / Reparaturen (mit Jahresangabe und Betrag)
- Grundschuldbrief bzw. Löschungsbewilligung der Bank (falls Grundschuld getilgt)
- Bei aufgeteiltem MFH: Teilungserklärung und Aufteilungsplan

Tipp 8: Energieausweis beschaffen

Das Thema Energieausweis ist ein ganz eigenes. Fakt ist, dass Immobilieneigentümer seit 2009 laut Energiesparverordnung EnEV 2009 einen Energieausweis beim Notar vorlegen müssen, wenn sie ihre Immobilie verkaufen. In 2014 hat der Gesetzgeber die Regelung zum Energieausweis noch einmal verschärft: Nach der neuen Fassung müssen Eigentümer den Ausweis bereits bei der Haus- oder Wohnungsbesichtigung unaufgefordert vorlegen. Wer glaubt, um den Energieausweis herumkommen zu können, liegt falsch. So führt etwa die Deutsche Umwelthilfe zahlreiche Verfahren gegen Personen, die in Immobilieninseraten keine Pflichtangaben zum Energieausweis machen. Es drohen Busgelder bis zu einer Höhe von 15.000 Euro.

Woher Sie den Energieausweis bekommen? Im Internet gibt es verschiedene Anbieter, über die Sie einen Energieausweis beantragen können. Achten Sie darauf, einen seriösen Anbieter zu wählen, denn der Energieausweis ist ein offizielles Dokument, welches beim Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) registriert ist. In der Energieeinsparverordnung (EnEV) ist eindeutig aufgeführt, wer einen Energieausweis ausstellen darf.

Beachten Sie außerdem, dass es zwei Arten von Energieausweisen gibt. Je nach Art benötigen Sie unterschiedliche Daten, die mehr oder weniger aufwendig zusammengetragen werden müssen. Für den Energieverbrauchsausweis benötigen Sie lediglich Verbrauchsdaten, z.B. in Form von Heizkostenabrechnungen. Dieser Ausweis spiegelt daher das spezifische Nutzerverhalten der Bewohner wider.

Die Datenaufnahme für einen Energiebedarfsausweis dagegen erfolgt im Rahmen einer Begehung der Immobilie. Das ist aussagekräftiger, da so die energetische Qualität Ihrer Immobilie basierend auf den bauphysikalischen Eigenschaften der Außenbauteile wie Fenster, Dämmstoffe oder verwendete Baumaterialien bewertet wird.

Grundsätzlich können Sie zwischen Verbrauchs- und Bedarfsausweis frei wählen, es sei denn, Sie besitzen ein Objekt mit ein bis vier Wohneinheiten, für welches eine Baugenehmigung vor dem 01.11.1977 ausgestellt wurde und das nicht nach der Wärmeschutzverordnung 1977 (WSchV77) energetisch modernisiert wurde. Diese Immobilien benötigen zwingend einen Bedarfsausweis.

Einen Ausweis zu haben, reicht aber nicht aus. Die darin enthaltenen Angaben müssen zwingend korrekt sein, denn sonst können auch in einem solchen Fall Bußgelder in Höhe von 15.000 Euro verhängt werden. Das DIBt überprüft die Gültigkeit von registrierten Energieausweisen regelmäßig stichprobenartig.

Tipp 9: Richtige Wohnflächenangaben

Hier ein paar Quadratmeter mehr, dort etwas aufrunden. Viele private Verkäufer schlagen auf die Wohnfläche gern ein paar Quadratmeter drauf, um die Immobilie für Kaufwillige noch attraktiver zu machen. Oder sie wissen die genaue Quadratmeterzahl einfach nicht und geben Schätzwerte an. Das kann den Privatverkäufer teuer zu stehen kommen. Neben einer Minderung des Verkaufspreises kommen auf den Verkäufer im Schadenersatzfall hohe Kosten zu. So muss er die Finanzierungs- und Notarkosten sowie die Steuern, die der Käufer auf den höheren Kaufpreis gezahlt hat, ausgleichen. Auch eine beim Immobilienverkauf ausgeschlossene Gewährleistung schützt nicht vor Schadenersatzansprüchen, sofern die Fläche als Vertragsgegenstand angenommen wurde.

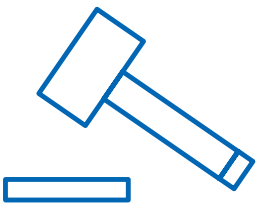
Im November 2015 etwa entschied der Bundesgerichtshof, dass bei Mieterhöhungen ab sofort ausschließlich die tatsächliche Wohnfläche als objektiv nachvollziehbares und vergleichendes Kriterium rechtsgültig ist (BGH, VIII ZR 266/14). Damit kippte der BGH die bisherige Regelung, wonach die im Mietvertrag vereinbarte Wohnfläche bis zu 10% von der tatsächlichen Wohnfläche abweichen darf. Durch den Wegfall der 10% Regelung erhält die korrekte Wohnflächenberechnung eine noch größere Bedeutung, denn es ist zu erwarten, dass die korrekte Wohnfläche nicht nur bei Mieterhöhungen, sondern sukzessive auch bei der Nebenkostenabrechnung, bei Neuvermietungen und beim Verkauf zum Tragen kommen wird.

Doch wie ermitteln Sie die korrekte Wohnfläche? Sie denken wahrscheinlich, dafür sind Zollstock oder Lasergerät, welches ein millimetergenaues Aufmaß möglich macht, völlig ausreichend. Doch korrekte Wohnflächenermittlung ist mehr als das reine Aufmaß. Bei der Ermittlung der Wohnfläche sind zahlreiche Richtlinien zu beachten. Die Wohnflächenverordnung etwa schreibt vor, welche Berechnungsmaßstäbe für Tür- und Fensterrahmen, Treppen, Öfen, Einbaumöbeln, Schrägen, Raumhöhen sowie Schornsteine, Pfeiler, Säulen, Vormauerungen und Nischen anzuwenden sind. Auch bei Kellerräumen, Garagen, Terrassen und Balkonen, geheizten oder ungeheizten Wintergärten und Schwimmbädern, Waschküchen und Heizungsräumen sind Abschläge zwischen 0 und 100% von der Grundfläche vorzunehmen.

Tipp 10: Sparen Sie Gerichtskosten

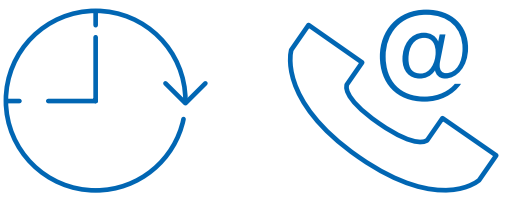
Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Wohnung veräußern, weil Sie sich von Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin trennen? Vielleicht haben Sie eine Immobilie geerbt, liegen aber im Streit mit den anderen Erben und können sich auf kein gemeinsames Vorgehen einigen? Ein kostspieliges Gerichtsverfahren ist für Sie die einzige Lösung? Das ist nicht zwingend notwendig.

Es gibt Immobilienspezialisten, die eine spezielle Ausbildung zum Mediator absolviert haben und Streitparteien dazu verhelfen, sich außergerichtlich zu einigen. Diese Immobilienprofis vermitteln als neutrale Dritte zwischen den Konfliktpersonen und wahren dabei die Interessen aller gleichermaßen. Dank ihrer immobilienwirtschaftlichen Fachkenntnisse fördern sie durch gezielte Fragen den konstruktiven Austausch und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen eine einvernehmliche Lösung. Eine „Win-win-Situation“ für alle.



Tipp 11: Immer erreichbar sein

Immobilien sind zurzeit sehr begehrt, zahlreiche Kaufwillige tummeln sich am Markt – vor allem in Ballungsgebieten. Da kann es schnell passieren, dass sich am Tag 30, 40 Interessenten melden. Überlegen Sie sich also gut, über welche Kanäle Sie erreichbar sein wollen. Nur über E-Mail oder auch telefonisch? Unser Tipp: Damit Ihr privates Telefon nicht ununterbrochen klingelt und Ihre Freunde und Verwandte Sie nicht mehr erreichen, ist es ratsam, wenn Sie sich eine Prepaidkarte mit einer neuen Rufnummer nur für den Verkauf zulegen. Viele Discounter bieten hier günstige Lösungen an. Ein altes Mobiltelefon findet sich bestimmt auch. So vermeiden Sie, dass plötzlich zahlreiche Fremde Ihre private Rufnummer kennen.



Stellen Sie außerdem sicher, dass Interessenten Sie erreichen – besonders abends und am Wochenende. Ein potenzieller Käufer wird nicht versuchen, Sie unzählige Male anzurufen. Bekommt er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon oder antworten Sie nicht auf E-Mails, wendet er sich einem anderen Objekt zu.

Tipp 12: Nicht zu viele Informationen preisgeben

Aufgepasst! Seien Sie vorsichtig mit der Herausgabe oder Veröffentlichung von Informationen und Unterlagen bei der Terminabsprache am Telefon oder in Anzeigen im Internet. Schließlich kennen Sie die Personen, die sich für Ihr Haus interessieren, noch nicht.

Auf keinen Fall sollten Sie potenziellen Interessenten mitteilen, an welchen Tagen Ihre Immobilie leer steht. Angeblichen Kaufwilligen mit weniger ehrbaren Absichten ist es dann ein Leichtes, zu wissen, wann sie Ihr Haus in Seelenruhe „ausräumen“ können.

Tipp 13: Interessenten nicht uneingeschränkt vertrauen

Nicht jeder, der sich für Ihre Immobilie interessiert, wird sich diese auch leisten können. Vergewissern Sie sich also, dass Kaufinteressenten über die erforderlichen finanziellen Mittel verfügen. Ansonsten laufen Sie Gefahr, Leuten Ihr Haus zu zeigen, die es sich ohnehin nicht leisten können. Erkundigen Sie sich beispielsweise nach dem finanziellen Hintergrund des Interessenten sowie nach seinen persönlichen Kaufkriterien. Fragen nach der Sicherheit des Arbeitsplatzes, nach Einkommen, Schulden, anderen Verpflichtungen und der Kreditwürdigkeit können ein weiteres Indiz sein.

Im besten Fall aber lassen Sie sich von potenziellen Käufern eine Finanzierungsbestätigung von ihrer Hausbank geben. Fordern Sie auch eine Schufa-Auskunft an und lassen Sie sich aktuelle Entgeltbescheide geben. Dann sind Sie auf der sicheren Seite. Entgegen der weitläufigen Meinung ist der Notar nämlich nicht verpflichtet, die Vermögensverhältnisse zu prüfen. So kann es dazu kommen, dass ein Kauf notariell beglaubigt wird, obwohl der Käufer nicht über die notwendigen Mittel verfügt.

Tipp 14: Besichtigungstermin vorbereiten

Der erste Eindruck ist entscheidend und Sie haben nur eine Chance. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Haus oder Ihre Wohnung einen positiven ersten Eindruck hinterlassen. Es liegt ganz bei Ihnen, Ihr Haus bestmöglich zu präsentieren. Und Sie sollten daran interessiert sein. Denn Studien haben bewiesen, dass eine attraktiv hergerichtete Immobilie einen bis zu 10% höheren Verkaufspreis erzielt! Selbst Bäder aus den 1970ern werden durch sorgfältig ausgewählte Accessoires wieder modern.

Schon kleine Maßnahmen können große Wirkung entfalten:

- Auch wenn es nach der Besichtigung wieder nötig wird, räumen Sie auf, putzen Sie Böden und Fenster, lüften Sie gut. Denn nur ein sauberes Haus wirkt attraktiv.
- Ihre Immobilie steht leer? Sorgen Sie für frische Luft und eine angenehme Temperatur, vor allem im Winter.
- Ein helles Haus und eine lichtdurchflutete Wohnung wirken einladend. Ziehen Sie die Vorhänge auf oder beleuchten Sie die Räume in angenehmem Licht.
- Überprüfen Sie tropfende Wasserhähne, tauschen Sie defekte Glühbirnen aus.
- Vereinbaren Sie immer nur einen Besichtigungstermin. Ein Hauskauf ist eine Entscheidung von großer Bedeutung für das Leben und von finanzieller Tragweite. Deshalb möchte sich der Interessent Ihre Immobilie in Ruhe ansehen. Die Anwesenheit vieler Personen oder gleich mehrerer Interessenten auf einmal kann störend wirken.
- Kaffeegeruch ist für viele verlockend. Brühen Sie kurz vor der Besichtigung frischen Kaffee auf. Kaufinteressenten werden sich gleich willkommen fühlen.

Tipp 15: Verkaufsgrund offen kommunizieren

Als Verkäufer sollten Sie das Zepter bei Verhandlungen stets in der Hand halten. Verschweigen Sie deshalb, welche Motive Sie antreiben, die Immobilie zu veräußern. So vermeiden Sie Nachteile in den Verhandlungen. Kommunizieren Sie den Grund dagegen offen, hat Ihr Gegenüber einen Vorteil, da er gegebenenfalls weiß, wie er die Verhandlungen führen muss, um sein Ziel zu erreichen. Also, wenn Sie nach Gründen gefragt werden, sagen Sie einfach, Sie möchten sich räumlich verändern.

Tipp 16: Kaufvertrag fehlerhaft aufgesetzt und unterschrieben

Ein Käufer ist gefunden, der Kaufpreis ausgehandelt, also nichts wie hin zum Notar. Doch Vorsicht, auch hier lauern Fallen. Einen Kaufvertrag aufzusetzen ist nämlich keine einfache Sache. Folgende Vereinbarungen sollten Sie im Kaufvertrag auf jeden Fall aufführen, um keine Nachteile zu erleiden, die Sie möglicherweise viel Geld kosten:

- Neben dem Kaufpreis sollten Sie das Datum der Zahlung aufführen.
- Legen Sie den Übergabetermin fest.
- Formulieren Sie Regeln bezüglich der Gewährleistung und zum Zustand der Immobilie bei Übergabe.
- Weisen Sie auf Grunddienstbarkeiten hin, falls solche für Ihre Immobilie bestehen.

Zudem sollte der Vertragsentwurf juristisch einwandfrei und von der Sache her eindeutig sein. Entgegen weitläufiger Meinung ist es nicht Aufgabe des Notars, etwaige wirtschaftliche oder finanzielle Nachteile der Verkäuferseite aufzudecken oder anzusprechen. Neben seiner offiziellen Beurkundungs- bzw. Beglaubigungsfunktion erfüllt ein Notar keine weitergehende Vertragsprüfung. Und noch einmal: Vergessen Sie nicht den Energieausweis. Ein fehlender Energieausweis ist abmahnfähig und kann schnell einige tausend Euro kosten.

Bei der Übergabe des Objektes sollten Sie darauf achten, die Übergabe ordnungsgemäß durchzuführen und ein Übergabeprotokoll anzufertigen. So können Sie sich vor nachträglichen Forderungen schützen.

Fazit

Sie sehen, der Verkauf einer Immobilie ist sehr umfangreich. Wenn Sie all diese Tipps beachten, sollten Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung professionell und erfolgreich veräußern. Ihnen ist der Verkauf doch zu umfangreich oder Sie haben Angst, etwas falsch zu machen? Gehen Sie im Zweifel lieber auf Nummer sicher und lassen Sie sich von einem seriösen Makler beraten.

Nicht umsonst haben seriöse Makler eine spezielle Ausbildung absolviert und bilden sich regelmäßig fort.
Auf Erfahrung zu setzen heißt, Fehler zu vermeiden. Bedenken Sie, es geht um einen erheblichen Teil Ihres Vermögens. Wir unterstützen Sie mit unserem Know-how gerne dabei, Ihre Immobilie zu verkaufen. In den meisten Fällen bringt ein guter Makler meist mehr, als er kostet.

Wir hoffen, wir konnten Ihnen mit dieser kleinen Broschüre einige Tipps zu Ihrem privaten Immobilienverkauf geben.

Wenn Sie zu dem Schluß gekommen sind, daß Sie doch lieber einen professionellen Makler mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen möchten, stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße,

Regine Thorn

THORN
IMMOBILIEN

Regine Thorn
Große Weinmeisterstr. 59
14469 Potsdam
Fon 0331 – 88 71 53 11
Fax 0331 – 88 71 53 13
rt@thorn-immobilien.de
www.thorn-immobilien.de