

Erfolgreich Immobilien verkaufen



weststadtmakler.de

Inhalt

Fallstricke beim Immobilienverkauf	4
Das Bieterverfahren.....	13
Die Unterlagen.....	15
Der Grundriss.....	17
Die Objektaufbereitung	18
Die Vermarktung	19
Das Exposé.....	21
Immobilienvideo.....	22
360°-Tour.....	23
Die Besichtigung	24
Virtuelle Besichtigung.....	26
Verhandlung und Vertrag.....	27
Was passiert wann nach dem Notartermin.....	28
Sonstige Tipps und vermeidbare Fehler	32
Doch besser zum Profi ?	33
Was passiert wann nach Abschluss des Maklervertrages	34
Maklerprovision in Karlsruhe	39

Wussten Sie schon ...

- dass in Deutschland über 50 % der Gebrauchtimmobilien "von Privat an Privat" verkauft werden ?

Erstaunlich, wie sorglos diese Eigentümer mit ihrem teuersten Hab und Gut umgehen.

- dass in vielen anderen Ländern niemand auf die Idee kommen würde, eine Immobilie ohne professionelle Hilfe zu verkaufen ? Eigentümer z.B. in Holland vermeiden folgenschwere Fehler immer durch Einschaltung eines Immobilienprofis. Und Käufer in vielen anderen Ländern halten einen Privatverkauf für unseriös.

Egal, ob Sie Ihre Immobilie privat oder über einen Makler verkaufen möchten:

Diese Broschüre gibt Ihnen wertvolle Tipps aus der Praxis:

- wie Sie Ihre Immobilie schnell und zum bestmöglichen Preis verkaufen können
- und wie Sie teure Fehler vermeiden

Fallstricke beim Immobilienverkauf

Eine Immobilie verkaufen kann jeder ? Bei einigen Immobilien mag das zutreffen, aber in der Mehrzahl der Fälle wird es doch etwas kniffliger. Unzureichende Vorbereitung führt oft zu langwierigen Verzögerungen, in Einzelfällen können auch Schadensersatzklagen oder Kaufpreisminderungen auf den Verkäufer zukommen. Vom Notar ist in vielen Fällen keine Hilfe zu erwarten. Seine Aufgabe ist die rechtssichere Grundstück-übertragung im Grundbuch, er wird die Immobilie aber nicht besichtigen und er führt auch keine Recherchen z.B. über Baulasten oder Denkmaleigenschaften durch. Genau dafür für wird ein professioneller Immobilienmakler benötigt. Einige Beispiele aus unserer täglichen Praxis:

Grundschuld: Insbesondere bei geerbten Immobilien gehen die Erben oft davon aus, dass alle Schulden vor langer Zeit bezahlt wurden und ein Verkauf problemlos möglich ist. Nach vollständiger Tilgung des Darlehens schicken die Banken in der Regel die Löschungsbewilligung (bei Briefgrundschulden auch den Grundschuldbrief), der Eigentümer kann mit diesen Dokumenten beim Grundbuchamt die Löschung der Grundschulden aus dem Grundbuch beantragen. Oft wird das aber nicht gleich gemacht, z.B. um später ohne erneute Grundbuchkosten ein Renovierungsdarlehen aufzunehmen. Schon bei Verkaufsbeginn muss geklärt sein, ob die Dokumente vorliegen oder ob die Bank vielleicht noch keine Löschungsbewilligung ausgestellt hat. Werden die Dokumente nicht aufgefunden, muss ein öffentliches Aufgebot bestellt werden, das ist nicht ganz billig und dauert oft bis zu einem Jahr.

Kulturdenkmal: Ob ein Gebäude als Kulturdenkmal eingestuft ist, kann einen erheblichen Einfluss auf den Wert der Immobilie haben. Bei einem hübschen Altbau aus der Gründerzeit ist die Denkmaleigenschaft vielleicht eher von Vorteil, aber es gibt auch ungewöhnliche Denkmale, die den Wert deutlich senken können. In Karlsruhe gibt es einige (oft unauffällige und unscheinbare) Einfamilienhäuser aus den 1960ern, die wegen ihrer kulturhistorischen Relevanz unter Denkmalschutz gestellt wurden. Beispiele sind die Baumgartensiedlung in Rüppurr, eine Reihenhausanlage in der Waldstadt oder einige Klinkerbauten von Prof. Rossmann in der Nordweststadt und Rüppurr. Mit den Auflagen des Denkmalamts sind eine energetische Sanierung oder eine Erweiterung oft überhaupt nicht oder nur zu sehr hohen Kosten möglich. Vor dem Verkauf muss die Denkmal-Situation geprüft werden, der Käufer muss informiert werden und in den Kaufvertrag sollte eine Denkmal-Klausel aufgenommen werden.

Weitere Beispiele:

- Denkmalgeschützter ehemaliger Bierkeller viele Meter tief unter einigen Gebäuden aus den 1960ern. Die Nachfrage beim Denkmalamt verlief positiv, der Bierkeller ist nicht mehr schützenswert.
- Verkauf einer Eigentumswohnung mit darüber liegendem Dachspeicher in Mühlburg. Laut Denkmalliste kein Denkmal, Zustimmung der Miteigentümer zum Speicherausbau inklusive Dachterrasse liegt vor. Nachfrage beim Denkmalamt, inzwischen ist das Gebäude „in Prüfung“. Nach einigen Wochen wurde das Gebäude als Kulturdenkmal eingestuft, Dachgeschossausbau und Dachterrasse waren damit nicht mehr möglich, verkauft werden konnte - deutlich billiger - nur eine Wohnung mit Speicher.

[5]

Nießbrauch: Vor allem bei vorzeitiger Eigentumsübertragung von Eltern auf Kinder wird oft ein Nießbrauchrecht zugunsten der Eltern ins Grundbuch eingetragen. Wurde der Schenkungsvertrag von einem fähigen Notar beurkundet, steht im Grundbuch der Zusatz ".. löschar mit Todesnachweis". Fehlt dieser Zusatz, müssen die Erben beim Verkauf nicht nur den Todesschein, sondern auch die Schenkungsurkunde im Original vorlegen. Oft liegen diese Urkunden nicht mehr vor, eine Ersatzbeschaffung kann viele Wochen dauern.

Grundstücksgrenzen: Insbesondere im Wagnerviertel sind viele Grundstücke rechtlich deutlich kleiner als auf den ersten Blick ersichtlich. Die Grundstücksgrenzen verlaufen entlang des Hauses, der großzügige Vorgarten liegt auf Stadtgrundstück. Bei einigen Grundstücken ist zusätzlich eine Baulast eingetragen, die den Eigentümer zur Unterhaltung und Pflege des Vorgartens verpflichtet. Solange die Stadt keine großflächige Erweiterung der Straßen (oder die Grünen einen 4-spurigen Fahrrad-Highway) planen, ist die Grundstückssituation akzeptabel und wertneutral, aber der Käufer sollte unbedingt informiert werden.

Baulasten: Eine Baulast ist im Bauordnungsrecht BW eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung eines Eigentümers gegenüber der Stadt, bestimmte Dinge zu tun, zu unterlassen oder zu dulden. Bei Eigentumswohnungen sind die Baulasten in der Regel nicht wertrelevant, sie betreffen in der Regel das gesamte Grundstück (z.B. Duldung eines Überbaus des Grundstücksnachbarn, einer Trafostation der Stadtwerke oder Geh-/Fahr- und Wegerechte für das Nachbargrundstück). In einem Fall war eine eingetragene Baulast auch bei einer Eigentumswohnung wertrelevant. Für den zu einer Eigentumswohnung gehörende Stellplatz wurde

viele Jahre zuvor eine Baulast zugunsten eines naheliegenden Gewerbegrundstücks eingetragen (war billiger als der Ablösebetrag an die Stadt). Über den Stellplatz kann damit nicht mehr frei verfügt werden. Fazit: Pflicht bei Ein- oder Mehrfamilienhäusern, aber auch bei Eigentumswohnungen sollte vor dem Verkauf das Baulastenverzeichnis eingesehen werden.

Wohnfläche: Der Klassiker beim Immobilienverkauf. Bei geschätzt jeder zweiten Immobilie erhalten wir vom Eigentümer falsche Angaben zur Wohnfläche, insbesondere bei älteren Gebäuden liegt kaum eine nachvollziehbare Wohnflächenberechnung vor. Bei vielen Einfamilienhäusern z.B. aus den 1960ern in der Nordweststadt wurde das Dachgeschoss - ohne Baugenehmigung - zur Wohnung ausgebaut. Erkennbar ist das oft an der zu geringen Deckenhöhe (LBO BW: 2,2 m über mindestens der Hälfte der Grundfläche über 1,5 m) oder am fehlenden großen Fenster (zweiter Rettungsweg Brandschutz). Ähnlich ist es bei vielen Dachgeschoss-Maisonette-Eigentumswohnungen, bei neueren Objekten wird die Fläche im Dachspitz im Grundrissplan oft als "Galerie" oder "Abstellraum" bezeichnet. Auch ausgebauten Kellerräume sind selten echte Aufenthaltsräume, erkennbar oft an der geringen Deckenhöhe und zu kleinen Fenstern. Diese Flächen können nicht als "Wohnfläche" verkauft werden, sie sind "Nutzflächen". Auch wenn im Kaufvertrag in der Regel keine verbindliche Wohnfläche vereinbart wird, kann dem Käufer aber bei deutlicher Abweichung von angebotener und tatsächlicher Wohnfläche ein Minderungsanspruch zustehen. Da inzwischen fast alle Banken eine vollständige Wohnflächenberechnung fordern, muss die Immobilie notfalls vermessen werden, wenn in den Unterlagen nichts gefunden wird.

Wegerecht: Der Käufer von Grundstück A plant auf seinem Grundstück eine neue Garage, die Zufahrt ist nur über das Nachbargrundstück von Eigentümer B möglich. A und B werden sich schon vor dem Kauf einig, nach dem Kauf zahlt A zahlt den vereinbarten Betrag an B, in beiden Grundbüchern wird das Wegerecht eingetragen (bei A im Bestandsverzeichnis, bei B als Grunddienstbarkeit in Abt. II). Wäre das Grundstück B lastenfrei, wäre das der perfekte Weg für ein Wegerecht. Oft steht aber eine Grundschuld auf Rang 1, das Wegerecht ist damit nachrangig. Eigentümer B konnte wenig später seine Darlehen nicht mehr bedienen und das Grundstück wurde zwangsversteigert. Im Wege der Zwangsversteigerung kann auch das Wegerecht vom Amts wegen gelöscht werden. Nur gut, dass wir vorgesorgt haben: Zusätzlich zu den Grundbucheinträgen wurde eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung im Rahmen einer Baulast eingetragen.

Fertighaus: Ältere Fertighäuser mit Baujahren bis Anfang der 1990er Jahre sind heute kaum oder nur mit sehr hohen Preisnachlässen verkaufbar. In den meisten Häusern wurden Formaldehyd-behandelte Hölzer oder Holzschutzmittel wie Lindan und PCB eingesetzt. Auch asbesthaltige Baustoffe wurden erst 1993 verboten. Viele Fertighaus-Hersteller bieten inzwischen umfassende Sanierungspakete an, nach der Sanierung werden die aktuellen energetischen Anforderungen erfüllt und die Schadstoff-Konzentrationen liegen innerhalb der gesetzlichen Höchstwerte. Aber der typische Einfamilienhaus-Käufer ist informiert und gesundheitsbewusst - Biomarkt und Wohngifte passen nicht so richtig zusammen. Die Sanierung ist nicht billig, deshalb lohnt sich auch bei gepflegten Fertighäusern eher ein Abriss. Ein erster Schritt vor dem Verkauf sollte ein Schadstoff-Gutachten sein, liegen alle Werte im grünen Bereich, kann vielleicht doch ein Käufer gefunden werden.

Der Verkaufspreis

100 Anfragen in zwei Wochen – diese Zahlen sind bei einem Objekt in begehrter Lage keine Seltenheit. Aber was nutzen diese Interessenten, wenn am Ende kein Käufer gefunden wird ?

Lassen Sie uns zunächst die Interessenten in drei Gruppen einteilen:

- Die Anfänger – sind noch ganz am Anfang ihrer Suche, haben kaum vergleichbare Objekte besichtigt und haben meist noch kein Bankgespräch hinter sich. Die Gruppe der Anfänger wird wegen fehlender Vergleichsmöglichkeiten noch nicht kaufen, selbst wenn ein Objekt zum absoluten Schnäppchenpreis angeboten wird.
- Die Dauersucher – haben schon sehr viele Objekte besichtigt, haben an allem etwas auszusetzen und können sich wegen eines kleinen Details auch nicht für Ihr Objekt entscheiden.
- Die echten Käufer – sind bestens über alle vergleichbaren Objekte informiert, kennen den Marktwert und haben bereits mit ihrer Bank die Finanzierungsmöglichkeiten besprochen. Die echten Käufer werden sich nicht bei Ihnen melden, wenn der Angebotspreis nicht stimmt.

Nur ca. 1 bis 3 % der Interessenten gehören zur Gruppe der echten Käufer. In der Karlsruher Weststadt werden beispielsweise nur ca. 150 Eigentumswohnungen pro Jahr verkauft, aber alleine schon bei Immobilienscout24 gibt es über 4.000 Interessenten für Weststadtwohnungen.

Selbst wenn der Interessent von Ihrem Objekt begeistert ist und Ihren Preis für angemessen hält, wird Ihr Verkaufspreis regelmäßig noch überprüft:

- Immer mehr Interessenten beauftragen vor ihrer Unterschrift einen Sachverständigen zur Einschätzung des Kaufpreises.
- Spätestens beim Finanzierungsantrag wird der Kaufpreis vom Bankberater gecheckt.

Wenn sich dabei herausstellt, dass der Preis zu hoch ist, wird sich kaum ein Interessent die Mühe machen, mit Ihnen weiter zu verhandeln. Die Deutschen lieben seriöse Preisschilder, Feilschen ist nicht ihre Stärke.

Wenn Ihr Startpreis zu tief ist ...

... wird sich einer oder mehrere der echten Käufer schnell für Ihr Objekt entscheiden. Für Privatverkäufer ist eine nachträgliche Preiserhöhung kaum noch möglich. Dafür braucht man einen guten Makler, der mit viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl zu einem Bieterverfahren überwechseln kann.

Wenn Ihr Startpreis zu hoch ist ...

... können Sie Ihr Objekt einigen Anfängern und Dauerbesichtigern zeigen, aber die echten Käufer werden sich nicht bei Ihnen melden. Die echten Käufer werden Ihr Objekt beobachten und auf eine Preissenkung warten. Aber zu lange sollte das nicht dauern, echte Käufer entscheiden sich schnell, wenn ein vergleichbares Objekt zu den richtigen Konditionen angeboten wird.

Wenn Sie zu lange einen unrealistischen Preis fordern, wird Ihr Objekt zum "Ladenhüter". Bei der aktuellen Marktsituation in Karlsruhe liegt die übliche Vermarktungsdauer für eine Eigentumswohnung zwischen einem und drei Monaten, Einfamilienhäuser werden oft noch schneller verkauft, bei hochpreisigen Luxusobjekten kann es etwas länger dauern. Ist für Ihr Objekt nach diesem Zeitraum noch kein Käufer gefunden, hilft nur noch die Notbremse. Das Objekt wird für einen angemessenen Zeitraum (ca. 6 Monate) nicht mehr aktiv angeboten, danach folgt ein Neustart, dann aber gleich mit dem optimalen Verkaufspreis.

Wie können Sie den optimalen Preis ermitteln ?

Beobachten Sie den Markt ! Verfolgen Sie über längere Zeit Anzeigen in Zeitungen und in Internet-Immobilienbörsen von vergleichbaren Objekten in Ihrer Nähe. Besuchen Sie Zwangsversteigerungen. Ermit-

teln Sie den Bodenrichtwert Ihres Grundstücks. Lesen Sie den Grundstücksmarktbericht des Gutachterausschusses. Und denken Sie daran, dass die Preise in den Anzeigen immer Wunschpreise sind, die später nicht unbedingt erzielt werden. Wenn Ihnen das zu viel Aufwand ist, können Sie einen Sachverständigen für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken beauftragen. Er kann den voraussichtlich erzielbaren Marktpreis mit seiner Marktkenntnis und seinem Sachverstand relativ genau einschätzen.

Das Bieterverfahren

Zurzeit ist in vielen Städten die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in guten Lagen deutlich höher als das Angebot (z.B. nach den Marktberichten von immobilienscout in Karlsruhe teilweise Faktor 100 !). Bei dieser Marktsituation ist ein Bieterverfahren für Verkäufer und Käufer eine gute Möglichkeit, den tatsächlichen Marktwert zu bestimmen. In der Regel liegt das Höchstgebot nur knapp über den anderen Geboten, damit hat der Käufer die Sicherheit, dass andere Interessenten den Wert der Immobilie genauso hoch einschätzen. Der Verkäufer hat mit dem Bieterverfahren die Sicherheit, dass sein Objekt nicht unter Wert verkauft wird.

Einige Makler setzten beim Bieterverfahren einen Startpreis von 1 € an. Besser ist ein Basispreis, der ungefähr dem errechneten Verkehrswert und Ihrem Mindestpreis entspricht.

Oft werden beim Bieterverfahren die Besichtigungen als Open-House-Termine ohne große Beratungsmöglichkeit organisiert. Besser ist es, auch beim Bieterverfahren möglichst individuelle Besichtigungstermine zu vereinbaren. Auch ein Zweittermin z.B. mit einem Architekten sollte möglich sein.

Das Bieterverfahren läuft ca. 3 bis 4 Wochen, diese Zeit sollte für die Interessenten ausreichen, ihre Finanzierung zu klären.

Ein Bieterverfahren ist nicht mit einer ebay-Versteigerung zu vergleichen, es erfordert viel Geschick und

Fingerspitzengefühl, sonst sind am Ende alle Interessenten wieder weg. Für Privatverkäufer ohne umfassende Erfahrung ist diese Vermarktungsmethode nicht geeignet. Außerdem sollte man beachten, dass - geschätzt 50 % - der Käufer ein Bieterverfahren grundsätzlich ablehnen, die Zielgruppe wird also deutlich kleiner.

Die Unterlagen

Folgende Unterlagen werden beim Verkauf benötigt:

- aktueller Grundbuchauszug
- Lageplan
- Grundrisspläne
- Gebäudepläne
- Wohnflächenberechnung
- Energieausweis
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Mietverträge (falls vermietet)
- Erbbaurechtsvertrag (bei Erbbaugrundstücken)
- Angaben über Baujahr und Zeitpunkt sowie Umfang eventueller Umbauten und Sanierungen
- Aufstellung der bekannten Schäden am Gebäude und in der Wohnung
- letzter Grundsteuerbescheid
- die letzten 3 Nebenkostenabrechnungen
- aktueller Wirtschaftsplan
- Teilungserklärung
- Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen und Beschluss-Sammlung
- Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis
- Informationen über das Planungsrecht (Bebauungsplan)

- Informationen über öffentlich-rechtliche Einschränkungen (Denkmalschutz, Sanierungsgebiet)
- Auszug aus dem Altlastenverzeichnis

Sinnvoll ist es, alle Unterlagen einzuscannen und als PDF-Dateien zu speichern. Beim Scannen ist darauf zu achten, dass alles gut lesbar ist, die Dateien aber nicht zu groß werden. Mehr als 20 MB verkraften viele Mail-Postfächer nicht.

Der Grundriss

Der Grundriss ist für Interessenten schon bei der Vorauswahl ein wichtiges Entscheidungskriterium. Ist die Küche groß genug, gibt es ein separates Gäste-WC, hat das Bad Tageslicht, passt mein großes Bett ins Schlafzimmer, wo kann ich meine Schränke aufstellen, usw.

Sind in den alten Plänen keine Maße vorhanden, sollten Sie unbedingt die wichtigsten Maße selbst ermitteln und in einen neuen Grundrissplan aufnehmen.

Spezialisierte Dienstleister oder gute Makler bereiten alte oder handgezeichnete Grundrisse in aussagekräftige und qualitativ hochwertige Grundrisse auf.

Die Objektaufbereitung

In den USA gibt es bereits Unternehmen für professionelles Home Staging. Dabei wird die Immobilie "entpersonalisiert" und oberflächlich renoviert, Dekoration und sogar die Möbel werden ausgetauscht. Umfragen unter US-Immobilienmaklern haben ergeben, dass durch Home Staging eine Verkürzung der Verkaufszeit um bis zur Hälfte und ein um bis 10 % höherer Verkaufspreis erreicht werden kann. Verkäufer bezahlen dafür 1 bis 2 % des Verkaufspreises.

In Deutschland hat sich das Home Staging noch nicht flächendeckend durchgesetzt, aber es gibt viele Dinge, die man vor der ersten Besichtigung tun kann, um die Immobilie für wenig Geld in einem besseren Licht erscheinen zu lassen:

- jegliche Unordnung sollte beseitigt, die Wohnung sollte entrümpelt und gründlich gereinigt sein
- sehr persönliche Gegenstände sollten entfernt werden
- offene Regale sollten nicht überquellern, das lässt die Wohnung beengt erscheinen
- auch wenn es bei einer Eigentumswohnung nicht Ihre Aufgabe ist: der Eingangsbereich und das Treppenhaus sollten sauber und aufgeräumt sein
- wenn es möglich ist: überflüssige Möbel entfernen
- wenn Sie Raucher sind: bereits Wochen vorher bitte nicht mehr in der Wohnung rauchen
- dunkle Räume sollten ausreichend belichtet werden
- kleinere Reparaturen sollten durchgeführt werden

Die Vermarktung

Wenn Sie nicht gerade ein Appartement in einem Seniorenwohnheim verkaufen möchten, wird Ihre Zielgruppe ungefähr zwischen 25 und 55 Jahren alt sein. Diese Zielgruppe ist zu nahezu 100 % im Internet. Immobilien werden heute auf den Webseiten der Immobilienmakler oder in den großen Immobilienbörsen gesucht und gefunden.

Was bedeutet das für Sie ?

- wichtiger als teure Anzeigen in den Tageszeitungen ist die Präsenz in den Immobilienbörsen
- in Norddeutschland ist immonet.de, im Gebiet um Nürnberg vielleicht immowelt.de die wichtigste Plattform, in Karlsruhe ist immobilienscout24.de zwar die teuerste, aber die mit Abstand wichtigste Immobilienbörse
- Sie benötigen Ihre Verkaufsunterlagen in digitaler Form, am besten als PDF-Datei

Jetzt ist Ihre strategische Entscheidung gefordert:

- Entweder Sie veröffentlichen nur spärliche Informationen zum Objekt und nehmen in Kauf, dass Sie wochenlang von Interessenten belästigt werden, die etwas ganz anderes suchen.

- Oder Sie veröffentlichen eine genauere Lagebeschreibung und gestalten das Exposé so ausführlich, dass sich nur die Interessenten melden, die wirklich für Ihr Objekt in Frage kommen.

Die komplette Adresse sollte grundsätzlich nie in den Immobilienbörsen veröffentlicht werden. Das Exposé kann nach erfolgreicher Vermarktung in den Börsen wieder gelöscht werden, aber inzwischen gibt es zahlreiche Internet-Plattformen, die regelmäßig die Angebote der Plattformen durchforsten und auf anderen Webseiten veröffentlichen. Dann kann es passieren, dass Sie noch Jahre später das komplette Exposé mit Verkaufspreis finden, wenn Sie bei Google nach der Adresse suchen.

Bei Veröffentlichung in den sozialen Medien sollte ebenfalls keine Adresse und keinesfalls der Verkaufspreis veröffentlicht werden. Auch hier kann noch Jahre später jeder sehen, zu welchem Preis die Immobilie angeboten wurde.

Das Exposé

Das Exposé ist die Visitenkarte Ihrer Immobilie, entsprechend hochwertig sollte es auch gestaltet werden.

Bilder: Insgesamt sollten ca. 8 bis 15 Fotos ins Exposé. Verwackelte Handyfotos sind tabu, Außenaufnahmen sollten immer nur bei Sonnenschein gemacht werden. Küche und Bad sollten immer gezeigt werden. Wenn die Vermarktung länger dauert, sollten die Bilder passend zur Jahreszeit ausgetauscht werden. Ein Grundriss gehört ebenfalls ins Exposé. Und bleiben Sie beim Fotografieren ehrlich. Geschönte Fotos fallen spätestens beim Besichtigungstermin durch.

Texte: Bewährt hat sich der Exposé-Aufbau vom immobilienscout: Zuerst die Grunddaten (Anzahl Zimmer, Wohnfläche, Baujahr, Art der Heizung usw.), dann folgt eine allgemeine Objektbeschreibung. In weiteren Abschnitten werden Ausstattung und Lage der Immobilie beschrieben.

AIDA statt ZDF: Die Texte sollten aussagekräftig, aber auch emotional geschrieben werden, wichtig ist auch eine gut formulierte Überschrift. Menschen kaufen mit einer Immobilie ein Lebensgefühl und nicht nur Beton und Steine. Die aktuelle Marketingstrategie "AIDA statt ZDF" (Attention • Interest • Desire • Action statt Zahlen • Daten • Fakten) sollte im Exposé konsequent umgesetzt werden.

Nach unseren Erfahrungen kann durch eine extrem hochwertige Präsentation der Immobilie ein bis zu 5 % höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Immobilienvideo

Wenn Sie in im Ihrem Vermarktungsbudget noch ein bisschen Luft haben, beauftragen Sie einen professionellen Filmer.

Zu Preisen ab ca. 500 € erhalten Sie einen spannenden Video-Clip, den Sie an Ihre Interessenten senden und in den Immobilienbörsen veröffentlichen können.

Aber auch mit kleinerem Budget lässt sich ein ansprechendes kleines Video erzeugen. Mit ca. 25 bis 30 guten Fotos und der entsprechenden Software kann auch eine Foto-Slideshow gut aussehen. Mit zur Zielgruppe passender Musik und gut formulierten Untertiteln wird daraus ein hochwertiger kurzer Werbespot.

Erste Studien aus den USA zeigen, dass der Verkaufspreis einer Immobilie durch ein Immobilienvideo um bis zu 6% erhöht werden kann. Online-Anzeigen mit Video werden fast doppelt so oft angeklickt.

Videos sind auch bei Google sehr beliebt. Mit einer gut geplanten Veröffentlichung bei YouTube kann man schnell auf den ersten Plätzen in der Google-Suche landen.

360°-Tour

Eine 360°-Tour ist der erste Schritt zur virtuellen Besichtigung. Der Interessent kann sich durch die einzelnen Räume bewegen und erhält schon am Bildschirm einen umfassenden Eindruck der Immobilie.

Eine richtig gute 360°-Tour erfordern eine gute Technik, viel Know-How und viel Zeit, das ist also eher eine Sache für den Immobilienprofi. Aber es geht auch günstiger: Die meisten Immobilienbörsen bieten inzwischen die Möglichkeit, 360°-Fotos hochzuladen. Die Fotos kann man z.B. mit einer günstigen Kamera von RICOH machen.

360°-Touren haben Vor- und Nachteile. Man kann sich vielleicht manchen Vor-Ort-Besichtigungstermin sparen, wenn der Interessent schon vorher sehen kann, dass Ihre Immobilie nicht seinen Erwartungen entspricht. Der große Nachteil ist, dass Sie sehr viele Details Ihrer Immobilie zeigen. Mit einer entsprechenden Bildauflösung kann sich der Interessent in jeden Bereich Ihrer Immobilie hineinzoomen, z.B. kann er mit einem genauen Blick auf Ihr Bücherregal sehen, welche Bücher Sie lesen.

Wir empfehlen die 360°-Tour nur bei gepflegten, leerstehenden oder hübsch möblierten Wohnungen ohne viele persönliche Gegenstände.

Die Besichtigung

Der Besichtigungstermin ist ein sehr wichtiger Teil des Vermarktungsprozesses, entsprechend gut sollte er vorbereitet werden. Die Wohnung sollte frisch gelüftet sein und gut riechen (ein Kuchen im Backofen hat noch nie geschadet). Legen Sie fest, in welcher Reihenfolge Sie welchen Raum zeigen möchten. Das schönste Zimmer zuerst oder ganz am Ende ? Auf jeden Fall sollte die Besichtigung nicht in einem dunklen Keller-raum enden.

Wichtig für die Planung von Besichtigungsterminen sind auch Wochentag und Uhrzeit. Termine am Wochenende sind typisch für Immobilien-Touristen, die gerne ihren Familienausflug in fremde Wohnungen verlegen. Termine am späten Abend machen ebenfalls keinen Sinn, da der Interessent nicht die natürliche Belichtung beurteilen kann und dann noch einen zweiten Termin bei Tageslicht haben möchte. Wer wirklich am Kauf interessiert ist, wird sich auch mal tagsüber eine Stunde Urlaub für einen Besichtigungstermin nehmen.

Potentielle Käufer wollen auf keinen Fall einen Fehler bei ihrer Immobilieninvestition machen. Sie haben einen hohen Beratungsbedarf, eventuelle Ängste müssen ausgeräumt werden. Sie sollten deshalb gut vorbereitet sein und beim Termin detaillierte Auskunft z. B. über geplante Reparaturen, Teilungserklärung und Baurecht geben können.

Was müssen Sie bei der Besichtigung sagen ? Seien Sie bei bekannten Mängeln und Schäden offen und ehrlich. Verkauft wird zwar ohne Gewährleistung, aber für arglistig verschwiegene Mängel haften Sie immer.

Massenbesichtigungen sind bei noch bewohnten Wohnungen tabu, planen Sie für jeden Interessenten je nach Größe der Immobilie 15 bis 60 Minuten Zeit ein. Legen Sie Ihre Termine so, dass jeder Interessent gerade noch mitbekommt, dass vor ihm und nach ihm ein weiterer Besichtigungstermin stattfindet. Das zeigt ihm, dass die Immobilie begehrt ist. Zeigt ein Interessent echtes Interesse, bieten Sie einen zweiten Termin an, dieser Zweittermin ist dann ohne Zeitlimit.

Möchten Sie Ihre Immobilie jedem zeigen ? Ein paar "Besichtigungstouristen" werden Sie immer dabei haben, aber Sie sollten mindestens die komplette Adresse des Interessenten haben, bevor Sie ihn zur Besichtigung einladen.

Virtuelle Besichtigung

Seit Corona von vielen angeboten: Ein virtueller Besichtigungstermin. Technisch ist das mit dem Mobiltelefon ganz einfach, man telefoniert mit dem Interessenten über eine Video-Verbindung (z.B. WhatsApp, Facetime oder Skype). Der Interessent wird durch die Räume geführt, Fragen können gleich beantwortet werden. Das Tempo bestimmen Sie, in der Regel dauern virtuelle Besichtigungen deutlich kürzer als reale.

Die virtuelle Besichtigung wird keinen realen Vor-Ort-Termin ersetzen, kein Interessent wird nur aufgrund der Video-Besichtigung eine Immobilie kaufen. Aber man kann sich damit - wie bei der 360°-Tour - vielleicht einige unnötige reale Termine ersparen.

Verhandlung und Vertrag

50 Interessenten und 25 Besichtigungen in drei Wochen - Sie sind glücklich und denken, das Objekt ist schon so gut wie verkauft. Bei gefragten Objekten sind diese Zahlen keine Seltenheit.

Aber was tun, wenn sich keiner der Interessenten so richtig für Ihre Immobilie entscheiden will ? 20 Interessenten melden sich vielleicht überhaupt nicht mehr, drei sagen ab und zwei bieten Ihnen einen Kaufpreis, der weit unter Ihren Vorstellungen liegt.

Jetzt brauchen Sie Geduld, Einfühlungsvermögen und Verhandlungsgeschick, um dennoch den richtigen Käufer für Ihr Objekt zu finden. Denken Sie daran: Immobilien werden heute nicht verkauft, sie werden gekauft. Man kann niemanden zum Kauf überreden.

Ist der richtige Käufer gefunden, sollte man schnell eine verbindliche Reservierung vereinbaren. Vom Notar erhält man einen Standard-Kaufvertragsentwurf, Details wie z.B. Übergabetermin, mitverkaufte Gegenstände usw. müssen mit dem Käufer verhandelt werden. Zu Ihrer Sicherheit sollten Sie mit dem Käufer vorher abklären, wie er den Kaufpreis finanziert.

Was passiert wann nach dem Notartermin

Notar: Unmittelbar nach dem Notartermin veranlasst der Notar die Eintragung der Auflassungsvormerkung (eine Art verbindliche Reservierung) und der Grundschuld des Käufers in das Grundbuch. Außerdem holt der Notar die Löschungsbewilligungen eventuell noch bestehender Grundschulden ein, bei Ein- oder Mehrfamilienhäusern prüft er das Vorkaufrecht der Gemeinde. Bei Eigentumswohnungen muss er eventuell noch die Verwalterzustimmung einholen. Die Grundbucheintragungen dauern - zumindest für Karlsruhe bei Grundbuchamt Maulbronn - meist nur wenige Tage. Die Banken benötigen für die Bereitstellung der Lösungsunterlagen ca. 2 bis 4 Wochen, bei den Gemeinden dauert es ca. zwei Wochen, bis sie die Erklärung über den Verzicht des Vorkaufsrechts ausstellen. Ein fähiger Hausverwalter erteilt seine Zustimmung innerhalb weniger Tage, es gibt aber auch Verwalter, die das erst nach zwei Monaten geschafft haben.

Erwerbsnebenkosten: Kurz nach dem Notartermin kommen die ersten Rechnungen über die Erwerbsnebenkosten. Zunächst vom Grundbuchamt für die Eintragung der Erwerbsvormerkung, vom Notar (überschlägige Notarkostenberechnung z.B. notarkostenrechner.com) und die Provisionsrechnung vom Immobilienmakler. Außerdem schickt das Finanzamt den Grunderwerbsteuerbescheid (in Baden-Württemberg 5 % vom Kaufpreis, eventuelle mitverkaufte bewegliche Gegenstände mindern die Bemessungsgrundlage). Bislang hat bei Eigentumswohnungen auch die bestehende Instandhaltungsrücklage die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer vermindert. Nach einem Urteil des Bundesfinanzhofes von Ende 2020 ist das in

den meisten Fällen nicht mehr der Fall. Nach der Eigentumsumschreibung (siehe unten) kommt vom Grundbuchamt eine weitere Rechnung.

Räumung: Bei vielen, bislang selbst genutzten Immobilien, verpflichtet sich der Verkäufer zur Räumung bis zu einem festgelegten Stichtag. Die Räumung wird nicht vom Notar überprüft, das muss von den beiden Parteien selbst erledigt werden. Der Verkäufer informiert den Käufer und der Käufer kann sich durch eine kurze Besichtigung von der erfolgten Räumung überzeugen.

Kaufpreiszahlung: Liegen alle Voraussetzungen vor (ca. 3-5 Wochen nach Notartermin), informiert der Notar Verkäufer und Käufer, dass die Zahlungsvoraussetzungen vorliegen. Wurde sofortige Zahlung vereinbart, hat der Käufer z.B. sieben Tage Zeit, den Kaufpreis zu bezahlen. Im Anschreiben des Notars wird genau angegeben, welcher Betrag direkt auf das Konto des Grundschuldgläubigers zu bezahlen ist, der Rest geht an das im Kaufvertrag genannte Konto des Verkäufers.

Übergabe: Nach vollständiger Kaufpreiszahlung ist die Immobilie unverzüglich an den Käufer zu übergeben. Der Käufer bekommt die Schlüssel und eventuell weitere Unterlagen im Original.

Zahlungsbestätigung: Der Verkäufer verpflichtet sich im Kaufvertrag, dem Notar den Eingang der Kaufpreiszahlung unverzüglich zu bestätigen. Der Notar veranlasst daraufhin (sofern die Grunderwerbsteuer und die Notarkosten bezahlt sind) die endgültige Eigentumsumschreibung und die Löschung eventuell noch bestehender Grundschulden (ca. 4 Wochen ab Zahlungsbestätigung).

Hausnebenkosten: Bei der Übergabe werden die Zählerstände von Strom, Gas, Wasser und Heizung abgelesen. Strom und Gas werden in der Regel direkt mit den Versorgern abgerechnet, der Verkäufer kann sich mit den abgelesenen Zählerständen abmelden, der Käufer neu anmelden. Bei Eigentumswohnungen sollten die Zählerstände für Heizung und Wasser an die Verwaltung weitergegeben werden. Allerdings sind nicht alle Verwaltungen bereit, eine Zwischenabrechnung zu erstellen, der Käufer muss dann eventuelle Nachzahlungen oder Guthaben nach Vorliegen der Jahresabrechnung mit dem Verkäufer abrechnen.

Mieteinnahmen: Wird eine vermietete Immobilie verkauft, stehen dem Käufer ab Kaufpreiszahlung die Mieteinnahmen zu. Der Notar empfiehlt, die Mieter erst dann anzuweisen, die Miete auf das Konto des Käufers zu überweisen, sobald die Kaufpreiszahlung eingegangen ist. Oft wird dann eine eigentlich dem Käufer zustehende Miete noch auf das Konto des Verkäufers überwiesen, dieser Betrag ist nach Kaufpreiszahlung unverzüglich an den Käufer weiterzuleiten.

Kautionen: Wurden bei einer vermieteten Immobilie Kautionen einbehalten, sind diese ebenfalls nach Kaufpreiszahlung unverzüglich an den Käufer weiterzuleiten. Der Verkäufer sollte sich von den Mietern schriftlich bestätigen lassen, dass sie damit einverstanden sind, nur so kommt er aus der Haftung für die Kautionen.

Grundsteuer: Das Finanzamt berechnet die Grundsteuer für das ganze Jahr (oft in 4 Raten) in der Regel immer dem Eigentümer, der am 01.01. im Grundbuch eingetragen ist. Der Käufer hat ab Übergabe die Grundsteuer zu tragen, er muss also den zeitanteiligen Grundsteuerbetrag an den Verkäufer überweisen.

Gebäudeversicherung: Bei Ein- und Mehrfamilienhäusern ist auch die Gebäudeversicherung zwischen Käufer und Verkäufer abzurechnen. Um einen unversicherten Zeitraum auszuschließen, geht die Gebäudeversicherung laut Gesetz zunächst auf den Käufer über, der Käufer hat das Recht, diese Versicherung innerhalb 4 Wochen nach Eigentumsumschreibung (ca. 4 Wochen nach Kaufpreiszahlung) zu kündigen. Oft hat der Verkäufer die gesamte Jahresprämie bereits bezahlt, der Käufer muss ihm also zeitanteilig ab Übergabe die Beiträge zurückerstatten.

Sonstige Tipps und vermeidbare Fehler

- Verkauf unter Zeitdruck: Planen Sie einen ausreichenden Vermarktungszeitraum von bis zu 6 Monaten ein. Unter Zeitdruck kann nur selten der optimale Verkaufspreis erzielt werden.
- Vorfälligkeitsentschädigung: Ist Ihre Immobilie noch mit einem Darlehen finanziert, sollten Sie frühzeitig mit Ihrer Bank abklären, welche Kosten für die entgangenen Zinsen entstehen. Beim aktuell niedrigen Zinsniveau kann dieser Betrag sehr hoch sein.
- Prüfung der Unterlagen: Richtig ärgerlich und teuer wird es, wenn z.B. Einträge im Grundbuch erst beim Notar erläutert werden. Oder eine eingetragene Baulast erst Wochen nach dem Verkauf entdeckt wird.
- Maklerauswahl: Wenn Sie doch lieber einen Makler einschalten: Beauftragen Sie den Besten ! Informieren Sie sich, wie Verkäufer und Interessenten den Makler bewerten, z.B. bei Proven Expert oder werkennt-denbesten.de. Schauen Sie die Website des Maklers an. Möchten Sie, dass Ihre Immobilie so präsentiert wird ? Entscheiden Sie sich für einen Alleinauftrag. Wenn Sie mehrere Makler einschalten, wird Ihr Objekt nicht schneller verkauft. Im Gegenteil, keiner der Makler wird sich richtig um Ihre Immobilie kümmern. Und Sie erwecken den Eindruck, dass Sie ihr Objekt mit allen Mitteln losbekommen müssen. Gute Makler arbeiten ohnehin nur mit Alleinauftrag. Akzeptieren Sie keinen Maklervertrag ohne Sonderkündigungsrecht, wenn Sie unzufrieden mit der Leistung des Maklers sind.

Doch besser zum Profi ?

Wie Sie sehen, müssen für den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie eine Menge Zeit und Geld investiert werden.

In diesem kurzen Ratgeber konnten wir Ihnen natürlich nicht alles erklären, wie Immobilienprofis arbeiten. Mit ihrer jahrelangen Ausbildung und Erfahrung kennen gute Immobilienmakler alle Einzelheiten des Immobilienverkaufs:

- sie kennen ihren Markt und die erzielbaren Preise
- sie sind Spezialisten im Immobilienmarketing
- sie kennen die wichtigen Gesetze des Miet-, WEG- und Kaufvertragsrechts
- sie haben eine gute Menschenkenntnis
- sie sind verhandlungssicher
- und sie haben vielleicht schon den passenden Käufer Ihrer Immobilie in ihrer Datenbank

Wir helfen Ihnen gerne dabei, Ihre Immobilie erfolgreich und schnell zu verkaufen. Als kleine, aber feine Adresse arbeiten wir mit einem hohen Qualitätsanspruch, Herz und Sachverstand. Bei uns stehen Sie mit Ihrem Objekt im Mittelpunkt.

Was passiert wann nach Abschluss des Maklervertrages

Fototermin: Wenn das Wetter passt und Sie nach Unterzeichnung des Maklervertrages noch etwas Zeit haben, werden gleich die Fotos gemacht (30 bis 90 Minuten). Bei schlechtem Wetter lohnt es sich, einen sonnigen Tag für die Fotos abzuwarten.

Unterlagen: Mit dem unterschriebenen Maklervertrag können wir Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Lageplan, Baupläne usw. selbst besorgen, bei den restlichen Unterlagen (z.B. Energieausweis, Hausgeldabrechnungen, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Gebäudeversicherungsnachweis, Grundschuldlöschungsbewilligungen usw.) sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Wichtig: Wir veröffentlichen das Exposé erst, wenn alle Unterlagen vorliegen.

Wohnflächenberechnung: Nahezu alle Banken fordern für die Finanzierung einer Immobilie eine Wohnflächenberechnung. Wenn Ihnen keine Berechnung vorliegt und die Flächen der einzelnen Räume nicht aus den vorliegenden Grundrissplänen abzulesen sind, vermessen wir Ihre Immobilie (15 bis 60 Minuten).

Grundriss: In der Regel liegt nur ein technisch geprägter Grundriss oder eine Handskizze vor. Wir lassen den Grundriss mit einer attraktiven Beispielmöblierung überarbeiten.

Exposé: Das Exposé ist die Visitenkarte Ihrer Immobilie, entsprechend hochwertig muss es gestaltet werden. Unsere Texte sind aussagekräftig, aber auch emotional formuliert, großen Wert legen wir auf eine aufmerksamkeitsstarke Headline. Nach unseren Erfahrungen kann durch ein richtig gutes Exposé ein bis zu 5 % höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Video-Clip: Erste Studien aus den USA zeigen, dass der Verkaufspreis einer Immobilie durch ein Immobilienvideo um bis zu 6 % erhöht werden kann. Online-Anzeigen mit Video werden fast doppelt so oft angeklickt. Wenn es zu Ihrer Immobilie passt, erstellen wir aus 20 bis 30 animierten Fotos einen kurzen Video-Clip.

360°-Tour: Die 360°-Tour - der erste Schritt zur virtuellen Besichtigung. Der Interessent kann sich durch die einzelnen Räume bewegen und erhält schon am Bildschirm einen umfassenden Eindruck der Immobilie. Wir empfehlen die 360°-Tour bei gepflegten, leerstehenden oder hübsch möblierten Wohnungen.

Vorab-Veröffentlichung: Der Video-Clip wird wenige Tage nach dem Fototermin bei YouTube veröffentlicht. Auf unserer Website veröffentlichen wir eine Vorab-Ankündigung mit kurzer Beschreibung, einigen Fotos und der 360°-Tour.

Vermarktung Phase I: Nach Fertigstellung erhalten Sie das Exposé zur Überprüfung, sobald wir Ihr OK haben, beginnt die eigentliche Vermarktung. Wir starten mit der Veröffentlichung bei Facebook und Google MyBusiness, wenn es passt, schalten wir auch eine bezahlte Anzeige (Reichweite 10.000 bis 20.000 nach

Alter und Wohnort selektierte Facebook-User). Gleichzeitig wird Ihre Immobilie auf unserer Smartphone-App und bei Twitter veröffentlicht. Nach einer Recherche in unserer Datenbank bieten wir Ihre Immobilie unseren registrierten Interessenten an.

Vermarktung Phase II: In den letzten Jahren hatten wir bei über 50 % unserer Objekte durch die Vermarktungsaktivitäten von Phase I bereits so viele Interessenten, dass keine weiteren Marketingmaßnahmen notwendig waren. Bei geringerer Resonanz veröffentlichen wir Ihre Immobilie wenige Tage später bei ImmobilienScout24, immowelt und immonet.

Besichtigungstermine: Kurz nach dem Vermarktungsstart sollten wir die Möglichkeit haben, Ihre Immobilie an mehreren Tagen für jeweils mehrere Stunden besichtigen zu können. Wir machen nur Einzeltermine, die Termine dauern je nach Größe der Immobilie zwischen 15 und 60 Minuten. In der Regel haben wir zwischen 5 und 10 Besichtigungstermine, bis der geeignete Käufer gefunden ist. Zeigt ein Interessent nach dem Besichtigungstermin echtes Interesse, senden wir ihm alle relevanten Unterlagen zu.

Kaufzusage: Entscheidet sich ein Interessent zum Kauf, klären wir in Abstimmung mit Ihnen die Details (Kaufpreis, Übergabe- und Zahlungstermin, zu übernehmende Möbel usw.). Außerdem bitten wir den Interessenten um ein Schreiben seiner Bank, aus dem hervorgeht, dass er die Immobilie finanzieren kann.

Reservierungsvereinbarung: Sobald alle Details geklärt sind, empfehlen wir den Abschluss einer Reservierungsvereinbarung. Die Vereinbarung ist eine Art Vorvertrag mit Absichtserklärung (bindende Verträge über einen Immobilienkauf ohne Notar sind wegen der Beurkundungspflicht ungültig). Unsere Reservierungsvereinbarung ist durch die Absichtserklärung und durch die Vereinbarung einer - angemessenen - gegenseitig zu zahlender Konventionalstrafe bei Nichteinhaltung nach Einschätzung einiger Anwälte rechtsgültig und verbindlich.

Vorbereitung Notartermin: Mit Abschluss der Reservierungsvereinbarung wird Ihre Immobilie nicht mehr aktiv angeboten. Wir bereiten den Kaufvertrag vor und senden dem Notariat alle benötigten Informationen und Unterlagen. Wenige Tage später erhalten Sie und der Käufer den Kaufvertragsentwurf. Die meisten Fragen oder Änderungswünsche können wir im Vorfeld klären, juristische Spitzfindigkeiten erklärt der Notar gerne beim Termin. Grundsätzlich kann der Käufer (da er auch die Notarkosten bezahlt) einen Notar seiner Wahl bestimmen, wir empfehlen aber gerne unseren Lieblingsnotar. Seine Verträge sind kurz und einigermaßen verständlich, dabei aber sehr präzise. In seinen Verträgen werden die Interessen von Verkäufer und Käufer ausgewogen berücksichtigt. Wichtig: Der Notar sorgt nur dafür, dass rechtlich alles passt (Auflassungsvormerkung, Eigentumsübertragung, Grundschuld usw.), alle übrigen Details (Kaufpreis, Zahlungstermin, Baulasten, eventuelle Mietverträge, bekannte Schäden usw.) klären wir für Sie im Vorfeld.

Notartermin: Der Termin bei Notar dauert ca. 1 bis 1 1/2 Stunden, selbstverständlich bin ich mit dabei. Zögern Sie nicht, den Notar zu fragen, wenn irgendetwas unklar ist, dafür wird der Notar schließlich (vom Käufer) bezahlt.

Maklerprovision in Karlsruhe

Die für Karlsruhe übliche Provision von 6,0 % zuzüglich Mwst (Käufer und Verkäufer übernehmen je 50 %) wurde von den Immobilienverbänden vorgegeben, allerdings noch zu Zeiten, als Immobilienmakler einen teuren Glaspalast in bester Innenstadtlage benötigten und jedes Wochenende horrenden Summen für ihre Anzeigen in den Tageszeitungen ausgeben mussten.

Die Höhe der Maklerprovision ist nicht gesetzlich vorgeschrieben und damit frei verhandelbar. Eine Preisliste werden Sie auf den wenigsten Webseiten finden, die Makler versuchen im persönlichen Gespräch, möglichst die Maximalprovision heraus zu handeln. Die großen Immobilienbüros - insbesondere die Bankmakler - haben einen hohen finanziellen Aufwand für Büroflächen, Assistenten und BackOffice, oft müssen sie auch Tipp-Provisionen an den vermittelnden Bankberater bezahlen. Sie sind daher nur in Ausnahmefällen zu Preissenkungen bereit.

Provision bei weststadtmakler.de

Wir haben unser Büro bei einem hohen Qualitätsstandard sehr effizient organisiert. Einen Großteil unseres Marketingbudgets geben wir im Internet aus, wo wir zu geringeren Kosten wesentlich mehr potentielle

Käufer erreichen können als in den Printmedien. Deshalb können wir auch mit Provisionen zwischen 3,0 und 4,0 % (abhängig vom Kaufpreis der Immobilie) zuzüglich Mehrwertsteuer rentabel arbeiten. Bei markt-gängigen Mehrfamilienhäusern und Büroflächen in Karlsruhe übernimmt auf Wunsch der Käufer unsere volle Provision, für den Verkäufer entstehen dann keine Kosten. Bei Einfamilienhäusern und Eigentums-wohnungen sind die Provisionen (nicht aber die Provisionshöhe !) gesetzlich geregelt. Nach dem "Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten" übernehmen Käufer und Verkäufer je 50 % unserer Kosten.



weststadtmakler.de

Martin Burkard

Dipl.-Sachverständiger (DIA)
für die Bewertung von bebauten
und unbebauten Grundstücken,
Mieten und Pachten

Eisenlohrstr. 7 · 76135 Karlsruhe

Telefon 0721-8315250

info@weststadtmakler.de

www.weststadtmakler.de

Auszeichnungen 2020/2021:

BELLEVUE Best Property Agent
FOCUS Top 1000 Immobilienmakler
CAPITAL Immobilienkompass Top 500

