

Erfolgreich Immobilien verkaufen

weststadtmakler.de

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

Der Preis

50 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 vier 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. Ermitteln 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 Bewertungs-Sachverständigen 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 setzen 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.

Die Unterlagen

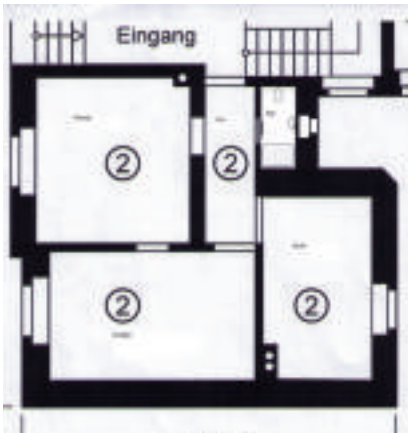
Folgende Unterlagen werden beim Verkauf benötigt:

- 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.

Der Grundriss

Welcher Grundriss gefällt Ihnen besser ?



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.

So weit sind wir in Deutschland noch nicht, 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 überquellen, 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 Seniorenwohnhelm verkaufen möchten, wird Ihre Zielgruppe ungefähr zwischen 25 und 55 Jahren alt sein. Diese Zielgruppe ist zu nahezu 100 % im Internet. Immobilien werden heute in den großen Immobilienbörsen und auf den Webseiten der Immobilienmakler 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 die Adresse und gestalten das Exposé so ausführlich, dass sich nur die Interessenten melden, die wirklich für Ihr Objekt in Frage kommen.

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 Exposéaufbau 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 Wohnung 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 top 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.

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).

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 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 15 bis 30 Minuten Zeit ein. 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 haben, bevor Sie einen Interessenten zur Besichtigung einladen.

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.

Der letzte Punkt nach der Kaufpreiszahlung ist die Übergabe. Um späteren Ärger zu vermeiden, sollte man Zählerstände, übergebene Schlüssel usw. genau protokollieren.

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. im Branchenbuch von Immobilien-scout24 oder bei meinestadt.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 Makler sind.

Doch besser zum Profi ?

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

In dieser kurzen Broschüre 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- 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.

Und das Beste zum Schluss:

Bei uns kostet Sie das keinen Cent !

Wir arbeiten provisionsfrei für Verkäufer, dem Käufer berechnen wir das ortsübliche Vermarktungshonorar.



weststadtmakler.de

Martin Burkard
Dipl.-Sachverständiger (DIA)

Moltkestr. 47
76133 Karlsruhe

Tel. 0721 - 83 15 250
Mobil 0172 - 72 02 966
Fax 0721 - 83 01 467

info@weststadtmakler.de
www.weststadtmakler.de

Zertifiziert nach DIN EN 15733

Ausgezeichnet als BELLEVUE Best
Property Agent

Rufen Sie uns einfach an oder senden Sie uns eine E-Mail.

Wir freuen uns auf Sie !



**Erfolgreich
verkauft !**

weststadtmakler.de