



PEGASUS 24

infoLINE - Ratgeber

Klaus J. Adamhuber

Privater Immobilienverkauf

- von der Preisfindung bis zum Verkauf
- den Immobilieninteressenten verstehen
- teure Fehler vermeiden

Klaus J. Adamhuber

Privater Immobilienverkauf

- von der Preisfindung bis zum Verkauf**
- den Immobilieninteressenten verstehen**
- teure Fehler vermeiden**

Pegasus GmbH

www.pegasus24.com

Alle Informationen und Angaben sind sorgsam recherchiert und nach bestem Wissen zusammengetragen worden. Eine Garantie oder Haftung für die Richtigkeit der Angaben ist ausgeschlossen. Ein rechtlicher Anspruch kann aus dem Inhalt nicht abgeleitet werden.

Dieser Ratgeber wurde von freien Autoren nach Weisung von Klaus J. Adamhuber geschrieben. Das Urheberrecht an den Texten liegt bei den jeweiligen Autoren.

2. Version Dezember 2016
(1. Version Juni 2013)

Copyright 2016 Pegasus GmbH, Stocklandstr. 1, 84559 Kraiburg am Inn

Sie dürfen dieses eBook als PDF in unveränderter Form weitergeben oder kostenlos als Bonusprodukt auf ihre Webseite einstellen. Der Inhalt darf nicht geändert werden.

Eine Weitergabe gegen Entgelt ist untersagt.

www.pegasus24.com

Inhalt

Vorwort	6
1. Der richtige Verkaufspreis	8
Es gibt viele Aspekte beim Verkaufspreis einer Immobilie	8
Die Orientierung.....	8
Vergleichsimmobilien.....	9
Der Substanzwert.....	10
Der Energieverbrauch	11
Der Verkauf ist abhängig von der Saison	11
Zusammenfassung.....	12
2. Der europäische Energieausweis	13
3. Der Interessent	14
4. Das Bewerben der Immobilie	15
Zeitungen und Internet	15
Die richtigen Fotos	15
Ansprechende Werbetexte	16
Aufmerksamkeit durch die Überschrift.....	16
Werbewirksame Grundrisse.....	17
Auffallen in der Masse.....	17
Das Verkaufsschild.....	18
Die Nachbarschaft	18
Durchgehend erreichbar	19

5. Die Besichtigung	20
Sicherheit geht vor	20
Datenabfrage am Telefon.....	20
Der Ausweis.....	21
Den Interessenten befragen.....	21
Die Motivation des Interessenten.....	22
Die Vorbereitungen	22
Keine Heldentaten.....	23
6. Der Käufer	24
Die Zusage allein macht noch keinen Käufer	24
Die Finanzierung.....	24
Kein Verlass auf mündliche Versprechen.....	25
Informationen über den Immobilienkäufer	25
Schlusswort	26
Noch Fragen?	27

Manchmal erbt man erwartungsgemäß oder auch überraschend eine Immobilie oder der Ehepartner hat eine solche mit in die Ehe gebracht. Selbst darin wohnen oder vermieten möchte man diese nicht, sondern man möchte das Objekt gut und gewinnbringend verkaufen. Oft gehört die Immobilie auch gar nicht einem Besitzer alleine, sondern es gibt mehrere Erben. Dann könnte es besonders kompliziert werden, wenn sich nicht alle einig sind. Wenn eine Erbengemeinschaft eine Immobilie verkaufen möchte, müssen alle Besitzer einmal oder mehrmals an den runden Tisch. Sie sollten sich auch über das Vorgehen einig sein, um Konflikte gar nicht erst aufkommen zu lassen. Besonders kompliziert wird es, wenn noch Personen ein Wohnrecht auf die Immobilie haben, aber selbst gar nicht als Erben beteiligt sind. Es macht keinen Sinn, einen Verkauf als Erbengemeinschaft anzustreben, wenn nicht alle Ansprüche und Fragen im Voraus restlos geklärt und anwaltlich, notariell und gerichtlich fixiert sind.

Wer seine Immobilie möglichst lukrativ verkaufen möchte, sollte unbedingt die wertvollen und von Experten zusammengetragenen Tipps in diesem eBook beachten. Der Verkauf einer kleineren oder größeren Immobilie birgt unzählige, für den Laien unvorhersehbare Stolperfallen. Diese Stolperfallen können einerseits bares Geld kosten, sie können andererseits aber auch eine Menge vermeidbaren Ärger verursachen. Deshalb kann man sich hier viele wertvolle Ratschläge und kluge Tipps abholen, damit der geplante Immobilienverkauf nicht zum persönlichen und finanziellen Desaster gerät. Denn es wäre doch wirklich sehr schade, wenn das eigene Objekt unter seinem eigentlichen Wert oder eventuell gar nicht verkäuflich wäre. Und das nur, weil sich sein Besitzer nicht mit den herrschenden Gesetzen und den Gepflogenheiten der Branche auskannte.

Leider gibt es nämlich in der Immobilienbranche, mehr als in jeder anderen Branche, auch schwarze Schafe. Ihr Hauptanliegen ist es, sich mit Vergnügen und Geldgier auf den unwissenden Verkäufer zu stürzen, um ein nur für sie gutes Geschäft zu machen. Lesen Sie dieses sorgfältig

zusammengestellte eBook bitte genauestens durch, um diesen skrupellosen Geschäftemachern gleich von Anfang an aus dem Weg zu gehen und Ihre Immobilie gewinnbringend verkaufen zu können.

Trauen Sie erst einmal gar niemanden, auch wenn Ihnen anfragende Personen sehr sympathisch erscheinen sollten oder auf den ersten Blick hin sehr seriös erscheinen. Man kann in Menschen nun einmal nicht hinein sehen, vor allen Dingen, wenn es um sehr viel Geld und um Grundbesitz geht. Bei Geld und Immobilien hört übrigens sogar die Verwandtschaft, die Freundschaft und die Bekanntschaft auf. Das mag sehr egoistisch klingen, aber gerade, wenn es um Erbschaften und um Besitz geht, will jeder nur seine ureigensten Interessen wahren. Ein Verkauf innerhalb der Familie mag ehrenwert sein und klappen. Ein Verkauf an Bekannte kann nicht nur die Freundschaft gefährden, sondern sie wird für den Verkäufer auch fast immer einen finanziellen Verlust bedeuten. Denn im eigenen Umfeld wird man erfahrungsgemäß immer mit dem angesetzten Preis heruntergehen, um nicht als Wucherer da zu stehen. Andererseits hat der Verkauf im Bekanntenkreis aber auch einige unschätzbare Vorteile. Man ist über die finanziellen Verhältnisse von Bekannten meist sehr gut informiert und mindert damit das Risiko, sein Geld nicht zu bekommen. Werbemaßnahmen kann man sich bei diesem sehr privaten Verkauf ebenfalls ersparen. Und der Verkauf im Bekanntenkreis geht meist sehr schnell über die Bühne. Hier sollte man auf jeden Fall die Vor- und Nachteile genauestens abwägen und sich dann erst entscheiden, Freunden und Bekannten die eigne Immobilie anzubieten und zu verkaufen.

1. Der richtige Verkaufspreis

Es gibt viele Aspekte beim Verkaufspreis einer Immobilie

Bei der Festlegung des Verkaufspreises einer Immobilie gibt es so viele Aspekte zu berücksichtigen, dass eigentlich nur Profis diese alle im Kopf haben können. Alle anderen, privaten Immobilienbesitzer sollten sich unsere wertvollen Hinweise genauestens durchlesen und sie vor allen Dingen dann auch anwenden. Denn die falsche Festsetzung des Verkaufspreises kann einerseits tausende von Euro Verlust bedeuten, andererseits könnte ein zu hoch angesetzter Preis den Verkauf unmöglich machen. Eine Korrektur eines einmal veröffentlichten Preises ist schwer durchführbar und schon hier machen private Verkäufer die ersten, grundlegenden Fehler.

Die Orientierung

Die eigentliche Bausubstanz und das Baujahr einer Immobilie spielen eine tragende Rolle bei der richtigen Preisfindung. Denn selbstverständlich erzielt eine ältere Immobilie fast immer einen geringeren Verkaufspreis als ein Neubau. Natürlich kann man sich an Nachbarhäusern der gleichen Bauart und des gleichen Baujahrs orientieren, aber selbst dann kann der Wert einer Immobilie noch variieren. Denn es kommt beim Preis nicht nur auf die bereits genannten Aspekte, sondern auch auf die Ausstattung des einzelnen Hauses an. Und da kann es sogar bei fast identischen Doppelhaushälften gravierende Unterschiede geben, die tausende von Euro ausmachen können.

Vergleichsimmobilien

Deshalb empfiehlt es sich in jedem Fall, sich Vergleichsimmobilien im Internet oder auch in entsprechenden Zeitungen anzusehen, um einen ungefähren Orientierungspunkt zu haben. Denn alleine auf das Gefühl, was die eigene Immobilie denn so wert sein könnte, sollte man sich auf gar keinen Fall verlassen. Manche Besitzer unterschätzen den Wert eines Hauses eventuell, aber viele überschätzen diesen auch ganz gewaltig. Denn als Besitzer neigt man gerne einmal dazu das eigene Hab und Gut mit einer rosa Brille zu betrachten, was eine natürliche Eigenschaft des Menschen ist. Aber beim Hausverkauf schadet diese rosa Brille eventuell, denn nur mit Realismus kommt man hier sehr weit.

Auch die genaue Lage der Immobilie schlägt auf den anzusetzenden Verkaufspreis in einem beträchtlichen Maße nieder. Liegt die Immobilie in einem vornehmen oder gut bürgerlichen Stadtteil oder einem Viertel mit guten Einkaufsmöglichkeiten? Und gibt es Schulen aller Art in der Nähe und andere Einrichtungen, die möglicherweise ihren Verkaufswert steigern? Aber auch die schlechte oder gute Anbindung an die Infrastruktur ist von äußerster Wichtigkeit für den Verkauf des Objektes. Und ein Haus in einer ruhigen Lage im Grünen wird mit Sicherheit viel mehr Geld einbringen als ein ähnliches Objekt in einem sozial schwachen, nicht sehr attraktiven und unsicheren Wohngebiet. In Großstädten kann eine Immobilie gleicher Bauart und Ausstattung eventuell sehr viel mehr Geld einbringen als in einem Dorf oder einer Kleinstadt. Eine Immobilie, die an der Peripherie zu einer Großstadt und damit in deren Einzugsgebiet liegt, kann eventuell sogar mehr wert sein, als ein Objekt in der Stadt selbst. Bei privaten Käufen solventer Interessenten geht der Trend nämlich in Richtung Vorstadt, von der aus man es nicht weit in die City hat und trotzdem ruhig wohnen kann. Vor allen Dingen Akademiker und solvente Doppelverdiener suchen sich Immobilien in dieser Lage.

Der Substanzwert

Die Bausubstanz eines Gebäudes ist von immenser Wichtigkeit für die eigentliche, spätere Preisfindung. Eine Immobilie mit komfortabler Fußbodenheizung oder ein hochmodernes Niedrigenergiehaus verkaufen sich natürlich zu einem viel höheren Preis als ein Objekt mit einer alten, aus der Mode gekommenen Ölheizungsanlage oder gar mit Holzfeuerung. Wenn ein Haus oder eine Wohnung noch nicht einmal über einen Balkon oder eine Terrasse verfügen, kann das Interesse der Käufer äußerst gering sein und man muss eventuell den Preis nach unten hin anpassen, um dennoch zeitnah verkaufen zu können. Ist nur ein betonierter, dunkler Innenhof anstatt einer Garage oder eines Carports vorhanden, wird sich diese Tatsache ebenfalls auf den anzusetzenden Preis niederschlagen. Ein schöner, großer Garten erhöht in jedem Fall die Chance, ein Objekt zu einem guten Preis verkaufen zu können. Selbstredend gilt das auch für einen etwa vorhandenen Pool, eine Sauna oder für andere, nicht zur Grundausstattung gehörende Extras. Auch mit einem gut ausgebauten Kellergeschoss oder Souterrain kann man beim Verkauf punkten. Gut isolierte, doppelverglaste Fenster, Laminatböden und Fliesen lassen ebenso einen höheren Verkaufspreis erwarten. Ein offener Kamin ist ein absolutes Plus, das schon oftmals den Ausschlag über den schnellen Verkauf eines Hauses gegeben hat. All das sollte also bei der Kalkulation des Preises bereits im Vorfeld bedacht werden. Vielleicht erstellt man sich eine Tabelle, die auf der einen Seite die Vorteile der Immobilie darstellt und auf der anderen Seite deren Schwächen aufzeigt. Einen guten Teil dieser Schwächen könnte man durch Renovierungen schon vor der Inserierung der Immobilie beseitigen. Hier gilt es, das eigene Budget zu überprüfen und Kosten und Nutzen der Instandsetzung zu kalkulieren. Ist eine Immobilie in einem katastrophalen Zustand und muss sie eventuell sogar abgerissen werden, dann wird man wohl eher den Wert und die Größe des Grundstücks berechnen, als die Immobilie selbst.

Der Energieverbrauch

Der Verbrauch an Energie interessiert heutzutage fast jeden Käufer eines Hauses, einer Wohnung oder eines größeren Mietobjektes. Strom, Gas, Wasser und Fernwärme sind ein nicht zu unterschätzender Posten im jährlichen Budget von Privat- und Geschäftsleuten. Daher sollte man für die Frage nach dem Energieverbrauch gerüstet sein und den Verbrauch dementsprechend in den angesetzten Verkaufspreis mit einkalkulieren.

Der Verkauf ist abhängig von der Saison

Der Verkauf von Immobilien ist auch abhängig von der Saison, in der er angesetzt wird. Im tiefsten Winter und vielleicht gar noch um Weihnachten oder Neujahr herum wird man wohl kaum eine Immobilie an den Mann oder an die Frau bringen können. Genauso verhält es sich beispielsweise auch an Ostern und in den Sommerferien. Da haben die meisten Menschen zwar Urlaub, aber nur die wenigsten unter ihnen wollen sich dann mit dem Kauf einer Immobilie beschäftigen. Ansonsten kann man seine Bemühungen das ganze Jahr über walten lassen. Und Anzeigen im Internet sind sowieso unabhängig vom Zeitfaktor. Dennoch sollte man ein wenig auf den Faktor Saison achten, um nicht übermäßig viele, kostenpflichtige Inserate aufgeben zu müssen. Denn es schlägt ganz schön zu Buche, wenn man immer und immer wieder von neuem inserieren muss.

Zusammenfassung

Man sollte also bei der Preisfindung auf folgendes achten:

Es ist wichtig, wie alt das Gebäude ist, in welcher Wohngegend es sich befindet, welches Interieur es hat und wie es geheizt wird. Ebenfalls sehr wichtig ist, ob ein Garten vorhanden ist oder nicht und ob es Schulen und Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe gibt. Selbstverständlich zählt für die Preisfindung auch, wie die Verkehrsanbindung ist und wie viel Energie man im Haus durchschnittlich verbraucht.

Der Verkaufspreis sollte somit von Anfang an stimmen, denn ein falsch angegebener Preis lässt sich im Nachhinein nur schwerlich oder auch gar nicht wieder korrigieren.

Sind die Daten erst einmal veröffentlicht, so kann man sie vor allem aus dem Internet nur schwerlich wieder entfernen lassen. Und dann muss man sich von einem Interessenten schon die Frage gefallen lassen, wieso für ein und dieselbe Immobilie unterschiedliche Verkaufspreise gefordert werden. Das macht einen Verkauf dann fast unmöglich.

2. Der europäische Energieausweis

Da der Energieverbrauch den größten Posten an Nebenkosten ausmacht, hat sich die Europäische Union dazu entschlossen, einen einheitlichen Energieausweis einzuführen. Dieser Energieausweis ist Pflicht für jeden Immobilienbesitzer, der verkaufen möchte. Wer selbst in seiner Immobilie wohnt und gar nicht verkaufen will, benötigt selbstverständlich auch keinen solchen Ausweis. Aber wenn ein Verkauf ansteht und das zu verkaufende Gebäude ist mehr als 50 Quadratmeter groß, dann muss ein Energieausweis her. Denn der potenzielle Käufer kann die Vorlegung des Ausweises jederzeit verlangen.

Für Gebäude, deren Bau vor dem 1. November 1977 genehmigt wurde und welche nicht die Vorgaben der Wärmeschutzverordnung erfüllen, benötigt der Verkäufer einen Energieausweis mit dem Energiebedarf als Berechnungsgrundlage.

Für alle übrigen Wohngebäude lässt er einen Energieausweis erstellen, der den Verbrauch an Energie zur Grundlage hat.

Es macht also wenig Sinn, erst zu inserieren und dann die notwendigen Unterlagen zu beantragen. Den jeweiligen Energieausweis bekommt man bei einem Architekten, einem Bauingenieurbüro, bei Handwerksmeistern aus dem Bereich Bau, Heizungsbau und bei Schornsteinfegermeistern.

3. Der Interessent

Wer eine Immobilie kaufen möchte, benötigt dazu in der Regel sechs bis neun Monate Zeit. Denn nur sehr selten kommt ein Vertragsabschluss gleich nach der Besichtigung des ersten Objektes zustande. Ein Käufer hat erstens bestimmte Vorstellungen von der Immobilie, die er kaufen möchte und er will zweitens natürlich auch mehrere Objekte vergleichen können.

Es macht für den Verkäufer bei der Preisgestaltung eines angestrebten Immobilienverkaufs einen großen Unterschied, ob er Zeit hat oder nicht. Wer aus Geldnöten oder anderen Gründen darauf angewiesen ist, eine Immobilie schnell an den Mann zu bringen, wird deshalb beim angesetzten Verkaufspreis Abstriche machen müssen. Denn der Verkauf einer Immobilie zum tatsächlichen Verkehrswert oder Schätzwert kann sich unter Umständen über Monate oder gar Jahre hinziehen. Deshalb sollte man bei einem Notverkauf natürlich finanzielle Abstriche machen können.

Der Interessent wird sich umfassend über mögliche Objekte informieren. Er schaut in der Zeitung und im Internet nach und er macht Besichtigungen vor Ort und im Wohngebiet der Immobilie. Der mögliche Käufer führt Gespräche mit den künftigen Nachbarn und kennt so die Situation der Immobilien vor Ort genauestens. Er hat eine der wichtigsten Entscheidungen seines Lebens zu treffen und wird deshalb darauf abzielen, bei einem so großen Vorhaben wie einem Hauskauf umfassend informiert und orientiert zu sein.

4. Das Bewerben der Immobilie

Zeitung und Internet

Gedruckte Wochenblätter und Tageszeitungen bieten in speziellen Rubriken die Möglichkeit, für den Hausverkauf zu inserieren. Daneben gibt es die wichtige Möglichkeit, auch und gerade im Internet zu inserieren. Das Internet wird als Marktplatz für Immobilien immer wichtiger, da es inzwischen von einem Großteil der Bevölkerung regelmäßig genutzt wird.

Bei den Zeitungen macht es wenig Sinn, überregional für die zu verkaufende Immobilie zu werben. Besser ist es, die Zielgruppe der Käufer in einer regionalen Zeitung anzusprechen. Inserate in Zeitungen sind nicht ganz billig und deshalb sollte man sich gut überlegen, wo und wie oft man inseriert.

Die richtigen Fotos

Ein Haus sollte grundsätzlich auch mit entsprechenden Fotos beworben werden. Diese Fotos sind sehr wichtig, denn sie verschaffen dem potenziellen Interessenten den ersten Eindruck vom Objekt. Dieser erste Eindruck kann entscheidend dafür sein, ob ein künftiger Käufer aktiv wird und Kontakt zum Verkäufer aufnimmt. Deshalb sollten die Fotos mit einer guten Kamera aufgenommen werden und nicht etwa ein paar Schnappschüsse mit dem Handy gemacht werden. Die Brillanz der Aufnahmen lässt das Gebäude in einem attraktiven und guten Licht erscheinen. Fotos sollten grundsätzlich an einem schönen, klaren Tag gemacht werden und bloß nicht bei Regenwetter.

Auch das, was auf den Fotos zu sehen ist, ist von enormer Wichtigkeit. Bei Außenaufnahmen muss dem Käufer ein Gesamteindruck des Objektes und des Grundstücks vermittelt werden. Bei Innenaufnahmen ist auf die Sauberkeit und die Gepflegtheit der Räume und des Interieurs zu achten. Sind diese nicht gegeben, so sollte man vor dem Inserieren auf jeden Fall durch Renovierungen und durch Aufräum- und Putzarbeiten dafür sorgen, dass das Haus in bestem Zustand erscheint. Das gilt nicht nur für die Fotos, sondern natürlich auch für spätere Besichtigungstermine vor Ort. Alles laien- und stümperhafte muss bei den Fotos vermieden werden, sondern die Fotos müssen professionell wirken. Beim Hauskauf achten Interessenten auf jedes Detail und schon ein schlechtes Foto kann den Verkauf der Immobilie unmöglich machen.

Ansprechende Werbetexte

Neben den guten Fotos müssen auch professionelle Texte her. Wer sich mit einer schlichten Aufzählung der Gegebenheiten begnügt, braucht sich nicht zu wundern, wenn sich kein einziger Interessent auf die Anzeige hin melden wird. Treffende Beschreibungen, emotionale Adjektive und ganze Sätze werden den Leser fesseln und lassen ihn bei Ihrer Anzeige verweilen. Es wird nicht nur die Immobilie selbst erklärt, sondern der schlaue Verkäufer beschreibt auch die Wohngegend, um dem Käufer sein Objekt schmackhaft zu machen. Er geht auf Parks, Restaurants, Schulen und Kindergärten ein und beschreibt die guten Einkaufsmöglichkeiten und kurzen Wege.

Aufmerksamkeit durch die Überschrift

Eine die Aufmerksamkeit des Lesers erweckende, pfiffige Überschrift ist wichtig, um den Suchenden überhaupt zum Weiterlesen zu animieren. Die Überschrift: "Einfamilienhaus zu verkaufen" ist nichtssagend und

www.pegasus24.com

abgedroschen, weshalb man sich eine blumige und anziehende Überschrift ausdenken sollte. "Ihr künftiger Platz an der Sonne" könnte eine Möglichkeit sein, auf das Objekt gebührend aufmerksam zu machen. Die Beschreibung selbst folgt in kurzen, aber markanten Sätzen und beinhaltet einige notwendige Informationen, die in hübsche Formulierungen verpackt sind.

Werbewirksame Grundrisse

Wer den Grundriss seines Hauses im Inserat abbilden lassen möchte, sollte keine Original-Pläne kopieren und einstellen. Ein graphisch gut aufbereiteter Grundriss, der die Hauptmerkmale des Gebäudes beinhaltet, macht sich besser in einer Anzeige. Wer nicht in der Lage ist, so etwas selbst zu entwerfen, sollte sich an einen Bauzeichner oder an einen Grafik-Designer wenden. Denn ein stümperhaft gezeichneter Plan wirkt eher abschreckend als zum Kauf animierend.

Auffallen in der Masse

Inserierte Angebote für Immobilien gibt es massenweise und es gibt leider kein Grundrezept, wie man am besten für den Verkauf wirbt. Selbst wir als professionelle Makler kennen nicht den einzigen, idealen Weg, um ein Gebäude schnell und zuverlässig zu verkaufen. Wer sich aber an unsere Tipps und Kniffe hält, geht wenigstens nicht mit seinem Angebot in der Masse der Inserate unter. Bei online geschalteten Werbeanzeigen gibt es noch die Möglichkeit, durch spezielle Inserate ganz weit oben in den Angeboten präsent zu sein. Bei einer Zeitungsanzeige kann man Größe, Farbe und Platzierung ebenfalls bestellen. Allerdings ist all dies eine Frage des Budgets und man sollte sich genau überlegen, wie viel man ausgeben kann und in wie weit man bereit ist, in Werbemaßnahmen zu investieren.

Das Verkaufsschild

Und genau hier bietet sich eine weitere, kostenfreie Alternative an: Man kann an der Immobilie ein Verkaufsschild anbringen oder anbringen lassen, das die Aufmerksamkeit von Käufern auf sich lenken soll. Allerdings macht das zum Beispiel in einer einsamen Gegend ohne Durchgangsverkehr weniger Sinn als in einer belebten Wohngegend oder an einer Hauptstraße. Da diese Möglichkeit aber, außer einem eventuell zu fertigenden Schild, keine weiteren Kosten verursacht, sollte man sie durchaus nicht außer Acht lassen. Ein kleiner Zettel an der Hauswand wird wenig bringen, sondern das Schild sollte schon aus größerer Distanz zu sehen und zu lesen sein.

Die Nachbarschaft

Nicht zu unterschätzen ist der Kontakt mit den Nachbarn, die neben der zu verkaufenden Immobilie wohnen. Jeder Mensch hat etliche Bekannte und vielleicht befindet sich ja gerade im Umfeld des Nachbarn die Person, die ein Haus kaufen möchte. Aber auch aus der Familie eines Nachbarn könnte jemand auf der Suche nach einem Objekt sein, weshalb man eine solche Kontaktaufnahme auf jeden Fall durchführen sollte. Manchmal möchten Familienmitglieder auch nebeneinander wohnen und kaufen angrenzende Immobilien. Der Kontakt zum Nachbarn kann aber noch weiteren Nutzen bringen. Wer beispielsweise viel zu weit von der zu verkaufenden Immobilie entfernt wohnt, kann einen Nachbarn gegen ein kleines Entgelt damit beauftragen, Besichtigungen mit Interessenten durchzuführen. Auf diese Art kann man eine Menge Benzin und Zeit sparen und braucht nicht wegen eines jeden Besichtigungstermins persönlich vor Ort zu sein. Das stellt aber nur eine Notlösung dar, die man sich gut überlegen sollte.

Durchgehend erreichbar

Wer Besichtigungen selbst durchführen und überwachen möchte, und das ist eigentlich auch dringend zu empfehlen, der sollte unter einer Festnetz- oder Handynummer gut erreichbar sein. Wenn Interessenten immer wieder eine Mailbox oder einen Anrufbeantworter erreichen, anstatt den Verkäufer selbst, werden sie genervt sein und sich nicht mehr melden. Viele Menschen mögen auch gar nicht auf Anrufbeantworter sprechen, denn in unseren modernen Zeiten sind fast alle Leute von Hotlines und Warteschleifen sowieso schon genervt. Nicht persönlich erreichbar zu sein, signalisiert dem potenziellen Käufer auch nicht gerade die Wertschätzung, die man ihm im Interesse eines Verkaufs entgegen bringen sollte.

5. Die Besichtigung

Sicherheit geht vor

Im Interesse der Sicherheit sollte man in einem Inserat und in einem Telefongespräch möglichst wenig Details über das leer stehende eines Gebäudes preisgeben. Leider gibt es kriminelle Banden, die sich Informationen über die Gegebenheiten zunutze machen, um Einbrüche zu begehen. Auch Brandstifter und Obdachlose nutzen solche Informationen eventuell für Straftaten. Gerade abgelegene und freistehende Gebäude können von solchen kriminellen Machenschaften betroffen sein. Deshalb ist auch der gute Kontakt zu eventuellen Nachbarn so wichtig, weil sie auf Unregelmäßigkeiten achten werden und notfalls die Polizei informieren können.

Datenabfrage am Telefon

Am Telefon fragt der Verkäufer bereits die wichtigsten Daten des Interessenten ab und notiert sich diese. Idealerweise lässt er sich die Festnetznummer des Anrufenden geben und ruft diesen umgehend zurück. Damit weiß er schon einmal, dass er es wohl mit einem seriösen Interessenten und nicht mit einem Kriminellen zu tun hat.

Der Ausweis

Wurde ein Besichtigungstermin vereinbart, so lässt sich der Verkäufer grundsätzlich auch den Ausweis des Besichtigenden zeigen. Noch besser ist es, sich dessen Ausweis vor dem Termin bereits zuzufaxen zu lassen. Denn nun bekommt jemand Fremdes Zutritt zum Gebäude und kann sich ein genaues Bild von den Gegebenheiten machen: Ist die Immobilie bewohnt, wohnt der Verkäufer selbst darin oder hat er noch Mieter im Gebäude? Außerdem bekommt er einen Eindruck von den Sicherheitsvorkehrungen gegen Einbruch und Diebstahl. Wenn man hier zwielichtige Personen in ein Gebäude lässt, wird man das später eventuell bitter bereuen. Gerade Gebäude, die noch möbliert sind und teures Interieur enthalten, sind ein Ziel von kriminellen Banden. Wenn man diesen bei einer Besichtigung quasi auch noch den besten Weg zum Einbruch aufzeigt, macht man es ihnen noch leichter. Denn nur ganz wenige, sehr luxuriöse Gebäude verfügen über zweckerfüllende Alarmanlagen oder werden turnusmäßig von einem Sicherheitsdienst patrouilliert. Denn all das kostet zusätzliches Geld, das der Verkäufer entweder nicht investieren möchte oder das er gar nicht hat. Schadensverhütung steht also bei der Sicherheit beim Hausverkauf stets im Vordergrund.

Grundsätzlich lässt man sich spätestens beim Ortstermin den Personalausweis zeigen und notiert sich sorgfältig alle Daten einschließlich der Ausweisnummer.

Den Interessenten befragen

Dem Interessenten beantwortet man beim Besichtigungstermin nicht nur alle für das Geschäft relevanten Fragen, sondern man stellt diesem auch aktiv welche. So fragt man ihn beispielsweise danach, wie lange er denn schon ein Objekt sucht. Antwortet dieser damit, dass er erst seit ein oder

zwei Wochen sucht, so macht man ihn auf die üblichen Zeiten von sechs bis neun Monaten bei einem Hausverkauf aufmerksam.

Die Motivation des Interessenten

Man versucht auch die Motivation des Interessenten zu hinterfragen, wie zum Beispiel was ihm genau an dieser Wohngegend so gut gefällt. Und auch, ob er das Objekt selbst bewohnen möchte oder etwa im Auftrag für eine andere Person handelt. Man versucht, so viele Informationen wie nur möglich zu bekommen, ohne einen etwaigen Käufer vor den Kopf zu stoßen oder ihn zu vergraulen.

Die Vorbereitungen

Bereits vor dem anberaumten Besichtigungstermin hat man einige Vorbereitungen und Vorkehrungen getroffen. So sollte ein Haus, auch wenn es leer steht, niemals muffig oder gar schimmelig riechen. Deshalb lüftet man ein Gebäude rechtzeitig vor einem Termin. Aber nicht nur, wenn ein solcher Termin ansteht, sollte man für frische Luft im Gebäude sorgen. In jedem leer stehenden Gebäude sollten regelmäßig die Jalousien hochgezogen und es sollte gelüftet werden. Diese Maßnahmen dienen nicht nur der Pflege des Objektes, sondern sie signalisieren auch Unbefugten gegenüber, dass sich jemand um dieses Haus kümmert. Schon so mancher Einbruch wurde durch das regelmäßige Öffnen der Rollläden und der Fenster verhindert. Denn wenn Einbrecher damit rechnen müssen, bei ihren Taten erwischt zu werden, lassen sie eventuell die Finger von dem Objekt.

Wenn also ein Besichtigungstermin ansteht, öffnet man nicht erst mit dem Kunden im Schlepptau die Rollläden und Fenster. Man tut das bereits im

Vorfeld und führt den Kunden damit in ein lichtdurchflutetes Objekt. Im Vorfeld begeht man auch noch einmal alle Räume und mustert sie mit kritischem Auge. Unordnung beseitigt man durch Aufräumen und Putzen. Abfälle von Renovierungsarbeiten und Bauschutt entfernt man völlig vom Grundstück. Gehört zu dem Objekt auch ein Garten, so sollte sich dieser in makellosem Zustand präsentieren. Nichts macht einen schlechteren Eindruck als ein zugewachsener und verwilderter Garten. Er signalisiert dem Besichtigenden, dass sich um dieses Anwesen nicht richtig gekümmert wird und dass der Verkäufer eventuell schon sehr lange und doch vergeblich auf der Suche nach einem Interessenten ist. Und den Wert einer Immobilie steigert man durch verwaorlostes Aussehen natürlich auch nicht. Ist ein Swimmingpool vorhanden, so sollte das Wasser abgelassen und der Pool gereinigt sein, denn mit einem schmutzigen Pool voller fauligem Wasser kann man keinen Staat machen.

Keine Heldentaten

Dem Interessenten erzählt man auch nicht von eventuellen Heldentaten, die man als Heimwerker vollbracht hat. Man weist nüchtern auf geleistete Renovierungen hin, die sowieso zu sehen sind. Ansonsten lässt man den Interessenten das Haus möglichst selbst entdecken. Dabei sollte man abfällige Bemerkungen des Besichtigenden auf keinen Fall persönlich nehmen, denn hier geht es um das Tauziehen um einen Verkaufspreis. Und dabei versuchen natürlich die Interessenten, diesen Preis möglichst zu drücken. Genauso wie man selbst versuchen wird, den höchst möglichen Preis zu erzielen.

6. Der Käufer

Die Zusage allein macht noch keinen Käufer

Falls der Interessent den Kauf des Hauses oder der Immobilie zusagt, ist damit erst einmal noch gar nichts geschehen. Er signalisiert zwar, dass er das Objekt haben möchte, aber auf mündliche Zusagen kann man sich im Bereich Immobilien niemals verlassen.

Die Finanzierung

Der Verkäufer muss sich zwingend die mögliche und plausible Finanzierung zeigen lassen. Soll der Kauf durch Eigenkapital finanziert werden, so muss der Kunde einen Eigenkapitalnachweis vorlegen.

Man sollte schon im Vorfeld mit der eigenen Hausbank sprechen, um einen Termin zu vereinbaren, falls der Interessent nicht oder nur teilweise über Eigenkapital verfügt. Eigenkapital alleine ist noch lange kein Beweis dafür, dass man den großen Rest des Geldes im Nachhinein auch wirklich bekommen wird. Hier haben unerfahrene, private Verkäufer leider in der Vergangenheit schon sehr viele bittere Erfahrungen machen müssen. Niemals verlässt man sich also auf eine mündliche Zusage über die Finanzierungsmöglichkeit, wenn das Ganze nicht durch Kredite und Eigenkapital zu hundert Prozent abgesichert ist.

Kein Verlass auf mündliche Versprechen

Sollte nur Interesse und ein mündliches Versprechen des potenziellen Kunden vorliegen, so bricht man keineswegs die weitere Suche nach einem Käufer ab. Denn so lange nicht alles notariell geregelt ist, muss sich der Interessent auch nicht an seine mündlichen Versprechen halten. Der Grundsatz von Treu und Glauben greift im Immobiliengeschäft fast niemals. Es müssen hieb- und stichfeste notarielle Verträge her, denn nur dann kann man sich sicher sein, den Verkauf für alle Seiten zufriedenstellend abwickeln zu können.

Informationen über den Immobilienkäufer

Man versucht also über den künftigen Käufer möglichst viele Informationen zu sammeln. Ist er schuldenfrei und hat er eine positive Schufa-Auskunft? Braucht er diese Immobilie wirklich und wenn ja, zu welchem Zweck will er sie verwenden? Besitzt er bereits selbst eine Immobilie und möchte diese verkaufen? Kann er den Kauf nur Gewährleisten, wenn seine Immobilie vermarktet ist? Ist er selbstständig oder in einem festen Arbeitsverhältnis? Will er die Immobilie wirklich haben und kann er sie sich leisten? Wie stehen seine Aussichten bei einer möglichen Finanzierung? Wer all diesen Fragen so früh wie möglich nachgeht und sich Antworten geben lässt, beschleunigt nicht nur den Verkauf der Immobilie, sondern er wendet auch eventuellen finanziellen Schaden für sich selbst ab.

Schlusswort

Wenn ein privater Verkäufer noch nie mit dem Immobiliengeschäft zu tun hatte, wird er sich ohne all diese präzisen Informationen schwer tun. Er wird seine Immobilie entweder gar nicht verkaufen können, weil er sie falsch bewirbt, oder er wird sie mit Verlust verkaufen. Daneben begibt er sich in Gefahr, durch üble Geschäftemacher oder auch durch kriminelle Banden um seinen ererbten oder erwirtschafteten Besitz gebracht zu werden. Denn sobald das Objekt mit Adresse in der Öffentlichkeit bekannt wird, ist es auch in Gefahr. Deshalb sollte man alles tun, um sich gegen die möglichen Risiken beim Hausverkauf abzusichern. Es geht hierbei nicht um ein paar Euro, sondern um zigtausende von Euro, die man bei falschem Verhalten aufs Spiel setzt. In vielen Fällen geht es sogar um die eigene Existenz und verlorenes Kapital ist nie wieder zu beschaffen. Deshalb geht man umsichtig und sehr vorsichtig an den Verkauf heran. Es genügt nicht, sich dabei auf die eigene, vermeintliche Menschenkenntnis zu verlassen. Informationen über den möglichen Käufer müssen her, und diese sollten umfassend und genau sein. Gerade beim Immobilienverkauf gilt, dass Vertrauen gut, Kontrolle aber zwingend notwendig ist. Skrupellose Geschäftemacher und auch Kriminelle merken sofort, ob der Verkäufer naiv und unerfahren ist und werden diese Tatsache schamlos ausnutzen. Am besten ist es, man erstellt sich einen genauen Plan über all die Aktivitäten, die wir in diesem Buch angeregt haben. Was habe ich und was möchte ich dafür bekommen? Brauche ich das Geld sehr schnell oder habe ich Zeit? Und selbst, wenn Geldnot zum Verkauf zwingt, darf sie nicht zu unvorsichtigem Handeln verführen. Denn sonst könnte man als Besitzer am Ende noch schlechter dastehen als vor dem Verkauf.

Ansonsten hoffen wir, dem privaten Verkäufer mit unseren professionellen Tipps und Tricks helfen zu können, seine Immobilie zum optimalen und angestrebten Preis verkaufen zu können. Wir drücken die Daumen, dass alles reibungslos klappt und dass Sie sich nach den wochen- und monatelangen Anstrengungen zufrieden zurücklehnen können.

Noch Fragen?

Haben Sie noch Fragen zum Thema oder Anregungen, welche Informationen in diesem Ratgeber fehlen?

Dann schreiben Sie mir an: k.adamhuber@pegasus24.com oder an Pegasus GmbH, Katharinenplatz 25, 84453 Mühldorf am Inn

Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass auf diesem Wege keine umfangreiche Beratung erfolgen kann. Ich werde versuchen, Fragen möglichst zeitnah zu beantworten. Bedenken Sie jedoch, dass es sich hierbei um einen kostenlosen Service neben dem Tagesgeschäft handelt.