

Ratgeber Immobilienverkauf

Eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen ist ein komplexes Rechtsgeschäft bei dem Fehler schnell passieren, teuer sein können und in der Regel nicht wieder rückgängig zu machen sind.

In einem gewissen Maße kann man diesen Prozess vergleichen mit der erfolgreichen Inszenierung einer großen Oper. Viele kleine Elemente müssen zu einem großen Ganzen zusammengefügt werden, um Ihre Immobilie erfolgreich zu einem optimalen Preis zu verkaufen.

Die richtige Preisfindung:

Die richtige Preisfindung ist ganz entscheidend für einen optimalen Verkaufserfolg in angemessener Zeit. Der Vergleich Ihre Immobilien mit anderen Angeboten im Internet oder in Zeitungsinseraten kann einen Anhaltspunkt liefern.

Beziehen Sie in den Vergleich Kriterien ein wie:

- Größe der Immobilie
- Die Grundstückgröße
- Die Lage
- Das Baujahr
- Den Ausstattungsstandard (z.B. Qualität Innenausbau, sanitäre Einrichtungen, Inventar)
- Den Modernisierungsstandard
- Der Standard der Außenanlagen

Wichtig ist eine unabhängige Preisfindung, frei von Emotionen und Erinnerungen. Die Erfahrung zeigt, dass ein Objekt wenn es länger als ein halbes Jahr zu Verkauf steht Vermarktungsschwierigkeiten hat und beim Preis kaum noch den Marktwert erreicht.

Gerne biete ich Ihnen in diesem Punkt meine Unterstützung an und ermittle für Sie kostenlos und unverbindlich den nach meiner Einschätzung optimalen Verkaufspreis, Nutzen Sie gerne meine langjährige Erfahrung am Markt und auch die Sichtweise eines unabhängigen Betrachters. Wenn ich von dem ermittelten Marktpreis überzeugt bin, biete ich Ihnen auch gerne eine Verkaufsgarantie an. Fragen Sie mich!

- Gegenüber dem Bauamt erklärt der Eigentümer die Teilung. Mit dieser reicht er Grundrisse, Schnitte und Ansichten des Hauses ein in dem die Aufteilung der einzelnen Anteile dargestellt ist, weiter eine Flurkarte sowie einen Lageplan. Er erhält dann eine Abgeschlossenheitsbescheinigung. Mit dieser beantragt der Notar die Anlegung eines Wohnungseigentumsgrundbuches für jeden Miteigentumsanteil beim Grundbuchamt. Bei einem geplanten Verkauf benötigen Sie eine Auskunft aus diesem Grundbuch, die Abgeschlossenheitsbescheinigung, die Satzung und die Protokolle der WEG-Versammlungen.

Gekonnt in Szene gesetzt:

Ein bisschen ist es wie am Theater. Ihre Immobilie verkauft sich besser wenn Inszenierung und Dramaturgie stimmig sind. Nicht zu sehr überzogen, aber die Vorteile Ihrer Immobilie geschickt herausstellend. Dabei aber sollen aber alle Vor- und Nachteile der Immobilie im Exposee so neutral wie möglich und vor Allem wahrheitsgemäß dargestellt werden. Manchmal ist es an dieser Stelle ganz gut Freunde und Bekannte um Ihre Meinung zu fragen. Eventuell werden die Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie von unbefangenen Personen ganz anders empfunden. Vielleicht erhalten Sie so interessante Anregungen.

Der erste Eindruck ist entscheidend!

Versetzen Sie sich in die Lage eines Kaufinteressenten und beginnen mit dem Zugang zum Haus. Alle Bereiche - auch der öffentliche - sollten sauber und gepflegt wirken. Nehmen Sie den Besen in die Hand um die Wege zu fegen und pflegen Sie die Beete. Manchmal kann man mit Kleinigkeiten die Optik verbessern. Die Türklingel sollte funktionieren und die Haustür sollte beim öffnen nicht über den Bodenbelag schrapen. Es geht hier um leicht zu behebbende Schäden, die Kaufinteressenten misstrauisch nach weiteren Mängeln suchen lassen. Achten Sie auf eine gepflegte Optik in Bad, Küche und WC. Ein nachlässiger Eindruck hier weckt den Verdacht, dass es der bisherige Eigentümer insgesamt mit der Instandhaltung nicht so genau nahm. Setzen Sie Ihren Rundgang durch Ihre Immobilie mit offenen Augen fort. Oftmals lohnt es sich einen Maler durchs Haus zu schicken. Ein wenig Farbe kann den Gesamteindruck wesentlich verbessern. Doch Vorsicht: Ein frisch gestrichener Keller kann auch einen Verdacht hervorrufen!

Eine teure Renovierung oder Modernisierung lohnt dagegen kaum. Auch die neue Solaranlage oder die neue Einbauküche wird nicht angemessen bezahlt werden. Oftmals ist es bei aufwendigeren Reparaturen besser einen Kostenvoranschlag einzuholen und diesen dem ernsthaften Interessenten vorzulegen.

Beim Kauf einer Immobilie entscheidet nicht nur die Vernunft, viel entscheidender sind die Emotionen die geweckt werden. Wenn es Ihnen gelingt Ihre Immobilie angemessen in Szene zu setzen, wird sich das letztendlich auch in dem erzielten Kaufpreis widerspiegeln.

Hinnerk Warter, Windfelden 27, 23847 Sierksrade,
Tel. 04501-822740, Fax: 04501-822739, Email: info@warter-immobilien.de
Immobilienmakler Immobilienberater

Auch wenn der Interessent über die Mittel verfügt lassen Sie sich eine Bankbestätigung geben. Zusätzlich sollte Ihnen Ihr Interessent einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung eines Notarvertrages geben, in dem auch festgehalten wird, dass er die Kosten dafür übernimmt. Im Zweifelsfalle bleiben Sie sonst auf diesen Kosten sitzen.

Wie wird aus einem Immobilieninteressent ein Immobilienkäufer?

Alle etwaigen Problempunkte sind besprochen und geklärt. Sie haben ein schriftliches Kaufpreisangebot erhalten. Etwaige Kaufpreisverhandlungen haben Sie routiniert und emotionslos geführt. Manchmal hilft bei Verhandlung über die Höhe des Kaufpreises die schriftliche Wertermittlung eines Maklers oder eines anderen Sachverständigen. Die Emotionen des Käufers und seiner Familie sind weiterhin positiv für Ihre Immobilie. Die Finanzierung ist sichergestellt. Nun ist der Zeitpunkt gekommen Ihrem Interessenten die Gretchenfrage zu stellen und den Vertragsabschluss herbeizuführen.

Der Notartermin

Der Notar benötigt nun sämtliche Unterlagen, die Sie zuvor zusammengetragen haben. Weiterhin haben Sie die Finanzierungsbestätigung Ihres Käufers und den schriftlichen Auftrag für die Erstellung des Notarvertrages vorliegen. Sprechen Sie mit Ihm auch über den Zeitpunkt der Übergabe und der Kaufpreiszahlung. Der Notar muss für den Vertrag die Identität der beteiligten Parteien anhand der Personalausweise feststellen und die Steuer-ID aufnehmen.

Der Notar ist Träger eines öffentlichen Amtes und als solcher verpflichtet die Parteien unabhängig und unparteiisch zu beraten und betreuen. Dabei obliegt dem Notar insbesondere der Schutz der Interessen rechtlich unerfahrener Beteiligter. In seiner Funktion ermittelt der Notar den Sachverhalt, die Wünsche und Ziele der Beteiligten und entwirft auf dieser Basis Verträge und andere Willenserklärungen. Anschließend bringt er die Verträge auch zur Ausführung.

Die Übergabe

Bei der Übergabe Ihrer Immobilie an den Käufer übergeben Sie sämtliche zum Objekt gehörenden Unterlagen die Sie für den Verkauf zusammengetragen haben. Darüber hinaus alle technischen Dokumentationen und Garantieunterlagen für technische Geräte und Ihre Immobilie. Fertigen Sie ein [Übergabeprotokoll](#) an in dem Sie dokumentieren, welche Unterlagen und Schlüssel übergeben wurden. Hier werden auch die Zählerstände zum Übergabezeitpunkt erfasst.

aufgestellt, Sierksrade, dem 27.09.2016

Hinnerk Warter