

RATGEBER



PRIVATVERKAUF VON IMMOBILIEN

So verkaufen Sie erfolgreich zum bestmöglichen Preis.



Sehr geehrte Damen und Herren!

Sie planen den Verkauf Ihrer Immobilie und wünschen sich kompetente Beratung?

Unser Leitfaden bietet Ihnen Expertenwissen und praktische Ratschläge für jeden Schritt Ihres Immobilienverkaufs. Wir verraten Ihnen, wie Sie den optimalen Angebotspreis festlegen, Ihre Immobilie ansprechend präsentieren und effektiv mit potenziellen Käufern kommunizieren können. Bereiten Sie sich darauf vor, wie ein Profi zu verkaufen – mit einem durchdachten Plan anhand anschaulicher Beispiele!

Wenn Sie weitere Fragen haben oder Unterstützung benötigen, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren. Wir stehen Ihnen gerne zur Seite.

Herzliche Grüße und bis bald,

Jan Mettenbrink

maison Immobilien GmbH

IHRE THEMEN – UNSER ANLIEGEN

01	PLANUNG UND VORBEREITUNG Die Vorteile eines effektiven Zeitmanagements	4
02	WERTERMITTLUNG EINER IMMOBILIE Die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf	6
03	ERFOLGREICHE VERMARKTUNG Wie Sie Ihre Immobilie strategisch bewerben	12
04	VERHANDLUNGEN MIT INTERESSENTEN Gewinnbringende Verhandlungsstrategien	16
05	DER VERTRAGSABSCHLUSS Den Kaufvertrag gestalten und notariell besiegeln	21
06	EIGENVERKAUF VS. MAKLER Gemeinsam zum besten Verkaufspreis	25

01 PLANUNG UND VORBEREITUNG



Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten, ist es entscheidend, den Zeitfaktor angemessen zu berücksichtigen. Oftmals wird die Zeitspanne, die für den Verkaufsprozess benötigt wird, unterschätzt oder übertrieben. Zum Beispiel könnte der Gedanke, dass der Verkauf des eigenen Hauses innerhalb von nur vier Wochen abgeschlossen sein sollte, zu unnötigen Stress führen. Dieser Zeitdruck kann unerfahrene Verkäufer dazu veranlassen, in Verhandlungen nachzugeben und einen niedrigeren Verkaufspreis zu akzeptieren.

Auf der anderen Seite könnte ein zu langer Verkaufszeitraum den Eindruck erwecken, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmt. Wenn Ihre Immobilie über einen unangemessen langen Zeitraum zum Verkauf steht, könnten potenzielle Käufer Zweifel an ihrer Attraktivität haben. Dies wiederum könnte Sie dazu verleiten, den Preis zu senken, um Käufer anzulocken.

Eine unvorbereitete Herangehensweise oder das Fehlen eines klaren Zeitplans, können ebenfalls zu Problemen führen. Ohne eine sorgfältige Planung könnten wertvolle Zeit und wichtige Schritte übersehen werden, was zu Verzögerungen und Unsicherheiten im Verkaufsprozess führen kann.

Gleichzeitig ist es wichtig zu betonen, dass eine engagierte Vermarktung unerlässlich ist. Der Immobilienmarkt erfordert ein aktives Herangehen und die Festlegung klarer Zeitziele, um erfolgreich zu sein. Mit einem gut durchdachten Plan, der klare Ziele und Schritte festlegt, können Sie den Überblick behalten und den Verkaufsprozess erfolgreich gestalten, was letztendlich zu einem erfolgreichen Verkauf führt.

02 WERTERMITTLUNG EINER IMMOBILIE



Sie haben beschlossen Ihre Immobilie zu verkaufen und jetzt steht die Frage im Raum: Wie setzen Sie den Angebotspreis fest? Der richtige Preis ist entscheidend für einen erfolgreichen Immobilienverkauf, da er den ersten Eindruck Ihrer Immobilie auf potenzielle Käufer prägt.

Leider gehen viele Privatverkäufer bewusst mit einem viel zu hohen Verkaufspreis an den Markt, mit der Hoffnung, einen Glückstreffer zu landen. Aber kein Käufer kauft eine Immobilie aus einem Impuls heraus! Käufer beobachten den Markt im Durchschnitt fünf bis neun Monate.

Schließlich muss der Preis nachträglich gesenkt werden, was übrigens in den meisten Immobilienportalen angezeigt wird. Das weckt Misstrauen bei den Käufern, denn irgendetwas scheint mit der Immobilie nicht zu stimmen. Warum sonst wird der Preis gesenkt? Ihre Immobilie wird zum Ladenhüter und muss mit hoher Wahrscheinlichkeit unter dem eigentlichen Wert verkauft werden, damit man Sie überhaupt noch los wird.

Auf der anderen Seite, wenn Sie den Preis zu niedrig ansetzen, laufen Sie Gefahr, Geld zu verschenken und nicht den vollen Wert Ihrer Immobilie zu erhalten. In beiden Fällen, sei es ein überhöhter „Fantasiepreis“ oder ein zu niedriger Preis, können Probleme auftreten. Wenn Sie von Anfang an einen angemessenen Preis festsetzen, erzielen Sie am meisten Gewinn!

Um den richtigen Preis für eine Immobilie festzulegen, spielen mehrere Faktoren eine entscheidende Rolle. Im Folgenden werden die Gründe erläutert, warum die Internetrecherche, Marktberichte und die Individualität der Immobilie bei der Preisfindung von großer Bedeutung sind.

INTERNETRECHERCHE

Als ersten Schritt ist es ratsam, große deutsche Immobilienportale wie immobilenscout24.de, immowelt.de und immonet.de nach vergleichbaren Immobilien zu durchsuchen. Dort werden Sie auf 50 bis 70 Prozent der regional angebotenen Immobilien stoßen. Und auch der Immobilienteil der Lokalzeitung, zeigt Ihnen die Marktlage Ihrer Region auf. Um einen ersten Eindruck vom Immobilienmarkt zu bekommen, ist das Scannen aktueller, vergleichbarer Angebote der richtige Weg zum Top-Preis. Machen Sie sich im nächsten Schritt ein Bild davon, was in den letzten Monaten tatsächlich für Immobilien bezahlt wurde.

Achtung: *Die angezeigten Preise in den Immobilienportalen sind lediglich Wunschpreise anderer Verkäufer und können durchaus unrealistisch sein. Beachten Sie die Preise deshalb vorsichtig und mit gesundem Menschenverstand.*

MARKTBERICHTE

In den meisten Regionen ist es üblich, dass Grundstücksmarktberichte in festen Zeitspannen von einem Jahr oder auch zwei Jahren publiziert werden. Diese umfassenden Berichte stehen Ihnen sowohl bei Ihrer örtlichen Verwaltung als auch beim Landratsamt zur Verfügung und kosten in der Regel etwa 35 bis 70 Euro. Oft sind diese Berichte auch online zum downloaden verfügbar. Diese Berichte enthalten umfassende Informationen über die Immobilienpreise, die im vergangenen Jahr im Durchschnitt pro Quadratmeter für verschiedene Arten von Grundstücken gezahlt wurden, einschließlich Wohnungen, Häuser und Grundstücke.

Die in den Berichten aufgeführten Daten basieren auf den notariell beurkundeten Verträgen, die von Gutachtern eingesehen werden. Sie können sich also darauf verlassen, dass die in den Berichten präsentierten Informationen präzise und stimmig sind.

Um den richtigen Preis für Ihr Haus zu finden, sollten Sie sowohl die Grundstücksmarktberichte als auch Ihre eigene Analyse der online Immobilienangebote mit einbeziehen. Natürlich spielt aber auch die Individualität Ihres Hauses eine entscheidende Rolle bei der Preisfindung.

INDIVIDUALITÄT DER IMMOBILIE

Jedes Haus ist einzigartig. Selbst in einem Mehrfamilienhaus können die Wohnungen sehr unterschiedlich bewertet werden. Lassen Sie bei der Preisfestlegung für Ihre Immobilie folgende Kriterien mit einfließen:

Infrastruktur und Lage: Die Lage ist oft einer der wichtigsten Faktoren. Die Verfügbarkeit von Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, öffentlichen Verkehrsmitteln und anderen Annehmlichkeiten in der näheren Umgebung kann die Attraktivität einer Immobilie erheblich steigern.

Lage innerhalb des Hauses: Je nachdem, ob es sich um eine Erdgeschosswohnung, eine Wohnung auf einer Etage oder eine Dachgeschosswohnung handelt, kann den Preis erheblich beeinflussen.

Größe und Grundstücksfläche: Größere Grundstücke oder Wohnungen mit mehr Wohnfläche haben tendenziell höhere Preise.

Zustand und Ausstattung: Der Zustand und die Ausstattung der Immobilie sind entscheidend. Eine renovierte und modernisierte Immobilie kann einen höheren Preis erzielen als eine, die in einem veralteten Zustand ist.

Baujahr und Architekturstil: Ältere Immobilien können aufgrund ihres historischen Charmes und ihrer Einzigartigkeit einen höheren Preis erzielen.

Markttrends: Die aktuellen Markttrends und die Nachfrage nach bestimmten Arten von Immobilien spielen eine Rolle.

Instandhaltung und Reparaturen: Die regelmäßige Wartung und Pflege Ihrer Immobilie kann ihren Wert steigern. Potenzielle Käufer werden wahrscheinlich bereit sein, mehr für eine Immobilie zu zahlen, die gut gepflegt ist und keine dringenden Reparaturen erfordert.

Mitverkauftes Inventar: Die Möglichkeit, Möbel oder Geräte mit der Immobilie zu erwerben, trägt zur Steigerung des Gesamtwerts bei.

VERHANDLUNGSSPIELRAUM

Versetzen Sie sich in die Lage potenzieller Interessenten. Diese werden auf jeden Fall darüber nachdenken, welche Vor- und Nachteile Ihre Immobilie hat, welche Renovierungen oder Umbauten erforderlich sind und welche zusätzlichen Kosten beim Kauf auf sie zukommen könnten. Das ist verständlich, denn am Ende möchte jeder einen guten Deal eingehen. Ihr Ziel als Verkäufer sollte es also sein, dem potenziellen Käufer das Gefühl zu vermitteln, am Ende der Verhandlung einen Vorteil erzielt zu haben. Dazu sollten Sie von Anfang an einen Verhandlungsspielraum bezüglich des Verkaufspreises einplanen.

Als Immobilienmakler verfügen wir über langjährige Erfahrung in Verhandlungen und können Ihnen helfen, Ihre Immobilie für einen guten Preis zu verkaufen. Hier ist ein wichtiger Tipp aus der Verkaufspsychologie: Vermeiden Sie es, von Anfang an hohe Preisnachlässe anzubieten, da dies potenzielle Käufer abschrecken kann. Stattdessen sollten Sie darüber nachdenken, welche zusätzlichen Leistungen oder Extras in den Preis integriert werden könnten, um die Käufer zufriedenzustellen und Ihre Glaubwürdigkeit zu wahren.

GUTACHTEN

Ein Gutachten ist im Grunde genommen eine Art detaillierter Bericht oder eine Einschätzung, die von einem Sachverständigen oder Experten erstellt wird. Es dient dazu, den Wert, die Qualität oder den Zustand eines bestimmten Objekts oder einer bestimmten Angelegenheit zu bewerten und zu dokumentieren. Banken fordern häufig Gutachten an, um den Wert von Vermögenswerten, die als Sicherheit für Darlehen oder Hypotheken dienen, zu ermitteln. Ebenso wird in Fällen von Erbschaftsstreitigkeiten, Scheidungen oder Sorgerechtsangelegenheiten ein Gutachten genutzt, um den Wert von Immobilien und anderen Besitztümern festzulegen.

Der Wert, der in einem Gutachten angegeben wird, entspricht in der Regel einem Durchschnittspreis. Aber als Verkäufer streben Sie nicht nach Durchschnittspreisen – Sie möchten den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen! Die Erstellung eines Gutachtens ist kostspielig, zeitintensiv und bietet keine Sicherheit, dass der festgestellte Wert tatsächlich realisiert werden kann, da der Marktpreis stark von Angebot und Nachfrage abhängt.

Tipp: *Wir beraten Sie gerne, ob in Ihrem Fall ein Gutachten notwendig ist oder ob eine marktorientierte Wertermittlung ausreicht. Bei Bedarf vermitteln wir Ihnen einen seriösen Gutachter mit umfassender Erfahrung.*

Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

<https://maison-immo.de/wertermittlung>



EINFACH MIT DER KAMERA-APP IHRES SMARTPHONES SCANNEN UND DIREKT ZUR
IMMOBILIENBEWERTUNG GELANGEN.

**JETZT
UNVERBINDLICH
ONLINE
BEWERTEN.**

Welche Immobilie möchten Sie bewerten?



03 ERFOLGREICHE VERMARKTUNG



Wenn Sie Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen möchten, ist eine effektive Vermarktungsstrategie entscheidend. Zunächst sollten Sie alle wichtigen Details für Ihr Inserat und Exposé sorgfältig zusammenstellen. Im nächsten Schritt geht es darum, Ihre Immobilie optimal zu präsentieren. Ähnlich wie Immobilienmakler nutzen Sie verschiedene Wege, um potenzielle Käufer zu erreichen. Hierzu gehören Zeitungsannoncen, Immobilienplattformen und auch die Nutzung sozialer Medien. Obwohl professionelle Makler über einige zusätzliche Ressourcen verfügen, stehen Ihnen als privater Verkäufer dennoch wirksame Mittel zur Verfügung, um Ihre Immobilie gut sichtbar zu machen.

WICHTIGE UNTERLAGEN ZUR IMMOBILIE

Grundbuchauszug: Der Grundbuchauszug enthält alle relevanten Daten zu Ihrem Grundstück, inkl. vorhandener Lasten. Er sollte nicht älter als 3 Monate sein. Aussteller: Notariat oder Grundbuchamt (Amtsgericht) Ihrer Gemeinde

Flurkarte: Die geografische Karte weist u. a. die Grundstücksgrenzen und nachbarschaftliche Flächen aus. Aussteller: Katasteramt Ihrer Gemeinde

Energieausweis: Fehlt ein gültiger Energieausweis bei den Hausverkauf-Unterlagen, drohen hohe Bußgelder von bis zu 15.000 Euro. Aussteller: U. a. Energieberater

Grundrisse: Die Grundrisse müssen Sie eventuell aktualisieren, wenn Sie Umbauten vorgenommen haben, die nicht in den Baugesuchsplänen erfasst sind. Aussteller: Baurechtsbehörde

Wohnflächenberechnung: Oft Teil der Genehmigungsplanung. Für die Wohnflächenberechnung müssen unbedingt die Vorschriften der Wohnflächenverordnung beachtet werden. Bei falschen Angaben drohen Schadenersatzforderungen. Aussteller: Architekten oder Sachverständige.

Kopie der Bauakte: Enthält die Baupläne, die Baugenehmigungsurkunde und die Baubeschreibung. Aussteller: Bauordnungsamt Ihrer Gemeinde

Anliegerbescheinigung: Aus den Unterlagen zur Anliegerbescheinigung geht hervor, ob alle Kosten für die Erschließung des Grundstücks bezahlt sind. Aussteller: Gemeinde

Teilungserklärung: Notwendig bei Wohnungseigentum

Protokolle über Eigentümerversammlungen: Notwendig bei Wohnungseigentum

Falls Sie den Verkauf eines vermieteten Hauses planen, sind zusätzliche Unterlagen wichtig:

Kopien der **Mietverträge**

Nachweise der **Mieteinkünfte**

Betriebskostenabrechnungen der vergangenen drei Jahre
aktueller **Wirtschaftsplan**

Weitere, besondere Unterlagen für den Hausverkauf:

Genehmigung der Sanierungsbehörde, wenn sich das Haus in einem von der Gemeinde festgelegten Sanierungsgebiet befindet (wird vom Notar eingeholt)

Nachweis zum Denkmalschutz, wenn es sich um ein denkmalgeschütztes Haus handelt

Tipp: Achten Sie auf sorgfältig zusammengestellte Unterlagen. Alle Dokumente sollten gut lesbar sein. Vermeiden Sie eigenhändige Anpassungen der Grundrisspläne, um potenzielle Käufer nicht abzuschrecken.

ZIELGRUPPENORIENTIERTE PRÄSENTATION

Ihre Immobilie ist einzigartig, und das ist Ihr entscheidender Vorteil beim Verkauf. Um den bestmöglichen Preis zu erzielen, ist es essenziell, die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer potenziellen Käufer zu verstehen und anzusprechen.

Angenommen, Sie verkaufen eine Ein-Zimmer-Wohnung in einer belebten Innenstadt. Für diese Art von Immobilie könnten die potenziellen Käufer Singles oder junge Paare sein, die das Stadtleben genießen. Ihre Präsentation sollte sich auf die Aspekte konzentrieren, die für diese Zielgruppe wichtig sind. Das könnten die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Unterhaltungsmöglichkeiten wie Kinos oder Clubs und die Verfügbarkeit von Restaurants und Bars sein.

Wenn Sie hingegen ein großes, ländliches Anwesen verkaufen, könnten potenzielle Käufer Familien sein, die nach viel Platz und Ruhe suchen. In diesem Fall wäre es sinnvoll, die Nähe zu Schulen, Kindergärten und Freizeitmöglichkeiten wie Parks oder Sportplätzen hervorzuheben.

AUSSAGEKRÄFTIGE BILDER FÜRS EXPOSÉ

Das Vorschaubild in Ihrem Immobilieninserat entscheidet, ob potenzielle Interessenten darauf klicken oder nicht. Generell sollten Sie hochwertige Fotos präsentieren, die Ihre Immobilie in einem guten Licht zeigen. Hier sind einige Tipps bezüglich der Bilder für Ihr Exposé:

Verwenden Sie eine **hochwertige Kamera** oder engagieren Sie einen Fotografen, um professionelle Bilder zu erhalten.

Zeigen Sie die **Vorzüge Ihrer Immobilie**, aber übertreiben Sie nicht, um Enttäuschungen bei Besichtigungen zu vermeiden.

Achten Sie darauf, dass die Räume und das Interieur auf den Fotos **sauber und gepflegt** aussehen.

Ergänzen Sie den **Grundriss Ihrer Immobilie im Inserat**, jedoch in einer verständlichen, minimalistischen Form mit Möbelskizzen und Farbnuancen.

Tipp: Für einen exakten Grundriss gibt es viele kostengünstige und sogar kostenlose Online-Tools. Nutzen Sie diese Ressourcen oder beauftragen Sie einen Experten, z. B. einen Architekten, Bauzeichner oder Grafik-Designer.

DER PERFEKTE EXPOSÉ-TEXT

Statt einer schlichten Überschrift wie "Ein-Familienhaus zu verkaufen" können Sie kreativer werden, um das Interesse potenzieller Käufer zu wecken. Zum Beispiel: "Familienparadies mit großem Garten und Platz für Haustiere", "Traumhaftes Zuhause mit Panoramablick und Sonnenschein das ganze Jahr über". Solche Überschriften verleihen Ihrer Immobilie Charakter, wecken die Vorstellungskraft und erzeugen Neugier.

Im Beschreibungstext sollten Sie wichtige Informationen hervorheben, diese jedoch auf eine ansprechende Art und Weise formulieren. Unser Tipp: Vermeiden Sie es, einfach nur "3 Schlafzimmer" zu schreiben. Besser wäre ein mehr beschreibender Text wie "Drei gemütliche Schlafzimmer, perfekt für die ganze Familie." Gehen Sie außerdem auf die Umgebung ein, z. B. "Nur wenige Schritte vom nahegelegenen Park und den besten Restaurants der Stadt entfernt".

Berücksichtigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe. Wenn Ihre Immobilie ideal für Familien ist, betonen Sie Schulen, Kindergärten und den sicheren Nachbarschaftsaspekt. Achten Sie darauf, die richtige Balance zu finden und nicht zu viele Informationen auf einmal preiszugeben. Überfrachten Sie Ihre Anzeige also nicht mit Details. Steigern Sie das Interesse potenzieller Käufer, indem Sie ein paar Informationen gezielt für das Exposé oder die Besichtigung aufsparen.

Tipp: Vermeiden Sie zu viele technische Details und Zahlen. Stattdessen ist es effektiver, lebendige und anschauliche Beschreibungen zu verwenden. Diese erlauben es den Interessenten, sich in die Immobilie hineinzusetzen und eine emotionale Bindung zu ihr aufzubauen.

04 VERHANDLUNGEN MIT INTERESSENTEN



Nach der Veröffentlichung Ihres Immobilieninserats werden wahrscheinlich bald potenzielle Käufer Kontakt aufnehmen. In dieser Phase sollten Sie optimistisch bleiben, gut organisiert sein und emphatisch auf die Bedürfnisse der Interessenten eingehen wenn Sie Gespräche führen, E-Mails beantworten und Besichtigungstermine organisieren. Eine klare Kommunikation ist entscheidend.

Tip: *Verwenden Sie ein Prepaid-Handy und eine separate E-Mail, um Ihre Privatsphäre zu wahren und Anfragen gezielt bearbeiten zu können.*

DIE PRÄSENTATION IHRER IMMOBILIE

Um sicherzustellen, dass Interessenten sich in Ihrem Haus von Anfang an wohlfühlen, sollten Sie die folgenden Aspekte beachten:

Sauberkeit: Ein sauberes und gepflegtes Haus erweckt einen positiven Eindruck.

Ordnung: Im Innenbereich gilt das Motto: weniger ist mehr. Je weniger Gegenstände in einem Raum stehen, desto größer wirkt er.

Raumklima und Frische: Sorgen Sie für angenehme Raumtemperaturen und gute Luftqualität, unabhängig von der Jahreszeit.

Beleuchtung und Atmosphäre: Gut beleuchtete Räume mit offenen Vorhängen schaffen eine einladende Atmosphäre.

Ruhe während der Besichtigung: Nur unmittelbar wichtige Ansprechpersonen sollten vor Ort sein. Interessenten möchten sich auf die Immobilie und ein Gespräch mit Ihnen konzentrieren, daher kann die Anwesenheit nicht beteiligter Personen störend sein.

Keine Haustiere: Es ist empfehlenswert, Haustiere während der Besichtigung nicht im Haus präsent zu haben.

Gepflegte Außenanlagen: Ein ansprechender Vorgarten und ordentliche Abfallbereiche tragen zum guten Gesamteindruck bei.

STRATEGIEN FÜR VERKAUFGESPRÄCHE

Selbst wenn Ihre Zeit begrenzt ist, sollten Sie sich bewusst um potenzielle Käufer kümmern, wenn Sie Ihr Haus privat verkaufen. Hier sind einige klare Tipps und Argumente, die Ihnen dabei helfen können:

Fester Besichtigungstag: Indem Sie einen festen Besichtigungstag wählen, erleichtern Sie potenziellen Käufern die Planung, hinterlassen einen positiven, organisierten Eindruck.

Privatsphäre bewahren: Die Festlegung von Besichtigungsterminen ermöglicht es Ihnen, Ihre Privatsphäre zu schützen. Sie können Ihr Zuhause auf vorhersehbare Weise zeigen, ohne ständig auf ungeplante Anfragen reagieren zu müssen.

Potenzial betonen: Käufer sind oft mehr an den Möglichkeiten interessiert, die Ihre Immobilie bietet, als an ihrer Vergangenheit. Betonen Sie daher die Vorzüge und das Potenzial Ihres Hauses, anstatt sich zu sehr auf die Vergangenheit zu konzentrieren.

Freundlicher Dialog: Kommunizieren Sie in freundlicher und offener Weise mit den Interessenten. Teilen Sie wichtige Informationen in einem angenehmen Gesprächsrahmen, ohne sie mit zu vielen Details zu überfordern.

Fragen zur zukünftigen Nutzung stellen: Interessieren Sie sich aktiv für die Pläne der Käufer, wie sie die Immobilie nutzen möchten. Dies zeigt Ihr Interesse an ihren Bedürfnissen und erleichtert es Ihnen, Ihre Argumente anzupassen.

Finanzielle Informationen sammeln: Sammeln Sie frühzeitig Informationen über die finanzielle Situation und Absichten der Käufer. Dies hilft Ihnen, potenzielle finanzielle Risiken zu erkennen und zu minimieren.

Finanzierungsbestätigung anfordern: Fordern Sie Finanzierungsbestätigungen oder Eigenkapitalnachweise von den Käufern an. Dies stellt sicher, dass sie finanziell in der Lage sind, den Kauf abzuwickeln, und schützt Sie vor unerwarteten Problemen.

Dosieren Sie Informationen: Überlegen Sie genau, wie viel Sie erklären sollten. Zu viele Informationen können verwirren. Kontrolle über die Informationsmenge ist wichtig.

Fragen ermutigen: Lassen Sie Interessenten Fragen stellen und ermutigen Sie sie dazu, aber bleiben Sie zurückhaltend in Ihrer Reaktion.

Kein Schönreden von Nachteilen: Vermeiden Sie es, mögliche Nachteile des Hauses vorwegzunehmen und überschätzen Sie nicht die Bedeutung von Details wie Tapeten, da Geschmäcker variieren.

Bezug auf den Interessenten: Legen Sie den Fokus auf die Zukunftsvision eines potenziellen Käufers und helfen Sie ihm dabei, sich ein Leben in der Immobilie vorzustellen, anstatt über Ihre eigene Vergangenheit zu sprechen.

Indem Sie diese Strategien befolgen, können Sie den Verkaufsprozess nicht nur effizienter gestalten, sondern auch das Interesse wecken und gleichzeitig Ihre Privatsphäre, sowie Sicherheit wahren.

Natürlich können Sie uns gerne damit beauftragen, die Verkaufsgespräche für Sie zu führen. Sie selbst sind bei den Besichtigungsterminen abwesend. Die Inanspruchnahme eines Maklers bietet eine Vielzahl von Vorteilen:

Als Experten in der professionellen Gesprächsführung verfügen wir über eine langjährige Erfahrung in **passenden Verkaufsstrategien**.

Potenzielle Interessenten fühlen sich oft **professioneller beraten** und haben **weniger Hemmungen** Fragen zu stellen, wenn sie mit einem Makler sprechen.

Ein Makler bewahrt während des Verkaufsgesprächs **Sachlichkeit und emotionale Distanz**.

Sie **sparen wertvolle Zeit**, da wir die Kommunikation mit Interessenten führen und Besichtigungstermine vereinbaren.

05 DER VERTRAGSABSCHLUSS



Nachdem Sie einen geeigneten Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, geht es nun darum, den Kaufvertrag auszuarbeiten und notariell beurkunden zu lassen. Dieser Vertrag dokumentiert alle Vereinbarungen und Bedingungen, die Sie mit dem Käufer getroffen haben, und wird in Zusammenarbeit mit einem Notar erstellt. Großteile eines Immobilienkaufvertrags sind bereits standardisiert und vordefiniert. Aber Sie haben auch die Möglichkeit, individuelle Vereinbarungen schriftlich festzuhalten. Beispiele hierfür sind maßgeschneiderte Zahlungsmodalitäten, der Zeitpunkt der Übergabe, Anzahlungen oder die Übernahme von Inventar.

Der Notar spielt eine wichtige Rolle in diesem Prozess. Er überprüft sämtliche Vereinbarungen auf ihre rechtliche Zulässigkeit und agiert als neutraler Berater, der sowohl Ihre als auch die Interessen des Käufers berücksichtigt. Die Wahl des Notars steht Ihnen frei, unabhängig vom Standort Ihrer Immobilie. Es ist ratsam, sich ausführlich mit dem Notar oder seinem Sachbearbeiter abzustimmen, um alle Regelungen und deren rechtliche Konsequenzen nachvollziehen zu können. Nach diesen Gesprächen sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Käufer einen Termin vereinbaren, um den vollständigen Vertragsentwurf zu besprechen. Es ist immer sinnvoll, offene Fragen im Vorfeld zu klären, anstatt dies beim Termin beim Notar zu tun.

Tipp: Ihre aktive Beteiligung bei der Vertragsgestaltung für den Immobilienverkauf ist entscheidend, da der Notar nicht alle Einzelheiten Ihrer Vereinbarungen und Interessen kennt.

Ein wichtiges Thema, das im Kaufvertrag nicht übersehen werden darf, sind Mängel. Dies schließt nicht nur offensichtliche, sondern auch "versteckte Mängel" ein. Versteckte Mängel sind solche, die selbst bei sorgfältiger Prüfung nicht erkennbar sind. Obwohl Sie Ihre Immobilie grundsätzlich ohne Gewährleistung und im Zustand "wie gesehen" verkaufen, ist es wichtig zu beachten, dass Sie für versteckte Mängel haften. Wenn Sie also Kenntnis von solchen Mängeln hatten (z. B. einem versteckten Rohrbruch im Keller) und diese Information dem Käufer nicht mitgeteilt haben, können Sie rechtlich verantwortlich gemacht werden, wenn der Käufer diese Mängel später entdeckt. Dies dient dem Schutz des Käufers und stellt sicher, dass er alle relevanten Informationen erhält, um eine informierte Kaufentscheidung zu treffen.

Sobald der Kaufvertrag im Notariat unterzeichnet ist, übernimmt der Notar die Abwicklung der behördlichen Schritte, wie die Eintragung einer Auflassungsvormerkung und die Übertragung des Eigentums. Die Auflassungsvormerkung stellt sicher, dass der Verkäufer einer Immobilie auf sie zwischen dem Kauf und der Umschreibung nicht zugreifen kann. Der Notar ist zudem Ihr Ansprechpartner, wenn Sie eine eingetragene Grundschuld löschen lassen müssen.

Mit der Übergabe der Schlüssel sowie aller relevanten Unterlagen, Anleitungen und eventuell Fernbedienungen für Markisen oder Garagentore wechselt rechtlich und symbolisch der Eigentümer Ihrer Immobilie, und der Verkauf ist damit erfolgreich abgeschlossen.

Glückwunsch! Wir hoffen, dass Sie anhand unseres Ratgebers eine positive Erfahrung gemacht haben und einen guten Preis für Ihre Immobilie erzielen konnten.



06 EIGENVERKAUF VS. MAKLER



Erfahrene Immobilienmakler wie wir können Sie bei Ihrem Vorhaben erheblich unterstützen. Unsere umfangreiche Erfahrung und Branchenkenntnis ermöglichen es uns, Ihnen Arbeit, Zeit und Sorgen zu ersparen. Wir sind mit dem Markt und den angemessenen Preisen bestens vertraut und nutzen modernste Bewertungs- und Vermarktungsinstrumente, um Ihre Immobilie attraktiv zu präsentieren.

Darüber hinaus sind wir geschickt darin, ernsthafte Käufer von weniger ernsthaften Interessenten zu unterscheiden und agieren in Ihrem Interesse als Vertreter. Ein weiterer Vorteil für Sie ist, dass in unserer Datenbank womöglich bereits der geeignete Käufer für Ihre Immobilie vorhanden ist. Wir helfen Käufern bei der Finanzierung, um einen reibungslosen und zügigen Abschluss für beide Parteien sicherzustellen. Ein zeitnahe Verkauf führt in der Regel zu einem besseren Verkaufspreis.

Bevor Sie sich auf Verhandlungen mit potenziellen Interessenten einlassen, sollten Sie sich drei wichtige Fragen stellen, da ein Eigenverkauf viel Energie erfordern kann:

Sind Sie erfahren in Verhandlungen und in der Lage, Ihre Ziele überzeugend und freundlich durchzusetzen?

Können Sie gut mit Kritik umgehen?

Sind Sie in der Lage, frühzeitig Interessenten ohne echtes Kaufinteresse zu erkennen und höflich, aber bestimmt abzulehnen?

Tipp: Scheuen Sie sich nicht, sich Unterstützung von Experten zu holen. Wir sind jederzeit an Ihrer Seite, um Ihr Projekt positiv für Sie abzuschließen.



Vertrauen Sie den Experten von
maison Immobilien GmbH

Ihr Makler aus Buchholz



Ihr Ansprechpartner:

Jan Mettenbrink
Geschäftsführer

SIE HABEN FRAGEN

zum Thema "Privatverkauf von Immobilien"?

Ich nehme mir gerne Zeit für Sie!
Vereinbaren Sie einen unverbindlichen und kostenfreien Beratungstermin
und lassen Sie uns persönlich über Ihre Vorstellungen und Ziele sprechen!

Ihr Makler aus Buchholz

Bremer Straße 7
21244 Buchholz

Telefon: +49 4181 9 42 43 44
Mail: j.mettenbrink@maison-immobilien.de
<https://maison-immobilien.de/>



Die Hinweise in diesem Ratgeber stellen keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung dar und können diese nicht ersetzen. Sie dienen lediglich als allgemeine Orientierungshilfe. Unsere Beratung beinhaltet keine rechtlichen oder steuerlichen Fragen zu Ihrem speziellen Fall. Bei rechtlichen oder steuerlichen Anliegen in Ihrem konkreten Fall empfehlen wir Ihnen, sich an eine qualifizierte Rechtsanwältin/einen qualifizierten Rechtsanwalt oder Steuerberaterin/Steuerberater zu wenden.

