

Ratgeber Wohnungs- / Hausverkauf - Checkliste -

Was ist bei einem privaten Immobilienverkauf zu beachten?

Wenn Sie beabsichtigen Ihre Immobilie privat zu verkaufen, sollten Sie im Vorfeld einige Dinge bedenken und beachten, denn ein Hausverkauf / Wohnungsverkauf will gut geplant sein.

Beim Verkauf einer Immobilie geht es immer um viel Geld. Eine Immobilie kauft man nicht „mal eben“ wie ein paar Schuhe, deswegen ist es unserer Erfahrung nach auch nicht sinnvoll, die Immobilie ohne Konzept einfach „mal eben“ ins Internet zu stellen.

Bevor Sie mit Verkaufsaktivitäten beginnen, sollten Sie sich ein paar Gedanken machen, um den Immobilienverkauf mit Konzept angehen zu können.

Einige Punkte, die zu beachten sind, möchten wir in der folgenden Checkliste erläutern. Wir weisen jedoch darauf hin, dass diese Checkliste für den privaten Hausverkauf / Wohnungsverkauf keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Immobilienverkauf ist ein sehr komplexes Thema. Jede Immobilie ist individuell und einzigartig, der Immobilienmarkt befindet sich im Wandel und kann von Region zu Region sehr unterschiedlich geprägt sein. Dadurch ist es aus unserer Sicht nicht sinnvoll ein allgemeingültiges "Patentrezept" zu liefern wollen, dass jeder Immobilie und jeder Region gerecht wird. Dennoch kann Ihnen die folgende Checkliste helfen, einige der häufigsten Fehler beim privaten Immobilienverkauf zu vermeiden.

Punkt 1: Zu welchem Preis sollte ich die Immobilie anbieten?

Dies ist ein ebenso sensibler, wie auch für den Verkaufserfolg entscheidender Punkt, der gut überlegt sein will BEVOR Sie irgendwelche Verkaufsaktivitäten starten. Bei „Bewertungsprogrammen“, die von verschiedenen (Immobilien-) Portalen im Internet angeboten werden, raten wir sehr sorgfältig das Kleingedruckte zu lesen, denn dort ist (manchmal sehr versteckt) meist vermerkt, dass die ermittelten Werte auf reinen Angebotsdaten der automatisiert erstellten Portal-Statistiken basieren – nicht auf den tatsächlichen Verkaufspreisen.

Aus diesem Grunde rechnen Gutachter und entsprechend qualifizierte, gute Immobilienmakler in aller Regel mit professionellen Bewertungsprogramm und den Daten des Gutachterausschusses, denn die Grundstücksmarktberichte der Gutachterausschüsse basieren auf den tatsächlichen Verkaufspreisen der notariellen Beurkundungen. Diese Ergebnisse können deutlich anders ausfallen als statistische Werte, die aus reinen Angebotsdaten ermittelt werden. Hier sollten Sie nicht am falschen Ende sparen, denn Fehleinschätzungen können Sie teuer zu stehen kommen.

Wenn Sie darüber nachdenken, wie viel Verhandlungsspielraum Sie einräumen möchten, sollten Sie sich zunächst mit den vertraut machen und prüfen (lassen), ob es im Falle Ihrer Immobilie sinnvoll ist einen Verhandlungsspielraum einzuräumen oder nicht.

Unser Rat: Lassen Sie den Wert Ihrer Immobilie von einem unabhängigen Gutachter / Sachverständiger oder einem nachweislich qualifizierten, guten Immobilienmakler ermitteln, bevor Sie die Immobilie zum Verkauf anbieten.

Punkt 2: Benötigte Unterlagen zusammentragen

Wenn Sie einen Termin mit dem Gutachter / Sachverständigen vereinbart haben, (oder noch davor), tragen Sie zunächst die benötigten Unterlagen zur Immobilie zusammen. (Energieausweis, Grundbuchauszug, ggf. Baugenehmigungen, Wohnflächenberechnung, Teilungserklärung, Grundrisse, ggf. Police Feuerversicherung, ggf. Protokolle von Eigentümerversammlungen, ggf. Mietverträge usw.)

Was im Detail benötigt wird richtet sich nach der jeweiligen Objektart (ETW, Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus...) und den individuellen Gegebenheiten. (Zum Beispiel ob das Gebäude unter Denkmalschutz steht o.ä.)

Punkt 3: Klären ob evtl. Vorfälligkeitszinsen anfallen

Wenn Ihre Immobilie noch belastet ist, prüfen Sie wie hoch die Belastung ist und ob, bzw. in welcher Höhe Ihre Bank Vorfälligkeitszinsen berechnet, wenn Sie den Kredit vorzeitig ablösen würden. Bevor Sie aktiv in den Verkauf gehen sollten Sie für sich abklären, ob Ihr Immobilienkredit (inkl. evtl. anfallender Vorfälligkeitszinsen) mit dem zu erwartenden Verkaufserlös abgelöst werden kann, oder ob eventuelle Finanzierungslücken noch geschlossen werden müssen.

Punkt 4: Für welche Kaufinteressenten könnte die Immobilie interessant sein?

Eine Zielgruppenanalyse ist immer sinnvoll, wenn Sie eine Immobilie verkaufen möchten. Für wen käme eine Immobilie wie Ihre in Frage? Wo sind die passenden Kaufinteressenten anzutreffen? Wie kann man sie erreichen? Bei der Klärung dieser Fragen sollten Sie sich den Rat eines neutralen Dritten einholen, auf dessen Ehrlichkeit Sie sich verlassen können.

Punkt 5: Wo und wie möchte ich die Immobilie anbieten?

Auch darüber sollten Sie sich schon vorab Gedanken machen.

> Zeitungsinserate sind eine Möglichkeit.

Ein Zeitungsinserat ohne Fotos und ausführliche Beschreibung der Immobilie kann jedoch dazu führen, dass Sie viele vergebliche Besichtigungstermine haben, weil Interessenten vorab wenige Möglichkeiten haben zu beurteilen, ob die Immobilie ihren Vorstellungen entsprechen könnte.

> Immobilie im Internet anbieten

Das Internet bietet potenziellen Interessenten mehr Möglichkeiten zu entscheiden, ob das Objekt in Betracht kommt. Bei Internetinseraten empfehlen wir, im Vorfeld die Punkte zu klären, die wir im weiteren Verlauf dieser Checkliste unter den Punkten 6-9 näher erläutern.

> Darüber hinaus gibt es weitere Möglichkeiten, die je nach Art der Immobilie und der dafür in Frage kommenden Zielgruppe durchaus sinnvoll sein können. Professionelle Verkaufsschilder können eine Möglichkeit sein, ebenso wie professionelle Printwerbung u.v.m. Entscheidend für den Erfolg Ihrer Marketing Maßnahmen ist natürlich immer, dass sie individuell auf Ihre Immobilie und die zuvor analysierte Zielgruppe zugeschnitten ist. Für eine ETW deren Balkon an einer viel befahrenen Straße liegt, kann zum Beispiel eine große Werbeplane sinnvoll sein, dass Haus das einsam in der „Prärie“ liegt, aber dafür einen eigenen Bootssteg hat, könnte man in entsprechenden Fachzeitschriften inserieren.

Punkt 5: Welche Daten möchte ich preisgeben?

Die vollständige Anschrift, nebst Grundrissen und Fotos mit allen Wertgegenständen im Web zu veröffentlichen kann gut gehen – es kann aber auch problematisch werden, denn das Internet wird leider nicht nur von Kaufinteressenten genutzt, sondern auch von Einbrechern und Co. Daher sollten Sie sich Gedanken machen welche Daten Sie veröffentlichen möchten. Auch sollten Sie es vermeiden Hinweise wie: „wir sind von .. bis ... im Urlaub, bitte erst danach wieder anrufen“ oder „wir sind immer erst ab xx Uhr erreichbar“ in die Annonce zu setzen. (Wir sind immer wieder erstaunt, wie oft uns solche Hinweise in Immobilieninseraten begegnen.)

Andererseits begegnen uns auch häufig Immobilieninserate, in denen Immobilieneigentümer sehr vorsichtig mit ihren Daten umgehen. Unter Anbieter steht dann gelegentlich einfach nur „Herr Privat“, Frau B.“ o.ä. Doch so verständlich der Wunsch nach Datenschutz, Privatsphäre und Sicherheit auch ist - versetzen Sie sich bitte auch in die Lage des Kaufinteressenten. Wie seriös und vertrauenswürdig würde ein Immobilienangebot von „Herrn Privat“ oder Frau B. auf SIE wirken?

Es gilt also bei der Veröffentlichung im Web einen geeigneten Kompromiss zu finden. Eine gute, ausgewogene Balance zwischen der Vermeidung von Leichtsinn durch die Veröffentlichung sensibler Daten einerseits, und vertrauenswürdigen Angaben zu Ihrer Person andererseits.

Punkt 6: Stellen Sie eine gute Erreichbarkeit sicher

Bevor Sie ein Inserat aufgeben, sollten Sie eine Lösung finden, um eine möglichst gute Erreichbarkeit sicher zu stellen. Anrufbeantworter / Mailboxen sind eine schöne Sache, doch Kaufinteressenten möchten ihre Fragen in der Regel schnell beantwortet wissen – am besten sofort. Bleibt der Anruf unbeantwortet, gehen viele gleich zum nächsten Angebot weiter. Möglicherweise kommt der Kaufinteressent später auf Ihre Immobilie zurück, möglicherweise bekommt er aber beim nächsten Anbieter gleich einen Termin – und kommt evtl. nicht mehr auf Ihre Immobilie zurück.

Unser Tipp: Wenn Sie nicht selbst ganztägig für Anrufe oder E-Mail-Anfragen zur Verfügung stehen können, fragen Sie einen Verwandten oder Freund, ob dieser Anrufe von Kaufinteressenten entgegennehmen und eventuelle Detailfragen zur Immobilie beantworten kann oder suchen Sie sich einen guten Immobilienmakler.

Punkt 7: Vorbereitung auf den Immobilienverkauf

Sie haben eine fundierte Wertermittlung durch einen Experten erhalten und auch die Punkte 2-6 für sich entschieden und geklärt? Dann wird es Zeit sich Gedanken zu machen, wie Sie die Immobilie präsentieren möchten.

Unser Tipp: Wenn Sie das Haus verkaufen / die Wohnung verkaufen, steht früher oder später ein Umzug an. Früher oder später werden Sie also ohnehin die Garage, den Dachboden oder den Keller entrümpeln müssen – also lieber früher! Kaufinteressenten möchten gerne so viel wie möglich von der Immobilie sehen. Ein voll gestellter Keller verursacht bei vielen Kaufinteressenten ein ungutes Gefühl. Gedanken wie: „Was, wenn hinter den ganzen „Kellerschätzchen“ die Wände feucht sind?“ drängen sich Kaufinteressenten gerne mal auf, wenn die Räume unübersichtlich sind. Schließlich kauft niemand gerne die sprichwörtliche Katze im Sack – schon gar nicht beim Immobilienkauf.

Also: Ärmel hoch und die unliebsame Aufgabe anpacken! Und wir können Ihnen versichern: Spätestens, wenn die Immobilie verkauft ist und Ihr eigener Umzug ansteht, werden sie uns für diesen Tipp dankbar sein! Denn wenn Sie anfangen die ersten Umzugskartons zu packen, wird es ein gutes Gefühl sein, dass Sie zumindest schon den Keller / Dachboden entrümpelt haben!

Punkt 8: Machen Sie sich Gedanken über evtl. auftretende Hürden

Natürlich ist es Aufgabe der Käufer für die Immobilienfinanzierung zu sorgen und den Notartermin zu vereinbaren, wenn sie sich zum Kauf einer Immobilie entschließen. Dennoch kann es hilfreich sein, sich auch als Verkäufer mit diesen Themen auseinander zu setzen, um den Käufern ggf. weiterhelfen zu können – schließlich ist ein reibungsloser Ablauf beim Hausverkauf / Wohnungsverkauf ja auch im Interesse des Verkäufers. Für private Käufer ist es oft der erste Immobilienkauf im Leben, deswegen kann es nicht schaden, wenn Sie einen Notar kennen, den Sie empfehlen können und qualifizierte Berater empfehlen können, die den Kaufinteressenten in Sachen Immobilienfinanzierung, ggf. KfW Förderung usw. beraten können. Unserer Erfahrung nach gibt es bei der Immobilienfinanzierung oft ein erhebliches Einsparpotenzial, wenn man ein Experte verschiedene Angebote für die Kaufinteressenten zusammenstellt.

Punkt 9: Das Exposé – die Visitenkarte Ihrer Immobilie

Das Exposé für Ihre Immobilie sollte nicht vernachlässigt werden, denn es erfüllt zwei Funktionen: Vor der Besichtigung vermittelt es dem Interessenten einen ersten Eindruck – und für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance. Zweitens kann das Exposé nach der Besichtigung maßgeblich zur Entscheidungsfindung beitragen, denn in der Regel besichtigen Kaufinteressenten ja nicht nur eine Immobilie, sondern mehrere. Im Anschluss nehmen die meisten Interessenten dann noch einmal die Exposés zur Hand, bevor sie sich für oder gegen den Kauf entscheiden.

Punkt 9.1: Professionelle Fotos

Professionelle Fotos, die potentiellen Käufern einen möglichst guten, vor allem aber auch möglichst realistischen Eindruck von Ihrer Immobilie verschaffen, sollten nicht vernachlässigt werden. Wenn Sie selbst nicht um die geeignete Fotoausrüstung und Kenntnisse verfügen, kann es sich durchaus lohnen einen professionellen Fotografen dafür zu engagieren.

Bildbearbeitung? Vorsicht!

Ob Profi-Fotograf oder selbst gemachte Fotos, die Bilder sollten Ihre Immobilie möglichst realistisch abbilden. Bildbearbeitung kann in gewissen Belangen sinnvoll sein, sie darf aber keinesfalls einen falschen Eindruck erwecken!

Sinnvolle Bildbearbeitung: Wenn Sie Beispielsweise Außenaufnahmen machen, auf denen die Kennzeichen umstehender Fahrzeuge erkennbar sind, können – und sollten – Sie diese unkenntlich machen, denn ansonsten könnte es zu rechtlichen Problemen kommen.

Sofern Sie private Familienfotos an den Wänden hängen haben, können Sie diese selbstverständlich auch unkenntlich machen, schließlich haben Ihre privaten Fotos keinerlei Relevanz für den Immobilienverkauf. Es empfiehlt sich allerdings Kfz-Kennzeichen, Personen und private Fotos auf ästhetische Weise unkenntlich zu machen, denn dicke schwarze Balken wirken im Gesamteindruck störend. Gute Grafikprogramme bieten Möglichkeiten, dieses Problem elegant zu lösen.

Bildbearbeitung von der wir dringend abraten: Jegliche Verfälschung der für den Käufer relevanten Dinge! Zeigen Sie die Fotos im Zweifel einer / einem oder mehreren Bekannten, auf deren Ehrlichkeit Sie sich verlassen können und bitten Sie diese zu beurteilen, ob die Fotos ein realistisches Abbild Ihrer Immobilie wiedergeben.

Punkt 9.2: Die Beschreibung Ihrer Immobilie

Beim privaten Immobilienkauf und privaten Immobilienverkauf spielen auch fast immer Emotionen eine große Rolle. Für Sie ist es nicht nur ein Haus – es ist Ihr ZUHAUSE! Sie haben es wahrscheinlich über Jahre oder Jahrzehnte liebevoll gehegt und gepflegt, mit Herzblut eingerichtet, umgestaltet, umgebaut, es hängen Erinnerungen daran und vieles mehr. Sie haben sich hier wohl gefühlt, über Jahre, vielleicht sogar über Jahrzehnte. Es ist nur allzu menschlich, wenn Sie eine emotionale Bindung zu Ihrem Eigenheim haben – aber es kann sich negativ auf den Verkauf auswirken, denn unter diesen Umständen fällt es oft schwer eine Objektive Beschreibung zu verfassen.

Versuchen Sie also Ihre Emotionen möglichst ganz auszublenden und bitten Sie im Zweifel eine neutrale Person um Hilfe.

Punkt 10: Grundrisse

Für viele Kaufinteressenten sind Grundrisse schon interessant, sei es um sich einen Überblick über die Raumaufteilung zu verschaffen, oder auch um eventuelle

Stellmöglichkeiten für bereits vorhandene Möbel zu prüfen. Ob Sie die Grundrisse gleich im Internet veröffentlichen ist eine Frage, die sich so pauschal nicht beantworten lässt (siehe Punkt 5), aber auf Anfrage oder spätestens bei der Besichtigung sollten Sie gut erkennbare Grundrisse anbieten können.

Punkt 11: Besichtigungen

Wenn Sie bis soweit alle Punkte beachtet haben, werden sich sicher bald erste Kaufinteressenten bei Ihnen melden und um Besichtigungstermine bitten. Beachten Sie hierbei bitte, was unter Punkt 9.2 schon erläutert wurde und versuchen Sie jegliche Emotionen auszublenden. Für Sie ist es Ihr Zuhause, für die allermeisten Interessenten wird es zunächst einfach nur ein Haus sein, mehr nicht. Nehmen Sie es nicht persönlich, wenn Interessenten negativ über ihre Immobilie reden – sei es aus Gedankenlosigkeit, oder um den Preis zu drücken.

Unser Tipp: Wenn Sie der Meinung sind, dass es Sie verletzen würde, wenn Interessenten schlecht über Ihre Immobilie reden, sollten Sie eine neutrale Person bitte die Besichtigungen durchzuführen. Bereiten Sie diese neutrale Person gut auf Besichtigungen vor, sodass die Person auch Fragen zur Immobilie beantworten kann.

Punkt 12: Vorbereitung auf den Notartermin

Sie haben eine Kaufzusage für Ihre Immobilie erhalten? Glückwunsch, dann sind Sie ja fast am Ziel – aber auch in dieser Phase gilt es einen kühlen Kopf zu bewahren! Bevor Sie einen Notar mit der Erstellung des Kaufvertragsentwurfs beauftragen, empfehlen wir Ihnen eine Finanzierungszusage abzuwarten. Stellen Sie alle Unterlagen zusammen, die von der finanzierenden Bank benötigt werden, um die Finanzierung für die Kaufinteressenten zu prüfen. Sofern die Interessenten solvent sind und im Vorfeld ein realistischer Marktpreis ermittelt wurde, (siehe Punkt 1), stehen die Chancen für den Verkauf Ihrer Immobilie gut. Dennoch empfehlen wir vorab vertraglich zu regeln wer für die Notarkosten aufkommt, falls Sie den Notar beauftragen, und die Kaufinteressenten – aus welchen Gründen auch immer – sich doch noch in letzter Minute gegen den Kauf entscheiden, oder Sie gar beim Notar einfach sitzen lassen.

Beste Grüße

Bruno Hillebrand
Cogito Consulting UG