

# **Ratgeber für mehr Erfolg beim Hausverkauf - Tipps für den Privatverkauf:**

**Was Immobilienverkäufer für einen problemlosen und gewinnbringenden Hausverkauf wissen müssen: u. a. sollten Immobilien besser unvermietet verkauft werden!**

## **1. Die Vorbereitung**

### **Tipp 1**

**Nehmen Sie sich genügend Zeit!**

Bevor Sie Ihr Haus verkaufen, sollten Sie Zeit in die nötige Vorarbeit investieren und die Veräußerung mit Weitsicht organisieren. Unterschätzen Sie nicht den Umfang – ein Immobilienverkauf ist komplex und Fachkenntnisse sind erforderlich. Unter Zeitdruck zu verkaufen wirkt sich immer negativ auf den Verkaufspreis aus. Mithilfe eines Vermarktungskonzepts können Sie im laufenden Verkaufsprozess überprüfen, ob sich Ihre Maßnahmen vorteilhaft entwickeln oder gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen sind.

### **Tipp 2**

**Legen Sie Ihre Ziele genau fest!**

Stellen Sie sich vorab einige grundlegende Fragen zu Ihren Zielen:

#### **Checkliste Verkaufsziele**

- Welchen Verkaufspreis strebe ich an, weil z. B. ein Darlehen getilgt werden muss?
- Bis wann soll der Kaufpreis erstattet sein, z. B. zur Finanzierung eines neuen Objekts?
- Welche Einrichtungsgegenstände möchten Sie verkaufen (Küche, Schränke)
- Wann kann der Umzug frühestens abgeschlossen sein?
- Was ist ein realistischer und geeigneter Verkaufszeitpunkt?
- Gibt es einen nahtlosen Übergang zwischen Auszugs- und Einzugstermin in die neue Immobilie?
- Kann ich mir bestimmte Nutzungen und Umbaumaßnahmen nach dem Verkauf der Immobilie nicht vorstellen?

### **Tipp 3**

#### **Entwickeln Sie ein Gefühl für den RICHTIGEN Verkaufspreis!**

- Wer den Wert seiner Immobilie überschätzt, schreckt mögliche Kaufinteressenten direkt ab.
- Wer den erzielbaren Wert seiner Immobilie unterschätzt, verkauft vorschnell unter Wert.
- Räumen Sie beim Verkaufspreis immer einen Verhandlungsspielraum ein.

#### **Entscheidende Faktoren zur Preisbestimmung sind**

- die Lage, auch die Stadt und der Stadtteil,
- die Grundstücksgröße und Ausrichtung,
- der Bodenrichtwert, d. h. der Wert für einen Quadratmeter unbebauten Boden,
- die aktuelle Nutzung (ist die Immobilie frei oder vermietet),

### **Tipp 4**

#### **Bis zu 30% höherer Verkaufspreis für eine unvermietete Immobilien!**

In der Regel erzielen Sie einen bis zu 30 Prozent höheren Verkaufspreis für Ihre Immobilie, wenn diese unvermietet ist. Aus diesem Grund sollten Sie z. B. den Auszug eines Mieters nutzen um Ihre Immobilie, vielleicht zu einem früheren Zeitpunkt, lukrativer zu veräußern.

#### **Was sollten Sie beim Hausverkauf mit Mietern beachten?**

Binden Sie Ihre Mieter rechtzeitig in den Hausverkauf mit ein. In einigen Fällen haben Sie eine Informationspflicht gegenüber Ihrem Mieter, wenn Sie Ihr Haus verkaufen.

### **Tipp 5**

#### **Richtige Entscheidung: Eigenvermarktung oder Makler?**

Viele Menschen unterschätzen, dass der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie sehr zeitintensiv ist und fachliche Kenntnisse erfordert.

#### **Haben Sie ausreichend Zeit und Know-how um**

- eine umfassende Analyse des Marktwerts Ihrer Immobilie nach den üblichen Preisen der Region zu betreiben?
- die Preisfestlegung zu treffen?
- professionelle Fotos zu erstellen?
- Anzeigen zu gestalten und zu schalten in Zeitungen und im Internet?
- ein ansprechendes Exposé zu erstellen?
- Telefonate und E-Mailverkehr mit eventuellen Kaufinteressenten zu führen?
- Besichtigungstermine zu koordinieren?
- Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen?

#### **Verkaufen mit Makler - Ihre Vorteile**

- **Guter Verkaufspreis!**  
Ein guter Makler erzielt für Sie einen guten Verkaufspreis.

- **Mehr Sicherheit!**  
Ein guter Makler prüft die Bonität potenzieller Käufer frühzeitig.
- **Zeitersparnis!**  
Ein guter Makler verkauft Ihre Immobilie schneller.

### **Tipp 6**

#### **Stellen Sie frühzeitig alle notwendigen Unterlagen zusammen!**

- Rückfragen von Kaufinteressenten können schneller und genauer beantwortet werden
- Ein Makler kann mit vollständigen Unterlagen ein hochwertigeres Exposé erstellen
- Die Vertragsabwicklung wird vereinfacht

### **Tipp 7**

#### **Bringen Sie Ihre Immobilie zum Strahlen!**

Hier gilt: Der erste Eindruck zählt. Dementsprechend sollten Sie Ihre Immobilie von außen und innen in einen Top-Zustand versetzen:

- Entrümpeln Sie, d. h. schaffen Sie Ordnung und Sauberkeit
- Führen Sie notwendige Reparaturarbeiten / Instandsetzungen durch
- Dekorieren Sie ansprechend und schaffen Sie Atmosphäre
- Holen Sie sich alternativ professionelle Hilfe für das sogenannte d.h. das optische und emotionale Aufwerten einer Immobilie
- „Entpersonalisieren“ Sie, d.h. entfernen Sie persönliche Einrichtungsgegenstände wie Fotos etc.

## **2. Die Verkaufsphase**

### **Tipp 8**

#### **Professionelle Exposés & Onlinepräsentationen werden immer wichtiger!**

- Fotografieren Sie Ihre Immobilie bei schönem Wetter, nicht saisonal z. B. mit Schnee oder Feiertagsdekorationen und ohne Hinweis auf aktuelle Bewohner.
- Erstellen Sie ein mit professionellen Innen- sowie Außenaufnahmen und Texten, die die positiven Seiten Ihrer Immobilie hervorheben. Binden Sie anschaulichen Grundrisse und einen Stadtplan mit der vorhandenen Infrastruktur mit ein.
- Lassen Sie das besser von einem Fachmann gestalten, damit ein werbewirksamer Auftritt garantiert ist.
- Das sollte nicht übertrieben sein und Mängel verschweigen.
- Verteilen Sie Ihr an alle möglichen Kontakte potentieller Käufer.
- Gestalten Sie vielversprechende Anzeigen und schalten Sie diese bei Zeitungen und im Internet auf den gängigen Internetmarktplätzen.

#### **Unser Tipp zur Vorbereitung**

Ein Makler kann Ihnen hierbei sehr viel Arbeit abnehmen und Ihre Immobilie effizient und vor allem effektiv bewerben!

## **Tipp 9**

### **Bereiten Sie sich auf die Besichtigungstermine optimal vor!**

Nehmen Sie sich Zeit für die Vorbereitung und präsentieren Sie Ihre Immobilie in einer angenehmen Atmosphäre:

- Räumen Sie auf und entpersonalisieren Sie
- Führen Sie eventuelle Ausbesserungsarbeiten durch
- Streichen Sie vielleicht noch eine Wand farbig?
- Stellen Sie frische Blumen auf den Tisch
- Lüften Sie gut und verbreiten Sie einen angenehmen Duft

Bereiten Sie sich auf die Gesprächsführung vor und betonen Sie die Vorteile Ihrer Immobilie. Verschweigen Sie aber auch keine Mängel. Diese Offenheit schafft Vertrauen und kann sich positiv auf die Verkaufsverhandlungen auswirken. Halten Sie alle notwendigen Unterlagen wie Grundrisse etc. in repräsentativer Form bereit und haben Sie alle wichtigen Eckdaten wie z. B. die Höhe der Nebenkosten im Kopf.

## **Tipp 10**

### **Lassen Sie sich nicht vorschnell festlegen bei Preisverhandlungen!**

- Legen Sie sich genau Ihr absolutes Preislimit und Ihren Zielpreis fest und notieren Sie sich diese Richtwerte.
- Gehen Sie nicht zu schnell in Preisverhandlungen.
- Bitten Sie bei Preisvorschlägen ruhig um etwas Bedenkzeit und lassen Sie sich nicht zu Entscheidungen drängen.
- Erfolgreiches Verkaufen setzt Erfahrung voraus. Vor dem ersten Verkaufsgespräch sollten Sie mit Freunden einen möglichen Gesprächsverlauf durchzuspielen, um Sicherheit und Routine zu gewinnen.
- Hören Sie erst den Interessenten zu – dadurch sammeln Sie Käuferwünsche und können Verkaufsargumente gezielter platzieren.
- Wenn Ihr Verhandlungsspielraum erschöpft ist, können Sie auf das Inventar verweisen und Bestandteile als Bonus anbieten.

## **3. Die Verkaufsabwicklung**

### **Tipp 11**

#### **Prüfen Sie die Zahlungsfähigkeit Ihres Käufers!**

Damit Sie nach dem Verkauf Ihrer Immobilie keine unangenehmen Überraschungen erleben, sollten Sie die Zahlungsfähigkeit Ihres Käufers überprüfen. Sie können den potentiellen Käufer um Vorlage einer Selbstauskunft bitten. Eine sogenannte „Bonitätsprüfung“ gibt Ihnen eine realistische Risikoeinschätzung.

### **Tipp 12**

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für den Kaufvertragsentwurf!

Wenn Sie einen geeigneten Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, setzen Sie einen Kaufvertrag auf, der vom Notar beurkundet werden soll. Arbeiten Sie den Entwurf gründlich aus, denn inhaltlich sollten sich alle Vereinbarungen, die mit dem Käufer

besprochen wurden, im Kaufvertrag wiederfinden. Lassen Sie sich bei Unsicherheiten oder Zweifeln zum Kaufvertragsentwurf von einem Experten beraten. Nicht beurkundete Nebenabreden sind unwirksam und können eventuell sogar zur Nichtigkeit des gesamten Kaufvertrags führen. Vor Vertragsabschluss findet in der Regel eine Vorbesprechung beim Notar statt, bei der Sie informiert werden, welche nötigen Unterlagen und Informationen als Grundlage für den Kaufvertrag zusammengestellt werden müssen.

### **Tipp 13**

#### **Nutzen Sie die neutrale Beratung eines Notars!**

Bei Fragen zum Kaufvertrag können Sie sich bei einem Notar vorab immer eine neutrale Expertenauskunft einholen. Durch die große wirtschaftliche Bedeutung des Kaufvertragabschlusses ist es Aufgabe des Notars als Amtsperson, Käufer und Verkäufer unabhängig zu beraten. Mit seiner Hilfe können schwerwiegende Folgeschäden für beide Seiten im Vorfeld vermieden werden.

#### **Hinweis: Der Notar ist verpflichtet, Sie unabhängig und neutral zu beraten**

Erst durch die notarielle Beglaubigung wird der Verkauf Ihrer Immobilie rechtlich gültig und kommt zum Abschluss. Der Käufer wählt und beauftragt in der Regel den Notar, da er, auch bei fehlendem Vertrag, für die Kosten aufkommt.

### **Tipp 14**

#### **Keine Schlüsselübergabe ohne Kaufpreiserstattung!**

VOR der Schlüsselübergabe an den Käufer sollte dieser unbedingt den kompletten Kaufpreis erstattet haben. Hilfreich ist hier die Einrichtung eines Notaranderkontos zur Abwicklung des Immobilienverkaufs. In dem Fall übernimmt der Notar die Verantwortung, dass die Eigentumsrechte erst auf den Käufer übertragen werden, wenn der Kaufpreis auf dem Notaranderkonto eingegangen ist.

#### **Hinweis zur problemlosen Übergabe**

Wenn z. B. bei vorangegangenen Renovierungsarbeiten Wände in der Immobilie beschädigt wurden oder andere unvorhergesehene Probleme aufgetreten sind, kann der Käufer in diesem Fall den Kaufpreis zurückhalten und Sie müssen für die entstandenen Kosten aufkommen.

WÄHREND der Übergabe Ihrer Immobilie sollten Sie ein Übergabeprotokoll erstellen und dem Käufer alle zur Immobilie gehörenden Unterlagen wie Bauzeichnungen etc. aushändigen.

Beste Grüße

Bruno Hillebrand  
Cogito Consulting UG