RATGEBER

SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE



fks Immobilien

Privat-verkauf

Inhalt

5

Immobilienverkauf - So schwer kann das doch nicht sein! Oder?

6

Verkaufsvorbereitung

Welche Unterlagen benötige ich? 7
Der Energieausweis 8
Der Grundbuchauszug 9
Lohnt sich eine Sanierung vor dem Verkauf? 10
Wie viel bekomme ich für meine Immobilie? 11

13

Immobilienvermarktung

Das Exposé 14
Gute Immobilienfotos 16
Preisstrategien 17
Wo soll ich inserieren? 17

18

Die Käuferauswahl

Besichtigungen richtig managen 19
Wie wähle ich den passenden Käufer aus? 20
Was gehört in den Kaufvertrag? 21
Was passiert beim Notartermin? 22

Zusammenfassung 23





Immobilienverkauf - So schwer kann das doch nicht sein! Oder?

Ein Haus verkaufen? Das kann doch nicht so schwierig sein. Zumindest lassen Immobilienportale wie Immoscout oder Immowelt schnell diesen Eindruck entstehen. Doch wer sich genauer mit dem Thema Immobilienverkauf auseinandersetzt, stellt schnell fest: So einfach ist das leider nicht. Denn die Arbeit ist nicht getan, wenn ein paar Fotos geschossen und online hochgeladen sind. In unserem Ratgeber zum Privatverkauf wollen wir Ihnen Schritt für Schritt zeigen, welche Dinge Sie beim Verkauf einer Immobilie beachten müssen.

Wie viel ist meine Immobilie wert?

Ein Immobilienverkauf läuft in mehreren Schritten ab. Zunächst einmal müssen Verkäufer eine ungefähre Vorstellung vom Wert ihrer Immobilie haben. Hier reicht es oft nicht, sich an den Preisen in der Nachbarschaft zu orientieren. Denn neben Lage und Quadratmeterzahl spielen auch weitere Faktoren wie das Baujahr und die Ausstattung eine Rolle.

Welche Dokumente benötige ich?

Um eine Immobilie zu verkaufen, benötigen Sie außerdem verschiedene Dokumente wie etwa einen Grundbuchauszug, Baupläne, eine Flurkarte oder einen Energieausweis. Wenn diese Dokumente noch nicht vorliegen, müssen sie neu beantragt werden, was einiges an Zeit und Aufwand bedeutet.

Wenn alle Dokumente vorliegen, ist es Zeit, sich um das Exposé zu kümmern. Hierin wird die Immobilie möglichen Käufern präsentiert. Bei der Gestaltung des Exposés ist es wichtig, die Zielgruppe zu kennen, an die die eigene Immobilie vermarktet werden soll. Denn nicht jeder Interessent passt auch zu Ihrer Immobilie, beziehungsweise Ihre Immobilie passt nicht zu jedem Interessenten.

Wie führe ich Besichtigungen durch?

Wenn das Exposé viele Fragen offenlässt, melden sich entweder keine Interessenten, weil das Immobilienangebot unseriös wirkt. Oder das Postfach des Verkäufers quillt über. Dann wird es schwierig individuelle Besichtigungen zu vereinbaren, aber gleichzeitig ist auch die Koordination einer Massenbesichtigung nicht einfach. Gerade wenn das Haus noch bewohnt ist, fürchten viele Verkäufer sich davor, den Überblick über die Besucher zu verlieren und Opfer des sogenannten Besichtigungstourismus zu werden.

Wie wähle ich einen Käufer aus?

Sind am Ende nur noch wenige ernsthafte Interessenten übrig, geht es darum, einen Käufer auszuwählen. Dabei muss unbedingt geprüft werden, ob die Finanzierung gesichert ist. Oftmals versuchen Käufer außerdem den Eigentümer im Preis herunterzuhandeln. Beim Hausverkauf ist also auch ein wenig Verhandlungsgeschick gefragt. Wer sich verunsichern lässt, verkauft schnell unter Wert.

Verkaufs-vorbereitung

Um in kurzer Zeit und zu einem marktgerechten Preis zu verkaufen und dabei auch rechtlich auf der sicheren Seite zu sein, ist eine gute Vorbereitung des Immobilienverkaufs das A und O. Verkäufer müssen alle wichtigen Unterlagen zusammensuchen, überlegen, ob sie das Haus für den Verkauf noch einmal sanieren wollen und den richtigen Verkaufspreis ermitteln.

Welche Unterlagen benötige ich?

Energieausweis, Grundbuchauszüge, Baupläne – wer seine Immobilie verkaufen will, sucht sich meist einen Wolf nach den nötigen Unterlagen. Fehlt etwas oder sind Dokumente abgelaufen, bleibt einem der Gang zu Ämtern und Behörden nicht erspart. Damit Sie sich nicht lang mit der Suche aufhalten, haben wir die nötigen Unterlagen aufgelistet und wo Sie sie finden:

Viele wissen, dass zum Verkauf einer Immobilie der Grundbuchauszug benötigt wird. Dort ist vermerkt, wer der Eigentümer ist und ob das Grundstück mit Schulden oder einer Hypothek belastet ist. Sie erhalten den Auszug aus dem Grundbuch beim Grundbuchamt.

Auch die Flurkarte ist wichtig. Sie ist der amtliche Nachweis für die Existenz eines Grundstücks. Darin findet man dessen Lage und Grenzen, die Bebauung sowie die Flur- und Flurstücknummer, die zur Identifizierung des Grundstücks dient. Für die Flurkarte ist das Katasteramt zuständig.

Ebenso notwendig sind die Baupläne. Dazu gehört auch die Baugenehmigungsurkunde, eine Baubeschreibung und bei neueren Gebäuden eine Abnahmebescheinigung. Den kompletten Satz Baupläne bekommen Sie beim Bauordnungsamt.

Interessenten Ihrer Immobilie ist auch die Berechnung der Wohn- und Nutzfläche wichtig. Manche möchten es ganz genau wissen und fragen nach "Umbauter Raum" (UR) beziehungsweise dem "Brutto-Rauminhalt" (BRI), also dem Volumen Ihres Objekts. Auch diese Angaben finden Sie beim Bauordnungsamt oder beim Architekten.

Gelegentlich denken Verkäufer nicht an den Auszug aus dem Baulastenverzeichnis. Hier sind die öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen eines Grundstückseigentümers notiert. Dazu gehören zum Beispiel der Aufstellungsort der Mülltonnen oder bei An- oder Umbauten eine Abstandsfläche zum Nachbarn einzuhalten.

Pflicht ist der Energieausweis. Fehlt der Energieausweis zur Besichtigung oder wird gegen die Vorgaben des Gesetzgebers verstoßen, drohen Bußgelder bis zu 15.000 Euro. Einen Energieausweis ausstellen, können in der Regel qualifizierte und zugelassene Fachleute wie Architekten, Ingenieure, Handwerksmeister mit entsprechender Zusatzausbildung oder Energieberater.

Außerdem benötigen Sie eine Aufstellung aller Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen und der Betriebskosten der letzten zwei Jahre - zum Beispiel Steuern und Versicherungen.

Im Falle von Mehrfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen kommen Teilungserklärungen, Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen und eventuelle Miet- oder Pachtverträge sowie der Nachweis über Wohn- und Nutzungsrechte hinzu. Diese Unterlagen erhalten Sie beim Grundbuchamt, der Hausverwaltung oder dem WEG-Verwalter.

Der Engergieausweis

Der Energieausweis soll auf einen Blick zeigen, ob ein Haus viel oder wenig Energie „verbraucht". Wie bei elektrischen Geräten muss in Immobilienanzeigen deswegen immer eine Verbrauchsampel zu sehen sein. Rot steht für schlechte Energiewerte. Grün für gute. Wenn also der Energieausweis im „grünen Bereich" ist, bedeutet das, dass wenig Energie für Heizung und Warmwasser benötigt wird. Aber damit ist es nicht getan. Der Gesetzgeber hat ganz klar definiert, welche Angaben noch gemacht werden müssen und unterscheidet zudem noch zwischen zwei verschiedenen Energieausweisen: dem Verbrauchsausweis und dem Bedarfsausweis. Das liegt daran, dass zum Beispiel bei einem Neubau noch gar keine Verbrauchswerte vorliegen. Dennoch braucht das Gebäude vor der Vermarktung einen Ausweis. Die Berechnung sollte unbedingt von einem Fachmann durchgeführt werden. Denn wer sich beim Energieausweis vertut oder auf Billigangebote aus dem Internet hereinfällt, die fehlerhaft sind, riskiert saftige Strafen. Jeder Immobilieneigentümer ist verpflichtet, bei der Vermarktung seiner Immobilie deren energetische Werte anzugeben. Dazu zählen sämtliche Anzeigen im Internet oder in Printmedien. Auch das Exposé gehört dazu. Spätestens bei Objektbesichtigungen muss ein Energieausweis vorgelegt werden.

Warum muss der Energieausweis von Hausbesitzern potenziellen Käufern vorgelegt werden?

Kurz gesagt: Der Gesetzgeber hat das so festgelegt. Durch die Angaben im Energieausweis soll der potenzielle Käufer oder Mieter Informationen über die zu erwartenden Energiekosten bekommen.

Was ist der Unterschied zwischen Bedarfs- und Verbrauchsausweis?

Laut Energieexperten unterscheiden sich die zwei Arten des Energieausweises wesentlich. Der Bedarfsausweis besitzt eine hohe Aussagekraft zum energetischen Zustands des Gebäudes, da Bausubstanz und Anlagentechnik für die Bewertung zugrunde gelegt werden. Der Verbrauchsausweis bildet nur den Energieverbrauch des Gebäudes beziehungsweise der Bewohner der letzten drei Jahre ab. Hier kann man leider meist nicht auf den eigenen Verbrauch Rückschlüsse ziehen, eine alleinstehende sparsame Person heizt ein Haus zum Beispiel völlig anders als eine mehrköpfige Familie, die es gerne warm hat.

Lassen Sie sich beraten.

Wer einen Energieausweis ausstellen lassen möchte, ist oft überfordert. Schließlich hagelt es im Internet nur so vor günstigen Angeboten. Diese sind aber nicht immer von guter Qualität. Wir empfehlen Ihnen daher, nicht an der falschen Stelle zu sparen und sich am besten von einem Immobilienmakler beraten zu lassen. Der Immobilienexperte weiß durch langjährige Erfahrung, wem bei der Ausstellung zu vertrauen ist und welcher Ausweistyp für ihre Immobilie am besten geeignet ist.

Wer kann einen Energieausweis ausstellen?

Zunächst kommt es auf den Gebäudetyp an. Unterschieden wird zwischen Wohngebäude und Nichtwohngebäude. Ausstellungsberechtigt sind laut Immobilienverband Deutschland IVD Personen die eine entsprechende Qualifikation haben. Bei Neubauten wird der Ausweis vom Architekten oder Bauingenieur ausgestellt. Dieser muss nach Aufforderung bei der Bauaufsichtsbehörde vorgelegt werden. Architekten oder Bauingenieure können einen Energieausweis für Bestandsbauten ausstellen. Die günstigeren Verbrauchsausweise können auch basierend auf den Verbrauchswerten von einem Heizkostenabrechnungsunternehmen erstellt werden.

Energieausweise kosten nicht alle gleich.

Bei den teureren Bedarfsausweisen ist mit Kosten von bis zu 300 Euro zu rechnen, da der Aufwand bei der Erstellung größer ist und auch von einem Fachmann vor Ort durchgeführt werden muss. Verbrauchsausweise sind in der Regel nicht teurer als 100 Euro pro Gebäude. Im Internet gibt es inzwischen die Möglichkeit Energieausweise zu weitaus geringeren Kosten erstellen zu lassen, benötigt werden nur die Angaben vom Hauseigentümer. Wir empfehlen Ihnen allerdings diese Version der Ausweisausstellung mit Vorsicht zu genießen.



Der Grundbuch-auszug

Der Grundbuchauszug setzt sich aus drei Teilen zusammen. In der sogenannten ersten Abteilung steht, wer Eigentümer des Grundstücks und der Immobilie ist. Im zweiten Part werden Rechte und Belastungen hinterlegt, die mit dem Grundstück verbunden sind. Dies können Wohn- oder Wegerechte sein. In der dritten Abteilung sind Grundpfandrechte aufgeführt, in der Regel Hypotheken. Denn die finanzierenden Banken lassen sich diese als Sicherheit für ihre Finanzierung ins Grundbuch eintragen.

Das Grundbuch wird beim zuständigen Amtsgericht geführt. Aber nicht jeder darf einen Auszug beantragen, hierfür muss man ein berechtigtes Interesse nachweisen. So dürfen beispielsweise Sie als Eigentümer einen Auszug erfragen, ein Kaufinteressent jedoch nicht. Auch ein Notar, der den Immobilien-Kaufvertrag ausarbeitet, ist berechtigt.

Wenn Sie eine Immobilie verkaufen, ist der Grundbuchauszug aus zwei Gründen relevant. Zum einen ist er für die Kaufvertragserstellung vonnöten. Zudem wollen die Käufer in der Regel wissen, ob mögliche Rechte darin eingetragen sind, die sich wertmindernd auf das Grundstück auswirken können. Der Auszug sollte nur wenige Wochen alt sein. Das Amtsgericht erhebt für die Ausstellung eine Gebühr von rund 10 beziehungsweise 20 Euro, je nachdem, ob eine unbeglaubigte oder beglaubigte Kopie gewünscht wird.

Häufig haben Eigentümer beim Verkauf zwar ihre Immobilie abbezahlt, aber die Hypothek noch nicht im Grundbuch gelöscht. Ohne diese Löschung ist aber ein rascher Verkauf nicht möglich. Denn für die Löschung der Hypothek müssen Sie mit der finanzierenden Bank Kontakt aufnehmen, die wiederum einen Notar mit der Löschung beauftragt. Dies kann einige Wochen dauern.

Deshalb sollten Sie sich frühzeitig um den Grundbuchauszug kümmern und dafür sorgen, dass Ihr Grundbuchblatt vor dem Vermittlungsstart frei von abbezahlten Darlehenseinträgen ist.

Auch der Erwerber benötigt für sein Immobiliendarlehen einen Grundbuchauszug. Im Übrigen kann auch eine Liegenschaft übertragen werden, die noch nicht abbezahlt ist. Dies betrifft häufig Scheidungsimmobilien.

Lohnt sich die Sanierung vor dem Verkauf?

Die letzte Sanierung Ihrer Immobilie ist schon länger her? Ein feuchter Keller, schlechte Dämmung und eine veraltete Heizungsanlage sorgen für Probleme und senken den Verkaufspreis. Doch lohnt es sich, deshalb noch einmal zu investieren, um den Wert der Immobilie so zu erhöhen?

Alte Tapeten, ungestrichene Wände und ein Fußboden, der eine Erneuerung vertragen könnte, zählen zu den „dekorativen" Renovierungsarbeiten. Sie sind nicht zwingend notwendig, verbessern jedoch den ersten Eindruck. Eine Immobilie, die sich in einem gepflegten Zustand befindet, wirkt insgesamt hochwertiger. Solche dekorativen Renovierungen sind nicht teuer, können preislich am Ende aber dennoch einen Unterschied machen.

Schwerwiegender sind Mängel, die die Wohnqualität reduzieren. Heizsysteme und Isolierungen etwa sollten auf dem neusten Stand sein. Diese Sanierungsarbeiten sind zeitintensiver und teurer. Sie schrecken viele Käufer, die schnell in ihr neues Zuhause einziehen wollen deshalb ab. Gleichzeitig verursachen Sie aber auch für den Eigentümer höhere Kosten. Lohnt es sich also überhaupt, größere Summen in die Sanierung zu investieren?

Die Preise für Sanierungsarbeiten müssen gut kalkuliert sein

Vereinfacht gesprochen lässt sich sagen: Die Sanierung einer Immobilie lohnt sich dann, wenn die dadurch entstehende Wertsteigerung höher ist als die entstehenden Kosten. Deshalb ist es wichtig, dass Sie die Kosten für alle anstehenden Veränderungen gut kalkulieren. Für die meisten Eigentümer ist es schwierig einzuschätzen wie hoch die Wertsteigerung nach der Renovierung sein wird. Es bietet sich daher an, diese Schätzung einem Experten zu überlassen. So vermeiden Sie das Risiko, am Ende viel Geld für die Sanierung auszugeben, das Sie durch den Verkauf nicht wieder reinbekommen.

Grundsätzlich spricht man in der Immobilienbranche von einer einfachen, normalen und gehobenen Ausstattung. Bei der einfachen Ausstattung ist es zum Beispiel möglich, dass Bodenbelege fehlen, Küche und Bad nicht verfließt sind und die Wohnung auch nicht über eine Zentralheizung verfügt. Eine normale Ausstattung sollte alle nötigen Eigenschaften mitbringen, damit der neue Besitzer die Immobilie sofort beziehen kann. Anders als bei der hochwertigen Ausstattung müssen diese jedoch nicht zwangsläufig modern sein und den neusten Wohnstandards entsprechen. Erfahrungswerten zufolge bringt die Aufstockung von einer normalen Ausstattung auf eine gehobene Ausstattung eine Werterhöhung von ca. 15 bis 20 Prozent. Eine einfache Ausstattung hingegen verringert den Preis gegenüber einer normalen Ausstattung um ca. 15 Prozent. Diese Werte dienen jedoch nur zur Orientierung und ersetzen keine professionelle Werteinschätzung.

Die meisten Käufer hingegen schätzen die anfallenden Sanierungskosten höher ein als sie tatsächlich sind und befürchten so, einen zu hohen Preis für die Immobilie zu zahlen. Häufig kommt es daher vor, dass Eigentümer, die ihre Immobilie zunächst unsaniert anbieten und nicht loswerden nach der Sanierung eine positive Überraschung erleben. Die Immobilie verkauft sich dann nicht nur wesentlich schneller, sondern auch zu einem deutlich höheren Preis.

Für Sanierungsmaßnahmen gibt es staatliche Förderungen beispielsweise von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) sowie weitere Förderungen in einigen Bundesländern. Wer diese Förderungen nutzt, kann unter Umständen den Wert seiner Immobilie erhöhen und Kosten sparen. Lassen Sie sich von einem unabhängigen Energieberater beraten. Er sagt Ihnen, welche Maßnahmen sinnvoll sind. Ein Immobilienexperte sagt Ihnen, wie sich welche Maßnahmen auf den Wert Ihrer Immobilie auswirken.

Wie viel bekomme ich für meine Immobilie?

Wie viel das eigene Haus beim Kauf gekostet hat, wissen die meisten Eigenheimbesitzer noch. Aber wie viel es jetzt wert ist, macht viele Eigentümer unsicher. Denn wer einen zu hohen Preis dafür ansetzt, findet vielleicht keinen Käufer. Und wer ihn zu niedrig ansetzt, lässt sich Geld entgehen. Oder kann das Ansetzen eines etwas niedrigeren Preises doch Vorteile bringen?

Um den richtigen Preis anzusetzen, ist Expertenwissen, die Kenntnis der aktuellen Situation am Immobilienmarkt und viel Erfahrung nötig. Und um den optimalen Einstiegspreis ermitteln zu können, müssen viele lokale Marktfaktoren herangezogen werden. Das geht nur mit einem Experten, der sich täglich mit der Preisdynamik vor Ort beschäftigt.

Die Bewertung einer Immobilie wird durch verschiedene Kriterien bestimmt. Zu den wichtigsten zählen: Lage, Grundstücksgröße, Anteil der Gemeinschaftsflächen, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattungsstandard, Baujahr, durchgeführte Renovierungen und bauliche Veränderungen, die Marktlage sowie Besonderheiten.

Zur Ermittlung des Wertes einer Immobilie gibt es drei unterschiedliche Verfahren, die von der Art der Immobilie abhängen: das Vergleichswert-, das Sachwert- und das Ertragswertverfahren. Das Vergleichswertverfahren wird in der Regel für unbebaute Grundstücke und Eigentumswohnungen angewandt, für die es viele vergleichbare Objekte gibt. Bei dem Verkauf von Häusern, für die es keine Vergleichsobjekte gibt, erfolgt die Wertermittlung anhand des Sachwertverfahrens. Das Ertragswertverfahren kommt für Mehrfamilienhäuser und Gewerbeimmobilien in Frage, dort wo es um Rendite und nicht um Eigennutzung geht.

Für eine erste Orientierung, was die Immobilie in etwa wert ist, können auch Onlinebewertungen genutzt werden. Hier können in wenigen Minuten Durchschnittswerte und Preisspannen ermittelt werden. Aber Vorsicht: Die Durchschnittswerte können erheblich vom tatsächlichen Wert der eigenen Immobilie abweichen. Denn ob eine Ausstattung hochwertig oder „normal“ ist, ist subjektiv. Deswegen ist die Bewertung der Immobilie vor Ort von einem lokalen Marktexperten nicht zu ersetzen.





Immobilien vermarktung

Ist der Verkauf gründlich vorbereitet, beginnt die Vermarktung der Immobilie. Hier geht es darum, die Immobilie so zu präsentieren, dass sie die richtigen Käufer anspricht. Dazu ist es wichtig, ein aussagekräftiges und ansprechendes Exposé mit guten Fotos zu erstellen, sich eine Preisstrategie zu überlegen und die Immobilie an den richtigen Stellen zu bewerben.

Das Exposé

Mit einem professionellen Exposé lassen sich die Chancen auf einen marktgerechten Preis durchaus erhöhen und Besichtigungstermine einsparen. Privatverkäufer lassen sich oft Geld entgehen, weil sie durch Fehler im Exposé mögliche Käufer nicht erreichen. Mit den folgenden Tipps erstellen Sie Ihr perfektes Exposé.

Bei einem guten Exposé spielen sowohl inhaltliche als auch visuelle Aspekte eine große Rolle, denn über das Auge gewinnt der Interessent den ersten Eindruck. Und der ist von einem guten Layout und guten Fotos Ihrer Immobilie abhängig. Außerdem sind natürlich die Angaben zum Objekt wichtig. Je aussagekräftiger diese sind, desto mehr Fragen der möglichen Käufer sind schon vor der Besichtigung beantwortet und entscheiden vielleicht auch darüber, ob sich der potenzielle Käufer für Ihr Objekt interessiert oder nicht. Auch wenn Sie mit Ihrem Heim nach all den Jahren, die Sie hier verbracht haben, enge Gefühle verbinden, für Interessenten sind diese völlig uninteressant. Potenzielle Käufer interessiert mehr, in welcher Lage das Objekt steht, wie viele Quadratmeter zum Wohnen zur Verfügung stehen und ob es beispielsweise eine Garage hat.

Bevor Sie Ihr Exposé erstellen, sollten Sie sich überlegen, an welche Zielgruppe Sie Ihre Immobilie richten. Was ist dieser Zielgruppe wichtig? Wie sprechen Sie diese am erfolgreichsten an? Danach sollten Sie das Layout des Exposés ausrichten. Als Format ist DIN-A4 üblich. Es sollte übersichtlich gegliedert und leicht zu lesen sein. Beschränken Sie sich auf das Wesentliche. Hierfür sind Stichpunkte gut geeignet.

Vorteile Ihres Objekts gegenüber anderen Immobilien sollten Sie deutlich machen: Gibt es eine besondere Aussicht, befindet sich das Haus in einer sehr schönen Lage, ist es besonders alt, hat es bauliche Besonderheiten?

Folgendes sollte Ihr Exposé enthalten:

- Objektbeschreibung: Bautyp, Baujahr, Anzahl der Zimmer, Wohnflächenberechnung, Art der Heizung, Balkon, Größe des Grundstücks, Keller, Dachboden, Garage oder Stellplatz
- Zustand des Objektes: Wann wurde renoviert oder saniert?
- Energieausweis (wird der Energieausweis nicht, zu spät oder unvollständig vorgelegt, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro)
- Grundriss, Lageplan
- Umgebungsbeschreibung: städtisch/ländlich, wirtschaftliche Lage der Umgebung, Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Kindergärten
- Nebenkosten, gewünschter Verkaufspreis – ist dieser verhandelbar? / Falls Sie vermieten: Mietpreis
- Ab wann ist das Objekt verfügbar?
- Soweit vorhanden: Bewertung der Immobilie eines unabhängigen Sachverständigen
- Fotos von jedem Zimmer, Außenansicht
- Mögliche Besichtigungstermine
- Kontaktinformationen



So sollte Ihr Exposé aufgebaut sein:
Die Inhalte sollten logisch und übersichtlich angeordnet sein. Beginnen Sie mit der ausführlichen Objektbeschreibung. Daran sollten Fotos mit Bildbeschreibungen anschließen. Zuerst Außenansichten, dann Innenansichten. Danach sollte ein Grundriss, ein Lageplan und wenn möglich eine Luftaufnahme folgen.

Am Ende des Exposés sollten die wesentlichen Daten noch einmal zusammengefasst werden. Dort sollten auch mögliche Besichtigungstermine stehen. Auch eine eventuelle Käuferprovision, sonstige Kosten und Informationen zur Haftung sollten dort erscheinen. Abschließend sollten dort die vollständige Adresse der Immobilie und Ihre Kontaktdaten zu finden sein.

Werden all diese Tipps bei der Erstellung des Exposés beachtet, hat Ihre Immobilie gute Chancen auf einen guten ersten Eindruck bei seinen potenziellen neuen Besitzern. Und vielleicht kommt es sogar schon beim Anblick Ihres Exposés zur Liebe auf den ersten Blick.

Gute Immobilienfotos

Wie im vorherigen Kapitel bereits angesprochen: Der erste Eindruck zählt. Viele Verkäufer machen sich kaum Gedanken über die Qualität ihrer Immobilienfotos. Schlechte Fotos führen aber häufig zu unnötigen Besichtigungen, bei denen Interessenten sagen: „Das habe ich mir anders vorgestellt." Und auch den Preis der Immobilie können Sie beim Verkauf besser durchsetzen, wenn sich der positive Eindruck von den Fotos vor Ort bestätigt. Faustregel: Je besser die Fotos, desto leichter können sich Interessenten entscheiden, ob Ihre Immobilie für sie in Frage kommt.

Wir kennen es aus der Werbe- und Lebensmittelindustrie: Weniger ist oft mehr. Fotos von Immobilien wirken besser, wenn sie einen „aufgeräumten" Eindruck machen. Sind Räume vollgestellt, stört das die Vorstellungskraft des Interessenten und es fällt ihm schwer, seine zukünftige Wohnung zu sehen. Experten raten: Wenn Sie Fotos von möblierten Räumen oder Garten und Hof machen, sollten diese „entpersonalisiert" werden. Also private Gegenstände wie Kleidung, Zahnbürsten, Rasenmäher oder ähnliches sollten im Bild nicht zu sehen sein. Zu empfehlen sind Probefotos, um solche störenden Kleinigkeiten zu entdecken.

Ebenso wichtig für überzeugende Immobilienfotos sind helle Zimmer. Zugezogene Vorhänge oder Jalousien sowie Gegenlicht verdunkeln Räume und Außenansichten einer Immobilie. Helle Räume sind einladender. Sollte jedoch die pralle Sonne ins Zimmer scheinen, werden Fotos überbelichtet. Deshalb ist es sinnvoll, die Zeit genau abzupassen, wann ideales Licht herrscht. In solchen Fällen kann aber auch mit Vorhängen oder Jalousien nachgeholfen werden, um für optimales Licht zu sorgen. Mit einer Profikamera kann über die Blende und die Verschlusszeit die Lichtmenge reguliert werden.

Ein gutes Foto Ihrer Immobilie ist aber auch von der Perspektive abhängig. Wird sie falsch gewählt, können Haus oder Räume verzerrt oder Größenverhältnisse falsch erscheinen. Wirkt ein Zimmer kleiner als es tatsächlich ist, können potenzielle Käufer abgeschreckt werden. Dabei spielt auch das Objektiv eine Rolle. Wenn Sie so viel Raum wie möglich auf das Foto bekommen möchten, sind Weitwinkelobjektive sinnvoll. Jedoch kann ein Weitwinkelobjektiv Räume auch zu groß erscheinen lassen. Das kann zu unnötigen Besichtigungen führen, bei denen Interessenten feststellen, dass Ihre Immobilie für sie doch zu klein ist. Ebenfalls ist darauf zu achten, dass keine Linien "stürzen". Denn das führt zu Raumverzerrungen. Um gerade Linien, beispielsweise bei Ecken von Wänden, Türen oder Fenstern, zu erhalten, sollte die Kamera gerade gehalten werden. Dabei empfiehlt sich, das Foto aus etwa einem Meter Höhe zu schießen.

Stimmen am Ende immer noch kleine Details am Foto nicht, können diese leicht nachbearbeitet werden. Falls doch Linien nicht senkrecht sind, können Sie den Bildausschnitt etwas anpassen, entzerren und begradigen. Auch bei Fotos, die zu dunkel sind, können die Helligkeit und der Kontrast leicht verstärkt werden. Aber achten Sie darauf, es mit der Aufbesserung nicht zu übertreiben. Wenn Interessenten sehen, dass das Foto zu stark bearbeitet ist, könnten Sie skeptisch werden.



Preisstrategien

Den Wert einer Immobilie zu ermitteln, ist eine Sache. Den gewünschten Preis in einer Verhandlung mit dem potenziellen Käufer umzusetzen, eine ganz andere. Ist es besser einen zu hohen Preis anzugeben, um eine gute Verhandlungsbasis zu haben oder sollten Sie lieber klein ansetzen und hoffen, dass Sie die Nachfrage erhöhen und sich die Kaufinteressenten überbieten?

Bevor Sie in die Preisverhandlungen starten, ist es wichtig, dass Sie selbst genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Den Wert sollten Sie von einem Experten ermitteln lassen, um ihn in einer Verhandlung souverän verteidigen zu können. Allerdings sollten Sie den Realwert nicht als Verhandlungsbasis nehmen, sondern sich eine passende Preisstrategie überlegen. Eigentümer machen häufig den Fehler, den Preis zu hoch anzusetzen, um einen großen Verhandlungsspielraum zu haben. Diese Taktik ist jedoch problematisch, da ein zu hoher Preis das Angebot unseriös erscheinen lässt und Interessenten abschreckt. Deshalb kann es eine Alternative sein, einen Verkaufswert zu wählen, der unter dem Realwert liegt und verschiedene Kaufinteressenten so zum Bieten bringt. Sie können allerdings auch auf die Strategie des moderaten Preises setzen. Dieser liegt nur knapp über dem Realwert und wird somit als fair empfunden. Diese Strategie führt zu einer kurzen Verhandlungsdauer und einem Verkaufspreis, mit dem am Ende beide Parteien zufrieden sind.

Wie in jeder Verhandlung ist es auch in der Verhandlung um den Immobilienpreis wichtig, selbstsicher aufzutreten. Oftmals greifen Kunden gezielt die Mängel an der Immobilie auf und hoffen, dadurch eine Senkung des Preises erzielen zu können. Deshalb sollten Sie alle möglichen Schwachstellen kennen und damit von Anfang an offen umgehen. So wird klar, dass Sie diese Mängel in Ihrer Preisberechnung bereits berücksichtigt haben. Mehr zum Thema Besichtigungsmanagement erfahren Sie auf Seite 19.

Die Käufer Auswahl

Ist die Immobilienvermarktung erfolgreich gestartet, werden sich sicherlich einige Kaufinteressenten bei Ihnen melden. Je nach der Situation auf Ihrem lokalen Immobilienmarkt, kann das das E-Mail-postfach schon mal zum Überquellen bringen. Doch wie gehen Sie bei Besichtigungen am besten vor und woran erkennen Sie den passenden Käufer?

Besichtigungen richtig managen

Um keine Massenbesichtigungen machen zu müssen, gilt es einerseits, die richtigen Kandidaten für die Besichtigung einzuladen, und andererseits, die Besichtigung perfekt vorzubereiten. Mit unseren acht Tipps gelingt das. Die ersten Schritte sind bereits getan: Sie haben das Interesse von potenziellen Käufern geweckt. Bevor es zu einem Besichtigungstermin kommt, sollten Sie allerdings genau filtern, wer sich ernsthaft für Ihr Objekt interessiert, um keine Zeit mit aussichtslosen Interessenten zu vergeuden. Umso wichtiger ist es, wie Sie jetzt vorgehen.

1. Planen Sie den Rundgang

Bevor Sie mit Ihren Interessenten einen Rundgang durch Ihr Objekt machen, sollten Sie planen, wie Sie vorgehen möchten. Welches Zimmer soll als erstes vorgeführt werden und verfügt Ihr Haus vielleicht über Besonderheiten, die Sie hervorheben wollen? Es ist ratsam, einen Weg festzulegen und sich das Highlight Ihrer Immobilie für den Schluss aufzusparen, weil die letzten Eindrücke besonders im Gedächtnis bleiben. Ein Immobilienexperte kann Ihnen dabei helfen, die Besichtigung professionell und optimal durchzuführen.

2. Räume vorbereiten

Am Tag der Besichtigung ist ein gepflegter Zustand Ihrer Immobilie das A und O. Bringen Sie daher den Außenbereich sowie den Innenbereich auf Vordermann. Achten Sie darauf, dass alle Räume aufgeräumt und sauber sind. In manchen Fällen lohnt es sich sogar, die Wände farblich aufzufrischen.

Bei der Dekoration gilt: Weniger ist mehr. Schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre, ohne dass die Räume zu vollgestellt aussehen. Persönliche Gegenstände wie Fotos oder jahreszeitliche Dekorationen sollten entfernt werden.

Kleiner Tipp: Eine behagliche Atmosphäre schaffen Sie auch über angenehme Gerüche, wenn Sie frischen Kaffee kochen oder frisches Brot in der Brotbackmaschine haben. Auch ein selbstgebackener Kuchen, für den Sie vielleicht im Freundeskreis und in der Verwandtschaft stets Komplimente bekommen, kann mit seinem Duft aus dem Ofen heraus zusätzlich zum Hauskauf verführen.

3. Mängel offen kommunizieren

Der Kauf einer Immobilie ist für viele Menschen eine schwerwiegende Entscheidung. Umso wichtiger ist es, dass Sie ehrlich mit den potenziellen Käufern umgehen und Mängel offen kommunizieren. Ist Ihre Immobilie beispielsweise von Schimmelbefall oder einem feuchten Keller betroffen, dann sollten Sie das auch preisgeben und am besten auch im Kaufvertrag mit aufnehmen. Denn sonst droht eine Rückabwicklung des Verkaufs.

4. Vorsicht ist besser als Nachsicht

Sie sollten auf keinen Fall voller Misstrauen in die Wohnungsbesichtigung gehen, aber halten Sie sich vor Augen, dass Sie fremde Menschen in Ihre Wohnung lassen. Getreu dem Motto „Vorsicht ist besser als Nachsicht“ empfiehlt es sich daher, Wertsachen an einem sicheren Ort zu verstauen.

5. Persönlicher Kontakt

Außerdem ist es wichtig, dass Sie persönlich bei der Besichtigung anwesend sind. Schließlich kennen Sie Ihre Immobilie am besten und können Interessenten-Fragen persönlich beantworten. Das hinterlässt einen positiven Eindruck. Es ist daher wichtig, sich für den Besichtigungstermin persönlich Zeit für Ihre Interessenten zu nehmen und vor Ort zu sein. Bereiten Sie sich außerdem auf zahlreiche Fragen der Interessenten zum Abschluss der Besichtigung vor. Beliebt sind vor allem Fragen zur Nachbarschaft und über die Umgebung. Ihren persönlichen Verkaufsgrund können Sie getrost für sich behalten, denn das ist allein Ihre Angelegenheit.

6. Zeit zum Umschauen

Wenn Sie Ihre Tour beendet haben, können Sie den Besuchern ruhig die Möglichkeit geben, sich noch einmal selbst umzuschauen. Bleiben Sie dabei allerdings in der Nähe, so können auch Fragen beantwortet werden und Sie sind auf der sicheren Seite. Die meisten Interessenten brauchen am Ende der Besichtigung etwas Bedenkzeit. Einigen Sie sich auf einen konkreten Zeitraum. So müssen Sie auch nicht unnötig Zeit verstreichen lassen und wissen genau, woran Sie sind.

Wie wähle ich den passenden Käufer aus?

Die Wahl des richtigen Käufers beginnt schon vor den ersten Besichtigungen. Denn es ist nicht sinnvoll, alle Bewerber auch tatsächlich einzuladen. Im Folgenden Kapitel verraten wir, wie Sie in drei Schritten den richtigen Käufer auswählen.

Schritt 1: Besichtigungstourismus verhindern

Nicht jeder Interessent, der sich auf Ihr Angebot meldet, ist auch wirklich an einem Kauf interessiert. Um sogenannten Besichtigungstourismus zu vermeiden und nur Leute ins Haus einzuladen, die nach Betrachten des Exposés ernsthaft über einen Kauf nachdenken, ist es wichtig, schon hier Kriterien für eine Vorauswahl zu haben. Vollständige Kontaktdaten sollten daher ein Muss sein. Auch bietet es sich an, die Kaufinteressenten einen Fragebogen ausfüllen zu lassen, in dem Sie bereits erste Angaben zu einziehenden Personen, Preisvorstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten beantworten. Wer hier nur vage Angaben macht und am liebsten anonym bleiben möchte, ist höchstwahrscheinlich kein ernstzunehmender Kaufinteressent. Auch mit Online-Tools wie 360-Grad-Besichtigungen, bei denen die Interessenten ihre Kontaktdaten hinterlegen müssen, lässt sich bereits eine Vorauswahl treffen.

Schritt 2: Mit der Bonitätsprüfung aussieben

Wenn nach den Besichtigungen mehrere Interessenten übrigbleiben, bei denen Sie ein gutes Bauchgefühl haben, ist es entscheidend, zu wissen, ob diese sich die Immobilie tatsächlich leisten können. Denn natürlich ist das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Käufers, dass er zahlungsfähig ist. Um die Bonität zu prüfen, haben Sie mehrere Möglichkeiten. Zunächst einmal geben Wirtschaftsauskunfteien wie die Schufa Holding AG Informationen über die Zahlungsfähigkeit und Verschuldung einer Person. Als Privatverkäufer ist es jedoch schwierig, an diese Auskünfte heranzukommen. Die Kaufinteressenten müssen Ihnen also eine Selbstauskunft zukommen lassen. Weitere Beispiele für Wirtschaftsauskunfteien sind Bürgel und Creditreform. Diese geben außerdem Auskunft über bereits bestehenden Immobilienbesitz und eine allgemeine Beurteilung der Finanzlage. Neben den Daten, die Sie auf diesem Wege erhalten, bietet es sich außerdem an, eine Auskunft über die Vermögenswerte Ihrer Interessenten zu verlangen. Dazu zählen Konto- und Depotauszüge, aber auch Geschäftsunterlagen. Das wichtigste Kriterium ist letztendlich jedoch die Finanzierungszusage der Bank. Achten Sie dabei unbedingt darauf, dass der Kredit spezifisch für den Kauf Ihrer Immobilie bewilligt wurde. So gehen Sie sicher, dass der Interessent damit nicht am Ende ein anderes Objekt abzahlt.

Schritt 3: Kriterien für die finale Auswahl

Am Ende kann es nun sein, dass noch immer zwei oder sogar mehr zahlungsfähige Kaufinteressenten vor Ihnen stehen. Wie treffen Sie hier Ihre Entscheidung? Die einfachste Variante ist wohl das „First-Come-First-Serve"-Prinzip: Wer als Erstes mit einem abgesicherten Kaufangebot auf Sie zukommt, bekommt die Immobilie. Sie sind allerdings nicht daran gebunden, an den schnellsten Bieter zu verkaufen, sondern völlig frei in Ihrer Auswahl. Ein Sympathie-Bonus kann Ihnen dementsprechend genauso wenig zur Last gelegt werden wie eine Entscheidung per Los. Außerdem können Sie Ihre Wahl davon abhängig machen, wie gut die neuen Bewohner in die Nachbarschaft passen. Schließlich soll der neue Besitzer ja an Ihre Stelle treten. Machen Sie sich also auch ihren Nachbarn zuliebe ein eingehendes Bild von den Interessenten für Ihre Immobilie. Beim Verkauf einer Wohnung im Mehrfamilienhaus ist es oft sogar üblich, dass die Eigentümergemeinschaft den Käufer vorher absegnen muss. Vorsichtig sollten Sie jedoch bei zusätzlichen Zahlungen sein. Zwar ist es legitim, an den Meistbietenden zu verkaufen, allerdings dürfen Sie keine Zusatzzahlungen entgegennehmen, die nicht im Kaufvertrag aufgeführt werden. Sonst gibt es schnell Probleme mit dem Finanzamt.

Was gehört in den Kaufvertrag?

In Deutschland müssen alle Immobilientransaktionen durch notarielle Kaufverträge abgesichert werden. Der Notar erhebt hierfür eine Gebühr, die sich am Wert der Immobilie orientiert. Sie beläuft sich auf circa 1,5 Prozent des Kaufpreises.

Verkäufer und Käufer können frei vereinbaren, wer von beiden diese Gebühr bezahlt. In der Regel trägt sie der Erwerber.

Der Notar ist gegenüber beiden Seiten, also Verkäufer und Käufer, zur Neutralität verpflichtet. Beide können ihn bei Unklarheiten kontaktieren. Sowohl Sie als Verkäufer als auch der Erwerber haben ein Recht darauf, seinen Vertragsentwurf mindestens zwei Wochen vor dem Notartermin zu erhalten. So haben Sie die Möglichkeit, die Vertragsbestandteile zu prüfen beziehungsweise bei einer komplizierten Übertragung einen Anwalt hinzuzuziehen.

Zumeist handelt es sich bei Kaufverträgen um standardisierte Kontrakte. Dennoch sollten Sie insbesondere auf terminliche Vorgaben achten, die mit der Immobilien-Übertragung verbunden sind.

Im Kaufvertrag sind Angaben zum Verkäufer und Käufer sowie Bankverbindungen enthalten, über welche der Kaufbetrag fließt. Ferner müssen eine Grundstücksbeschreibung (Flurkarte) sowie ein aktueller Grundbuchauszug enthalten sein.

Verkaufen Sie eine gebrauchte Immobilie, wird zumeist darin die Klausel aufgenommen „gekauft wie gesehen“. Denn im Gegensatz zu Neubauten, die bei Kaufvertragsunterzeichnung erst noch von einem Bauträger errichtet werden und den Käufern eine 5-jährige Gewährleistung auf das Bauwerk erhalten, sind Sie bei der Veräußerung einer Gebrauchtimmobilie nicht zu Gewährleistungen verpflichtet.

Bei Gebäuden aus zweiter Hand werden Mängel allerdings häufig explizit in den Kaufvertrag aufgenommen, wie etwa feuchte Kellerräume, von denen der Erwerber bei der Besichtigung Kenntnis erlangte. Damit sichern Sie sich zusätzlich ab.

Außerdem sind im Kaufvertrag verschiedene Termine zu fixieren, so etwa der Zeitpunkt der Kaufpreiszahlung sowie der Tag der Immobilienübertragung. Häufig wünschen sich Verkäufer, dass der Erwerber zusätzliche Gegenstände wie Kücheneinrichtung, Gartenmöbel oder Heizöl, das noch im Tank bevorratet wird, übernimmt und extra bezahlt. Auch dies sollte Eingang in den Kaufvertrag finden. Bei der Berechnung der Grunderwerbsteuer fallen diese Dinge allerdings raus.



Was passiert beim Notartermin?

Weil es sich bei der Transaktion einer Immobilie um eine große Entscheidung und eine Menge Geld handelt, sieht der Gesetzgeber einen neutralen Fachmann vor: den Notar. Beim Notartermin bringen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie unter Dach und Fach und werden gleichzeitig vor übereilten Entscheidungen geschützt.

Wenn Sie nach hoffentlich nicht allzu langer Suche einen Käufer für Ihr Haus gefunden haben, ist die erste Hürde gemeistert. Nun steht der Vertragsabschluss an. Damit der Vertrag für den Verkauf Ihrer Immobilie rechtlich wirksam ist, muss ein Notar den Kaufvertrag beurkunden. Denn ein neutraler Fachmann soll vor übereilten Entscheidungen schützen, die Vertragsparteien belehren und sämtlichen Schriftverkehr mit den Behörden, wie das Stellen von Anträgen, übernehmen. Deshalb ist ein Immobilienkaufvertrag erst dann rechtlich vollzogen, wenn der Notar ihn beurkundet hat.

Welche Aufgaben hat der Notar?

Zu den Aufgaben des Notars gehört es zwar nicht, die Bonität oder Zuverlässigkeit der Vertragspartner zu überprüfen, er kann aber dafür sorgen, dass dem Verkäufer keine Nachteile entstehen, falls der Käufer nicht zahlt. Er stellt eine Urkunde aus, die gleichzeitig einen Zwangsvollstreckungstitel bildet. Damit kann der Verkäufer eine Zwangsvollstreckung gegen den Käufer erwirken. Außerdem kann der Verkäufer in solchen Fällen vom Kaufvertrag zurücktreten.

Für einen schnellen und reibungslosen Ablauf benötigt der Notar folgende Unterlagen:

- **Kaufpreis**
- **Termin der Übergabe**
- **Angabe von Sachmängeln (falls vorhanden)**
- **Grundbuchauszug**
- **Persönliche Angaben**

Wer privat ohne Makler eine Immobilie verkauft, wird in der Regel mehrere Termine beim Notar benötigen. Mit einem Immobilienexperten ist nur ein Beurkundungstermin beim Notar notwendig. Bei diesem verliest der Notar den aufgesetzten Vertrag. Hier besteht auch die letzte Möglichkeit für Änderungen. Da ein Immobilienkaufvertrag nicht ohne weiteres zu verstehen ist, empfiehlt es sich, die Beratungspflicht des Notars in Anspruch zu nehmen und sich ausführlich aufklären zu lassen. Dafür werden auch keine weiteren Kosten berechnet.

Auf Wunsch kann vor dem eigentlichen Beurkundungstermin außerdem ein Vortermin durchgeführt werden. Bei diesem wird ein Vertragsvorentwurf erstellt und die Vertragsbestandteile mit allen Parteien besprochen.



Zusammenfassung

Wir hoffen, dass wir Ihnen in unserem Ratgeber alle Schritte des Immobilienverkaufs verständlich darstellen konnten. Denn bevor Sie mit dem Verkauf beginnen, ist es wichtig, dass Ihnen klar ist, dass hier eine Menge Arbeit auf Sie zukommt. Sollten Sie nach dem Lesen dieses Ratgebers das Gefühl haben, dass Ihnen das zu viel wird, ist es keine Schande, einen Makler mit dem Verkauf zu beauftragen oder diesen zumindest Teilaufgaben übernehmen zu lassen.

Impressum

2. aktualisierte Auflage 2024
Herausgeber: FKS Immobilien GmbH
Redaktion: Wordliner GmbH
Copyright: FKS Immobilien GmbH
Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler
Telefon: +49 (0) 6806 / 9 16 36 66
E-Mail: info@fks-immobilien.de
Web: www.fks-immobilien.de

Bildnachweise
Titel: stockasso/Depositphotos.com
S.3 Prithan/Depositphotos.com / S.4 roncivil/Depositphotos.com / S.9 londondeposit/Depositphotos.com / S.11 londondeposit/Depositphotos.com / S.12 AndreyPopov/Depositphotos.com / S.15 AndrewLozovyi/Depositphotos.com / S.17 nuttapongmohock02/Depositphotos.com / S.21 SeventyFour/Depositphotos.com / S.22 vicnt2815/Depositphotos.com

Kontakt

FKS Immobilien GmbH

Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler

Tel.: 06806 / 91 63 666
info@fks-immobilien.de
www.fks.immobilien

fks.immobilien

facebook



Konrad Schwarz
Geschäftsführer
Zertifizierter Immobilienmakler (IHK)
Zertifizierter Immobilienbewerter (IHK)



Maximilian Leist
Geschäftsführer
Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)



Jacqueline Schneider
Zertifizierte Immobilienmaklerin (EIA)
Zertifizierte Immobilienbewerterin (IHK)



Yannick Huwer
Immobilienmakler
Immobilienkaufmann (IHK)



Natascha Noh
Assistentin der Geschäftsführung