

In 10 Schritten zum Notar

**Kleiner Ratgeber für den
perfekten Immobilienverkauf**

Ein Service der

LAU & PARTNER

Immobilien GbR

Makler aus Leidenschaft!

1. Schritt: Verkaufsmotiv ermitteln

Überlegen Sie bitte genau, warum und ob Sie wirklich verkaufen wollen!

Welche Probleme wollen Sie mit dem Verkauf lösen?

Gibt es bessere Alternativen wie z.B. Vermietung, Umschuldung, Anbau/Umbau oder Mängelbeseitigung?

Bei Scheidung: Kann ein Ehepartner den anderen ausbezahlen und weiter darin wohnen bleiben?

Aber warum ist das Verkaufsmotiv so wichtig?

Sie werden den letzten und entscheidenden Schritt, die Unterschrift unter den Kaufvertrag, nicht leisten, wenn Sie das Gefühl haben, dass es ein Fehler sein könnte, Ihre Immobilie zu veräußern.

Bedenken Sie auch mal: Wenn Sie den Kaufinteressenten keinen logischen Verkaufsgrund nennen können, werden diese schnell misstrauisch. Sie befürchten, dass Sie ihnen den wahren Grund verheimlichen. Versteckte Mängel oder unerträgliche Nachbarn zum Beispiel. Solche Fakten dürfen Sie übrigens nicht verschweigen, sonst haben Sie schnell mit Schadenersatzforderungen zu kämpfen.

Falls Sie die Immobilie selbst bewohnen, überlegen Sie jetzt schon, wann Sie sie nach Kaufabschluss spätestens räumen und übergeben können. Ohne eine alternative Bleibe werden Sie bestimmt nicht verkaufen.

2. Schritt: Marktanalyse/Wertermittlung

Nun sollten Sie den Angebotspreis festlegen!

Das ist der schwierigste Punkt im Verkaufsprozess. Bieten Sie Ihre Immobilie zu billig an, verschenken Sie Geld. Bieten Sie zu teuer an, verschenken Sie ebenfalls Geld, denn ein über viele Monate oder Jahre inseriertes Objekt bekommt ein schlechtes Image und muss am Ende, vielleicht sogar unter Zeitdruck, unter dem wahren Wert losgeschlagen werden.

Der erzielbare Preis einer Immobilie ist selten der gutachterlich errechenbare Sachwert, Verkehrswert oder bei vermieteten Objekten der Ertragswert. Beachten Sie bitte Zustand, Größe, Lage, die Infrastruktur des Ortes, aber auch politische Aspekte (Zinsniveau, Inflation, staatliche Förderprogramme), den regionalen Arbeitsmarkt und ähnliche Verkaufsobjekte in der Umgebung. Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt maßgeblich den Preis.

Entscheidend ist nicht, was Sie als Verkäufer über den Wert Ihrer Immobilie denken, sondern die potentiellen Käufer. Den einen korrekten Preis für Ihre Immobilie gibt es also nicht. Die Meinungen werden verschieden sein. Den höchstbietenden Käufer zu finden ist eine Frage von perfekter Werbung, Preisverhandlungen und Geduld. Ein verkaufstarker Makler in Ihrer Region kann bei der Wertermittlung am ehesten helfen. Er kennt die Marktlage und kann Ihr Objekt mit bereits verkauften vergleichen. Vor allem kennt er notariell beurkundete Preise und nicht nur Angebotspreise.

3. Schritt: Den richtigen Makler finden

Überlegen Sie, ob Sie wirklich einen Makler brauchen!

Wenn Sie alle Punkte dieser Checkliste selbst perfekt erfüllen können, dann erzielen Sie in vertretbarer Zeit den höchstmöglichen Kaufpreis und können auf einen Immobilienmakler verzichten.

Ein Immobilienverkaufsprofi ist natürlich empfehlenswert, da er in seiner Berufspraxis vielleicht schon weit über 500 oder 1000 Immobilien vermittelt hat, also viel mehr als Sie mit vielleicht 1-2 Objekten. Diese Erfahrungen zahlen sich für Sie aus, selbst wenn sie Geld kosten. Entscheiden Sie sich aber bitte nur für 1 Makler, denn bei mehreren macht keiner seinen Job mit Hingabe, weil damit gerechnet werden muss, dass ein anderer verkauft und man umsonst investiert hat.

Eigenschaften, die einen wirklich guten Makler kennzeichnen:

Er ist in der Region bekannt, hat einen guten Ruf oder wurde Ihnen von Jemandem empfohlen, bei dem er Gutes geleistet hat.

Er kann eine Vielzahl von durch ihn verkaufte Objekte und zufriedene Kunden (Referenzen) nennen.

Er tritt professionell auf, ist ehrlich, nimmt sich Zeit und noch wichtiger: Er ist Ihnen auch sympathisch. Schließlich wird er in private Dinge eingeweiht, erfährt von Geldsorgen oder Scheidungskrieg, betritt laufend Ihr Schlafzimmer und schaut in jede Ecke.

4. Schritt: Vorbereitung des Objektes

Verschönern und reparieren Sie so viel wie möglich!

In eine hässliche, vernachlässigte Immobilie verliebt sich kaum ein Käufer. Aber Immobilienkauf funktioniert nun mal emotional, nicht rational. Der Interessent muss sich verlieben, damit er kauft und Ihnen den maximal machbaren Preis bezahlt. Ein aufpolierter und innengereinigter Gebrauchtwagen erzielt ja auch einen deutlich höheren Preis, als Politur und Reinigung gekostet haben.

Was halten Sie von *Home Staging*? So wird das professionelle Umgestalten von Räumen einer Immobilie zur Verkaufsförderung genannt. Ziel ist dabei, die Immobilie für möglichst viele potentielle Käufer ansprechend zu gestalten. Weiterhin soll es die potentiellen Käufer unterstützen, sich selbst in der Immobilie zu sehen. Dies wird durch das Schaffen einer Atmosphäre des Wohlfühlens erreicht. Laut Umfragen unter Maklern können 10-15 % höhere Verkaufspreise und eine deutliche Verkürzung der Verkaufszeit erreicht werden.

Natürlich wird nicht jeder Immobilienbesitzer vor dem Verkauf noch Tausende Euros investieren können oder wollen. Aber dann entrümpeln Sie wenigstens, falls notwendig, räumen mal richtig auf und putzen die Fenster!

5. Schritt: Unterlagen zusammenstellen

Folgende Unterlagen werden im Verkaufsprozess von den Interessenten und deren finanzierenden Banken angefordert:

- unbeglaubigter Grundbuchauszug, nicht älter als 3 Monate
- Kopie der Feuerversicherung
- Energieausweis
- Grundrisspläne, Schnitte, Lageplan
- Berechnungen der Wohnfläche und des umbauten Raumes
- bei Wohnungen zusätzlich Versammlungsprotokolle, Nebenkostenabrechnung, Wirtschaftsplan, Teilungserklärung
- bei vermieteten Objekten der Mietvertrag und Nachweis der Mieteinnahmen
- bei Bauplätzen zusätzlich der Bebauungsplan (Textteil und zeichnerischer Teil)
- Bei kürzlich verstorbenen Eigentümern sollten Sie auch Sterbeurkunde und Erbschein bereit halten.

Ein Makler, Architekt oder Bauingenieur kann Ihnen bei der Besorgung oder Erstellung dieser Unterlagen helfen.

6. Schritt: Werbung

Nun sollte möglichst die ganze Welt erfahren, dass Ihre Immobilie zum Verkauf steht!

Welche Möglichkeiten gibt es?

Zeitungsinserate, Fachzeitschriften (bei Gewerbeobjekten), Immobilienportale im Internet (hier gibt es leider gute und schlechte), Biete/Suche Aushänge im Supermarkt, Postwurfsendungen, Zeitungsbeileger, aber vor allem auch Mundpropaganda: Erzählen Sie es Kollegen, Freunden, Nachbarn, aber auch Maklern (falls Sie nicht einen konkreten mit dem Verkauf beauftragt haben), denn die haben täglich mit Kaufinteressenten zu tun und den Richtigen vielleicht schon in der Kartei.

Aber es kommt nicht nur darauf an, WO Sie inserieren, sondern auch auf das WIE! Ein Anzeigentext ist optimal, wenn er die richtige Zielgruppe anspricht. Denn nur der zu Ihrer Immobilie perfekt passende Käufer zahlt Ihnen auch den höchsten Preis. Denken Sie an Vorteile und Nachteile Ihres Objektes. Wägen Sie jedes Wort und jedes Bild ab, was es an Assoziationen auslösen könnte. Schnell entstehen Vorurteile. Auch Fotos sind oft schlecht und wenig verkaufsförderlich. Fotografieren Sie nicht Ihr Mobiliar oder ein WC, sondern das Schöne und Besondere Ihrer Immobilie.

Seien Sie bei den Flächenangaben genau. Es gibt DIN Normen für die Wohnflächenberechnung, um Immobilien miteinander vergleichen zu können. Die Grundstücksgröße finden Sie im Grundbuchauszug.

7. Schritt: Besichtigungen

Eine leichte Aufgabe? Wie macht man es optimal?

Denken Sie daran, dass sich der Interessent in Ihr Objekt verlieben soll: Lüften Sie vorher und räumen Sie auf.

Seien Sie vor dem Interessenten da. Sonst riskieren Sie vielleicht, dass der zänkische Nachbar am Gartenzaun Gerüchte verbreitet.

Finden Sie heraus, was ihn am meisten interessiert und fangen dort den Rundgang an. Geben Sie ihm die Zeit, die er braucht.

Beantworten Sie Fragen ehrlich. Nennen Sie Mängel und Schäden, die Ihnen bekannt, aber nicht so einfach zu sehen sind. Erklären Sie aber vorerst keine umfangreichen technischen Details, so lange nicht klar ist, ob dem Interessenten das Objekt überhaupt gefällt.

Erzählen Sie wenig, lassen Sie lieber den Interessenten reden. Bei Negativäußerungen müssen Sie herausfinden, ob es Einwände oder nur Vorwände sind. Nicht alles muss man gleich kommentieren oder gar rechtfertigen.

Sie können den Interessenten auch fragen, wie ihm dies oder das gefällt, aber erwarten Sie keine ehrliche Antwort. Denn mit Negativkommentaren würde er Sie vielleicht kritisieren oder gar beleidigen. Und überschwänglich erfreut wird er sich, wenn er clever ist, auch nicht zeigen, da er sonst kaum Argumente hat, um den Preis noch etwas zu drücken. Haben Sie einen Makler, kann dieser ohne Ihr Beisein viel besser die ehrliche Meinung herausfinden.

8. Schritt: Preisverhandlungen

An unprofessionellen Preisverhandlungen scheitern die meisten Verkaufsprozesse.

Machen wir uns den Konflikt bewusst: Sie als Eigentümer möchten so viel wie möglich erzielen, der Käufer aber so wenig wie möglich bezahlen.

Verhandeln Sie mit einer guten Strategie, nicht zu emotional, und vor allem mit sachlichen Argumenten. Das ist gar nicht so einfach, wenn es um das eigene Geld geht, um Tausende oder sogar zig Tausende Euros. Manchmal liegen die Vorstellungen sogar mehr als 100.000 Euro auseinander. Dann finden meist gar keine Preisverhandlungen statt, da der Interessent Sie nicht vor den Kopf stoßen will. Wenn eine Immobilie schon länger erfolglos angeboten wird, aber nie jemand sich über den Preis beschwert hat, heißt das also nicht, dass der Preis ja okay sein muss.

Hier kann ein routinierter, geschickter Makler, der sich als Diplomat zwischen den Fronten sieht, gute Dienste leisten, denn er kennt überzeugende Argumente aus der Vielzahl bereits erfolgreich geführter Verhandlungen, er hat eine gute Menschenkenntnis, kann die Schmerzgrenzen beider Parteien ausloten und vermittelt bis zu einem akzeptablen Kompromiss. Man kann sich mit ihm in Ruhe beraten und muss sich nicht vorschnell zu einer Preiszusage verleiten lassen, die man später vielleicht bereut.

9. Schritt: Finanzierungsprüfung

**Eine Immobilie ist erst dann erfolgreich verkauft,
wenn der Kaufpreis überwiesen ist.**

Wenn Sie die Preisverhandlungen erfolgreich abgeschlossen haben, werden Sie dem Käufer, der nicht über genügend liquide Mittel verfügt, noch etwas Zeit geben müssen, die Finanzierung des Kaufpreises zu klären.

Hierbei kann es passieren, dass Sie nochmal zu Schritt 8 zurück müssen, den Preisverhandlungen. Denn die Banken machen interne Wertermittlungen und leihen ihren Kunden nicht einfach jeden gewünschten Betrag. Schon gar nicht, wenn dieser über dem eigenen ermittelten Wert liegt.

Vereinbaren Sie also erst dann einen Notartermin zur Beurkundung des Kaufvertrages, wenn Ihnen die Bewilligung der finanziellen Mittel in Form einer Finanzierungsbestätigung oder im anderen Fall ein entsprechender Eigenkapitalnachweis vorliegt.

Haben Sie einen guten Makler beauftragt, wird dieser schon weit vorher durch bestimmte Techniken herauszufinden versuchen, ob sich der Kaufinteressent die angefragte Immobilie überhaupt leisten kann. So kann er Ihnen und sich selbst hin und wieder Zeit und Enttäuschungen ersparen. Er kann auch gute Finanzierungsberater empfehlen, von denen er vorab schon eine Erfolgstendenz erhält.

10. Schritt: Notartermin & Übergabe

Verschiedene Dinge müssen nun noch geklärt und ein Notar gefunden werden, der den Kaufvertrag beurkundet.

- Wann möchte der Käufer das Objekt übernehmen?
- Wann wollen Sie spätestens geräumt haben?
- Was müssen Sie ggf. noch erledigen bis zur Objektübergabe?
- Gibt es Einträge im Baulastenverzeichnis?
- Müssen Grundschuldeinträge im Grundbuch gelöscht werden?
- Reicht der Kaufpreis aus, um den laufenden Kredit zu tilgen?
- Fällt eventuell eine Vorfälligkeitsentschädigung an?
- Soll Inventar mitverkauft werden? Wieviel ist es wert?
- Wohin soll der Kaufpreis überwiesen werden?

Sie sollten auch die rechtlichen Konsequenzen kennen, die sich daraus ergeben, dass konkrete Absprachen zwischen Ihnen und dem Käufer nicht im Kaufvertrag erwähnt sind. Auch Anteile am Kaufpreis, die Sie bar auf die Hand bekommen sollen, können den ganzen Vertrag nichtig machen und verloren gehen.

Selbst bei der Objektübergabe muss man noch aufpassen. Sind Mängel am Objekt hinzugekommen, die bei der letzten Besichtigung noch nicht da waren? Gibt es dafür Zeugen?

Der Käufer möchte schon vor der Zahlung ins Objekt? Vorsicht! Die Schlüsselübergabe vor Kaufpreiszahlung kann Risiken bergen.

Wir wünschen Ihnen für Ihren Immobilienverkauf
viel Erfolg und würden uns sehr freuen,
Ihnen dabei behilflich sein zu können!



Impressum

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:

Lau & Partner Immobilien GbR
Untere Buchstraße 29 B
76751 Jockgrim

Tel.: 07271-959950
mail: info@lau-partner.de
www.Lau-Partner.de

Gesellschafter:

Thorsten Lau, Kati Pietschmann, Nadine Schäfer, Wilfried Schmuck

Berufsaufsichtsbehörde: Verbandsgemeindeverwaltung 76751 Jockgrim