

„Verkaufen? Das kann ich doch auch selbst.“

Können Sie wirklich das tun, was ich für Sie leisten kann?
Testen Sie sich.

1. Wissen Sie, was Ihre Immobilie tatsächlich wert ist und wie Sie den besten Preis erzielen?

Viele Immobilienbesitzer bieten ihr Objekt zu teuer an und sind so zu späteren Preisreduzierungen gezwungen. Der Erlös für die Immobilie liegt dann oft unter ihrem tatsächlichen Wert. Bieten Sie das Objekt hingegen zu günstig an, lockt dies oft "Schnäppchenjäger" an. Alles steht und fällt also mit der korrekten Einwertung vor Verkaufsstart. Und - was Nachbarn und Bekannte über erzielte Verkaufspreise derer Immobilien erzählen, weicht häufig stark von der Realität ab. Makler nennen das "Stammtischpreise".

2. Was ist ein Energieausweis und warum benötigen Sie diesen unbedingt?

Ein Energieausweis ist ein Dokument, welches ein Gebäude energetisch bewertet. Jedem potenziellen Käufer, Mieter oder Pächter ist dieses Dokument unverzüglich vorzulegen. Bei Verkauf oder Neuvermietungen ohne Aushändigung eines gültigen Energieausweises drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro.

3. Wieviel Geld investieren Sie in die Werbung für Ihre Immobilie?

Ein Inserat in der Tageszeitung und eine Anzeige im Onlineportal können Sie natürlich auch selbst schalten. Aber oft ist Ihr Käufer dort nicht zu finden. Wieviel Geld werden Sie noch investieren und welche weiteren Maßnahmen wollen Sie ergreifen - auch überregional? Bedenken Sie: Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis.

4. Welche Renovierungsarbeiten zahlen sich aus und welche nicht?

Viele Verkäufer beurteilen diesen Punkt zu einseitig: Warum noch einmal Geld in die Hand nehmen, wenn doch sowieso verkauft wird? Doch diese Einschätzung trügt, denn der erste Eindruck hat enormen Einfluss auf den späteren Kaufpreis. Je gepflegter und je besser eine Immobilie präsentiert wird, desto höher wird deren Wert empfunden. Doch welche Maßnahmen lohnen den finanziellen Einsatz und welche nicht?

5. Können Sie Ihre Kaufinteressenten hinreichend überprüfen?

Ist ein Kaufinteressent gefunden, ist die Erleichterung oft groß. Aber ist der Kunde auch in der Lage zu bezahlen? Reicht eine Finanzierungszusage der Bank? Und wussten Sie, dass auch Sie als Verkäufer für die Nebenkosten des Verkaufs haften?

6. Was müssen Sie für den Notartermin vorbereiten?

Der Notarvertrag ist rechtlich zwingend; ohne notarielle Beurkundung ist ein Kaufvertrag über eine Immobilie nichtig. Hierfür sind, je nach Sachlage, eine ganze Reihe Unterlagen beizubringen, wie Grundbuchauszug, Erbschein, Flurkarte, Baulastenverzeichnis, Teilungserklärung, Löschung bisheriger Grundschulden, etc. Die gründliche Vorbereitung dieses Termins schützt Sie vor Haftungsrisiken.