

Hinweise
Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

IMMOBILIENMAKLER ANDREAS FICHTER

Am Bürgerpark 3 - 31157 Sarstedt

Homepage www.makler-fichter.de E-Mail makler-fichter@t-online.de

Telefon 05066 - 693099



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Der Immobilienverkauf ist eine komplexe Angelegenheit, die häufig mit Emotionen und großer finanzieller Tragweite verbunden ist. Nicht selten fehlt es den Eigentümern am erforderlichen Wissen und ausreichend Zeit, um den Verkauf sachgemäß in die Wege zu leiten und erfolgreich abzuwickeln.

Wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen möchte, stellt sich zunächst die Frage: Soll ich den Verkauf selbst in die Hand nehmen oder besser einen Makler beauftragen? Grundsätzlich gilt: Beim Verkauf ohne professionelle externe Hilfe ist das Fehlerrisiko sehr hoch.

Erfahren Sie hier worauf Sie zum Beispiel bei der Vorbereitung, Wertermittlung, Immobilienbesichtigung, Kaufpreisverhandlung oder Gestaltung des Kaufvertrages achten sollten.

Für Ihre Fragen und weitergehende Auskünfte zum Thema Verkauf von Immobilien stehen wir Ihnen gerne auch in einem persönlichen Gespräch zur Verfügung.

Bitte kontaktieren Sie uns bei Bedarf telefonisch oder führen Sie ein Videochat nach Terminvereinbarung mit uns.

Ihr Immobilienmakler
Andreas Fichter



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Vorbereitung

Viele Immobilieneigentümer gehen unvorbereitet ans Werk. Nicht ausreichende Planung, keine Strategie, fehlende Unterlagen, Unwissenheit über Notwendigkeiten sowie individuelle Fehleinschätzung sind häufig anzutreffen.

Notwendig: Verkaufsziele festlegen, alle Unterlagen und Dokumente bereithalten und fortlaufende Marktbeobachtung durchführen.

Tipp: Klären sie die Eigentumssituation, ermitteln Sie eventuelle Nießbrauch- oder Wohnrechte und Vorkaufsrechte ebenso wie im Grundbuch eingetragene Grunddienstbarkeiten.

Wertermittlung

Für die Bestimmung des Angebotspreises ist eine realistische Bewertung des Objektes unverzichtbar. Eine hohe Emotionalität des Eigentümers zur Immobilie führt oft zu unrealistischen Preisvorstellungen und mangelnder Sachlichkeit bei Verkaufsverhandlungen.

Besser: Da unterschiedliche Faktoren in die Wertermittlung mit einfließen sollte diese von einem erfahrenen Fachmann durchgeführt werden. Sie liefert zuverlässige Zahlen, Daten und Fakten.

Hinweis: Die Nutzung von Onlinebewertungsportalen zur Wertbestimmung einer Immobilie führt in der Regel zu unrealistischen Ergebnissen.



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Vermarktung

Viele Verkäufer unterschätzen die Bedeutung einer professionellen Vermarktung des Objekts. Ohne ein ansprechendes Exposé als auch eine effektive Werbestrategie riskieren Sie, potentielle Käufer nicht zu erreichen.

Notwendig: Ein aussagekräftiges Exposé bewirbt die Immobilie. Es muß wahrheitsgemäß und vollständig sein, da es rechtlich verbindlich ist. Es muss eine realistische Beschreibung des Objektes enthalten, alle wertrelevanten Eigenschaften und Merkmale benennen sowie aktuelle Fotos beinhalten. Es muß datenschutzkonform in digitaler und analoger Form vorliegen.

Um potentielle Käufer anzusprechen sind verschiedene Kanäle wie Zeitungsanzeigen, Social Media und Immobilienportale zur Präsentation der Immobilie zu nutzen. Dabei ist eine professionelle Gestaltung von Anzeigen ebenso wichtig wie selbstverständlich.

Wer eine Immobilie zum Verkauf anbietet, sollte für Interessenten gut erreichbar sein. Ist die Kontaktperson nur wenige Stunden am Tag telefonisch verfügbar oder reagiert nur zeitverzögert auf E-Mails und Nachrichten, schreckt dies einige Interessenten ab.

Hinweis: Ein hochwertiges Exposé ist ein Muss. Interessenten erwarten eine umfangreiche und optisch ansprechende Immobilienpräsentation, bestehend aus professionellen Fotografien und informativen Texten.



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Unterstützung

Zu Ihrer Unterstützung und Absicherung des Verkaufsprozesses können Sie auf externe Hilfe, z.B. die eines Immobilienmaklers, zurückgreifen. Lassen Sie sich vor einer Beauftragung die Arbeitsweise erläutern und über Referenzen informieren.

Legen Sie fest, wie Sie vom Immobilien-Verkaufspartner bei Vorbereitung, Vermarktung, Besichtigung, Preisverhandlung, Vertragsgestaltung, Notartermin und Übergabe unterstützt werden und was er im Laufe des Verkaufsprozesses für Sie tun wird. Schließen Sie einen Ihren Vorstellungen entsprechenden Vertrag ab und klären Sie, welche Kosten von der Käufer- bzw. Verkäuferseite getragen werden.

Wichtig: Es ist ein zügiger und möglichst reibungsloser Verkaufsprozess sicherzustellen. Selbstverständlich müssen alle rechtlichen Aspekte beim Verkauf einer Immobilie berücksichtigt werden und Kaufvertragsfehler ausgeschlossen werden.

Besichtigung

Wer schlecht vorbereitet in eine Immobilienbesichtigung startet, bringt sich in eine denkbar schlechte Verhandlungsposition. Als Verkäufer sollte man auf jede Frage der Kaufinteressenten eine Antwort haben und alles vorweisen können, was ein Käufer benötigt: vom Bauplan bis zum Energieausweis.

Hinweis: Es ist wichtig, sich die Zeit für die Vorbereitung zu nehmen und noch vor der ersten Besichtigung alle nötigen Dokumente zur Hand zu haben. Auch sollte die Immobilie optisch auf die Besichtigungen vorbereitet werden, z. B. durch kleinere Reparaturen oder Aufräumen.



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Preisverhandlung

Der Verkäufer legt den Preis der Immobilie fest, und das am besten so hoch wie möglich. Dennoch ist dieser keinesfalls in Stein gemeißelt. Es ist ein Irrglaube, zu meinen, bei einem Immobilienverkauf könne nicht gehandelt werden.

Hinweis: Während Verkäufer gerne auf ihren Preisvorstellungen verharren wollen, erwarten Interessenten aber durchaus Verhandlungsmöglichkeiten. Planen Sie deshalb beim Haus- oder Wohnungsverkauf etwas Verhandlungsspielraum unbedingt mit ein.

Wichtig: Bei einem Immobilienverkauf geht es um viel Geld. Deshalb ist es unerlässlich, einige wichtige Regeln einzuhalten. Sonst können böse Überraschungen eintreffen. Vor dem Abschluss der Verhandlungen sollte die Bonität des Kaufinteressenten unbedingt überprüft werden. Denn ein Notar ist lediglich für die Beurkundung des Vertrages, aber nicht für die Überprüfung der Vermögensverhältnisse des Käufers verantwortlich.

Kaufvertragsgestaltung

Vermeiden Sie Fehler oder Unklarheiten im Kaufvertrag. Sie sollten dafür sorgen, dass schon im Vorfeld Klarheit über die Details des Hausverkaufs herrscht. Ein klassisches Beispiel: Wird die Küche mitverkauft oder nehmen Sie sie mit? Zur Sicherheit sollten Sie alles im Kaufvertrag festhalten – gerade mündliche Absprachen müssen auch schriftlich fixiert werden. Sonst drohen Streitigkeiten, die im schlimmsten Fall vor Gericht enden.

Hinweis: Zu wichtigen Regelungen, die ein Kaufvertrag enthalten kann zählen: Geregelter Rücktrittsrechte, Haftungsausschluss für Rechtsmängel, Haftungsausschluss für Sachmängel.



Immobilienverkauf

Was Sie wissen sollten

Immobilienübergabe

Oft werden den Übergabemodalitäten beim Verkauf nicht die erforderliche Aufmerksamkeit geschenkt.

Wichtig sind:

Geregelter Übergabezustand

Geregelter Übergabezeitpunkt

Geklärte Versicherungssituation