

BA

BESTE AUSSICHTEN

Der Ratgeber rund um die Immobilie

Privatverkauf

**SO VERMEIDEN SIE
TEURE FEHLER**

Verhandlung

TIPPS & TRICKS

Marktwert

VORSICHT FALLE!



SO VERKAUFEN SIE

IHRE IMMOBILIE

PROFESSIONELL UND SICHER

THEMEN: ■ ENERGIEAUSWEIS ■ BESICHTIGUNG ■ ERBSCHAFT ■ ALTERNATIVEN

**CHECK-
LISTEN**

Planung ✓
Vorbereitung ✓
Besichtigung ✓
Notartermin ✓

Machen Sie's gut!



Zwischen zehn und zwanzig Prozent aller Wohnimmobilien werden direkt von privat an privat verkauft. Ein erstaunlich hoher Wert, wenn man bedenkt, dass es sich in nahezu allen Fällen um den größten Vermögensteil einer Person oder Familie handelt.

Wenn Sie dieses MAGAZIN in den Händen halten, spielen Sie womöglich mit dem Gedanken, den Verkauf Ihrer Immobilie jetzt oder in ferner Zukunft selbst zu meistern. Möglicherweise klappt alles reibungslos und in wenigen Wochen oder Monaten haben Sie einen Käufer für Ihr Haus oder Ihre Wohnung gefunden. Sie können dann stolz verkünden, dass Sie es selbst angepackt und geschafft haben. Und Sie werden viel zu berichten haben, denn bis der Notartermin ansteht, werden Sie einiges erleben – Positives wie Negatives.

Machen Sie sich bewusst, dass der Weg bis zum erfolgreichen Verkauf mit unterschiedlichen Stolpersteinen gepflastert ist – denen Sie aber ausweichen können. Machen Sie sich auch bewusst, dass der Verkauf einer Wohnimmobilie seine eigenen Spielregeln kennt und nicht mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Möbelstücks vergleichbar ist. Sie können beim privaten Immobilienverkauf in der Regel auf keine persönliche Erfahrung zurückgreifen. Damit aber bei Ihrem Projekt alles gut geht, haben wir für Sie dieses Magazin konzipiert. Die größten Fehlerquellen beim Privatverkauf und nützliche Tipps werden auf den folgenden Seiten beschrieben.

Ein falscher Angebotspreis führt die Hitliste der häufigsten Fehler an. Überhöhte Preisforderungen führen nicht nur zu monatelangen Verzögerungen (Zinsverlust oder finanzielle Engpässe), sondern sind auch oftmals dafür verantwortlich, dass schließlich Verkaufserlöse weit unter dem Marktwert erzielt werden (S. 10).

Wissen Sie genau, was Sie anbieten? Haben Sie alle Unterlagen zur Hand und fachmännisch prüfen lassen? Auch dieser Punkt verdient Beachtung, damit es keine unangenehmen Überraschungen gibt (S. 7). Bedenken Sie, dass es für Sie und auch für Ihren Käufer um sehr viel Geld geht. Deshalb sollten Sie sich auf harte (Preis-)Verhandlungen einstellen, die nicht immer fair geführt werden. Zu den bekanntesten Verhandlungstricks stellen wir Ihnen die Gegen-Strategien vor (S. 18).

Viele Privatverkäufer entscheiden sich nach anfänglichen Versuchen doch für die Beauftragung eines Immobilienmaklers. Auch für diesen Fall geben wir Ihnen Tipps an die Hand, wie Sie einen seriösen Makler erkennen können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

*Boris Bartz
Inhaber Bartz Immobilien*

PLANUNG

Vorsicht beim Immobilienverkauf	4
Zahlreiche Fallstricke müssen beachtet werden	
Die Immobilie im Erbfall	6
Was Sie beim Verkauf einer geerbten Immobilie beachten müssen.	
Checkliste 1	7
Benötigte Unterlagen vor dem Verkauf	



Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen.

VORBEREITUNG

Der Energieausweis ist Pflicht!	8
Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen	
Checkliste 2	9
Vorbereitung des Verkaufs	
Der Preis ist heiß!	10
Beim Angebotspreis werden teure Fehler gemacht	

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ZIEL

Die perfekte Besichtigung	14
Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance	
Vorsicht Nachbarn!	16
Eigentümer sollten taktisch klug agieren	
Die Verhandlung	18
Tipps zur Verhandlung des Kaufpreises	
Checkliste 3	20
Besichtigung	
Die Rolle des Notars	21
Schützt der Notar Käufer und Verkäufer?	



Lesen Sie, wie Home Staging funktioniert und welche Pluspunkte es für Verkäufer bringt.

ALTERNATIVEN



Privatverkauf vs. Makler	22
Wer kann Ihre Immobilie besser verkaufen?	
Der Maklerauftrag	24
Sind mehrere Makler besser?	
Checkliste 4	25
Notartermin	
Zeitlicher Ablauf	26
Expertenwissen	27

CHECKLISTE 1

Benötigte Unterlagen vor dem Verkauf

- Grundbuchauszug
- Lageplan / Flurkarte
- Grundrisse / Ansichten
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- umbauter Raum, Kubatur-Berechnung
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Erbpachtvertrag (nur bei Erbbaugrundstücken)
- Belege über durchgeführte Renovierungen / Sanierungen
- Brandschutzversicherung / Brandkassenwert
- Alle Nebenkosten / Grundbesitzabgaben
- Aufstellung aller bekannten Schäden
- Energiepass (Pflicht gemäß EnEV, bei Verstoß können Bußgelder verhängt werden)

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- Teilungserklärung / Gem. Ordnung
- Versammlungsprotokolle der letzten drei Jahre
- Stand der Instandhaltungsrücklagen
- Hausgeld und Nebenkosten der letzten drei Jahre
- Durchgeführte und geplante Renovierungen?
- Höhe der anstehenden Sonderumlagen, sofern geplant
- Aktueller Wirtschaftsplan

Der Preis ist heiß!

Hauptursache für Fehler, die später viel Geld kosten, ist die Festsetzung des Angebotspreises.



Fehlende Marktkennntnis der privaten Anbieter führt meistens zu überhöhten Angeboten, die die Vermarktung in die Länge ziehen und am Ende sogar Geld kosten.

Möglicherweise hat jemand, der seine Immobilie anbietet schon einmal einen Gebrauchtwagen gekauft oder verkauft. In der Regel setzen hier Verkäufer zunächst einmal einen etwas höheren „VB-Preis“ für das Fahrzeug an. So verbleibt genug Spielraum für spätere Verhandlungen. Das hat sich im Gebrauchtwagenmarkt bewährt, Anbieter wie Interessenten kennen das Ritual und am Ende einigt

später erzielte Verkaufspreis und die Dauer der Vermarktung. Das Ergebnis verblüffte selbst die Experten (siehe Grafik rechts unten).

Maximal fünf Prozent

Wer mit einem geringen Verhandlungsaufschlag von fünf Prozent startet – bei einer Immobilie im Wert von 300.000 Euro wäre das ein Angebotspreis von 315.000 Euro – der konnte sich schon nach 63 Tagen über einen Käufer freuen. Geeignet hätte man sich statistisch bei ca. 99%, das wären im aktuellen Beispiel also 297.000 Euro.

Wird der „Verhandlungsspielraum“ größer, verlängert sich die Zeit bis zum Verkauf dramatisch. Bei zehn Prozent Aufschlag dauert es schon 281 Tage und bei 20 Prozent zieht sich der Verkauf länger als ein Jahr, nämlich 379 Tage. „Wenn es mehr Geld bringt, warte ich gerne ein Jahr“, wird sich mancher Eigentümer denken. Weit gefehlt!

Je höher der Einstiegspreis, desto niedriger auch der Erlös. In Zahlen: Während die Anbieter mit vorsichtiger

der Preis der Immobilie um mehr als 100.000 Euro!

Zunächst hat es Monate gebraucht bis der überzogene Preis dem Marktwert angenähert wurde, trotzdem fand sich kein Käufer. Wochen später wird das Haus oder die Wohnung schon zum Schnäppchen – immer noch kein Käufer in Sicht. Mittlerweile ist ein Jahr vergangen, immer weniger Interessenten melden sich, obwohl der Preis nun deutlich unter vergleichbaren Angeboten in der Nachbarschaft liegt.

Während jedoch die anderen Häuser recht zügig einen Käufer finden, erbarmt sich immer noch kein Interessent. Nach weiteren Wochen gelingt es endlich einen Käufer zu finden. Nach zähen Verhandlungen und nochmaligem Preisnachlass wird der Notartermin vereinbart. Hoffentlich kommt jetzt nichts mehr dazwischen ...

Ein Erklärungsversuch

Wie konnte es soweit kommen? Wie kann es sein, dass eine Immobilie

**NEUGIERIG GEWORDEN?
JETZT KOSTENFREI NACH HAUSE BESTELLEN
UND WEITERLESEN ...**