

**Wie Sie erfolgreich die
eigene Immobilie
verkaufen und die
3 größten Fehler
vermeiden**

Gratis eBook



**PROFI-
TIPPS**

Erfolgreich die eigene Immobilie verkaufen und die größten Fehler vermeiden

Inhaltsverzeichnis

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab	4
Immobilienbewertung Online	5
Professionelle Marktanalyse	6
Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse	7
Doch lieber ein Verkauf mit einem Profi.....	9
Fortbildungszertifikat.....	10
Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf.....	11
Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck.....	11
Werbung erreicht potentielle Käufer.....	12
Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck.....	15
Die Verkaufsdauer richtig einschätzen	15
Fremde Interessenten.....	16
Die Präsentation des Objektes.....	16
Die Preisverhandlungen.....	17
Die Finanzierung muss gewährleistet sein.....	17
Haftung vermeiden	15
Schließlich kommt der Kaufvertrag.....	18
Schlechte Immobilienmakler sind schnell zu erkennen	18
7 Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen.....	19
Den richtigen Verkaufspreis finden.....	19
Objektaufbereitung.....	19
Baulasten / Altlasten prüfen	20
Vorgemerkte Kaufinteressenten.....	20
Nachbarschaftsmarketing	21
Entfernungsmarketing	21
Kaufunterstützung und Objektübergabe	20
Beachten Sie die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)	22
DSGVO Löschpflichten, Datensicherheit.....	24
Das Geldwäschegesetz gilt auch für Privatpersonen	24
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!.....	22

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben“, sagte schon Albert Einstein. Kaum einer hat sich noch nie Gedanken über die Zukunft gemacht. Bin ich glücklich, so wie ich jetzt lebe? Was will ich in meinem Leben noch erreichen? Wo meinen Ruhestand verbringen? Was ist mein größter Herzenswunsch?

Und eines Morgens erwacht man und beschließt, die eigenen Träume zu verwirklichen und die Zukunft in die Hand zu nehmen. Das können kleinere Veränderungen sein, vielleicht nimmt man den Bau eines kleinen Gartenhäuschens in Angriff oder beschließt, endlich einmal in den ersehnten Urlaub zu fahren. Manchmal beschließt man, dass es im Leben einer Wendung bedarf, einer vollkommen neuen Perspektive, die nicht nur einen großen Schritt bedeutet, sondern alles von Grund auf ändern kann. Manch einer möchte auch in späteren Jahren noch den Traumberuf erlernen und orientiert sich vollkommen neu, andere wiederum entschließen sich zu einer noch größeren Veränderung: Den Verkauf der eigenen Immobilie.

Eine Immobilie zu verkaufen kann viele Gründe haben. Zahlreiche Menschen zieht es berufsbedingt in andere Städte. Soll es ein Neuanfang werden, in einer großen Metropole, wo es einem an nichts fehlt? Oder zieht es sie nach Jahren des beruflichen Erfolges zurück in die Nähe der Familie? Haben Sie genug vom Leben in der Stadt und bevorzugen Sie im Alter eine Immobilie in ruhiger und ländlicher Gegend? Oder soll nun endlich der Traum des eigenen Ferienhauses in Italien wahr werden, um die Rente zu genießen?

Was auch immer sie zu dem Entschluss bewegt, die eigene Immobilie zu verkaufen, die Entscheidung steht fest und dem Erfüllen der Träume nichts mehr im Wege. Oder?

„Ich verkaufe mein Haus und gestalte mein Leben neu“, klingt leichter, als es ist. So mancher Traum ist schon geplatzt, weil es bereits beim Verkauf der Immobilie zu schier unüberwindbaren Stolpersteinen kam. Die Immobilie soll natürlich zu einem angemessenen Preis verkauft werden, und das am besten so schnell wie möglich, denn der Zukunftstraum ist in greifbare Nähe gerückt – wieso sich dann also mit der Vergangenheit aufhalten?

Doch plötzlich schlägt die Realität zurück. Es findet sich kein geeigneter Käufer, Wochen werden zu Monaten und die Hoffnung darauf, noch einen angemessenen Preis zu erzielen, schwindet immer mehr.

Die gute Nachricht: so muss es nicht sein! Wer von Anfang an die Stolpersteine umgeht und einige Tipps und Tricks beachtet, dem steht der schnellen Umsetzung der eigenen Ziele nichts mehr im Weg. In diesem E-Book zeigen wir Ihnen, wie Sie die größten Fehler beim Verkauf der eigenen Immobilie vermeiden und ohne Probleme die Erfüllung Ihrer Wünsche in Angriff nehmen können.

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab

Ist der Entschluss, die eigene Immobilie zu verkaufen, erst einmal gefasst, will man natürlich so schnell wie möglich damit beginnen, die eigene Zukunft zu gestalten und die Wünsche und Ziele umzusetzen. Dafür benötigt man selbstverständlich ein geeignetes Budget.

Schnell ist klar, der Verkauf der Immobilie soll als Finanzierung für den Start in das neue Leben erhalten. Schließlich stecken viel Arbeit und Herzblut im eigenen Haus oder der eigenen Wohnung. Jahrelang hat man das Zuhause so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch was wert sein. Ist es auch! Die Frage ist jedoch, wieviel? Und genau hier liegt einer der größten Fehler beim Verkauf der Immobilie.

Als Verkäufer will man selbstverständlich den höchstmöglichen Preis für die eigene Immobilie erzielen. Oftmals ist der erste Schritt, das Internet oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die bereits inserierten Immobilien aus der Umgebung zu werfen. Hier ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Hinzu kommen nicht selten zahlreiche Ratschläge von Freunden und Bekannten, Maklern oder anderen Verkäufern. Zählt man dann noch die finanziellen Verpflichtungen hinzu, denn das Ferienhaus in Spanien kostet schließlich auch seinen Preis, hat man schnell eine nicht unerhebliche Summe zusammengerechnet. Da der Käufer aber sicher handeln will, schlägt man noch einmal eine ordentliche Summe obendrauf, damit es schlussendlich nicht ganz so sehr schmerzt, wenn der Preis heruntergehandelt wird.

Was dabei jedoch selten beachtet wird, ist die Tatsache, dass ein zu hoher Preis alle potentiellen Käufer mehr oder weniger verschreckt. Das Ergebnis ist vorhersehbar: es gibt kaum oder gar keine Interessenten, die Immobilie steht lang und länger zum Verkauf und schlussendlich haben sie Monate vergeudet, ohne ein nennenswertes Ergebnis zu erzielen, nur um am Ende doch den Preis wieder herunterzusetzen.

Bevor Sie etwas überstürzen, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, die eigene Immobilie zu bewerten und sich einen Überblick über die aktuelle Situation auf dem Markt zu verschaffen. Den richtigen Preis einzuschätzen ist für den Laien nicht immer einfach, denn Immobilien lassen sich nicht einfach mit anderen Angeboten vergleichen. Die Festsetzung des Verkaufspreises spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng. Entgegen der weitläufigen Meinung, dass zahlreiche Interessenten nach dem Veröffentlichen des Angebotes anrufen werden, gilt nur dann, wenn es ein wirklich attraktives Angebot ist. Kaufinteressenten beobachten den Markt über Wochen und Monate und haben einen ausführlichen Überblick über Angebote und Preise. Kein Interessent kauft eine Immobilie einfach aus dem Bauch heraus.

Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn die Käufer wissen genau, ob die vorgegebene Summe gerechtfertigt ist oder nicht. Meist ist ein festgesetztes Budget für den Kauf einer Immobilie vorgegeben, in welches nicht die Summe eingerechnet ist, die sie auf die Immobilie aufgeschlagen haben, um mit dem Käufer verhandeln zu können.

Andererseits sollen Sie Ihr Eigenheim natürlich nicht unter dem Wert verkaufen und auch eine zu niedrige Preisangabe schreckt Käufer ab, denn hier stellt sich unweigerlich die Frage: Wieso ist dieses Haus im Gegensatz zu anderen Angeboten so günstig? Zu niedrige Preise wecken Misstrauen und die Frage, ob mit der Immobilie vielleicht etwas nicht stimmt, was in der Beschreibung nicht erwähnt wird.

Aber wie legt man nun den richtigen Immobilienpreis fest? Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen, wie Sie als Kaufinteressent auf zu hohe oder zu niedrige Preise reagieren würden. Dann gibt es natürlich verschiedene Arten der Wertermittlung. Sie sollten vorab wissen, was ein Sachwert, ein Ertragswert oder ein Vergleichswert ist. Auch Verkehrswert und Marktwert sollten keine Fremdwörter sein. Sie müssen wissen, woher Sie wichtige Eckdaten für die Preisermittlung bekommen und wie Sie diese Informationen umsetzen können.

Zudem gilt es zu beachten, welche Faktoren eine Immobilie wertvoller machen und welche nicht. Es spielt kaum eine Rolle, ob die Räume mit einer schönen Tapete ausgestattet sind oder der Teppich vor Jahren für viel Geld gekauft wurde. Viel wichtiger ist der Zustand des Daches oder das Alter von Fenster und Türen. Käufer wissen genau, worauf sie achten müssen, und da spielt die Optik oftmals nur eine geringe Rolle. Vor einem Kauf wird mit einkalkuliert, ob eventuelle Reparaturen an dem Haus notwendig sind. Ist bereits eine moderne Heizung installiert oder muss der alte Kessel im Keller bald ausgetauscht werden? Die EnEV (Energieeinsparverordnung) fordert den Austausch nach 30 Jahren. Das kostet schnell mal ein paar tausend Euro. Auch die Lage der Immobilie hat Einfluss auf das Kaufinteresse und den Wert. Sind Kindergärten in der Nähe? Und wie weit habe ich es bis zur nächsten Einkaufsmöglichkeit? Gibt es eine gute Verkehrsanbindung? Wenn Sie sich vorab informieren und von Anfang an einen realistischen Preis festsetzen, ist die Chance, schnell einen geeigneten Käufer zu finden, deutlich höher.

Immobilienbewertung Online

Mit wenigen Klicks den Wert Ihrer Immobilie erfahren. So oder so ähnlich klingen die Versprechungen hunderte von Maklern und die wie Pilze aus dem Boden spießenden Start-Ups im Internet, die die gewonnene Kundschaft an die Makler für teures Geld verkaufen. Alle sind sie auf der Jagd nach Aufträgen. Machen Sie sich daher nichts vor. Mit den wenigen geforderten Angaben kann man keine vernünftige Wertermittlung machen. Das Ganze ist mehr eine Kundenakquise. Einen Immobilienwert ohne weitere Angaben werden Sie in den wenigsten Fällen erhalten. Vielmehr bekommen Sie einen Anruf oder eine Mail indem Sie aufgefordert werden weitere Angaben zu machen. Vor allem möchte man erfahren, ob Sie wirklich verkaufsbereit oder nur neugierig sind.

Wenn Sie sich darauf einlassen, bekommen Sie i. d. R. eine Wertermittlung von xxx Euro – bis xxx Euro. Immerhin eine erste Preiseinschätzung, aber eben keine zuverlässige Marktwertermittlung mit der Sie Ihr Objekt anbieten können.

Für eine verlässliche Marktwertermittlung ist eine Objektbesichtigung zwingend. Denn nur ein Fachmann erkennt wichtige wertbeeinflussende Faktoren.

Professionelle Marktanalyse

Wenn Sie nicht sicher sind, welchen Preis Sie für Ihre Immobilie ansetzen sollen, holen Sie sich fachlichen Rat!

Der Preis, mit dem Sie Ihr Angebot erstmals veröffentlichen, hat entscheidenden Einfluss auf den Erfolg Ihres Verkaufes. Zu niedrig angesetzt bedeutet schneller Verkauf, aber verschenktes Geld! Zu hoch bedeutet: Wenig Nachfrage, langer Verkaufszeitraum und am Ende ebenfalls weniger Geld. Ihr Angebot erscheint unter Umständen als "Ladenhüter".

Professionelle Makler oder auch viele Gutachter erstellen gerne eine umfassende Marktanalyse für Sie. Damit haben Sie die dringend benötigten Informationen und erzielen den besten Preis. Lassen Sie sich ausführlich erläutern, auf welchen Daten die Analyse beruht.

In Deutschland gibt es drei durch die Immobilienwertermittlungsverordnung normierte Verfahren zur Immobilienbewertung:

Sachwertverfahren

Beim Sachwertverfahren wird das Objekt aufgrund seiner Substanz bewertet. Anhand der Herstellungskosten wird der Wert des Gebäudes zum Zeitpunkt seiner Herstellung berechnet. Um den Objektwert zum jetzigen Zeitpunkt zu bestimmen, wird pro Jahr ein vorgegebener Prozentsatz vom Herstellungswertes in Abzug gebracht um den aktuellen Sachwert der Immobilie zum Stichtag der Bewertung festzustellen.

Zum Sachwert wird der Bodenrichtwert addiert. Der Bodenrichtwert wird alljährlich von den Gutachterausschüssen neu festgelegt. Die Summe aus Gebäudesachwert und Bodenrichtwert ergibt den Verkehrswert.

Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren findet vorrangig bei vermieteten oder gewerblich genutzten Immobilien Anwendung. Hier wird zur Ermittlung des Verkehrswertes nicht die Immobilie selbst, sondern der erzielte, oder erzielbarer Ertrag, oder die erzielten und ggf. erzielbaren Einnahmen der Immobilie und der Bodenrichtwert herangezogen.

Vergleichswertverfahren

Beim Vergleichswertverfahren wird der Wert einer Immobilie mit einer großen Anzahl anderer Immobilien, mit vergleichbarer Ausstattung, Alter, Zustand, Größe und Lage verglichen. Für dieses Verfahren werden die umfangreichen Datenbanken der Gutachterausschüsse genutzt. Da jeder Immobilienverkauf den Gutachterausschüssen gemeldet wird, ist dies ein einfaches, aber preiswertes und zweckmäßiges Verfahren für eine Wertbestimmung. Gemeldet werden die real erzielten Verkaufspreise laut den notariellen Verkaufsverträgen und keine Angebotspreise, wie man sie im Internet findet.

Tipp: Eine professionelle Bewertung ist die Grundlage des Verkaufserfolges. Sparen Sie hier nicht am falschen Ende. Fehler die hier passieren, straft der aufmerksame Markt schonungslos!

Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse

Ist der Wert der Immobilie erst einmal festgelegt, erwartet man voller Vorfreude die ersten Interessenten. Schließlich soll die Immobilie, hat man sich einmal entschieden, sie zu verkaufen, so schnell wie möglich abgegeben werden, damit man sich um die neuen Ziele und das neue Heim kümmern kann. Auch deshalb ist ein angemessener Preis von Vorteil, denn je länger die Immobilie zum Verkauf steht, umso geringer ist die Chance, dass sie verkauft wird. Zu hohe Preise führen dazu, dass die Käufer abgeschreckt werden und das wiederum hat zur Folge, dass die Immobilie Monate, wenn nicht sogar Jahre zum Verkauf steht, mit allen damit verbundenen Verkaufshemmnisse.

Und nun fragen Sie sich einmal selbst: Wenn Sie auf der Suche nach einem geeigneten Heim sind und auf eine Immobilie stoßen, die seit vielen Monaten erfolglos zum Kauf angeboten wird, was ist Ihr erster Gedanke? Richtig, Sie suchen den Haken an der ganzen Geschichte.

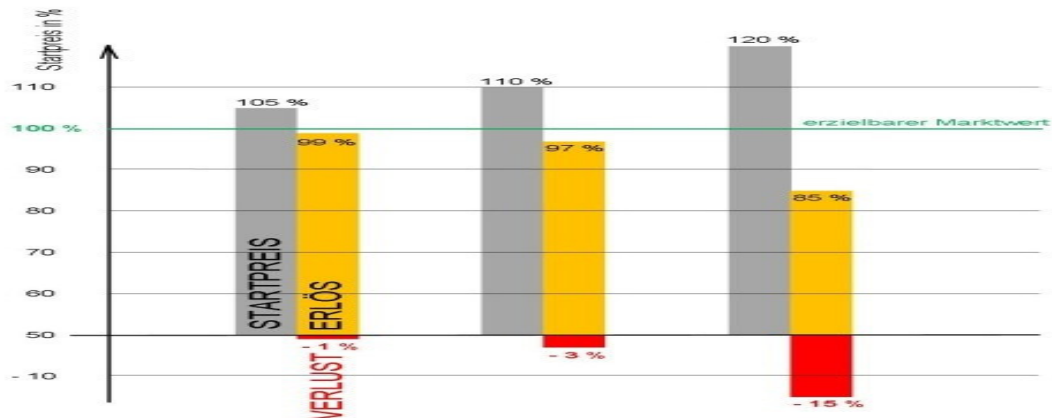
Denn unwillkürlich fragt man sich, wieso noch niemand zugeschlagen hat, was ebenso viel Misstrauen erwecken kann, wie ein zu hoher Preis.

Oftmals besteht der große Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Dauer bis zum unterschriebenen Kaufvertrag vollkommen falsch einzuschätzen. Das wiederum kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie verkauft sich nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Nun hat man aber doch voller Eifer schon eine neue Wohnung gefunden oder bereits das Ferienhaus in Spanien ausgesucht. Der Umzugstermin rückt näher, aber was fehlt, ist der Erlös vom Verkauf der eigenen Immobilie. Hier kann es schnell zu Zeitdruck kommen, wenn zum gegebenen Termin kein Käufer gefunden ist. Das wiederum bringt Sie in eine schlechte Situation, denn unter Druck bleibt nur noch wenig Spielraum für Verhandlungen. Hier besteht ein erhöhtes Risiko, dass Sie auf Angebote eingehen, die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihr Haus zu verkaufen, sollten Sie sich vorab darüber im Klaren sein, dass es eine gewisse Zeit dauert, bis der Verkauf über die Bühne gegangen ist. Sie sollten sich die Frage stellen, was es für Sie bedeutet, wenn Sie nach dem geplanten Zeitraum noch immer keinen Käufer gefunden haben. Sie müssen wissen, wie flexibel Sie beim Kaufpreis sind und bis wann der Übergabetermin spätestens stattfinden soll. Und vor allem sollten Sie einplanen, wie lange der durchschnittliche Verkauf einer Immobilie dauert.

Haben Sie all diese Punkte nicht berücksichtigt und die Immobilie verkauft sich nicht so schnell, wie Sie sich das vorgestellt haben, werden Sie mit der Zeit immer flexibler, was die Preisspanne angeht. Vermeiden Sie also Zeitdruck, damit Sie am Ende nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder immense Verluste machen.

Die Kreissparkasse Köln hat eine Studie erstellt und 1.000 Kaufverträge ausgewertet. Die Ergebnisse sind für Immobilienverkäufer erstaunlich, wenn man mit dem falschen Preis rangeht.



Durchschnittlich erzielter Verkaufspreis:

Angebotspreis 5% über erzielbaren Marktwert: 99% des realen Marktwertes

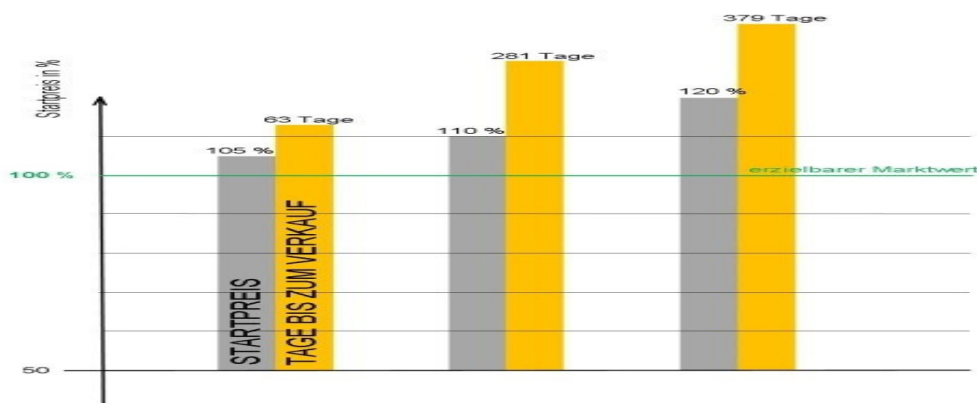
Angebotspreis 10% über erzielbaren Marktwert: 97% des realen Marktwertes

Angebotspreis 20% vom erzielbaren Marktwert: 85% des realen Marktwertes

Die Studie zeigt, wenn Sie nur 5% über dem eigentlichen Wert Ihrer Immobilie den Angebotspreis ansetzen, Sie bereits mit einem Vermögensverlust von -1% rechnen müssen. Die Vermarktungsdauer betrug 63 Tage.

Da die meisten Verkäufer allerdings glauben, dass Sie durchaus ein wenig höher anbieten können, weil sie ja immer noch runtergehen können, tut es im nächsten Schritt dann richtig weh. Denn bei einem Angebotspreis von 110% gegenüber dem marktüblichen Wert, fällt der Vermögensverlust auf -4,5%. Das bedeutet in Ballungsgebieten mit hohen Preisen mehrere tausend Euro, die einem Verkäufer fehlen. Die Vermarktungsdauer betrug 281 Tage.

Die Spitze liegt dann bei einem Angebotspreis von 120% des Wertes. In diesem Fall bedeutet das einem Vermögensverlust von sage und schreibe -15%. Hier betrug die Vermarktungsdauer ganze 379 Tage.



Grafiken: Zusammenhang von Startpreis und Vermarktungsdauer

Quelle: Empirische Studie der Kreissparkasse Köln

Doch lieber ein Verkauf mit einem Profi?

Nachdem wir bereits die größten Fehler beim Hausverkauf ausgearbeitet haben, werden sicherlich einige feststellen: Alleine schaffe ich das nicht. Man muss sich so viel Wissen anzueignen, es gibt so viel zu beachten und so viele Stolpersteine, dass es keine Schande ist, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Schließlich geht es hier um viele Tausend Euro und Fehler beim Verkauf der Immobilie können zum Verlust immenser Summen führen. Die Angst davor, folgenschwere Fehler zu begehen oder die Monate, die ins Land gehen, ohne dass ein geeigneter Käufer gefunden wurde, bringen viele Verkäufer dazu, sich professionelle Hilfe zu suchen.

Wer auf der sicheren Seite sein möchte und sich selbst nicht zutraut, das Vorhaben allein zu absolvieren, wird daher zunächst einmal auf einen Immobilienmakler zurückgreifen. Ein Immobilienmakler vermittelt Wohnobjekte und stellt Kontakte zwischen Käufern und Verkäufern her. Er ist Fachmann in seinem Gebiet, kennt die aktuelle Situation auf dem Immobilienmarkt und weiß ein Objekt professionell einzuschätzen und einen angemessenen Preis festzulegen. Meistens hat er in seiner Kartei schon potentielle Interessenten und unterstützt Sie in der Entscheidung, die Immobilie zu verkaufen, bis hin zum Unterschreiben des Kaufvertrages. Kurzum, ein Immobilienmakler nimmt Ihnen einiges an Arbeit bei der Suche nach einem geeigneten Käufer ab.

Ein erfahrener und professioneller Makler hat bei weitem mehr Möglichkeiten, eine Immobilie zum richtigen Preis und schnellstmöglich zu verkaufen. Er bringt bereits einen Kreis an Interessenten mit sich, hat sich idealerweise ein breit gefächertes Netzwerk aufgebaut und erreicht somit mehr potentielle Käufer. Zudem weiß ein professioneller Makler, worauf es ankommt, wo die Fallstricke im Immobiliengeschäft gespannt sind und wie man diesen ausweichen kann.

Den richtigen Immobilienmakler finden

Hat der Makler seinen Betriebssitz am Ort Ihrer Immobilie? Ein wichtiges Kriterium, denn ein vor Ort Makler kennt seinen Markt. Kennt die Makro- und die Mikrolagen und übt seinen Beruf schon viele Jahre aus. Er kann entsprechende Referenzen vorlegen, ist einem Maklerverband angeschlossen und hat eine ausreichend hohe Haftpflichtversicherung und ggf. eine Vertrauensschadenversicherung. Seit 2018 müssen sich Immobilienmakler regelmäßig fortbilden. Auf Anfrage ist der Makler zur Vorlage von Fortbildungszertifikaten verpflichtet.

im Rahmen der Weiterbildungsverpflichtung

digikonreal20
28. und 29. April 2020

Helgen Rövenich

hat insgesamt **8 Stunden zu je 60 Minuten** Weiterbildung gem. § 34c GewO und § 15 b MaBV gem. den Inhalten nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV im Rahmen des begleiteten Selbststudiums mit nachgewiesener Lernerfolgskontrolle absolviert und an **8 Lernerfolgskontrollen** teilgenommen.

Die Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15 b MaBV und die Referenten der Weiterbildungsmaßnahmen ergeben sich aus der Einladung und aus der Anlage zu diesem Zertifikat.

Die Veranstaltung wird zudem vom Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. im Rahmen des Weiterbildungssiegels 2020 mit **10 Stunden** anerkannt.

Die Veranstalter

JOHNS DATENSCHUTZ UG



WORDLINER GMBH



IMMOBILIENVERBAND IVD



Anlage: Zusammenstellung Inhalte, Vorträge, Referenten, durchgeführte Lernerfolgskontrollen

Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf



Als Verkäufer einer Immobilie macht man sich oftmals nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess. Dabei spielt die Planung beim Verkauf eine ebenso große Rolle wie der richtige Preis. Will man ein Objekt verkaufen, sollte man dies nicht nur nebenbei und oberflächlich machen, denn es gibt viele Dinge, die vorab organisiert werden sollten. Mangelnde Planung verursacht zahlreiche Fehler.

Es macht bei potentiellen Käufern keinen guten Eindruck, wenn Sie bei Besichtigungen einen Vertreter, wie etwa den Nachbarn, schicken, da Sie eigene Termine haben. Auch sollten Termine nicht über den Anrufbeantworter laufen, wenn Sie ein Inserat geschaltet haben, sollten Sie auch durchgängig erreichbar sein und gegebenenfalls auch die Handynummer angeben. Das Inserat sollte zudem vollständig sein, es macht potentielle Käufer oftmals stutzig, wenn nur die Telefonnummer und der Name unter einem Angebot stehen. Sie sollten vorab alle Informationen und Unterlagen zum Objekt zusammenstellen und eine aussagekräftige und ansprechende Anzeige mit genügend Bildern zusammenstellen.

Und genau diese Fehler begehen auch fachlich nicht versierte Makler. Wenn Sie an einen Immobilienmakler geraten, der Ihnen nicht vorab einiges zu seinem Vorhaben erzählen kann, sollten Sie gleich die Finger von ihm lassen. Gute Immobilienmakler haben eine Verkaufsstrategie, sie wissen aus jahrelanger Erfahrung, welche Maßnahmen die meisten Käufer erreichen und wie man ein Objekt gut präsentiert. Zögern Sie beim Kennenlorgespräch nicht, dem Makler Fragen über Marketingmaßnahmen zu stellen und fühlen Sie ihm ruhig einmal auf den Zahn, ob er genau weiß, worauf es ankommt.

Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck

Ein Interessent kauft natürlich nicht einfach die Katze im Sack. Er möchte sich vorab genauestens über die Immobilie informieren, schließlich geht es um eine nicht unerhebliche Summe. Daher ist es wichtig, vor einem Termin sämtliche Unterlagen bereitzuhalten, damit Sie auf Fragen vorbereitet sind und keine Antwort schuldig bleiben. Auch Ihr Immobilienmakler wird, wenn er professionell arbeitet, aussagefähige und verkaufsfördernde Unterlagen über das Objekt bereithalten, um potentiellen Käufern somit die Entscheidung zu erleichtern. Sie erkennen einen guten Immobilienmakler daran, dass er sich zunächst die Unterlagen bei Ihnen, und ggf. bei den Behörden etc. besorgt. Sie sollten sich also fragen, welche Informationen die Käufer haben wollen, welche Unterlagen Sie benötigen und wann diese ausgehändigt werden

sollten. Ein professioneller Makler wird Ihnen eine Liste mit den benötigten Sachen aushändigen, Ihnen mitteilen, welche Unterlagen der Notar benötigt und wie aktuell diese sein müssen. Zudem wird er Ihnen Rat geben, wo sie diese Unterlagen ggf. selbst besorgen können. Er wird Ihnen einen Großteil der Arbeit abnehmen und selbst tätig werden, um für eine schnelle Abwicklung und die Vollständigkeit aller Unterlagen zu sorgen.

Erreicht die Werbung auch die potentiellen Käufer?



Alle Unterlagen nützen nichts, wenn Sie keine Interessenten erreichen und niemand weiß, dass sie ihr Objekt verkaufen wollen. Es bringt nichts, eine Immobilie nur auf einer einzigen Internetseite zum Verkauf anzubieten. Heutzutage gibt es zahlreiche Werbemöglichkeiten und Sie sollten das Potenzial voll ausnutzen. Neben zahlreichen Internetplattformen sollten

lokale Anzeiger nicht unterschätzt werden, ebenso sind Printanzeigen in namhaften überregionalen Zeitungen speziell bei hochwertigen Immobilien sinnvoll. Nicht zu vergessen ist auch das Nachbarschaftsmarketing. Postwurfsendungen sowie Nachbarinformationen und Verkaufsschilder, Bannerwerbung oder Schaukästen unterstützen die Vermarktung nachhaltig. Umso viele Interessenten wie möglich zu erreichen, sollten alle Werbekanäle genutzt werden. Damit steigern Sie nicht nur den Verkaufserfolg beträchtlich, Sie verkürzen auch die Dauer bis zur Unterschrift unter den Kaufvertrag, denn je mehr Menschen Sie erreichen, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich ein Käufer darunter befindet.

Professionelle Immobilienmakler wissen, wie sie die Käufer erreichen. Sie bringen nicht nur vorab schon einen Kreis an Interessenten mit, sie investieren für die Bewerbung und Vermarktung einer Immobilie eine Summe von im Schnitt 2-3 % des Verkaufspreises.

Fragen Sie Ihren auserwählten Makler vorab, wie sein Werbekonzept aussieht, wie hoch das eingeplante Werbebudget ist und was für Werbematerial zur Verfügung steht. Bei seriösen Maklern ist das höchste Ziel, das Beste für Sie herauszuholen und die Immobilie zu einem guten Preis zu verkaufen. Er wird alles daransetzen, Ihre Wünsche und Vorgaben zu erfüllen und sich nicht scheuen, dafür die Werbetrommel zu rühren. Schließlich verdient er nur dann, wenn er einen Käufer für die Immobilie auch vermittelt.

Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck

Wie schon erwähnt sollten Sie als Immobilienverkäufer rund um die Uhr erreichbar sein und nicht den Anrufbeantworter für Sie einspringen lassen. Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten. Interessenten werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht erreichen. Ist es Ihnen beruflich nicht möglich, rund um die Uhr telefonisch erreichbar zu sein, sollten Sie zumindest eine E-Mail-Adresse oder ein Fax zur Verfügung stellen und baldmöglichst antworten. Ebenso sollte Ihr Immobilienmakler erreichbar sein. Bemerken Sie schon beim ersten Anruf, dass weder ein Rückruf erfolgt oder Sie keine weitere Möglichkeit haben, Ihren Makler zu erreichen, ist das bereits ein schlechtes Zeichen. Die wenigsten werden auf die Idee kommen, ihren Makler noch nach 22:00 Uhr zu kontaktieren, doch innerhalb der Geschäftszeiten ist Erreichbarkeit enorm wichtig.

Die Verkaufsdauer richtig einschätzen

Wie wir bereits erfahren haben, hat eine lange Verkaufsdauer negative Auswirkungen auf den Preis. Potentielle Interessenten werden schnell misstrauisch, wenn ein Objekt über viele Monate angeboten wird und noch niemand zugeschlagen hat. Sie fragen sich automatisch, wo daran der Haken ist. Ist mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung?

Wenn Sie sich bereits für einen Makler entschieden haben, wird dieser nicht zögern, sobald wie möglich die Werbetrommel zu rühren. Auch Immobilienmakler können nicht zaubern und da der Kauf einer Immobilie eine wohl überlegte Entscheidung ist, ist so ein Verkauf in der Regel nicht kurzfristig abgewickelt. Besonders dann nicht, wenn es sich um ein hochpreisiges oder schwieriges Objekt handelt. Lassen Sie sich daher nicht einreden, dass ein Verkauf innerhalb weniger Tage möglich ist, denn solche utopischen Versprechen sind nicht viel wert.

Trotzdem sollten sich nach den ersten Wochen bereits Fortschritte bemerkbar machen. Ihr Makler sollte zumindest schon einmal über die ersten Interessenten berichten können, vielleicht auch bereits einen Besichtigungstermin festgelegt haben. Bemerken Sie nach einigen Wochen, dass immer noch kaum Maßnahmen zur Werbung in die Wege geleitet wurden und nur eine einfache und nichtssagende Internetanzeige inseriert wurde, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Makler suchen und nachfragen. Ein professioneller Makler bietet Ihnen den bestmöglichen und schnellstmöglichen Service. Er wird alles daransetzen, die Immobilie so schnell wie möglich und natürlich zu einem guten Preis zu verkaufen.

Fremde Interessenten

Anhand der aufgeführten Fehler werden Sie schnell erkannt haben, ob Sie es mit einem seriösen und professionellen Immobilienmakler zu tun haben. Trotzdem wollen wir natürlich alle Fehler nennen, die beim Immobilienverkauf gemacht werden können.

Sobald die Werbetrommel gerührt wurde und Ihre Immobilie über zahlreiche Werbekanäle angeboten wird, wird es schließlich dazu kommen, dass die ersten Interessenten den Kontakt suchen. Der Immobilienmakler wird sich mit diesen Interessenten in Verbindung setzen und vorab eine Auswahl treffen, ob diese auch geeignet sind. Er wird überprüfen, ob das Objekt überhaupt für den Kaufinteressenten infrage kommt, ob ein reales Kaufinteresse besteht, und ob der Interessent das Objekt auch bezahlen (finanzieren) kann, bevor er einen Besichtigungstermin ausmacht. Er wird Besichtigungstourismus vermeiden und Fremden und unbekannten Menschen ohne wirkliches Kaufinteresse nicht zu viele Informationen übermitteln, im Besonderen keine Eigentümerdaten und Objektanschriften, da diese leicht missbraucht werden können (Lage auskundschaften!). Ein Immobilienmakler, der nicht die Ernsthaftigkeit des Interessenten im Vorfeld überprüft oder ob evtl. unlautere Absichten vorliegen, handelt fahrlässig. Sie erkennen das daran, dass Ihnen Interessenten vor die Nase gesetzt werden, bei denen Sie schon nach wenigen gewechselten Worten ein schlechtes Gefühl bekommen. Ebenso wenig sollten am Telefon mündliche Auskünfte gegeben werden. Der Immobilienmakler wird sich persönlich mit den Interessenten treffen und ein Gespräch mit Ihnen führen.

Die Präsentation des Objektes

Ist die Auswahl schließlich getroffen, wird es zu den ersten Besichtigungen kommen. Spätestens hier kristallisiert sich heraus, welches Potenzial Ihr Makler mit sich bringt. Ein guter Makler weiß, wie er die Immobilie richtig präsentiert und wie diese auf den Termin vorbereitet wird. Schließlich ist der Verkauf keine auf Fakten beruhende Angelegenheit. Saubere Räume und ein gemähter Rasen sowie die Ausbesserung von Schönheitsmakeln können erheblich dazu beitragen, den Wert des Objektes zu steigern.

Merke: Der erste Eindruck ist oft entscheidend! Ein professioneller Immobilienmakler wird daher vor einer Besichtigung über geeignete Maßnahmen informieren und dafür sorgen, dass die Immobilie gut präsentiert wird.

Die Preisverhandlungen

Ist es bereits zu den ersten Preisverhandlungen kommen, können Sie sich bereits beglückwünschen, denn das ist schon ein enormer Schritt in die richtige Richtung. Bei der Preisverhandlung an sich ist jedoch ein geplantes Vorgehen wichtig. Ein guter Immobilienmakler wird nicht nur darauf abzielen, das Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen, sondern auch den bestmöglichen Preis für Sie heraus handeln, ohne unnötige Zugeständnisse zu machen. Oftmals wird neben dem Preis auch der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin, Anzahlungen sowie Inventar und Zubehör verhandelt. Der Immobilienmakler wird vorab mit Ihnen eine klare Linie festlegen, um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erreichen und insbesondere darauf achten, Ihre Wünsche zu berücksichtigen.

Die Finanzierung muss gewährleistet sein

Kaum einer wird den Kauf einer Immobilie aus eigener Tasche bezahlen können. Interessenten benötigen meist eine Finanzierung, um den Kauf abhandeln zu können. Die Finanzierung kann einen Verkauf unnötig in die Länge ziehen, denn oftmals sind Käufer damit überfordert. Erste Probleme gibt es dann, wenn die Hausbank kein Darlehen anbieten kann, das auf sicheren Beinen steht. Es gilt also, die Bonität des Interessenten noch vor dem Notartermin, besser noch vor der ersten Besichtigung, zu überprüfen, denn ist der Notartermin erst einmal gemacht, haften sie für die Kosten, wenn der Käufer am Ende doch nicht zahlen kann. Der Notar ist lediglich für die Beurkundung zuständig und weder für den Vertragsinhalt noch für die Bonität des Kaufinteressenten. Hier kommt wieder ein Profi ins Spiel, der den Käufer bei der geeigneten Finanzierung unterstützen kann. Zudem wird der Immobilienmakler den Vertragsinhalt aushandeln und darauf achten, dass Sie keine zu großen Zugeständnisse machen müssen und zeigt lieber andere Wege auf, wie der Käufer z. B. Grunderwerbssteuern sparen kann.

Haftung vermeiden

So manches Traumhaus wird nach dem Kauf zur Enttäuschung für die neuen Eigentümer, wenn der Käufer nach der Übernahme vermeintliche Mängel feststellt und eine Minderung des Kaufpreises verlangt, oder im schlimmsten Fall gar eine **Rückabwicklung des Kaufvertrages** anstrebt. Kommt es deswegen zu einem Rechtsstreit, drohen dem Verkäufer erhebliche Kosten durch Gutachter-, Anwalts- und Gerichtskosten und ggf. weitere Schadenersatzansprüche. Ein Makler weiß, wie man Haftungsfallen vermeidet.

Schließlich kommt der Kaufvertrag



Schlussendlich stehen Sie kurz davor, den Kaufvertrag zu unterschreiben. Ein Irrglaube ist es, dass Käufer und Notar sämtliche Punkte im Kaufvertrag prüfen und Sie sich nicht großartig um den Inhalt kümmern müssen. Richtig ist aber, dass der Notar lediglich den Vertrag verfasst und die rechtlich wasserdichte Form sicherstellt. Er formuliert den Vertrag nur so, wie die Parteien es wünschen. Ist der Käufer

der Auftraggeber und entscheidet, welcher Inhalt dem Vertrag zugrunde liegt, kann es schnell zu Formulierungen kommen, die zu Ihren Ungunsten sind. Da Sie an diesem Punkt sicher schon einen vertrauensvollen Immobilienmakler gefunden haben, wird dieser die Vertragsverhandlungen mit Ihnen absprechen und zu Ihren Gunsten verhandeln.

Schlechte Immobilienmakler sind schnell zu erkennen

Wir haben Ihnen nun erläutert, welche Fehler am häufigsten von Immobilienverkäufern oder unprofessionellen Immobilienmaklern gemacht werden. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre Immobilie in eigener Regie zu verkaufen, sollten Sie diese Punkte unbedingt beachten. Geht Ihre Entscheidung in die Richtung, sich professionelle Unterstützung beim Immobilienkauf in Form eines Maklers zu suchen, werden Sie anhand der oben aufgeführten Punkte schnell erkennen, ob Sie es mit einem erfahrenen und professionellen Immobilienmakler zu tun haben. Meist ergibt sich diese Erkenntnis bereits nach einem kurzen Gespräch mit dem Makler. Macht er Ihnen unrealistische Preisvorstellungen und hat keine Verkaufs- und Marketingstrategie vorzuweisen, hat er keinen genauen Plan, wie er Ihre Immobilie schnellstmöglich und zum besten Preis verkaufen kann, sollten Sie schnell die Finger von ihm lassen. Ein professioneller Immobilienmakler dagegen wird Ihnen mit Rat und Tat beim Verkauf Ihrer Immobilie zur Seite stehen und alles daransetzen, Ihre Wünsche zu erfüllen.

Um dieses E-Book abzurunden, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten, was die sieben erfolgreichsten Schritte sind, um die Immobilie zum besten Preis zu verkaufen und auf was Ihr gut ausgewählter Immobilienmakler achten wird.

7 Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen

Wie wir gesehen haben, ist der Verkauf einer Immobilie eine ernst zu nehmende Sache, die viele Gefahren birgt. Nachdem wir nun die Schattenseiten beleuchtet und Licht ins Dunkel der größten Gefahren und den häufigsten Fehlern beim Immobilienverkauf gebracht haben, gibt es nun wieder eine gute Nachricht. Denn wer die größten Fehler meidet und die folgenden sieben Tipps beherzigt, kann seine Immobilie durchaus in einem angemessenen Zeitraum und zu einem guten Preis verkaufen. Einen geeigneten Käufer für das Eigenheim zu finden, ohne dabei immense Verluste hinnehmen zu müssen, ist kein Kunstwerk, das niemand erlernen kann.

Wenn Sie sich an folgende Ratschläge halten, steht den Zukunftsträumen nichts mehr im Wege, denn auch Ihr Immobilienmakler wird diese Strategie anwenden.

Den richtigen Verkaufspreis finden

Eine Immobilie ist genau das wert, was ein Käufer bereit ist zu zahlen. Wie wir bereits erfahren haben, spielt der richtige Verkaufspreis eine nicht unerhebliche Rolle bei der Suche nach Käufern. Zunächst einmal gilt es, einen angemessenen Marktpreis festzulegen. Hier eignet sich eine professionelle Wertermittlung. Der derzeitige Immobilienmarkt muss dabei berücksichtigt werden. Man analysiert vergleichbare Immobilienangebote und reale erzielbare Preise. Beachten Sie dabei, die am Markt aufgerufenen Preise sind Angebotspreise, keine Verkaufserlöse! Die realen Verkaufspreise sind nur über die Kaufpreissammlung bei den Gutachterausschüssen zu erfahren. Eine große Rolle spielt zudem, die richtige Zielgruppe für die Immobilie anzusprechen.

Wie schon erwähnt spielen hier viele Faktoren eine Rolle, denn jede Immobilie ist ein Unikat hinsichtlich Mikro- und Makrolage, Ausstattung, Alter, Zustand und Verkehrsanbindung. Ein erfahrener und ortsansässiger Makler ist die richtige Anlaufstelle, um den genauen Preis festzulegen. Er kennt sich in seinem Fachgebiet aus und berücksichtigt alle diese Faktoren.

Objektaufbereitung

Der erste Eindruck zählt! Zu einer professionellen Verkaufsstrategie gehört alle Unterlagen und Informationen über das Objekt bereitzuhalten. Käufer kaufen bei den immensen Summen von Immobilien nicht einfach die Katze im Sack, sie wollen selbstverständlich jedes noch so kleine Detail über die zu erwerbende Immobilie wissen. Als Verkäufer haben Sie die Pflicht, alle nennenswerten Informationen bereitzustellen und dem Interessenten wahrheitsgemäß Auskunft zu geben. Daher sollten Sie gut vorbereitet sein, bevor sie die Immobilie zum Verkauf anbieten. Deswegen sollten Sie vorab die Immobilie aufbereiten, um Sie für potentielle Käufer interessanter zu machen. Das soll nicht bedeuten, dass sie noch einmal immense Summen in

die Restauration des Objektes stecken sollen, doch die Aufbereitung einer Immobilie und kleine Schönheitsreparaturen können Wunder beim ersten Eindruck bewirken. Ist ihr Objekt vorzeigbar, gilt es natürlich auch, eine ansprechende und Interesse weckende Anzeige zu erstellen, um so viele Interessenten wie möglich zu

erreichen. Professionelle Fotos oder Videos des Objektes sichern den Verkaufserfolg und ziehen die Aufmerksamkeit der Interessenten auf sich. Ebenso wichtig ist es, einen ansprechenden Verkaufstext für die potentielle Zielgruppe zu verfassen.

Ihr Immobilienmakler wird sich um all diese Dinge kümmern und das Wissen aus jahrelanger Erfahrung in die Verkaufsstrategie mit einbringen. Sie können davon profitieren, die Objektaufbereitung jemandem in die Hand zu geben, der sein Handwerk versteht und professionell arbeitet.

Baulasten / Altlasten prüfen

Besteht für Ihr Areal eine Grunddienstbarkeit gegenüber den Nachbarn? Oder haben Sie eine im Grundbuch eingetragene Baulast, die auf Ihrer Immobilie liegt? Solche Fragen müssen Sie unbedingt vor der Vermarktung Ihrer Immobilie klären, denn gerade in dem Bereich „Baulasten“ herrscht bei vielen Eigentümern eine große Unkenntnis. Die kann im Extremfall dazu führen, dass der Verkauf in letzter Minute platzt, nämlich dann, wenn die hier genannten Verpflichtungen gegenüber den Nachbarn oder der öffentlichen Hand erst während des Notartermin ans Licht kommen. Prüfen Sie das Baulastenverzeichnis (sofern eines bei der zuständigen Baubehörde geführt wird) sowie das Grundbuch sorgfältig auf solche Eintragungen und fertigen Sie aussagekräftige Dokumente für Ihre Verkaufsunterlagen an.

Tipp: Bei Verkauf eines Grundstückes prüfen Sie auch evtl. Bodenbelastungen, besonders erwähnt sind hier munitionsverseuchte Grundstücke in der ehemaligen DDR.

Vorgemerkte Kaufinteressenten

Die Verkaufsdauer hat einen erheblichen Einfluss darauf, zu welchem Preis die Immobilie schlussendlich verkauft wird, denn je länger das Objekt zum Verkauf steht, umso weniger Interessenten finden sich.

Idealerweise hat man bereits vor dem Inserieren einer Anzeige einen Kreis an vorgenannten Kaufinteressenten, die für das Objekt infrage kommen. Immobilienmakler, die Ihren Beruf schon viele Jahre ausüben haben i. d. R. bereits zahlreiche Anfragen von Interessenten vorliegen, die auf der Suche nach einem geeigneten Wohnobjekt sind. Dadurch bietet sich Ihnen die Möglichkeit, schon vorab eine Auswahl an Interessenten auf das künftig angebotene

Monate des Wartens ersparen kann.

Die Auswahl der Interessenten ist zielgruppenorientiert, was wiederum die Chance auf einen Verkauf erhöht. Auch hier lohnt es sich, einen Immobilienmakler zu engagieren und auf dessen Professionalität zu setzen.

Nachbarschaftsmarketing

Um ein Objekt schnellstmöglich zu verkaufen, will man natürlich so viele Menschen wie möglich erreichen. Die erste Anlaufstelle ist daher das Internet. Was viele dabei aber vergessen: es ist wissenschaftlich bewiesen, dass 80 % der potentiellen Käufer nur zehn Entfernungsminuten entfernt

wohnen. Der Grund dafür ist klar: viele wollen sich nicht weit von ihrem derzeitigen Wohnumfeld entfernen. Oftmals befindet sich die Familie in der Nähe, oder der Arbeitsplatz ist gesichert und macht einen Umzug in eine weiter entfernte Gegend unnötig. Man hat sich mit der vertrauten Umgebung angefreundet und betrachtet die Nachbarschaft als Heimat.

Internetanzeigen werden meist nur von den Menschen gelesen, die gezielt auf der Suche nach einer geeigneten Immobilie sind. Was jedoch viele außer Acht lassen: der ein oder andere Nachbar spielt vielleicht unbewusst mit dem Gedanken, dass es bald Zeit für eine Veränderung ist.

Als wirksamste Methode zum Finden potentieller Käufer hat sich daher das Nachbarschaftsmarketing entpuppt. Nachbarschaftsmailing und gezielte Ansprachen können dazu beitragen, Interessenten aufzutun. Gerne werden dabei auch gezielte Flyer Aktionen für Haushalte der Umgebung genutzt. Mithilfe dieser Aktionen können sie sicher sein, dass der ein oder andere potentielle Käufer durch diese Mundpropaganda erreicht wird.

Entfernungsmarketing

Dass 80 % der potentiellen Käufer in unmittelbarer Umgebung wohnen, bedeutet natürlich nicht, dass es mit dem Nachbarschafts-Marketing getan ist. Schließlich erhöhen die restlichen 20 % die Chance auf einen schnellen Verkauf zu einem guten Preis. Wie können die Interessenten von weiter her also auf das Objekt aufmerksam gemacht werden? Richtig, hier ist die erste Anlaufstelle das Internet.

Mittlerweile gibt es zahlreiche Portale, auf denen Anzeigen inseriert werden können und die regelmäßig von Interessenten auf der Suche nach Immobilien durchsucht werden. Denn wer 300 km entfernt wohnt, wird sicher nicht auf gut Glück den zukünftigen Wunsch-Wohnort besuchen, in der Hoffnung, dort auf ein Schild am Zaun zu treffen, das den Verkauf einer Immobilie verkündet. Stattdessen wird sich in den meisten Fällen erst einmal über das Internet informiert, was für Objekte in der Gegend angeboten werden, wie die Lage ist und erst wenn

eine interessante Immobilie ausfindig gemacht wird, treten die meisten die durchaus auch etwas längere Fahrt an.

Neben den Immobilienportalen gibt es jedoch auch weitere Möglichkeiten, potentielle Käufer zu erreichen. Eine der wohl effizientesten Möglichkeiten bietet in der heutigen Zeit Facebook, Google und Instagram. Facebook und Instagram dienen nicht nur der Unterhaltung. Zahlreiche Branchen haben erkannt, dass diese Netzwerke bestens geeignet sind, um so viele Menschen wie möglich zu erreichen. Die Plattformen bieten die Möglichkeit, Anzeigen zu bewerben und diese weltweit zu verbreiten.

Wichtig bei dem Internetauftritt ist jedoch ein ansprechendes und Zielgruppenorientiertes Inserat. Dazu gehören ansprechende Bilder der Immobilie sowie ein informativer und Neugier erweckender Verkaufstext.

Wenn ein Verkauf diskret erfolgen, und die Nachbarschaft nichts davon erfahren soll, ist ein solches Vorgehen wohl nur mit einem Immobilienmakler, der über eine große Interessentenkartei verfügt, realisierbar.

Kaufunterstützung und Objektübergabe

Hat sich durch all diese Maßnahmen schlussendlich ein Käufer gefunden, ist die Freude groß. Doch nun beginnt ein langer Weg der Verhandlungen. Um möglichen Fallstricken auszuweichen und Fehler zu vermeiden, sollten Sie hier nicht auf professionelle Hilfe verzichten. Ein kleiner Fehler kann sie viel kosten. Das kann zum Beispiel die Bank des Käufers sein, die die Finanzierung ablehnt, obwohl dieser Ihnen doch deutlich zugesagt hat, dass alles kein Problem sei. Die Kosten für den Notar, die bis dahin bereits entstanden sind, werden allerdings dem Verkäufer zur Last gelegt. Es gibt zahlreiche Regelungen, die Sie vorab bedenken sollten. Ein Immobilienmakler prüft die finanziellen Rahmenbedingungen und kann dem Kaufinteressenten bei Bedarf eine passende Finanzierung vermitteln. Der Vorteil für Sie besteht in einer raschen Abwicklung des Geschäftes. Zudem führt ein Immobilienmakler die Verhandlungen mit dem Kaufinteressenten und begleitet Sie bei der Objektübergabe. Auch werden die Vertragsbedingungen geprüft und ein reibungsloser Notarservice garantiert.

Beachten Sie die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)

Die Datenschutzgrundverordnung gilt auch für private Immobilienverkäufer. Immobilieneigentümer die ihr Haus, Wohnung oder Grundstück selbst verkaufen, sollten sich daher ausführlich mit der Datenschutz-Grundverordnung auseinandersetzen. Denn bei Nichteinhaltung des Datenschutzrechts von Kaufinteressenten oder Käufern drohen hohe Bußgelder und Schadenersatzansprüche.

Bereits beim ersten Kontakt, egal per Telefonat oder schriftlich mit dem Kaufinteressenten werden auf Grund von Unwissenheit datenschutzrechtliche Fehler begangen. Denn was viele private Immobilienverkäufer nicht wissen, viele ihrer Fragen sind zu diesem Zeitpunkt aus Sicht

der Datenschutzbehörde nicht erlaubt. Aus datenschutzrechtlicher Sicht sind die erlaubten 1Fragen in drei Phasen zu unterteilen.

1. **Phase 1:** Vor der Besichtigung.
Nach Name, Anschrift und Telefonnummer oder E-Mail-Adresse kann gefragt werden
2. **Phase 2:** Nach der Besichtigung, wenn der Kaufinteressent sein Interesse bekundet hat und sein Einverständnis erklärt hat, können Bonitätsauskünfte wie z.B. Kapitalbestätigung oder Finanzierungsbestätigung der Bank erfragt bzw. eingefordert werden.
3. **Phase 3:** Man hat sich für einen Käufer entschieden, Anbahnung Kaufvertragsentwurf.

Jetzt können mit Zustimmung des Käufers die Daten an das Notariat weitergeleitet werden.

Unser Tipp:

Bereits in der ersten Phase sollten Privatverkäufer Interessenten der Immobilie um eine datenschutzrechtliche Einwilligung bitten. Da hierfür der Verkäufer in der Beweislast ist, sollte die Einwilligung nicht nur mündlich, sondern schriftlich erfolgen.

Der Zweck der Datenerhebung muss dem Interessenten ebenfalls mitgeteilt werden. Am besten vermerkt man diesen auf dieser Einwilligungsbestätigung.

Übergibt der Kaufinteressent unaufgefordert Unterlagen mit persönlichen Daten, die für den Kauf der Immobilie keine Rolle spielen, sind diese Daten zu löschen oder zu vernichten.

DSGVO Löschpflicht – Wenn kein Kaufvertrag zustande kommt

Kommt mit einem Kaufinteressenten kein notarieller Kaufvertrag zustande, da der Interessent dem Eigentümer mitgeteilt hat, dass die Immobilie nicht in Frage kommt, sind die Daten des Interessenten umgehend zu löschen. Diese Vorgehensweise gilt selbstverständlich auch dann, wenn sich der Eigentümer für einen anderen Interessenten entschieden hat.

Nach §§ 19, 34 BDSG sind auch private Eigentümer gegenüber dem Käufer der Immobilie zur Auskunft über die gespeicherten personenbezogenen Daten verpflichtet. Darunter fällt auch die Auskunft, an wen die Daten evtl. weitergeleitet wurden, z. B. Notar, Verwalter, Steuerberater etc. Die Auskunft muss innerhalb eines Monats erteilt werden.

Datensicherheit nach DSGVO



mit Personen aus dem privaten oder geschäftlichen Umfeld d Der Eigentümer als Verkäufer einer Immobilie hat zudem die Pflicht, vertrauensvoll mit den erhaltenen Daten des Kaufinteressenten bzw. des Käufers umzugehen. So dürfen z.B. dessen Unterlagen nicht einfach offen herumliegen. Auf einem Computer

gespeicherte Daten müssen vor unbefugten Zugriffen geschützt sein. Auch bei Gesprächen dürfen die Daten der Interessenten oder des Käufers nicht preisgegeben werden.

Abschluss des Kaufvertrags – der Käufer der Immobilie hat das Recht auf Löschung seiner Daten

Laut Art. 17 DSGVO hat der Käufer das Recht auf Löschung seiner Daten, wenn diese ihren Zweck erfüllt haben. Daten zum Kaufvertrag sind, soweit sie für die Besteuerung von Bedeutung sind auf Grund des § 147 Abgabenordnung erst nach 10 Jahren zu löschen.

Wurden die Daten auf Papier erfasst, oder liegen Unterlagen des Käufers der Immobilie in Papierform vor, sollten diese nicht einfach im Hausmüll oder in der Papiertonne entsorgt werden. Denn auch hierzu gibt es genaue Vorschriften in der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Um hier auf der sicheren Seite zu stehen, sollten Eigentümer die ihre Immobilie verkaufen bei der Vernichtung der Daten in Papierform nur Aktenvernichter der Sicherheitsstufe 4 verwenden.

Geldwäschegesetz gilt auch für Privatpersonen



Immobilienverkäufer können ungewollt gegen das Geldwäschegesetz verstoßen, wenn der Käufer Teile des Kaufpreises in bar bezahlen möchte. Beträgt diese Summe mehr als 10.000 Euro. Diese Summe ist jedoch nicht festgeschrieben. Wenn z. B. eine Garage für 8.000 Euro verkauft wird, ist bei Barzahlung die Herkunft des Geldes nachzuweisen. Kommt Ihnen die Herkunft „spanisch“ vor, sind Sie zur Abgabe einer

Geldwäsche-Verdachtsmeldung verpflichtet.

Die Strafen für eine unterlassene Geldwäsche-Verdachtsmeldung sind drakonisch. Das maximale Bußgeld beträgt fünf Millionen Euro.

Tipp: Lieber eine Meldung, als eine Strafzahlung!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Mit diesem Ebook haben Sie das nötige Hintergrundwissen für den professionellen privaten Immobilienverkauf erlangt. Wie Sie erfahren haben, ist es gar nicht so leicht alle damit verbundenen Gefahren und Unwägbarkeiten zu umschiffen. Gerade deshalb sollten Sie prüfen, welche Vorteile Ihnen die Zusammenarbeit mit einem seriösen und qualifizierten Immobilienmakler bringt.

Wenn Ihnen unser Ebook gefällt, freuen wir uns über eine positive Bewertung auf eines der Portale:

https://shorturl.at/gpqF7	Google
https://bit.ly/2DPcch1	Maklervergleich
https://bit.ly/2NdVLyV	Yelp
https://bit.ly/2TW3swy	Provenexpert
https://bit.ly/2lk1oNf	KennstDuEinen

Vielen Dank!

Dies ist ein kostenloser Service von



Rövenich-Immobilien

H. & F. Rövenich GmbH

Ernst-Bruch-Zeile 38

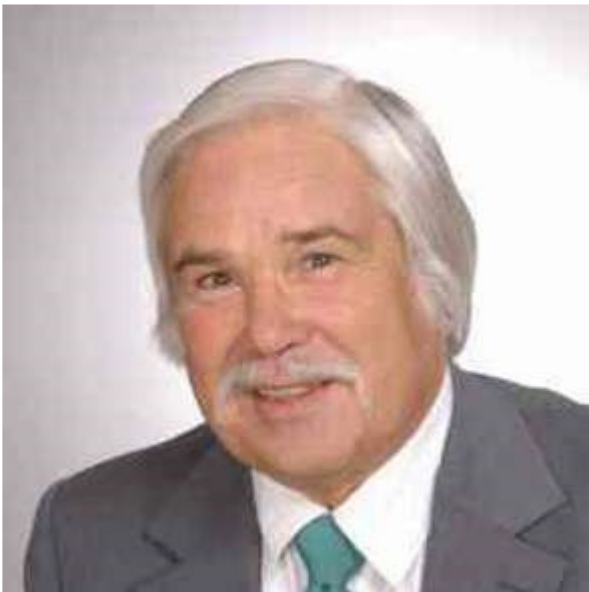
13591 Berlin

Telefon: 030-3665150 / 0159-01019585

Email: info@meinzuhause24.com

Web: <https://www.roevenich-immobilien.de>

Autor: Helgen Rövenich





Unsere Maklerleistungen

Die ultimative Checkliste:

- Kostenlose Immobilienbewertung
- Persönlicher Ansprechpartner
- Regelmäßiger Report
- VIP-Service (Interessenten-Datenbank)
- Diskreter Direktverkauf
- Ermittlung der perfekten Zielgruppe
- vereinfachte Schadstoffmessung (Formaldehyd und TVOC)
- Professionelle Verkaufsvorbereitung
- Erstellung von Fotos und Videofilmen
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
- Kostenlose Energieausweise nach Bedarf oder Verbrauch
- Beschaffung fehlender Unterlagen
- Wohnflächenberechnung
- 2 D und 3 D Grundrisse
- Marketingmaßnahmen auf allen Kanälen
- Durchführung von Besichtigungen
- Bonitätsprüfung der Käufer
- Finanzierungsservice für Käufer
- Berücksichtigung geldwerter Vorteile für Käufer
- Vorbereitung Notarvertrag
- Vermittlung von günstigen Firmen für Renovierungen
- Objektübergabe
- Übergabeprotokoll mit Kopien für Versorgungsunternehmen
- Bauvoranfrage bei Grundstücksverkauf
- After-Sales-Service