

Verkäufermerkblatt

Immobilienverkauf ohne Makler – 20 Praxistipps

Vorbereitung

Sie sind Eigentümer einer selbstgenutzten oder vermieteten Immobilie und möchten gerne verkaufen? Von der Vorbereitung über den Vermarktungsprozess bis hin zur notariellen Beurkundung erhalten Sie von unseren Immobilienprofis ganz konkrete Ratschläge zum Verkauf Ihrer Immobilie. So können Sie das Risiko reduzieren, nach einem aufwändigen, monatelangen Verkaufsprozess Ihre Immobilie am Ende nicht verkauft zu haben.

Tipp 1: Eine gute Vorbereitung ist die Grundlage

Noch immer nehmen sich viele Immobilieneigentümer beim Verkauf Ihrer Immobilie nicht mehr Zeit als beim Verkauf Ihres Autos oder bei der Planung Ihres nächsten Urlaubs. Da es sich bei Immobilientransaktionen aber um Entscheidungen viel größerer Tragweite handelt – wirtschaftlich aber auch persönlich – sollten Sie hier aber besondere Sorgfalt walten lassen. Ein kleiner Fehler beim Immobilienverkauf kann große finanzielle Konsequenzen haben.

Bsp.: Bei einem angenommenen Marktwert Ihrer Immobilie von 400.000 EUR kann schnell eine 80.000 EUR Differenz entstehen, wenn Sie 10% unter anstatt 10% über dem angenommenen Wert verkaufen.

Tipp 2: Definieren Sie Ihre Verkaufsziele

Bevor Sie mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beginnen oder einen Makler beauftragen, definieren Sie unbedingt Ihre Verkaufsziele.

Fragen Sie sich:

Welchen Verkaufspreis möchte oder muss ich erzielen? (z. B. weil eine Finanzierung abgelöst werden muss)

Bis wann wird der Kaufpreis benötigt? (z. B. zum Kauf einer neuen Immobilie)

Soll oder muss ein Darlehen aus dem Kaufpreis zurückgezahlt werden?

Was soll mitverkauft bzw. im Verkaufsobjekt verbleiben (z. B. Einbauküche) und was wollen Sie bei Auszug mitnehmen bzw. aus dem Verkaufsobjekt entfernen?

Wie viel Zeit wird für den Umzug benötigt?

Kann ich jederzeit meine neue Immobilie beziehen oder gibt es zeitliche Überschneidungsprobleme bzgl. Aus- und Einzug?

Ist es wichtig wer meine Immobilie kauft und was mit damit passiert, oder ist nur der höchste erzielbare Kaufpreis ausschlaggebend?

Machen Sie sich dabei klar, dass es auch Zielkonflikte geben kann und definieren sie möglichst klar, wo Ihre Prioritäten liegen. Sonst kommen sie wahrscheinlich zum ungünstigsten Zeitpunkt hoch, nämlich während des Verkaufsprozesses, in dem schnelle Entscheidungen gefragt sind.

Tipp 3: Richtiger Verkaufszeitpunkt

Der richtige Zeitpunkt ist gekommen, wenn persönliche oder wirtschaftliche Gründe für den Verkauf sprechen. Gerade die persönliche Situation sollte ausschlaggebend sein, denn es ist nicht sinnvoll an einer Immobilie festzuhalten, die nicht mehr Ihren Wünschen und Bedürfnissen entspricht. Daher sollten Sie in der Regel eine geerbte Immobilie verkaufen, wenn Sie nicht selbst einziehen möchten. Ebenso kann es ratsam sein, das eigene Haus zu verkaufen, wenn die Kinder aus dem Haus sind.

Auch bei geänderter Arbeitsplatzsituation und größer gewordener Entfernung kann ein Immobilienverkauf in Betracht gezogen werden. Und wirtschaftlich kann sich ein Verkauf anbieten, wenn Sie einen Wertgewinn steuerfrei realisieren möchten (bei vermieteten Objekten frühestens nach zehn Jahren).

Wertermittlung:

Um einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen zu können, sollten Sie im Vorfeld den Wert Ihrer Immobilie ermitteln. Sie können dazu einen Gutachter oder Sachverständigen beauftragen oder anhand folgender Praxistipps eigene Überlegungen anstellen. Ein Gutachter vergleicht Ihre Immobilie mit anderen Objekten (Vergleichswertverfahren), bewertet den Boden und den Herstellungswert Ihrer Immobilie (Sachwertverfahren) oder ermittelt den auf dem Boden mit der Immobilie erzielbaren Ertrag (Ertragswertverfahren). Unter Zuhilfenahme eines oder mehrerer dieser normierten Verfahren ermittelt der Gutachter denn den sog. „Verkehrswert“ Ihrer Immobilie, d. h. eine Art offiziellen Marktpreis.

Tipp 4: Hören Sie auf den Markt

Unabhängig davon, welchen Wert ein Gutachter für Ihre Immobilie ermittelt, wird der tatsächliche Wert erst im Verkaufsprozess bestimmt. Er ist das Ergebnis oft langwieriger Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer.

Der Marktwert einer Immobilie ist der Preis, den Ihnen ein oder mehrere Käufer zum Zeitpunkt der Vermarktung höchstens bereit sind zu bezahlen.

Was der Käufer bereit ist zu zahlen, hängt sowohl von übergeordneten Marktfaktoren (z. B. Zinsen, Inflation) ab als auch von der konkreten Angebots- und Nachfragesituation vor Ort sowie von der Art und Qualität Ihrer Immobilie. So stellen die aktuell niedrigen Zinsen in Deutschland für viele Menschen einen Anreiz zum Erwerb einer Immobilie dar. Auch die mögliche Angst vor einer Euro-Schwäche und der damit verbundenen Gefahr der Inflation führen dazu, dass die Nachfrage nach Immobilien stark ist. Ob das auch bzgl. Ihrer Stadt, Ihrem Stadtteil oder konkret auf Ihre Immobilie zutrifft, lässt sich nur durch die Beobachtung der aktuellen Marktpreise sagen.

Tipp 5: Beobachten Sie den Markt

Der Gutachterausschuss ist die einzige Instanz in Deutschland, die tatsächlich sämtliche notariell beurkundeten Kaufpreise erhält und auswerten kann. Die regionalen Niederlassungen geben in der Regel jährliche Marktberichte zur Kaufpreisentwicklung heraus. Ausschließlich diese Marktberichte haben eine fundierte Auswertung der Kaufpreisdaten zur Grundlage – alle anderen Quellen beziehen sich immer auf Angebotspreise. Bedenken Sie dabei, dass Angebotspreise in der Regel nicht die Preise sind, zu denen Immobilien tatsächlich verkauft werden. Ein Preisabschlag von mehreren Prozentpunkten auf den Angebotspreis ist durchaus üblich.

Berücksichtigen Sie außerdem, dass Sie einen verzerrten Eindruck erhalten können, wenn Sie sich Immobilienangebote anderer Verkäufer auf Internetportalen ansehen und diese nicht besichtigt haben. Eine schriftliche Formulierung wie „Rohdiamant in City-Lage“ kann sich in Wirklichkeit als unrenovierte Wohnung entpuppen, die direkt an einer viel befahrenen Straße gelegen ist.

Tipp 6: Achten Sie auf die Lage, Lage, Lage

Der bekannte Spruch „die drei wichtigsten Faktoren bei Immobilien ist die Lage, Lage, Lage“ ist kein Mythos. Nichts bestimmt letztlich den Preis einer Immobilie mehr als ihre Lage. Der Grund hierfür steckt bereits im Namen: Immobilie – ein immobiles Gut, bei dem die Lage nicht verändert werden kann. Die damit verbundenen Konsequenzen wie z. B. Umfeld, Bevölkerungsstruktur, Einkaufsmöglichkeiten, Straßen- oder Fluglärm spielen direkt in den Wert mit ein. Am baulichen Zustand hingegen lässt sich durch Sanierungsmaßnahmen fast alles verändern. So ist in guten Lagen oftmals das Grundstück, auf dem eine Immobilie steht bedeutender als die Immobilie selbst. In weniger gefragten Lagen wird der Preis stärker durch die Immobilie selbst bestimmt.

Bsp.:

Ein Einfamilienhaus in München kostet im Durchschnitt 1,3 Mio. EUR, in Zittau dagegen nur 100.000 EUR. Dass sich dieser Preisunterschied nur teilweise aus den Immobilien selbst bzw. den aufgewendeten Herstellungskosten ergeben, zeigen die Grundstückspreise: So kostet ein Baugrundstück in München im Durchschnitt 1.350 EUR/m², in Zittau dagegen nur 35 EUR/m²

Die Preisunterschiede sind aber nicht nur zwischen unterschiedlichen Städten sehr groß, sondern auch innerhalb einer Stadt. Die meisten Bewohner einer Stadt haben ein gutes Gefühl dafür, welche Stadtteile besonders beliebt sind. Überlegen Sie auch, ob Ihr Stadtteil in Zukunft noch begehrter werden könnte, weil z. B. neue Verkehrsanbindungen, Schulen, Einkaufszentren, Cafés etc. geschaffen werden oder ob der Stadtteil eher verödet. Sammeln Sie Argumente für Ihren Stadtteil, weil ein potentieller Käufer in der Regel auf eine Wertsteigerung in den Folgejahren spekuliert bzw. wenigstens keinen Wertverlust erleiden möchte.

Wichtige Kriterien – Checkliste:

- Verkehrsaufkommen und Lärmbelästigung
- Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und Kindergärten
- Nähe zu Restaurants, Cafés, Kinos und Theatern

- Nähe zu Grünflächen, Parks und Spielplätzen
- Nähe zu Wasser
- Parkmöglichkeiten PKW
- Anbindung zu öffentlichen Verkehrsmitteln
- Architektur und Straßenbild

Tipp 6: Merkmale Ihrer Immobilie

Um festzustellen, ob Ihre Immobilie eher unter oder über dem Durchschnittspreis der angebotenen Immobilien liegt, sollten Sie auf die Merkmale achten, die den Wert besonders stark beeinflussen.

Wichtige Merkmale - Checkliste:

- Nutzung (bezugsfrei oder vermietet)
- Grundstücksgröße und Ausrichtung
- Wohn- und Nutzfläche
- Art der Immobilie (z. B. Villa, Reihenhaus)
- Etage
- Raumaufteilung
- Ausstattungsstandard
- Baujahr
- Sanierungsstand
- Qualität und Umfang Innenausbau
- Architektur (z. B. Jugendstil, Bauhaus)
- Ausbaupotential
- Technische und sanitäre Einrichtung
- Belichtung und Helligkeit
- Garten, Terrasse oder Balkon

Tipp 7: Bezugsfreie Immobilien sind mehr wert als vermietete

Vielleicht denken Sie, dass eine vermietete Immobilie genauso viel wert sein müsste wie eine frei Immobilie, weil die Substanz dieselbe ist. In der Regel bekommen Sie aber mehr Geld für Ihre Immobilie, wenn Sie diese bezugsfrei liefern können – oftmals bis zu mehr als 30%. Das liegt daran, dass der Käufer einer bezugsfreien Immobilie die Wahlfreiheit hat. Er kann selbst einziehen oder vermieten. In Zeiten der sog. Mietpreisbremse kann er bei Neuvermietung zusätzlich das Maximum des regionalen Mietspiegels ausnutzen und damit die erwartete Mietrendite steigern.

Einschränkend ist zu sagen, dass der Preisunterschied vor allem für mittlere bis sehr gute Lagen gilt. Nicht selten bieten Vermieter den Mietern in diesen Lagen „Auszugsprämien“ an, weil sie wissen, dass bezugsfreie Immobilien am Markt erheblich mehr wert sind als vermietete. In einfachen Lagen dagegen, wo es durchaus auch schwer sein kann einen passenden Mieter zu finden, kann es auch von Vorteil sein, die Immobilie vermietet zu verkaufen.

Generell gilt:

Wenn Sie eine vermietete Immobilie verkaufen möchten, wenden Sie sich an Kapitalanleger. Bei einer bezugsfreien Immobilie wenden Sie sich fast immer an Selbstnutzer. Sie haben es folglich mit zwei unterschiedlichen Zielgruppen und Märkten zu tun, deren Ziele und Ansprüche vollkommen verschieden sind.

Kapitalanleger möchten Ihre Renditen maximieren und achten v. a. auf die jährl. Mieteinnahmen. Diese sollten mindesten die entstehenden jährl. Kosten (z. B. Kredit-, Verwaltungs-, Instandhaltungskosten) decken bzw. übertreffen. Selbstnutzer hingegen möchten ihre persönliche Wohnsituation verbessern und achten daher besonders auf Größe, Grundrisse und Architektur. Selbstnutzer sind häufig bereit auch über dem Marktpreis zu bezahlen, wenn die Immobilie ihren Vorstellungen entspricht – sie kaufen viel emotionaler.

Um eine Vorstellung für einen angemessenen Angebotspreis zu entwickeln, können Sie ausgehend von Ihren Mieteinnahmen folgende Formel nutzen.

Formel:

Nettokalt - Jahresmiete x Kaufpreisfaktor = Angebotspreis vermietete Immobilie

Bsp.:

Wenn die Nettokaltmiete Ihrer vermieteten Wohnung bei pro Jahr 8.000 EUR liegt und der Kaufpreisfaktor 14 beträgt, dann sind 112.000 EUR ein marktgerechter Angebotspreis.

Die Höhe des Kaufpreisfaktors hängt v. a. von der Lage der Immobilie ab. Je besser die Lage, desto höher der Faktor. Ebenfalls je besser der Objektzustand oder das Wertsteigerungspotential (z. B. Mieterhöhungsmöglichkeiten), desto höher der Faktor. Den Kaufpreisfaktor von Vergleichsimmobilien können Sie anhand der aktuellen Angebote vermieteter Immobilien in Ihrer Region errechnen. Machen Sie sich bewusst, dass es für schlecht vermietete Immobilien hohe Preisabschläge gibt, weil ein Käufer aus den Mieten nicht nur die laufenden Kosten erwirtschaften muss, sondern auch eine Rendite erzielen möchte.

Tipp 8: Vergleichen Sie Wohn- und Grundstücksflächen

Neben der Frage, ob die Immobilie frei oder vermietet ist, achtet ein Käufer v. a. auf die Größe der Wohn- bzw. Grundstücksflächen. Grundsätzlich erhöht jeder zusätzliche Quadratmeter Wohnfläche den Wert einer Immobilie. Bei einer großen Wohnfläche können z. B. die Kinder jeweils ein eigenes Kinderzimmer bekommen, ein Arbeitszimmer eingerichtet oder die Küche als Wohnküche genutzt werden. Daher können Sie bei nicht vermieteten Wohnungen durch Multiplikation der Quadratmeteranzahl Ihrer Wohnung mit dem Durchschnittspreis pro Quadratmeter Wohnfläche in Ihrem Stadtteil bereits einen ersten Näherungswert für den Marktwert Ihrer Immobilie ermitteln.

Bei Häusern ist das schwieriger. Kann man auf den Wert, der sich aus der Immobilie und Ihrer Wohnfläche ergibt, einfach den Grundstückswert aufschlagen und so einen Gesamtwert erhalten? Nicht wirklich. Zwar würde auch ein Gutachter bzw. Sachverständiger im Sachwertverfahren zunächst eine getrennte Bewertung von Grundstück und Gebäude vornehmen, aber: Gerade die Werte für das Gebäude bzw. baulichen Anlagen werden detailliert berechnet, der Region nach angepasst und über die bisherige Nutzungsdauer abgeschrieben. Somit ergibt eine einfache Addition von dem Wert der Immobilie bezogen auf deren Wohnfläche und Grundstückswert lediglich einen vorläufigen Wert, der dann an den Markt angepasst werden muss.

Bsp.:

Nicht jeder Quadratmeter zusätzliche Grundstücksfläche erhöht automatisch den Wert der Immobilie bzw. nicht in dem Ausmaß, wie das die reine Bewertung des Grundstücks über den Quadratmeterpreis vermuten lässt. Dennoch kann die Grundstücksgröße von herausragender Bedeutung sein, z. B. wenn das Grundstück aufteilbar ist und GFZ und GRZ eine weitere Bebauung zulassen, d. h. ein zusätzliches Baugrundstück entsteht. Auch spielt der Grundstückswert eine große Rolle, wenn die Immobilie in einem baufälligen Zustand ist, dass ein Interessent des Abrisses und eine anschließende Neubebauung erwägen wird. Anhaltspunkte für die Grundstückspreise sind die aktuellsten Bodenrichtwerte, herausgegeben durch den Gutachterausschuss in Ihrer Stadt.

Tipp 9: Überschlagen Sie mögliche Sanierungskosten

Jeder Kaufinteressent macht für sich eine Rechnung auf, wie viel Geld er noch in die Immobilie investieren muss. Am häufigsten werden Küche und Bad erneuert. Auch die Fußbodenbeläge werden oftmals erneuert, um den Ansprüchen der zukünftigen Eigentümer zu entsprechen. Sind zudem noch alte Bleileitungen vorhanden oder Heizung und Elektrik nicht erneuert worden, kommen erhebliche Investitionen auf den Käufer zu.

Ebenfalls sind Kosten für eine energetische Sanierung nicht zu unterschätzen. Die größten Kostenposten sind hier die Dämmung des Daches und der Fassade sowie die Erneuerung von Türen und Fenstern. Jeder potenzielle Käufer wird solche anstehenden Investitionen bei seinem Kaufpreisangebot mindernd berücksichtigen.

Tipp 10: Vom ermittelten Wert zum Angebotspreis

Wenn Sie im Rahmen der Wertermittlung die Verkaufspreise verglichen haben und dabei die Lagefaktoren sowie die charakteristischen Merkmale Ihrer Immobilie berücksichtigt haben, sollten Sie als nächstes den Angebotspreis festlegen. Der Angebotspreis ist deshalb von großer Bedeutung, weil sich potentielle Kaufinteressenten erst gar nicht melden, wenn der Preis deutlich zu hoch angesetzt ist. Außerdem besteht dann die große Gefahr, dass

sich die Immobilie zum „Ladenhüter“ entwickelt und ein schlechtes Branding bekommt. Dann können nach einigen Monaten der erfolglosen Vermarktung häufig auch realistische Preisvorstellungen nicht mehr durchgesetzt werden, weil sich der Verkäufer durch Preissenkungen und die lange Angebotszeit selbst in eine schlechte Verhandlungsposition gebracht hat.

Natürlich ist es auch nicht, den Angebotspreis zu niedrig festzusetzen, weil Sie dann schlichtweg Geld verschenken. Einen guten Richtwert für den Angebotspreis erhalten Sie, wenn Sie auf den möglichst genau geschätzten Verkehrswert ca. 5 - 10% aufschlagen. Ein solcher Aufschlag ist sinnvoll, weil jeder Interessent einen Verhandlungserfolg für das eigene Ego erzielen möchte und wenn ihm ein solcher Erfolg gewährt wird, er das Angebot als „Schnäppchen“ wahrnimmt und sich folglich Interesse und Entscheidungsfreudigkeit stark erhöhen.

Dennoch sollten Sie bei der genauen Festlegung des Angebotspreises auch Preisschwellen berücksichtigen. So ist es aus psychologischer Sicht sinnvoller, eine Immobilie für 298.000 EUR als für 305.000 EUR anzubieten. Zum einen hört sich der Kaufpreis so günstiger an und zum anderen setzen sich Käufer auch klare Preisgrenzen. Teilweise werden diese Preisgrenzen auch schon als Suchkriterien in Online-Immobilienportalen und sonst. digitalen Angebotsmedien voreingestellt. Liegt ein Angebot über der definierten Preisgrenze, würde der Interessent vom Portal erst gar nicht über das neue Angebot informiert werden.

Tipp 11: Makler – Ja oder nein?

Jetzt wird es immer ernster. Sie haben Ihre Verkaufsziele definiert, den ungefähren Wert der Immobilie ermittelt und auch schon eine Vorstellung vom Angebotspreis entwickelt. Im nächsten Schritt gilt es, den Verkaufsprozess zu organisieren.

Möglicherweise fragen Sie sich, warum Sie sich bereits durch 10 Tipps gequält haben, anstatt gleich einen Makler zu beauftragen, der alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben für Sie übernimmt.

Tatsächlich gibt es aus professioneller Sicht mehr Argumente für die Beauftragung eines Maklers als dagegen. Dennoch, falls Sie mit einem Makler zusammenarbeiten möchten, sollten Sie –

um die Qualität der angebotenen Dienstleistungen einschätzen zu können – zumindest wissen, welche Aufgaben der Makler zu bewältigen hat.

Checkliste:

- Ein guter Makler kennt die Marktpreise, nimmt selbst eine professionelle Wertermittlung Ihrer Immobilie im Vergleichs-, Sach- und Ertragswertverfahren vor und berät Sie bei der Festlegung des Angebotspreises
- Er hilft Ihnen bei der Vorbereitung und Erstellung von Verkaufsunterlagen und ist diesbezüglich über alle gesetzlichen Regelungen umfassend informiert (z. B. Energieausweispflicht, Geldwäschegesetz)
- Er erstellt auf seine Kosten ein aussagekräftiges Exposé mit professionellen Fotos und Visualisierungen (z. B. Ansichten nach möglicher Sanierung)
- Er schaltet auf seine Kosten Verkaufsanzeigen in Internetportalen, Tageszeitungen und Immobilien-Magazinen, lässt z. B. Angebots-Flyer in der Nachbarschaft verteilen und bringt ggf. ein Verkaufsschild vor Ort an

- Er kann die Immobilie ggf. anderen Maklerfirmen (z. B. auch überregional) im Gemeinschaftsgeschäft anbieten
- Er selektiert Interessenten vor, prüft deren Bonität und berät diese vor, während und nach der Besichtigung
- Er ist tagsüber immer erreichbar und beantwortet mündlich und schriftlich die Anfragen von Kaufinteressenten
- Er koordiniert Termine und führt selbst Besichtigungen durch
- Er führt die Vertragsverhandlungen und balanciert Verkäufer und Käuferinteressen aus
- Er unterstützt den Käufer bzgl. einer Beantragung von Kreditmitteln für die Kaufpreisfinanzierung
- Er sichert die Zahlung des Kaufpreises durch eine Endfinanzierungszusage der finanzierenden Bank ab
- Er bereitet in Zusammenarbeit mit dem Notar den Kaufvertrag vor und stimmt alle Vertragsbestandteile mit Verkäufer und Käufer ab
- Er koordiniert den Notartermin und nimmt daran teil
- Er verfügt über Erfahrung beim Immobilienverkauf und kann bei auftretenden Problemen gemeinsam mit Ihnen nach Lösungen suchen
- Er trägt die Vermarktungskosten selbst und wird nur im Erfolgsfall honoriert

Das häufigste Argument gegen die Beauftragung eines Maklers lautet:

„Wenn der Käufer letztlich nicht nur den Verkaufspreis, sondern auch die Courtage bezahlen muss, dann bekomme ich weniger für meine Immobilie. Warum verkaufe ich meine Immobilie dann nicht einfach selbst und erhöhe dadurch den Verkaufspreis um die Courtage?“

In der Praxis hat sich dieses Argument aber nicht bewahrheitet. Ein professioneller Makler schafft es erfahrungsgemäß mindestens den Preis zu erzielen, den Sie auch selbst erzielen hätten. Deswegen werden auch heute noch die meisten Privatimmobilien über Makler verkauft. Dazu kommen die o. a. Dienstleistungen, die eine Beauftragung durchaus attraktiv machen. Sollten Sie sich aber gegen einen

Makler entscheiden, weil Sie davon überzeugt sind, den Verkauf selbst genauso gut durchführen zu können, empfehlen wir Ihnen dennoch diesen Abschnitt zu Ende zu lesen. Auch die Tipps zum Thema Makler enthalten wertvolle Hinweise für Privatverkäufer.

Wichtiger Hinweis:

Das seit Juni 2015 geltende Bestellerprinzip, nach dem der Eigentümer den Makler bezahlt, ist ausschließlich bei der Vermietung von Immobilien wirksam. Beim Verkauf zahlt in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hessen, Hamburg im Regelfall der Käufer die Maklerprovision- In den anderen Bundesländern wird die Courtage üblicherweise zwischen Käufer und Verkäufer geteilt. Grundsätzlich wird diese nur im Erfolgsfall fällig.

Tipp 12: Den passenden Makler finden

Das ist gar nicht so einfach, da die Berufsbezeichnung „Immobilienmakler“ nicht geschützt ist und bis vor kurzem kein Nachweis über eine fachliche Qualifikation oder eine einschlägige Ausbildung erbracht werden muss. In Deutschland gibt es über 30.000 Immobilienmakler; von Einzelkämpfern ohne Büro über Franchise-Unternehmen mit Immobilien-Shops bis hin zu Unternehmen, die mehrere Bereiche wie z. B. Projektentwicklung, Bauträger-, Vertriebs- und Maklergeschäft und Immobilienverwaltung anbieten. Letztendlich soll Ihnen der Makler helfen, Ihre Immobilie möglichst schnell zum höchstmöglichen Preis zu verkaufen und dabei bestehende Risiken (z. B. Nichtzahlung des Kaufpreises, sonst. rechtl. Probleme) auszuschließen.

Wichtiger Hinweis:

Die ausschlaggebenden Auswahlkriterien für einen professionellen Makler finden Sie auf dem Verkäufermerkblatt: Der richtige Makler – Checkliste, welches in Zusammenarbeit mit dem IVD erstellt wurde

Bzgl. der Provisionshöhe beim Immobilienverkauf gibt es in Deutschland keine gesetzlichen Vorgaben. Die übliche Provisionshöhe beträgt, je nach Bundesland, 5 - 6% zzgl. MwSt. für eine, oder geteilt für beide Parteien (Käufer und Verkäufer).

Unser Rat: Da in Berlin und Brandenburg für Sie als Immobilienverkäufer keine Maklerkosten entstehen, beauftragen Sie einen professionellen und kompetenten Makler, der Sie mit der Qualität seiner Dienstleistungen, noch vor Abschluss eines Maklervertrages überzeugen konnte. Legen Sie hierbei besonderes Augenmerk auf die:

- fachliche Qualifikation des Maklers (z. B. Immobilienfachmakler, -kaufmann, -fachwirt)
- Zugehörigkeit zu einem Branchendachverband (z. B. IVD, Bvfi, BFW)
- professionelle Wertermittlung Ihrer Immobilie (z. B. Vergleichs-, Sachwert-, Ertragswertverfahren nach ImmoWertV)

In jedem Falle sollten Sie bei dem Abschluss eines Maklervertrages die Laufzeit, je nach Objekt, begrenzen. Falls sich herausstellt, dass der Makler zu wenig unternimmt um Ihre Immobilie zu vermarkten und Sie mit seiner Leistung nicht zufrieden sind, sind Sie nicht an einen oftmals einjährigen Vertrag gebunden.

Verkaufsanzeigen und Verkaufsprozess:

Nach Zusammenstellung aller Objektunterlagen, der Angebotspreisfindung und aller Verkaufsinformationen kann der Verkaufsprozess beginnen.

Tipp 13: Diese Objektunterlagen sollten Sie unbedingt zusammenstellen

Checkliste:

- Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate)
- Flurkarte
- Gebäudeversicherungspolice
- Baubeschreibungen und -zeichnungen

- Grundrisse und Schnitte
- Flächenberechnungen
- Teilungserklärung
- Jahreswirtschaftspläne und Wohngeldabrechnungen
- Protokolle der Eigentümerversammlungen (min. die letzten 3)
- Gebäudeenergieausweis
- Rechnungen über Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
- Grundsteuerbescheid
- Detailinformationen zur Immobilie (siehe auch Tipp 6)
- im Idealfall ein Wertgutachten der Immobilie

Häufig empfiehlt sich auch, eine Art „Lebenslauf“ der Immobilie zu erstellen, aus der wichtige Veränderungen hervorgehen (z. B. Zeitpunkte von Umbauten, Erweiterungen und Sanierungsmaßnahmen). Bedenken Sie: erst wenn Sie alle Fragen eines Käufers zufriedenstellend beantwortet haben, wird er sich zum Kauf entschließen. Mögliche „Überraschungen“ gehen häufig zu Lasten des Verkaufspreises (z. B. ungeregeltes Zufahrtsrecht, Streit um Grundstücksgrenzen, nicht sofort sichtbare Mängel).

Wichtiger Hinweis:

Beachten Sie, dass der Gebäudeenergieausweis beim Immobilienverkauf verpflichtend ist. Die wichtigsten Informationen finden Sie auf dem Verkäufermerkblatt: Energieausweispflicht

Tipp 14: Ihre Immobilie richtig bewerben

Zunächst gilt es, die wichtigsten Informationen über Ihre Immobilie in einem Exposé abzubilden. Wenn Sie einen Makler beauftragt haben kümmert er sich um das Aufnehmen professioneller Fotos und die Erstellung des Verkaufsexposés für Ihre Immobilie. Lassen sie sich vor Abschluss eines Maklervertrags also auch immer Beispiele der Exposés des Maklers zeigen.

Das Exposé ist die Visitenkarte Ihrer Immobilie und entscheidet oft über das Zustandekommen von Besichtigungsterminen. Neben hochwertigen Fotos von innen und außen sollte aus dem Exposé die genaue Lage Ihrer Immobilie hervorgehen, die Wohnungs- bzw. Hausgrundrisse enthalten sein und das Ganze mit einem beschreibenden aber knapp gehaltenen Text dargestellt werden. Insbesondere Informationen über Grundstücksgröße, Wohnfläche, Anzahl der Zimmer, Höhe der Betriebskosten und Kaufpreis, aber ebenso Hinweise auf Verkehrsanbindung, Schulen und Einkaufszentren etc. gehören hinein. Da im Exposé auch die Adressdaten Ihrer Immobilie enthalten sind, sollten Sie wahllos jedem Interessenten alle Daten sofort zur Verfügung stellen. Stellen Sie im Vorfeld sicher, dass es sich um einen qualifizierten, potentiellen Käufer handelt.

Die Immobilie sollte nicht nur per Internet auf einem Online-Immobilienportal angeboten werden. Unterschiedliche Zielgruppen informieren sich auch über unterschiedliche Werbewege. Beschreiben Sie das Objekt dabei nicht übertrieben positiv. Sie erzeugen sonst übertrieben Erwartungshaltungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objekts. Geschmäcker sind verschieden. Hat der Interessent erst einmal ein Bild von Ihrer Immobilie im

Kopf, gleicht er dieses mit den eigenen Erfahrungen beim Besichtigungstermin vor Ort ab. Dabei kann es schnell zu Enttäuschungen kommen und der Interessent fühlt sich falsch informiert und wird unnötig kritisch.

Tipp 15: Richten Sie die Immobilie zum Verkauf her

Noch bevor der erste Interessent zur Besichtigung kommt, sollten Sie Ihre Immobilie "herausputzen". Die Chance auf einen ersten positiven Eindruck haben Sie nur einmal und dieser kann sich sehr schnell beim Interessenten festsetzen. Wer seine Immobilie für die Besichtigung nicht aufräumt, putzt oder lüftet, vergibt die Chancen, die nicht viel kosten.

Bei ungepflegten Objekten geht der Interessent oftmals davon aus, dass der Eigentümer sich generell nicht Immobilie gekümmert hat.

Es kostet nicht viel, einen guten ersten Eindruck zu machen. Ein aufgeräumter Vorgarten mit gemähtem Rasen und ein paar schönen Pflanzen wirkt generell schon einladend. Auch lohnt es sich vor Besichtigungen, evtl. erforderliche Kleinreparaturen durchzuführen (z. B. klemmende Fenster, defekte Klingel oder Glühlampen), damit nicht der Eindruck des Reparaturstaus entsteht. Dennoch dürfen Sie es auch nicht übertreiben. Manche Eigentümer gehen sogar so weit, dass sie ihr Objekt vor Besichtigungen noch einmal streichen. Das kann allerdings auch den Eindruck erwecken, dass evtl. Wasserschäden oder Schimmel (z. B. im Keller) vertuscht werden sollen. Außerdem sollten Sie darauf achten, dass die Investitionen im Rahmen bleiben, da sich auch nicht alle Ausgaben durch einen höheren Verkaufspreis amortisieren.

Wichtiger Hinweis:

Kaufvertragsrechtlich sind Sie dazu verpflichtet, dem Käufer gegenüber alle vorhandenen und Ihnen bekannten Mängel der Immobilie, offen zu legen. Ansonsten machen Sie sich nach Kaufvertragsabschluss ggf. schadenersatzpflichtig.

Tipp 16: Die Besichtigung ist mehr als das Zeigen Immobilie

On es zu einer Besichtigung kommt, hängt oft von mehreren Telefongesprächen ab, bei denen die Interessenten bereits selektiert werde. Sie bzw. der Makler sollten herausfinden, was genau die Interessenten suchen, was ihnen wichtig ist und welche Ansprüche sie haben. Bei der Besichtigung können Sie oder Makler dann auf die Vorgespräche Bezug nehmen und versuchen, auf die speziellen Bedürfnisse der Kaufinteressent einzugehen.

Finden Sie heraus, wann der optimale Zeitpunkt für Besichtigungen ist. Gerade Wochenenden bieten sich dazu an, da Kaufinteressenten dann die nötige Zeit und Ruhe haben sich mit diesen wichtigen Entscheidungen auseinanderzusetzen. Ein positiver Nebeneffekt ist zudem, dass der Verkehrslärm am Wochenende deutlich geringer als unter der Woche ist. Wenn Sie einen Immobilienmakler mit dem Verkauf beantragt haben, sollte dieser auch die Besichtigungen durchführen und nicht Sie selbst. Der Makler kennt seine Interessenten und deren Wünsche am besten und kann dementsprechend die Vorzüge der Immobilie hervorheben. Er muss nicht alle Details beschreiben bzw. kann diese neutraler als Sie darstellen. Auch muss er nicht sofort zu allen kritischen Punkten Stellung nehmen. Hier wird ein weiterer zentraler Punkt deutlich, der auch für eine Beauftragung eines Maklers spricht: Der Makler ist ein echter Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer. Er vermittelt dem Kaufinteressent eine neutrale Position im gesamten Verkaufsprozess, fungiert als Berater und kann gezielt auf deren Wünsche aber auch Bedenken bzgl. des Immobilienkaufs eingehen - eine Position, die Sie als Eigentümer und direkt Beteiligter niemals einnehmen können.

Achten Sie darauf, ob der Interessent wichtige Detailfragen stellt, eine zweite Besichtigung wünscht oder vielleicht schon die Räume vor seinem inneren Auge einrichtet. Wenn der Interessent diese Signale aussendet, ist es wichtig den Kaufvertrag zügig vorzubereiten und abzuschließen und bis zum Notartermin in engem Kontakt mit dem Käufer zu bleiben, um alle auftretenden Störungen und Bedenken zu zerstreuen und ggf. aufkommende Einwände gegen einen Kaufvertragsabschluss zu beseitigen. Weiterhin ist die Absicherung der Kaufpreiszahlung ein wichtiges Thema: Sie möchten ja schließlich nach der notariellen Beurkundung und Fälligkeitsstellung die vereinbarte Kaufpreiszahlung in voller Höhe erhalten.

Sollten Sie parallel mehrere ernsthafte Interessenten haben, die alle Ihre Immobilie zum gleichen Preis kaufen möchten, können Sie versuchen, den Verkaufspreis mit dem Hinweis auf andere Interessenten, nach oben zu verhandeln. Aber Vorsicht: Gehen Sie nicht zu weit, sonst kann es passieren, dass plötzlich Ihre Interessenten abspringen und Sie keinen Käufer mehr haben.

Kaufvertrag und Abwicklung:

Sobald ein Käufer für Ihre Immobilie gefunden ist, wird die notarielle Beurkundung und die Kaufvertragsgestaltung abgestimmt. Der Notar ist Amtsperson und fungiert als neutraler Mittler zwischen Verkäufer und Käufer. Seine Aufgabe ist es, den Eigentumsübergang nach den Vorstellungen der Vertragsparteien zu organisieren und rechtlich abzusichern. Erst mit der Unterzeichnung eines notariellen Kaufvertrags kommt ein rechtlich verbindlicher Immobilienverkauf zustande. Alle mündlichen oder schriftlichen Vereinbarungen über Immobilien sind nichtig und berechtigen bzw. verpflichten zu nichts. Vor dem notariellen Beurkundungstermin sollten Sie sicherstellen, dass alle Details des Eigentumsübergangs möglichst klar und eindeutig geregelt sind.

Tipp 17: Die wichtigsten Punkte im Kaufvertrag

Nebenabreden Grundsätzlich muss sich alles, was Sie mit dem Käufer vereinbart haben, auch im Kaufvertrag wiederfinden, da grundsätzlich nicht beurkundete unwirksam sind.

Checkliste:

- Genaue Angaben Vertragsparteien (Namen, Firmenbezeichnungen, Anschriften etc.)
- Genaue Bezeichnung der Kaufgegenstandes (Lage, Anschrift, Grundbuchbezirk, Grundbuchblatt-Nummer, Wohnungsnummer etc.)
- Aktueller Grundbuchinhalt (Abt. I: Eigentümer, Abt. II: Dienstbarkeiten, Abt. III: Grundschulden)
- Höhe des Kaufpreises, Zahlungs- und Übergabetermin
- Kaufvertragsabwicklung (Notaranderkonto oder Direktzahlung)
- Verzugszinsregelung bei verspäteter Zahlung
- Bei Eigentumswohnungen: Höhe der im Kaufpreis enthaltenen anteiligen Instandhaltungsrücklage (da darauf keine Grunderwerbssteuer zu zahlen ist)
- Gewährleistungsansprüche

- Kostentragungsvereinbarung für Notar- und Gerichtskosten, Makler oder andere
- Besondere Vereinbarungen (z. B. mitverkaufte und im Kaufpreis enthaltene Gegenstände, da darauf keine Grunderwerbssteuer zu zahlen ist)

Tipp 18: Achten Sie auf potenzielle Risiken bei der Kaufvertragsgestaltung

Das größte Risiko für den Verkäufer besteht in der Nichtzahlung des vereinbarten Kaufpreises. Prüfen Sie deshalb, ob der Käufer den Kaufpreis aus Eigenmitteln oder durch Finanzierung bezahlt und lassen Sie sich vor Unterzeichnung des Kaufvertrags möglichst Eigenkapitalnachweise (z. B. Kontoauszug, Bankbestätigung) oder eine Endfinanzierungszusage oder den Darlehensvertrag der Kreditmittelbereitstellenden Bank vorlegen. Im Falle der Nichtzahlung des Kaufpreises verlieren Sie natürlich nicht Ihr Eigentum, aber Sie müssen bei der Käufersuche wieder von vorne anfangen und bis zur Austragung der Auflassungsvormerkung (eine Art Kaufreservierung) aus dem Grundbuch, kann Ihre Immobilie nicht veräußert werden – dies kann einige Zeit dauern.

Achten Sie bei den Kostenvereinbarungen im Kaufvertrag darauf, dass Sie als Verkäufer nur die Kosten für die evtl. Löschung nicht vom Käufer übernommener Belastungen tragen sowie ggf. Ihren Anteil der Maklercourtage (je nach Bundesland unterschiedlich).

Hinweis:

Beachten Sie, dass sobald der Kaufvertrag notariell beurkundet ist er auch volle Gültigkeit erlangt. Ein Rücktritt davon ist ausgeschlossen. Die wichtigsten Informationen finden Sie auf dem Verkäufermerkblatt: Notarielle Beurkundung

Tipp 19: Voraussetzungen für die Auszahlung des Kaufpreises

Der Käufer ist verpflichtet, den Kaufpreis zu dem im Kaufvertrag vereinbarten Termin zu zahlen. Neben der Direktzahlung an den Eigentümer gibt es die Möglichkeit der Abwicklung über ein Notaranderkonto.

Checkliste:

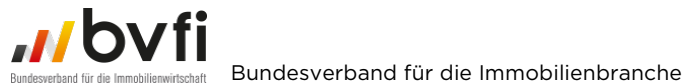
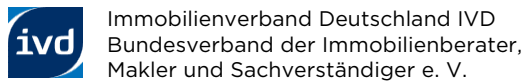
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts für Verkehrssteuern und Grundbesitz
- Evtl. erforderliche Vorkaufsrechtsverzichtserklärung (Negativtest) der Stadt (nicht bei Eigentumswohnungen)
- Löschungsbewilligung für im Grundbuch bestellter Grundschulden und Hypotheken
- Fristablauf für die Ausübung eines evtl. vorhandenen Mietervorkaufsrechts
- Evtl. laut Teilungserklärung erforderliche Verwalterzustimmung zur Eigentumsumschreibung

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird der Notar die Kaufpreiszahlung (nach Abzug evtl. Darlehensvaluten) an Sie veranlassen. Achten Sie deshalb darauf, dass Sie die entsprechende Bankverbindung nach Möglichkeit gleich mit in den Kaufvertrag aufnehmen.

Tipp 20: Sie haben noch Fragen? Rufen Sie uns an!

Auch nachdem Sie unsere Praxistipps zum Verkauf Ihrer Immobilie gelesen haben, sind aus Ihrer Sicht noch Fragen offen? Das ist ganz normal. Wir haben zwar versucht, die wichtigsten Themen beim Immobilienverkauf anzusprechen, aber ein Merkblatt kann kein persönliches Gespräch und keine konkrete objektbezogene Beratung ersetzen.

Unser Team setzt sich ausschließlich aus ausgebildeten Immobilienfachleuten, Architekten und Gutachtern zusammen. Als Gütesiegel für Fachkompetenz und Professionalität stehen auch unsere Mitgliedschaften in den größten Bundesverbänden der Immobilienbranche:



Die homepoint Unternehmensgruppe hat sich seit vielen Jahren in den Bereichen Projektentwicklung, Management von Bestandsimmobilien und dem klassischen Maklergeschäft erfolgreich in Berlin und Brandenburg etabliert. Unser Leitsatz:

„Gemeinsam Mehrwerte für unsere Kunden schaffen.“

Das wird von unseren Mitarbeitern tagtäglich gelebt. Wenn Sie also den Verkauf Ihrer Immobilie planen und darüber nachdenken, wie Sie diesen Prozess möglichst optimal gestalten, empfehlen wir Ihnen, alle weiteren Fragen und Details mit uns bei einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungstermin zu besprechen.

Für weitere nützliche Informationen zu den verschiedenen Themen rund um Ihrer Immobilie, besuchen Sie gerne unsere Homepage www.homepoint-living.de oder kontaktieren Sie direkt unser Service-Team unter Tel.: +49 (0)30 - 440 1289 0.