

Vier Schritte zum erfolgreichen Immobilienverkauf

Mit Planung, Ordnung und Ehrlichkeit zum reibungslosen Immobiliengeschäft

„Die Immobilienwirtschaft boomt!“ – so ist es immer wieder in den Medien zu lesen. Die Zinsen sind niedrig und die Menschen setzen immer mehr auf Immobilien als sichere Altersvorsorge. Ein guter Zeitpunkt also für Verkaufswillige, ihr Objekt auf den Markt zu bringen. Doch nur weil die Verkaufschancen derzeit besser anmuten, denn je, heißt das noch lange nicht, dass sich eine Immobilie schnell und einfach zum gewünschten Preis veräußern lässt. Es bedarf einer systematischen Vorgehensweise und einer sorgfältigen Planung. Folgende vier Schritte führen zum erfolgreichen Immobilienverkauf:

Schritt 1: Weg von der Utopie – hin zur Realität!

Utopie und Realität liegen bei der Einschätzung des Preises einer Immobilie beim verkaufswilligen Eigentümer oft weit auseinander. Natürlich will man den höchstmöglichen Erlös erzielen. Doch ein zu hoch angesetzter Preis lässt eine Immobilie zum unattraktiven „Ladenhüter“ werden, wenn bei der Berechnung beispielsweise Renovierungsstau außer Acht gelassen wird. Die Einbeziehung eines Sachverständigen ist daher sinnvoll, um alle relevanten Gesichtspunkte im Preis einbezogen zu wissen.

Schritt 2: Ordnung ist das halbe Leben – Teil 1

Über die Jahre sammeln sich bei jedem Eigentümer einer Immobilie Unmengen von Unterlagen an. Viele dieser Dokumente sind für den Immobilienverkauf essentiell und sollten einen potentiellen Käufer vollständig und gut geordnet vorgelegt werden können. Ernsthaft interessierte Kandidaten fragen für gewöhnlich nicht nur nach der Grundrisszeichnung oder einer Flurkarte. Der Grundbuchauszug, Belege über Investitionen und Versicherungen, der Energieausweis sowie bei Eigentumswohnungen die Protokolle der Eigentümerversammlungen und Wohngeldabrechnungen sollten für den Verkäufer bzw. dessen Makler auf Verlangen ebenfalls griffbereit sein. Zudem gilt: Offenheit, Ehrlichkeit und Informationsbereitschaft erhöhen die Chancen einer positiven Verkaufsabwicklung und ersparen Ärger.

Schritt 3: Ordnung ist das halbe Leben – Teil 2

Der erste Eindruck ist bei der Besichtigung einer Wohnung wichtig. Muffelt es in der Wohnung, weil nicht gelüftet wurde oder fällt der Interessent erst einmal über nicht aufgeräumtes Inventar des derzeitigen Mieters, wenn er das Objekt betritt, hinterlässt das keinen guten Eindruck. Leerstehende Immobilien sollten deshalb regelmäßig gelüftet und vor der Besichtigung auch geputzt werden. Natürlich sollten auch vermietete Wohnungen einen aufgeräumten und sauberen Eindruck machen. Nur wenn sich Interessenten wohlfühlen, können sie sich auch positive Gedanken über das Objekt und ihre „gemeinsame Zukunft“ machen.

Schritt 4: Keine Fehler kurz vor Schluss

Es ist geschafft: Man hat einen geeigneten Käufer für sein Objekt gefunden, man ist sich über den Preis einig geworden – jetzt fehlen nur noch die Unterschriften auf dem notariellen Kaufvertrag. Doch auch hier muss noch einiges beachtet werden. So sollte ein Verkäufer unbedingt auf eine Finanzierungsbestätigung der Bank des Käufers bestehen. Denn sollte sich der Käufer als zahlungsunfähig erweisen, der

Vertrag ist aber schon unterschrieben, zieht dies meist eine kostspielige Rückabwicklung des Vertrags nach sich. Auch Vereinbarungen zwischen Käufer und Verkäufer, beispielsweise hinsichtlich des Auszugszeitpunkts des Verkäufers aus dem Objekt, sollten in jedem Fall schriftlich im Vertrag erscheinen, um künftigen Ärger zu vermeiden.

Quellen: [immoscout24.de/immowelt.de](https://www.immoscout24.de/immowelt.de)

Diesen Immobilientipp gibt Ihnen Johann Hainz vom Immobilien- und Sachverständigenbüro Hainz in Rosenheim, Vorsitzender des Immobilienverbundes Rosenheim und Regionalbeauftragter des IVD-Süd.