



PRIVATER IMMOBILIENVERKAUF OHNE MAKLER

Von der Preisfindung bis zur Schlüsselübergabe:
so verkaufen Sie erfolgreich zum Top-Preis.

Anja Krüger
Anja Krüger Property
Obere Eichstadtstraße 2A
04299 Leipzig

Copyright © 2020

ÜBER DIE AUTORIN

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,

Sie planen den Verkauf Ihres Hauses
oder Ihrer Wohnung, möchten aber gerne
alles selbst abwickeln? Erfolgreich wie
ein Immobilienmakler?

In diesem Ratgeber teile ich mit Ihnen
mein Wissen aus über 15 Jahren. Ich
gebe Ihnen Tipps für jede einzelne Phase
des Immobilienverkaufs. Für Sie ist nur
eine Sache wichtig, wenn Sie Ihre
Immobilie zum Top-Preis verkaufen
wollen: alle nötigen Schritte und Risiken
kennen.

Genau dabei hilft Ihnen dieser Ratgeber.
Ich helfe Ihnen, alles richtig zu machen.
Erfahren Sie auf den folgenden Seiten,
wie Sie den Verkaufspreis festlegen und
Ihre Immobilie bestmöglich platzieren.
Außerdem gebe ich Ihnen Tipps, wie Sie
am Telefon und bei Besichtigungs-
terminen kommunizieren müssen.

Herzlichst
Anja Krüger



ANJA KRÜGER
Geschäftsführerin

INHALTSVERZEICHNIS

01	DER ZEITFAKTOR. Planen Sie mit Bedacht einen realistischen Zeitraum für den Verkauf.	05
02	DIE WERTERMITTLUNG. Erzielen Sie den bestmöglichen Preis.	06
03	DIE VERMARKTUNG EINER IMMOBILIE. Der Motor zum erfolgreichen Abschluss.	10
04	ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN. Kommunikation und Dialog mit Kaufinteressenten.	13
05	DER VERKAUF Die Gestaltung des Kaufvertrages und dessen notarielle Beglaubigung.	16

01

DER ZEITFAKTOR.



Privaten Immobilienverkäufern fehlt häufig die Erfahrung, weshalb sie sich oft nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess machen, bevor die Immobilie auf den Markt kommt. Viele Privatverkäufer sind zwar anfänglich motiviert, jedoch oftmals unorganisiert. Der Immobilienverkauf hat eine große finanzielle Tragweite. Daher sollte jeder Ihrer Schritte mit großer Sorgfalt, Sicherheitsbewusstsein und Reflexion vorgenommen werden. Denn: Bei Vermarktungsfehlern können Sie schnell große Verluste erleiden.

Viele Eigentümer, die selbst verkaufen, unterschätzen die Zeit, die für einen Immobilienverkauf nötig ist – manche überschätzen den Zeitfaktor auch. Beides kann schlimme Konsequenzen haben. Ein Immobilienverkauf benötigt statistisch belegt mehrere Monate, häufig 6 bis 9 Monate. Kompetente Immobilienmakler wie wir verfügen über Instrumente, Netzwerk und Erfahrung, um einen Verkauf zeitnah zu einem Erfolg zu führen. Planen Sie daher bitte unbedingt mehr Zeit für den Immobilienverkauf ein als ein Profi.

Bringen Sie sich nicht in eine schlechte Verhandlungsposition. Wer denkt, er könne den Verkauf seiner Immobilie in vier Wochen abwickeln, kann schnell unter Druck geraten, wenn z.B. der Umzugstermin immer näher rückt. Dann stehen Sie unter Zugzwang. Statt ruhig zu bleiben, der Vermarktung genügend Zeit einzuräumen und so den bestmöglichen Preis zu erzielen, könnten Sie entscheidende Fehler begehen, die Sie am Ende eine Menge Geld verlieren lässt. Ersparen Sie sich diesen Stress.

Vermeiden Sie jedoch auch zu lange Verkaufszeiträume. Niemand möchte eine Immobilie kaufen, die offensichtlich kein anderer haben will. Auch das kann Sie Geld kosten. Ein Haus, welches z.B. bereits seit 12 Monaten angeboten wird, könnte bei Interessenten den Eindruck erwecken, dass es Mängel aufweist und daher zum Ladenhüter geworden ist.

Unterlassen Sie zudem nicht ernstgemeinte Vermarktungsversuche, um einfach mal zu „schauen“ wie die Immobilie ankommt. Der Markt verzeiht nicht. Machen Sie es, wie wir Immobilienprofis: Ganz oder gar nicht. Überlegen Sie sich rechtzeitig, bis wann Ihre Immobilie verkauft sein soll und planen Sie jeden einzelnen Arbeitsschritt inklusive einer Deadline. So vermeiden Sie viele Risiken im Vorfeld.

02

DIE WERTERMITTLUNG

Der richtige Preis bildet die Grundlage für jeden erfolgreichen Verkauf. Nur wenn der Preis marktfähig ist, werden sich ausreichend Interessenten bei Ihnen melden worunter sich dann hoffentlich der Richtige findet, der Ihre Immobilie kauft.

Selbstverständlich möchten Sie den höchstmöglichen Preis erzielen. Aber einfach mit einem „Fantasiepreis“ in den Markt zu gehen und dann abzuwarten, was passiert, ist definitiv keine gute Idee (s. Kapitel 1). Genau wie der Immobilienverkauf gut überlegt sein sollte, ist auch der Kauf einer Immobilie keine Impulsentscheidung. Mein Expertentipp: Der Preis sollte realistisch angesetzt werden und sich im marktgerechten Rahmen bewegen – so sichern Sie sich Ihren Erfolg!

"Der richtige Preis bildet die Grundlage für den Erfolg!"

Die meisten Immobilienkäufer beobachten den Immobilienmarkt über Monate genau. Fällt Ihr Angebotspreis auf – negativ wie positiv aus Käufersicht – bleibt dies nicht unbemerkt. Bei einem zu niedrigen Preis verschenken Sie bares Geld. Ist Ihre Preisvorstellung zu hoch, schrecken Sie potentielle Interessenten ab mit dem Ergebnis, dass diese sich niemals bei Ihnen melden werden.

Sollten Sie denken „Dann senke ich den Preis später einfach“ rate ich zur Vorsicht: Eine Preissenkung wird von vielen Immobilienportalen mit einer Markierung gekennzeichnet. Sie schwächen damit Ihre Verhandlungsposition, da Interessenten das Gefühl bekommen könnten, dass mit dieser Immobilie etwas nicht stimmt.

Wie bestimmen Sie nun den richtigen Preis?

Hier finden Sie eine Übersicht:

- Internetrecherche
- Grundstücksmarktbericht
- Berücksichtigung individueller Merkmale
- Gutachten

Eine gründliche Recherche ist das A-und-O!



2.1. INTERNETRECHERCHE

Besuchen Sie die großen deutschen Immobilienportale wie immoscout24, immowelt oder immonet. Prüfen Sie, ob es vergleichbare Immobilien gibt und zu welchem Preis diese angeboten werden. Auch ein Blick zu den ebay Kleinanzeigen kann sich lohnen.

Erfahrungsgemäß werden Sie hier bis zu 75 % der regional Angebotenen Immobilien finden. Werfen Sie zudem einen Blick in den Immobilienteil der lokalen Tageszeitung. Um sich einen ersten Überblick zu verschaffen, scannen Sie dort einfach alle Angebote, die Sie finden können. Dies ist der richtige Weg zum Top-Preis. Doch Vorsicht! Betrachten Sie die dort gefundenen Preise mit Realismus. Sie finden auf den Portalen oder in Zeitungen Angebotspreise, also Preise, die ein Verkäufer gerne erzielen möchte. Ob das Objekt dann auch zu diesem Preis verkauft wird, steht auf einem anderen Blatt Papier.

2.2. GRUNDSTÜCKSMARKTBERICHT

Machen Sie sich im nächsten mit den Preisen vertraut, die in der Vergangenheit erzielt wurden. Ziehen Sie hierfür den s.g. Grundstücksmarktbericht zu Rate. Diesen Bericht können Sie (entgeltlich) bei Ihrer Gemeinde, Kommune oder dem Landratsamt erhalten. Sofern ein Preis aufgerufen wird, bewegt sich dieser zwischen 35 – 70 Euro. Ein Grundstücksmarktbericht wird im jährlichen oder zweijährlichen Rhythmus veröffentlicht und listet auf, welcher Preis im letzten/ vorletzten Jahr im Schnitt pro Quadratmeter für eine Wohnung, Haus, Grundstück etc. gezahlt wurde.

In Verbindung mit Ihrer Preis-Recherche (s. Kapitel 2.1.) bekommen Sie so eine gute Vorstellung davon, was Immobilien in Ihrer Region kosten und haben sich so einem realistischen Preis weiter angenähert. Immobilien sind jedoch sehr individuell, weshalb individuelle Ausstattungsmerkmale eine nicht unwesentliche Rolle spielen. Wie Sie dies mit in die Preisfindung einfließen lassen, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

PROFI-RATSCHLAG: SETZEN SIE DEN PREIS IM MARKT- GERECHTEN RAHMEN AN

2.3. BERÜCKSICHTIGUNG INDIVIDUELLER MERKMALE

Lage Lage Lage. Wenn es um den Wert einer Immobilie geht, spielt die Lage eine entscheidende Rolle. Aber damit ist nicht nur die Lage innerhalb einer Stadt oder einer Straße gemeint. Ja, sogar innerhalb eines Mehrfamilienhauses können sich die Preise einzelner Wohnungen unterscheiden.

Nehmen Sie Ihre Immobilie daher sehr genau unter die Lupe und untersuchen Sie sie nach individuellen Merkmalen:

- Baujahr
- Bauart
- Art der Immobilie
- Wohnfläche und Anteil der Gemeinschaftsflächen
- Ausstattungsstandard
- Austrittsmöglichkeiten
- Wohnlage
- Lage innerhalb des Hauses (Etagenwohnung, Dachgeschosswohnung etc.)
- Grundstücksgröße
- Zustand von Leitungen und Elektrik
- Durchgeführte Renovierungsmaßnahmen
- Instandhaltungsstau
- Umgebungslärm
- Infrastruktur (Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Ärzte etc.)

All diese Faktoren machen Ihre Immobilie einzigartig und bestimmen damit letztlich den Preis. Nach diesen drei Schritten sollten Sie eine sehr konkrete Vorstellung eines marktfähigen Preises Ihrer Immobilien haben. Oder sind Sie noch unsicher?

**BETRACHTEN SIE
PREISE MIT EINEM
GESUNDEN
REALISMUS.**

2.4. GUTACHTEN

Sollten Sie sich immer noch unsicher bzgl. des Preises sein, können Sie einen Gutachter ein Wertgutachten Ihrer Immobilie erstellen lassen und so mehr Sicherheit erlangen.

Wertgutachten sind jedoch sehr teuer, ziehen sich teils über einen langen Zeitraum hin und eine Gewähr, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich erzielbar ist, haben Sie auch nicht.

Gerne beraten wir Sie, ob in Ihrem Fall ein Gutachter der richtige Weg ist oder es auch andere Möglichkeiten gibt. Auf Wunsch empfehlen wir Ihnen einen seriösen und zuverlässigen Gutachter aus unserem Expertennetzwerk. Setzen Sie auf professionelle Unterstützung.

"Ein Gutachter ist nicht für jeden die richtige Lösung."



03

DIE VERMARKTUNG DER IMMOBILIE



Ohne eine professionelle Vermarktung kein erfolgreicher Verkauf. Im ersten Schritt müssen Sie alle notwendigen Fakten und Unterlagen zusammentragen. Diese brauchen Sie zur Erstellung des Exposés sowie des Inserates. Im zweiten Schritt geht es um die konkrete Präsentation der Immobilie selbst.

Genau so gehen auch wir Makler vor. Wir vermarkten auf allen Kanälen, die für die Zielgruppe relevant sind. Sei es auf Online-Portalen, klassisch über unsere eigene Website, in der Zeitung, über Kooperationspartner oder in den sozialen Netzwerken. Natürlich haben wir ganz andere Möglichkeiten als ein Privatverkäufer. Doch auch Ihnen stehen einige vielversprechende Chancen offen.

3.1. RELEVANTE UNTERLAGEN SAMMELN

Um jede erdenkliche Frage beantworten zu können, stellen Sie alle nötigen Dokumente und Fakten zusammen.

Hierzu zählen:

- Grundrisse
- Wohnflächenberechnung
- Grundbuchauszug (ggf. mit Lasten)
- Bei Teileigentum Teilungserklärung
- Gültiger Energieausweis
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Abrechnungen und Protokolle der Eigentümerversammlungen

Bei der Zusammenstellung der Unterlagen sollten Sie höchste Sorgfalt walten lassen. Mangelhaft kopierte, schlechte lesbare Unterlagen und steinalte Grundrisspläne, die nach einem Umbau noch mit dem Kugelschreiber „angepasst“ wurden, wirken unprofessionell. Mit einem solchen Auftreten vergraulen Sie Interessenten!

3.2. DIE ZIELGRUPPE

Nicht jede Immobilie eignet sich für jeden Käufer. Um den Top-Preis erzielen zu können, müssen Sie einen Käufer finden, dessen Vorstellungen genau mit der von Ihnen angebotenen Immobilie übereinstimmen.

Wenn Sie sich überlegt haben, wer ein potenzieller Käufer sein könnte, passen Sie die gesamte Art und Weise, wie Sie z.B. das Umfeld Ihrer Immobilie beschreiben etc., an diese Zielgruppe an. Verkaufen Sie ein Apartment, sind Schulen oder Kindergärten in der Nähe uninteressant. Interessant wäre aber z.B. den Uni-Campus hervorzuheben, da sich diese Immobilie dann besonders für einen Kapitalanleger eignet, der das Apartment an Studenten vermietet.

3.3. BILDER

Das Auge isst mit. Das Vorschaubild in Immobilienportalen entscheidet darüber, ob ein Interessent auf Ihre Anzeige klickt oder nicht. Vergessen Sie daher unbedingt auf die Schnelle gemachte Smartphone aufnahmen. Verwenden Sie stattdessen eine gute Kamera oder beauftragen Sie einen Fotografen. Gute Bilder lassen auch Ihre Immobilie in gutem Licht erscheinen.

Übertreiben Sie es aber nicht! Lassen Sie kleine Räume dank Weitwinkel wie einen Ballsaal wirken, bekommen Sie bei Besichtigungen schnell den Ärger der Interessenten zu spüren. Betonen Sie die schönen Seiten Ihrer Immobilie, manipulieren Sie aber nicht. Stellen Sie die Sauberkeit und Gepflegtheit der Immobilie heraus. Beim Hauskauf achten Interessenten auf jedes Detail und schon ein schlechtes Foto kann dafür sorgen, dass Ihre Immobilie aus dem Rennen fliegt.



Sie möchten erfahren, wie ein Profi diese Arbeiten erledigt oder Sie benötigen Hilfe?
Dann treten Sie in Kontakt.

www.ak-property.de

Neben aussagekräftigen Fotos sollte das Inserat auch einen Grundriss beinhalten. Zeichnen Sie einen minimalistischen Grundriss und nehmen Sie nicht den Grundriss vom Architekten. Dieser verwirrt mit seinen Angaben eher, da er oft rätselhafte Zahlen und Daten enthält. Es gibt kostenlose Tools im Internet, mit deren Hilfe Sie einen sauberen Grundriss gestalten können.

PROFI-RATSCHLAG: VERLIEREN SIE SICH NICHT IN DETAILS

3.4. DER RICHTIGE TEXT

"Doppelhaushälfte zu verkaufen" ist kein ansprechender Text. Stattdessen formulieren Sie eher „Sonniges Nest mit Blick ins Grüne für die gesamte Familie“. Das klingt schon reizvoller. Seien Sie etwas mutiger und wählen Sie nicht die Standardüberschrift, übertreiben Sie es aber auch nicht.

Der Beschreibungstext zur Immobilie sollte kurz und markant sein, jedoch nicht nur Stichpunkte enthalten. Stellen Sie die wichtigsten Informationen hervor, nutzen Sie Adjektive und achten Sie auf eine treffende Beschreibungen. Dem Interessenten soll es leicht gemacht werden, sich für Ihre Immobilie zu begeistern.

Auch hier gilt: Behalten Sie Ihre Zielgruppe im Blick. Gehen Sie auf die Nähe zu Restaurants, Schulen, Parks oder Kindergärten ein. Beschreiben Sie die guten Einkaufsmöglichkeiten oder die kurzen Wege zu öffentlichen Verkehrsmitteln. Verlieren Sie sich nicht in Details oder Zahlen. Die meisten Menschen haben keine Bilder für Zahlen im Kopf.

"Gehen Sie auf Ihre Zielgruppe genau ein!"

Gehen Sie mit Ihrem Worten sorgfältig um. Und zwar so, dass Ihr Inserat Neugierde beim Betrachter weckt, sodass dieser sich Ihre Immobilie gerne in echt angucken möchte. Jedoch sollten Sie auch nicht zu viele Infos preisgeben. Denn die Mehrheit aller Käufer machen Kompromisse bei der Immobilie.

Wenn Sie im Exposé bereits zu viele Details verraten, kann es passieren, dass Interessenten Ihre Immobilie bereits aus einem Missverständnis heraus ausschließen, noch bevor die Immobilie überhaupt besichtigt wurde. Bei der Besichtigung wären diese „Ausschlusskriterien“ vielleicht gar nicht mehr relevant für die endgültige Entscheidung gewesen.

04

ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN MIT INTERESSENTEN

Ihr Inserat ist online. Sie haben einen marktgerechten Preis gewählt und eine attraktive Beschreibung inkl. Fotos erstellt. Dies wird nun dazu führen, dass sich Interessenten bei Ihnen melden. Um dem erfolgreichen Verkauf wieder einen Schritt näher zu kommen ist es jetzt notwendig, die nächsten Schritte mit guter Planung anzugehen.

Bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages werden Sie jetzt noch viele Aufgaben erledigen müssen. Sie werden viele Gespräche führen und E-Mails schreiben, bis der richtige Interessent gefunden ist, der Ihre Immobilie auch kaufen wird. Aber hier benötigen Sie gute Menschenkenntnis, Organisationstalent und ein Gespür für die richtigen Worte je nach Situation.

"Seien Sie erreichbar und melden Sie sich schnell zurück!"

4.1. ERREICHBARKEIT UND SICHERHEIT

Die ersten Interessenten rufen Sie an! Es geht also ans Eingemachte. Überlassen Sie den Erstkontakt bloß nicht Ihrem Anrufbeantworter. Interessenten möchten wertgeschätzt werden. Sollten Sie es also doch einmal nicht schaffen, ans Telefon zu gehen, sorgen Sie unbedingt dafür, dass Sie den Interessenten schnellstmöglich zurückrufen.

Um Anrufe in Abwesenheit zu vermeiden, geben Sie im Inserat konkrete Zeitfenster an, in denen Sie erreichbar sind. Unpassende Anrufe während der Arbeit oder beim Einkaufen vermeiden Sie so und können das Gespräch mit dem Interessenten in Ruhe führen.

Wie sieht jedoch der Gesprächsablauf nun aus? Die Interessenten werden viele Fragen. Begehen Sie bitte nicht den Fehler, den viele Privatverkäufer machen, und beschreiben Sie Ihre Immobilie zu überschwänglich. Bei zu großer Begeisterung schaffen Sie beim Interessenten falsche Vorstellungen oder schrecken ihn sogar ab. Schildern Sie Ihre Immobilie neutral und vermeiden Sie Superlative oder allzu subjektive Einschätzungen.

Ein gut gemeinter Rat: Geben Sie am Telefon nicht zu viele Details preis. Dieser Tipp dient Ihrer persönlichen Sicherheit! Wann Sie zuhause sind oder nicht, kann von kriminellen Einbrecherbanden schamlos ausgenutzt werden. Um die Seriosität des Interessenten festzustellen, sollten auch Sie Fragen stellen. Ein Interessent mit Kaufabsicht wird sich bereit erklären, persönliche Angaben wie Anschrift, Name, Telefonnummer und E-Mail-Adresse zu nennen.

"Planen Sie die Schritte aus Kapitel 4 mit großer Sorgfalt!"



4.2. BESICHTIGUNGS-VORBEREITUNG

Nehmen Sie folgende Vorbereitungen vor, damit sich ein Interessent bei Ihnen wohlfühlt und ein freundliches Haus betritt.

Hier einige Tipps aus der Praxis.

- Nur ein aufgeräumtes, sauberes Haus ist attraktiv
- Sorgen Sie unabhängig der Jahreszeit für eine angenehme Temperatur und frische Luft
- Ziehen Sie Vorhänge zurück und lassen Sie Licht in die Räume
- Sorgen Sie für eine ruhige Atmosphäre. Personen, die nicht an dem Verkauf beteiligt sind, wirken eher störend
- Haustiere können abschreckend wirken und sollten bei der Besichtigung nicht anwesend sein
- Achten Sie auf einen ordentlichen Garten und aufgeräumte Mülltonnenplätze

Halten Sie sich an diese Tipps, schaffen Sie eine Atmosphäre, in der ein erfolgreiches Verkaufsgespräch stattfinden kann.

4.3. DIE BESICHTIGUNG

Jetzt kommt die Kür. Die Vor-Ort-Besichtigung mit dem Interessenten. Auch wenn Sie wenig Zeit haben: bitte überlassen Sie die Besichtigung nicht dem hilfsbereiten Nachbarn. Möchten Sie erfolgreich sein, müssen Sie unbedingt selbst um Ihre Kaufinteressenten kümmern.

Möglichst effizient ist es, wenn Sie sich einen festen Wochentag aussuchen, an dem Sie mehrere Besichtigungstermine stattfinden lassen. Dies hat gleich mehrere Vorteile. Erstens gleicht Ihre Immobilie nicht wochenlang einem Musterhaus, in dem weder gekocht noch gelebt werden darf. Aus verkaufpsychologischer Sicht haben Termine im Block den Effekt, dass Ihre Immobilie begehrt und viel besichtigt wirkt. In der subjektiven Wahrnehmung vieler Interessenten steigert dies die Begehrlichkeit und damit den Wert der Immobilie.

Auch während der Besichtigung sollten Sie kurz und knapp die Fragen des Interessenten beantworten. Uns Immobilienmaklern fällt dies oft leichter als einem Privatverkäufer, der sein Objekt mit viel Liebe betrachtet und gerne über jedes Detail sprechen möchte.



Wir können die Vorzüge des Hauses objektiv hervorheben, vom Interessenten angesprochene Nachteile ausräumen, ohne emotional zu reagieren und geben dem Kaufinteressenten Platz für seine Fantasie „Wie könnte es sein...“ – mit genau dem richtigen Mix aus Verkaufspsychologie und Informationen.

Stellen Sie zum Beispiel Fragen wie „Wie würden Sie diesen Raum hier nutzen?“, „Was würden Sie als erstes verändern?“, erschlagen Sie den Interessenten aber nicht verbal mit Informationen. Ermutigen Sie den Kaufinteressenten jedoch gerne, auch seine Fragen zu stellen. Bleiben Sie aber eher zurückhaltend als zu euphorisch.

Bei einem Geschäft dieser Tragweite sollten auch Sie auf Nummer sicher gehen. Trauen Sie sich ruhig Fragen zu stellen, durch die Sie möglichst viele Informationen erhalten. Ist der Käufer selbstständig oder in einem festen Arbeitsverhältnis? Kann er sich die Immobilie leisten und will er diese wirklich kaufen? Handelt es sich um einen Eigennutzer oder einen Kapitalanleger. Sammeln Sie diese Infos möglichst früh, um einen möglichen finanziellen Schaden von sich abzuwenden. Lassen Sie sich eine Finanzierungszusage oder einen Eigenkapitalnachweis zeigen.

Sie haben es fast geschafft. Wenn Sie einen Käufer gefunden haben, müssen Sie nur noch den Kaufvertrag schließen. Was hierbei zu beachten ist, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

05 DER VERKAUF



Herzlichen Glückwunsch. Wenn Sie einen passenden Käufer gefunden haben, geht es an die Gestaltung der letzten Phase: den Kaufvertrag und die Beglaubigung durch den Notar.

In Zusammenarbeit mit einem Notar entsteht der Kaufvertrag, der die Ergebnisse aus den Verhandlungen mit dem Käufer festhält. Der Notar kann jedoch nicht wissen, ob der Inhalt der Vereinbarung tatsächlich dem entspricht, was Sie im Vorfeld ausgehandelt haben. Deshalb sollten Sie sich aktiv in die Gestaltung des Kaufvertrages einbringen und dies nicht alleinig dem Käufer überlassen. Immerhin geht es um Ihre finanzielle Zukunft.

Besprechen Sie sich mit dem Notar oder dem zuständigen Sachbearbeiter des Notariats und lassen Sie sich alle Regelungen in ihrer Tragweite erklären. Es bietet sich an, den Kaufvertragsentwurf zusammen mit dem Käufer im Vorfeld an den Notartermin gemeinsam durchzugehen und offene Fragen auszuräumen. Wichtig ist auch, dass Sie alle Ihnen bekannten Mängel mit in den Kaufvertrag aufnehmen lassen. Sie sind sogar verpflichtet, den Interessenten über alle „verdeckten Mängel“ hinzuweisen, von denen Sie wissen.

Ein verdeckter Mangel ist ein Mangel, den der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung nicht hätte entdecken können. Zwar gilt bei einem Immobilienverkauf „gekauft wie gesehen“ – d.h. ohne Gewährleistung. Für verdeckte Mängel, von denen Sie wussten, müssen Sie aber haften, wenn Sie nicht darauf hingewiesen haben und der Käufer sie später entdeckt. Sobald der Kaufvertrag unterzeichnet ist, leitet der Notar die Abwicklung aller behördlichen Schritte ein.

Nach Erledigung dieser Schritte wird der Käufer angewiesen, die Zahlung zu tätigen. Bis dahin kann es einige Wochen dauern. Jedoch dient dies dem Zwecke der Sicherheit beider Parteien. Mit Übergabe des Schlüssels hat Ihre Immobilie dann rechtlich und symbolisch den Eigentümer gewechselt und der Verkauf ist abgeschlossen. Nochmal herzlichen Glückwunsch an dieser Stelle!

Haben Sie alle Schritte dieses Ratgebers befolgt und sich engagiert, werden Sie Ihre Immobilie an einen passenden Käufer zu einem Top-Preis verkauft haben.

IST ES DAS WERT?

Ein Verkauf in Eigenregie kostet viel Energie. Bevor Sie sich für einen Privatverkauf entscheiden, sollten Sie sich folgende Fragen stellen und ehrlich beantworten:

- Sind Sie nervenstark in Verhandlungen und es gewohnt, Ihre Ziele sympathisch durchzusetzen?
- Personen ohne echtes Kaufinteresse, auch zu Ihrer eigenen Sicherheit, frühzeitig zu erkennen und höflich, aber bestimmend abzusagen?
- Können Sie gut mit Kritik umgehen?

DAS ERFOLGSGEHEIMNIS DES MAKLERS

Renommierte, gut vernetzte Makler wie wir können Ihnen bei Ihrem Vorhaben eine Menge Arbeit und Sorgen abnehmen.

Wir kennen nicht nur den Markt aus dem Effeff, sondern wir haben auch modernste Bewertungs- und Vermarktungsinstrumente zur Hand, um Ihre Immobilie zu einem attraktiven Angebot zu machen, welches in der Zielgruppe von vielen Menschen gesehen wird. Unsere Menschenkenntnis sowie Prüfungs-

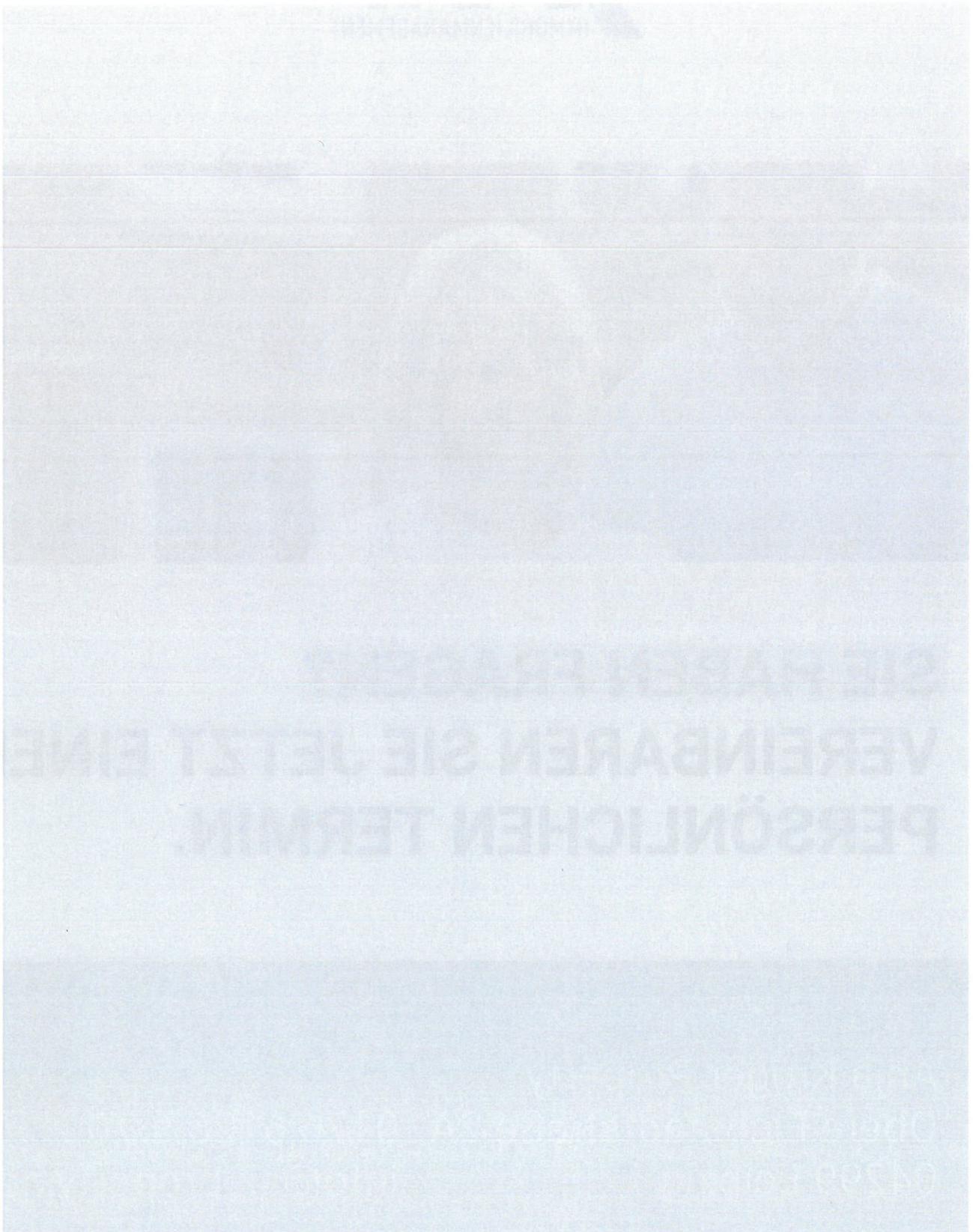
tools erlauben es und, „schwarze Schafe“ schnell zu identifizieren und herauszufinden, ob ein Kaufinteressent solvent und wirklich an ihrer Immobilie interessiert ist. Wir verstehen uns als Vertreter Ihrer Interessen – hierzu gehört stets eine freundliche, zielorientierte und kompetente Kommunikation, absolutes Vertrauen und auch Diskretion, wenn Sie wünschen.

Eventuell kennen wir Ihren Käufer auch bereits? Unsere Datenbanken wird tagesaktuell mit Kaufinteressenten gepflegt. Manchmal kann es so sehr schnell gehen. In unserem Expertennetzwerk befinden sich zudem auch Finanzierungsberater, die den Kaufinteressenten bei der Realisierung des Kaufes helfen können. Damit schaffen wir für Sie absolute Sicherheit, dass die Transaktion reibungslos und so schnell wie möglich vonstattengeht.

Ein schneller Verkauf bringt einen besseren Preis mit sich.



PLATZ FÜR NOTIZEN





**SIE HABEN FRAGEN?
VEREINBAREN SIE JETZT EINEN
PERSÖNLICHEN TERMIN.**

Anja Krüger Property
Obere Eichstädtstraße 2A 0176 61257670
04299 Leipzig info@ak-property.de