

12
PROFI-TIPPS
für den Privatverkauf
Ihrer Immobilie



MICHAEL HAAKE

Inhalt

| | |
|---|----|
| Einleitung | 3 |
| Tipp 1 – Wie Sie den optimalen Marktpreis ermitteln | 4 |
| Tipp 2 – Warum es so wichtig ist, mit dem marktgerechten Preis in den Verkauf zu gehen | 5 |
| Tipp 3 – Wie lange müssen Sie für den Verkauf rechnen? | 6 |
| Tipp 4 – Welche Marketingmöglichkeiten sollten Sie unbedingt durchführen um erfolgreich zu verkaufen | 6 |
| Tipp 5 - Warum gute Fotos so wichtig sind | 7 |
| Tipp 6 – Wie Sie die Besichtigung perfekt vorbereiten | 8 |
| Tipp 7 – Warum Sie erst dann Verkauft haben, wenn der notarielle Kaufvertrag unterschrieben ist und das Geld auf Ihrem Konto eingegangen ist..... | 9 |
| Tipp 8 – Welche Budget Sie für die Vermarktung einkalkulieren sollten | 10 |
| Tipp 9 – Welche persönliche Zeit und Energie sind Sie bereit für den Verkauf einzusetzen? | 11 |
| Tipp 10 – Warum Sie nur das machen sollten, was Sie auch wirklich können | 12 |
| Tipp 11 – Wo Sie sich professionelle Hilfe holen können..... | 13 |
| Tipp 12 – Mein letzter Tipp: Warum Sie nie zu emotional reagieren sollten | 14 |
| Schlusswort | 15 |

Einleitung

Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser,

seine eigene Immobilie an den Mann oder die Frau zu bringen scheint in der heutigen Zeit auf den ersten Blick relativ einfach und unkompliziert zu sein.

Moderne Möglichkeiten wie die Digitalfotografie sowie einfach zu bedienende Internetportale und eine reiche Auswahl an Printmedien, geben jedem Privatverkäufer auf den ersten Blick die Möglichkeit seine Immobilie optimal und professionell zu präsentieren.

Ist Dies wirklich so?

Reichen ein paar einigermaßen gute Fotos mit der digital Kamera oder dem Handy, ein Angebot in einem der zahlreichen Internetportale sowie eine Kleinanzeige in der Tages- oder Wochenzeitung wirklich aus um sein Haus oder seine Wohnung schnell und zu einem ordentlichen Preis zu vermarkten?

Viele Immobilien-Privatverkäufer begehen schon bei der Verkaufspreisfindung die größten Fehler und verhindern dadurch jede Verkaufsmöglichkeit zum Marktpreis von vornherein.



Tipp 1 – Wie Sie den optimalen Marktpreis ermitteln

1. Informieren Sie sich genau durch Sichtung aller Objekte die Ihrem am nächsten kommen auf den Immobilienportalen im Internet. Grenzen Sie dabei den Umkreis nur auf die nähere Umgebung ein.
2. Genau dies tun Sie auch bei der Sichtung aller relevanten Tages- und Wochenzeitungen über einen Zeitraum von mehreren Wochen hin. Nur so bekommen sie auch ein Gespür für den aktuellen Markt.
3. Vergleichen Sie keine Äpfel mit Birnen. Quadratmeterpreise für kleine Wohnungen lassen sich nicht mit Großen vergleichen. Vororte von Großstädten und kleinere Orte lassen sich auch nicht vergleichen! ... und Baujahr 1970 mit 1985 natürlich auch nicht.
4. Kaufen Sie die aktuellen Marktberichte aus ihrer Region verfasst von den Gutachterausschüssen. Dort können Sie alle Informationen über die tatsächlich erzielten Verkaufspreise ansehen.
5. Bedenken Sie, dass die meisten Verkaufspreise Wunschvorstellungen der Verkäufer darstellen und nicht der tatsächlich erzielte Preis ist. Für ihre Preisermittlung können die Vergleichspreise nur einen groben Wert darstellen. Auch der berechnete Verkehrswert eines Gutachters gibt nicht mit Sicherheit den Marktwert wieder. An Verkehrswert orientieren sich die Banken meist um die Summe für die Beleihungsgrenze z.B. 60% oder 80% festzulegen.

Tipp 2 – Warum es so wichtig ist, mit dem marktgerechten Preis in den Verkauf zu gehen

Wird ein potentieller Käufer bereit sein, mehr für ihre Immobilie zu zahlen als sie wirklich Wert ist?

Nein, das ist vielleicht bei Immobilien möglich, welche eine außerordentliche Lage aufweisen oder wo vielleicht der Käufer einen persönlichen Bezug wie bspw. sein Geburtshaus etc. hat, aber ansonsten wird Ihnen niemand mehr bezahlen.

Auch bei der Bank wird es Schwierigkeiten geben. Wenn der Preis zu hoch ist, gibt es keine Finanzierung und jeder potentielle Käufer ist ganz schnell nur noch ein Interessent.



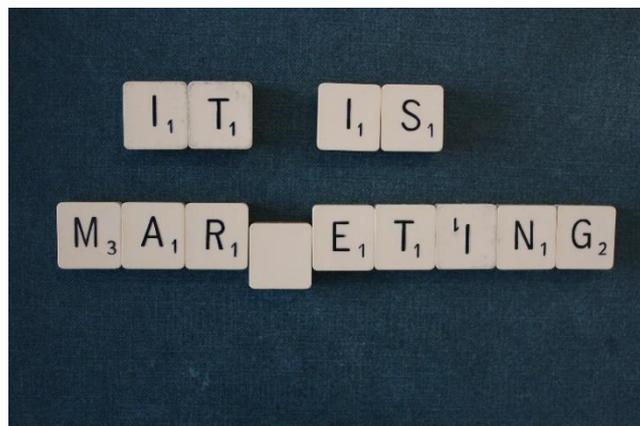
Tipp 3 – Wie lange müssen Sie für den Verkauf rechnen?

Sie sollten je nach Immobilientyp zwischen 3 und 12 Monate einplanen.

Tipp 4 – Welche Marketingmöglichkeiten sollten Sie unbedingt durchführen um erfolgreich zu verkaufen

1. Regelmäßig Anzeigen schalten
2. Internetannonce in mehreren Immobilienportalen
3. Aushänge an schwarzen Brettern
4. Mund zu Mund Propaganda
5. Verkaufsschild am Objekt anbringen
6. Verkaufsflyer Erstellung und Verteilung
7. Immobilienexposé erstellen, drucken und binden
8. Offene Hausbesichtigungen organisieren

Alle Aktivitäten müssen regelmäßig und evtl. auch mehrfach wiederholt und durchgeführt werden.



Tipp 5 - Warum gute Fotos so wichtig sind

Zeigen Sie die Braut von der schönsten Seite und machen sie die Braut richtig hübsch. Sie sind nicht Alleine. Heben Sie sich durch gute Fotos von anderen ab.

Tipp: Kaufen sie sich eine Kamera mit min. 28mm Weitwinkelobjektiv vom KB-Format ausgegangen.



Tipp 6 – Wie Sie die Besichtigung perfekt vorbereiten

1. Ganz wichtig: Vor der Besichtigung aufräumen und putzen
2. Räumen Sie all Ihre privaten/intimsten Dinge bitte weg genauso wie Rechnungen, Kontoauszüge etc.
3. Gut durchlüften. Besonders bei Raucherhaushalten. Der Geruch ist eine der Dinge die ein Mensch als erstes wahrnimmt. Guter Geruch kann eine Kaufentscheidung maßgeblich beeinflussen. Tipp: Backen Sie kurz vor dem Besichtigungstermin einen Kuchen oder Brot und kochen sie Kaffee. Das wirkt.
4. Besonders im Frühjahr und Sommer sollten Sie darauf achten, dass der Garten gepflegt ist.
5. Bei Besichtigungsterminen immer besser zu zweit vor Ort sein. Sie können keinem Interessenten hinter die Stirn schauen und lassen Sie keinen unbeaufsichtigt durch Ihre Räumlichkeiten laufen.

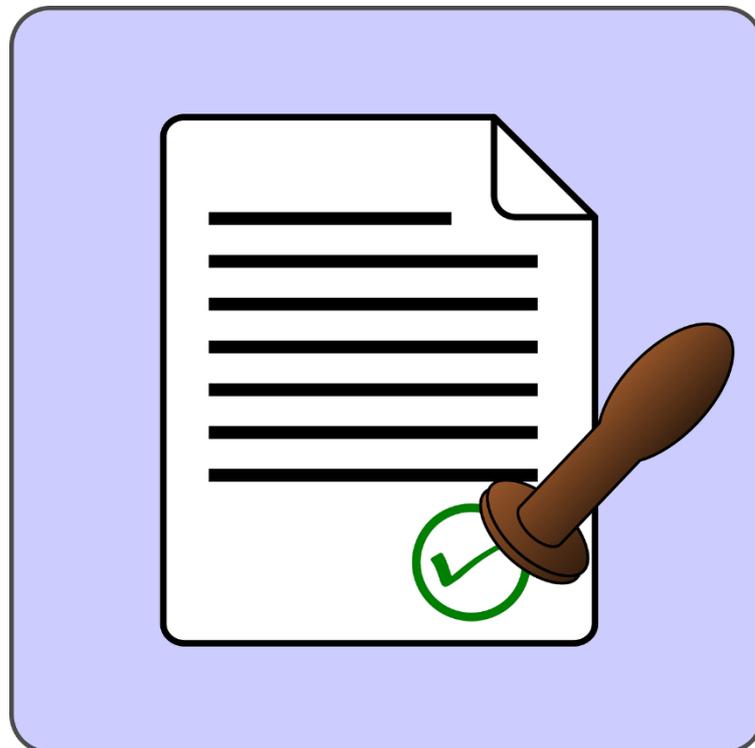
Tipp 7 – Warum Sie erst dann Verkauft haben, wenn der notarielle Kaufvertrag unterschrieben ist und das Geld auf Ihrem Konto eingegangen ist!

Einer der wichtigsten Phasen im Immobilienverkauf ist die nach der Kaufentscheidung des Interessenten. Nämlich die Zeit zwischen Entscheidung und dem Notartermin. In dieser Zeit ziehen viele Käufer wieder zurück. Erste Zweifel kommen auf und der Käufer fragt sich immer wieder, ob dies wirklich die richtige Entscheidung ist.

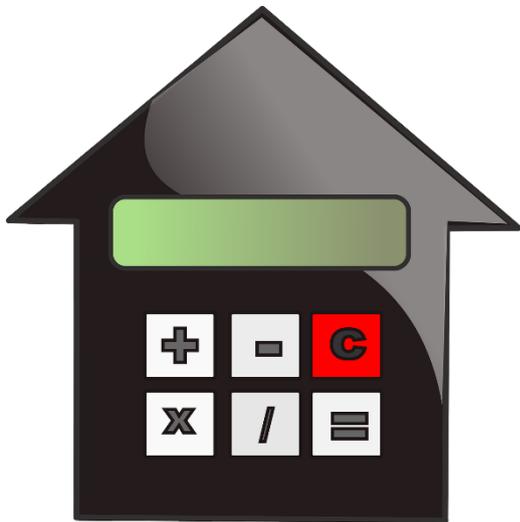
„Es ist nichts einfacher im Leben als einen Grund zu finden warum man etwas nicht tut!“

Wenn Sie ihren Kaufinteressenten in dieser Phase nicht ständig zur Seite stehen, seine Zweifel erkennen und ausräumen, haben auch Sie verloren. Zeit und viel Geld.

Außerdem: Bitte Kaufverträge sowie Notartermine nur angehen, wenn auch die Finanzierung geklärt ist.



Tipp 8 – Welche Budget Sie für die Vermarktung einkalkulieren sollten



Eine aussagefähige Kleinanzeige kostet mal schnell 100 Euro und in mindestens 2 Zeitungen über mehrere Wochen geschaltet. Da kommt ein hübsches Sümmchen zusammen. Weiterhin haben Sie mit Internetkosten, Kosten für Flyer, Exposés, Telefon, Unterlagen, Sonstiges etc. zu rechnen. Pauschalieren kann man da leider auch nichts, weil man nicht weiß wie lange

der Verkauf dauert und weiterhin kommt es auch darauf an ob es sich um eine Wohnung oder um ein Haus handelt.

Gehen Sie bei Wohnungen von ca. 1.000 bis 2.000 Euro Kosten aus. Bei einem Haus können sie ca. mit 2.000 bis 4.000 Euro rechnen.

Ihren persönlichen Zeiteinsatz in Geldwert müssen sie natürlich noch dazu addieren.

Tipp 9 – Welche persönliche Zeit und Energie sind Sie bereit für den Verkauf einzusetzen?

Bei der Planung ihrer Verkaufsaktivitäten sollten Sie sich darüber im Klaren sein, wie viel Zeit Sie für diese Tätigkeit einsetzen können und möchten. Der Verkauf von Immobilien ist zeitaufwändig und braucht auch genügend Energie des Verkäufers.

Folgende Punkte sind wichtig und sie sollten...

- ... immer per Telefon erreichbar sein
- ... schnelle und konkrete Fragen zu der Immobilie beantworten können
- ... Termine vereinbaren können zu Zeiten wo Sie eigentlich nie tun würden, denn viele Interessenten reisen von weither an
- ... auch abends und am Wochenende bereit sein.
- ... auf Kritik konstruktiv reagieren können
- ... Menschen akzeptieren, denen Sie normalerweise noch nicht einmal die Hand geben würden
- ... auf Freizeit und evtl. auch Urlaub verzichten
- ... flexibel sich frei nehmen können, ... und der Arbeitgeber muss mitspielen
- ... mit Menschen umgehen können, sowie Spaß am Verkaufen haben
- ... Einwände behandeln und Diese in Luft auflösen
- ... Niederlagen nicht persönlich nehmen sondern daraus lernen
- ... auch ein wenig Verkaufstalent mitbringen

Für den Verkauf muss genügend Zeit und Energie eingeplant werden.

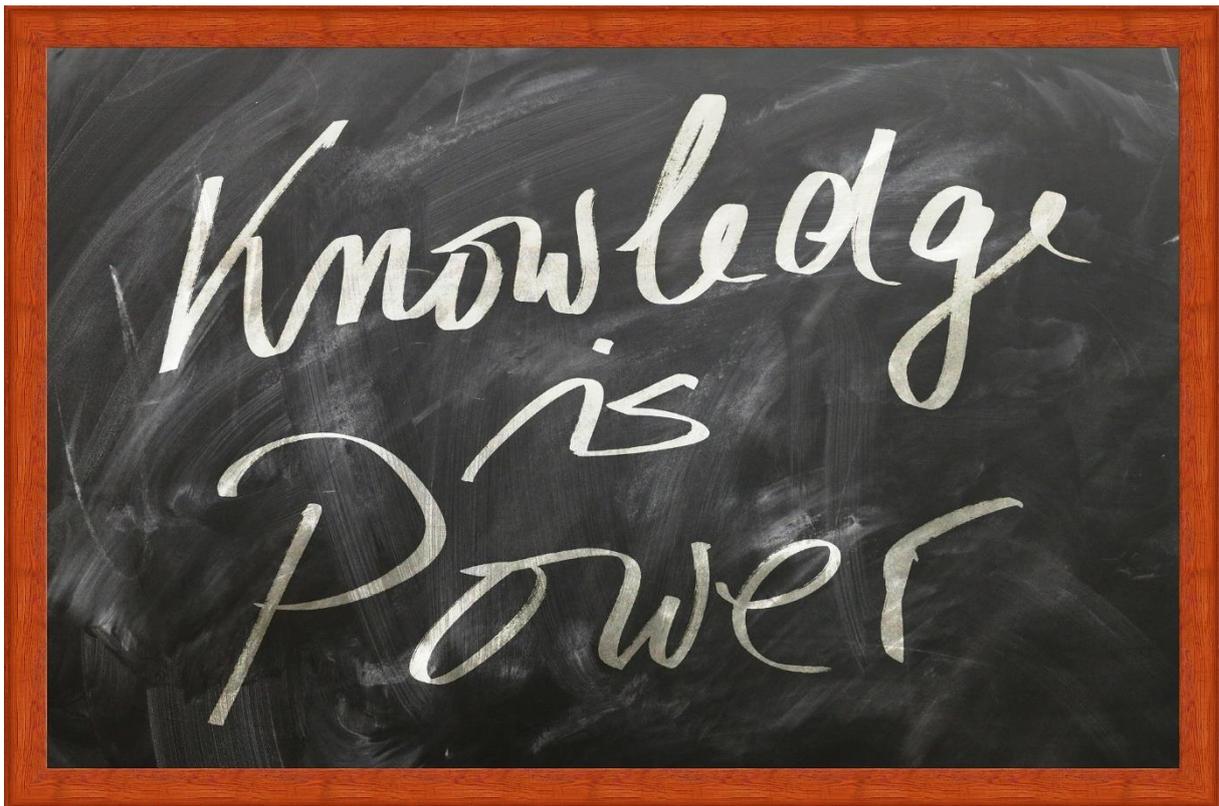
Tipp 10 – Warum Sie nur das machen sollten, was Sie auch wirklich können

„Schuster, bleib bei Deinen Leisten!“

Was für ein wahrer Spruch - Immer mehr Menschen muten sich etwas zu, weil sie jeden Euro sparen wollen, was sie jedoch gar nicht leisten können.

Bitte, machen Sie nur das was Sie wirklich selber können.

Überlassen Sie den Rest dem Profi. Es hat sich gerade in der Vermarktung von Immobilien bewiesen. Hier werden begangene Fehler nicht nur doppelt bestraft, sondern meistens ist auch ein erheblicher finanzieller Verlust zu tragen und zu ertragen.



Tipp 11 – Wo Sie sich professionelle Hilfe holen können

Sie haben folgende Möglichkeiten sich bei ihrem Immobilienverkauf unterstützen zu lassen:

- Sie lassen sich von einem Gutachter ein Verkehrswertgutachten erstellen. Kosten hier ca. 500 bis 1.500 Euro. Nicht unbedingt immer nötig.
- Es reicht in den meisten Fällen aus, sich von einem erfahrenen Immobilienmakler eine sogenannte Marktwertermittlung erstellen zu lassen. Kosten hierfür ca. 150 bis 300 Euro. Sie sparen sich viel Zeit und Lauferei. (Bei Auftrag meist kostenfrei!)
- Sie beauftragen einen Fotografen mit der Erstellung der Innen- und Außenaufnahmen.
- Ein Gartenunternehmen beauftragen sie mit der Pflege des Gartens und die notwendigen Reparaturen lassen sie von einem Handwerkerservice erledigen.
- Es gibt viele Maklerunternehmen die mittlerweile viele Dienstleistungen für Sie gerne organisieren und kostengünstig durchführen.
 - Fotoservice
 - Marktwertermittlung
 - Exposéerstellung
 - Internetservice
 - Telefonservice und Terminierung

Tipp 12 – Mein letzter Tipp: Warum Sie nie zu emotional reagieren sollten

Sie werden im Laufe der Zeit von vielen Kaufinteressenten zu hören kriegen in was für einem schäbigen Zustand doch Teile ihrer Immobilie sich befinden. Jeder hat was anderes auszusetzen um natürlich eins zu erreichen - Sie zu verunsichern und möglichst den Preis zu drücken. Das liegt in der Natur der Sache ...jeder probiert's halt mal ... und machen Sie sich auch nichts daraus, wenn der Käufer die schönen Wohnzimmerfliesen herausreißen will weil sie ihm nicht gefallen. Jeder mag es halt anders und jeder hat einen anderen Geschmack. Sie haben womöglich in dem Haus oder der Wohnung ihre Kinder großgezogen und den Garten liebevoll gestaltet. Das ist etwas, das Ihnen keiner nehmen kann. Ihre schönen Erinnerungen. Ein Hausverkauf ist emotional aber der Kauf auch.

Seien Sie emotional, behalten es aber besser für sich. Nur so können Sie ihre Immobilie problemlos an jemanden abgeben der vielleicht anders denkt.

Schlusswort

Ich hoffe, die Informationen helfen Ihnen bei Ihrem Immobilienverkauf weiter und freue mich auch auf einen Kontakt Ihrerseits.

Ich bedanke mich recht herzlich für Ihr Interesse.

Ihr

Michael Haake



Immobilien Michael Haake vermittelt Einfamilienhäuser in Bergisch Gladbach Bensberg und Refrath.

© Michael Haake, Immobilien Haake, Albert-Schweitzer-Str.14, 51429 Bergisch Gladbach www.immobilien-haake.de, Verwendung und Weitergabe auch Auszugsweise nur mit schriftlicher Genehmigung.