

So bereiten Sie Ihren Hausverkauf perfekt vor

Artikel 1

Verfasser

CLEVER HAUSVERKAUF
Arno Hänisch
Willbecker Straße 74 A
40699 Erkrath

Telefon: 0 21 04 - 80 01 30
Telefax: 0 21 04 - 80 01 39
Mobil: 01 72 - 64 18 84 8

E-Mail: kontakt@clever-hausverkauf.de
Internet: www.clever-hausverkauf.de

Stand: Mai 2020

Inhalt

1. Ihr Hausverkauf - Stellen Sie die Weichen richtig
2. Ihr Verkaufserfolg - Machen Sie keine Kompromisse, denn es geht um Sie und Ihr Geld
3. Fragestellungen vor Verkaufsbeginn - So starten Sie
4. Unterlagen-Zusammenstellung und -Aufbereitung - Damit Ihr Verkauf perfekt vorbereitet werden kann
5. Machen Sie Ihr Haus fit für den Verkauf - So steigern Sie den Kaufpreis deutlich
6. Marktwertermittlung Ihrer Immobilie - Die Grundlage für Ihr Angebot
7. Käuferzielgruppe festlegen - Wer wird mein Käufer?
8. Verkaufsstrategie erarbeiten - So schlagen Sie den richtigen Weg ein

Liebe Eigentümerin, lieber Eigentümer,

wir begrüßen Sie ganz herzlich zu unserem Ratgeber mit vielen Tipps und Checklisten für Ihren Hausverkauf. Und natürlich häufigen Fehlern, die Sie vermeiden sollten.

Wenn Sie kein Haus, sondern eine Eigentumswohnung verkaufen möchten, sind Sie bei uns natürlich auch genau richtig. (Hinweis: Wenn Sie im Folgenden den Begriff Haus finden, ist damit auch die Eigentumswohnung gemeint.)

Für Ihr Interesse bedanken wir uns im Voraus.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und hoffen, dass wir Sie etwas inspirieren können.

Sollten Sie Fragen haben, rufen Sie uns gern an oder schreiben uns eine Mail.

Herzliche Grüße

Ihr Arno Hänisch
CLEVER HAUSVERKAUF



Online-Ratgeberbereich:
<https://www.clever-hausverkauf.de/hausverkauf-ohne-makler/>

1. Ihr Hausverkauf

Stellen Sie die Weichen richtig

Sie wollen Ihr Haus verkaufen?

Möglicherweise ist dies eine Situation, die in Ihrem Leben nur ein einziges Mal vorkommt und aufgrund der Dimension existenzielle Bedeutung für Sie hat.

Beim Hausverkauf geht es nicht nur um viel Geld, sondern auch um eine sichere, zügige und stressfreie Abwicklung. Erfahren Sie in unserem Ratgeber, was Ihren Hausverkauf perfekt macht.

2. Ihr Verkaufserfolg

Machen Sie keine Kompromisse, denn es geht um Sie und Ihr Geld

Verkaufen Sie zum besten Preis

- ✓ ... damit Sie hinterher nicht das Gefühl haben, Sie hätten mehr Geld für Ihr Haus bekommen können und möglicherweise mehrere zehntausend Euro verschenkt.

Verkaufen Sie sicher

- ✓ ... damit Ihr Hausverkauf nicht kurz vor dem Ziel platzt.

Verkaufen Sie zügig

- ✓ ... damit Ihr Haus nicht den Eindruck eines Ladenhüters erweckt und Ihre Zeitplanung eingehalten wird.

Verkaufen Sie stressfrei

- ✓ ... damit Sie Ihre Freiräume für Familie und Beruf beibehalten.

Aus anderen Lebenslagen kennen Sie vermutlich das Sprichwort „Vorbereitung ist die halbe Miete“. Dies gilt auch für Ihren Verkauf.

Deshalb legen wir Ihnen ganz am Anfang ans Herz, Zeit und Mühe in die Vorbereitung zu stecken.

Fangen Sie auf keinen Fall unvorbereitet und einfach so nebenbei mit dem Verkauf an. Stellen Sie nicht vorschnell Ihr Haus in das nächste Immobilienportal ein.

Ohne Vorbereitung kann es schnell passieren, dass Ihnen gravierende Fehler unterlaufen, die sich später nicht oder nur schwer korrigieren lassen. Konsequenz: Sie verlieren womöglich viel Geld.

Eine gute Vorbereitung trägt in jedem Fall maßgeblich dazu bei, dass Sie zum besten Preis, sicher, zügig und stressfrei verkaufen.

Und Sie sind bestens gewappnet, die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit zu treffen, bei langwierigen Verkaufsprozessen die Geduld zu wahren und in schnellen Verhandlungsrunden den Überblick zu behalten.

3. Fragestellungen vor Verkaufsbeginn

So starten Sie

Für den Start haben wir Ihnen ein paar Fragestellungen zusammengestellt, deren Beantwortung wir Ihnen ganz am Anfang als Grundlage Ihrer weiteren Vorbereitungen empfehlen. So schaffen Sie für sich mehr Klarheit.

**PDF-Download:
Fragestellungen vor Verkaufsbeginn**

Einiges davon werden Sie natürlich für sich längst beantwortet haben, da Sie vermutlich nicht erst seit gestern über einen Verkauf Ihrer Immobilie nachdenken.

4. Unterlagen-Zusammenstellung und -Aufbereitung

Damit Ihr Verkauf perfekt vorbereitet werden kann

Auf vollständige und gut aufbereitete Unterlagen sollten Sie besonderen Wert legen. Die Gründe dafür sind:

- Sie bilden die Grundlage für die Erstellung eines professionellen Verkaufsexposés.
- Sie sind auf Fragen von Kaufinteressenten perfekt vorbereitet.
- Kaufinteressenten bauen schneller Vertrauen auf.
- Kaufinteressenten erhalten die Finanzierung ihrer Bank/Sparkasse schneller und sicherer.

**PDF-Download:
Unterlagen-Checkliste**

Die Unterlagen-Checkliste erhalten Sie auch ganz am Anfang, da die Zusammenstellung und Aufbereitung erfahrungsgemäß etwas dauert.

Bitte lassen Sie sich nicht von der Liste abschrecken und gehen Sie diese sorgfältig durch.

Handeln Sie nicht nach dem Motto „Das ist doch nicht alles nötig“, sondern nach dem Motto

„Je mehr desto besser“

Denken Sie immer daran, dass ihr späterer Käufer eine gebrauchte Immobilie i.d.R. ohne Haftungsansprüche erwirbt.

Deshalb ist der Kauf reine Vertrauenssache und es zahlt sich aus, wenn man zeigt, dass man nichts zu verbergen hat.

5. Machen Sie Ihr Haus fit für den Verkauf

So steigern Sie den Kaufpreis deutlich

Sie kennen es vielleicht aus dem Bereich des Autoverkaufs:

„Gut aufbereitet lässt sich ein höherer Kaufpreis erzielen.“

Dies gilt natürlich auch für Immobilien, nur dass es hier um viel größere Summen geht. Durch eine gute Aufbereitung lässt sich auch die Vermarktungsdauer meist deutlich reduzieren.

Erfahren Sie in unserem Wertsteigerungs-Ratgeber, mit welchen einfachen und kostengünstigen Maßnahmen Sie dies erreichen können.

**PDF-Download:
Wertsteigerungs-Ratgeber**

Betrachten Sie den Wertsteigerungs-Ratgeber bitte als Spektrum aller Möglichkeiten, die - wie Sie sehen werden - auch banale Dinge enthält, die in der Praxis aber leider oft vergessen oder vernachlässigt werden.

Was Sie davon umsetzen möchten, liegt natürlich in Ihrem Ermessen.

6. Marktwertermittlung Ihrer Immobilie

Die Grundlage für Ihr Angebot

Was ist meine Immobilie am Markt tatsächlich wert?

Dies ist eine der schwierigsten, aber auch wichtigsten Fragestellungen für Ihren Verkauf. Ziel ist, den Wert zu ermitteln, der gerade noch in den Markt passt, aber gleichzeitig auch noch unter Berücksichtigung eines Verhandlungspuffers (Angebotspreis) genügend Nachfrage erzeugt, um den Verkauf zügig umzusetzen. Denn ohne Nachfrage kein Verkauf.

Gerade bei Privatverkäufern wird häufig der Marktwert missachtet, völlig ausgeblendet oder ist eben gar nicht bekannt. Nicht selten klaffen Wunsch und Wirklichkeit deshalb sehr weit auseinander.

Dies führt dann zu Vorgehensweisen, vor denen wir nur warnen können:

Fehler 1:

Mit dem Motto

„Erstmal den Angebotspreis 20 % über dem Marktwert ansetzen, dann kann ich immer noch runtergehen.“

wird häufig die Wunschvorstellung verbunden, auf einen völlig unwissenden Kaufinteressenten zu treffen, der dann doch vielleicht deutlich mehr zahlt, als der Marktwert hergibt.

Fehler 2:

Auch können wir nur davor warnen, den Angebotspreis einfach nach dem Motto

„Das habe ich damals bezahlt und im Laufe der Jahre alles reingesteckt.“

zu ermitteln. Dies kann verständlicherweise nicht zum Marktwert führen, da der Markt, der sich aus Angebot und Nachfrage bildet, hier komplett ausgeblendet wird. Der Marktwert kann deutlich darüber, aber auch deutlich darunter liegen.

Fehler 3:

Leider gibt es auch unter Maklern einige, die Verkäufern mit überhöhten Kaufpreisversprechungen gegenüberreten, um erstmal den Verkaufsauftrag zu erhalten und hinterher dann kleinlaut zurückrudern müssen (Da Sie ggf. ohne Makler verkaufen möchten, haben wir dies nur der Vollständigkeit halber erwähnt.)

Welche Konsequenzen ein am Markt vorbei angesetzter Angebotspreis hat, lesen Sie weiter unten unter **Angebotsverfahren - Auf den richtigen Angebotspreis kommt es an**.

In jedem Fall sind Sie gut beraten, wenn Sie sich im Vorfeld des Verkaufs etwas Immobilienwissen aneignen, z.B.:

- Lesen und Analysieren von so viel Immobilieninseraten wie möglich (Online und Printmedien)
- Quadratmeterpreise für Neubauten und Gebrauchtimmobili- en in Ihrer Region ermitteln (Preisspiegel)
- Bodenrichtwerte (Gutachterausschuss)

Weiterhin ist es sinnvoll, wenn Sie Ihre Immobilie nun einmal aus der Sicht eines Käufers betrachten, also rein sachlich und ohne Emotionen. Sammeln Sie damit Verkaufsargumente, aber auch die Knackpunkte:

- Was ist an meiner Immobilie gut, was ist schlecht?
- Wie ist meine Immobilie ausgestattet?
- Wo besteht an meiner Immobilie Renovierungs-, Modernisie- rungs- oder Sanierungsstau?
- Wie ist die Himmelsrichtung zum Grundstück und zum Haus?

- Wie ist der Sonnenstand, wie sind die Lichtverhältnisse zu unterschiedlichen Tages- und Jahreszeiten?
- Wie gut ist der Makrostandort aktuell und in der Zukunft? (Bevölkerungsentwicklung, Wirtschaftskraft, Arbeitsplätze etc.)
- In welchem Zustand befinden sich die Häuser in der Nach- barschaft?
- Wie dicht oder gelockert ist die Bebauung im Umfeld?
- Existieren Lärm- oder Luftemissionen?
- Wie ist die Nachbarschaft hinsichtlich Altersstruktur und So- zialstatus geprägt?
- Befinden sich Geschäfte zur Deckung des täglichen Bedarfs in der Nähe?
- Wie ist die sonstige Infrastruktur? (Schulen, Kitas, Ärzte, Ge- schäfte, Krankenhäuser, Kultur, öffentliche und private Dienstleistungen)
- Welche Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten existieren? (Sportstätten, Fitnessstudios, Kinos, Theater, kulturelle Ein- richtungen, Vereine)
- Welche Anbindungen an den öffentlichen Nahverkehr beste- hen?
- Wie ist die unmittelbare Straßenanbindung, aber auch zur nächsten Autobahn?
- Gibt es ausreichend Parkmöglichkeiten in der Umgebung?
- Wie weit ist das Stadt-, Stadtteil- oder Ortszentrum entfernt?

Alle diese Punkte beeinflussen den Marktwert Ihrer Immobilie entweder positiv oder negativ.

Welche Möglichkeiten haben Sie aber nun, um sich an den Marktwert Ihrer Immobilie heranzutasten:

1. Sie eignen sich selbst die Kenntnisse über die unter- schiedlichen Wertermittlungsverfahren (Vergleichswertver- fahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren) der Wer- termittlungsverordnung (WertV) und deren Einsatzbereiche an und leiten daraus den Marktwert ab.

➔ Dies ist natürlich nicht in Ihrem Sinne, da dies viel zu lange dauert.

2. Sie beobachten den Markt selbst für vergleichbare Im- mobilien und hoffen, ein Gespür für den Marktwert Ihrer Im- mobilie aufbauen zu können.

➔ Dies hat allerdings den Nachteil, dass Sie nur die (ggf. überhöhten) Angebotspreise und nicht die tatsächlichen Verkaufspreise sehen, es sei denn, Ihnen ist gerade ein Verkauf einer vergleichbaren Immobilie bekannt gewor- den. Berücksichtigen Sie bei Ihren Beobachtungen also im- mer angemessene Abschläge. Je nach Individualität Ihrer Immobilie kann es auch sein, dass eine Vergleichbarkeit

mit anderen, aktuell angebotenen Immobilien nicht gegeben ist.

3. Sie beauftragen einen Sachverständigen (z.B. IHK-Gutachter) mit der Erstellung eines Marktwertgutachtens.

➔ Dies kostet allerdings schnell eine 4-stellige Summe. Sofern eine Wertermittlung, z.B. im Falle einer Scheidung oder Erbschaft, auch vor Gericht Bestand haben soll, führt am Sachverständigen kein Weg vorbei.

4. Sie fragen jemanden aus Ihrem Bekanntenkreis, der sich damit auskennt.

➔ Dies sollte jedoch nur jemand sein, der viel Erfahrungen mit vergleichbaren Immobilien wie Ihrer hat. Sonst kann dieser auch schnell daneben liegen.

5. Sie nutzen eines der vielfältigen im Internet zu findenden Angebote nach dem Motto „So viel ist Ihre Immobilie wert“.

➔ Bitte berücksichtigen Sie, dass hier im Hintergrund immer die Absicht besteht, einen Verkaufsauftrag von Ihnen zu bekommen. Weiterhin ist fraglich, ob aus der Ferne alle individuellen Aspekte Ihrer Immobilie berücksichtigt werden. Ohne Besichtigung vor Ort lässt sich somit keine seriöse Marktwertwertermittlung durchführen.

6. Sie bitten einen Profi-Makler aus Ihrer Region um eine Marktwerteinschätzung.

➔ Durch Erfahrungen und zahlreiche getätigte Verkäufe hat er ein sehr gutes Fingerspitzengefühl dafür, was aktuell am Markt geht. Ein Profi-Makler wird dazu auch bereit sein, ohne dass er gleich auf einen Verkaufsauftrag spekuliert.

Natürlich können Sie auch mehrere der vorgenannten Möglichkeiten parallel nutzen, um für sich mehr Sicherheit zu gewinnen.

Bitte berücksichtigen Sie, dass ein ermittelter Marktwert selbst beim Immobilien-Profi keine Punktlandung sein kann, der hinterher exakt dem beurkundeten Kaufpreis entspricht. Wir sprechen deshalb gern von einem Korridor, in dem sich der Marktwert bewegen wird.

Um den Marktwert möglichst genau zu ermitteln, ist sehr viel Erfahrung und Wissen über die Faktoren erforderlich, die den Wert einer Immobilie beeinflussen.

Kommen wir an dieser Stelle auch nochmal zurück auf die Maßnahmen aus unserer Wertsteigerungs-Checkliste: Nehmen wir einmal an, der ermittelte Marktwert-Korridor beträgt für ein Einfamilienhaus 575.000 EUR - 600.000 EUR, so kann dies auch leicht mal der Kaufpreisunterschied zwischen einem schlechten und guten Präsentationszustand sein. Ob sich der Aufwand der Maßnahmen für Sie lohnt, müssen Sie selbst für sich entscheiden. Gut vorbereitete Immobilien erfahren in jedem Fall eine höhere Nachfrage, was sich stets positiv auf den Marktwert, aber auch die Vermarktungszeit auswirkt.

7. Käuferzielgruppe festlegen

Wer wird mein Käufer?

Es ist wichtig, dass Sie sich rechtzeitig Gedanken darüber machen, welche Käuferzielgruppen für Ihre Immobilie in Frage kommen, da Sie Ihre Verkaufsstrategie darauf ausrichten sollten, wenn sie erfolgreich sein soll.

Dies können z.B. Familien mit Kindern, kinderlose Paare, Singles oder Senioren sein.

Befindet sich Ihr Haus in einer Siedlung, in der überwiegend Familien mit Kindern wohnen, können Sie davon ausgehen, dass dies auch für Ihr Haus die primäre Käuferzielgruppe sein wird.

Wenn sich Ihre Eigentumswohnung im 4. Stock eines Hauses ohne Fahrstuhl befindet, sollte auch klar sein, dass die Wohnung nicht unbedingt für Senioren geeignet ist.

Ist Ihre Immobilie vermietet, sind Kapitalanleger Ihre Zielgruppe, so dass rationale und wirtschaftliche Aspekte in den Vordergrund treten.

8. Verkaufsstrategie erarbeiten

So schlagen Sie den richtigen Weg ein

Steht der Marktwert Ihrer Immobilie und die Käuferzielgruppe erstmal fest, können Sie mit der Erarbeitung einer klugen Verkaufsstrategie starten. Doch was gehört alles dazu:

8.1 Soll ich meine Immobilie im Angebotsverfahren oder im Bieterverfahren in den Markt bringen?

Angebotsverfahren - Auf den richtigen Angebotspreis kommt es an

Dies ist der klassische und für viele Fälle auch ein geeigneter Weg, eine Immobilie zum Verkauf anzubieten. Sie bieten die Immobilie zu einem Angebotspreis X an, der einen moderaten Verhandlungspuffer beinhaltet an. Hier empfehlen wir ca. 2 - 5 %, aber z.B. eben nicht 20 %. Da jeder Kaufinteressent einen Verhandlungserfolg haben möchte, raten wir Ihnen auch von einem sog. Festpreis oder einer starren Haltung im Hinblick auf Preisverhandlungen ab.

Aber welche Konsequenzen hat denn nun ein zu hoch ange-setzter Angebotspreis?

- Die Immobilie muss deutlich länger angeboten werden.
- Eine Immobilie, die lange auf dem Markt ist, erscheint wenig begehrenswert und erweckt den Eindruck eines Ladenhüters. Dies führt letztendlich zu einem Preisverfall. Denken Sie immer daran: Ernsthafte Kaufinteressenten beobachten den Markt meist über einen längeren Zeitraum und sind in der Regel sehr gut informiert.
- Im Ergebnis erreicht man somit, dass der Verkaufsprozess viel mehr Arbeit (z.B. für Besichtigungen) und mehr Kosten (z.B. für Werbung, laufende Kosten der Immobilie) erfordert und der erzielte Verkaufserlös sogar geringer ist.

Das ist sicherlich nicht das, was Sie wollen. Es erfordert allerdings schon etwas Fingerspitzengefühl, den Angebotspreis richtig anzusetzen und nicht im unrealistischen Bereich landen zu lassen.

Noch ein Tipp zum Angebotspreis:

Wie Ihnen auch von anderen Gütern bekannt ist, wirkt 9,90 EUR günstiger als 10,00 EUR. Nutzen Sie diesen psychologischen Effekt auch bei der Gestaltung Ihres Angebotspreises. Hinzu kommt noch, dass Kaufinteressenten in den Online-Portalen häufig über Preisobergrenzen suchen. Bevor Ihr Haus bei einer Suche bis 500.000 EUR also gar nicht angezeigt wird, weil sie es für 501.500 EUR inseriert haben, gehen Sie besser von vornherein auf 499.500 EUR.

Bieterverfahren - Ein Weg zum besten Kaufpreis?

Das Bieterverfahren ist in Deutschland noch relativ wenig verbreitet und eignet sich gut für Immobilien, bei denen eine hohe Nachfrage erwartet werden kann (z.B. Reihenhäuser in Metropolregionen) oder bei denen eine Marktwertermittlung extrem schwierig ist (z.B. stark sanierungsbedürftige Objekte).

Kaufinteressenten geben beim Bieterverfahren ähnlich wie bei einer Auktion Gebote ab. Deshalb wird kein oder ein niedrig angesetzter Mindestpreis genannt. Beim Bieterverfahren bilden sich die Preise ausschließlich aus Angebot und Nachfrage.

Ziel des Bieterverfahrens ist, den Markt seiner eigenen Dynamik zu überlassen und so zum besten Kaufpreis zu gelangen.

Doch wie läuft das Bieterverfahren nun überhaupt ab. Die meisten Phasen und Prozesse sind absolut identisch mit dem klassischen Angebotsverfahren. Natürlich muss Interessenten in den Werbemaßnahmen kommuniziert werden, dass die Immobilie im Bieterverfahren verkauft wird. Dazu ist das Bieterverfahren organisatorisch etwas anspruchsvoller.

Der eigentliche Hauptunterschied ist aber, dass nach der Besichtigung/den Besichtigungen eine Gebotsfrist von z.B. 2 - 3 Wochen angesetzt wird, in der die Kaufinteressenten ihre Gebote abgeben können. Ernsthaften Bietern wird dann innerhalb dieser Frist die Möglichkeit einer Nachbesichtigung angeboten. Eine Kaufpreisverhandlung entfällt i.d.R., da sich der Preis aus dem Bieterfahren selbst ergibt. Eine Ausnahme kann jedoch z.B. sein, wenn nicht an den Höchstbietenden verkauft werden soll (oder dieser doch einen Rückzieher gemacht hat) und mit dem Zweithöchstbietenden weitere Kaufpreisverhandlungen stattfinden. Zum Ende des Bieterverfahrens sollte dann noch überlegt werden, sämtliche Bieter über den Ausgang des Verfahrens zu informieren.

Bieterverfahren können hinsichtlich der nachfolgenden Aspekte unterschiedlich ausgeführt und damit den eigenen Präferenzen angepasst werden.

| | |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Besichtigungen | Besichtigungen mit den potenziellen Bietern können einzeln, in kleinen Gruppen oder als Sammelbesichtigung durchgeführt werden. Mit Sammelbesichtigungen soll häufig im Bieterverfahren der Konkurrenzdruck erhöht werden. |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mindestgebot | Bieterverfahren lassen sich mit oder ohne Mindestgebot durchführen. Ohne oder mit einem sehr geringen Mindestgebot lassen sich möglicherweise mehr Kaufinteressenten anlocken. |
| Gebotsabgabe | Die Gebotsabgabe kann per Brief, Fax, E-Mail, Website oder auf speziellen Internet-Plattformen von externen Dienstleistern erfolgen. |
| Gebotsfrist | Die Gebotsfrist wird i.d.R. auf einen festen Zeitraum begrenzt, z.T. aber auch flexibel gehandhabt. |
| Kommunikation aktuelles Höchstgebot | Hier liegt die Bandbreite von keiner Kommunikation bis hin zu einer quasi Echtzeitkommunikation (z.B. per Website) während der Gebotsfrist. Eine transparente und zeitnahe Kommunikation hat den Vorteil, dass bereits Bietende einfacher ihr Gebot erhöhen können. |

Vor- und Nachteile des Bieterverfahrens

Das Bieterverfahren hat einige Vorteile aber auch einige Nachteile, die wir Ihnen in der nachfolgenden Tabelle aufzeigen:

| Vorteile | Nachteile |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Risiko eines falschen Angebotspreises entfällt, da Preisbildung dem Markt überlassen wird. ▪ Obwohl wir dies immer empfehlen würden, muss vorher nicht zwangsläufig eine Marktwertermittlung erfolgen. ▪ Gut geeignet für sehr begehrte Immobilien mit hoher Grundnachfrage oder bei denen eine präzise Marktwertermittlung sehr schwierig ist. ▪ Bei sehr begehrten Immobilien besteht die Chance auf einen höheren Kaufpreis als im Angebotsverfahren. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisatorisch etwas anspruchsvoller als das Angebotsverfahren. ▪ Nicht gut geeignet für Immobilien mit einer erwarteten geringen Grundnachfrage. ▪ Nicht alle potenziellen Kaufinteressenten sind bereit, an einem Bieterverfahren teilzunehmen. Sie werden somit von vornherein ausgeschlossen. ▪ Kaufinteressenten können ihr Gebot zurücknehmen, wodurch für den Verkäufer das Risiko besteht, dass der Verkauf nach Durchführung des |

- Der Verkäufer ist nicht an das Höchstgebot gebunden, z.B. wenn ihm dies nicht hoch genug ist. Er ist nicht verpflichtet, zu verkaufen.

- Wenn bisherige Verkaufsversuche im Angebotsverfahren erfolglos waren, kann das Bieterverfahren eine weitere Möglichkeit sein, Interessenten zu gewinnen.

Verfahrens doch nicht zustande kommt.

- Möglicherweise werden Gebote von Personen abgegeben, die gar nicht am Kauf der Immobilie interessiert sind.

Fazit

Beide Verfahren haben ihre jeweiligen Vor- und Nachteile.

Sowohl mit dem Angebotsverfahren als auch mit dem Bieterverfahren können Sie zum besten Kaufpreis kommen, wenn sie richtig genutzt werden.

Für das Bieterverfahren wird häufig proklamiert, nur damit wirklich den besten Kaufpreis erzielen zu können. Doch auch dies ist im Angebotsverfahren möglich. Hier kommt man eben nur von der anderen Seite und bei mehreren Kaufinteressenten kann demjenigen die Zusage erteilt werden, der am wenigsten nachverhandelt.

Die große Kunst beim Angebotsverfahren besteht jedoch darin, den Angebotspreis so festzulegen, dass dieser so gerade noch in den Markt passt.

Das große Risiko eines falsch angesetzten Angebotspreises gibt es beim Bieterverfahren jedoch nicht.

Häufig zum Bieterverfahren genannte Vorteile wie z.B. ein zügiger Verkaufsprozess sind genauso im Angebotsverfahren möglich, wenn viel Wert auf eine perfekte Vorbereitung gelegt wird.

8.2 Auf welchen Kanälen soll ich meine Immobilie bewerben?

Hier gilt die Grundregel, die Werbemaßnahmen möglichst breit aufzustellen, um die Nachfrage und damit auch die Chance, Ihre Immobilie zum besten Preis zu verkaufen, zu erhöhen.

Grundsätzlich sollten Sie folgende Maßnahmen in Erwägung ziehen bzw. prüfen:

- Immobilienportale
- Printmedien
- Werbeflyer
- Verkaufsgalgen oder Schild

Informieren Sie sich dazu rechtzeitig und verschaffen Sie sich einen Überblick der Kosten. Details zu den einzelnen Werbemaßnahmen werden später noch behandelt.

8.3 Benötige ich ein separat erstelltes Verkaufsexposé?

Wenn Sie, Familienmitglieder oder Freunde von Ihnen mit den Office-PC-Anwendungen gut vertraut sind, empfehlen wir Ihnen in jedem Fall ein professionelles Verkaufsexposé, welches Sie unabhängig von den Online-Exposés in den Immobilienportalen erstellen.

Dies können Sie dann auch als Grundlage für Online-Exposés in den Immobilienportalen verwenden. Wie das Verkaufsexposé aufgebaut sein sollte, erfahren Sie später noch. Dazu haben wir auch ein Muster-Exposé-Raster für Sie vorbereitet.

Mit dem Verkaufsexposé haben Sie die Möglichkeit, Ihre Immobilie ohne irgendwelche Einschränkungen (z.B. hinsichtlich Layout und Formatierung) ansprechend zu präsentieren.

8.4 Wie bereite ich mich schon jetzt auf (kritische) Fragen von Kaufinteressenten vor?

Fragen, insbesondere auch kritische, können Sie meist als Signal von echtem Kaufinteresse interpretieren. Somit sind Fragen von Kaufinteressenten etwas sehr Positives.

Unsicherheiten bei der Beantwortung von Fragen wirken unprofessionell und können Kaufinteressenten abschrecken oder verunsichern.

Deshalb empfehlen wir Ihnen, sich auf mögliche Fragen sehr gut vorzubereiten, damit Sie bei Besichtigungen und Verhandlungen Rede und Antwort stehen können.

Viele Antworten auf häufige Fragen haben Sie durch die intensive Handhabung der Unterlagen und des Exposés natürlich ohnehin parat.

Diese haben wir deshalb nicht nochmal zusätzlich in unseren Katalog aufgenommen.

PDF-Download:
Mögliche (kritische) Fragen von Kaufinteressenten

Hier geht es insbesondere um Fragen, die darüber hinaus oft gestellt werden.

Ende Artikel 1