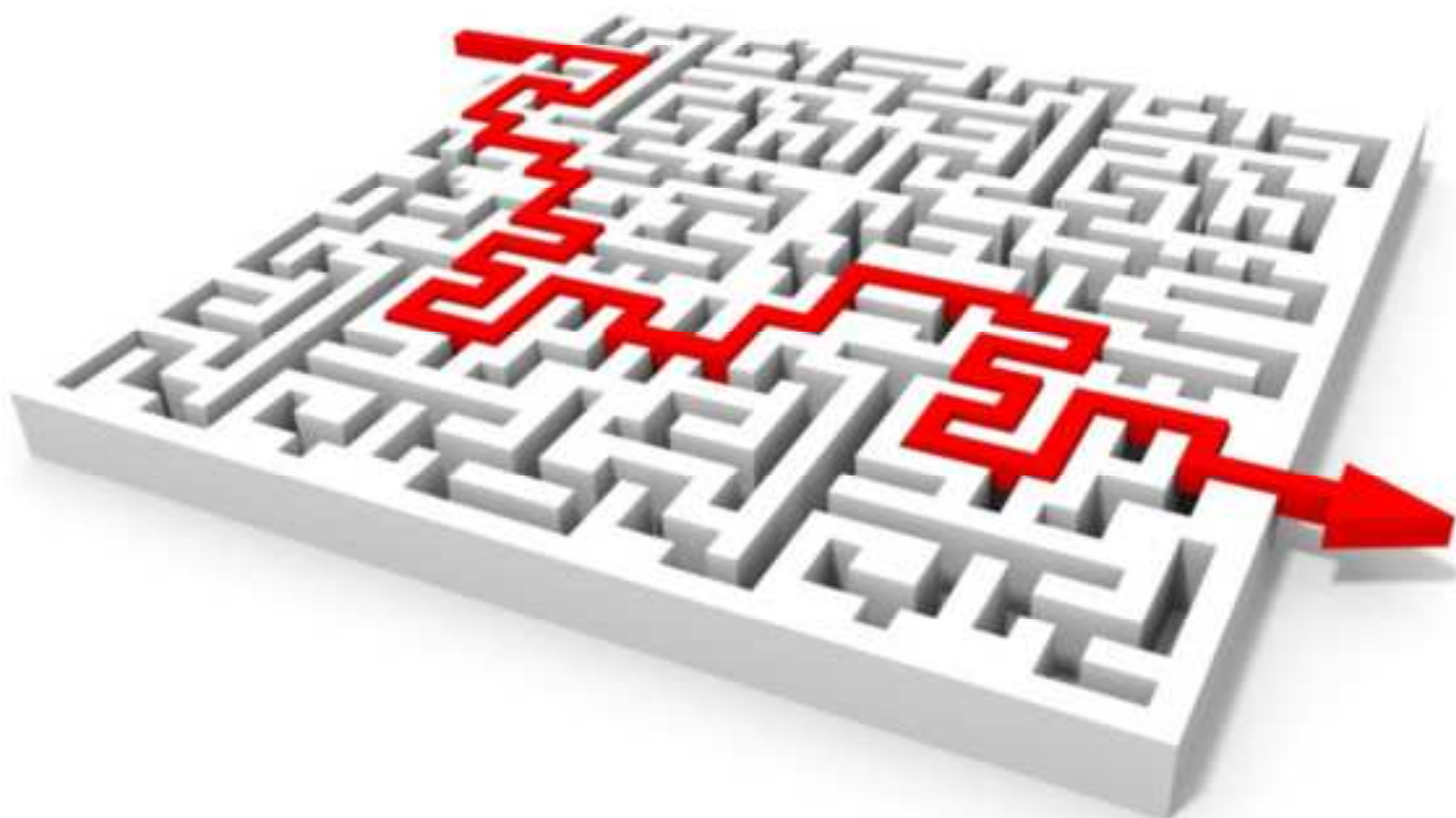


Tipps der Immobilienprofis zum Verkauf Ihrer Immobilie

Preis | Besichtigung | Verhandlungen | Kaufvertrag | Banken | Interessenten





Eine Immobilie zu verkaufen ist einfach ...

wenn Sie sich gut auskennen. Diese Broschüre soll Ihnen dabei **helfen**.

Sie haben Ihre Immobilie gekauft oder sogar gebaut. Sie **haben** viele Jahre darin gelebt und Ihre persönlichen Geschichten darin erlebt. Sie haben zu Ihrer Immobilie ein sehr persönliches **Verhältnis**. Keine guten Voraussetzungen, um Ihre Immobilie selbst zu verkaufen. Wenn Sie mit diesem Gedanken spielen, finden Sie nachfolgend jede **Menge** Informationen rund um das Thema **Immobilienverkauf** ohne Makler, die ich für Sie im Laufe von über 20 Jahren **Markterfahrung** zusammengetragen habe.

Die Broschüre ist nach bestem Wissen erstellt worden. Trotzdem können wir für die **Richtigkeit** und **Vollständigkeit** der Ausführungen und Formulierungen **keine Haftung** übernehmen. Die Entwicklungen und Veränderungen auf dem Immobilienmarkt und den angrenzenden Wissensgebieten sind beträchtlich mit oft hoher Geschwindigkeit. So kann es passieren, dass die **Informationen** hierin nicht ganz **aktuell** sind. Dann freue ich mich über einen Hinweis Ihrerseits, damit wir dies **ändern**. Für verbindliche Auskünfte oder bei besonders schwierigen Sachverhalten aus dem Bereich **Recht** oder **Steuer** wenden Sie sich bitte an einen Steuerberater oder Rechtsanwalt.

Sollte ein Thema, das Sie interessiert, fehlen: **Bitte kurze Info an mich**. Dann stelle ich das **zusammen**.

Wenn Sie **eine** Immobilie verkaufen möchten, freuen wir uns, wenn Sie sich deswegen **bei uns informieren**.

Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg bei dem Verkauf!

Ihr Jürgen Krag

INHALT

04 | Der richtige Preis

06 | Die Besichtigung

08 | Kaufverhandlungen ergebnisorientiert

10 | Kaufvertragsgestaltung

12 | Banken und der Immobilienverkauf

14 | Was Interessenten fragen (dürfen)

16 | Zusammenfassung

18 | Weitere Broschüren

19 | Notizen

19 | Über uns





Der richtige Preis

Sicherlich wollen Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung den besten Preis erzielen! Dafür ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die richtige Preisspanne festzulegen.

Legen Sie Ihren Verkaufspreis behutsam fest.

Eine spätere Korrektur ist nicht ohne weiteres möglich.

Beim Gebrauchtwagenverkauf ist es üblich, mit Verhandlungspreisen zu operieren, denn es handelt sich um Massenprodukte, die - abgesehen vom individuellen Pflegezustand - völlig vergleichbar sind.

Eine Immobilie, auch ein Fertighaus, ist dagegen immer ein Unikat. Dass jeder sein Eigenheim zum bestmöglichen Preis verkaufen will, ist völlig legitim. Doch sollte der Verkaufspreis behutsam festgesetzt werden, denn der Spielraum für Korrekturen ist eng, da die Gruppe der Interessenten viel kleiner ist, als es sich der Laie vorstellt. Diese Kaufwilligen beobachten über Wochen den Anzeigenteil der Tageszeitung und kennen das Angebot

ausführlich. Eine Preissenkung löst deshalb nicht automatisch Kaufbereitschaft aus, sondern weckt leicht den Verdacht, es sei etwas "faul" an der Immobilie. (Denn warum sonst sollte der Eigentümer plötzlich mit Rabatt locken?)

Ihr Ziel - der beste Preis

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt; und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten.

Nur wenn Ihr Angebotspreis im richtigen Rahmen liegt, werden Sie ausreichend Nachfrage erzeugen können, um unter den Interessenten denjenigen zu finden, der genau Ihr Haus kaufen

möchte; und deshalb den besten Preis bezahlt!

Verhandlungsspielraum

Sicherlich haben Sie schon von Bekannten oder Freunden gehört, dass Immobilienpreise immer Verhandlungssache sind. Das ist richtig!

Jeder Käufer wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile die Immobilie für ihn hat, welche Renovierungen oder Umbauten vorzunehmen sind und was für Kosten neben dem eigentlichen Kauf damit auf ihn zu kommen. Auch spielen natürlich die persönlichen finanziellen Möglichkeiten des potentiellen Käufers eine Rolle.

Dazu kommt, dass jeder Käufer das „gute Gefühl“ haben will, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie dem Käufer dieses Gefühl, und planen Sie von vornherein einen Verhandlungsspielraum ein.

Aber hier ist Vorsicht geboten! Wenn Sie Ihr Angebot von Anfang an viel zu teuer machen, um nachher 20% oder gar mehr nachlassen zu können, werden viel potentielle Käufer von den übertriebenen Forderungen abgeschreckt, und werden Ihre Immobilie erst gar nicht besichtigen. Auch machen Sie sich unglaublich, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt. Die Interessenten werden sich fragen, ob Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung ernsthaft verkaufen wollen.

Kriterien der Wertermittlung

Wichtige Kriterien sind unter anderem:

- die Lage
- die Grundstücksgröße
- der Anteil der Gemeinschaftsflächen

Sie nicht gut informiert sind, ist der Käufer in den Verhandlungen **im Vorteil**.

Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung **vorlangen** können, wenden Sie sich an einen **Fachmann**. Es geht um einen **großen Teil Ihres Vermögens!**

Tipp Nr. 5

Stellen Sie die Erreichbarkeit sicher

Wenn ein Interessent Ihr Angebot ansprechend **findet**, möchte er sich mit Ihnen darüber unterhalten. Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit **erreichbar** sind, und überlassen Sie nicht **den ersten Kontakt** Ihrem Anrufbeantworter!

Tipp Nr. 6

Vorsicht mit Informationen

Wenn sich auf Ihre Werbung Interessenten melden, ist der **erste Schritt** geschafft. Aber Vorsicht: Geben Sie nicht zu **viele Informationen** am Telefon an Ihnen unbekannte Menschen heraus! Stellen Sie **sicher**, dass Sie wissen, mit **wem** Sie es zu tun haben. Fragen Sie nach **Name, Adresse** und **Telefonnummer** und überprüfen Sie die Angaben nach **Möglichkeit**.

Bedenken Sie, dass **nicht** nur Sie ein Interesse haben (den Immobilienverkauf), sondern auch der Anrufer (er möchte kaufen). Ein seriöser Interessent wird Ihnen gerne seine **Daten** nennen.

Tipp Nr. 7

Präsentieren Sie Ihre Immobilie

Der erste Eindruck zählt! Diese **Chance**, Ihr Haus oder Ihre Wohnung im besten Licht zu zeigen, haben Sie nur ein Mal.

Sorgen Sie also dafür, dass der Kaufinteressent sich bei Ihnen

wohl fühlt! Einige **wichtige Punkte**:

Nur ein **aufgeräumtes, geputztes** und gut gelüftetes Haus ist **attraktiv**.

Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie im Winter für eine **angenehme Temperatur**.

Lassen Sie **Licht herein**. Aufgezo- gene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken **besser**.

Sorgen Sie für **Ruhe**. Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die **Anwesenheit** von vielen Personen wirkt **störend**.

Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter **Rasen**, **gelegte Wege** und vielleicht sogar blühende Blumen wirken **Wunder**.

Tipp Nr. 8

Seien Sie anwesend

Überlassen Sie die **Besichtigung** nicht anderen! Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben. Den **Verkauf** Ihrer Immobilie können Sie nicht Ihren **Kindern** oder dem **hilfsbereiten Nachbarn überlassen**.

Ein **ernsthafter Interessent** möchte mit Informationen aus **erster Hand** versorgt werden. Auch wollen Sie Ihre Immobilie ja so **vorteilhaft** wie möglich präsentieren. Nichts wirkt **abschreckender** als **Aussagen** (auch **wenn** Sie nicht von Ihnen kommen), die **später zurückgenommen** werden **müssen**.

Kümmern Sie sich um Ihre **Kaufinteressenten**. Das mag **zeitaufwändig** sein; ist für den **Erfolg** aber **unbedingt nötig!**

Weitere Broschüren und Ratgeber. Fordern Sie sie an!



⌋ Fehler Verkauf



⌋ Verkäufertipps



⌋ Leistungsgarantie Verkauf / Vermietung



⌋ Vermietung



⌋ Scheidung und Immobilie



⌋ Verkauf gegen Gebot



⌋ Verkauf



⌋ Finanzierung



⌋ Verkaufsmann



⌋ Referenzen



⌋ Maklervergleich



⌋ Wert Immobilie



⌋ Immobilie geerbt



⌋ Sicherheit Haus



⌋ Home Staging



⌋ Käuferbroschüre



⌋ Preisstrategie



⌋ Umzugsratgeber



⌋ Immobilie im Alter



⌋ Neubaukatalog



Über uns

Krag Immobilien zählt zu den innovativsten und kundenorientiertesten Immobilienmaklern im Marburger Hinterland. Durch unsere langjährige Erfahrung in der Vermarktung von Immobilien, ermöglichen wir Käufern und Verkäufern die Verwirklichung ihrer Ziele.

Unsere Serviceleistungen und unsere umfangreichen Garantien sind einzigartig und vorbildlich. Kunden schätzen unsere Verbindlichkeit und die freundliche Art in der Zusammenarbeit.

Durch externe Prüfung werden unsere Abläufe im Sinne unserer Kunden regelmäßig geübt und verbessert. Wenn Sie sich für Krag Immobilien entscheiden, erhalten Sie Immobilienvermittlung in höchster Qualität.

- ▶ Verkauf und Vermietung Ihrer Immobilie
- ▶ Suche Ihres Traumhauses, Baugrundstückes oder Ihrer Eigentumswohnung
- ▶ marktnahe Bewertung Ihrer (zukünftigen) Immobilie
- ▶ Neubau Ihres Hauses
- ▶ großes Grundstücksangebot in Mittelhessen
- ▶ Finanzierung und Fördermittel
- ▶ seit 1994 aktiv am Immobilienmarkt
- ▶ ständiger Einsatz von Innovationen im Sinne unserer Kunden
- ▶ Netzwerk von Banken, Architekten, Gutachtern, Rechtsanwälten, Steuerberatern, Finanzierungsexperten und Notaren
- ▶ Der einzige Makler in der Region mit Leistungsgarantie
- ▶ Ausgezeichnet als Best Property Agent von BELLEVUE, Europas größtem Immobilienmagazin
- ▶ Erster zertifizierter Makler in Mittelhessen
- ▶ Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD)
- ▶ Mitglied im Competence-Club der Immobilien-Profi's
- ▶ Mitglied im Makler System Club
- ▶ Mitglied und Partner im Deutschen Immobilienberater Verband – der Spitzengruppe der Immobilienmakler in Deutschland.

- ▶ Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständiger und Fachgutachter e.V.
- ▶ Mitglied im regionalen Verein Lahn-Dill-Bergland
- ▶ Mitglied im European Council of Real Estate Professions
Der CEPI ist der Dachverband der europäischen Immobilienverbände und vereint die Europäischen Immobilienspezialisten unter einem Dach
- ▶ Mitglied in der Deutschen Homestaging-Gesellschaft
- ▶ Mitglied bei Haus und Grund Hessen
- ▶ Partner in Mittelhessen des Agrarlandspezialisten op-Agrarland

ZUR FREUNDLICHEN BEACHTUNG

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es in gedruckter Form, durch elektronische Verfahren, auf Bild- und Tonträgern, auf Datenträgern aller Art.

Außer für den Eigengebrauch ist insbesondere das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken und das Verfügbar machen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Podcast, Vorkosten usw. ein.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors auf grund eigener Forschungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Beiträge wieder. Sie sind gerade im Hinblick die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angebote und Abschlüsse wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, ins (Wird sollte) Daten in dieser schnellleibigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem Anwalt, Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater anzurufen.

Bildnachweis:

Seite 1: | großes Bild: © domnickrueck1 / Fotolia.com | unter links: © Marco2011 / Fotolia.com | unter rechts: © grafikplusfoto / Fotolia.com
Seite 2: © stockwerk / Fotolia.com
Seite 3: © suzannee / Fotolia.com
Seite 4: © Guy Shaara / Fotolia.com
Seite 5: © Udo Kroeber / Fotolia.com
Seite 9: © McFoto / Fotolia.com
Seite 10: © octolo / Fotolia.com
Seite 12: © grafikplusfoto / Fotolia.com
Seite 14: © Sergey Nivens / Fotolia.com
Seite 16: © DOC RAEE Media / Fotolia.com
Seite 18: © monrepla / Fotolia.com
Verlag 2 | 16.02.2016



Krag Immobilien GmbH
Marktstraße 19
35075 Gladenbach
Tel. 06462 / 9148-0
Fax 06462 / 9148-28

info@krag.de
www.krag-immobilien.de



www.kragimmobilien.wordpress.com
www.facebook.com/kragimmobilien
www.twitter.com/kragimmobilien
www.youtube.de/kragimmobilien

Schutzgebühr: 10 € (für Auftraggeber
und Vertragsparteien kostenfrei)