

IMMOBILIEN-KOLUMNE 5/2013



Immobilienexperte Armin Nowak
aus Berchtesgaden

Wie Sie Ihr Haus am besten verkaufen können?

Natürlich können Sie den Verkauf Ihres Hauses auch einem Profi (IVD-Immobilienmakler) übertragen, aber ebenso wie Sie Ihre Steuererklärung selbst oder durch Ihren Steuerberater erledigen lassen, können Sie auch Ihr Haus selbst verkaufen.

Allerdings benötigen Sie in Deutschland auf jeden Fall einen Notar, da Grundstücksgeschäfte nur notariell gültig sind. Gleiches gilt auch für sogenannte Vorkaufsrechte, es wird manchmal salopp in einen Mietvertrag hineingeschrieben, dass der Mieter beim Verkauf des Hauses ein Vorkaufsrecht hat. Er wähnt sich dann in Sicherheit und muss im Verkaufsfalle erleben, dass das schriftlich vereinbarte Recht nicht die Tinte auf dem Mietvertrag wert ist, so der Immobilienexperte Armin Nowak, IVD-Regionalbeirat für Südostbayern und Vorstand der Nowak Immobilien AG aus Berchtesgaden.

Damit beim Hausverkauf von Anfang an nichts schief läuft, sollte der Verkäufer einige Grundregeln beachten.

1. Start:

Beim Hausverkauf handelt es sich um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite. Vermeiden Sie es daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setzte ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?

- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Erst wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

2. Vernünftige Beschreibung:

Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen. Geschmäcker sind nun einmal verschieden, und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein.

3. Realistische Preisfestsetzung:

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.

4. Internet und Printinserate schalten:

Sie müssen überlegen, wie sie ihr Objekt bewerben wollen. Auch im Internetzeitalter kann ein Kleininserat in der örtlichen Tageszeitung (z.B. Reichenhaller Tagblatt) durchaus Erfolg bringen. In Deutschland gibt es drei führende Immobilien-Internetportale wie z.B. Immowelt, Immobilienscout und Immonet, in denen Sie ein Onlineinserat schalten können. Preise bei den Portalen zu vergleichen, lohnt sich.

5. Notwendige Unterlagen:

Folgende Unterlagen benötigen Sie:

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Katasterkarte / Lageplan
- Landkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Energieausweis
- Aktuelle Fotos

Auch wenn Sie kein Makler sind, sollten Sie ein aussagekräftiges Exposé erstellen. Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihres Hauses angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen.

6. Ständige Erreichbarkeit

Der Immobilienmarkt bietet Interessenten derzeit auch andere Kaufangebote. Ein Interessent wird nicht 10 mal versuchen Sie zu erreichen, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon bekommt. Sprechen Sie daher mit Ihrem Arbeitgeber, dass Sie Ihr Handy auch in der Arbeit mitnehmen dürfen. Stellen Sie sicher, dass Sie immer erreichbar sind und planen Sie genügend Zeit für die Besichtigungen ein, besonders abends und am Wochenende. Vorsicht vor Immobilitouristen, die nur mal sehen wollen, wie die Bewohner hier leben. Auch sollten Sie sich vor Zeitgenossen in Acht nehmen, die sich besonders für Ihre Alarmanlage und Ihr Mobiliar interessieren. Es könnten Kundschafter für einen geplanten Einbruch sein.

7. Genügend Zeit für den Verkauf:

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben. Planen Sie nicht zu knapp. Wer glaubt den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Unter Druck ist der Verkäufer regelmäßig in der schlechteren Verhandlungsposition.

Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis. Ein Haus, welches seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will.

Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen. Und wenn Ihnen dies doch alles zuviel ist, wäre es besser, gleich einen IVD-Immobilienmakler einzuschalten, so der Immobilienexperte Armin Nowak, IVD-Regionalbeirat für Südostbayern und Vorstand der Nowak Immobilien AG aus Berchtesgaden.

8. Kaufvertragsabschluss:

Wenn der Käufer nun gefunden wurde, kommt der Notar ins Spiel. Er bereitet den Kaufvertragsentwurf vor und leitet die Beurkundung im Notartermin. Lassen Sie sich vom Käufer aber vorher entweder einen Kapitalnachweis oder eine Finanzierungsbestätigung seiner Bank zeigen, damit Sie auch sicher gehen können, dass er Ihr Haus auch bezahlen kann.