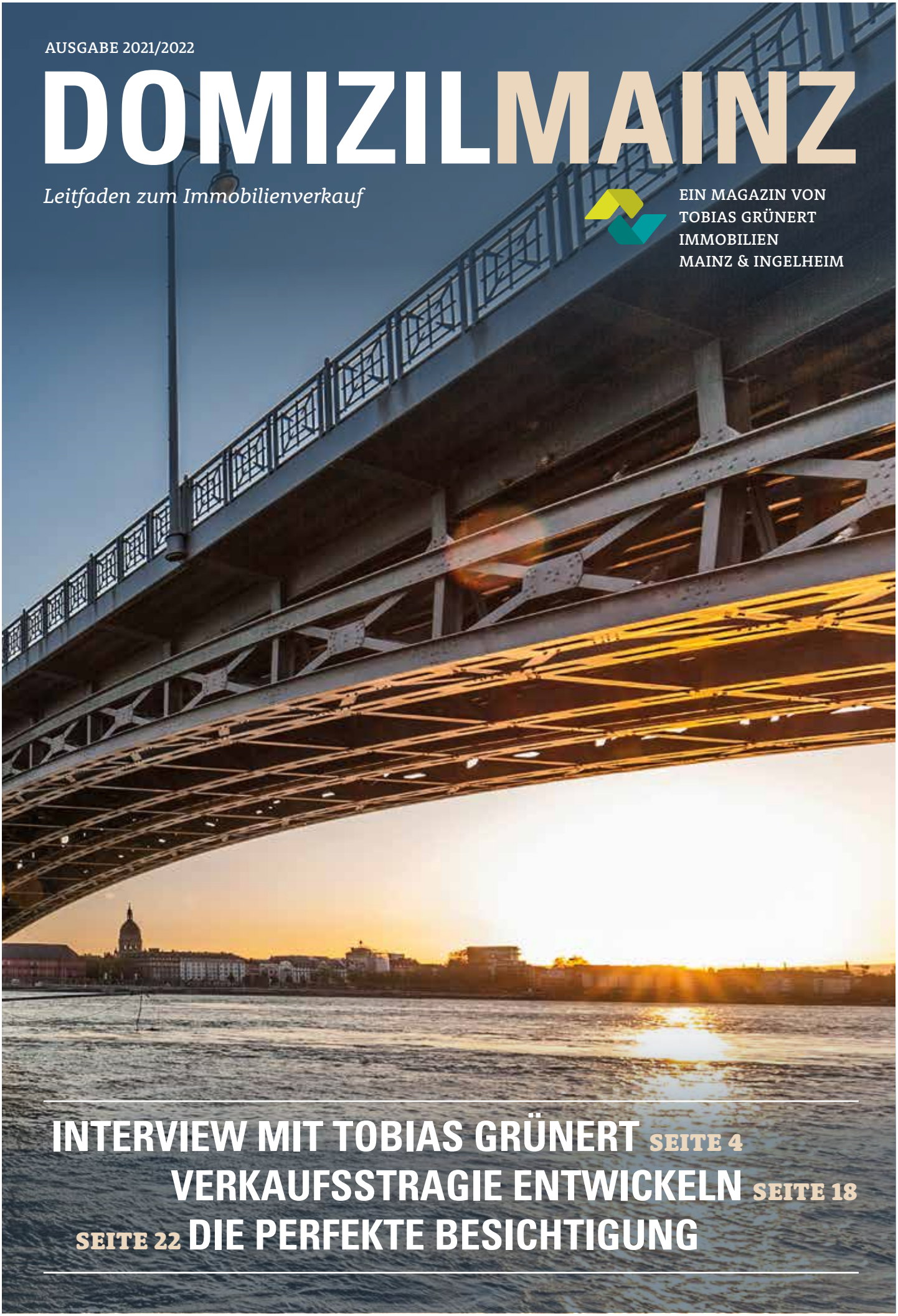


AUSGABE 2021/2022

DOMIZILMAINZ

Leitfaden zum Immobilienverkauf

EIN MAGAZIN VON
TOBIAS GRÜNERT
IMMOBILIEN
MAINZ & INGELHEIM

INTERVIEW MIT TOBIAS GRÜNERT SEITE 4
VERKAUFSSTRAGIE ENTWICKELN SEITE 18
SEITE 22 DIE PERFEKTE BESICHTIGUNG

INHALT

03 Vorwort

04 Interview mit Tobias Grünert

08 Vorbereitung ist alles!

09 Planungs-phase

10 Privater Verkauf oder mit Makler?

11 Angebotspreis ermitteln

12 Hauptursache für Fehler

16 Vorsicht Nachbarn!

18 Verkaufs-strategie entwickeln

20 Verkaufs-vorbereitung

22 Die perfekte Besichtigung

24 Verkaufs-phase

28 Abwicklungs-phase

32 Tobias Grünert Immobilien

34 Referenzen

IMPRESSUM

HERAUSGEBER: Tobias Grünert Immobilien, Breite Str. 53, 55124 Mainz, **TEXT UND REDAKTION:** HOME DAY, Tobias Grünert Immobilien, Svenja Feldt, **GESTALTUNG:** PURE:DESIGN Mainz, Anja Klesius, www.pure-design.de, **BILDNACHWEISE:** shutterstock.com, fotolia.de, Christof Mattes, www.christofmattes.com, **DRUCK:** www.flyeralarm.de

VORWORT

DIE ZEITEN ÄNDERN SICH ...

Seit 23. Dezember 2020 ist die gesetzliche Neuregelung über die Verteilung der Maklerkosten in Kraft getreten. Beim Immobilienkauf und -verkauf gibt es künftig verschiedene Modelle, nach denen die Provision geregelt werden kann:

Der Verkäufer schließt mit dem Makler einen Maklervertrag. Darin legen sie auch die Höhe der zu zahlenden Provision fest, wenn das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung verkauft wird. Auch mit den potenziellen Käufern wird ein Maklervertrag geschlossen. Der Kern liegt hierbei darin, dass mit den Käufern keine andere Höhe der Provision

KÄUFER VON EINZELNEN EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSERN SOLLEN ENTLASTET WERDEN.

vereinbart werden kann als mit dem Verkäufer. Die Provisionshöhen müssen identisch sein. Üblicherweise sind es jeweils 2,5% zzgl. MwSt.

Wir favorisieren die Möglichkeit, dass der Verkäufer die Provision alleine zahlt, ohne, dass es zu einer Beteiligung durch den Käufer kommt. Für den Verkäufer hat diese Variante keinen Nachteil, wir schlagen die vereinbarte Summe auf den vorher festgelegten Kaufpreis auf. Im Verkauf haben wir den Vorteil die Immobilie ohne zusätzlich Provision anbieten zu können. Die Käufer haben den Vorteil das der Kaufpreis inklusive Provision finanziert werden kann, das spart Liquidität bei den Kaufnebenkosten.

Welches Modell das Beste ist, muss im Einzelfall entschieden werden, das entscheiden wir üblicherweise zusammen mit Ihnen im Gespräch. Auch die Höhe der Provision wird je nach Aufwand zusammen beschlossen.

Dem Gesetzgeber ging es bei der Regelung darum, insbesondere Käufer von einzelnen Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zu entlasten, sofern es sich bei ihnen um Verbraucher handelt. Aus diesem Grund gilt die Regelung nicht bei Mehrfamilienhäusern, wozu auch Zweifamilienhäuser zählen. Gewerbeimmobilien oder unbebaute Grundstücke sind ebenfalls ausgenommen. Bei diesen Objekten kann sich auch weiterhin der Käufer verpflichten, die Provision alleine oder überwiegend zu übernehmen.

Interview mit Tobias Grünert

ERFOLGSGESCHICHTE

Tobias Grünert (50) in seinem Büro in Mainz-Gonsenheim

„HÄUSER UND ARCHITEKTUR SIND MEINE LEIDENSCHAFT! FÜR MICH GIBT ES KEINEN SCHÖNEREN BERUF. ES WAR DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG, ALS ICH VOR 9 JAHREN DAS ARCHITEKTURBÜRO AUFGAB, UM MICH VOLL AUF DEN IMMOBILIENVERKAUF ZU KONZENTRIEREN“.

Das sagt Tobias Grünert, der 2012 seine Erfolgsgeschichte als Geschäftsführer von TOBIAS GRÜNERT IMMOBILIEN begann und am Standort Mainz auf eine erfolgreiche Karriere zurückblicken kann. Im Rahmen seiner ersten beruflichen Laufbahn leitete der studierte Dipl. Architekt ein eigenes Architektenbüro.

Seine große Begeisterung für Häuser und Architektur sowie das profunde Wissen um erfolgreiche Bewertung von Immobilien verdankt der heute 50-Jährige seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Architektur und Bausektor. Was Tobias Grünert auszeichnet ist, seine offene und ehrliche Art. Egal ob Kunde- oder Eigentümer, auf ihn ist Verlass. Tobias Grünert nimmt sich ausreichend Zeit, gibt sich authentisch

Wir treffen Tobias Grünert in Mainz. Dort wohnt er mit seiner Frau, dem gemeinsamen Sohn und 3 Hunden.

Das Büro in der Breite Strasse.

und immer kreativ. Auch für „schwierige Objekte“ hält der gelerne Architekt, die ein oder andere Idee parat.

SIE HABEN NOCH EINMAL EINEN NEUEN BERUFSWEG EINGESCHLAGEN. WIE KAM ES DAZU?
Bis Ende 2011 habe ich noch in meinem alten Beruf als Architekt gearbeitet. Die Anforderung an den Beruf des Architekten wurden immer komplexer und das Haftungsrisiko stand teilweise in keinem gesunden Verhältnis zu den Honoraren. Eine glückliche Fügung ergab die Kooperation mit einem Maklerkollegen, die nötige Beruferlaubnis hatte ich bereits seit 2001, als ich nebenberuflich bereits für einen Bauträger Neubauimmobilien verkaufen konnte.

>>>

Tobias Grünert im Gespräch

>>>
Mich würde wahrscheinlich niemand auf den ersten Blick als klassischen Immobilienmakler bezeichnen. Schon rein optisch passe ich da nicht ins Bild. Privat bin ich der Jeans- und Turnschuh Typ, der mit seinen zwei kleinen Strassenhunden“ die Obstplantagen unsicher macht. (lacht)

WAS HAT SIE AM BERUF DES IMMOBILIENMAKLERS GEREIZT?
Das Faible für Immobilien trage ich schon lange in mir. Egal, wo ich war, ob auf meinen Reisen als Architekt oder privat, ich habe mir immer die Marktsituation und das Verkaufsgeschäft angeschaut. Ich liebe Häuser, bin gern mit Menschen zusammen und mir liegt der Verkauf – allein das sind doch drei gute Gründe, oder?

WIE WIRD TOBIAS GRÜNERT IMMOBILIEN AUF KUNDENSEITE WAHRGENOMMEN?
Tobias Grünert Immobilien hat das Image eines „anderen Maklers“. Das Unternehmen steht für Glaubwürdigkeit und hohe Professionalität, bei der Objektqualität und bei der Beratung und Betreuung. Wir konnten uns innerhalb von 3 Jahren von Null, auf Position 2 im Maklerranking von Immobilienscout24 durch gute Serviceleistung vorarbeiten und nun auch seit 2 Jahren etablieren. Bei aktuell über 70 Maklern die in Mainz gelistet sind.

ALS MITGLIED DES IVD SIND SIE ALSO STETS AUF DEM NEUESTEN WISSENSTAND UND SEHR GUT AUSGESTATTET FÜR DEN UMGANG MIT IHREN KUNDEN. WAS ZEICHNET SIE PERSÖNLICH DARÜBER HINAUS AUS?
Nun, ich bin einfach, wer ich bin: Tobias Grünert eben. Mich mögen die Leute, weil ich freundlich und zuverlässig bin. Und zwar zu jedem, auch wenn kein Geschäft zu machen ist. Sie werden bei mir nie erleben, dass ich arrogant oder herablassend mit den Menschen spreche. Ich denke, die Menschen schätzen meine Ehrlichkeit. Fehler und Mängel verschweige ich nicht, sondern gehe offen damit um. Das ist meine Philosophie, anders will und kann ich nicht arbeiten.

WAS MACHEN SIE BESSER ALS IHRE MITBEWERBER?
Das ist schwer zu sagen. Wir handeln zwar mit Häusern, aber in Wahrheit ist das Immobiliengeschäft vor allem auch geprägt durch den Umgang mit Menschen. Du musst mit den Leuten ins Gespräch kommen, sie müssen dir vertrauen und dein Engagement spüren. Natürlich bemühen wir uns auch, die schönsten Exposés am Markt zu entwerfen. Hinzu kommt, dass wir ein breites Spektrum an zusätzlichen Service-Leistungen haben. In meinem Team arbeiten neben professionelle Fotografen, Maler und andere Handwerker, die kleinere Sanierungsaufgaben direkt übernehmen können.

Im Gespräch mit seiner Mitarbeiterin

„MEINE AUFGABE BRINGT MIR EINFACH TOTAL SPASS – ICH HABE JEDEN TAG LUST ZU ARBEITEN!“

Unterwegs in seinem Verkaufsgebiet

Zudem wird nach Wunsch und Bedarf die Immobilie für den Verkauf gestagt. D.h. hell und modern von uns für den Verkauf eingerichtet. So entstehen optimale Verkaufsbilder und der Interessent kann sich einen besseren Eindruck von der Immobilie verschaffen. Die Interessenten benötigen weniger Vorstellungskraft wie Ihr zukünftiges Zuhaus eingerichtet aussehen könnte, weil Sie in unseren Immobilien Wohnen live erleben - durch die Möblierung. Wir erreichen den realistischen Höchstpreis, weil wir das beste aus dem Objekt herausholen.

WAS IST IHR ERFOLGSREZEPT, UM NEUE OBJEKTE ZU AKQUIRIEREN?

Ich bin recht gut vernetzt und halte auch zu ehemaligen Kunden und Auftraggebener regelmäßig Kontakt. Letztlich hat es sich ausbezahlt, einen guten Service anzubieten und die Menschen umfassend zu beraten, auch wenn im ersten Augenblick kein Geschäft für mich darauß entsteht. Manchmal kommt es erst 1-2 Jahre später wieder zu einem erneuten Kontakt, und erst dann ergibt sich für beide Seiten etwas daraus. Und manchmal auch nicht. Was nicht weiter schlimm ist, da ich gerne in Kontakt mit Menschen bin und es dann eine wertvolle Begegnung auf einer anderen Ebene war. Uns geht es doch im Leben nicht anders. Gerade in einer Zeit, in der alles immer unpersönlicher und automatisierter wird, sind wir froh, über jede persönliche und individuelle Beratung.

HAT IHRE LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG ALS ARCHITEKT DABEI GEHOLFEN SICH IN MAINZ ALS MARKLER ZU ETABLIEREN?

Auf jeden Fall! Sowohl meine langjährigen Kontakte in der Baubrauche, als auch mein umfangreiches Fachwissen als Architekt, sind wichtige Bestandteile meiner Arbeit. Immobilien haben mich schon immer interessiert. Man lernt jede Seite der Immobilie kennen, vom Entwurf bis zur Umsetzung und deren Verkauf. Durch die Wahrnehmung als Architekt, wird das Bild der Immobilie verändert. Man sieht sie nicht nur, man weiß auch woraus sie besteht und was sie auszeichnet.

WIE HAT SICH DIE NACHFRAGE IN DER MAINZER REGION ENTWICKELT? WELCHE OBJEKTE SIND HEUTE BESONDERS GEFRAGT?

Es gibt Stadtteile in Mainz, wie zum Beispiel Mainz-Gonsenheim die schon seit jeher gefragt sind. Mainz Gonsenheim ist als eigenständiger Ort weitestgehend vom Fluglärm verschont, mit dem tollen Villengebiet, hat die größte Nachfrage und bietet gleichzeitig das kleinste Immobilienangebot in Mainz. Aber auch die fluglärmbelasteten Gebiete Schlesiches Viertel, die restliche Mainzer Oberstadt, das Universitätsnahe Bretzenheim und auch Hechtsheim sind immer noch sehr gefragt und die Immobilienpreise sind auch dort in den letzten Jahren konstant gestiegen.

BLICK IN DIE ZUKUNFT:

~~Für 2018 steht der Umzug in ein ebenerdiges Laden-lokal in Gonsenheim an, damit wir auch hier vor Ort noch presenter sind~~. Wir freuen uns auch in den nächsten Jahren unseren Kunden als verlässlicher Partner beim Verkauf zur Seite zu stehen.

VORBEREITUNG IST ALLES!

STARTEN SIE MIT KNOW-HOW

Beim Verkauf einer Immobilie steht der Eigentümer vor großen Herausforderungen. Obligatorische sowie werbewirksame Dokumente müssen erstellt oder beantragt, ein realistischer Preis muss kalkuliert und das Haus für die Besichtigungstermine auf Hochglanz gebracht werden.

Im Folgenden steht Ihnen ein praktischer Leitfaden zur Verfügung, um Ihnen die Planungsphase sowie den eigentlichen Verkauf Ihrer Immobilie durch hilfreiche Tipps zu erleichtern. Dazu werden die einzelnen Phasen erläutert und wichtige Hinweise rund ums Thema Immobilien genannt.

Planungs-phase

LOS GEHT'S

Eine strukturierte Vorbereitung ist das A und O beim Immobilienverkauf. Wer seine Immobilie zügig und zu einem guten Preis verkaufen möchte, muss einiges beachten, um das Projekt Immobilienverkauf erfolgreich abschließen zu können. Formulieren Sie Ihre Ziele klar und strukturiert, um so einen nachvollziehbaren Plan während des gesamten Prozesses Ihres Immobilienverkaufs an der Hand zu haben.

ZEITPLANUNG

Überlegen Sie sich, ob Ihnen ein besonders schneller Verkauf wichtig ist oder der Verkauf zum höchstmöglichen Preis im Vordergrund stehen soll. Letzteres kann eventuell mehr Zeit in Anspruch nehmen.

Gehen Sie daher vorausschauend vor, wenn Sie den zeitlichen Ablauf des Verkaufs planen. Rechnen Sie immer damit, dass es nicht sofort Interessenten gibt oder dass sich der Vertragsabschluss aus verschiedensten Gründen hinziehen kann. Bleiben Sie realistisch und geduldig. Ein weiterer Zeitfaktor ist die Renovierung bzw. Sanierung, sofern sie diese vor dem Verkauf Ihrer Immobilie einplanen.

DER OPTIMALE ZEITPUNKT

Die Dauer des Immobilienverkaufs hängt maßgeblich von der Nachfrage am Markt ab. Verschaffen Sie sich, bevor Sie z.B. eine Verkaufsanzeige schalten, einen Überblick über die derzeitige Situation am Immobilienmarkt. Ist die Nachfrage niedrig, empfiehlt es sich, mit dem Verkauf, sofern das für Sie möglich ist, zu warten.

Wir empfehlen klar einen Verkaufsstart im Frühling, um mit dem Angebot in den nachfragesstärksten Monaten März bis Juni am Markt zu sein.

FORMULIEREN SIE IHRE ZIELE KLAR UND STRUKTURIERT.

WIEVIEL ZEIT KÖNNEN SIE INVESTIEREN?

Privater Verkauf oder mit Makler?

ENTSCHEIDUNG TREFFEN

Zu Beginn Ihres Immobilienverkaufs sollten Sie sich Gedanken machen, ob Sie den Verkauf allein stemmen möchten oder ob Sie von einem Makler unterstützt werden wollen. In beiden Fällen gibt es Vor- und Nachteile, die Sie im Vorhinein abwägen sollten. Die Entscheidung, ob Sie Ihre Immobilie mit Hilfe eines Maklers oder ohne bewältigen möchten, hängt vor allem davon ab, wie viel Zeit Sie investieren können. Denn um ein überzeugendes Exposé zu erstellen, bau- und vertragsrechtliche Fragen zu beantworten und den potentiellen Käufer letztendlich auch mit zwischenmenschlichem Geschick zum Vertragsabschluss zu bewegen, müssen Sie gewissenhaft recherchieren und ausdauernd sein.

Der Vorteil bei der Zusammenarbeit mit einem professionellen Makler ist vorrangig der, dass der gesamte Verkauf strukturiert und ordnungsgemäß, insbesondere im Hinblick auf juristische Fragen, abläuft. Sämtliche benötigte Dokumente holt der Makler ein, kann den Preis fachkundig und realistisch bestimmen, die passende Werbestrategie erstellen sowie die Verkaufsphase führen. Sie können so von der Erfahrung des Maklers profitieren und Ihr Haus mit hoher Wahrscheinlichkeit zügiger und zu einem höheren Preis verkaufen. Bei der Beauftragung eines Maklers sind Sie bestens betreut und sparen von daher enorm viel Zeit.

Der Nachteil: In Rheinland-Pfalz und Hessen muss der Käufer die Maklerprovision von 5,95% inkl. MwSt übernehmen.

Angebotspreis ermitteln

GUTE CHANCEN MIT EINEM ANGEMESSENEN PREIS UND EINEM WIRKSAMEN EXPOSÉ

Bei der Berechnung des Angebotspreises ist eine realistische Kalkulation eine der wichtigsten Kriterien beim Immobilienverkauf. Nur mit einem angemessenen Angebotspreis locken Sie Interessenten an. Zu niedrig angesetzt, kann der Preis verunsichern, weil Interessenten schwerwiegende Mängel am Haus vermuten.

Ein zu hoher Angebotspreis hält Interessenten von vornherein fern, und ein nachträglich gesenkter Preis könnte den Eindruck hinterlassen, Sie reduzieren ihn wegen einer zu geringen Nachfrage. Auch das könnte wiederum auf Mängel an der Immobilie oder eine ungünstige Lage schließen lassen. Gehen Sie also gewissenhaft vor bei der Angebotspreisermittlung oder wenden Sie sich an einen fachkundigen Makler oder an einen Gutachter, der eine professionelle Immobilienbewertung vornimmt.

KALKULIEREN

Ein angemessener Preis und ein wirksames Exposé erhöhen Ihre Chancen um ein Vielfaches, Ihre Immobilie zügig und zu einem zufriedenstellenden Preis veräußern zu können. Die wichtigste Basis für die Kalkulation stellt der Verkehrswert dar. Dazu gehört die Lage, Größe, Ausstattungsmerkmale sowie der bauliche, technische und energetische Zustand Ihres Hauses. Bei der Kalkulation sollten Sie auch daran denken, dass Sie eventuelle Kosten für Renovierungsmaßnahmen einberechnen müssen. Sollten Sie Mängel am oder im Haus nicht im Vorhinein beseitigen, sollten Sie den Verkaufspreis selbstverständlich niedriger ansetzen.

HAUPTURSACHE FÜR FEHLER, DIE SPÄTER VIEL GELD KOSTEN, IST DIE FESTSETZUNG DES ANGEBOTSPREISES.

AN ALLES DENKEN!

Fehlende Marktkenntnis der privaten Anbieter führt meistens zu überhöhten Angeboten, die die Vermarktung in die Länge ziehen und am Ende sogar Geld kosten.

Möglicherweise hat jemand, der seine Immobilie anbietet schon einmal einen Gebrauchtwagen gekauft oder verkauft. In der Regel setzen hier Verkäufer zunächst einmal einen etwas höheren „VB-Preis“ für das Fahrzeug an. So verbleibt genug Spielraum für spätere Verhandlungen. Das hat sich im Gebrauchtwagenmarkt bewährt, Anbieter wie Interessenten kennen das Ritual und am Ende einigt man sich auf einen Preis, mit dem beide Parteien zufrieden sind. Doch kann eine Strategie, die sich im Gebrauchtwagenmarkt bewährt hat, genauso bei Immobilien

BEDENKEN SIE, DASS AUCH SIE KOSTEN WIE BEISPIELSWEISE STEUERN FÜR DEN VERKAUF TRAGEN MÜSSEN, WENN SIE IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN. DIESE SOLLTEN BEI DER ANGEBOTSPREISERMITTLUNG IN DIE KALKULATION MIT EINFLIESSEN.

funktionieren? Dieser Frage ist das Institut Innovatives Bauen, Dr. Hettenbach GmbH in Schwetzingen, nachgegangen und kam zu einem überraschenden Ergebnis. Geforscht wurde anhand der Datenbasis eines überregional tätigen, institutionellen Immobilienmaklers. Verglichen wurden jeweils der Start- bzw. Angebotspreis einer Immobilie, der intern ermittelte Marktwert, der später erzielte Verkaufspreis und die Dauer der Vermarktung. Das Ergebnis verblüffte selbst die Experten *(siehe Grafik 1)*.

JE HÖHER DER EINSTIEGSPREIS, DESTO NIEDRIGER DER ERLÖS.

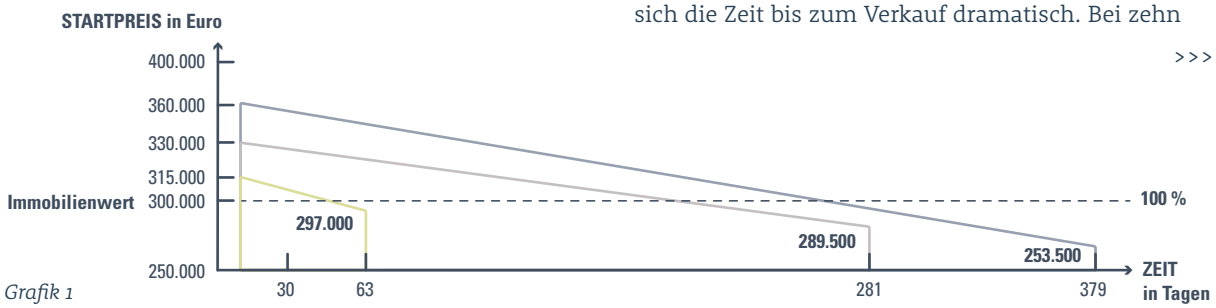
NUR FÜNF PROZENT

Wer mit einem geringen Verhandlungs-Aufschlag von nur fünf Prozent startet – bei einer Immobilie im Wert von 300.000 Euro wäre das ein Angebotspreis von 315.000 Euro – der konnte sich schon nach 63 Tagen über einen Käufer freuen. Geeinigt hätte man sich statistisch bei ca. 99%, das wären im aktuellen Beispiel also 297.000 Euro.

Wird der „Verhandlungsspielraum“ größer, verlängert sich die Zeit bis zum Verkauf dramatisch. Bei zehn

>>>

ANGEBOTSPREIS – VERMARKTUNGSDAUER



Grafik 1

>>>

Prozent Aufschlag dauert es schon 281 Tage und bei 20 Prozent zieht sich der Verkauf länger als ein Jahr, nämlich 379 Tage. „Wenn es mehr Geld bringt, warte ich gerne ein Jahr“, wird sich mancher Eigentümer denken. Weit gefehlt!

Je höher der Einstiegspreis, desto niedriger auch der Erlös. In Zahlen: Während die Anbieter mit vorsichtigem Verhandlungsspielraum nur knapp unter dem Zielpreis einen Käufer finden, landen die Anbieter mit zehn Prozent Aufschlag schon 3,5 Prozent unter dem Marktwert (289.500 Euro statt 300.000 Euro in unserem Beispiel).

100.000 EURO WENIGER

Dramatisch endete es für die Anbieter, die 20 Prozent über Marktwert starten, also im Beispiel bei etwa 360.000 Euro statt 300.000 Euro. Sie verlieren ganze 15,5 Prozent des Wertes ihrer Immobilie und verkaufen nach 379 Tagen für nur noch 253.500 Euro. Von der ersten Anzeige bis zum Verkauf fällt der Preis der Immobilie um mehr als 100.000 Euro!

Zunächst hat es Monate gebraucht bis der überzogene Preis dem Marktwert angenähert wurde, trotzdem fand sich kein Käufer. Wochen später wird die Immobilie schon zum Schnäppchen. Immer noch kein Käufer in Sicht. Mittlerweile ist ein Jahr vergangen, immer weniger Interessenten melden sich, obwohl der Preis nun deutlich unter vergleichbaren Angeboten in der Nachbarschaft liegt. Nach weiteren Wochen gelingt es endlich einen Käufer zu finden. Nach zähen Verhandlungen und nochmaligem Preisnachlass wird der Notartermin vereinbart.

EIN ERKLÄRUNGSVERSUCH

Wie konnte es soweit kommen? Wie kann es sein, dass eine Immobilie, abhängig vom ersten Angebotspreis für fast 300.000 Euro und im anderen Fall gerade mal für etwas mehr als 250.000 Euro verkauft wird? Wir haben eingangs den Immobilien- mit dem Gebrauchtwagenmarkt verglichen. Nun fällt auf, dass es da einen wesentlichen Unterschied gibt. Auf der einen Seite geht es um Mobiles, nämlich Automobile, auf der anderen Seite um Immobiles, das sind Häuser oder Wohnungen.

Bei Automobilen ist das Interessenten-Potenzial viel größer, denn ein Käufer aus Passau kann durchaus seinen Traumwagen in Düsseldorf besichtigen und mit nach Hause nehmen. Bei Immobilien geht das natürlich nicht. Tatsächlich findet sich der Käufer einer Immobilie mit hoher Wahrscheinlichkeit im Umkreis von nur zehn Minuten Fahrtzeit, das wurde empirisch ermittelt.

Neben dem eigentlichen Verkaufspreis der Immobilie muss der Käufer noch einige weitere Kosten übernehmen. Für den Notar und den Eintrag ins Grundbuch müssen vom Käufer etwa 1,5 Prozent des Kaufpreises eingeplant werden. Dieser Posten kann auf keinen Fall umgangen werden, denn ohne notarielle Beurkundung ist der Hausverkauf nicht rechtskräftig. Auch die Grunderwerbssteuer trägt der Käufer.

VERKAUF BEI LAUFENDEM KREDIT

Es besteht die Möglichkeit, eine Imobilie zu verkaufen, auch wenn der Kredit für die Immobilie noch nicht getilgt wurde. Die Höhe der Vorfälligkeit ist rechtzeitig bei der Bank zu Erfragen. Sofern es möglich ist, können Sie den Kredit auch vorzeitig tilgen, also vor Ablauf des Kreditvertrags und vor dem Immobilienverkauf. Auch hier muss die Bank zustimmen. In diesem Fall müssen Sie keine Vorfälligkeitsentschädigung bezahlen.

SPEKULATIONSSTEUER

Wenn Sie durch die Veräußerung Ihrer Immobilie Gewinne erzielen, müssen Sie in einigen Fällen eine Spekulationssteuer bezahlen. Allerdings nicht, wenn zwischen An- und Verkauf mehr als zehn Jahre liegen oder wenn Sie die Immobilie seit mindestens zwei Jahren vor sowie im Verkaufsjahr selbst bewohnt haben.

MAKLERPROVISION

Bei der Berechnung der Provision für den Makler ist der Kaufpreis ohne Nebenkosten, also der eigentliche Wert des Geschäfts, ausschlaggebend.

Die Maklercourtage liegt üblicherweise bei 1,95 %, zahlbar durch den Käufer. Wir sind aber immer zu Verhandlungsgesprächen über dieses Prozentsatz bereit. In jedem Fall ist ein erstes Beratungsgespräch mit einem Makler immer kostenlos.

MIT HOHER WAHRSCHEINLICHKEIT FINDET SICH DER KÄUFER EINER IMMOBILIE IM NAHEN UMFELD

VORSICHT NACHBARN!

SOBALD EINE IMMOBILIE VERKAUFT WERDEN SOLL, MELDEN SICH OFT DIE NACHBARN MIT SCHEINBAREM KAUFINTERESSE. DANN SOLLTEN EIGENTÜMER TAKTISCH KLUG AGIEREN.

Es ist keinesfalls unüblich, dass Nachbarn oder deren Bekannte Interesse haben, ein Haus oder eine Wohnung in der unmittelbaren Nachbarschaft zu erwerben. Professionelle Makler freuen sich stets, wenn sie die Nachbarn über den anstehenden Verkauf informieren dürfen.

„Jetzt können Sie sich Ihre Nachbarn selber aussuchen!“, animiert der Immobilienexperte und freut sich über entsprechende Empfehlungen. Jedoch verlässt sich der Profi keinesfalls nur auf Tipps, sondern spielt die gesamte Vermarktungs-Klaviatur. Anders verhält es sich beim Privatverkäufer. Die Nachbarn sind meist die Ersten, die von der anstehenden Veränderung erfahren und nicht selten zeigt der eine oder andere Interesse an der Immobilie. „Das ist aber ein Glück“, denken sich die Eigentümer. Dieser Interessent muss sich natürlich erst einmal informieren, die Immobilie in Augenschein nehmen und mögliche Umbauten prüfen. Die notwendige Finanzierungszusage ist auch noch nicht in Sicht, da müssen noch Gespräche mit der Hausbank geführt werden, das dauert eben. Die Eigentümer zeigen sich verständnisvoll und geduldig. Und so können erst Tage, dann Wochen vergehen, in denen der Verkauf der Immobilie nicht beginnen kann. Wenn dann der Eigentümer irgendwann um eine verbindliche Entscheidung des Nachbarn bittet, zeigt sich, dass sich das Warten nicht gelohnt hat. Ganz im Gegenteil, wie das nachfolgende Beispiel zeigt.

Ein Rentnerpaar aus dem Kölner Raum hatte sich entschlossen, die Ferienwohnung im Allgäu zu veräußern. Durch die Entfernung von über 600 Kilometern sollte eigentlich eine ortsansässige Maklerin den Auftrag übernehmen. Sie hatte die Wohnung bereits besichtigt, kannte das Umfeld und konnte sogar den einen oder anderen Interessenten für das Objekt präsentieren. Da meldete Nachbar A sein Kaufinteresse an. Er wäre sehr am Erwerb der Wohnung interessiert und könne sich vorstellen, beide Einheiten zu verbinden, sofern dies technisch möglich sei. Da nun ein „heißer Kaufinteressent“ aus dem direkten Umfeld vorlag, wurde der Maklerin der Vermittlungsauftrag rechtzeitig wieder abgesagt. Doch kurze Zeit später kam es zu Differenzen zwischen den Nachbarn. Es wurde ein niedriger Verkaufspreis angeboten und die Kaufentscheidung war plötzlich abhängig von zusätzlichen Bedingungen. Kurze Zeit später wurde die gesamte Transaktion aufgegeben. Nun meldete jedoch ein weiterer Nachbar B, der ebenfalls vom anstehenden Verkauf erfahren hatte. Dieser wollte die Wohnung lediglich als Investment und stellte weniger Ansprüche als der Vorgänger. Es wurde ein Vorvertrag geschlossen, der den Rahmen für den anstehenden Notartermin regelte. Allerdings sollte die Wohnung vorher geräumt werden, was zu Lasten der Eigentümer ging. Gesagt, getan! Leider kam es nun wiederholt zu Unstimmigkeiten und es wurden nachträglich Forderungen gestellt und Preiszugeständnisse eingefordert. Dem Rentnerpaar drohte, den einzigen Kaufinteressenten zu verlieren, während man die geliebte Wohnung schon ausgeräumt hatte. Letztlich gaben die Verkäufer um eine fünfstellige Summe nach, damit es endlich zu einem verbindlichen Kaufvertrag beim Notar kam.

Der beschriebene Vorgang ist kein Einzelfall. Viele Nachbarn spüren sehr genau, dass sie als einziger Interessent in einer günstigen Verhandlungsposition sind.

DAS ZIEL SIND MÖGLICHST VIELE (ECHTE) KAUFINTERESSENTEN, DENN NUR SO WIRD DER BESTE PREIS ERZIELT.

WIE KÖNNTE ES ERFOLGREICHER ABLAUFEN?

Die Nachbarn erfahren ja meist früh, dass eine Verkaufsabsicht vorliegt und sind damit vor dem Start der Vermarktung informiert. Melden sich diese Nachbarn beim Eigentümer, dann darf man dieses Interesse durchaus begrüßen. Jedoch sollte man unmissverständlich zu erkennen geben, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt die eigentliche Vermarktung, in Form von Anzeigen, Besichtigungen, etc. startet und es keine Verzögerung geben wird.

Selbst wenn der Nachbar den Wunschpreis sofort akzeptiert, sollte dieser noch ein wenig bangen, dass nicht ein anderer Interessent mehr bietet. Aber dieses Vorgehen fällt vielen Eigentümern nicht leicht, fürchtet man doch eine gute Beziehung zu gefährden. Hier macht sich der Auftrag an einen Makler bezahlt, denn dann kann man auf eine so genannte „höhere Instanz“ verweisen. „Lieber Nachbar, ich würde mich sehr freuen, wenn Sie unsere Immobilie kaufen. Jedoch habe ich bereits (verbindlich) einen Makler beauftragt und mit der Vermarktung soll in zwei Wochen gestartet werden. So erfahren wir, wie gefragt die Immobilie ist und welcher Preis erzielbar wäre. Danach können wir uns gerne mit dem Makler zusammensetzen.“

GIBT ES EINEN GRUND, DASS DER NACHBAR IHRE IMMOBILIE ZUM SONDERPREIS KAUFEN DARF?

Wohl kaum, denn der Nachbar hat ja spezielle Gründe, warum ihn gerade diese Wohnung oder dieses Haus reizt. Und deshalb könnte der Nachbar auch derjenige sein, der den höchsten Preis zahlt. Konkurrenz belebt das Geschäft – man muss diese aber auch zulassen.

Verkaufs-strategie entwickeln

ZIELGRUPPE BESTIMMEN

Einer der wichtigsten Punkte bei der Erstellung Ihrer Verkaufsstrategie ist die Zielgruppe, bei der Sie für Ihre Immobilie werben möchten. Die Zielgruppe bestimmen Sie z.B. nach:

> **Art und Lage der Immobilie (ländlich, städtisch, Mehrfamilienhaus, freistehendes Haus, etc.)**

> **Sozio-kulturellen Aspekten (ist die Immobilie geeignet für eine Familie, Künstler, Design Liebhaber, besteht Nähe zu Kulturgütern, familiären Einrichtungen, etc.)**

> **Ausstattungsmerkmalen (großer Garten, Wellnesselemente wie Sauna, gehobene Küchenausstattung, etc.)**

Junge Familien mit Kindern freuen sich häufig über ein einzugsfertiges Haus mit solidem bis hohem Standard. Andere Käufer wiederum haben großes Interesse daran, Umbaumaßnahmen nach eigenen Vorstellungen vorzunehmen und möchten daher beim Kauf Geld sparen.

Überlegen Sie sich also, wen Sie durch Ihre Verkaufsstrategie ansprechen möchten und wie viele finanzielle und zeitliche Ressourcen Ihnen zur Verfügung stehen, um mögliche Arbeiten am Haus vor dem Verkauf realisieren zu können. Je nach Zielgruppe entscheidet sich auch, ob Sie eventuelle Mängel beseitigen oder sogar mit wohnwertsteigernden Merkmalen ausstatten wollen oder eher einen günstigeren Verkaufspreis ansetzen.

Auf die jeweilige Zielgruppe sollte dann abgestimmt werden, welche Werbemaßnahmen Sie in Angriff nehmen.

Ältere Zielgruppen nehmen nach wie vor gern Printmedien wie eine Wochenzeitung in die Hand, um nach Anzeigen zu schauen. Jüngere Menschen bevorzugen oft Internetportale. Außerdem sollten Sie überlegen, welche Ausstattungsmerkmale für Ihre Zielgruppe besonders wichtig sind und diese werbewirksam in den Vordergrund stellen. Nähere Hinweise zu diesen Aspekten lesen Sie im Abschnitt „Strategie umsetzen“.

EINE WEITERE STRATEGIE IST EIN ANGEZIELTER PREISNACHLASS. DAZU SCHLAGEN SIE FÜNF BIS ZEHN PROZENT AUF DEN VERKAUFSPREIS AUF UND KÖNNEN DEM POTENTIELLEN KÄUFER DANN IM VERKAUFS-GESPRÄCH MIT EINEM NACHLASS ENTGEGEN-KOMMEN.

DER KAUFPREIS ALS VERHANDLUNGSINSTRUMENT
Wenn Sie die Zielgruppe festgelegt haben, können Sie anhand dieses Rahmens den zuvor ermittelten Kaufpreis anpassen. Je nach Verkaufsstrategie sollten Sie einen angemessenen Startpreis festlegen, der eine Grundlage bietet, spätere Verhandlungen führen zu können. Dabei können Sie entweder einen niedrigen Preis ansetzen, um so Interessenten anzuregen, sich gegenseitig zu überbieten. Dieses Verfahren ist auch als Bieterverfahren bekannt. Allerdings ist diese Verkaufsstrategie nur erfolgversprechend, wenn auch eine entsprechende Nachfrage für Ihre Immobilie besteht. Bei einem niedrigen Startpreis und einem geringen Interesse seitens potentieller Käufer ist das Risiko groß, dass die Immobilie zu einem sehr niedrigen Preis verkauft werden muss.

>>>

Verkaufs-vorbereitung

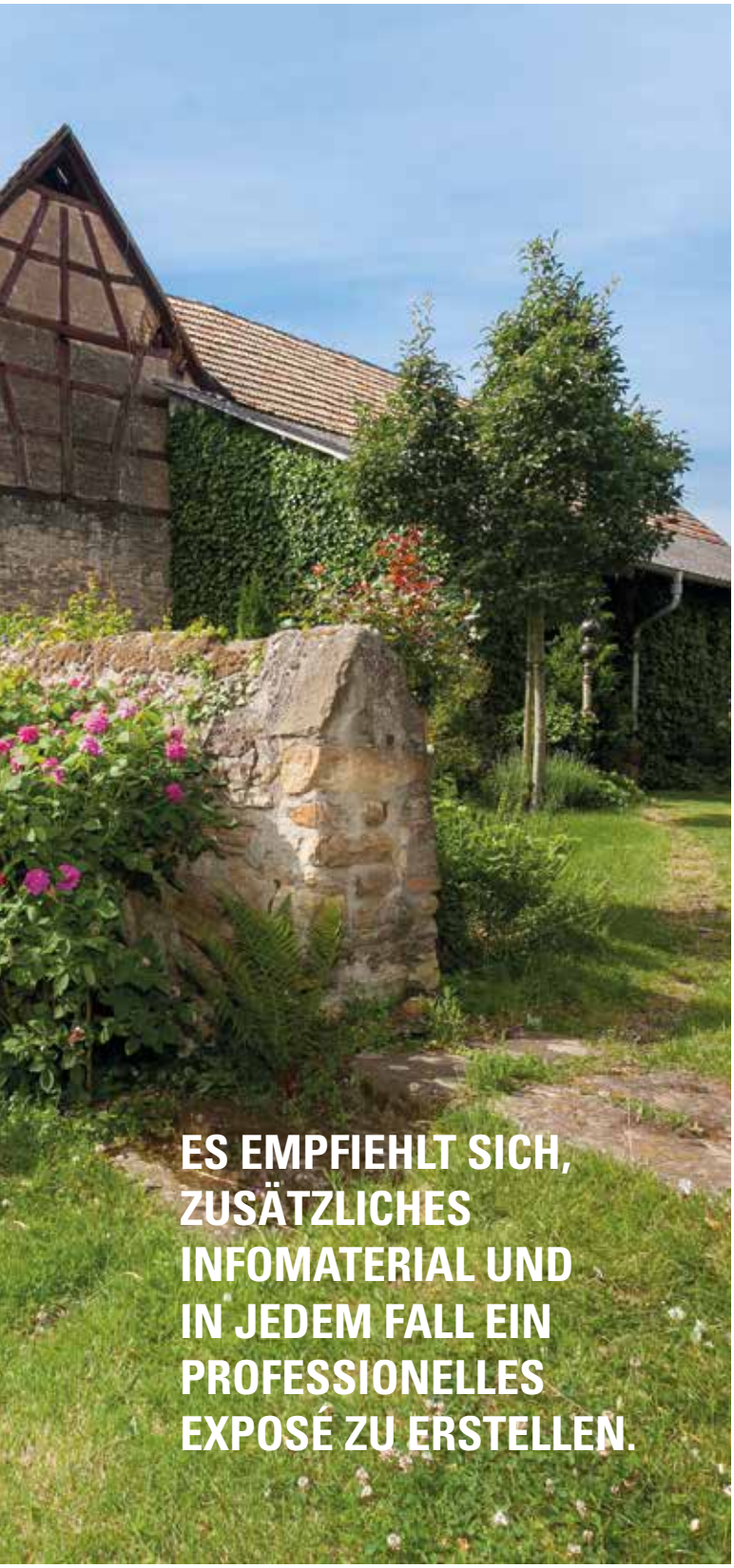
AN DIE ARBEIT

Nachdem Sie eine angemessene Strategie erstellt haben, geht es nun an die Verkaufsvorbereitung. Es wird Zeit, die letzten Vorkehrungen zu treffen, damit Sie gut strukturiert und optimal vorbereitet in die wichtigste Phase, die Verkaufsphase, starten können. Jetzt werden die Strategie und die Planung in die Tat umgesetzt. Folgende Punkte sollten Sie vor der Verkaufsphase erledigt haben:

DOKUMENTE

Besorgen Sie sämtliche Unterlagen wie:

> *Grundbuchauszug*
> *Wohnflächenberechnung*
> *Brutto-Rauminhalt-Berechnung*
> *Baubeschreibung*
> *Baupläne*
> *Energieausweis*
> *Lageplan / Katasterauszug*



ES EMPFIEHLT SICH, ZUSÄTZLICHES INFOMATERIAL UND IN JEDEM FALL EIN PROFESSIONELLES EXPOSÉ ZU ERSTELLEN.

bei Wohnungen zusätzlich:
> Teilungserklärung
> Abrechnungen der letzten 3 Jahre
> Eigentümerversammlungsprotokolle

RENOVIERUNG/SANIERUNG
Sprechen Sie uns an, mit unseren eigenen Handwerksteam, helfen wir Ihnen, Ihre Immobilie vor dem Verkauf in den bestmöglichen Zustand zu bringen.

BESITZVERHÄLTNISSE
Klären Sie unbedingt vor dem Verkauf die Besitzverhältnisse. Gibt es noch weitere Eigentümer, eventuell mögliche Erben? Ist die Immobilie ein Mietobjekt? Diese Dinge müssen unbedingt vorher geklärt werden, damit ein ordnungsgemäßer Eigentümerwechsel stattfinden kann.

ENDREINIGUNG
Ob Sie schon eine gründliche Reinigung für eventuelle Besichtigungstermine vornehmen, hängt vor allem davon ab, ob Sie die Immobilie bis zum Verkauf bewohnen oder nicht. Sofern die Immobilie bereits leer steht, können Sie diesen Punkt frühzeitig erledigen.

DIE VORZÜGE IHRER IMMOBILIE WERDEN BETONT UND DAS EXPOSÉ ENTHÄLT ALLE WICHTIGEN ECKDATEN, FÜR DIE INTERESSENTEN.

TIPP:
Greifen Sie auf unseren Homestaging Service zurück. Wie Sie rechts auf den Bilden selbst erkennen können, wirken geschmackvoll dezent eingerichtete Räume deutlich ansprechender.

DIE PERFEKTE BESICHTIGUNG

FÜR DEN ERSTEN EINDRUCK GIBT ES KEINE ZWEITE CHANCE.

Das gilt umso mehr, wenn es sich bei demjenigen, den es zu beeindrucken gilt, um einen zahlungskräftigen Interessenten handelt, der sich in Ihr Haus oder Ihre Wohnung verlieben soll. Viele Interessenten haben bereits zahlreiche Angebote kritisch unter die Lupe genommen.

Wenn Sie als Verkäufer eines Hauses den ersten Besichtigungstermin für Ihr Objekt abhalten wollen, haben Sie wahrlich keine leichte Aufgabe zu meistern. Gilt es doch, das Haus ins rechte Licht zu rücken, um mögliche Käufer nicht durch Kleinigkeiten zu verschrecken.

Die Herausforderung gestaltet sich sehr unterschiedlich. Wenn die Immobilie bereits leer steht, ist es scheinbar leicht, Interessenten durch das Haus oder die Wohnung zu führen. Jedoch werden Sie feststellen, dass die Räume ohne Möbel eine völlig andere beziehungsweise keine Wirkung entfalten. Viele Interessenten sind bei leerstehenden Immobilien schlichtweg überfordert und können sich kaum vorstellen dort einzuziehen.

Eine andere Herausforderung stellen geerbte Immobilien dar. Hier herrschen oft Einrichtungsstile vor, die dem Geschmack potentieller Käufer völlig fremd sind. Es empfiehlt sich, das Haus oder die Wohnung vollständig zu entrümpeln und dann mit einigen Accessoires und modernen Möbeln provisorisch neu einzurichten.

Und dann gibt es noch die bewohnte Immobilie, in der der Eigentümer auf einen Käufer wartet und dann erst den Umzug plant. Die besondere Herausforderung ist hier, dass die Besucher auf Schritt und Tritt mit dem Alltag der Eigentümer konfrontiert werden. Die Fantasie der Interessenten ist dann mehr als eingeschränkt, und das aus einem einfachen Grund: Persönliche Gegenstände der Vorbesitzer lenken ab. Die vielen Eindrücke lassen der eigenen Vorstellungskraft keinen Spielraum.

Hilfreich ist es deshalb, die Immobilie zu entpersonalisieren, alle persönlichen Dinge weitgehend zu entfernen. Ihr Zuhause gewinnt so zwar den Charme eines Hotelzimmers oder eines Ferien-Apartments, aber das ist hier gewollt und nützt Ihnen im Verkauf ungemein.

Was ist zu tun? Entfernen Sie alle Dinge, auch Möbel, die Sie nicht mehr brauchen oder die Sie sowieso beim Umzug zurücklassen. So schaffen Sie erst einmal Platz. Reduzieren Sie persönliche Erinnerungsstücke, Bilder und Ähnliches soweit wie möglich.

VORHER

VORHER

NACHHER

NACHHER

UNSERE ERFAHRUNGEN BELEGEN, DASS DIE VERKAUFSZEIT DURCH HOME STAGING DEUTLICH VERKÜRZT WIRD.

Verpacken Sie diese Dinge, denn Sie wollen ja sowieso umziehen. Nutzen Sie diese vorbereitenden Arbeiten um Abschied vom alten Zuhause zu nehmen. Beziehen Sie die Betten im Schlafzimmer mit einfarbigen Bezügen. Tauschen Sie auch im Bad die Handtücher gegen unifarbene Exemplare aus. Wie bereits beschrieben ist die „Ausstrahlung“ eines Hotelzimmers das Ziel, denn erst dann kann sich ein Interessent sein persönliches Bild von der Immobilie machen.

Für die optimale Präsentation bei den Besichtigungen werden persönliche Gegenstände für einen kurzen Zeitraum aus dem Blickfeld genommen. Gearbeitet wird nach dem „weniger ist mehr“-Prinzip. Viel Wert wird auf dezente Dekoration, stilvolle Einrichtung und auf das optimale Zusammenspiel von Wandfarbe und Licht gelegt. Vom Garten bis zum Dachboden wird jeder Zentimeter des Objektes perfekt präsentiert.

Verkaufs-phase

STRATEGIE UMSETZEN

DAS EXPOSÉ IST EIN WICHTIGER ERFOLGSFAKTOR FÜR IHREN VERKAUF

DAS EXPOSÉ ANFERTIGEN

Sind Sie sich über Ihre Zielsetzung, die Verkaufsstrategie sowie den gewünschten Kaufpreis Ihrer Immobilie im Klaren, geht es an die Umsetzung des Immobilienverkaufs und die Bewerbung der Immobilie. Ein zentraler Punkt bei der Vermarktung ist die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés. Es ist das Aushängeschild Ihrer Immobilie und entscheidet über das Zustandekommen von Besichtigungsterminen. Andersherum unterstützt Sie ein gut aufbereitetes Exposé bei der Durchsetzung Ihres bevorzugten Kaufpreises. Das Exposé bewirbt Ihre Immobilie auf zweierlei Weise: Zum einen weckt es die Neugier bei potenziellen Käufern. Zum anderen beinhaltet es konkrete Angaben zum Gebäude, sodass sich Interessierte bereits im Vorfeld ein genaues Bild machen können, was sie erwartet. Das Exposé ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihren Verkauf – unterschätzen Sie es daher nicht. Informationen zur Immobilie selbst sind ein wesentlicher Bestandteil jedes Exposés. Achten Sie bei der Erstellung darauf, neben dem Kaufpreis auf grundlegende Angaben der Immobilie einzugehen.

INFORMATIONEN ZUR IMMOBILIE:
> Wohnfläche in Quadratmetern
> Anzahl der Zimmer
> laufende Betriebskosten
> Baujahr
> Grundriss und Lageplan der Immobilie
> Energieausweis
> Zustand und letzte Renovierung
> nächstmöglicher Einzugstermin

Legen Sie viel Wert auf Vollständigkeit. Schreiben Sie verständlich und so neutral wie möglich. Vermeiden Sie Übertreibungen und lassen Sie Fehlinformationen außen vor.

ANGABEN ZUM WOHNUMFELD:
> Freizeitmöglichkeiten
> Naherholung
> Kulturangebote
> Kindergärten und Schulen
> Einkaufsmöglichkeiten
> Verkehrsanbindung
> Ärzte und Apotheken

Neben umfassenden Informationen zur Immobilie und dem Wohnumfeld lebt jedes Exposé von hochwertigen Innen und Außenaufnahmen des Gebäudes. Die Fotos werden am besten im Sonnenlicht und in sehr guter Qualität angefertigt. Die Investition in einen professionellen Fotografen zahlt sich oftmals aus.

>>>

WOHN-UMFELD

ZU GUTER LETZT
sollten Sie im Exposé für hinreichend Kontaktmöglichkeiten sorgen.
Neben einer Festnetz- oder Handynummer sollten Sie ebenso eine E-Mail-Adresse hinterlegen.

TRETEN SIE IM VERKAUFSGESPRÄCH SOUVERÄN UND QUALIFIZIERT AUF.

AUFGABEN DEFINIEREN

>>>

DIE IMMOBILIE VERMARKTEN
Damit Ihr Exposé auch die richtigen Personen erreicht, ist die Vermarktung Ihrer Immobilie von großer Bedeutung für den weiteren Verkauf. Überlegen Sie sich, auf welchen Wegen Sie Ihre Zielgruppe am besten erreichen. Eine Annonce über das Internet sollte als erstes auf Ihrer Liste stehen.

VERKAUF MIT MAKLER
Die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés ist für private Verkäufer mit viel Aufwand verbunden. Ein Immobilienmakler übernimmt die Erstellung, formuliert Texte und fertigt bei Bedarf die Fotos an. Außerdem weiß er bereits aus Erfahrung, welche Kriterien Käufern bei ähnlichen Immobilien besonders wichtig waren, erkennt lobenswerte Merkmale Ihrer Immobilie und sorgt nicht zuletzt für eine ansprechende Optik der Unterlagen.

BESICHTIGUNG PLANEN
Sobald Sie beginnen Ihre Besichtigungstermine für den Immobilienverkauf zu planen, steht der persönliche Kontakt zu potenziellen Käufern kurz bevor. Versuchen Sie Ihre Immobilie daher aus den Augen eines Fremden wahrzunehmen. Machen Sie sich noch einmal bewusst, dass Sie keine Immobilie bewerben, sondern ein Zuhause. Es sind daher bei einer Besichtigung viele Emotionen im Spiel, die natürlich Einfluss auf die Zahlungsbereitschaft des Käufers haben. Der erste Eindruck ist demnach umso entscheidender. Versuchen Sie eine rundherum ansprechende Atmosphäre zu schaffen.

BESICHTIGUNGSTERMIN FESTLEGEN
Sorgen Sie für eine zeitnahe Terminvereinbarung. Im Idealfall ermöglichen Sie Kaufinteressierten einen Einzeltermin zur Besichtigung. Sie können so nicht nur Ihre Bewerber viel besser einschätzen (auch hinsichtlich Ihrer Finanzsituation), sondern auf den individuellen Hintergrund der Interessierten viel besser Bezug nehmen. Auch haben die potenziellen Käufer Gelegenheit, die Immobilie besser ein-zuschätzen und bereits erste Gestaltungsideen zu entwickeln. Dennoch sind gerade bei einer hohen Nachfrage Einzeltermine nicht immer machbar. Vermeiden Sie jedoch halböffentliche Besichtigungen. Diese locken häufig Besichtigungstouristen an, die nur aus Neugierde vorbeischauen.

Bringen Sie Ihre Immobilie auf Vordermann und sorgen Sie für eine ansprechende Atmosphäre. Das ist besonders dann wichtig, wenn Ihre Immobilie zum Zeitpunkt der Besichtigung noch möbliert ist. Reparieren Sie kleinere Mängel und überlegen Sie sich zuvor ein Konzept, in welcher Reihenfolge Sie die Räume präsentieren möchten.

AUFGABEN AM BESICHTIGUNGSTAG
Stellen Sie die wichtigsten Dokumente zusammen und frischen Sie Ihr Wissen mit den wesentlichen Eckdaten zu Ihrer Immobilie auf. Bewerber möchten erfahrungsgemäß gern Einblick in den Grundriss, den Energieausweis sowie die letzte Betriebskostenabrechnung erhalten. Die Immobilie selbst sollte aufgeräumt und sauber sein sowie frei von persönlichen Gegenständen. Damit beugen Sie nicht nur Diebstählen vor, sondern regen zugleich die Vorstel-

lungskraft der Kaufinteressenten an. Lüften Sie gut durch, ziehen Sie die Vorhänge auf, arrangieren Sie Blumen und sorgen Sie gegebenenfalls für Getränke und einen kleinen Snack. Im Gespräch mit den Interessenten sollten Sie sich auf direkte Fragen einstellen. Mängel werden offen angesprochen und nicht verheimlicht. Das schafft Vertrauen und macht Sie glaubwürdig. Nutzen Sie zugleich die Gelegenheit, um selbst Informationen über die Interessenten einzuholen.

WIR EMPFEHLEN EINE BESICHTIGUNG BEI TAGESLICHT. DAS SORGT FÜR EINEN FREUNDLICHEREN UND OFFENEREN EINDRUCK IHRER IMMOBILIE.

VERKAUFSGESPRÄCH VORBEREITEN

Möchten Sie das Verkaufsgespräch persönlich und ohne die Zuhilfenahme eines Maklers führen, sollten Sie dieses gewissenhaft vorbereiten. Führen Sie Sich noch einmal die Gesprächsziele vor Augen. Ist Ihnen ein hoher Verkaufspreis oder eine zügige Abwicklung wichtig? Oder möchten Sie so viel wie möglich Ihres Mobiliars gleich mit veräußern? Versetzen Sie sich jedoch auch in Ihren Gesprächspartner hinein. Seien Sie kritisch mit Ihrer eigenen Immobilie und überlegen Sie sich, welche Punkte oder Gegebenheiten der Kaufinteressierte nutzen könnte, um mit Ihnen in Verhandlung zu treten.

VERHANDLUNG VORBEREITEN

Bei nahezu jedem Immobilienverkauf ist mit dem Verhandeln seitens des Käufers zu rechnen. Bereiten Sie sich hierfür ebenfalls gut vor, um im Gespräch souverän und qualifiziert aufzutreten. Stellen Sie sich folgende Fragen vor dem Verkaufsgespräch:

> Welche preisliche Untergrenze lege ich für mich fest?
> Welche Einwände könnte der Käufer haben, z.B. bzgl. Umbaumaßnahmen, Mobiliar?
> Was sind meine überzeugendsten Argumente für die Verhandlung?
> In welchen Punkten bin ich bereit, auf mein Gegenüber zuzugehen?
> Zögern Sie nicht, Ihren Wunsch-Verkaufspreis, Ihr absolutes Preislimit sowie die überzeugendsten Argumente für die Verhandlung niederzuschreiben und darauf im Gespräch Bezug zu nehmen.

VERKAUF MIT MAKLER

Ein Makler übernimmt beim Immobilienverkauf auch die Verkaufsgespräche. Dieser ist über Ihre Immobilie bestens informiert, verfügt über fachliche Kenntnisse und besitzt durch seine Erfahrung nicht zuletzt ein ausgeprägtes Verkaufstalent. Durch sein routiniertes Auftreten sorgt er für eine professionelle Gesprächsführung und bleibt dabei stets sachlich und neutral.

ABWICKLUNGS-PHASE

KAUFVERTRAG & CO.

KAUFVERTRAG AUFSETZEN

Haben Sie einen Käufer gefunden, geht es nun um die vertragliche Umsetzung. Ein notariell beglaubigter Kaufvertrag sichert beide Parteien ab und sorgt nach Möglichkeit dafür, dass die Wünsche des Käufers und Verkäufers berücksichtigt werden.

VORBEREITUNG DURCH DEN NOTAR

Die entsprechenden Inhalte des Kaufvertrags werden von einem Notar formuliert, da dieser für die notwendige Neutralität in der Verkaufsangelegenheit sorgt. In diesem Vertrag geht er auf die Besonderheiten des entsprechenden Falls ein und sorgt dafür, dass sowohl die Interessen des Käufers als auch des Verkäufers berücksichtigt werden.

In der Regel schickt der Notar den Beteiligten den Kaufvertrag nach Erstellung zur Prüfung zu. Danach können von beiden Seiten Rückfragen gestellt werden und es wird ein Termin zur Unterzeichnung und Beurkundung vereinbart.

DER KAUVERTRAG BEHANDELT NEBEN DER IMMOBILIE:

> die Auflassungsvormerkung
> den Übergabetermin
> die Gewährleistung
> die Maklerprovision

INHALT KAUFVERTRAG:
Im Kaufvertrag geht es um die zu verkaufende Immobilie. Natürlich beinhaltet der Vertrag aber noch weitere wichtige Punkte.

WIRD EINE GEBRAUCHTE IMMOBILIE VERKAUFT, ENTFÄLLT DIE GEWÄHRLEISTUNGSPFLICHT DES VERKÄUFERS, SOFERN DIES MIT EINER KLAUSEL IM VERTRAG FESTGEHALTEN WURDE.

DIE IMMOBILIE

Im Kaufvertrag wird die Immobilie so aufgenommen, wie sie im Grundbuch bezeichnet wurde. Letztendlich wird nur verkauft, was im Vertrag aufgeführt ist. Beachten Sie, dass eventuelle Nutzungsrechte wie Wohn- oder Wegerechte auch nach Eigentümerwechsel bestehen bleiben.

DIE AUFLASSUNGSVORMERKUNG

Die sogenannte Auflassungsvormerkung dient als Absicherung für den Käufer. Zum einen verhindert die Auflassungsvormerkung, dass der Verkäufer die Immobilie doppelt veräußern kann. Zum anderen wird hierdurch festgelegt, dass der Käufer erst als neuer Eigentümer in das Grundbuch eingetragen wird, wenn der Kaufpreis komplett überwiesen wurde und die Eigentumsübertragung abgeschlossen ist.

DIE GEWÄHRLEISTUNG

Entfällt die Gewährleistungspflicht des Verkäufers, bedeutet dies, Sie können für später auftretende Mängel nicht mehr vom Käufer belangt werden. Aber Vorsicht: Davon ausgenommen ist jede arglistige Verschweigung von Mängeln. Andernfalls sind Sie als Verkäufer in der Pflicht, für die Behebung des Mangels aufzukommen. Alternativ dazu kann der Kaufvertrag sogar rückabgewickelt werden. Voraussetzung für diesen Fall ist jedoch, dass der Käufer nachweisen muss, dass dem Verkäufer der Mangel bekannt war.

>>>

SEIEN SIE BEI DER ÜBERGABE PERFEKT VORBEREITET.

>>>

DER ÜBERGABETERMIN
Im Kaufvertrag wird der Termin genannt, an dem die Übergabe der Immobilie erfolgen soll. Die Übergabe findet immer nach der Zahlung des Kaufpreises statt.

VERKAUF MIT MAKLER
Findet Ihr Verkauf über einen Makler statt, enthält der Kaufvertrag oftmals eine Klausel, die die Maklerprovision betrifft. Diese Klausel ist rein formal. Mit dem Zeitpunkt der Beurkundung hat Ihr Makler bereits seine Provision verdient.

ABWICKLUNG DES KAUFVERTRAGS
Um den Verkauf rechtskräftig abzuschließen, ist eine notarielle Beurkundung des Kaufvertrags notwendig. Bevor Sie den Beurkundungstermin vereinbaren, sind folgende Unterlagen notwendig:

> Kopien der Personalausweise von Verkäufer und Käufer
> Steuer ID von Verkäufer und Käufer
> Informationen zu zuständigem Grundbuchamt und Grundbuchblattnummer der Immobilie

WEITERHIN MÜSSEN SPÄTESTENS ZU DIESEM ZEITPUNKT FOLGENDE WESENTLICHE PUNKTE GEKLÄRT SEIN:
> Kaufpreis
> Angaben darüber, wann und wie der Käufer zahlt
> Zeitpunkt der Übergabe
> Höhe der Maklergebühr

Nach der Beurkundung beginnt der Notar sofort mit der Abwicklung des Kaufvertrags. Das bedeutet konkret, er schafft die Basis dafür, dass der Verkäufer seinen Kaufpreis und der Käufer seine Immobilie erhält. Zu diesem Zweck erfolgt die Auflassung und Umschreibung der Immobilie im Grundbuch. Der Notar prüft, ob irgendwelche Vorkaufs- oder Grundpfandrechte im Grundbuch eingetragen sind. Erst im Anschluss daran beantragt der Notar die Umschreibung im Grundbuch. Der Käufer wird zum Eigentümer und der Kaufvertrag ist vollzogen. Sie haben es nun fast geschafft, doch auch bei der Übergabe der Immobilie, sollten Sie einige Punkte beachten, damit es keine bösen Überraschungen im Nachhinein gibt oder der neue Immobilieneigentümer etwaige Nachforderungen stellt. Wir stellen Ihnen die wichtigsten Punkte vor, die es zu beachten gibt:

> Bevor Sie die Immobilie übergeben, sollte die komplette Verkaufssumme bereits überwiesen worden sein.
> Sofern nichts anderes vertraglich vereinbart wurde, wird eine Immobilie üblicherweise besenrein und frei von jeglicher Möblierung des Vorbesitzers übergeben.
> Dem neuen Eigentümer sind sämtliche Dokumente, die das Haus betreffen, auszuhändigen. Dazu gehören alle Unterlagen, die den Bau betreffen, wie Bauzeichnungen, -beschreibungen, Unterlagen zu Umbauten, zur Heizungsanlage sowie der Energieausweis.

> Bei der Übergabe sollten Sie ein Übergabeprotokoll vorbereiten, das jegliche Mängel und Besonderheiten erfasst. Außerdem ist es ratsam, die Unterlagen, die Sie dem neuen Eigentümer übergeben haben, im Protokoll zu erfassen.

ZUSAMMENFASSUNG

Ein Immobilienverkauf ist ohne Frage mit viel Aufwand verbunden und nimmt viel Zeit in Anspruch. Erfahrungsgemäß zeigt sich jedoch, je gewissenhafter Sie in der Planungsphase und Strategieumsetzung vorgehen, desto einfacher sind die anschließenden Besichtigungen und Preisverhandlungen durchzuführen. Schließlich erreicht ein optimal präsentierte Immobilie seine Zielgruppe deutlich besser und ermöglicht Ihnen die Chance, Ihre Ziele hinsichtlich Preis, Verkaufsdauer oder Käuferklientel erfolgreich umzusetzen.

Können Sie nicht die notwendige Zeit und Ressourcen aufbringen, die die Vorbereitung und Umsetzung des Verkaufs von Ihnen verlangt, empfiehlt sich das Hinzuziehen eines Maklers. Er beschafft sämtliche Unterlagen und bereitet diese auf, übernimmt die Bewertung und Vermarktung Ihrer Immobilie, erstellt aussagekräftige Exposés und unterstützt Sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Schlüsselübergabe im Umgang mit (potenziellen) Käufern.

Immobilienbesitzer sollten hier auch ein Stück weit auf ihr Bauchgefühl hören, ob der Verkauf mit oder ohne Makler der richtige Weg für sie ist. Beide Varianten gehen sowohl mit Vor- als auch mit Nachteilen einher.

NEHMEN SIE SICH VORAB ZEIT FÜR DIESE ENTSCHEIDUNG UND BEREITEN SIE SICH IN BEIDEN FÄLLEN SORGFÄLTIG VOR. DANN KLAPPT ES AUCH MIT DEM GELUNGENEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE.

HÖREN SIE AUF IHR BAUCHGEFÜHL, WELCHER WEG FÜR SIE DER RICHTIGE IST.

WIR UNTERSTÜTZEN SIE ZUVERLÄSSIG BEIM ERFOLGREICHEN VERKAUF UND DER VERMIETUNG VON HÄUSERN, EIGENTUMS-WOHNUNGEN UND GRUNDSTÜCKEN IN MAINZ UND UMGEBUNG.

Tobias Grünert Immobilien Mainz

TOBIAS GRÜNERT

SVENJA FELDT

BARBARA RIEDEL

MITGLIED IM IVD DEUTSCHLAND, VERBAND BVFI UND IMMOBILIENPROFI

NICOLE MEGERLIN

SUSANNE KAULEN

Egal ob Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen möchten, sprechen Sie mich an. Wir bieten in Zusammenarbeiten mit einem Hyp-zertifizierten Partner jedem Kunden eine marktgerechte Wertanalyse seines Objektes an.

WENN SIE IMMER AKTUELL über neue Immobilienangebote in Mainz informiert werden wollen, registrieren Sie sich für unseren monatlichen Newsletter, in dem wir vor Veröffentlichung der Immobilien in Printmedien und Internet, interessante Wohnungen und Häuser anbieten.

Immer dabei: Sky

WIR VERSTEHEN UNS ALS VERMITTLER und unterstützen Sie als Verkäufer oder Käufer bei allen Verhandlungen bis hin zur abschließenden Vertragsunterzeichnung und auch darüber hinaus.

ALS KOOPERATIONSPARTNER DER MAINZER VOLKSBANK bieten wir Ihnen vielfältige Vorteile. Unseren Käufern vermitteln günstige Finanzierungsangebote und Ihnen als Verkäufer bankgeprüfte und solvente Käufer für Ihre Immobilien.

HERR TOBIAS GRÜNERT hat an der Fachhochschule Mainz Architektur studiert, und ist seit 2001 Mitglied der Architektenkammer. Seit 2004 besteht die Maklerzulassung und seit 2012 die Verlagerung des Schwerpunktes auf den Verkauf von Immobilien.

REFERENZEN

VERKAUF:
Wohnung
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
370.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2017

PETER KLÖCKNER, MAINZ (VERKÄUFER):
„Ich habe mich bei Herrn Grünert sehr gut aufgehoben gefühlt, er hat mich super beraten und war immer ansprechbar für mich."

FRAU DRAGON, MAINZ (KÄUFER):
„Unkomplizierte Abwicklung, und Entgegenkommen bei der Provision, wir waren zufrieden."

VERKAUF:
Haus
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
500.000 – 600.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2017

FAMILIE ECKEL, MAINZ (VERKÄUFER):
„Wir waren mit der Betreuung und Aufbereitung unserer Immobilie, sowie den Handwerksempfehlungen und den Arbeiten vor dem Verkauf zufrieden. So konnten wir einen guten Preis für unsere Immobilie erzielen."

VERKAUF:
3 Wohnungen
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
750.000 – 1.000.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
8 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2015

FIRMA AK BAU, MAINZ (VERKÄUFER):
„Herr Grünert hat dieses Objekt für mich als Bauträger zum gewünschten Preis vermarktet. Der Verkauf an den Kapitalanleger hat reibungslos geklappt. Eine sehr angenehme Zusammenarbeit! “

HERR NEUHAUS, MAINZ (KÄUFER):
„Einwandfreie Abwicklung durch Herrn Grünert, hilfsbereit in der Verhandlung mit dem Bauträger/ Verkäufer. Ist von mir auch mit der anschließenden Vermietung beauftragt worden. Ich bin sehr zufrieden.“

VERKAUF:
Wohnung
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
349.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Monate
VERMARKTUNGSZEIT:
2017

HERR BERNARD, WIESBADEN (VERKÄUFER):
„Herr Grünert hat sehr professionell und kompetent unsere Interessen verfolgt. Wir können ihn uneingeschränkt weiterempfehlen.“

FRAU TABBERT, MAINZ (KÄUFER):
„Professionell, seriös, nett. Die Informationen, die ich wollte, habe ich bekommen, auch Detailangaben. Insgesamt war ich mit der Dienstleistung zufrieden.“

REFERENZEN

VERKAUF:
Maisonettewohnung
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
560.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2018

FRAU MORO, MAINZ (VERKÄUFER):
„Trotzt komplexer Abwicklung bzw. Verhandlung mit dem Käufer, am Ende ein erfreuliches Ergebnis."

HERR SCHMITT, MAINZ (KÄUFER):
„Danke für Ihr Entgegenkommen Herr Grünert."

VERKAUF:
Reihenendhaus
ORT:
Mainz Gonsenheim
KAUFPREIS:
490.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2020

FAMILIE HEINRICH, MAINZ (VERKÄUFER):
„Fantastische Beratung zur Kaufpreisfindung. Exzellente Aufarbeitung. Wenn ich einen Makler empfehle dann Herrn Grünert."

HERR HARDT, MAINZ (KÄUFER):
„Reibungslose Abwicklung und ausführliche Objektunterlagen."

VERKAUF:
Haus
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
750.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2018

FRAU PFEFFER, MAINZ (VERKÄUFER):
„Herr Grünert hat sehr souverän vermittelt. Das Verkaufsgeschäft wurde schnell und unkompliziert abgewickelt. Wir würden ihn jederzeit wieder mit einem Immobilienkauf- oder Verkauf beauftragen."

N.N., MAINZ (KÄUFER):
„Danke für die Beratung & Hilfe nach dem Kauf mit Ihren Handwerkerempfehlungen."

VERKAUF:
Haus
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
949.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
5 Monate
VERMARKTUNGSZEIT:
2019

N.N., MAINZ (VERKÄUFER):
„Ich war mit der Erzielung des gewünschten Kaufpreises sehr zufrieden."

N.N., MAINZ (KÄUFER):
„Herr Grünert ist ein seriöser und kompetenter Anbieter. Man bemerkt schnell dass er Architekt ist. Wir waren sehr zufrieden auch mit der Nachbetreuung."

REFERENZEN

VERKAUF:
Hofreite
ORT:
Nack
KAUFPREIS:
350.000 – 400.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
3 Monate
VERMARKTUNGSZEIT:
2015

FAMILIE DÜRK, ALZEY (VERKÄUFER):
„Wir haben uns gut aufgehoben gefühlt, mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden."

DR. GALLWITZ, MEMMINGEN (KÄUFER):
„Danke für die Betreuung und die Geduld, trotz der Verzögerungen bei der Abwicklung."

VERKAUF:
Wohnung
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
415.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
6 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2020

FAMILIE WOERLE, MAINZ (VERKÄUFER):
„Es war von Anfang an eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Bei Rückfragen war immer jemand sofort erreichbar, immer sehr freundlich und hilfsbereit."

FAMILIE N.N., MAINZ (KÄUFER):
„Herr Grünert ist sehr professionell. Er kommuniziert offen über die Gegebenheiten und lässt keine Frage offen. Wir würden ihn jederzeit weiterempfehlen."

VERKAUF:
Haus
ORT:
Mainz
KAUFPREIS:
500.000– 700.000 Euro
VERMARKTUNGSDAUER:
4 Wochen
VERMARKTUNGSZEIT:
2017

FAMILIE BURKHARDT, MÜNCHEN (KÄUFER):
Reibungslose Abwicklung, Danke für Ihr Entgegenkommen und Ihre Unterstützung bei der Abstimmung mit dem Bauamt."

BEWERTUNG

AKTUELLE BEWERTUNG BEI IMMOBILIENSCOUT24

★★★★★
PLATZ 2
VON 76 MAKLERN IN MAINZ

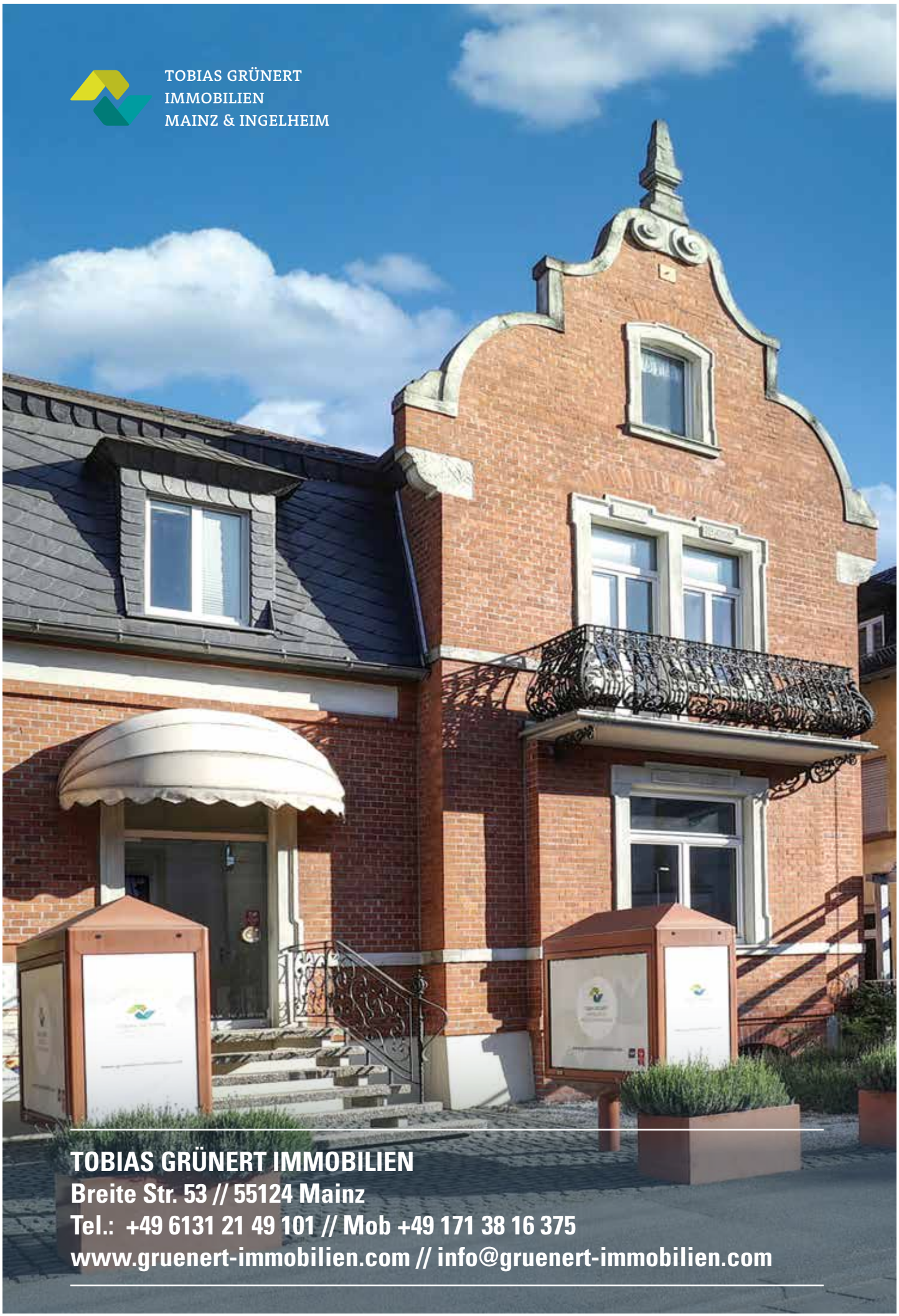
Bewertungen (125) insgesamt

Suchende (88) ★★★★½ (4,5/5)
93% würden diesen Anbieter weiterempfehlen

Informationsgehalt des Exposés	★★★★½ exzellent
Erreichbarkeit	★★★★½ exzellent
Beratung	★★★★½ exzellent
Immobilie wie beschrieben	★★★★½ exzellent

Eigentümer (37) ★★★★★ (4,8/5)
100% würden diesen Anbieter weiterempfehlen

Präsentation der Immobilie	★★★★★ exzellent
Kompetenz	★★★★★ exzellent
Beratung	★★★★★ exzellent
Kauf-/Mietpreis-Erzielung	★★★★½ exzellent



TOBIAS GRÜNERT IMMOBILIEN
Breite Str. 53 // 55124 Mainz
Tel.: +49 6131 21 49 101 // Mob +49 171 38 16 375
www.gruenert-immobilien.com // info@gruenert-immobilien.com