



# BREITENSTEIN

IMMOBILIEN GMBH

verwaltung | verkauf | vermietung



MIT UNS GEHT ES IHRER IMMOBILIE GUT

Tipps für den Immobilienverkauf

# 2

## Tipps für den Immobilienverkauf

- ▲ Egal ob Sie mit oder ohne Makler verkaufen - grundsätzlich gilt es sich für den Verkauf einer Immobilie gut vorzubereiten, da Ihnen diese Vorbereitung niemand abnimmt.
- ▲ Versuchen Sie die Immobilie aus Sicht eines neutralen Dritten zu sehen. Somit erkennen Sie eventuelle Mängel, welche noch vor dem Verkauf behoben und somit den Wert der Immobilie erhöhen können. Richten Sie Ihre Immobilie vor der Besichtigung her. Dinge, welche sowieso nach dem Verkauf auf den Sperrmüll landen, können Sie auch vorher entsorgen. Dies schafft zusätzlichen Platz und ein erweitertes Raumgefühl.
- ▲ Beschaffen Sie sich alle Unterlagen für Ihre Immobilie !! Das A & O sind Grundbuchauszug und Flurkarte - **in aktueller Fassung** ! Grundrisse und Flächenberechnung, Medienanschlüsse und Police der Gebäudeversicherung sind ebenso wichtig.

Für den Verkauf von Eigentumswohnungen sollten Sie noch weitere Unterlagen wie Versammlungsprotokolle, Wirtschaftsplan, Hausgeldabrechnungen und Teilungserklärung parat halten. Möchten Sie ein Baugrundstück verkaufen so ist es wichtig, die genaue Erschließung des Grundstückes zu kennen sowie einen positiven Bauvorbescheid zu besitzen.

- ▲ Schauen Sie nach, was vergleichbare Objekte kosten und erstellen Sie eine Marktanalyse. Unter den großen Immobilienportalen finden Sie sicherlich vergleichbare Objekte Sie haben somit zumindest einen ersten Eindruck. Zur Kaufpreisermittlung sind prinzipiell wichtig: der aktuelle Bodenrichtwert sowie der Wert des Gebäudes und seiner weiteren Aufbauten. Eher unwesentlich für eine Kaufpreisfindung ist die Summe aller getätigten Investitionen, wie viel Zeit und Arbeit man selbst in die Immobilie investiert hat und die eigene persönliche Bindung zur Immobilie. Bei der Wertermittlung einer Immobilie hören Sie immer die Begriffe Sachwert und Verkehrswert. Beide Werte können teilweise gravierende Differenzen zueinander aufweisen. Für den Verkauf ist allerdings nur der Verkehrswert relevant, da allein nur der Markt den Wert einer Immobilie bestimmt. Einen zu hohen Preis ansetzen und dabei in Gedanken zu sein, größeren Verhandlungsspielraum zu besitzen, ist grundsätzlich nicht ratsam. Setzen Sie den Preis am besten marktgerecht an und lassen Sie sich nur minimal auf Preisverhandlungen ein. Somit sparen Sie sich viel Zeit und eventuell auch Zinsen. Sinnvoll ist es einen Sachverständigen mit der Wertermittlung der Immobilie zu beauftragen. Somit erhalten Sie eine neutral ermitteltes Verkehrswertgutachten, welches Sie dem Interessenten gleich an die Hand geben können.



# 3

## Tipps für den Immobilienverkauf

- ▲ Werben Sie für Ihre Immobilie professionell und kompakt. Dabei sind Internetwerbung sowie Zeitungsannoncen selbstverständlich. Des weiteren sollten Sie die Gegebenheiten prüfen, ob die Immobilie selbst weiteres Werbungspotential bietet. Denken Sie an eine Platte, ein Verkaufsschild oder auf einen Verweis der Verkäuflichkeit in einem gut sichtbaren Fenster.
- ▲ Erstellen Sie ein Exposé mit aussagekräftigen Bildern und Grundrissen. Dies vermittelt dem Kunden den ersten Eindruck. Sprechen Sie nicht in Superlativen, aber suchen Sie dennoch nach einer Überschrift, welche auf Ihre Immobilie neugierig macht. Denken Sie über Besonderheiten Ihrer Immobilie nach und überlegen Sie, welchen Vorteil der Kauf genau Ihrer Immobilie für den Kunden so interessant macht.
- ▲ Sie müssen für Ihre Kunden erreichbar sein - Handynummer und eMail-Adresse sollten überall angegeben sein.
- ▲ Organisieren Sie schnellstmöglich dem Kunden eine Besichtigung. Denken Sie daran, das Haus gut gelüftet und aufgeräumt zu zeigen. Besonders Raucher sollten vor dem Termin gründlich lüften.
- ▲ Prüfen Sie die Bonität und die Ernsthaftigkeit des Interessenten. Dabei ist es wichtig, vom Interessenten einen Kapitalnachweis oder eine Finanzierungsbestätigung seiner Bank vorlegen zu lassen. Ohne diese sollten Sie nicht zum Notar gehen. Seien Sie vorsichtig mit Angeboten wie Ratenzahlung oder einem Mietkaufangebot. Leider steckt dahinter meist keine gute Bonität.
- ▲ Beauftragen Sie einen Notar mit der Erstellung eines Kaufvertrages. Prüfen Sie, ob alle Absprachen richtig aufgenommen sind und somit die Interessen und Rechte beider Parteien gewahrt bleiben. Ein Notar wird immer beide Parteien unabhängig voneinander über Risiken und Vereinbarungen des Vertrages hinweisen.
- ▲ Die Beauftragung eines regionalen Immobilienmaklers lohnt sich immer. Er kennt den Markt, weiß was zu tun ist, ermittelt einen realen Verkehrswert und trägt zur Minimierung von Risiken während des Verkaufsprozesses bei.



André Koch



## Breitenstein Immobilien GmbH

Großenhainer Straße 23  
01662 Meißen

Telefon: +49 - 3521 - 719590  
Telefax: +49 - 3521 - 730971  
E-Mail: [firma@breitenstein-immobilien.de](mailto:firma@breitenstein-immobilien.de)  
[www.breitenstein-immobilien.de](http://www.breitenstein-immobilien.de)

