



ImmoNetzwerk

Denn Immobilien sind Vertrauenssache.

Ratgeber

So verkaufen Sie Ihre Immobilie zum Bestpreis

So erreichen Sie uns:

www.csm-immo.de

· office@csm-immo.de

· 06561 - 940728

ÜBER DIESEN RATGEBER

Wir haben für Sie Expertenwissen aus über 500 Immobilienverkäufen in einem großen Ratgeber zusammengetragen. Lernen Sie anhand von Tipps aus der Praxis, worauf es beim Immobilienverkauf wirklich ankommt!

Im ersten Abschnitt erfahren Sie die Hauptgründe dafür, warum Immobilieneigentümer Ihre Immobilie unter Wert verkaufen oder die Vermarktungsdauer unnötig verzögert wird.

Im zweiten Kapitel zeigen wir Ihnen, mit welchen einfachen Schritten Sie das In-

teresse an Ihrer Immobilie und damit den Verkaufspreis signifikant steigern können.

Zuletzt möchten wir Ihnen im dritten und letzten Kapitel noch weitere generelle Hinweise mitgeben, die Sie beim Immobilienverkauf beachten sollten.

Haben Sie Fragen oder Feedback zum Ratgeber? Kontaktieren Sie uns gerne!



06561 - 940728

Fragen? Rufen Sie uns an!

ÜBER IMMONETZWERK

Bei aller digitaler Innovation in unserer Branche sind wir der Überzeugung, dass die persönliche Kundenberatung die wichtigste Voraussetzung für den erfolgreichen Immobilienverkauf ist.

Als deutschlandweites Netzwerk ausgewählter Immobilienmakler aus Ihrer Region verfügen wir über die notwendige Markterfahrung, diesem Anspruch gerecht zu werden.

Unsere Zentrale in Berlin bietet das Know-How und die Technologien zur Online-Vermarktung und garantiert, dass

alle Partner des Netzwerks von den Vorteilen der Digitalisierung profitieren, um sich uneingeschränkt auf Ihr Immobilienanliegen konzentrieren zu können.

Gerne beraten wir Sie persönlich, kostenlos und unverbindlich zum Verkauf Ihrer Immobilie. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns!

Telefon:

06561 - 940728

E-Mail:

office@csm-immo.de



Die 4 größten Fehler beim Immobilienverkauf

Oft sind es schon kleine Fehler, die die Vermarktungsdauer unnötig verzögern oder Ihren Verkaufserlös mindern. Die häufigsten Fehler haben wir hier für Sie beschrieben.

1 DER FALSCHER MAKLER

Makler gibt es in Deutschland zuhauf. Jeder zweite Immobilienverkauf in Deutschland findet über einen Immobilienmakler statt. Aktuell gibt es jedoch keinerlei Ausbildungs- und Prüfungsanforderungen, um Makler zu werden. Jede Person mit Gewerbeschein kann eine Maklerlizenz beantragen und so als Immobilienmakler tätig werden. Entsprechend gibt es auf dem Markt viele schwarze Schafe, die entweder über mangelndes Wissen in dieser Branche verfügen oder am „schnellen Geld“ interessiert sind.

Makler mit fehlender Expertise können Sie auch als Laie erkennen. Bereiten Sie sich auf das Gespräch vor, fragen Sie kritisch und detailliert nach und beobachten Sie die Reaktion auf solch unvorbereitete Fragen. Holen Sie zudem Referenzen ein. Oder aber bringen Sie einen Freund mit, der sich im Thema (zumindest etwas) besser auskennt.



KRITERIEN FÜR EINEN PROFESSIONELLEN MAKLER

1. Besitzt fachmännische Expertise und hat regionale Ortskenntnisse.
2. Geht auf Ihre Bedürfnisse und Wünsche ein und erklärt, ob und wie diese realisierbar sind. Dazu gehört auch ein ehrliches Feedback, wenn etwas schwierig umsetzbar ist.
3. Arbeitet transparent und fair für alle Parteien unter Berücksichtigung der Interessen des Auftraggebers.
4. Zeigt Verhandlungsgeschick und verfügt über hohe Kommunikationskompetenz.
5. Wirkt offen und sympathisch, denn eine reibungslose Zusammenarbeit kann nur erfolgen, wenn die Harmonie stimmt.

In jedem Fall sollten Sie am Anfang nicht den Fehler begehen und einen Makler kategorisch ausschließen, nur weil Sie Angst haben, nicht den richtigen zu finden oder hohe Provisionen zahlen zu müssen. Ein Immobilienverkauf ist natürlich auch ohne einen Immobilienmakler möglich, jedoch sollten Sie sich folgende Fragen stellen, bevor Sie Ihre Entscheidung treffen:

- ❓ Haben Sie die **nötige Zeit**, um den Verkaufsprozess zu organisieren, die Parteien zu koordinieren und den Verkauf zielführend abzuschließen?
- ❓ Reicht Ihr **Wissensschatz** aus, um den Verkauf schnell und sicher über die Bühne zu bringen?
- ❓ Haben Sie das **Netzwerk**, um an erforderliches Wissen zu gelangen bzw. Arbeiten wie Reparaturen sorgfältig erledigen zu lassen?

Bedenken Sie außerdem, dass eine **Provision nur im Erfolgsfall** zu entrichten ist. Dazu kommt, dass sich ein Makler durchaus lohnen kann. Wenn dieser beispielsweise einen deutlich höheren Verkaufspreis erzielt, haben Sie die anfallende Provision schnell wieder drin. Ein Makler bietet viele Vorteile, wodurch man situationsbedingt entscheiden sollte, ob er notwendig ist oder nicht.

2

EIN SCHLECHTES EXPOSÉ

Ein aussagekräftiges Exposé gehört zum professionellen Immobilienverkauf dazu, denn das Exposé ist der erste Eindruck, weckt Interesse und generiert Anfragen.

Das Exposé hat zur Aufgabe jemanden von der Immobilie zu überzeugen, also ist es ratsam, professionelle Bilder anzufertigen. Fotografieren Sie die Immobilie aus mehreren Blickwinkeln und achten Sie dabei auf die Lichtverhältnisse. Neben den Innenaufnahmen der Räume gehören auch Aufnahmen der Außenfassade und des Innenhofs oder Gartens dazu. Fokussieren Sie sich dabei jedoch ausschließlich auf die schönsten und herausragendsten Bereiche der Immobilie. Schließlich muss nicht alles dokumentiert werden, sondern es müssen nur die Vorzüge der Immobilie abgelichtet werden.

CHECKLISTE: DAS GEHÖRT IN EIN EXPOSÉ

- Kaufpreis
- Flächenangaben in qm (Wohnfläche, ggf. Nutzfläche, ggf. Grundstücksgröße)
- Hochwertige Foto-Aufnahmen (Innen- & Außenansicht)
- Grundrisse und ggf. Schnitte
- Anzahl Zimmer (+ Schlafzimmer, Badezimmer)
- Baujahr und Zustand des Objekts
- Letzte Sanierungsmaßnahmen oder Umbauten mitsamt Datum
- Energieausweis (Typ, Heizungsart)
- Hausgeld (Betriebskosten, Verwaltungskosten, Instandhaltungsrücklage)
- Nächstmöglicher Einzugstermin bzw. Netto-Mieteinnahmen pro Monat
- Beschreibung der Lage (z.B. Anbindung ÖPNV, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten)
- Ausstattungsmerkmale (z.B. Gäste-WC, Einbauküche, Balkon/Terrasse, Garage)
- Besonderheiten (z.B. Wegerecht, Denkmalschutz, Wohnrecht)
- Angaben zu Besichtigungstermin & Kontaktdaten

Achten Sie bei der Beschreibung der Immobilie im Exposé auf die relevante Zielgruppe: Bspw. interessieren sich Familien eher dafür, ob es Kindergärten und Schulen in der Nähe gibt, wohingegen der Kapitalanleger auf die laufenden Betriebskosten achtet.

Da das Exposé die erste Herausforderung ist, um den Käufermarkt von Ihrer Immobilie zu überzeugen, sollte es keine Fragen offen lassen und besonders eindrucksvoll gestaltet sein. Gehen Sie vor der Erstellung noch einmal gedanklich zu der Zeit zurück, als Sie Ihre Immobilie gekauft haben. Worauf haben Sie selbst besonderen Wert gelegt?

3

ZU HOHE ERWARTUNGEN

Viele Eigentümer, die sich noch nie mit dem Verkauf einer Immobilie beschäftigt haben, unterschätzen den organisatorischen und zeitlichen Aufwand eines solchen Verkaufsprozesses. Ein Immobilienverkauf ist nicht mal eben so bewältigt und sollte keinesfalls auf die leichte Schulter genommen werden.

Unerfahrene Verkäufer haben zudem selten ein Gefühl für die aktuellen Marktwerte vergleichbarer Immobilien. Ohne Vergleichsgrundlage fällt es natürlich schwer einen angemessenen Verkaufspreis für die Immobilie anzusetzen. Was ist zu günstig, was ist zu teuer? Bleiben Sie bei Ihrer Preisgestaltung sachlich! Einer der größten Fehler in dieser Sache ist eine Bewertung auf Basis von emotionalen Aspekten. Derartig festgelegte Verkaufspreise sind meist völlig überschätzt und unrealistisch.

Damit Sie einen realisierbaren und gleichzeitig höchstmöglichen Preis am Markt erzielen können, ist eine Immobilienbewertung durch einen Experten unerlässlich. Das liegt ganz einfach daran, dass jede Immobilie einzigartig ist. Dabei werden wertbeeinflussende Umstände wie z.B. eine hochwertige Ausstattung in keinem üblichen Bewertungsverfahren mit eingerechnet und müssen somit vom Experten extra berücksichtigt werden.

Vergessen Sie auch nicht den zeitlichen Aspekt eines Immobilienverkaufs. Immobilien sind zwar sehr begehrt, unterliegen aber einem relativ langwierigen Verkaufsprozess, zudem können sich die Verhandlungen hinziehen. Es kommt sowohl beim Kauf als auch Verkauf auf so viele Faktoren an, dass man nie eine pauschale Aussage darüber treffen kann, wie lange der Verkauf dauern wird. Rechnen Sie deshalb grob mit einer Vermarktungsdauer von mindestens 3 bis 6 Monaten in nachgefragten Städten und von mehr als 6 Monaten in weniger nachgefragten Regionen.

4

DAS KLEINE KÜRZEL „VHB“

Zum Glück ist dieser Fehler leicht zu vermeiden. Und doch kommt er – gerade bei Inseraten von Privat Anbietern – nicht selten vor: Der Preis wird mit „VHB“ markiert bzw. wird in der Beschreibung darauf hingewiesen, dass der Preis nicht in Stein gemeißelt ist.

Dadurch schwächen Sie als Verkäufer unnötigerweise Ihre Position: Es wirkt für den Käufer fast schon wie eine Verzweiflungstat und lässt vermuten, dass eine geringe Nachfrage zu Ihrem Objekt existiert. Ganz nach dem Motto: Hauptsache verkaufen, im Zweifel auch für weniger. Auf diese Weise laden Sie jeden Käufer zu Verhandlungen ein und geben ihm die Kontrolle über die Preisgestaltung.

Bedenken Sie Folgendes: Wenn ein potenzieller Käufer Interesse hat, aber der Preis ihm zu hoch ist, wird er sowieso verhandeln! Mit dem Zusatz „VHB“ motivieren Sie ihn geradezu, alles rauszuholen. Die Wahrscheinlichkeit, dass er wegen eines – für sein Empfinden – zu hohen Preises abspringt, ist tatsächlich sehr gering. Damit aber noch nicht genug: Das Kürzel ermutigt auch diejenigen Käufer, die eigentlich nicht verhandeln wollten.





7 Tipps, wie Sie den bestmöglichen Preis erzielen

Neben den typischen Fehlern gibt es aber auch einige Maßnahmen, mit denen Sie den Verkaufspreis maximieren können. Die sieben wichtigsten Tipps haben wir in diesem Kapitel für Sie zusammengefasst.

1 DAS RICHTIGE MARKTGEFÜHL

Als Laie hat man meist keine große Ahnung vom Marktgeschehen und somit auch keine Kenntnis von den aktuellen Immobilienpreisen. Um sein Objekt richtig bewerten zu können, ist eine gründliche Recherche am Anfang unerlässlich. Wissen ist Macht - spätestens in der Preisverhandlung haben Sie mehr Argumente an der Hand, wenn Sie den regionalen Markt gut kennen.

Holen Sie das nötige Marktgefühl ein, indem Sie auf den üblichen Immobilienportalen und in den Inseraten der lokalen Presse recherchieren, zu welchen Preisen die Immobilien dort angeboten werden. Weiterhin bieten Portale wie Immobilienscout24 oder ImmoWelt öffentlich zugängliche Statistiken zu Kauf- und Mietpreisen.

Achten Sie dabei besonders auf die Kriterien Lage, Ausstattung, Größe und Zustand des Gebäudes, um eine gewisse Vergleichbarkeit zu haben. Beachten Sie dabei jedoch, dass dies Angebotspreise sind, die Kaufpreise können je nach Lage davon abweichen!

Verschaffen Sie sich vor Verkaufsbeginn ein klares Bild von Ihrer Immobilie. Eine umfangreiche Bewertung durch einen Gutachter vor Ort kostet in der Regel zwischen 500€ und 2.500€. Einen guten ersten Richtwert zu Ihrer Immobilie bietet unsere kostenlose [Online-Immobilienbewertung](#) auf Basis vergleichbarer Objekte in der Nähe. Diese ersetzt jedoch keine Vor-Ort-Besichtigung durch einen Experten, was beim Verkauf unerlässlich ist.

Wir empfehlen Ihnen daher die Einschaltung eines ImmoNetzwerk Maklers, bei dem die Wertermittlung inklusive ist und Ihnen keine extra Kosten abverlangt.

2 VERHANDLUNGSSPIELRAUM & PREISSTRATEGIE

Der Kauf einer Immobilie stellt für die meisten wohl die höchste Einmalzahlung dar, die sie im Laufe ihres Lebens tätigen. Jeder mag das Gefühl Geld gespart zu haben - besonders bei solch hohen Transaktionen. Gehen Sie deshalb davon aus, dass Ihr Käufer noch was am Preis machen möchte. Sie geben ihm ein gutes Gefühl, wenn Sie ihm in dieser Sache etwas entgegenkommen können und der Käufer einen gefühlten Verhandlungsgewinn für sich verbuchen kann.

Aus diesem Grund sollten Sie einen Verhandlungsspielraum von 5 - 10% von vornherein einkalkulieren. So sollte es Ihnen nicht schwer fallen, den Preis etwas zu drücken - und wer weiß, vielleicht schaffen Sie es auf diese Weise sogar, den einen oder anderen Euro mehr einzunehmen. Der Sinn eines Verhandlungsspielraums liegt auf der Hand: Sie können auf den potenziellen Käufer zukommen und gleichzeitig Ihren eigenen Preisvorstellungen treu bleiben.

Grundsätzlich sollten Sie mit einem höheren Preis in die Vermarktung einsteigen. Abhängig von der Nachfrage können Sie diesen immer noch schrittweise reduzieren.

3

DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE

Die Zielgruppe zu bestimmen ist ein bedeutungsvoller Schritt beim Immobilienverkauf, da die Gewichtung einzelner Verkaufsfaktoren je nach Personengruppe abweicht: Eine Immobilie mit Kitas und Schulen in der Nähe ist ideal für Familien geeignet, während die gut vermietete Immobilie eher für einen Kapitalanleger interessant ist.

Da Sie den Standort der Immobilie nicht ändern können, sollten Sie sich überlegen, wie Sie diese zielgruppenspezifisch aufwerten können. Beispielsweise könnten Sie für Familien mit Kindern einen Sandkasten im Garten aufstellen oder ein großes Zimmer in zwei kleinere aufteilen, um separate Kinderzimmer anbieten zu können. Oder Sie teilen ein Mehrfamilienhaus in einzelne Wohnungen auf und vermarkten diese an Selbstnutzer, anstatt das gesamte Haus an einen Kapitalanleger zu verkaufen. Die Voraussetzung für einen zielorientierten Immobilienvertrieb ist die Marktkenntnis. Überlegen Sie also, welche Bedingungen auf dem Markt herrschen, welche konkreten Bedürfnisse bei Käufern bestehen und welche Anforderungen diese haben.

Ohne klar definierte Zielgruppe laufen Sie Gefahr, alle und doch niemanden direkt anzusprechen und somit keinen wirklich von Ihrer Immobilie überzeugen zu können.

4

DIE RICHTIGEN VERTRIEBSKANÄLE

Wenn Sie Ihre Zielgruppe nun erreichen wollen, dann sollten Sie auch die richtigen Vertriebskanäle nutzen. Überlegen Sie also, wie **Ihre Zielgruppe** nach Immobilien sucht!

So könnten Sie bei einem Einfamilienhaus für Eigennutzer Ihr Verkaufsobjekt nicht nur auf den bekannten Immobilienportalen inserieren, sondern auch lokale Aushänge (bspw. beim Bäcker) als Werbemittel nutzen. Bei den Online-Portalen ist Immobilienscout24 führend, auf Platz 2 folgt der ImmoWelt/Immonet Verbund und auf Platz 3 Ebay Kleinanzeigen. Regional kann es jedoch Unterschiede geben.

Investoren lassen sich in der Regel am besten über einen professionellen Makler erreichen, der über ein Käufer-Netzwerk verfügt und deren Ankaufprofile genau kennt.

5

KLEINE MASSNAHMEN, DIE SICH AUSZAHLEN

Der erste Eindruck zählt! Aus diesem Grund können sich kleinere Renovierungen oder Reparaturen auszahlen. Ein gepflegter Garten, frisch gestrichene Wände (in weiß) oder ein attraktiver Boden werden sich positiv auf den Verkaufspreis auswirken. Jedoch sollten Sie keine umfassende Kernsanierung durchführen, sondern sich auf eine kosmetische Renovierung fokussieren. Setzen Sie sich ein klares Kostenlimit und orientieren Sie sich an einer Prioritäten-Liste, um nicht im Reparatur-Wahnsinn zu versinken. Beachten Sie, geschmacksneutral zu renovieren, um zu vermeiden, dass der Käufer die Renovierung rückgängig macht, denn dann ist dieser auch nicht bereit, mehr zu zahlen.

6

DER PASSENDE VERKAUFSZEITPUNKT

Der Immobilienmarkt ist kein Saisongeschäft, denn Immobilien werden das ganze Jahr über angeboten. Deshalb ist ein Verkauf grundsätzlich jederzeit möglich. Wir stellen Ihnen jedoch 3 Zeitpunkte vor, die einen Verkauf begünstigen:

Verkaufen bei hoher Nachfrage

Die Nachfrage hat einen großen Einfluss auf den Immobilienwert. Bei einer hohen Nachfrage steigen die Immobilienpreise. Wir raten demzufolge vom Verkauf ab, wenn nur eine geringe Nachfrage nach Kaufobjekten herrscht. Als Orientierungshilfe dienen hierbei die Konjunktur und die aktuelle Zinslage. Bei steigender Konjunktur ist die Wahrscheinlichkeit für eine starke Nachfrage und entsprechend höhere Verkaufspreise am höchsten. Gleiches gilt für niedrige Zinsen für die Baufinanzierung. Falls Sie keinen Verkaufsdruck haben und die aktuelle Konjunkturlage ungünstig ist, warten Sie lieber. Aktuell (2023) herrscht jedoch ein noch äußerst günstiges Klima für Immobilienverkäufe.

Verkaufen in den Frühjahrs- und Sommermonaten

Nutzen Sie die hellen und langen Tage im Frühling und Sommer. Auf Fotoaufnahmen kommt Ihre Immobilie bei Tageslicht am besten zur Geltung. Aber auch Besichtigungstermine sind dann ideal, da die natürliche Sonneneinstrahlung deutlich attraktiver wirkt.



Verkaufen bei positiven Nachrichten

Der Immobilienverkauf lohnt sich besonders dann, wenn eine Wertsteigerung zu erwarten ist. Das ist der Fall, wenn die Stadt beispielsweise die Infrastruktur verbessert, neue Kulturangebote auf den Weg bringt oder aber imageaufwertende Maßnahmen tätigt.

7

SETZEN SIE IHRE IMMOBILIE GUT IN SZENE

Damit Ihre Fotos aus dem Exposé das nötige Kaufinteresse wecken und die nachfolgenden Besichtigungen entsprechend erfolgreich ablaufen, ist es besonders wichtig, dass Sie Ihr Objekt gut in Szene setzen. Zwingend erforderlich hierzu ist ein ordentliches und sauberes Erscheinungsbild. Selbst kleine Schönheitsreparaturen können sich - wie oben beschrieben - schon bezahlt machen. Nicht verpflichtend, aber vorteilhaft ist das „Home Staging“, bei dem das Haus von Profis speziell in Szene gesetzt wird (inklusive Möblierung und Dekoration), um den Verkaufspreis zu maximieren.

Versuchen Sie sich während der Vorbereitung einer Besichtigung in die Rolle des potenziellen Käufers hineinzusetzen. Worauf würden Sie bei der Besichtigung der Immobilie besonders achten? Was sticht direkt ins Auge? Oftmals sind es nur Kleinigkeiten, die einen anderen Eindruck beim Kaufinteressenten hinterlassen und über den Kauf und somit auch Kaufpreis entscheiden.

Hier ein Vorher-Nachher-Vergleich, wie ein Zimmer aussehen kann:

VORHER NACHHER



Derselbe Raum wirkt auf dem rechten Bild viel größer, freundlicher und einladender. Zwischen den beiden Aufnahmen liegen nur 8 Minuten Arbeit. Was genau wurde gemacht?

- ☑ Alle störenden Gegenstände wurden entfernt (Papier, Flaschen & Dosen, Aktentasche, Karton, TV-Antenne, Garderobe, 2. Bürostuhl)
- ☑ Die vorhandenen Möbel wurden zurechtgerückt
- ☑ Zwei dekorative Elemente wurden auf dem Tisch platziert (Wassergläser, Obststeller)
- ☑ Es wurde eine andere Perspektive gewählt, um mehr räumliche Tiefe zu erzeugen: Links wurde der Raum aus der Mitte in Standhöhe fotografiert, rechts aus der Ecke heraus in der Hocke
- ☑ Das Licht wurde eingeschaltet und die Belichtung der Aufnahme stark erhöht, sodass das Bild viel heller und freundlicher wirkt
- ☑ Es wurde ein anderes Objektiv verwendet: Statt einem Normalobjektiv wurde ein Weitwinkelobjektiv verwendet, um mehr Winkel einzufangen und den Raum entsprechend größer wirken zu lassen



Darauf sollten Sie noch beim Immobilienverkauf achten

Neben den typischen Fehlern und Strategien zur Preismaximierung gibt es noch ein paar generelle Hinweise für den Immobilienverkauf, die wir Ihnen gerne mitgeben möchten.

1

INFORMIEREN SIE SICH ÜBER DEN GENAUEN ABLAUF

Es ist wichtig, sich vor dem Immobilienverkauf über die Abläufe zu informieren, da eine strukturierte Arbeitsweise Zeit und Ärger ersparen kann.

Vor der Erstellung eines Exposés ist es beispielsweise außerordentlich wichtig, eine genau definierte Zielgruppe zu bestimmen, da Sie anhand dieser einzelne Faktoren besonders hervorheben oder in den Hintergrund treten lassen können. Eine Familie sucht nach anderen Kriterien als ein Kapitalanleger - machen Sie sich das zunutze!

Ein weiteres Beispiel hebt die Wichtigkeit der Vorabsprache besonders hervor. Soll heißen: Klären Sie eventuelle Ansprüche mit dem Käufer vor der notariellen Beurkundung, denn nachher können Sie keinerlei Ansprüche mehr geltend machen. Haben Sie da also etwas vergessen, müssen Sie mit diesem Fehler leben.

DER TYPISCHE ABLAUF EINES IMMOBILIENVERKAUFS

1. Zunächst stellt sich die Frage, ob Sie Ihr Objekt **mit oder ohne Makler** verkaufen möchten, da die nächsten Schritte sonst vom Makler übernommen werden.
2. Es folgt die **Vorbereitungsphase**. In dieser Phase bereiten Sie alle nötigen Verkaufsunterlagen vor, lassen den Immobilienwert bestimmen, überlegen sich eine Strategie mit entsprechendem Bezug zur Zielgruppe, bringen das Objekt auf Vordermann und erstellen ein aussagekräftiges Exposé.
3. In der **Verkaufsphase** geht es dann darum, die passenden Vertriebskanäle auszuwählen und zu inserieren, Anfragen zu beantworten, Besichtigungstermine zu koordinieren, potenzielle Käufer zu identifizieren und als Letztes den Kaufvertrag abzusprechen (mit anschließender Übergabe).

Planen Sie Ihren Verkauf rechtzeitig. Wenn Sie Verkaufsdruck haben, da Sie beispielsweise das Geld aus den Verkaufserlösen benötigen, stehen Sie bei zukünftigen Preisverhandlungen in einer schlechteren Position.

2

BEACHTEN SIE STEUERLICHE ASPEKTE

Meistens muss beim Verkauf einer Immobilie nur dann Steuer auf den Veräußerungsgewinn (Verkaufspreis minus Kaufpreis) gezahlt werden, wenn ein Spekulationsgeschäft vorliegt. Ein Spekulationsgeschäft besteht immer dann, wenn weniger als 10 Jahre zwischen dem Kauf und Verkauf des Objekts liegen. Ausnahme: Wenn Sie als Eigentümer mindestens 3 Kalenderjahre selbst in der Immobilie gewohnt haben, fällt keine Spekulationssteuer an.

Im Falle, dass Sie eine Immobilie geerbt haben, übernehmen Sie als Erbe die Spekulationsfrist des vorherigen Eigentümers. Sollte diese noch nicht abgelaufen sein oder sollte der Erblasser die Immobilie im Jahr des Vererbens und in den zwei vorherigen Kalenderjahren nicht selbst bewohnt haben, müssen Sie in der Regel Spekulationssteuer zahlen.

3

BERÜCKSICHTIGEN SIE KOSTEN IM VERKAUFSPREIS

Letztlich ist es ratsam, dass Sie mögliche Kosten, die beim Verkaufsprozess anfallen können, in den Verkaufspreis einkalkulieren. Viele Eigentümer unterschätzen die Kosten, die beispielsweise durch eine Vorfälligkeitsentschädigung durch Auflösung des Kredits oder durch Steuern beim Immobilienverkauf entstehen. Bei einem privaten Verkauf kommen die Vermarktungskosten, beispielsweise für die Anzeigenplattformen, noch hinzu. So wird Ihr Aufwand praktisch vom Käufer bezahlt, während Ihnen der volle Verkaufsgewinn bleibt.

4

BEARBEITEN SIE ANFRAGEN VOLLSTÄNDIG

Nachdem Sie Ihre Immobilie inseriert haben, werden die ersten Anfragen nicht lange auf sich warten lassen. Dabei ist es wichtig und professionell, dass Sie jede (vollständige) Anfrage auch bearbeiten. Bieten Sie jedoch nicht direkt einen Besichtigungstermin an, sonst holen Sie sich möglicherweise Personen ins Haus, die Sie gar nicht im Haus haben wollen.

Hinterfragen Sie zunächst die Beweggründe des Interessenten und versuchen Sie zu identifizieren, ob es sich um eine ernstzunehmende Anfrage handelt oder doch eher um sogenannte Besichtigungstouristen.

Mit Fragen wie „Was führt Sie in die Stadt XY?“, „Haben Sie sich die Lage genauer angeschaut?“ oder „Hatten Sie bereits ein Finanzierungsgespräch?“ können Sie die Interessenten selektieren und die Besichtigungstermine effizienter vergeben. Die Fragen dienen als Hilfestellung und sollen Ihnen ein Gefühl dafür geben, inwiefern tatsächliches Kaufinteresse besteht.



Das Beste aus zwei Welten für den optimalen Verkauf Ihrer Immobilie

Tradition trifft auf Moderne.

Immobilien-Experten bei Ihnen vor Ort

Aus Ihrer Region

Unsere Makler kennen Ihre Region und den lokalen Immobilienmarkt wie ihre Westentasche. Dies ist essenziell, um zusammen mit Ihnen eine realistische Preisstrategie und passgenaue Vermarktung umzusetzen.

Jahrelange Erfahrung

Unsere Makler verfügen über ein fundiertes Praxiswissen aus mehreren Jahren Immobilienverkauf. Durch regelmäßige Weiterbildung stellen wir sicher, dass all unsere Partner immer auf dem neuesten Stand sind.

Ausgewählt aufgrund ihrer Qualität

Unsere Makler sind vertrauenswürdig und arbeiten hochprofessionell. Auf Grundlage der Zusammenarbeit mit Hunderten Immobilienprofis haben wir sie für das ImmoNetzwerk ausgewählt.

Die Reichweite des Immobilien-Netzwerks

Maximale Reichweite im Internet

Wir beherrschen die Online Vertriebskanäle und vermarkten Ihre Immobilie auf Wunsch auf über 100 Portalen. Dies schafft die notwendige Reichweite, um den besten Verkaufspreis für Sie zu erzielen.

Effizientes Online Marketing

Die zielgruppenorientierte Immobilienpräsentation ist wichtig, um den passenden Käufer für **jede** Immobilie zu finden. Unsere Online-Vermarktungsmethoden sind langjährig erprobt und optimiert.

Diskrete Vermarktung möglich

Auf Wunsch vermarkten wir Ihre Immobilie diskret. Die Bündelung der Kontakte unserer Netzwerkpartner schafft ein großes Käufernetzwerk zur diskreten Vermarktung unter Ausschluss der Öffentlichkeit.

Drei einfache Schritte zu Ihrem Immobilienverkauf

