

Leitfaden für Privatverkäufer

Sehr geehrter Eigentümer,

bei einem Immobilienverkauf geht es um sehr viel Geld. Daher ist es besonders wichtig von Anfang an keine Fehler zu begehen.

Anbei möchten wir Ihnen einige kleine Ratschläge und Tipps für eine gute Abwicklung Ihres Immobilienverkaufs auf den Weg geben.

Gern stehen wir Ihnen selbstverständlich auch für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen Ihr Team von MPW-Immobilien



1. Vor dem Inserat

		Erledigt
A	Holen Sie sich bzgl. des Kaufpreises eine fachkundige Aussage eines Profis (z.B. eines Maklers) ein, denn keiner möchte etwas verschenken.	
B	Um unnötigen „Besichtigungstourismus“ weitestgehend einzuschränken, machen Sie viele und hochwertige Fotos Ihrer Immobilie. So sind die Interessenten bereits vorqualifiziert und wissen bereits vor einer Besichtigung, ob die Immobilie in die engere Auswahl kommt oder ob sie diese schon vorab ausschließen können.	
C	Stellen Sie den Interessenten einen ordentlichen Grundriss zur Verfügung. Auf verschiedenen Internetseiten gibt es beispielsweise einen Grundrisservice, mit dessen Hilfe Sie Ihren alten Grundriss erneuern und verschönern lassen können.	
D	Tragen Sie alle Verkaufsdaten mit äußerster Sorgfalt zusammen, so vermeiden Sie beispielsweise Schadenersatzansprüche nach dem Verkauf Ihrer Immobilie. Sollten Ihre Unterlagen nicht vollständig sein, so ist ein Besuch beispielsweise beim Bauarchiv sehr wichtig.	
E	Weisen Sie gleich von Beginn auch auf eventuelle negative Dinge hin. So ersparen Sie sich viel Ärger und Diskussionen im Nachgang.	
F	Veröffentlichen Sie nicht gleich die komplette Adresse Ihrer Immobilie. Viele Interessenten zögern nicht, auch noch spät abends zu klingeln oder ohne Erlaubnis das Grundstück zu betreten.	
G	Veröffentlichen Sie nach Möglichkeit keine Telefonnummer in der Annonce. Derzeit suchen sehr viele Menschen eine Immobilie und sehr viele Makler Verkäufer. Vermeiden Sie ständige Anrufe auf der Arbeit oder in Ihrem wohl verdienten Feierabend. Die Telefonnummer können Sie gern später den ernsthaften Interessenten zur Verfügung stellen.	

Fazit: Die Koordinierung und die Durchführung von Besichtigungsterminen erfordert viel Zeit. Mit Hilfe der oben genannten Tipps qualifizieren Sie die Interessenten schon vorab und sparen sich viel Ärger und Zeit.

2. Kaufverhandlungen

Sie haben einen Interessenten für Ihre Immobilie gefunden! Was nun?

		Erledigt
A	Der wichtigste Aspekt ist sicher die Finanzierung! Lassen Sie sich vom Interessenten einen Finanzierungsnachweis geben. Dieser sollte in Form eines Kontoauszuges bzw. einer Bankbestätigung vorliegen.	
B	Bei mehreren Interessenten ist Verhandlungsgeschick gefragt! Geben Sie nicht gleich dem Höchstbietendem den Zuschlag. Wichtig ist, dass das höchste Angebot auch mit einem Finanzierungsnachweis fundiert ist.	
C	Bei der Wahl des richtigen Notariats sollten Sie sich im Freundeskreis nach guten Erfahrungen erkundigen. Oft gibt es große Schwierigkeiten und Verzögerungen, die durch ein Notariat verschulden werden.	
D	Holen Sie bezüglich des Kaufvertrages einen fachkundigen Rat ein. Das „Juristendeutsch“ ist oft schwere Kost und nur sehr schwer zu verstehen.	

Fazit: Ein Grundstückskaufvertrag ist sehr komplex. Die Gefahren und Risiken die mit einer Unterschrift einhergehen sind sehr groß. Nehmen Sie sich viel Zeit um den Vertrag zu überprüfen und lassen Sie sich nicht durch übermotivierte Käufer zu einer verfrühten Unterschrift drängen.

3. Übergabe

		Erledigt
A	Grundsätzlich gilt: Keine Übergabe ohne Kaufpreiszahlung bzw. Kaufpreishinterlegung auf dem Notaranderkonto!	
B	Führen Sie bei der Übergabe ein ordentliches Protokoll. Wichtige Inhalte sollten sein: <ul style="list-style-type: none"> - Benennung Käufer/Verkäufer - Übergabedatum - Objektanschrift - Anzahl der übergebenen Schlüssel - Zählerstände aller Versorger 	

Wir hoffen Ihnen mit unserem kleinen Leitfaden Ihren Immobilienverkauf etwas erleichtert zu haben.

Dieser soll Sie lediglich auf einige Gefahren aufmerksam machen. Leider gibt es noch sehr viel mehr Fehler, die ein Verkäufer beim Verkauf machen kann.

Um diese Fehler auszuschließen, kontaktieren Sie am besten einen seriösen Makler, der sich gern kostenfrei um den Verkauf Ihrer Immobilie bemüht und Ihnen sehr viel Arbeit abnimmt.

Gern stehen wir Ihnen für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Sollten wir nichts voneinander hören, drücken wir Ihnen fest die Daumen für Ihren Immobilienverkauf!

Mit freundlichen Grüßen MPW-Immobilien

