



Foto: © Seamartini/Depositphotos.com

” Der Zeit- und Arbeitsaufwand beim Immobilienverkauf wird häufig von vielen unterschätzt. “

Immobilienprivatverkauf – Das ist doch mal schnell gemacht – Oder?

Hausverkauf? Das geht doch nebenbei. Bei der aktuell hohen Nachfrage verkauft sich das doch wie von allein. Wer sich aber genauer mit dem Verkauf einer Immobilie befasst, stellt schnell fest: So einfach ist es doch nicht. Denn gerade wegen der hohen Nachfrage steht das Telefon nicht mehr still. Und wie lässt sich aus den zahllosen Interessenten ein zahlungskräftiger Käufer herausfiltern? Und wie viel ist die Immobilie überhaupt wert? Wem die nötige Expertise fehlt, lässt sich oft Geld entgehen.

Wie viel ist die Immobilie überhaupt wert?

Viele Immobilienbesitzer wissen noch ganz genau, wie viel ihre Immobilie damals beim Kauf gekostet hat. Aber was ist sie jetzt wert? Die Situation am Immobilienmarkt ist eine andere als noch vor wenigen Jahren. Aber neben der Marktlage müssen auch Lage der Immobilie, Grundstücksgröße, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattung, Baujahr, durchgeführte Renovierungen und bauliche Veränderungen bei

der Bewertung berücksichtigt werden. Ein Profimakler, der sich tagtäglich mit den Preisdynamiken vor Ort beschäftigt, ist in der Lage eine genaue Bewertung vorzunehmen.

Welche Dokumente sind notwendig?

Zum Immobilienverkauf sind etliche Unterlagen nötig. Dazu gehören Grundbuchauszug, Baupläne, Flurkarte und Energieausweis. Besonders der Energieausweis ist wichtig. Fehlt er,

droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro. Liegen Unterlagen nicht vor, müssen sie beantragt werden. Das kostet viel Zeit bei Ämtern und Behörden. Fehlen Unterlagen, werden Interessenten schnell skeptisch und sind abgeschreckt. Soll hier vielleicht etwas verheimlicht werden? Profimakler wissen genau, welche Unterlagen zum Verkauf nötig sind und wo sie diese bekommen. Außerdem organisieren sie diese auch.

Worauf ist bei Besichtigungen zu achten?

Aktuell ist die Nachfrage nach Immobilien hoch. Können aus den vielen Interessenten nicht die vielversprechendsten ausgewählt werden, lassen sich individuelle Besichtigungen kaum vereinbaren. Massen an Interessenten möchten aber auch die meisten Eigentümer nicht durch ihre noch bewohnte Wohnung führen. Denn über eine Masse ist schnell der Überblick verloren. Ein Immobilienprofi filtert geeignete Interessenten heraus, die für eine Besichtigung

in Frage kommen, und organisiert die Besichtigungen.

Wie lässt sich „der richtige“ Käufer auswählen?

Aus den nach den Besichtigungen verbliebenen Interessenten muss ein geeigneter Käufer ausgewählt werden. Hierbei muss natürlich auf die gesicherte Finanzierung geachtet werden. Ein Profimakler prüft das. Außerdem versuchen manche Käufer noch den Kaufpreis zu drücken. Hier ist Verhandlungsgeschick gefragt. Lassen sich Verkäufer verunsichern, verkaufen sie schnell unter Wert. Ein Immobilienprofi weiß durch langjährige Erfahrung, wie Preisverhandlungen geschickt geführt werden.

Dies sind nur einige Fragen, die sich Privatverkäufern während des Verkaufsprozesses stellen.

Möchten Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie unverbindlich beraten lassen? Kontaktieren Sie uns. Wir helfen Ihnen gern.