

# RATGEBER PRIVATER IMMOBILIEN- VERKAUF

VON DER PREISFINDUNG BIS ZUR  
SCHLÜSSELÜBERGABE: ERFOLGREICH  
ZUM HÖCHSTPREIS VERKAUFEN

LANG IMMOBILIEN GMBH  
STÄDELSTRASSE 19 | 60596 FRANKFURT

  
**LANGIMMOBILIEN®**  
*Ihr Zuhause, unsere Aufgabe*



MICHAEL LANG  
Geschäftsführer

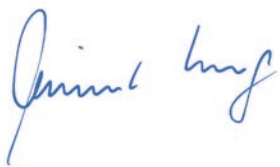
Sehr geehrte Immobilieneigentümerin,  
sehr geehrter Immobilieneigentümer,

Sie planen den Verkauf Ihrer Immobilie, möchten aber alles selbst abwickeln?  
Erfolgreich wie ein Immobilienmakler?

Gerne teile ich mit Ihnen mein Profiwissen! In diesem Ratgeber gebe ich Ihnen wertvolle Tipps für alle Phasen Ihres privaten Immobilienverkaufs. Um für Ihre Immobilie den besten Preis zu erzielen, ist für Sie nun eines wichtig: alle nötigen Schritte und möglichen Risiken genau zu kennen. Ohne eine gute Vorbereitung ist Ihr Erfolg ungewiss!

Ich helfe Ihnen, alles richtig zu machen! Erfahren Sie nun, wie Sie den marktfähigen Angebotspreis festlegen und Ihre Immobilie ins beste Licht stellen. Lesen Sie, worauf es bei der Kommunikation mit Ihren Interessenten am Telefon und beim Besichtigungstermin ankommt. Und lernen Sie durch mich, potentielle Fallstricke frühzeitig auszuräumen.

Verkaufen Sie erfolgreich – mit guter Planung!



Ihr Michael Lang

Lang Immobilien GmbH



# INHALTSVERZEICHNIS

5

<b>1</b>	<b>DER ZEITFAKTOR</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>DIE WERTERMITTLUNG</b>	<b>8</b>
2.1	SCHRITT 1: RECHERCHIEREN SIE IM INTERNET	9
2.2	SCHRITT 2: LESEN SIE DEN GRUNDSTÜCKSMARKT- BERICHT	10
2.3	SCHRITT 3: BERÜCKSICHTIGEN SIE DIE INDIVIDUEL- LEN ASPEKTE	11
2.4	DAS SPIEL MIT DEM VERHANDLUNGSAUFSCHLAG	12
2.5	EXKURS: GUTACHTEN	13
<b>3</b>	<b>DIE BEWERBUNG DER IMMOBILIE</b>	<b>16</b>
3.1	UNTERLAGEN SAMMELN	17
3.2	DIE ZIELGRUPPE	18
3.3	FOTOS UND GRUNDRISSPLÄNE	19
3.4	DER RICHTIGE TEXT	20
<b>4</b>	<b>ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN</b>	<b>22</b>
4.1	ERREICHBARKEIT, DETAILS UND SICHERHEIT	23
4.2	VORBEREITUNGEN	25
4.3	BESICHTIGUNG	26
<b>5</b>	<b>DER KAUFVERTRAG</b>	<b>30</b>





## 1 DER ZEITFAKTOR

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie das Eigenheim an den Markt bringen. Meist fehlt es an Erfahrung. Darum geht so mancher Verkäufer sein Vorhaben zwar motiviert, aber wenig organisiert an. Wenn Sie einen Verkauf planen, sollte Ihnen aber eines klar sein: Ein Immobilienverkauf hat eine große finanzielle Tragweite, die ganz andere Schritte erfordert als etwa der Verkauf des Familienautos. Jeder Ihrer Schritte muss mit Sorgfalt, Reflexion und Sicherheitsbewusstsein getan werden. Denn ein vermeintlicher Selbstläufer kann bei Vermarktungsfehlern schnell zum Ladenhüter werden.

Allein die Zeit, die für den Verkauf einer Immobilie nötig ist, wird meist stark unter- oder überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben! Die Statistik zeigt, dass Immobilienverkäufe nicht von einem Tag auf den anderen über die Bühne gehen: Im Durchschnitt beträgt die Zeit, bis die Immobilie den Eigentümer wechselt, 10 Monate. Kompetente Immobilienmakler wie ich verfügen über das Netzwerk und die Instrumente, um einen Verkauf zeitnah zum Erfolg zu führen. Als privater Verkäufer sollten Sie auf jeden Fall mehr Zeit einplanen als ein Profi.

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in gerade einmal vier Wochen abwickeln zu können, gerät schnell unter Druck. Je näher der eigene Umzugstermin rückt, der ja oft jede Menge Stress mit sich bringt, desto schlechter schätzt der unerfahrene Verkäufer seine eigene Verhandlungsposition ein. Er steht zunehmend unter Zugzwang. Statt ruhig zu bleiben und dem Markt und seiner Immobilie die nötige Zeit zu geben, um sein Vorhaben zum Erfolg werden zu lassen, macht er entscheidende Fehler, die ihn um viel Geld bringen. Vermeiden Sie diesen Stress!

Sollten Sie also lieber einen langen Verkaufszeitraum ansetzen? Nein! Auch diese Entscheidung kann Sie viel Geld kosten. Eine Immobilie, die ein halbes Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck, dass sie Mängel hat. Wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will? Gehen Sie nicht das Risiko ein, Ihre Immobilie zum Ladenhüter zu machen!

Halbherzige Vermarktungsversuche, um einfach mal zu gucken, wie die Immobilie ankommt, verzeiht der Markt nicht. Hier herrscht das Motto: Ganz oder gar nicht. Machen Sie sich – wie wir Vermarktungsprofis – einen detaillierten Plan, der festhält, bis wann Ihre Immobilie verkauft sein soll, und tragen Sie darin auch jeden Ihrer Arbeitsschritte und jede Aufgabe gewissenhaft ein. So vermeiden Sie viele Risiken schon im Vorfeld.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Planen Sie frühzeitig, mit Bedacht und innerhalb eines realistischen Zeitrahmens! Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen. Kalkulieren Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten.



## 2 DIE WERTERMITTLUNG

Der Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf ist der korrekt angesetzte Preis für Ihre Immobilie. Denn nur wenn Ihr Angebotspreis marktfähig ist und im passenden Rahmen liegt, werden Sie ausreichend Nachfrage erzeugen, um unter den Interessenten denjenigen zu finden, der genau Ihr Haus kaufen möchte.

Natürlich möchten Sie das maximal Mögliche aus Ihrer Immobilie herausholen. Nun aber mit einem „Phantasiepreis“ in den Markt zu gehen und abzuwarten, wie dieser reagiert, ist eine denkbar schlechte Idee. Denn kein Interessent kauft eine Immobilie aus dem Impuls heraus!

 069-9200250

 [info@langimmobilien.de](mailto:info@langimmobilien.de)



Um einen möglichst guten Kauf zu tätigen, beobachtet er den Markt in der Regel zwischen fünf und neun Monaten. Ein nicht stimmiger Preis wird ihm also auffallen. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, erreichen Sie viele Kaufinteressenten erst gar nicht. Senken Sie im Nachhinein sogar den Preis, wird das auf den meisten Portalen mit einer Markierung angezeigt. Schon entsteht bei den Interessenten das Gefühl, an dieser Immobilie sei etwas falsch, und letztendlich machen Sie hohe Verluste.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Setzen Sie den Preis realistisch und im marktgerechten Rahmen an – nur so können Sie sich den Erfolg sichern!

Wie können Sie vorgehen, um den „richtigen“ Preis zu finden? Im Folgenden zeige ich Ihnen, auf welche Weise Sie sich als privater Verkäufer einen Überblick über das Marktgeschehen und die Angebotspreise verschaffen können.

---

## 2.1 SCHRITT 1: RECHERCHIEREN SIE IM INTERNET

Finden Sie zunächst heraus, mit welchen anderen Immobilien die Ihre im direkten Wettbewerb steht.

Hierfür ist es ratsam, die großen deutschen Immobilienportale [immobilienscout24.de](https://www.immobilienscout24.de), [immowelt.de](https://www.immowelt.de) und [immonet.de](https://www.immonet.de) nach vergleichbaren Immobilien zu durchsuchen.

Dort werden Sie auf 50 Prozent bis 70 Prozent der regional angebotenen Immobilien stoßen. Und auch der Immobilienteil der Lokalzeitung zeigt Ihnen die Marktlage Ihrer Region auf.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Betrachten Sie diese Preise mit einem gesunden Realismus! Was Sie auf den verschiedenen Plattformen sehen, sind Angebote und somit auch Angebotspreise – also Preise, die andere Immobilienverkäufer gerne erzielen möchten. Ob die Immobilie zu diesem Preis dann verkauft wird, steht auf einem anderen Blatt.

Um einen ersten Eindruck vom Immobilienmarkt zu bekommen, ist ein Scannen aktueller, vergleichbarer Angebote der richtige Weg zum besten Preis. Machen Sie sich im nächsten Schritt ein Bild davon, was in den letzten Monaten tatsächlich für Immobilien bezahlt wurde. Ich zeigen Ihnen, wie das geht!

---

## 2.2 SCHRITT 2: LESEN SIE DEN GRUNDSTÜCKS- MARKTBERICHT

Was für Immobilien in Ihrer Region in den letzten Jahren bezahlt wurde, steht im Marktbericht Ihres zuständigen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Diese werden, je nach Region, jährlich oder auch im zweijährigen Rhythmus erstellt. Sie können die Berichte bei Ihrer Kommune, Gemeinde oder dem Landratsamt zum Preis von ca. 35 bis 70 € kaufen. Manche

werden auch online zum Download angeboten. Darin ist aufgelistet, was im vergangenen Jahr im Durchschnitt pro Quadratmeter für Liegenschaften (unterteilt nach Wohnungen, Häusern, Grundstücken usw.) tatsächlich bezahlt worden ist – die Gutachter erhalten nämlich Einblick in die notariell beurkundeten Verträge. Zusammen mit den Ergebnissen Ihrer Internetrecherche bekommen Sie so eine gute Vorstellung davon, was Immobilien wie Ihre kosten und sind dem realistischen Preis wieder näher gekommen. Immobilien sind aber sehr individuell. Aus diesem Grund geht es nun weiter mit der genauen Analyse Ihrer Immobilie.

## 2.3

### SCHRITT 3: BERÜCKSICHTIGEN SIE DIE INDIVIDU- ELLEN ASPEKTE

Beim Verkauf von Immobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann je nach Lage, Immobilientyp und dem Zeitpunkt des Verkaufs sehr unterschiedlich sein. Ja, sogar innerhalb eines Mehrfamilienhauses können die Wohnungspreise unterschiedlich ausfallen. Nehmen Sie deshalb Ihre Immobilie genau unter die Lupe und untersuchen Sie diese nach ihren individuellen Kriterien.

Wichtige Kriterien sind unter anderem:

- Art der Immobilie
- Baujahr
- Wohnfläche und Anteil der Gemeinschaftsflächen
- Ausstattungsstandard
- Wohnlage
- Lage innerhalb des Hauses: Gartenwohnung, Etagenwohnung oder Dachgeschosswohnung?
- Grundstücksgröße
- Durchgeführte Renovierungen und Verbesserungen
- Mitverkauftes Inventar
- Infrastruktur und wohnliches Umfeld

All diese Faktoren machen Ihre Immobilie einzigartig, und bestimmen so auch ihren Preis.

**RATSCHLAG VOM PROFI:**

Eine fundierte Wertermittlung von einem erfahrenen Immobilienmakler wie mir kann Ihnen die Sicherheit geben, wirklich zum richtigen Preis zu verkaufen. Ich kenne den Markt genau und verfüge über wertvolle Analyseinstrumente. Ich nenne Ihnen den bestmöglichen Marktpreis für Ihre Immobilie und erkläre Ihnen auch genau, wie ich zu meinem Ergebnis komme.

Nach diesen drei Schritten haben Sie sicher eine konkrete Vorstellung vom marktfähigen Angebotspreis für Ihre Immobilie. Oder sind Sie noch unsicher?

---

## 2.4 DAS SPIEL MIT DEM VERHANDLUNGS- AUFSCHLAG

Bei Ihrer Grundkalkulation können Sie Inventar, wie etwa die Einbauküche, weglassen. Jeder Käufer wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile die Immobilie hat, welche Renovierungen oder Umbauten vorzunehmen sind und was für Kosten neben dem eigentlichen Kauf auf ihn zukommen.

Was für Sie und den potentiellen Käufer erfolgsentscheidend ist: Ihr Käufer möchte mit dem guten Gefühl aus der Verhandlung herausgehen, für sich einen Vorteil herausgeschlagen zu haben. Lassen Sie ihm dieses Gefühl und planen Sie von vornherein einen kleinen Verhandlungsspielraum ein!

Ich bin als Immobilienmakler Verhandlungsexperte – das Beste für meine Verkäufer herauszuholen ist mein täglich Brot. Darum gebe ich Ihnen nun einen wertvollen Tipp aus der Verkaufspsychologie:



Beim Verhandlungsgespräch einen hohen Nachlass einzuräumen, kann für Sie sehr gefährlich werden. Wenn Sie gleich 20 Prozent nachlassen, wird so mancher Interessent abgeschreckt, da er verdeckte Mängel an der Immobilie vermutet. Planen Sie lieber von vornherein die Überlassung von Inventar ein! Damit machen Sie Ihren künftigen Käufer auch glücklich – und sich selbst nicht unglaubwürdig.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Bereiten Sie sich auf Verhandlungsgespräche gut vor! Kaufinteressenten werden versuchen, Mängel ins Feld zu führen, die Sie dazu bringen sollen, im Preis herunterzugehen. Sammeln Sie positive Argumente für Ihre Immobilie und üben Sie die Gesprächsführung mit Familienmitgliedern oder Freunden. So können Sie sachlich, ohne negative Emotionen und professionell verhandeln.

---

## 2.5 EXKURS: GUTACHTEN

Manchmal kann es sinnvoll sein, ein Wertgutachten durch einen vereidigten Gutachter oder Sachverständigen anfertigen zu lassen. In Erbschaftsfällen zum Beispiel, wenn die Erben sich nicht einig sind, oder bei Ehescheidungen bzw. in Sorgerechtsangelegenheiten kann ein Gutachten Sicherheit bringen. Wertgutachten sind allerdings relativ teuer, ziehen sich oft über Monate hin und bringen keine Gewähr, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich am Markt erzielbar ist. Es ist ja immer eine Sache der Nachfrage...

Was beleuchtet aber dann ein Gutachten? Man könnte es auch so sagen: In einem Gutachten wird festgehalten, was etwas wert ist, das Sie eigentlich nicht veräußern wollen (etwa als Bürgschaft bei der Bank). Der Verkehrswert, der im

Gutachten genannt wird, entspricht so auch eher einem Durchschnittspreis. Als Verkäufer wollen Sie nicht den Durchschnittspreis: Sie wollen den Höchstpreis für Ihre Immobilie erzielen! Ein Gutachten ist nicht unbedingt der direkte Weg zum Erfolg!

Gerne berate ich Sie, ob in Ihrem Fall ein Gutachten unabdinglich ist oder ob auch eine marktorientierte Wertermittlung reicht. Bei Bedarf empfehle ich Ihnen einen seriösen und zuverlässigen vereidigten Gutachter aus meinem Expertennetzwerk. Setzen Sie auf professionelle Unterstützung!





### 3 DIE BEWERBUNG DER IMMOBILIE

Die Vermarktung ist der Motor Ihres Immobilienverkaufs – ohne den richtigen Treibstoff kommen Sie nicht voran. Im ersten Schritt stellen Sie alle relevanten Fakten zusammen, die in Ihrem Inserat und Ihrem Exposé nicht fehlen dürfen.

Im zweiten Schritt geht es an die Präsentation selbst.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Setzen Sie nicht nur auf ein ein Portal und eine Zeitung, sondern sorgen Sie für einen großen Auftritt Ihrer Immobilie.

☎ 069-9200250

✉ [info@langimmobilien.de](mailto:info@langimmobilien.de)

  
**LANGIMMOBILIEN®**  
*Ihr Zuhause, unsere Aufgabe*



So machen wir Makler es auch: Wir werben auf allen Kanälen, die unsere Zielgruppe nutzt – ob in der Zeitung, klassisch auf unserer Website, auf den relevanten Immobilienportalen, über Kooperationspartner oder in den sozialen Medien. Natürlich haben wir ganz andere Möglichkeiten als ein privater Verkäufer. Einige sehr gute, zielführende Wege, Ihrer Immobilie einen guten Auftritt zu verschaffen, stehen aber auch Ihnen offen. Nutzen Sie Ihre Chancen!

### 3.1 UNTERLAGEN SAMMELN

Für ein vollständiges und aussagekräftiges Exposé benötigen Sie Unterlagen, die dem Interessenten zentrale Informationen über Ihre Immobilie liefern. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Dokumente und grundlegenden Fakten bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben.

Wichtig sind unter anderem:

- Grundrisse, die den Jetzt-Zustand abbilden
- Grundbuchauszug mit evtl. vorhandenen Lasten
- Gültiger Energieausweis
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Teileigentum
- Abrechnungen und Protokolle der Eigentümerversammlungen

#### **RATSCHLAG VOM PROFI:**

Lassen Sie beim Zusammenstellen der Unterlagen hohe Sorgfalt walten.

Schlampig zusammenkopierte, schlecht lesbare Unterlagen und uralte Grundrisspläne, die am Ende – etwa nach einem Umbau – noch mit dem Kugelschreiber „angepasst“ wurden, wirken mehr als unprofessionell.

Vergraulen Sie nicht Ihre Interessenten durch schlampige Unterlagen!

---

## 3.2 ZIELGRUPPE

Noch bevor Sie sich ans Beschreiben und Bewerben Ihrer Immobilie machen, fragen Sie sich, wer Ihr potentieller Käufer sein könnte, also wer Ihre Zielgruppe ist. Jede Immobilie ist individuell – um den besten Preis zu erzielen, müssen Sie einen Käufer finden, dessen Vorstellung möglichst genau mit Ihrem Angebot übereinstimmt.

Überlegen Sie sich, wen Sie sich als Käufer vorstellen können. Passen Sie die Art und Weise, wie Sie Ihre Immobilie präsentieren und deren Infrastruktur oder Wohnumfeld beschreiben, an die Zielgruppe an. Wenn Sie eine 1-Zimmer-Wohnung

verkaufen möchten, sind Kindergärten und Schulen für den potentiellen Käufer eher uninteressant. Stellen Sie für diese Zielgruppe besser die gute Erreichbarkeit von Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten sowie nahe gelegene Restaurants und Ausgehoptionen in den Fokus.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Sind Familien Ihre Zielgruppe, sollten Sie bei der Lagebeschreibung herausstellen, was der Ort und die genaue Lage des neuen Nests diesen zu bieten haben. Haben Sie eine Wohnung zu verkaufen, die auch für Senioren gut geeignet ist, dürfen Sie die speziellen Bedürfnisse älterer Menschen nicht vergessen, sollten aber auch an die Wünsche von jüngeren Singles oder Paaren denken. Werden Sie nicht zu spezifisch, sonst schließen Sie bestimmte Käufer unter Umständen aus, ohne dies zu wollen. Vergessen Sie aber auch nicht die Bedürfnisse einzelner in Frage kommender Zielgruppen.

### 3.3 FOTOS UND GRUNDRISSPLÄNE

Wie macht sich ein Interessent ein erstes Bild von Ihrer Immobilie? Über die Fotos. Klingt banal, oder? Unterschätzen Sie aber nicht den Satz: „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.“ Das Vorschaubild im Inserat auf dem Immobilienportal entscheidet, ob ein Interessent Ihr Inserat anklickt – oder eben nicht. Machen Sie

deshalb nicht auf die Schnelle lieblos mit dem Handy ein paar Schnappschüsse, sondern nehmen Sie eine gute Kamera oder beauftragen Sie sogar einen Fotografen. Ansprechende, professionelle Bilder lassen Ihre Immobilie im passenden Licht erscheinen.

Übertreiben Sie aber nicht! Wer kleine Räume auf den Bildern wie einen Ballsaal wirken lässt, wird beim Besichtigungstermin schnell von der Realität und dem Ärger der Interessenten eingeholt. Es gilt: Das Schöne betonen, aber nichts manipulieren. Die Aufnahmen sollen Interessenten einen Gesamteindruck des Objektes vermitteln. Stellen Sie auch die Sauberkeit und Gepflegtheit der Räume und des Interieurs sicher – gerade auf Fotos sieht man viel. Beim Hauskauf achten Interessenten auf jedes Detail und schon ein schlechtes Foto kann dafür sorgen, dass Ihre Immobilie aus dem Rennen ist.

Zusätzlich sollten Sie noch den Grundriss Ihrer Immobilie im Inserat abbilden. Nehmen Sie dazu aber nicht den Originalplan vom Architekten, der womöglich für einen Laien rätselhaft Zahlen und Daten erhält. Zeichnen Sie einen minimalistischen Grundriss, der mit einigen skizzenhaften Möbeln und ein paar unterschiedlichen Einfärbungen zum Leben erweckt wird.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Es gibt heutzutage unzählige Software-Tools, die man kostenlos oder zu einem geringen Preis im Internet erwerben kann, um einen sauberen Grundriss zu gestalten. Setzen Sie auf diese Lösung oder wenden Sie sich an einen Architekten, Bauzeichner oder Grafik-Designer.

### 3.4 DER RICHTIGE TEXT

Eine Anzeige, bei der ein Interessent hängen bleibt, fängt schon bei der Überschrift an: Erwecken Sie die Aufmerksamkeit des Lesers mit Worten, die zum Weiterlesen animieren. Statt eines einfachen „Einfamilienhaus zu verkaufen“ wirkt ein „Hier ist Platz für Kinder, Hund und Katz“ oder „Sonniges Nest mit Panoramablick“ schon fesselnder. Haben Sie den

Mut und wählen Sie nicht die Standard-Überschrift. Fallen Sie aus dem Rahmen, übertreiben Sie aber nicht.

Die Beschreibung selbst folgt kurz und markant und beleuchtet die wichtigsten Informationen – hübsch formuliert. Achten Sie auf treffende Beschreibungen und auch gerne mal emotionale Adjektive. Machen Sie es dem Interessenten

leicht, sich in Ihre Immobilie zu verlieben, bleiben Sie aber immer an der Realität.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Verlieren Sie sich nicht in Details und vermeiden Sie Zahlen. Zu erklären, dass man vom 4 qm großen Vorraum rechts die 12 qm große Küche betritt, wird beim Leser keine positive Vorstellung von einem Leben in Ihrer Immobilie auslösen. Er malt sich hingegen vielleicht eher das morgendliche Chaos seiner Familie aus, alle in der Diele stehend und bemüht, doch noch pünktlich aus dem Haus zu kommen – und schließt daraus: zu klein. Beachten Sie immer, dass wir Menschen keine Bilder für Zahlen im Kopf haben.

Wie schon empfohlen: Behalten Sie Ihre Zielgruppe im Blick! Gehen Sie auch etwas auf die Wohngegend wie Parks, Restaurants, Schulen oder Kindergärten ein und beschreiben Sie die guten Einkaufsmöglichkeiten oder kurzen Wege zu Verkehrsanbindungen.

Zu viele Details können auch verwirren. Gehen Sie sorgfältig mit Ihren Worten, Bildern und Informationen um, und zwar so, dass das Inserat



neugierig darauf macht, sich Ihre Immobilie in Realität anzusehen. Wieviel ver-raten Sie also an dieser Stelle? Mit der Menge an Informationen können Sie im Exposé noch etwas geizig umgehen.

95 Prozent der Interessenten machen beim Immobilienkauf Kompromisse – wenn Sie vor-ab schon sämtliche Infos preisgeben, kann es passieren, dass Interessenten Ihre Immobilie bereits aus einem Missverständnis heraus aus der engeren Wahl ausschließen, noch bevor Sie diese überhaupt besichtigt haben. Bei der Be-sichtigung selbst wären diese „Ausschlusskri-terien“ vielleicht gar nicht relevant für die Ent-scheidung gewesen.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Lassen Sie Ihr attraktives Exposé der Türöffner für das eigentliche Besichtigungsgespräch sein. Wägen Sie genau ab: Was macht positiv neugierig, was sollte besser erst beim Ter-min selbst zu sehen sein? Erwähnen Sie im Exposé nichts, was erklärungsbedürftig ist. Und nehmen Sie sich vor allem nicht selbst die Möglichkeit, beim Besichtigungs-termin noch etwas zu erzählen zu haben!



## 4 ERSTE ANFRAGEN UND BESICHTIGUNGEN

Ihr Immobilien-Inserat ist geschaltet. Dies wird aufgrund Ihres ansprechenden Preisangebotes und der attraktiven Beschreibung dazu führen, dass sich die ersten Interessenten bei Ihnen melden. Nun gilt es, die nächsten Schritte mit Besonnenheit und guter Planung zu tun.

Vom ersten Kontakt bis zum Besichtigungstermin werden Sie noch viele Aufgaben erledigen müssen und viele Gespräche führen, bis der Interessent gefunden ist, der Ihre Immobilie dann auch kaufen wird. Gehen Sie mit Optimismus in diese Phase,

☎ 069-9200250

✉ [info@langimmobilien.de](mailto:info@langimmobilien.de)



es ist aber nun auch viel Menschenkenntnis, Organisationstalent und Gespür für die richtigen Worte gefragt.

## 4.1 ERREICHBARKEIT, DETAILS UND SICHERHEIT

Nun geht es ans Eingemachte: den Dialog mit Ihren Interessenten! Ich rate Ihnen: Überlassen Sie den Erstkontakt nicht Ihrem Anrufbeantworter! Wenn Interessenten Sie nie persönlich erreichen, legen und geben viele schnell wieder auf. Diejenigen, die eine Nachricht auf Ihrer Mailbox oder dem Anrufbeantworter hinterlassen, erwarten zu Recht, dass Sie sich zügig bei ihnen melden. Zeigen Sie den Interessenten durch Ihre persönliche Erreichbarkeit Ihre Wertschätzung!

Geben Sie im Inserat bestimmte Zeitfenster an, in denen Sie gut erreichbar sind. So können Sie unpassende Momente, wie einen Anruf während der Arbeit oder beim Einkaufen, vermeiden und sich zu der für Sie besten Zeit dem Anrufer konzentriert und in Ruhe widmen.

Wie sollten Sie aber nun die Gesprächsführung gestalten? Bereits am Telefon wird Ihnen der Interessent viele Fragen stellen. Machen Sie nun nicht die typischen Fehler vieler Privatverkäufer! So mancher neigt dazu, schon am Telefon das Verkaufsobjekt in (zu) glühenden Farben zu schildern. Ganz klar: Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihre Immobilie ganz nach

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Legen Sie sich für die Zeit des Verkaufs ein Prepaid-Handy und eine spezielle E-Mail-Adresse zu – so bleiben Ihre privaten Kontaktdaten erst einmal geheim und Sie können eingetroffene Nachrichten gezielt abarbeiten und wissen beim Handy auch sofort, dass ein Interessent anruft.

Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Doch bei zu viel Begeisterung schaffen Sie beim Interessenten falsche Vorstellungen oder sie schrecken ihn vielleicht sogar ab. Unser Rat: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich und vermeiden Sie Superlative sowie subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Noch vor dem Besichtigungstermin sollten Sie nach Ihrem Interessenten im Internet recherchieren – dort findet man so manches. Wichtig ist auch, die Daten beim Termin selbst auch zu überprüfen, indem Sie sich den Ausweis zeigen lassen. Es ist für viele private Verkäufer nicht leicht, nach diesem Dokument zu fragen. Vertrauen Sie aber auch in dieser Sache meinem Rat als Immobilienmakler, der täglich mit Menschenkenntnis und Erfahrung berät: Es ist sehr wichtig, zu wissen, mit wem man es zu tun hat. Betrüger gehen heutzutage sehr professionell vor und können sich oft hervorragend darstellen! Sicherheit ist besser als schöne Worte: Sorgen Sie vor! Es geht um Ihre finanzielle Zukunft!

Ich rate Ihnen außerdem dringend: Geben Sie am Telefon nicht zu viele Details preis. Dieser Tipp dient vor allem Ihrer persönlichen Sicherheit! Leider gibt es nicht nur ehrliche Interessenten – ob das Haus leer steht und wann Sie nicht zu Hause sind, können sich auch kriminelle Einbruchsbanden oder andere Betrüger zunutze machen. Um Transparenz und Sicherheit zu erreichen, sollten auch Sie Ihrem Anrufer ruhig Fragen stellen: Ein seriöser Interessent mit ernsthaften Kaufabsichten wird sich bereit erklären, Ihnen Name, Adresse und Mail-Adresse sowie Telefonnummer zu nennen.



## 4.2 VORBEREITUNGEN

Wie können Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung nun für das „erste Date“ vorbereiten? Sie wissen: Der erste Eindruck zählt. Sorgen Sie deshalb also dafür, dass der Kaufinteressent sich bei Ihnen wohl fühlt und ein freundliches Haus betritt:

Einige Denkanstöße aus unserer Praxis:

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Haus ist attraktiv.
- Auch wenn Ihre Immobilie leer steht: Sorgen Sie im Sommer wie im Winter für eine angenehme Temperatur und frische Luft.
- Lassen Sie Licht herein. Aufgezogene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken einladend.
- Sorgen Sie für eine ruhige Besichtigungsatmosphäre. Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die Anwesenheit von vielen Personen, die am Verkauf nicht beteiligt sind, wirkt störend.
- Nicht jeder schätzt Haustiere. Bei der Besichtigung sollten diese nicht anwesend sein.
- Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder – achten Sie auf einen ordentlichen Garten und aufgeräumte Mülltonnen-Plätze.

Mit diesen wirkungsvollen Tricks schaffen Sie eine Atmosphäre, in der ein professionelles und angenehmes Verkaufsgespräch möglich ist.

### 4.3 BESICHTIGUNG

Eines muss nun selbstverständlich sein: Überlassen Sie die Besichtigung nicht anderen. Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben – den Verkauf Ihrer Immobilie können Sie nicht den hilfsbereiten Nachbarn überlassen. Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressenten. Das mag zeitaufwendig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig. Als privater Verkäufer bietet es sich an, einen festen Tag auszusuchen, an dem mehrere Besichtigungstermine stattfinden. Für Ihr Privatleben hat das den Vorteil, dass Ihr Haus nicht über Wochen hinweg einem Einrichtungshaus, in dem nicht gekocht und bloß nicht gelebt werden darf, gleicht. Verkaufspsychologisch haben die Termine am Block noch den Effekt, dass – sollten sich Besichtigungen überschneiden und Interessierte die Türklinke in die Hand geben – Ihre Immobilie begehrt und viel besichtigt wirkt. In der subjektiven Wahrnehmung der Interessenten steigert das noch mal den Wert Ihrer Immobilie.

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Halten Sie an Ihren Besichtigungstagen die Zeit für mehrere Besichtigungen frei und geben Sie Ihren Interessenten auch die Möglichkeit, Ihre Immobilie am Wochenende zu besichtigen. Kalkulieren Sie nicht zu knapp – wenn Interessenten zu lange warten müssen, sorgt das für Unwillen. Und präsentieren Sie Ihr Schmuckstück möglichst bei Tageslicht – nachts sind schließlich nicht nur Katzen grau.

Wie ich bereits im Abschnitt zum gelungenen Telefonat erwähnt habe, ist es bei der Vorstellung Ihrer Immobilie sehr wichtig, nicht den Fehler zu machen, die gesamte Biographie des Hauses und seiner Bewohner zu erzählen und alle Details zu loben. Gerade wenn ein privater Verkäufer unerfahren und aufgeregt ist, passiert es einfach: Er erzählt zu viel. Bitte denken Sie aber daran: Käufer kaufen nicht, was war, sondern wie es sein könnte.

Uns Immobilienmaklern fällt das Gespräch bei der Besichtigung deshalb meist viel leichter als einem Verkäufer, der sein Haus mit viel Liebe betrachtet, aber naturgemäß nicht ganz objektiv ist. Ich kann die Vorzüge des Hauses oder der Wohnung hervorheben, vom Interessenten vorgebrachte Nachteile besprechen und ausräumen, ohne emotional zu reagieren und mache dem Kaufinteressenten Platz für seine Fantasie – mit genau der richtigen Dosis aus Information und Verkaufspsychologie. Machen Sie es wie wir Immobilienprofis!

### VIER PROFI-TIPPS FÜR DIE ERFOLGREICHE BESICHTIGUNG

1. Wägen Sie genau ab, wie viel Sie erklären und was von sich aus wirkt. Eine stockende Kommunikation kann ungünstig sein, zu viele Informationen sind oft viel schlimmer!
2. Ermutigen Sie den Kaufinteressenten ruhig, Fragen zu stellen, bleiben Sie aber stets eher zurückhaltend als zu euphorisch.
3. Versuchen Sie nicht, proaktiv vermeintliche oder echte Nachteile schön zu reden, bevor der Interessent sie zur Sprache bringt und loben Sie auch Details wie „die schöne neue Tapete“ nicht über den grünen Klee: Geschmäcker sind verschieden.
4. Verkaufen Sie nicht Ihre Vergangenheit – machen Sie Platz für die Zukunftsvorstellungen des Interessenten. Helfen Sie ihm dabei, sich gedanklich einzurichten.

Geben Sie dem Interessenten im Rahmen eines freundlichen Dialogs wichtige Informationen, „erschlagen“ Sie ihn aber nicht verbal. Stellen Sie ihm lieber Fragen an seine Zukunft: „Wie würden Sie sich einrichten?“ „Wie würden Sie das Zimmer nutzen?“ „Was würden Sie als erstes verändern?“ Übrigens, keine Angst, wenn in der Antwort Kritik an Ihnen mitschwingt: Das ist eher ein Zeichen dafür, dass sich der Interessent mit Ihrer Immobilie gedanklich auseinandersetzt. Vorsicht, wenn ein Interessent sofort erklärt, dass er kaufen wird. Die Erfahrung zeigt, dass ein seriöser Käufer eher aufmerksam die Immobilie besichtigt und bei Kaufinteresse einen weiteren Termin vereinbaren wird. Kontrolle ist besser.

Gehen Sie bei einem Geschäft dieser Tragweite lieber auf Nummer sicher. Trauen Sie sich, durch Fragen möglichst viele Informationen über den Käufer zu sammeln:

**RATSchLAG VOM PROFI:** Verlassen Sie sich niemals auf eine mündliche Zusage über die Solvenz und Finanzierungsmöglichkeit eines Interessenten. Hier gilt: Kann der Kaufinteressent seine von der Bank bestätigte Finanzierung oder seinen Eigenkapital-Nachweis nicht in Schriftform beibringen, ist seine Kaufzusage mit Vorsicht zu genießen. Nehmen Sie die Immobilie erst aus den Portalen, wenn bei der Finanzierung wirklich alles unter Dach und Fach ist und damit die sichere Grundlage für die Organisation des Notartermins gelegt ist. Denn geht die Finanzierung schief, haben auch Sie ein Problem, wenn Sie sich voll auf den Interessenten verlassen haben und nun die Immobilie wieder einstellen müssen.

Ist er selbstständig oder in einem festen Arbeitsverhältnis? Will er die Immobilie wirklich kaufen und kann er sie sich leisten? Wie stehen seine Aussichten bei einer möglichen Finanzierung? Möchte er in die Immobilie selbst einziehen oder sie vermieten? Wenn Sie diesen Fragen so früh wie möglich nachgehen, können Sie sich ein genaueres Bild von Ihrem Interessenten machen und eventuellen finanziellen Schaden für sich selbst abwenden. Lassen Sie sich auf jeden Fall auch die Finanzierungsbestätigung oder einen Eigenkapitalnachweis zeigen.







## 5 DER KAUFVERTRAG

Sobald Sie einen passenden Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, geht es in die letzte Phase des Verkaufs: In die Gestaltung des Kaufvertrages und dessen notarielle Beglaubigung.

Der Kaufvertrag hält die Ergebnisse Ihrer Verhandlungen mit dem Kaufinteressierten fest. Dieser entsteht in Zusammenarbeit mit einem Notar. Viele Passagen in Immobilienkaufverträgen werden standardisiert verwendet. Neben diesen üblichen und nötigen Abschnitten eines Kaufvertrages können aber zusätzliche Vereinbarungen getroffen werden. Diese umfassen beispielsweise besondere



Zahlungsmodalitäten, den Übergabezeitpunkt, Anzahlungen, mitverkauftes Inventar, vom Verkäufer noch zu erbringende Leistungen und vieles mehr. All diese Vereinbarungen werden vom Notar auf ihre rechtliche Zulässigkeit geprüft – denn er hat die Funktion eines neutralen Beraters beider Parteien. Sie sind übrigens nicht an einen bestimmten Notar gebunden. Unabhängig vom Standort Ihrer Immobilie können Sie sich an den Notar Ihres Vertrauens wenden.

Besprechen Sie sich mit dem Notar oder dem zuständigen Sachbearbeiter, und lassen Sie sich alle Regelungen in ihrer Tragweite genau erläutern. Vereinbaren Sie nach der Rücksprache mit dem Notariat einen Termin mit Ihrem Käufer, um den ganzen Vertragsentwurf gemeinsam durchzugehen – es ist immer besser, bereits im Vorfeld offene Fragen auszuräumen, als beim Notartermin selbst. Bringen Sie sich aktiv in die Vertragsausgestaltung mit ein – damit Ihre Interessen gewahrt sind, überlassen Sie dies nicht dem Käufer alleine. Wichtig ist auch, dass Sie alle Mängel, die Ihnen von Ihrer Immobilie bekannt sind, in den Kaufvertrag aufnehmen. Sie sind sogar dazu verpflichtet, den Interessenten auf alle ‚verdeckten Mängel‘, von denen Sie wissen, hinzuweisen.

‚Verdeckt‘ bedeutet, dass der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann. Prinzipiell verkaufen Sie Ihre Immobilie zwar ohne Gewährleistung und damit „wie gesehen“ – für verdeckte Mängel, von denen Sie wussten, müssen Sie aber haften, wenn Sie nicht darauf hingewiesen haben und der Käufer diese später entdeckt.

Sobald der Kaufvertrag im Notariat unterzeichnet ist, wird der Notar die Abwicklung der behördlichen Schritte, den Eintrag einer Auflassungsvormerkung sowie

**RATSCHLAG VOM PROFI:** Der Notar kann nicht wissen, ob der Inhalt der Vereinbarung tatsächlich dem entspricht, was Sie im Vorfeld ausgehandelt haben. Deshalb gilt: Überlassen Sie die Ausgestaltung des Vertrages nicht dem Käufer, sondern bringen Sie sich mit ein. Es geht um Ihr wertvolles Immobilieneigentum und Ihre finanzielle Zukunft!

die Umtragung des Eigentums übernehmen bzw. veranlassen. Er ist auch Ihr Ansprechpartner, wenn Sie eine eingetragene Grundschuld löschen lassen müssen.

Sind alle Formalitäten von Seiten des Notars und der Behörden erledigt worden, wird der Notar den Käufer anweisen, die Zahlung zu tätigen – und auch erst dann. Bis dahin kann es durchaus einige Wochen dauern, aber dieser Schritt dient der Sicherheit beider Kaufparteien.

### **RATSCHLAG VOM PROFI:**

Erst wenn das Geld vollständig eingegangen ist, sollten Sie den Schlüssel an den Käufer übergeben. Eine vorzeitige Übergabe vor Erledigung aller Formalitäten und der vollständigen Bezahlung kann für Sie sehr gefährlich werden! Geht die Transaktion schief und der neue Besitzer hat bereits mit Renovierungs- oder Entkernungsarbeiten an der Immobilie begonnen, sitzen Sie auf einem hohen finanziellen Schaden – und einer erst einmal unvermittelbaren Immobilie.

Mit Übergabe des Schlüssels sowie aller wichtigen Unterlagen, Anleitungen und etwa auch Fernbedienungen für Markisen oder Garagentore, hat Ihre Immobilie dann rechtlich und symbolisch den Eigentümer gewechselt und der Verkauf ist abgeschlossen. Zeit für Glücksgefühle!

Sie sehen: Wenn Sie den Immobilienmarkt genau beobachten und bei der Suche nach einem Käufer sorgfältig vorgehen, können Sie durch Ihr eigenes Engagement und ein gutes Verhandlungsgeschick einen guten Preis für Ihre Immobilie erzielen.

---

## PRÜFEN SIE SELBST

Ein Verkauf in Eigenregie kann viel Energie kosten! Darum sollten Sie sich, bevor Sie in Ihr Immobilienabenteuer gehen, drei Fragen stellen:

1. Sind Sie stets nervenstark bei Verhandlungen und es gewohnt, Ihre Ziele überzeugend und sympathisch durchzusetzen?
2. Können Sie gut mit Kritik umgehen?
3. Sind Sie in der Lage, Neugierige ohne echtes Kaufinteresse frühzeitig zu erkennen und diesen freundlich, aber bestimmt abzusagen?

Unser Tipp: Legen Sie sich Strategien zurecht, um bereits die Besichtigungstermine so effizient wie möglich zu gestalten. So bleibt Ihre kostbare Zeit für echte Interessenten mit dem Potenzial, der nächste Eigentümer Ihrer Immobilie zu werden.

---

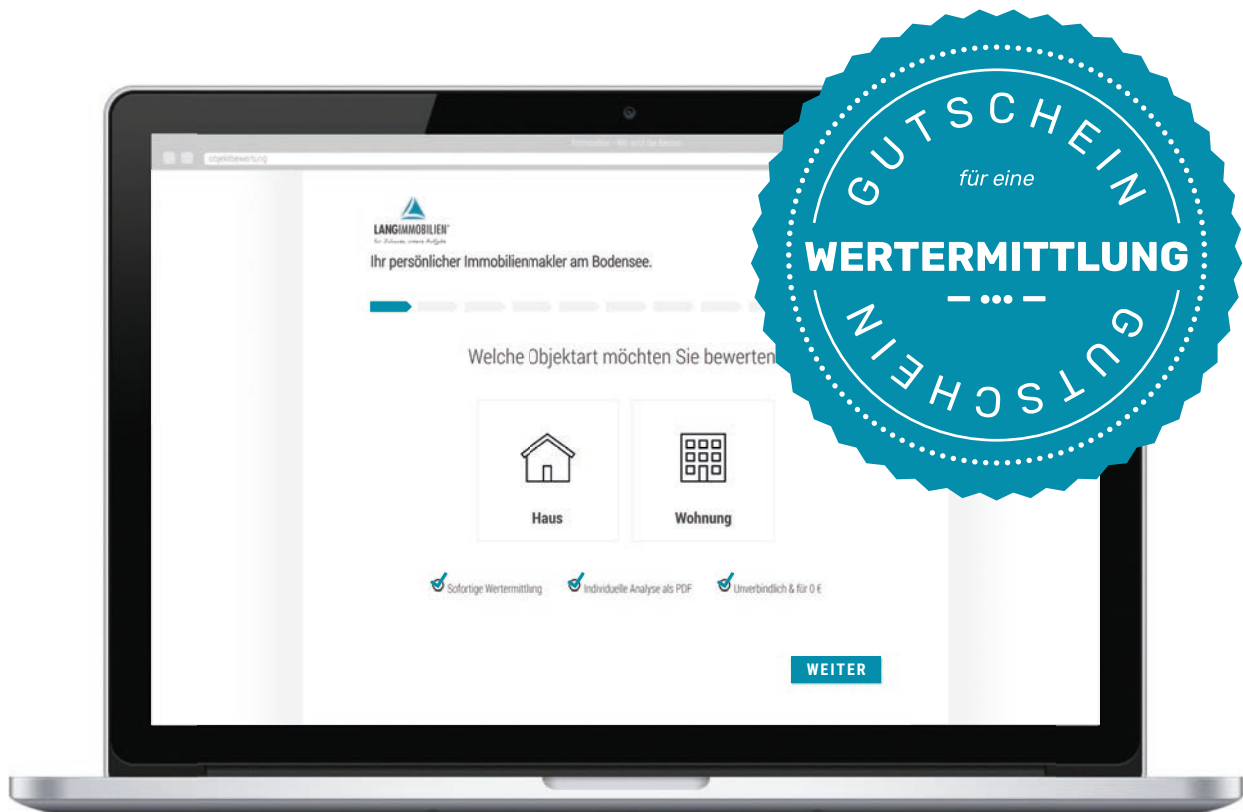
## DAS ERFOLGS- GEHEIMNIS DES MAKLER'S

Ein gut vernetzter, renommierter Immobilienmakler wie ich kann Ihnen bei Ihrem Vorhaben sehr viel Arbeit und Sorgen abnehmen. Ich stehe nicht nur direkt im Markt und kenne die marktfähigen Preise aus dem FF, ich habe auch die modernsten Bewertungs- und Vermarktungsinstrumente an der Hand, um Ihre Immobilie zu einem attraktiven Angebot zu machen, das wirklich gesehen wird. Ich verfüge darüber hin-

aus über ein gutes Auge für „schwarze Schafe“ und werde mit Prüfungstools sowie Menschenkenntnis schnell herausfinden, ob ein Kaufinteressent solvent und auch wirklich an Ihrer Immobilie interessiert ist. Desweiteren bin ich ein guter Verkaufspsychologe. Ich verstehe mich als Vertreter Ihrer Interessen – dazu gehört eine stets freundliche, zielorientierte und kompetente Kommunikation, absolutes Vertrauen und auch Diskretion, wo Sie sie wünschen.

Vielleicht kenne ich den Käufer Ihrer Immobilie bereits!? Meine Suchkundendatei ist tagesaktuell gepflegt, so kann es oft sehr schnell gehen. Dazu helfe ich jedem Kaufinteressenten gemeinsam mit meinen kooperierenden Finanzierungsberatern, den Kauf auch wirklich realisieren zu können. Damit schaffen wir für Sie die absolute Sicherheit, dass die Transaktion reibungslos und so schnell wie möglich von statten geht.

Ein zeitnaher Verkauf bringt immer einen besseren Preis mit sich – mit einem guten Makler sogar mehr: den Höchstpreis!



## DER RICHTIGE ANGEBOTSPREIS ZÄHLT!

Gerne bewerte ich Ihre Immobilie im Rahmen einer  
marktorientierten Wertermittlung –  
für Sie völlig unverbindlich und immer hochprofessionell.  
[www.immowissen.org/lang-immobilien/marktwertanalyse](http://www.immowissen.org/lang-immobilien/marktwertanalyse)

## NOTIZEN

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







**MICHAEL LANG**  
Geschäftsführer

## **SIE HABEN FRAGEN?**

**Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!**

**Ich nehme mir gerne Zeit für Sie.**

Sprechen wir über Ihre Wünsche und Ziele im Rahmen  
einer unverbindlichen und kompetenten Beratung.

Michael Lang

Geschäftsführer



Lang Immobilien GmbH

Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt

Telefon: 069-9200250 | E-Mail: [info@langimmobilien.de](mailto:info@langimmobilien.de)



**LANGIMMOBILIEN<sup>®</sup>**

*Ihr Zuhause, unsere Aufgabe*

Lang Immobilien GmbH | Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt