

Immobilien verkaufen

Tschüss, altes Haus!

Ob Wertermittlung, Exposé oder Verkaufsgespräch, wer sein Haus verkaufen will, sollte gut vorbereitet sein und eine klare Strategie haben, um stets mit den besten Argumenten überzeugen zu können. Bei allen Verkaufstricks gilt aber: Immer schön bei der Wahrheit bleiben.

Ein Umzug, die Trennung der Partner oder einfach ein neuer Lebensabschnitt: Anlässe sich von seinem – oft lieb gewonnenen – Wohneigentum zu trennen gibt es viele. Doch die Motive spielen bei Vorbereitung und Durchführung eines Immobilienverkaufs nur eine Nebenrolle, sofern sie nicht den Zeitplan diktieren. Und der sollte weit gesteckt sein, denn wer unter Druck verkauft oder verkaufen muss, ist in einer schlechteren Position als gut vorbereitete Anbieter. Eine konkrete Zeitspanne zu nennen ist jedoch schwierig, ein halbes Jahr jedoch realistisch. Je nach Objekt und Nachfrage kann es auch schneller oder deutlich langsamer gehen.

Marktpreis ermitteln

Mit die spannendste Frage ist die Festlegung des Angebotspreises. Dabei spielt es keine Rolle, wie viel früher für

das Haus oder die Wohnung bezahlt wurde oder welche Summe für ein neues Objekt benötigt wird. Das Dilemma: Wer zu hoch pokert, schreckt potenzielle Käufer ab, denen man später nachtrauert. Ruft man eine zu niedrige Summe auf, die man im Zuge der Verhandlungen vielleicht sogar noch nachlässt, verschenkt man bares Geld. Experten empfehlen deshalb eine gut geplante, mehrstufige Verkaufsstrategie.

Erste Informationen über das Marktgeschehen liefern Inserate in Internetbörsen, Angebote von Maklern und Zeitungsanzeigen. Wer hier nach vergleichbaren Objekten Ausschau hält, bekommt zumindest eine grobe Vorstellung der Marktsituation. Allerdings stellen solche Inserate nur eine Momentaufnahme dar: Wer die Marktplätze längere Zeit beobachtet und über relevante Vergleichsobjekte Buch führt, merkt schnell, welche Immobilien in welchen Lagen





rasch verkauft werden und wo Ladenhüter stehen, deren Preis nach und nach gesenkt werden muss. Die veröffentlichten Preise sind allerdings lediglich eine Verhandlungsbasis und nur selten die Summe, für die schließlich auch der Besitzer wechselt.

Konkreter sind die Angaben der sogenannten Gutachterausschüsse, die es in jeder Stadt und jedem Landkreis gibt. Erste Anlaufstelle dafür ist das Rathaus. Die in den Ausschuss bestellten Immobilienfachleute erhalten Kopien aller Kaufverträge und fassen diese für unterschiedliche Gebäudeklassen und Lagen zusammen. Die Ergebnisse sind meist kostenlos oder gegen kleines Geld erhältlich, für individuelle Analysen wird es – je nach Kommune – etwas teurer. Allerdings: Die vom Gutachterausschuss veröffentlichten Richtwerte entsprechen nicht unbedingt dem individuellen Markt- oder Verkehrswert. Der hängt von vielen Details ab: Wo genau liegt die Immobilie? Wie sieht die direkte Nachbarschaft aus? Verfügt sie über eine Ausstattung, die über oder unter dem Durchschnitt liegt? Wie ist der Erhaltungszustand? Wer genügend Zeit hat, findet Antworten auf diese Fragen bei der Besichtigung ähnlicher

Objekte. Wer sich gegenüber Maklern oder Privatanbietern als potenzieller Käufer ausgibt, sollte aber Fairness walten lassen und nach der Besichtigung rasch absagen, damit der Anbieter keine unnötige Energie in die Kommunikation verschwendet.

Den Immobilienprofi einschalten?

Am einfachsten ist die Preisermittlung bei Reihenhäusern oder Eigentumswohnungen, für die viele vergleichbare Angebote vorhanden sind. Je ungewöhnlicher, umso schwieriger wird es. Einfacher, aber auch teurer ist der Auftrag an einen Gutachter. Die Sachverständigen arbeiten nach der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) aus dem Jahr 2010, die verschiedene Verfahren enthält. Doch Vorsicht! Nicht jeder „Sachverständige“ ist auch einer. Denn die Berufsbezeichnung ist nicht geschützt, ebenso der Beruf des Gutachters. Auf der sicheren Seite ist man bei öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Grundstücksbewertung oder auch bei Sachverständigen mit einem Zertifikat für Immobilienbewertung nach der Europannorm EN 17024.

Diese Unterlagen wollen Gutachter und Käufer sehen

- Baugenehmigung, Baupläne und Baubeschreibung
- Amtliche Flurkarte neueren Datums
- Etwaige Ausbaupläne
- Gutachten zur Wertermittlung und/oder zu Schadstoffen
- Energieausweis / Heizkostenrechnungen
- Abgasprotokoll des Schornsteinfegers (bei Öl- oder Gasheizung)
- Reparaturbelege und Handwerkerrechnungen früherer Sanierungen
- Aktueller Grundbuchauszug
- Baulastenverzeichnis
- Gebäudeversicherungsschein und letzte Rechnung
- Auflistung der Nebenkosten
- Grundsteuer- und Einheitswertbescheid.

Kompakt

Internetbörsen

Die drei größten Immobilienbörsen im Internet sind immoscout24.de, immowelt.de und immonet.de. Deren Preise richten sich nach der Anzeigenlaufzeit von 14 Tagen bis zu drei Monaten (ab circa 17 Euro für 14 Tage). Eine ausführliche Beschreibung und die Veröffentlichung von 10 bis 20 Bildern ist inklusive. Die Börsen bieten Zusatzangebote wie Verkaufstipps, Unterstützung bei der Erstellung von Exposés oder computergestützte Wertermittlungen.

Ratgeber

Meine Immobilie, verkaufen, verschenken, vererben von Karl-Heinz Seyfried. Der Wirtschaftsjournalist und ÖKO-TEST-Autor schildert kenntnisreich, wie man strategisch geschickt mit und ohne Makler zum angemessenen Preis verkauft, Steuerfallen vermeidet, den Kaufvertrag formuliert und Schenkungen oder Erbfälle abwickelt. Erhältlich zum Preis von 9,90 Euro im Buchhandel oder in den Ratgebershops der Verbraucherzentrale, www.verbraucherzentrale.de

**Haftung**

Über größere Schäden wie statische Probleme, feuchte Wände, Altlasten oder Schadstoffe muss der Verkäufer von sich aus informieren, wenn sie ihm bekannt sind. Sonst hat der Käufer das Recht auf Kaufpreisminderung, Schadensersatz oder sogar die Rückabwicklung des Kaufs. Dies gilt auch dann, wenn eine Haftung des Verkäufers im Vertrag ausdrücklich ausgeschlossen wurde. Zur Sicherheit sollten die Mängel konkret im Kaufvertrag genannt werden.

Auch manche Makler bieten die Wertermittlung für Verkäufer an, die direkt verkaufen wollen. Bekommt der Makler den Verkaufsauftrag, gehört die Preisfindung sowieso zu seinen Aufgaben. Unabhängig von seiner Qualifikation sollte sich der Gutachter mit Wohnimmobilien am Ort auskennen, das Objekt selbst und nicht nur durch einen Mitarbeiter besichtigen und Details konkret abfragen. Dafür sollte der Verkäufer alle Unterlagen vorlegen und auch versteckte Mängel offenbaren.

Die Kosten für so eine Expertise reichen von einigen Hundert Euro für ein Kurzgutachten bis zu vierstelligen Beträgen bei ausführlichen Wertgutachten. Diese werden häufig nach der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) berechnet, obwohl diese seit 2009 nicht mehr bindend ist. Bei einem Verkehrswert von 400.000 Euro werden zum Beispiel laut HOAI 1.964 Euro fällig, dazu kommen Fahrtkosten und besondere Aufwendungen, etwa für die Beschaffung von Unterlagen. Auftraggeber können die Honorare aber auch frei aushandeln. Wichtig: Ein ausführliches Wertgutachten bezieht auch vorhandene Mängel und Abschläge mit ein, Interessenten haben also keinen Grund, diese bei



den Verkaufsverhandlungen noch einmal wertmindernd geltend zu machen. Die Wertermittlung über das Internet ist zwar preiswert (circa 30 bis 50 Euro), meistens aber oberflächlich. Auch beziehen die Rechner nur Angebotspreise und keine tatsächlichen Verkaufspreise mit ein.

Keine zweite Chance

Sind alle Unterlagen zusammengestellt und ein Mindestpreis gefunden, geht es darum, das Haus oder die Wohnung im besten Licht zu präsentieren. Dabei gilt der Spruch: „Du bekommst keine zweite Chance für den ersten Eindruck.“ Entsprechend sollte man kritisch durch die eigenen vier Wände gehen

und vielleicht auch einen Bekannten mitnehmen. Mit ein wenig Farbe und kleinen Reparaturen lassen sich abgewohnte Räume oder quiet-schende Türen aufhübschen. Größere Renovierungsarbeiten lohnen sich allerdings selten, da die meisten Käufer ihr neues Heim nach eigenen Vorstellungen gestalten wollen. Auch ein gepflegter Garten und ein sauber gefegter Zugang machen einen guten Eindruck. Innen wirken ein paar neue Vorhänge, eine helle Lampe für dunkle Ecken, ein schickes (notfalls geliehenes) Sofa oder eine schöne Zimmerpflanze Wunder. Vollgestellte Zimmer sollte man etwas ausräumen, um Freiflächen zu schaffen.

Ist das Objekt verkaufsbereit, geht es daran, das Angebot bekannt zu machen. Internetbörsen haben dabei die klassische Zeitungsanzeige häufig abgelöst. Sie bieten die Möglichkeit, das Objekt ausführlich mit zahlreichen Bildern zu präsentieren. Nachteil: Man kommt nicht sofort mit Interessenten in Kontakt. Vorteil: Wer nur mal unverbindlich gucken will und keine konkreten Kaufabsichten hat, wird

Verkäufer von Eigentumswohnungen benötigen zusätzlich

- Teilungserklärung samt Aufteilungsplan
- Gemeinschaftsordnung
- Hausordnung
- Verwaltervertrag
- Nebenkostenabrechnungen
- Wirtschaftsplan (aktuell, Vorjahr, eventuell Folgejahr)
- Protokolle der Eigentümerversammlung
- Bestätigung der Investitionsrücklagen
- Erklärung des Verwalters, dass der Verkäufer alle fälligen Zahlungen geleistet hat.



Foto: Barbara Eckholtz/pixelto.de

Klappern gehört zum Handwerk eines Immobilienverkäufers. Per Anzeige und Exposé die Vorteile herauszustellen ist legitim, lügen darf man aber nicht.

hier ohne großen zeitlichen Aufwand informiert. Aber auch die klassische Anzeige in der Tageszeitung oder im Gemeindeblatt macht Sinn, erreicht sie doch Käufer, die nicht im Internet unterwegs sind. Auch Aushänge an strategisch wichtigen Stellen vor Ort und das Streuen von Informationen im Bekannten- und Freundeskreis erweitern den Kreis potenzieller Interessenten.

Wichtig sind qualitativ gute und ansprechende Bilder, die ruhig die Schokoladenseiten der Immobilie herausstellen können. Dazu kommen ausführliche Informationen zur Lage, zu Einkaufsmöglichkeiten, Verkehrsanbindung, Schulen und Kindergärten usw. Im Internet erhältlich sind „Zu verkaufen“-Schilder und sogenannte Maklergalgen, die im Vorgarten Passanten aufmerksam machen.

Bei der Wahrheit bleiben

Eine interessante Möglichkeit ist eine eigene Webseite, auf die man in Zeitungsanzeigen verweisen kann. Der

Aufwand lohnt sich allerdings nur beim Verkauf höherwertiger Immobilien, meist frei stehenden Häusern. Egal über welches Medium mögliche Käufer von dem Angebot erfahren, wollen Sie so viele Informationen wie möglich erhalten. Diese sind am besten in einem Exposé zusammengefasst, das alle relevanten Daten und Fakten enthält, aber auch mit positiven Formulierungen die Attraktivität der Immobilie herausstellt. Es vermittelt vor allem Interessenten, die sich aufgrund einer Zeitungsanzeige melden, mehr Informationen, als man am Telefon vermitteln kann, und filtert Menschen mit konkreten Kaufabsichten heraus.

Hier mit übersteigter Wortwahl und Halbwahrheiten falsche Erwartungen zu wecken, lohnt sich nicht. Denn spätestens bei der Besichtigung werden solche Flunkereien offensichtlich und der Verkäufer gerät in die Defensive. Das gilt auch für die Angaben im Internet oder in einer Zeitungsan-



Kompakt

Das neue ÖKO-TEST
Spezial Häuser

Immobilien sind heiß begehrt. Kein Wunder, gelten sie doch in Zeiten der Finanzkrise als sicherer Hafen für das Geld der Anleger. Der unerwünschte Nebeneffekt: Die Häuserpreise steigen, die Renditen fallen. Trotzdem spricht vieles für ein Eigenheim, denn die Darlehenszinsen sind historisch niedrig. Bauherren, die sich diese Zinsen langfristig sichern, sparen über die Jahre schnell mehrere Zehntausend Euro. Das ÖKO-TEST Spezial Häuser hilft Ihnen bei der Realisierung Ihres Traums vom Eigenheim und gibt viele nützliche Tipps für Planung, Finanzierung und Bau-phase.

Aus dem Inhalt

- Zukunftsfähiges Bauen
- Baukalender
- Bauherrenberater
- Gebäudestandards
- Gütezeichen für Wohnhäuser
- Geld vom Staat
- Bauversicherungen
- Erneuerbare Heiztechnik
- Lüftungsanlagen
- Regenwassernutzung
- Energie-Highlights
- Holzspezialitäten
- Recht & Rat

Das neue ÖKO-TEST Spezial Häuser ist am 18. November erschienen. Es kostet 5,00 Euro. Sie bekommen das Heft am Kiosk, per Telefon: 0 69 / 3 65 06 26 26 oder im Internet unter <http://shop.oekotest.de>

Mit oder ohne Makler?

Mit den Internetbörsen haben Makler für den Kauf, Verkauf und Vermietung von Immobilien etwas an Bedeutung verloren. Allerdings wird immerhin etwa die Hälfte aller Verkäufe über einen Vermittler abgewickelt. Wer also wenig Zeit hat, nicht vor Ort ist oder sein verkäuferisches Talent und sein Verhandlungsgeschick eher gering einschätzt, ist mit einem Profi gut bedient. Das Büro sollte auf Wohnimmobilien spezialisiert und aus der Nähe sein, dann kann man davon ausgehen, dass der Makler den Markt kennt. Ideal ist es, wenn man die Aktivitäten ansässiger Makler einige Monate beobachten kann und Anbieter mit einem guten Erscheinungsbild (real und im Internet), kundenfreundlichen Öffnungszeiten, der Möglichkeit von Einzelbesichtigungen (auch am Wochenende), echtem Verkaufsinteresse und einer klaren Strategie herausfiltern kann. Vor dem Treffen mit dem Makler sollte man sich genau wie bei einem Privatverkauf konkrete Vorstellungen über Preis und Verkaufstrategie gemacht haben, denn nur so kann man die eigenen Wünsche mit denen des Maklers abstimmen.

Tendenziell geben Makler einem raschen Verkaufserfolg den Vorzug vor einem höheren Verkaufspreis. Denn der bedeutet meist eine intensivere Suche und einen größeren Aufwand, der kaum besser bezahlt wird. Unterschiedliche Preisvorstellungen sollte man deshalb offen diskutieren.

Man kann mehrere Makler beauftragen oder einen Alleinauftrag vergeben. Ist der Makler einer von vielen, wird er allerdings wenig Interesse haben, schließlich muss er nachweisen, dass der Verkauf genau durch seine Aktivitäten zustande gekommen ist. Bei einem sogenannten qualifizierten Alleinauftrag muss der Verkäufer alle Interessenten an den Makler verweisen. Ob das sinnvoll ist, gilt es vorab zu überlegen. Als Laufzeit des Vertrags sind sechs Monate üblich, eine automatische

Verlängerung sollte man ausschließen, um auf den Makler Druck ausüben zu können. Klauseln, die bei einem Scheitern des Maklers dem Verkäufer trotzdem Kosten aufbürden, sind unüblich und widersprechen dem Selbstverständnis der Branche. Schließlich werden im Erfolgsfall hohe Provisionen fällig, meist drei bis sechs Prozent des Kaufpreises plus 19 Prozent Mehrwertsteuer, die je nach Region zwischen Verkäufer und Käufer aufgeteilt werden oder alleine von einer der Parteien, meist dem Käufer, zu tragen sind. Diese Kos-



Foto: Fancy

ten (bei 300.000 Euro Kaufpreis und fünf Prozent Maklergebühr zum Beispiel 17.850 Euro) sind der Hauptgrund, die für die Selbstvermarktung einer Immobilie sprechen. Denn die Provision geht meist in die Kalkulation des Käufers mit ein und mindert so den Erlös des Verkäufers, da der Käufer dann oft nur einen niedrigeren Kaufpreis zu zahlen bereit ist. Es gibt aber eine Zwischenstufe, die immer bekannter wird: Festpreismakler übernehmen die Preisermittlung, Fotoarbeiten und die Aufbereitung des Exposés sowie die Werbung und Terminvereinbarungen für ein fixes Honorar, die Besichtigungen und teilweise die Verhandlungen übernimmt der Verkäufer in Eigenregie. Festpreismakler in der Region findet man am ehesten über die Suchmaschinen im Internet.

zeige. Wer sich per Internet oder Exposé gut informiert meldet, sollte baldmöglichst einen Besichtigungstermin bekommen. Das gilt auch für Makler, die im Auftrag Kaufobjekte suchen. Der Vermittler sollte aber glaubhaft berichten können, was sein Auftraggeber sucht. Sonst besteht das Risiko, dass der Makler das Interesse nur vor-

täuscht, um sich den Verkaufsauftrag zu angeln.

Wer dann Besichtigungen mit ausreichend Zeitpuffer plant, vorher gut lüftet und Getränke anbietet, ist auch für kritische Interessenten oder die Begehung mit einem Makler, dem man den Verkauf übertragen will, gerüstet. Von Miesmachern sollte man sich übrigens nicht be-

eindrucken lassen. Manche Käufer nutzen diese Strategie, um den Kaufpreis zu drücken. In solchen Fällen kann man dank der guten Vorbereitung auf die Stärken der Immobilie und die realistische Preisvorstellung verweisen und sich im Zweifelsfall auf angenehmere Zeitgenossen konzentrieren.

Volker Lehmkuhl