



RATGEBER FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER:INNEN | NR. 1

# Checkliste für den Immobilienverkauf

» Bei einem Immobilienverkauf gibt es vieles zu erledigen; jeder Schritt will gut geplant und überlegt sein. ISARMETROPOLE IMMOBILIEN bieten Ihnen wertvolle Ratgeber, die Sie bei Ihrem Vorhaben begleiten werden. «



**ISARMETROPOLE IMMOBILIEN**

[isarmetropole-immobilien.de](https://isarmetropole-immobilien.de)



## Lassen Sie den Wert Ihrer Immobilie von Expert:innen bestimmen

Sie werden sich vielleicht wundern, warum Sie als Immobilienverkäufer:in diesen Schritt gehen sollten. Das hat verschiedene Gründe, und wir verraten Ihnen auch, welche.

Sie haben ein großes Interesse daran, Ihre Immobilie nicht zu preiswert, aber auch nicht zu teuer anzubieten. Wenn Sie nämlich zu preiswert anbieten, verschenken Sie Ihr Geld, und im schlimmsten Fall werden die Interessierten sogar misstrauisch und vermuten, dass mit Ihrer Immobilie etwas nicht stimmt.

Wenn Sie dagegen deutlich mehr als den fairen Marktpreis verlangen, wird es bestimmt nicht zum Verkauf kommen. Denn selbst wenn Sie jemanden finden, der bereit ist, die geforderte Summe zu bezahlen, wird die Bank keine Kreditzusage erteilen. Diese prüft nämlich genau, für welche Summe die Immobilie als Sicherheit reicht, und wenn das zu wenig ist, muss der:die Käufer:in mehr Eigenkapital einbringen. Das fällt den meisten sehr schwer. Wenn Sie aber den Wert Ihrer Immobilie von Profis ermitteln lassen, haben Sie das nötige Wissen, um mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen, und können Ihren Verkauf sogar ein wenig steuern. Wenn Sie leicht darunter anbieten, können Sie Ihren Verkauf beschleunigen. Bieten Sie leicht darüber an, haben Sie noch ein bisschen Verhandlungsspielraum. Aber in jedem Fall sorgen Sie für großes Interesse an Ihrer Immobilie.

Mit dem falschen Preis erreichen Sie nur eines: Sie verscheuchen die Interessenten!

## Wieviel Zeit geben Sie sich für den Verkauf?

Da Immobilien nicht so schnell verkäuflich sind wie andere Wirtschaftsgüter, müssen Sie den Faktor Zeit berücksichtigen. Machen Sie sich klar, dass dieser Faktor einen großen und direkten Einfluss auf Ihren Kaufpreis hat. Wenn Sie zu einem Stichtag verkauft haben müssen, und bis zum Tag X ist es nicht mehr lange, dann wird Ihnen kaum etwas anderes übrig bleiben, als Ihren Preis zu senken. Mit einem höheren Preis werden naturgemäß mehr Interessierte herausgefiltert, sodass Sie sich in der Regel auf eine längere Verkaufsdauer einrichten müssen. Daher ist es ratsam, diese Faktoren rechtzeitig in Ihre Kalkulation mitaufzunehmen.



## Kalkulieren Sie Zeit und Geld für Renovierungen ein

Wenn Sie ein Immobilienmaklerbüro beauftragen, bekommen Sie Tipps, wie Sie Ihre Immobilie mit kleinen Veränderungen auf Interessierte attraktiver wirken lassen können. Hierzu gehören z. B. Reparaturen und kleinere Renovierungen. Sie werden sich vielleicht fragen, warum das notwendig sein soll. Sehen Sie es einmal so: Wenn ein Interessierter eine Immobilie in Betracht zieht, dann kalkuliert er die Kosten, die er für Instandhaltung und Reparaturen benötigen wird.

Vielleicht überschätzt er die Kosten dafür und ist nicht bereit, Ihren Kaufpreis zu bezahlen. Wenn die Liste aber kurz und überschaubar ist, wird diese Gefahr weit geringer.

## Wie gehen Sie mit Kaufangeboten um?

Ihnen ist es vielleicht schon widerfahren: Ein Interessierter hat Ihnen ein Kaufangebot unterbreitet, aber es war niedriger als Ihr veranschlagter Preis. Ihr Maklerbüro wird Sie schon auf diese Besonderheit hingewiesen haben. Das ist nichts Ungewöhnliches, doch sollten Sie darauf vorbereitet sein. Sie müssen für sich festlegen, ob Ihr Wunschpreis fix ist oder ob er einen Verhandlungsspielraum enthält. Wenn Sie dann ein offizielles Kaufangebot erhalten, können Sie sich leichter und schneller entscheiden, ob Sie ein Gegenangebot machen oder das Kaufangebot einfach ablehnen, weil Sie vorbereitet sind.

Wir möchten Sie noch auf zwei Feinheiten hinweisen: Beachten Sie, dass Interessierte normalerweise weniger bieten, als Sie schlimmstenfalls bereit wären auszugeben. Darüber hinaus haben viele Kaufangebote so etwas wie ein inoffizielles Verfallsdatum. Das bedeutet, dass Sie sich nicht ewig Zeit lassen können, auf ein Angebot zu reagieren. Interessierte hören nämlich nicht auf zu suchen, nur weil Sie Ihnen ein Angebot unterbreitet haben.

Wir als Immobilienmakler:innen begleiten Sie sicher durch den gesamten Prozess des Immobilienverkaufs bis hin zur Kaufpreisverhandlung. Wir beraten Sie natürlich auch, wenn Sie entscheiden müssen, ob Kaufpreisangebote fair sind.



### **Mit dem Alten abschließen und bereit sein für Neues**

Wenn Sie sich mit einem Interessierten auf einen Kaufpreis geeinigt haben, ist die Zeit gekommen, sich gedanklich von Ihrer Immobilie zu verabschieden. Manchen Menschen fällt dieser Schritt schwer, aber wenn Sie diesen Prozess nicht als Ende eines Abschnitts sehen, sondern als Beginn für eine wunderbare neue Phase in Ihrem Leben, werden Sie merken, wie befreiend das sein kann.

### **Suchen Sie sich ein erfahrenes Immobilienmaklerunternehmen**

Früher oder später werden Sie bemerken, dass ein Immobilienverkauf keine leichte Sache ist und viel Erfahrung nötig ist, wenn man alles richtig machen möchte. Daher empfehlen wir Ihnen, Kontakt zu einem guten Immobilienmaklerunternehmen aufzunehmen. Lassen Sie sich erläutern, mit welchem Marketingplan man die Immobilie verkaufen möchte. Wird bei der Antwort deutlich, dass man auf diese Frage vorbereitet ist? Oder klingt es nur nach allgemeinen Informationen? Nimmt man sich genügend Zeit für Ihre Fragen, und denkt voraus? Sie werden schnell bemerken, wie hoch die Immobilexpertise ist.

Am besten, Sie rufen uns baldmöglichst an, damit wir Ihnen unsere besondere Art erklären können, wie wir Immobilien verkaufen.



# ISARMETROPOLE IMMOBILIEN

Maximilianstr. 2 / 2.OG  
D-80539 München

Tel: 089 72 01 67 14  
Fax: 089 76 77 26 21

[info@isarmetropole-immobilien.de](mailto:info@isarmetropole-immobilien.de)  
[www.isarmetropole-immobilien.de](http://www.isarmetropole-immobilien.de)