

[illegible]

2

OBJEKT VORBEREITEN

Bevor Sie Ihr Objekt anbieten, sollten Sie es in einen sehenswerten Zustand versetzen. Folgende Maßnahmen werden Ihr Haus sichtlich auf:

☐ NOTWENDIGE REPARATUREN VORNEHMEN

Defekte Türen und Fenster, lädierte Treppenhäuser oder verstopfte Abflüsse müssen vor dem Verkauf repariert werden.

☐ RENOVIEREN

Frische Farbe an den Wänden oder ein neuverlegter Teppich lassen das Haus für Interessenten attraktiver erscheinen.

☐ ENTRÜMPELN

Entfernen Sie aus Wohnräumen, Garage und Keller jeglichen Sperrmüll. So schaffen Sie offene und helle Räume.

3

DOKUMENTE EINHOLEN

Vor dem Verkauf des Hauses sollten Sie alle notwendigen Unterlagen organisieren. Dies unterstreicht gegenüber den Kaufinteressenten Ihre Seriosität. Je nach Art des Objektes können die benötigten Unterlagen variieren. Folgenden Unterlagen sollten Sie auf jeden Fall vorliegen haben:

☐ GRUNDBUCHAUSZUG

Der Grundbuchauszug ist die Abschrift der Eintragungen aus dem Grundbuch zu einem bestimmten Grundstück. Diesen erhält man beim örtlichen Grundbuchamt.

☐ FLURKARTENAUSZUG

Die Flurkarte ist eine maßstäbliche Darstellung aller Liegenschaften. Diese erhält man beim örtlichen Katasteramt.

☐ BAUPLÄNE, BAUGENEHMIGUNGSURKUNDE, BAUBESCHREIBUNG UND ABNAHMEBESCHEINIGUNG

Zur Kenntnis zum genauen Aufbau des Hauses sind Baupläne & Co. unverzichtbar. Man erhält diese Unterlagen beim Bauordnungsamt.

☐ **BERECHNUNG WOHNFLÄCHE, NUTZFLÄCHE UND UMBAUTER RAUM**

Die Berechnung von Wohnfläche, Nutzfläche und umbauten Raumes geben Auskunft zur Größe des Objekts. Diese kann man beim Bauordnungsamt oder einem Architekten erhalten.

☐ **ENERGIEAUSWEIS**

Bei der Errichtung, Änderung oder Erweiterung eines Gebäudes ist ein Energiebedarfsausweis von einem Sachverständigen auszustellen. Dieser bewertet das Haus nach energetischen Aspekten.

☐ **AUFSTELLUNG ÜBER INSTANDHALTUNGS-/MODERNISIERUNGSMASSNAHMEN**

Eine Aufstellung über Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen informiert den potentiellen Käufer über vorgenommene Veränderungen am Objekt.

☐ **BETRIEBS- UND NEBENKOSTENAUFSTELLUNG DER LETZTEN JAHRE**

Die Betriebs- und Nebenkostenaufstellung führt Kosten wie Steuern, Versicherungen, Energiekosten, Instandhaltungskosten und ähnliches auf.

☐ **GRUNDRISSZEICHNUNGEN**

Ein Grundriss gibt Aufschluss über die Anzahl, Art und Größe der Zimmer und die Raumaufteilung eines Hauses. Dieses Dokument kann man mit geeigneter Software selbst erstellen.

4

IMMOBILIE BEWERBEN

Wenn man sein Haus erfolgreich verkaufen möchte, sollte man es tatkräftig bewerben. Hierfür stehen einem folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

☐ **ONLINE-ANZEIGEN**

Heutzutage suchen die meisten Kaufinteressenten Angebote im Internet. Bei diversen kostenpflichtigen Immobilien-Portalen ist es möglich eine Anzeige zu schalten.

☐ **ZEITUNGSANZEIGEN**

Mit der klassischen Anzeige in regionalen und lokalen Zeitungen kann man potentielle Käufer auf sein Verkaufsobjekt aufmerksam machen.

☐ **EXPOSÉ**

Ein aussagekräftiges Exposé bietet dem Kaufinteressenten eine ansprechende Information über eine Immobilie.

☐ **VERKAUFSSCHILD**

Mit einem großen Verkaufsschild an Ihrem Haus wird für jeden Vorbeikommenden direkt ersichtlich, dass das Objekt zum Verkauf steht.

☐ **WEITERERZÄHLEN**

Erzählen Sie Freunden und Bekannten von Ihrem Hausverkauf. Möglicherweise spricht sich das Verkaufsvorhaben herum, sodass Interesse bei jemanden geweckt wird.

5 BESICHTIGUNG ORGANISIEREN

Kaufinteressenten, die sich zu einem Besichtigungstermin entscheiden, erwarten eine seriöse und informative Führung. Vorbereitend sollte man folgendes beachten:

☐ **TERMIN FESTLEGEN**

Für eine Besichtigung muss man einen geeigneten Termin finden. Dieser sollte im Vorfeld verbindlich festgesetzt werden.

☐ **STETS ERREICHBAR SEIN**

Man sollte für Kaufinteressenten immer telefonisch erreichbar sein, damit diese es sich nicht anderes überlegen.

☐ **EINWANDFREIEN ZUSTAND GEWÄHRLEISTEN**

Alle Zimmer müssen vor der Besichtigung aufgeräumt, geputzt und gut durchlüftet werden, um eine angenehme Atmosphäre zu schaffen.

☐ **AUF ALLE FRAGEN VORBEREITET SEIN**

Wenn man auf alle aufkommenden Fragen gut vorbereitet ist, empfindet der potentielle Käufer den Anbieter als seriös.

Sollte sich ein Käufer für das angebotene Haus entschieden haben, stehen die Verhandlungen über den Kaufpreis an. Dabei sollte man folgende Dinge beachten:

Legt man vorab einen Mindestverkaufspreis fest, fällt man bei Verhandlungen nicht unter seine Schmerzgrenze.

Damit Kritikpunkte wie Kaufpreis, Übergabezeit oder Zahlungsfrist nicht die Verhandlungen gefährden, sollte man sich für diese Themen vorab Argumente vorbereiten.

Als Verkäufer ohne Makler sind Sie für die Prüfung des Kauf- und Notarvertrags verantwortlich. Wenn gewisse Punkte nicht berücksichtigt werden, kann der Vorgang später vor Gericht landen.

info@jaspert-immobilien.de
www.ufo-immobilien.com

