

## **Die Grundregeln des Immobilienverkaufs „von privat an privat“**

Wenn man Statistiken glauben möchte, werden in Deutschland rund 70 % aller Wohnimmobilien „von privat an privat“ verkauft. Wenn man bedenkt, dass es dabei für Käufer und Verkäufer oft um die gesamte Existenz geht, scheint diese Zahl auf den ersten Blick unfassbar.

Allerdings ist es aus der Sicht von Käufer und Verkäufer auch verständlich, dass man sich selbsternannte Fachleute ohne Fachwissen mit horrenden Courtageforderungen gern sparen möchte. Was dabei fast immer auf der Strecke bleibt sind die Sicherheit von Personen und Wertgegenständen, die Sicherheit von Daten und Privatsphäre und der Schutz vor möglichen Rechtsfolgen aus dem durchgeführten Immobiliengeschäft.

Darum möchte ich an dieser Stelle einige Fakten aufzeigen, die einer privaten Verkäuferin oder Verkäufer eine kleine Hilfestellung beim geplanten Verkauf geben mögen.

### **Die Kaufpreisbestimmung:**

Die größten und teuersten Fehler werden bei der Festlegung des Kaufpreises gemacht. Gerade hier, wo eine Abweichung von wenigen Prozentpunkten schon einen Schaden von mehreren Tausend Euro verursachen kann, wird häufig nachlässig gearbeitet. Legen Sie deshalb besonders viel Wert auf eine sorgfältige und nachvollziehbare Wertermittlung. Ein überhöhter Angebotspreis macht das Angebot für ernsthafte Kaufinteressenten von vornherein uninteressant, ein zu niedriger Preis schadet Ihrem Vermögen.

Viele Maklerunternehmen bieten kostenlose Wertermittlungen an. Aber hier ist äußerste Vorsicht geboten. Erstens muss man sich darüber im Klaren sein, dass es sich dabei um „Lockangebote“ handelt. Sitzt die Maklerin oder der Makler erstmal in Ihrem Wohnzimmer, wird sie oder er versuchen, Sie zur Erteilung eines Verkaufsauftrages zu überreden. Zweitens sollte man bedenken, dass eine Wertermittlung eine recht komplizierte Angelegenheit ist, die zudem in Deutschland nach gesetzlich vorgeschriebenen Verfahren durchzuführen ist. Eine aufwändige Dienstleistung, die niemand zu Werbezwecken verschenkt.

### **Der Aufwand:**

Man sollte den Aufwand von Zeit, Geld und Nerven nicht unterschätzen. Eine sorgfältige Planung ist daher unerlässlich. Ein Verkäufer, der telefonisch nur selten erreichbar ist, oder der Besichtigungen z.B. nur in den Abendstunden durchführen kann, verhindert dadurch unter Umständen den Verkauf.

Die Präsentation in den gängigen Werbemedien bedeutet einen nicht unerheblichen Aufwand. Man sollte sich darauf einstellen, dass mehrere Monate vergehen können, bis ein Käufer gefunden ist.

Nicht jeder Kaufinteressent ist höflich, bescheiden und nett. Das erwachsene Menschen nicht zu einem vereinbarten Termin erscheinen, oder beleidigende Äußerungen über Vermögenswerte anderer Menschen machen ist leider keine Seltenheit.

#### **Die Verkaufsvorbereitungen:**

Der Glaube, dass vollständige Unterlagen nicht erforderlich sind hat schon manchen Immobilienmakler disqualifiziert. Grundbuchauszug, Wohnflächenberechnung, Baubeschreibung etc., die Immobilienunterlagen sollten VOR dem Angebot vollständig aufbereitet werden. Nur so ist eine Angebotsprüfung durch die Bank oder einen Sachverständigen überhaupt möglich.

#### **Das Exposé:**

Ein Exposé soll interessieren und informieren. Übertreibungen im Exposé führen zu Enttäuschungen bei der Besichtigung. Bearbeitete Fotos mit Weitwinkel aufgenommen wecken völlig falsche Erwartungen beim Interessenten. Bleiben Sie bei der Wahrheit, wenn Sie nicht nur Bilder verkaufen möchten.

#### **Die Sicherheit:**

Vertrauliche Daten gehören nicht ins Internet und Grundrisszeichnungen gehören nicht in jedermanns Hände. Auch keine Details über die Alarmanlage und den Standort des Tresors, oder Bilder von kostbaren Einrichtungsgegenständen. Einbrecher kennen die gängigen Plattformen im Internet.

Und lassen Sie nicht jeden in Ihr Zuhause. Ein ernsthafter Kaufinteressent wird sich auf Wunsch gern legitimieren.

#### **Interessentenqualifizierung:**

Investieren Sie nicht zu viel Zeit in Kaufinteressenten. Ihre Zeit sollte dem Käufer gehören. Zwischen ersten Überlegungen zum Kauf einer Immobilie bis zur Entscheidung für ein bestimmtes Objekt liegt eine Orientierungsphase, in der Kaufinteressenten sich Immobilien ansehen, um die eigenen Wünsche und Möglichkeiten zu präzisieren. Das ist menschlich nachvollziehbar, kostet aber unnötig Zeit und Aufwand.

### **Der Erstbesichtigungstermin**

Die schlechte Vorbereitung von Besichtigungsterminen und eine nachlässige Präsentation ist ein häufiger Grund, warum Verkaufsabsichten scheitern. Die Erstbesichtigung entscheidet darüber, ob Interessenten Ihr Angebot ernsthaft prüfen. Die Vorbereitung dieser Präsentation erfordert Zeit und Arbeitseinsatz.

Ein Besichtigungstermin ist ein wichtiger und wertvoller Arbeitsschritt. Vergeuden Sie diesen nicht.

### **Der Zweitbesichtigungstermin:**

Vereinbart der Kaufinteressent einen zweiten Besichtigungstermin, glauben sich viele Verkäufer (auch Makler) schon auf der sicheren Seite. Machen Sie diesen Fehler nicht. Der zweite Besichtigungstermin ist noch sensibler, als der Ersttermin. Während bei der ersten Besichtigung das „Bauchgefühl“ entscheidet, schaut der Interessent beim zweiten Termin auf die Details.

### **Das Verkaufsgespräch:**

Stolz und eigene Überzeugung sind die Feinde aller Verkaufsverhandlungen. Zwingen Sie Ihren Interessenten nicht dazu, die Immobilie aus Ihrem Blickwinkel zu sehen. Der Interessent wird sich seine eigene Meinung bilden wollen.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold. Eine alte, aber wahre Weisheit. Der Kunde wünscht sich die Muße, sich zunächst visuell mit der Immobilie vertraut zu machen. Ein Verkäufer, der zu viel redet wird den Eindruck erwecken, den Käufer „beschwatzen“ zu wollen.

### **Emotionale Ebenen:**

Eine Kaufentscheidung für eine private Wohnimmobilie wird nicht mit dem Verstand, sondern mit dem Herzen getroffen. Der Kaufinteressent ist in der Regel auf emotionaler Ebene unterwegs. Hat ein Interessent ein schlechtes Bauchgefühl, fühlt sich nicht ernstgenommen oder unter Druck gesetzt, wird er die Kaufentscheidung auf später verschieben und schlimmstenfalls weitersuchen. Nur Verkäufer mit Einfühlungsvermögen werden erfolgreich sein.

### **Sicherheit durch die finanzierende Bank:**

Banken sind profitorientierte Unternehmen. Banken möchten Immobilienkredite verkaufen und nutzen das Immobilienangebot als Mittel zum Zweck. Manche Banken haben gar eigene Maklerorganisationen gegründet, die ihnen Baufinanzierungskunden zuführen sollen.

Ist eine Immobilie beleihungsfähig und die Bonität des Käufers akzeptabel kann die Bank den Immobilienkauf finanzieren. Es ist nicht die Aufgabe der Bank, sich für die Belange des Verkäufers einzusetzen.

Banken sind professionell im Umgang mit Fremdgeldern. Ob Banken auch professionell in der Immobilienbewertung und Immobilienvermittlung sind, ist zweifelhaft. Man sollte es zumindest nicht voraussetzen, sondern kritisch prüfen.

**Sicherheit durch Notare:**

Ein Notar sieht den Verkauf aus juristischer Perspektive. In der Regel kann man sich darauf verlassen, dass ein Notar den Kaufvertrag „nach Recht und Gesetz“ erstellt und beurkundet. In den seltensten Fällen kennt er das Verkaufsobjekt, dessen Besonderheiten und dessen Wert. Prüfen Sie den Kaufvertrag deshalb sorgfältig, ob dieser Ihre Belange berücksichtigt, ob darin auf eventuelle Besonderheiten zu diesem einen Verkauf berücksichtigt. Notare sind weder Hellseher, noch Immobilienexperten.

**Die Gefahr der kostenpflichtigen Rückabwicklung:**

Das mit Abstand Schlimmste, was einem privaten Immobilienverkäufer passieren kann, ist eine Rückabwicklung wegen Eigenverschulden. Das bedeutet nicht nur die Kaufpreiserstattung, sondern die Erstattung sämtlicher Kosten, die dem Käufer durch den Kauf der Immobilie entstanden sind.

Alfred Stegmann, im Januar 2016