



RATGEBER

**IMMOBILIE VERKAUFEN**

# VORWORT

Eine Immobilie zu verkaufen ist eigentlich ganz leicht. Man muss nur einen solventen interessierten Käufer finden und dabei alle Fehler vermeiden, die einem unterlaufen können.

Zum Glück gibt es Fachfrauen und -männer, die dieses Geschäft Tag für Tag machen. Besser noch, es gibt Profis, die diese Dinge besonders gut machen: unsere Immobilienmakler der GARANT Immobilien Unternehmensgruppe.

Mit diesem kleinen Experten-Ratgeber können wir Sie natürlich nicht zu einem unserer Immobilienmakler ausbilden – zumal diese eine mehrmonatige Ausbildung durchlaufen, über jahrelange Erfahrung verfügen und aufgrund ihrer beruflichen Praxis eine Marktkenntnis erworben haben, die es ihnen ermöglicht eine Immobilie marktgerecht bewerten zu können.

Wir möchten Ihnen allerdings ein paar wichtige Informationen auf den Weg mitgeben, wie Ihnen der Immobilienverkauf leichter gelingen kann, wo Fallstricke lauern und wie der Immobilienexperte Sie unterstützen kann.

## IMMOBILIENPREISE ERMITTELN – ABER RICHTIG!

Der Wert einer Immobilie richtet sich nach vielen verschiedenen Faktoren. Neben der Größe, dem Baujahr und dem Zustand, spielt die Lage eine große Rolle; sowohl die Region als auch die Wohnlage an sich. Nicht zu vernachlässigen sind zudem die Renditechancen für Investitionen in Wohnimmobilien sowie die Gesamtnachfrage nach Wohneigentum.

Einen ersten Anhaltspunkt kann man sich verschaffen, indem man in den lokalen Zeitungen und auf Onlineimmobilienbörsen recherchiert. Einfach nach Immobilien mit ähnlichen Charakteristika wie der Eigenen suchen – also Lage, Baujahr, Größe, Ort. Diese Recherche benötigt selbstverständlich Zeit, aber genau diese muss ein Makler bei jedem einzelnen Objekt auch aufbringen. Seine Marktkenntnisse sind dabei von Vorteil; doch jede Immobilie ist auch immer ein Unikat.

Die Besonderheiten erkennen und in den Fokus des Verkaufs zu stellen, ist die wahre Kunst eines Verkäufers! Ebenso

wichtig in diesem Zusammenhang: die Zielgruppenanalyse. Wen spricht meine Immobilie an? Nur wenn Sie diese Frage korrekt beantworten, können Sie eine perfekt auf ihr Objekt angepasste Vermarktungsstrategie ausarbeiten.

Bei den aufgerufenen Preisen für Objekte sollte man beachten, ob diese zu diesen Preisen überhaupt verkauft werden oder ewig auf dem Markt bleiben. Schließlich handelt es sich dabei immer erst einmal um Angebotspreise. Das ist nicht immer der effektive Kaufpreis, zu dem die Immobilie auch sicher den Besitzer wechselt.

Mit einem falschen Verkehrswert an den Markt zu gehen kostet nicht nur bei einem zu niedrigen Preis viel Geld. Studien belegen, dass auch bei einem zu hohen Angebotspreis, der effektive Kaufpreis schließlich nach langem Nach-unten-korrigieren unter dem tatsächlichen Idealwert liegt. Wer zu hoch einsteigt, bleibt am Markt. Sinkt der Preis dann allmählich werden die interessierten Beobachter ab, wie tief es noch geht. Sie verlieren nicht nur Geld, sondern auch Zeit.

## PER APP ZUM ERSTEN MARKTSCHÄTZWERT

Im Zeitalter von Apps und Smartphones lässt sich mit einer App wie „ImmoWert2Go powered by Garant“ blitzschnell mit nur einem Foto eine erste Marktwertschätzung ermitteln. Allerdings handelt es sich hierbei nur um einen Schätzwert, der nicht alle Charakteristika einer Wohnung oder eines Hauses berücksichtigen kann, wie z. B. ein exzellenter Schnitt der Wohnfläche. Ebenfalls werden weder Renovierungs- oder Sanierungsbedarf noch eine kürzlich erfolgte Modernisierung beachtet.

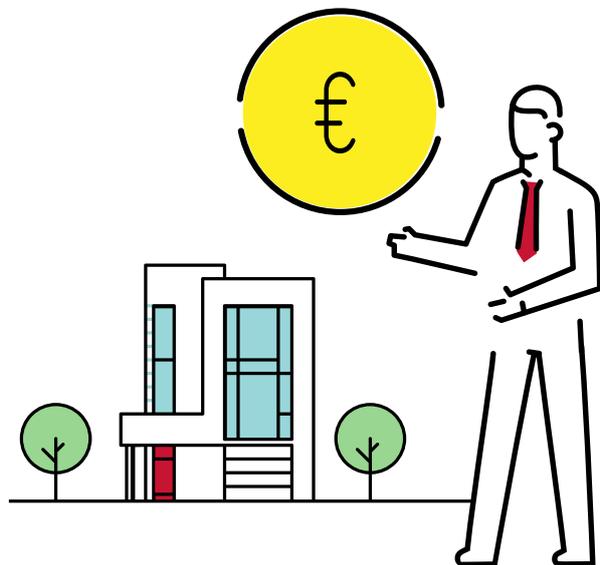


# DER FACHMANN KANN ES GENAUER

Der beste Weg zum richtigen Immobilienwert ist und bleibt das unverbindliche Gespräch mit einem Immobilienmakler.

Idealerweise natürlich einem erfahrenen Fachmann, der auch in Ihrer Umgebung erfolgreich verkauft und mit Erfahrungswerten und realistischen Marktpreisen agiert.

Selbstverständlich können Sie erst über die App einen ersten Wert ermitteln. Ist dieser attraktiv, können Sie in einem zweiten Schritt den Profi einschalten. Der klärt auf, wo mit etwas Nachbesserung noch etwas am Preis machbar ist und wo zu hohe Erwartungen zu bremsen sind.



## HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)



## WICHTIGE UNTERLAGEN

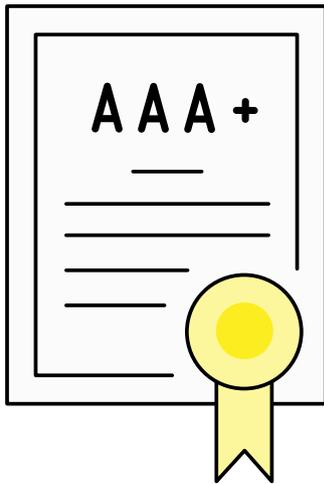
Für den Verkauf einer Immobilie bedarf es einiger wichtiger Unterlagen, die zwingend vorhanden sein müssen - nicht allein aus steuerlichen und rechtlichen Aspekten. Fehlen diese bis dato, muss man diese jeweils bei den zuständigen Behörden besorgen. Allerdings wollen diese Papiere auch gelesen und vor allem verstanden werden.

Haben Sie zum Beispiel einen Grundriss der Immobilie? Gerade bei älteren Immobilien fehlt dieser komplett und muss erst besorgt werden. Für die Immobilienanzeige sollen sie schließlich wissen wie viel Wohnfläche das Objekt hat. Nur wo steht das? Hilft hier der Grundbuchauszug weiter?

Zu beachten sind natürlich auch Informationen zu einem möglichen Vorkaufsrecht, aus etwaigen Baugenehmigungen bei Grundstücken und Details aus dem Baulastenverzeichnis. Ebenfalls zwingend notwendig ist der Energieausweis einer Immobilie.

## DER ENERGIEAUSWEIS

Wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen oder vermieten möchte, braucht einen Energieausweis. So sieht es der Gesetzgeber seit Mai 2014 vor. Mit diesem Dokument können Kaufinteressenten das Gebäude nach energetischen Gesichtspunkten bewerten, da es die entsprechenden Werte zeigt. Potenzielle Käufer können so die zu erwartenden Heizkosten grob einschätzen. Abhängig vom Baujahr sowie der Immobiliengröße benötigen Verkäufer entweder einen Verbrauchsausweis oder einen Bedarfsausweis.



## VERBRAUCHSAUSWEIS

Der Verbrauchsausweis weist die tatsächlich verbrauchte Energiemenge des Gebäudes aus für Heizung sowie die Warmwasserbereitung, jeweils in Kilowattstunden pro Jahr und Quadratmeter Gebäudenutzfläche. Bei Nichtwohngebäuden kommen Werte für Kühlung, Lüftung und eingebaute Beleuchtung dazu. Meist werden für die Ermittlung die letzten drei Heizkostenabrechnungen benötigt. Da allerdings jeder auf individuelle Weise heizt, lassen sich auf Grundlage dieses Ausweises nur bedingt Aussagen über den künftigen Energieverbrauch machen.

Zudem ist dieser Ausweis nur zulässig, wenn das Gebäude mindestens fünf Wohnungen umfasst, und der Bauantrag nach dem 1. November 1977 gestellt wurde bzw. das Gebäude nach der 1. Wärmeschutzverordnung von 1977 errichtet oder nachgerüstet wurde. Im anderen Fall ist der Bedarfsausweis Pflicht!

## BEDARFSAUSWEIS

Um den Bedarfsausweis auszustellen, unterzieht ein Fachmann das Haus einer gründlichen Untersuchung. Dabei gilt es mehrere Fragen zu beantworten: Welchen theoretischen Energiebedarf hat das Gebäude? Wie ist die Außenwand gedämmt? Sind Energiesparfenster eingebaut? Welche Heizungsanlage ist installiert? Und vieles mehr.

Die hierbei erfassten Daten sind unabhängig vom individuellen Heizverhalten und ermöglichen einen objektiven Vergleich. Zudem lassen sich energetische Schwachstellen des Gebäudes erkennen und Modernisierungsempfehlungen für den Eigentümer der Immobilie ableiten.

---

## BUSSGELD UND AUSWEISPFLICHT

Der Energieausweis – egal ob Bedarfs- oder Verbrauchsausweis – gilt zehn Jahre. Danach muss ein neuer angefertigt werden. Bei einem Verkauf oder einer Vermietung muss der Energieausweis spätestens bei der Besichtigung vorgelegt werden, ansonsten drohen Bußgelder in einer Höhe von bis zu 15.000,- €

---

## DAS EXPOSÉ

Ein gut geschriebenes Exposé erhöht die Verkaufschancen und sorgt dafür, dass Sie die richtige Zielgruppe erreichen. Wenn Sie für Ihre Immobilie eine Anzeige schalten möchten empfiehlt sich zum Beispiel:

- Lage
- Anzahl der Zimmer
- Größe von Wohn- und Nutzfläche sowie des Grundstücks
- Bauweise, Baujahr und ggf. einen kurzen „Lebenslauf“ des Hauses (bisherige Sanierungen, Um-/Anbauten)
- Ausstattung: Küche, Bad, Art der Heizungsanlage, Fußbodenbeläge, Zustand von Fenstern, Türen, Vor-/Winter-Garten
- Verkehrsanbindung und Infrastruktur (Schulen, Ärzte, Einkaufsmöglichkeiten)
- Angebotspreis und laufende Betriebskosten
- Pflichtangaben zum Energieausweis gemäß EnEV2014 §16a (Art des Ausweises, Wert des Endenergiebedarfs bzw. -verbrauchs, wesentlicher Energieträger, Baujahr sowie Energieeffizienzklasse)
- Garagen/Stellplätze oder Balkon/Terrasse
- Ihre Kontaktdaten und Erreichbarkeit

Neben diesen Grundlagen und Fotos, die Sie bei guten bis optimalen Lichtverhältnissen erstellen, empfiehlt sich ein objektiver, aussagekräftiger Text. Wobei Sie Ihre Immobilie nicht positiver beschreiben sollten, als sie tatsächlich ist, sondern – auch wenn es subjektiv schwer fällt – sehr objektiv. Damit schüren sie keine überzogenen Erwartungen. Neben dem Vermeiden von Superlativen, sollten Sie ebenso darauf verzichten, jedes noch so kleine Detail aufzuzählen. Sie sollten sich viel mehr auf die großen Vorteile konzentrieren.

## DIE BESICHTIGUNGEN

Ist Ihre Immobilie auf dem Markt und damit in der Öffentlichkeit – idealerweise mit dem ermittelten richtigen Wert – haben Sie den ersten Teil bereits geschafft. Nun geht es an das Suchen eines solventen Interessenten und die Besichtigungen.

## AUSWAHL UND ERREICHBARKEIT

Leider melden sich auf Immobilieninserate nicht nur seriöse Kunden, sondern auch etliche Personen, die nur mal nachschauen wollen, wie Menschen – gerne auch die Nachbarn – so leben. Andere nutzen die Gelegenheit einer Besichtigung um auszukundschaften, was bei einem möglichen zweiten Besuch, wenn niemand zu Hause ist, zu holen ist. Auch kommen zu einer Besichtigung gerne mal Grüppchen, die man in einer bewohnten Immobilie erst einmal im Blick behalten muss. Diese Fälle machen zwar nicht das Gros der Interessenten aus, aber kommen regelmäßig vor.

Wenn ihre Telefonnummer in der Zeitung oder im Internet steht, werden Interessenten sich viele bei Ihnen melden – auch am Wochenende, auch wochentags nach 20:30 Uhr, weil sie davor selbst noch arbeiten. Häufig haben solvente Kunden mit echtem Interesse unter der Woche nicht immer viel Zeit, sei es durch den Beruf oder auch die Familie.

Den Aufwand der Auswahl und den hohen Andrang können sie nur schwerlich optimieren. Gerade hier setzen viele Verkäufer auf die Hilfe vom Immobilienprofi, auch weil spätestens beim Verhandeln bei den Verkäufern auch immer die Emotionen zur eigenen Immobilie eine Rolle spielen.

## CHECKLISTE FÜR BESICHTIGUNGEN

Bei einer Besichtigung gilt es das Objekt vollständig zu besichtigen, damit der Interessent sich ein möglichst gutes Bild machen kann. Dafür sollten Sie sich für den einzelnen Besichtigungstermin ausreichend Zeit einplanen.

Auch hier gibt es eine kleine Checkliste:

- ✓ Notieren Sie sich bereits im Vorfeld Fragen, die kommen können.
- ✓ Gibt es versteckte Mängel? Wenn ja, welche? Sprechen Sie offen darüber.
- ✓ Zeigen Sie die Immobilie bei Tageslicht. Künstliches Licht ist immer schlechter.
- ✓ Räumen Sie auf: Es muss nicht klinisch rein sein, aber ordentlich aufgeräumt!
- ✓ Weniger Reden ist mehr: Der Käufer will eine Immobilie kaufen, nicht die Geschichte dahinter.
- ✓ Gewinnen Sie an Ruhe durch Routine; (aktuell sind die Voraussetzungen für Verkäufer am Markt recht gut. Es werden sich sehr wahrscheinlich viele potentielle Käufer melden, auch wenn die meisten Ihre Immobilie nicht kaufen werden oder können. Nutzen Sie die Chance! Haben Sie Ihre Immobilie erst 30 mal gezeigt, bekommen Sie ein Gefühl für die Menschen, die vielleicht Ihre Immobilie kaufen werden.)

## TECHNISCHE MÖGLICHKEITEN DER BESICHTIGUNG

Um möglichst vielen Interessenten bereits vor einer Besichtigung einen guten Einblick in die Immobilie zu gewähren, setzen viele Makler inzwischen vermehrt auf virtuelle 360° Rundgänge. Zu einer Live-Besichtigung kommen dann nur noch sehr wenige, sehr gut ausgewählte potentielle Käufer. Vielleicht bietet sich Ihnen diese Möglichkeit auch? Es gibt im Internet Anbieter, die das dafür benötigte Equipment verleihen. Mit etwas technischem Verständnis und etwas Übung können Sie so selbst für Ihre Immobilie einen virtuellen Rundgang erstellen! Einige Kunden, die in Ihrer Umgebung ein Objekt suchen, kommen leider oft nicht aus der direkten Nachbarschaft. Es ist von Vorteil, wenn diese sich erst mal einen Eindruck verschaffen können, bevor sie hunderte von Kilometern fahren, um ein Objekt zu besichtigen.



## MAKLERLEISTUNGEN – WAS MACHT DER FACHMANN?

Der lange Weg beim Verkauf einer Immobilie bis zur endgültigen Übergabe an den neuen Eigentümer ist voller Stolpersteine. Dabei ist es gut den Fachmann an seiner Seite zu wissen, der selbstverständlich mehr macht, als das Objekt in die Zeitung zu stellen und die Tür bei Besichtigungsterminen auf und zu zu schließen. Die Garant Unternehmensgruppe stellt Ihnen Ihren persönlichen Ansprechpartner zur Seite, der jederzeit für Sie erreichbar ist und Sie auf dem Weg des erfolgreichen Verkaufs Ihrer Immobilie begleitet.

Die erste Aufgabe eines Maklers besteht in der Begutachtung der Immobilie zur Ermittlung des aktuellen Verkaufswertes. Gute Makler, die häufiger in Ihrer Umgebung verkaufen, unterstützen Sie dabei durch ihre Marktkenntnis. Durch eine Analyse des aktuellen Gebäudezustandes vor Ort lässt sich der Verkaufswert realistisch einschätzen. Wenn es mit dem Verkauf nicht so drängt, helfen Makler auch bei der Erstellung eines eventuell notwendigen Umbau- oder Sanierungskonzeptes.

Der Makler besorgt für Sie alle für den Verkauf notwendigen Unterlagen. Die bereits vorhanden wird der Makler sichten und auf Vollständigkeit hin überprüfen. Gibt es einen aktuellen Grundbuchauszug? Ist eine Wohnflächenberechnung vorhanden? Liegt bereits ein Energieausweis vor? Sollten noch Unterlagen fehlen wird der Makler diese für Sie besorgen, so dass nicht Sie auf die jeweiligen Ämter gehen müssen, sondern Ihr Makler nimmt Ihnen diese Arbeit ab.

Die Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie und die Erstellung eines aussagefähigen Exposés mit Fotos sind der Grundstein für den Verkaufserfolg, denn jede Immobilie ist anders und sollte den passenden Käufer ansprechen. Neben der Veröffentlichung des Angebotes in den gängigen Internetportalen gibt es auch heute noch die Anzeigenschaltung in den Tageszeitungen. Häufig werden tatsächlich beide Medien genutzt, jeweils an den zur Zielgruppe passenden Stellen. Ist ein Objekt in der Öffentlichkeit und die ersten Anfragen kommen müssen diese bearbeitet werden. Die Makler der Garant Unternehmensgruppe sind telefonisch an sechs Tagen am Mo – Fr von 8:30 Uhr bis 21 Uhr, bzw. samstags von 9 Uhr bis 15 Uhr für ihre Kunden erreichbar. Selbst wenn „Ihr“ Makler gerade persönlich nicht zu erreichen ist, verfügen wir über ein professionelles, speziell geschultes Vertriebssekretariat. So können Kunden stets sofort betreut werden. Nicht anonym mit einer Maschine, sondern direkt mit einem Menschen sprechen

zu können, der nicht nur Daten erfasst, sondern auch fundiert Fragen beantwortet und einen ersten Eindruck von Kunden und ihren Kaufvorstellungen bekommt. Als nächstes steht der Versand des Immobilienexposés an die Interessenten sowie eine Überprüfung der Bonität von potentiellen Käufern an. Nichts kostet im ganzen Verkaufsprozess soviel unnötige Zeit, wie Besichtigungen mit Leuten, die gar kein Interesse daran haben, etwas zu kaufen oder keine Finanzierung bekommen. In manchen Fällen können Makler bei der Suche nach einer Finanzierung helfen.

Erst jetzt geht es tatsächlich an die Terminkoordinierung und die Durchführung der Besichtigungen bis schließlich ein Käufer gefunden ist, dem der Verkäufer die Immobilie auch überlassen möchte. Auch wenn Sie einen Makler mit dem Verkauf Ihres Objektes beauftragt haben, entscheiden am Ende nur Sie ob und an wen Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Das letzte Wort hat immer der Verkäufer.

Der Makler dient nicht nur als Besichtigungsleiter, sondern auch als Kommunikator und Vermittler zwischen den Parteien. Ein weiterer Vorteil, wenn Sie Ihre Immobilie einem Makler zum Verkauf anvertrauen: Sowohl Sie als auch der Käufer haben einen neutralen Ansprechpartner. Jemanden der für Sie die Preisverhandlungen führt, bei der Aushandlung der Vertragsbedingungen hilft und ohne Emotionen, immer einen neutralen Blickwinkel einnimmt. Bedenken Sie; ein Verkauf bzw. der Erwerb einer Immobilie sind immer stark von Emotionen geprägt. Vor allem Käufer haben oft mit Ängste, ob ihre Entscheidung, die Richtige ist. Hier ist Fingerspitzengefühl nötig, um Sorgen und Ängste zu nehmen. Das kann der „neutrale“ Makler oft deutlich besser als beteiligte Personen. Ist der Kauf beschlossen, geht es an die Vorbereitung und Beurkundung des Kaufvertrages bei einem Notar. Für mögliche Fragen, die sich im Hinblick auf den Notartermin ergeben, steht sowohl Ihnen als auch dem Käufer jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner zur Seite. Gute Makler helfen bei der Kaufvertragsvorbereitung, unterstützen sie bei der Terminfindung und begleiten Sie zum Notartermin.

Ist der Verkauf unter Dach und Fach, geht es schließlich an die Übergabe des Objektes an den Käufer. Auch nach einem erfolgreichen Verkauf steht ein Makler als Fachmann bei allen Fragen rund um Ihre Immobilien zu Beratung und Betreuung an Ihrer Seite. Das Geheimnis hinter dem Erfolg eines guten Makler ist dabei nicht nur seine Leistung, sondern auch ein professionelles Netzwerk und gute Mitarbeiter im Sekretariat, die alle Anfragen von Interessenten kompetent beantworten.

## FAZIT

Selbstverständlich kann man sich daran machen, seine Immobilie komplett alleine an den Markt zu bringen und zu verkaufen. Wenn man alle Fehler vermeidet, den richtigen Preis trifft und den Aufwand nicht scheut, kann das durchaus erfolgreich gelingen. Einige hilfreiche Tipps haben Sie hiermit erhalten.

Wir empfehlen allerdings, sich doch einmal mit einem Makler zusammzusetzen, sich kostenfrei und unverbindlich beraten zu lassen und zu prüfen, wo Ihnen ein Makler möglicherweise Zeit und Nerven sparen helfen kann. Insbesondere bei der Marktwertermittlung ist der Profi die bessere Wahl.

Sollten Sie noch Fragen haben, die Ihnen unser kleiner Ratgeber noch nicht beantwortet hat, können Sie uns natürlich gerne kontaktieren. Die größten Stolpersteine auf diesem Weg aufzeigen, um Ihren Immobilienverkauf zu einem guten Abschluss zu bringen!

## HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

---

## IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:  
Garant Immobilien Holding GmbH  
Strohberg 8, 70180 Stuttgart

Vertreten durch:  
Petra Herzog / Nicole Moser

### Kontakt

Telefon 0711 23 955 – 0  
Telefax 0711 23 955 – 160  
[info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)  
[www.garant-immo.de](http://www.garant-immo.de)