

GRATIS RATSCHLÄGE VOM IMMOBILIENEXPERTEN

RATGEBER: IMMOBILIENVERKAUF - DIESE SCHRITTE LIEGEN VOR IHNEN



Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz

Telefonnummer

T: 07326 10 100-10
M: 0699 10 610100

E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at



SIE FRAGEN SICH WELCHE SCHRITTE BEIM IMMOBILIENVERKAUF VOR IHNEN LIEGEN?

Planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie, sollten Sie sich zunächst mit den Einzelheiten des Verkaufsprozesses vertraut machen. Jeder einzelne Schritt will gut überlegt, geplant und vorbereitet sein - überall lauern diverse Fallstricke. Im Folgenden haben wir für Sie die einzelnen Schritte übersichtlich zusammengestellt - von der Analyse des Wohnmarktes über die Vorbereitung der Immobilie zur Preisoptimierung bis hin zu den Verhandlungen und zum Vertragsabschluss mit Ihrem Interessenten.

Gut geplant ist halb gewonnen: Immobilie verkaufen

Eine Immobilientransaktion ist komplex, es sind zahlreiche Aspekte zu beachten, um ein optimales Ergebnis erzielen zu können. Die Anforderungen sind vielfältig, Sie brauchen Zeit, bestimmte Fachkenntnisse und natürlich Verhandlungsgeschick. Ebenso wichtig ist die professionelle Präsentation Ihrer Immobilie, denn schon der erste Eindruck zählt - und den verschaffen sich potenzielle Käufer auf einer Online-Plattform und mit einem Exposé. Dann spielen die geeigneten Verkaufskanäle eine wichtige Rolle, die richtige Ansprache, aber eben auch die Besichtigungen selbst, bei denen Sie die Immobilie in optimaler Form vorstellen sollten. Letztendlich ist der Kaufvertrag vorzubereiten, sobald Sie den Käufer geprüft und für solvent befunden haben - vor Ihnen liegen also eine ganze Reihe wichtiger Schritte. Selbstverständlich können Sie sich jederzeit an uns wenden, rufen Sie uns einfach an.



Also lehnen Sie sich zurück frei nach dem Motto "Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum Just!
Herzlichst

Manfred Just
Ihr Manfred Just

Die Vorbereitung

Schon in dieser Phase schaffen Sie die Voraussetzungen dafür, dass nicht nur der gesamte Prozess reibungslos abläuft, sondern auch das gewünschte Ergebnis eingespielt werden kann. Hier nützt weder überstürztes Handeln noch der Versuch, irgendeine Abkürzung zu finden - jeder einzelne Schritt ist von Belang.

Strategische Vorüberlegungen

Um den Immobilienverkauf ohne Problem und vor allem in einem annehmbaren Zeitraum abwickeln zu können, empfehlen wir eine gründliche Planung. So benötigen Sie beispielsweise eine Verkaufsstrategie für Ihr Objekt, die folgende Fragen beantwortet:

- Welche Zielgruppe kommt für Ihre Immobilie - also Eigentumswohnung, Reihenhaus, Einfamilienhaus, Anlageobjekt, etc. - in Frage?
- Über welche Verkaufskanäle wollen Sie Ihre Zielgruppe ansprechen und Ihr Objekt anbieten?
- Welches Budget steht Ihnen für die Werbung zur Verfügung?

Plausible Zeitplanung

Planen Sie bitte ausreichend Zeit ein - sowohl für die notwendigen Vorbereitungen als auch für die Verkaufsverhandlungen selbst. Unter Druck zu agieren, ist insbesondere bei einer so folgenreichen Entscheidung wie dem Kauf einer Immobilie nicht zielführend. Es können immer Verzögerungen eintreten - und das auf beiden Seiten.

**KONTAKTIEREN SIE MICH FÜR EINE
KOSTENLOSE KURZBEWERTUNG**

Manfred Just, Immobilitentreuhänder
0699 10100100
manfred.just@justimmobilien.at





Wichtige Entscheidung

Zunächst steht die Frage an, ob Sie den Immobilienverkauf einem Makler überlassen oder selbst agieren wollen. Dabei können Ihnen folgende Fragen helfen:

- Haben Sie ausreichend Zeit und Muße, um alle notwendigen Informationen zu recherchieren und Unterlagen zusammenzutragen?
- Können Sie das Exposé und vor allem die Werbung selbst bewerkstelligen?
- Liegen Ihnen Verkaufsverhandlungen und können Sie dabei strategisch klug vorgehen?

Sollten Sie hier zögern, dann begleiten wir Sie gerne - ein Anruf genügt.

Notwendige Unterlagen

Im nächsten Schritt steht das Zusammentragen der zum Verkauf notwendigen Unterlagen an. Dazu zählen beispielsweise:

- Einreichplan, Flächenwidmungsplan und Bebauungsplan sowie andere Unterlagen zum Objekt
- aktueller Grundbuchauszug
- Übersicht zu den Nebenkosten
- Aufstellung der letzten Modernisierungs- und Renovierungsarbeiten
- Versicherungsdokumente (Gebäudeversicherung)
- Sonstige Dokumente
- Energieausweis
- hochwertige Fotos



Sinnvolle Objektvorbereitung

Auf diesen Punkt sollten Sie besonderes Augenmerk legen, wird er doch nach unseren Erfahrungen immer wieder unterschätzt: Präsentieren Sie Ihre Immobilie so, dass sie Interessenten anspricht - so schaffen Sie optimale Verkaufsbedingungen. Bringen Sie also das Objekt in Bestform, allerdings sollten Sie das Kosten-Nutzen-Verhältnis dabei genau abwägen. Ihre Immobilie sollte attraktiv und hochwertig wirken, ohne dass Sie unnötig große Investitionen durchführen müssen. Wichtige Kriterien sind beispielsweise:

- gepflegte Außenanlagen, gemähter Rasen und ordentliche Terrassenmöbel
- sauber weggeräumte Gartenutensilien, Spielsachen und Fahrräder
- intakte Lichtschalter, Glühbirnen und Klingelschilder

Ob ein neuer Anstrich das Haus in ein angenehmes Licht rückt oder weitere Renovierungen sinnvoll sind, hängt immer vom konkreten Objekt und natürlich der Zielgruppe ab. Ebenso kann ein professionelles Home Staging verkaufs- und damit preisförderlich sein: Erfahrene Spezialisten gestalten in diesem Fall die relevanten Räume um, sodass sie einen einladenden Eindruck hinterlassen - und die Interessenten begeistern. Sind Sie in diesem Punkt unsicher, dann wenden Sie sich bitte vertrauensvoll an uns.





Realistische Preisfestsetzung

Dieser Punkt ist ausgesprochen wichtig - aber auch sehr schwierig: Sie benötigen einen Verkaufspreis, der weder zu hoch gegriffen noch zu tief gestapelt ist. Hier sind nicht nur Marktkenntnisse notwendig, sondern auch Fingerspitzengefühl. Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Interessenten ab. Auskenner warten in diesem Fall, weil Sie zwangsläufig im Preis nachlassen müssen. Korrigieren Sie Ihre Preisvorstellungen aber erst einmal nach unten, werden Insider weiter ausharren und ihre Chancen ausreizen. Gehen Sie von vornherein mit einem zu niedrigen Preis in die Verhandlungen, vergeben Sie Ihr Gewinnpotenzial und Ihren Spielraum. Beziehen Sie deswegen unbedingt folgende Faktoren in Ihre Preisbildung mit ein:

- Ergebnis einer Wertermittlung wie einer Vergleichswert-
- Sachwert- oder Ertragswertberechnung
- realistische Liste der vorhandenen Mängel
- einzuplanender Verhandlungsspielraum
- Prüfung der finanziellen Situation des Interessenten
- Berücksichtigung der Finanzierung

Haben Sie all die vorbereiteten Schritte absolviert und erledigt, dann können Sie in die Verkaufsphase übergehen.





Der Verkauf

2
Nun zählt es, jetzt wird es konkret: In dieser Etappe des Immobilienverkaufs stellen Sie Ihr Objekt der geeigneten Zielgruppe vor, um anhand der eingehenden Angebote die in Frage kommenden Kandidaten auszuwählen. Selbstverständlich können Sie auch dafür einen Spezialisten wie uns einschalten: Wir kennen nicht nur die passenden Verkaufskanäle, sondern organisieren und realisieren auch alle Besichtigungstermine und führen die wichtigen Verhandlungen strategisch klug - oder Sie werden selbst aktiv.

Zielführende Werbestrategie

Auch wenn Ihre Immobilie wahrscheinlich den Nerv vieler Kaufinteressenten treffen wird: Diese müssen zunächst davon erfahren. Gehen Sie am besten so vor:

- Definieren Sie Ihre Zielgruppe.
- Erstellen Sie ein professionelles Exposé und einen ansprechenden Anzeigentext.
- Wählen Sie die geeigneten Medien und Online-Portale aus.
- Inserieren Sie in Zeitungen und schalten Sie Online-Anzeigen.

Vorbereitete Kontaktaufnahme

Sobald die Anfragen bei Ihnen eingehen, werden Kaufinteressenten auch verschiedenste Fragen zur Immobilie stellen - und darauf sollten Sie fundiert Antwort geben können. Je fachkundiger und sicherer Sie auftreten, desto seriöser ist der Eindruck, den Sie bei potenziellen Käufern hinterlassen. Wichtig ist in jedem Fall, dass Sie gut zu erreichen sind. Die Aufgaben lauten also:

- Antworten auf Interessentenfragen vorbereiten
- telefonische Erreichbarkeit organisieren - vor allem am Wochenende nach der Veröffentlichung der Anzeigen
- auf Anfragen möglichst zeitnah reagieren



Überzeugende Besichtigungen

Planen Sie die Besichtigungstermine so, dass Sie sie auch ohne Störungen durchführen können. Bereiten Sie sich umfassend darauf vor, indem Sie

- die Antworten auf alle Interessentenfragen parat haben,
- die relevanten Unterlagen und Dokumente bereithalten und
- die Vorzüge Ihrer Immobilie herausstellen, ohne die vorhandenen Mängel zu vergessen.



Erfolgreiches Verkaufsgespräch

Kommt ein potenzieller Käufer in die engere Auswahl, sollten Sie zunächst seine Bonität prüfen, um nicht im letzten Moment wegen einer Kreditlehnung zu scheitern. Steht das entscheidende Verkaufsgespräch an, sollten Sie einige Punkte beachten:

- Sammeln Sie Argumente zu unterschiedlichen Motiven wie Kauf für die Familie, wegen Barrierefreiheit oder als Anlageobjekt.
- Lassen Sie sich nicht von Emotionen leiten, bleiben Sie unbedingt sachlich.
- Wägen Sie im Vorfeld ab, ob Sie bestimmte Einrichtungsteile als Bonus in der Verhandlung einsetzen wollen/können.

Wollen Sie auf Nummer sicher gehen, überlassen Sie uns die Verhandlungen mit Ihrem Kaufinteressenten - wir bringen das Geschäft erfolgreich für Sie zum Abschluss.

Sind Sie sich mit dem Interessenten einig geworden, steht Ihr Immobilienverkauf vor der entscheidenden Etappe.



Die Abwicklung

Die Willenserklärung oder der Handschlag reichen nicht aus, um den Immobilienverkauf zum rechtswirksamen Abschluss zu bringen, Sie haben also noch einige weitere Schritte zu absolvieren.

Rechtssicherer Kaufvertrag

Ein Kaufvertrag sollte nicht nur alle relevanten und für beide Seiten wichtigen Klauseln enthalten, sondern auch alle Absprachen und Interessen abbilden. Darüber hinaus sollten Sie alle für den Vertragsabschluss notwendigen Dokumente vorbereiten. Beachten Sie bitte, dass

- ein Notar zwangsläufig zur Beurkundung einer Immobilientransaktion eingebunden werden muss,
- verschiedene Dokumente vorgelegt werden müssen, damit der Vertrag gültig werden kann, und
- im Kaufvertrag alle Details zum Kaufgegenstand und zum -Preis sowie die Angaben zum Grundbuch enthalten sein müssen.

Abschließender Notartermin

Erst die Beurkundung durch den Notar macht die Übertragung des Eigentums wirksam und regelt die finanzielle Abwicklung, also die Zahlungsfristen und -modalitäten. Gehen Sie deswegen folgendermaßen vor:

- Vereinbarung des Notartermins - hier schlägt in der Regel der Käufer einen geeigneten Notar vor
- Übersendung aller relevanten Unterlagen im Vorfeld, sodass der Notar einen Vertragsentwurf aufsetzen kann
- Prüfung des Vertragsentwurfs
- Klärung aller offenen Fragen und juristischen Fachbegriffe, während der Notar den Vertrag verliest
- Unterzeichnung des Vertrages, damit der Notar die weiteren Schritte einleiten kann.



Reibungslose Objektübergabe

Der letzte Schritt liegt nun vor Ihnen - und auch jetzt sollte Ihre Aufmerksamkeit nicht nachlassen: Sie übergeben nicht nur das Objekt selbst, sondern auch alle relevanten Dokumente und Unterlagen:

- Erstellen Sie unbedingt ein detailliertes Übergabeprotokoll einschließlich der Anzahl der Schlüssel und einer Auflistung der übergebenen Dokumente und Unterlagen - Sie schützen sich so effektiv vor nachträglichen Ansprüchen oder Problemen.
- Zu den Unterlagen gehören nicht nur die Bauzeichnungen, Versicherungsunterlagen und der Energieausweis, sondern auch die Abnahmeprotokolle sowie eventuell noch vorhandene Garantiekunden für technische Geräte und Anlagen.





IMMOBILIENVERKAUF SICHER ABWICKELN: **SO GEHEN SIE VOR**

Auch wenn es immer Abweichungen von der Regel geben kann, ein Immobilienverkauf folgt dem ausgeführten Schema - und ist doch sehr aufwendig. Vor allem benötigen Sie Zeit und verschiedene Kompetenzen, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Alternativ können Sie natürlich einen erfahrenen und seriösen Makler beauftragen: Der hat nicht nur die notwendigen Erfahrungen, sondern bringt auch das gewisse Fingerspitzengefühl für die Verhandlungsgespräche mit. Wenn es darum geht, im Raum Linz ein Objekt zu verkaufen, dann bin ich Ihre Anlaufstelle Nummer 1: Ich kümmere mich professionell um alle anfallenden Schritte - das ist nicht nur mein Beruf, sondern auch meine Berufung. Rufen Sie mich einfach an, um alle Möglichkeiten unverbindlich zu besprechen - ich nehme mir gerne Zeit für Sie.

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Manfred Just

Manfred Just

Immobilientreuhänder



Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum Just!

Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz



E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at