



# PRIVAT. VERKAEUFER

## Sieben Tipps für Immobilienverkäufer

von Maro Broß

Eine übersichtliche und praktische  
Hilfestellung für Verkäufer\*innen, Eigentümer\*innen,  
Immobilienberater\*innen, Berater\*innen und  
alldiejenigen, die ein gutes Ergebnis bei der Vermarktung  
und dem Verkauf erzielen möchten.

## Sieben Tipps für Immobilienverkäufer

*„Vielen Dank, dass du dich für einen oder mehrere meiner Inhalte entschieden hast. Ich wünsche dir schon jetzt einen erfolgreichen Verkauf.“ – Maro Broß*

### Inhalt

3	Zwei Grundsätze
4	#1 Preisfindung
6	#2 Unterlagen und Dokumente
7	#3 Exposé-Texte
9	#4 Immobilienfotos
11	#5 Interessenten aussortieren
12	#6 Besichtigungen vorbereiten
13	#7 Umgang mit bekannten Mängeln
14	Schlusswort

Zu Anfang sollten dir vor der Vermarktung zwei Grundsätze klar sein.

### Erster Grundsatz

Wer zum ersten Mal eine Immobilie verkaufen möchte, steht vor vielen Fragen. Grundsätzlich sollte bereits vor der Vermarktung ein Steuerberater miteinbezogen werden, um mögliche Steuerlasten aufzudecken und zu schätzen. Das bezieht sich nicht nur auf den Handel mit Immobilien, sondern auf alle (lukrativen) Geldgeschäfte.

Den Überblick über diverse Steuerarten, wie der Erbschaftssteuer, Spekulationssteuer oder Schenkungssteuer, kann nur ein fachkundiger Steuerberater liefern. Je nach Immobilienwert und Veräußerungsgewinn sind Steuerbeträge im fünf- bis sechsstelligen Bereich nicht unüblich.

### Zweiter Grundsatz

Sei dir im Klaren, dass alles was im Internet mal inseriert war oder ist, auch für die breite Masse noch eine Weile länger verfügbar bleibt. Wenn du deine Immobilie vor fünf Jahren erworben hast und nun verkaufen möchtest, dann wird vermutlich noch ein Exposé mit den damaligen Informationen verfügbar sein (insofern es im Internet inseriert war). Ich selbst arbeite mit einer Software, die Inserate bis zu fünf Jahre nach Löschung speichert – ohne personenbezogene Daten selbstverständlich.

#### *Was bedeutet das für dich?*

Interessenten haben die Möglichkeit alte Exposés im Internet zu finden und sehen neben den bekannten Informationen den alten Angebotspreis. Wenn du deine Immobilie nun deutlich teurer anbietest, solltest du dir schon jetzt gedanklich Argumente für die Wertsteigerung bereitlegen. Das stärkt deine Überzeugungskraft. Schreibe dir, wenn es dir hilft, die Besonderheiten deiner Immobilie auf, die dir in den letzten Jahren aufgefallen sind oder die man nicht auf den ersten Blick sieht. Während einer Besichtigung solltest du sie auswendig und natürlich wiedergeben können. Dazu später mehr.

## Tipp #1 Preisfindung

Die Bauweise der letzten dreihundert Jahre ist sehr unterschiedlich. Vom charmanten Altbau mit luftigen Deckenhöhen über sanierte Resthöfe bis zu topmodernen Smart-Home-Modularhaus-Lösungen ist heutzutage alles dabei. Es werden mittlerweile verschiedenste Baustoffe verwendet, um die Gebäudehülle so gut wie nur möglich zu isolieren. Dazu ergibt sich der erste Ansatz um eine wertmäßige Einstufung zu erzielen: die Energieeffizienzklasse.

In Deutschland sind Eigentümer gegenüber Interessenten, Mietern und potenziellen Käufern verpflichtet, einen Energieausweis vorzulegen. Diesen kannst du über diverse Plattformen beantragen. Gebe dazu bei Google „*Energieausweis beantragen*“ ein und du findest zahlreiche Angebote zwischen 30€ und 250€, je nach Art des Ausweises. Alternativ bieten Schornsteinfeger und einige Handwerker ebenso eine Anfertigung an oder kennen Jemanden. Wenn du eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus verkaufst, dann wird deine Hausverwaltung bereits einen Energieausweis für das Haus vorliegen haben. Frage den Ausweis einfach bei deiner Hausverwaltung an.

Insgesamt weißt du jetzt schonmal wo deine Immobilie auf der Effizienzskala liegt. Je niedriger der Verbrauch, desto moderner ist der Baustandart bzw. desto geringer sind unter anderem die Heizkosten.

Deine Immobilie ist dein persönliches Eigentum. Versuche dennoch distanziert und neutral an die Bewertung heranzugehen. Mängel sind wertmäßig miteinzubeziehen. Oftmals ist es für Eigentümer nicht leicht eine neutrale Wertermittlung vorzunehmen, da über die Jahre viel Arbeit und Mühen, insbesondere bei engagierten Heimwerkern, mit eingebracht wurde. Eine Wertermittlung über einen Makler ist sehr sinnvoll. Selbst wenn diese etwas kostet, kann dir das nicht nur Magengrummeln ersparen. Mache dir aber auch deine eigenen Gedanken.

Das Internet ist für die Wertermittlung essenziell. Drei große Internetportale bieten zahlreiche Anzeigen für Immobilien in deiner unmittelbaren Umgebung, darunter ImmobilienScout24, ImmoWelt und Ebay Kleinanzeigen. Daneben gibt es noch einige kleinere Portale, die allerdings nicht immer zielführend sind.

PRIVAT.  
VERKAEUFER

Vergleiche die Angebote hinsichtlich der Energieeffizienz, Ausstattung, Größe der Wohnfläche und ggf. des Grundstücks, sowie der wichtigen Lagemerkmale. Sanierte und renovierte Immobilien werden per se schneller verkauft, da weniger Arbeit durch die Käufer erledigt werden muss (= Bequemlichkeit). Die Lage ist in Zeiten von sehr hohen Immobilienpreisen oftmals das Kernkriterium in der Bewertung und macht nicht selten über 70% des Gesamtpreises des Hauses oder der Wohnung aus.

Mache dir einen guten Überblick über die aktuellen Angebote und stöbere mehrere Wochen vor dem eigentlichen Verkauf auf den Portalen nach vergleichbaren Immobilien. Dadurch solltest du ein besseres Gefühl für den Preis bekommen.

Lass dich nicht verunsichern, denn „der Preis, der auf dem Schild steht“ ist nicht unbedingt in Stein gemeißelt. Freunde dich mit einem Wert an, der als Verhandlungsbasis nicht allzu weit von deiner eigentlichen Wertermittlung entfernt ist.

## Tipp #2

### Unterlagen und Dokumente

Wir leben in Zeiten von geringen Kreditzinsen. Für Immobilienkredite lassen sich schon Zinssätze von unter 1% p.a. realisieren. Allerdings wurden als Folge der Finanzkrise 2008 die allgemeinen Kreditrichtlinien verschärft und die Anforderungen an die Unterlagen zur Immobilie erhöht. Während man in den 1990ern noch „mal eben“ eine Finanzierung mit seinem Kollegen bei der Bank unterzeichnen konnte, findet heute eine ausführliche Prüfung der Kreditnehmer samt umfangreicher Unterlagen der Immobilie statt.

Halte für deine Interessenten deshalb folgende Unterlagen bereit:

- Grundbuchauszug (örtliches Amtsgericht)
- Flurkarte (Katasteramt/meist im Rathaus)
- bemaßte Grundrisse
- Wohnflächenberechnung
- Umbauter Raum
- gültiger Energieausweis
- Mietvertrag (bei Vermietung)
- Bilder

Zusätzlich bei Wohnungen:

- Teilungserklärung
- Eigentümerversammlungsprotokolle (die letzten 3 Stück)
- Wirtschaftsplan
- Hausgeldabrechnung
- Instandhaltungsrücklage (ggf. Abrechnung)
- Name und Anschrift der Hausverwaltung

Das Bestehen der vollständigen Unterlagen verschafft dir einen Zeitvorteil und vermeidet, dass deine Interessenten vielleicht doch zu einem anderen Angebot greifen.

Tipp #3  
Exposé-Texte

Niemand liest gerne endlose lange Texte auf einem Bildschirm. Die wichtigsten Informationen sollten kurz und knackig präsentiert werden. Dabei möchtest du deine Interessenten schon vor der Besichtigung mit reichlich Wissen über die Immobilie versorgen.

Wenn du zu wenig erzählst oder wichtige Dinge nicht erwähnst, wirst du einige Besichtigungen haben, bei denen die Interessenten schnell wieder kehrt machen oder erst gar nicht vorbeikommen möchten. Hier ein paar Beispiele:

*Reduziere die Objektbeschreibung auf das Wesentliche. Du hast ein Anwesen mit 12.000 qm Grundstücksfläche? Zusätzlich ist eine Pferdehaltung möglich? Dann ist das eindeutig eine Besonderheit, die erwähnt werden sollte.*

*Das Wohnzimmer mit der großen Fensterfront liegt zur Gartenseite in Richtung Süden und den ganzen Tag über hat man viel Sonne? Erwähnen.*

*Die gesamte Immobilie wurde in den letzten 5 Jahren von allen Seiten gedämmt? Die Energieeffizienz wurde dadurch auf „A“ gesteigert? Erwähnen.*

*Es gibt noch über 400 qm Bauland, das separiert und verkauft werden kann? Erwähnen.*

..aber auch schlechte Merkmale sollten preisgegeben werden, sonst kannst du dir von deinen Interessenten was anhören..

*Der Keller ist feucht, nur 2 Meter hoch und lässt sich nicht ausbauen? Schade, aber das wollen deine Interessenten wissen.*

PRIVAT.  
VERKAEUFER

*Es gibt noch einen Wasserschaden, der zeitlich nicht mehr bis zum Verkauf behoben werden kann? Unbedingt angeben.*

*Der Kaminofen ist noch nicht nachgerüstet und kann nur noch bis 2022 betrieben werden? Entweder nachrüsten oder erwähnen.*

*Die Küche nimmst du nach dem Verkauf mit und ist nicht im Preis enthalten?  
Wichtig, erwähnen!*

Bringe außerdem ein bisschen „Würze“ mit rein, wenn es passt. Erläutere den Blick auf die ehemalige Müllverbrennungsanlage aber nicht als „*postindustrielle Landschaft*“.

Und ... du hast ein schönes Häuschen mit vielen Zimmern, aber nicht jedes Zimmer musst du als „*schön*“, „*malerisch*“, „*elegant*“ oder „*traumhaft*“ bezeichnen. Denn es gilt „In der Kürze liegt die Würze“.

Ich denke, jetzt solltest du einen guten Eindruck haben, wie die Texte inhaltlich aufbereitet werden sollten.

Mache dir vorher Gedanken, was an deiner Immobilie besonders ist und du über die Jahre schätzen gelernt hast. Das kann der weitläufige Blick aus dem Fenster über die Dächer, die angenehme Privatsphäre, die netten Nachbarn, die haustierfreundliche Umgebung oder die Nähe zur Innenstadt, der Universität und vielen Attraktionen sein. Jede Immobilie hat ihre Vor- und Nachteile. Wichtig ist es, ehrlich und offen zu sein. Ein vertrauensvoller Kontakt hat schon einige Geschäfte ermöglicht.



#### Tipp #4

##### Immobilienfotos

Schon klar – wir nehmen das Bild mit der feuchten Ecke im Keller nicht als Aufmacher, aber wir möchten nichts verheimlichen. Ähnlich wie bei den Texten, möchten wir informieren, darstellen und zeigen, worum es bei der Immobilie geht. Dabei kannst du sogar die neue Luftwärmepumpe oder Gastherme mit nebenliegendem Stromschaltkasten ablichten. Alles ist wichtig für die Kaufentscheidung – insbesondere die Haustechnik.

Möglichst viele Bilder geben schon vor der Besichtigung einen guten Eindruck, für den es möglicherweise gar nicht mehr viel braucht, bis die Entscheidung fällt. Deshalb solltest du möglichst jeden Raum ablichten (mindestens 1x). Wenn die Immobilie allerdings mehr als 10 Zimmer zuzüglich Küche und Bäder hat, dann genügt es eine Komposition zusammenzustellen, bei der die Qualität und das Platzangebot der Immobilie überbringt werden kann.

Wenn es im Außenbereich viel zu zeigen gibt, dann fokussiere dich auf die Kernmerkmale, wie ein Gartenhaus, eine Sonnenterrasse, einen Pool, ein Waldstück, ein Kräuterbeet und gerne ein Foto von dem großartigen Blick ins Grüne oder auf dem See. Bilder von viel Wiese können langweilig werden und sagen nicht viel aus. Zeige aber hier und da den Ausblick aus dem Fenster. Je nach Ausblick, kann das schon etwas beim Kaufinteressenten bewirken.

Im Innenbereich sollten die wichtigen Räume, wie Küche, Wohnzimmer und Badezimmer nicht fehlen. Zeige viele Räume und dekoriere ruhig vorher ein wenig. Aber noch viel wichtiger als zu dekorieren ist ... Aufräumen! Das lohnt sich. Bilder wirken sehr schnell chaotisch, wenn der Raum mit Spielsachen, Aktenordnern, Duschutensilien oder anderen kleineren Objekten überflutet ist. Schau dir dazu Bilder von Ferienwohnungen an. Diese zeigen die Immobilie recht neutral mit wenig persönlichen Objekten. Das ist ein optimales Bild, sonst wirkt die Immobilie auf die Interessenten „fremd“.

Wenn du eine Spiegelreflexkamera haben solltest, dann nutze ein Objektiv mit einer Brennweite von 12 – 20 mm. Damit erzielst du einen realistischen Winkel und beugst dem Eindruck von übergroßen Räumen vor.

**PRIVAT.  
VERKAEUFER**

Dazu empfiehlt sich das Fotografieren von einer Raumecke mit Blick hin zu den Fenstern. Als Ausnahme gilt die Küche. Hierbei sollten die gesamten Geräte und Schränke mit auf dem Bild festgehalten werden. Der Geheimtipp: Wenn du aus einer Höhe von 1,40 m fotografierst erhältst du großartige Aufnahmen.

Fazit: Konzentriere dich auf die Kernmerkmale, die wichtigen Räume und die Besonderheiten, aber verheimliche nicht die weniger guten Merkmale. Wenn du die Möglichkeit hast, hole dir eine Spiegelreflexkamera!

## Tipp #5

### Interessenten aussortieren (filtern)

Nicht nur in Großstädten und Ballungsräumen wird man in den ersten Tag nach der Anzeigeschaltung mit Anfragen überflutet. Da kann man schnell die Übersicht verlieren und dann macht das Verkaufen gar nicht mehr so viel Spaß.

Lass deine Interessenten über ein paar Hürden gehen, bevor du sie in deine Immobilie einlädst.

Die erste Möglichkeit ist eine vorgefertigte Email, in der du die Interessenten kurz über weitere Modernisierungen oder Informationen zur Immobilie versorgst. Schicke am besten noch den Energieausweis im Anhang mit zu. Schreibe weiterhin, dass die Interessenten sich das Exposé gut anschauen und durchlesen sollen. Verweise darauf, dass sie kurz auf diese Mail antworten sollen, wenn Interesse an einem Besichtigungstermin besteht.

Jetzt hast du schonmal mindestens 50% der Interessenten aussortiert, die nach der Anfrage doch weniger Interesse haben, als zunächst angegeben, weil ... keine Rückmeldung kam. Ich empfehle die anderen Interessenten abzutelefonieren und bereits Informationen über die Kreditwürdigkeit zu stellen. Das ist beim Immobilienkauf völlig legitim, da du als Eigentümer wissen willst, ob deine Interessenten sich die Immobilie auch leisten können. Dazu kannst du zum Beispiel nach dem Berufsstand oder der Haushaltsgröße fragen. Weiterhin ist es angemessen, zu fragen, ob bereits ein Gespräch mit dem Banker oder Finanzberater stattgefunden hat.

Nach einem guten ersten Eindruck kannst du einen Termin mit deinen Interessenten vereinbaren. Dazu lohnt es sich bei weniger als 80 qm Wohnfläche lediglich 30 Minuten einzuplanen und die Besichtigungstermine direkt hintereinander weg durchzuführen. Ich bevorzuge die Einzelbesichtigung, da hier auch ein persönlicher Kontakt entsteht und Vertrauen schafft. Die erste Besichtigung ist nur für den ersten Eindruck gedacht. Eine Zweitbesichtigung kann man trotzdem nochmal planen, wenn alles andere schonmal zusagt.

## Tipp #6

### Besichtigungen vorbereiten

Einige Maßnahmen sind offensichtlich, aber nicht immer hat man alles auf dem Schirm oder hat in dem Moment nicht den Blick dafür. Einige paar Maßnahmen führe ich dir als Liste zum einfachen Prüfen vor der Besichtigung auf:

- Fenster und Glasoberflächen (z.B. Duschkabine) putzen
- Küchengeräte bereits vorher einschalten/aufräumen
- Oberflächen grob reinigen („krümfrei“)
- Durchsaugen (Wischen ist kein Muss)
- Spielsachen der Kinder wegräumen
- Decken auf der Couch zusammenfalten
- Betten ordentlich machen
- ggf. defekte Glühbirnen austauschen
- ggf. Kaminofen sauber halten
- Keller weitestgehend von Spinnenweben befreien
- Rasen mähen und Hecke pflegen
- Gartengeräte verstauen (Gartenhaus/Garage/üblicher Platz)
- ggf. Mietern eine Information geben (Vor anmelden ist Pflicht!)

### Kurz vor der Besichtigung

- Kein Rauchen mehr innerhalb der Immobilie
- Aschenbecher leeren und verstauen
- Durchlüften (!), aber kein Auskühlen des Wohnraums verursachen
- Jalousien und Gardinen öffnen
- Außenrollläden vollständig öffnen
- Alle(!) Lichter und Lampen einschalten
- Lärmquellen abschalten (Radio, Fernseher, Geschirrspüler, usw.)
- Winter: Kamin einschalten
- Winter: Heizung nicht zu kalt/warm einstellen

Das sollte schonmal für die erste Besichtigung einen guten Eindruck schaffen. Vieles ist ohnehin selbstverständlich, aber ein einfacher Blick auf die Aufstellung am Tag der Besichtigung schadet keinesfalls.

## Tipp #7

### Umgang mit bekannten Mängeln

Da gibt es nur zwei richtige Möglichkeiten. Entweder behebt man den Mangel oder weist bei einer Besichtigung darauf hin. Wenn man auf der ganz sicheren Seite sein möchte, lässt man den Mangel als Verkäufer in den Kaufvertrag mitaufnehmen. Dadurch ist sichergestellt, dass die kaufende Partei diesen Sachverhalt kennt und somit später keinen Rechtsanspruch auf Nachbesserung hat.

Wenn ein Mangel besteht, ist die verkaufsförderndste Maßnahme das Beheben. Sollte das nicht mehr vom Verkäufer gewünscht sein, dann empfiehlt sich das Einholen von Informationen von einem Fachmann.

Wenn beispielsweise eine Ausbesserung eines Reetdaches notwendig ist, da es im Dachgeschoss einen starken Luftdurchzug gibt, sollte bekannt sein, wieviel eine Ausbesserung kosten würde. Das gibt den Interessenten die finanzielle Planungssicherheit und erleichtert die Kaufentscheidung. Vergessen Sie nicht diesen Mangel in Ihre Preisfindung miteinzubeziehen.

Ein Mangel ist nicht immer problematisch. Es ist der Umgang mit diesem Mangel, der vielen Verkäufern zum Verhängnis werden kann. Ein verschwiegener Mangel kann rechtliche und finanzielle Folgen nach sich ziehen. Dieser Sachverhalt wird außerdem im Kaufvertrag eindeutig beschrieben und gehört zum absoluten Standard eines jeden Kaufvertrages.

Der Mangel/die Mängel müssen nicht im Vordergrund stehen, allerdings sollten diese möglichst vor der Besichtigung kundgegeben werden. Ehrlichkeit zahlt sich aus - manchmal finanziell und manchmal einfach indem man Zeit mit Interessenten spart, die eigentlich eine Immobilie in tadellosem Zustand suchen.

PRIVAT.  
VERKAEUFER

\*\*\*\*\*

### Schlusswort

Beim Immobilienkauf oder -verkauf sollte zwischen den Parteien kein Argwohn herrschen, sondern frühzeitig notwendiges Vertrauen für einen Vertrag aufgebaut werden. Ein aufrichtiger und ehrlicher Umgang mit den Interessenten ist die Grundlage für eine angenehme Vermarktung und den Verkauf. Es gibt ein beiderseitiges Interesse; und zwar den Verkauf und den Kauf der Immobilie. Solange beide Parteien fair bleiben, Kontakt halten und offen mit den Vor- und Nachteilen der Immobilie umgehen, wird der Verkauf gelingen!

\*\*\*\*\*

Ich hoffe, dass dir die Tipps weiterhelfen werden und ein paar Unklarheiten beseitigt werden konnten. Wenn du allerdings noch weitere Informationen benötigst, dann kannst du dich gerne per Email unter [bross-immobilien@outlook.de](mailto:bross-immobilien@outlook.de) bei mir melden!

PRIVAT.  
VERKAEUFER



## Wer steckt hinter PRIVAT.VERKAEUFER?

Ich bin Maro Broß, arbeite hauptberuflich als Immobilienmakler und habe in den letzten Jahren einige spannende Fälle als Makler erlebt. Darunter gab es Eigentümer mit den verschiedensten Verkaufsgründen, wie beispielsweise Erbschaften, Trennungen, Sterbefälle, Familienzuwachs oder andere (nicht immer leichte) Lebensveränderungen.

In den meisten Fällen ist der Verkauf über einen Makler sinnvoll und oftmals in vielerlei Hinsicht profitabler. Dennoch entscheiden sich viele Verkäufer gegen eine Vermarktung über einen Makler. Um trotzdem nicht ganz ins kalte Wasser geworfen zu werden, möchte ich meine Erfahrungen mit euch teilen.

Wenn du nördlich von Hamburg wohnst und gerade deinen Verkauf planst, aber lieber nicht allein mit der Vermarktung starten möchtest, dann melde dich bei mir und lass dich tatkräftig unterstützen!

[bross-immobilien@outlook.de](mailto:bross-immobilien@outlook.de)

Ich wünsche dir einen erfolgreichen und lukrativen Verkauf!

Beste Grüße, *Maro von PRIVAT.VERKAEUFER*