## Tipps, Infos und Übersicht zum erfolgreichen Verkauf einer Wohnung

Es kann unterschiedliche Gründe dafür geben, weshalb sich jemand dazu entschließt, seine Wohnung zu verkaufen. So ist es möglich, dass die Eigentumswohnung zu klein oder zu groß geworden ist oder der Eigentümer aus beruflichen oder aus privaten Gründen nach einer anderen Wohnung sucht. Genauso kann es sein, dass der Eigentümer durch den Verkauf der Wohnung einen finanziellen Engpass überbrücken oder das freigewordene Kapital anderweitig investieren möchte.

Vielleicht handelt es sich bei der Eigentumswohnung aber auch um den Teil einer Erbmasse und der Eigentümer benötigt die Wohnung schlichtweg nicht und möchte sich auch als Vermieter nicht damit beschäftigen.

Unabhängig von den Gründen für den geplanten Verkauf ist es jedoch immer so, dass der Verkäufer einen möglichst hohen Preis erzielen und den Verkauf möglichst schnell abwickeln möchte. Möchte er dabei nicht auf professionelle Hilfe durch einen Immobilienmakler zurückgreifen, sollte er einige wesentliche Punkte beachten und am besten systematisch vorgehen.

Letzteres ist deshalb sinnvoll, weil auf diese Weise das Risiko minimiert wird, bestimmte Aspekte, die den Verkauf unnötig verzögern oder erschweren, nicht bedacht zu haben.

## 1. Schritt: Die Wohnung zum Verkauf anbieten

Damit die Eigentumswohnung verkauft werden kann, muss selbstverständlich zunächst bekannt gemacht werden, dass das Objekt überhaupt zum Verkauf steht. Inserate bieten sich in der lokalen Presse sowie im Internet an. Um möglichst viele potenzielle Käufer zu erreichen, kann die Wohnung in Online-Inseraten sowohl in den Online-Anzeigenmärkten von großen Zeitungen und in allgemeinen Kleinanzeigenbörsen als auch auf einschlägigen Seiten im Zusammenhang mit Immobilien beworben werden.

Sinnvoll kann außerdem sein, Aushänge zu erstellen. Diese können an gut besuchten Stellen vor Ort platziert werden und bieten den Vorteil, dass sie in aller Regel keine Kosten verursachen.

Für ein erfolgreiches Inserat, das möglichst viele Interessenten anspricht, sind drei Punkte von entscheidender Bedeutung, nämlich die Merkmale der Wohnung, zusätzliche Mittel zur Beschreibung wie Fotos oder ein Grundriss und der Titel des Inserats.

### 1. Die Merkmale der Eigentumswohnung

Es gibt fünf Merkmale, die immer in einem Inserat genannt werden sollten. Diese sind

1. die Anzahl der Zimmer inklusive möglicher Zusatzräume,
2. die Wohnfläche in m²,
3. die Lage der Eigentumswohnung,
4. der nächstmögliche Einzugstermin oder die Mieteinnahmen bei vermieteten Objekten und
5. der Kaufpreis.

Sofern es besondere Merkmale gibt, sollten diese natürlich ebenfalls erwähnt werden. Dabei gilt die Grundregel, dass alles das, was besonders vorteilhaft ist, möglichst genau beschrieben werden sollte. Hilfreich bei der Auswahl der Merkmale kann es dabei sein, sich die eigenen Kaufmotive in Erinnerung zu rufen.

Ist beispielsweise die Verkehrsanbindung gut, gibt es Geschäfte, eine Schule, einen Kindergarten oder einen Spielplatz in unmittelbarer Nähe, ist die Wohnung sehr sonnig und freundlich, ist die Wohnung besonders ausgestattet, ist die Wohngegend ruhig oder sind Kinder gerne gesehen, sollte dies erwähnt werden. Allerdings sollte bei der Beschreibung auch nicht übertrieben werden.

Es bringt nichts, Versprechungen zu machen, die nicht eingehalten werden können. Schließlich kostet es nur unnötige Zeit, wenn Kaufinteressenten erscheinen, deren Erwartungen und Vorstellungen bei Weitem nicht erfüllt werden können.

**2. Beschreibung per Foto**

Vor allem das Internet bietet den großen Vorteil, dass es recht einfach und zudem in vielen Fällen kostenfrei oder zumindest recht günstig möglich ist, die Wohnung zusammen mit Fotos zu inserieren. Generell gilt, dass Inserate mit Fotos deutlich erfolgreich sind als Inserate ohne Fotos.

Dies liegt schlichtweg daran, dass es mit Fotos sehr viel leichter ist, sich ein buchstäbliches Bild von der Wohnung zu machen, als rein durch Beschreibungen in Textform.

Als Fotos, die die Beschreibung ergänzen, bieten sich Fotos an, auf denen Räume der Wohnung zu sehen sind, beispielsweise ein gut ausgestattetes Badezimmer, eine große, freundliche Küche, ein geräumiges Wohnzimmer oder ein vorteilhaft geschnittener Eingangsbereich. Daneben können Fotos verwendet werden, die die Hausfassade oder den Blick aus dem Fenster oder vom Balkon aus zeigen.

**Wichtig bei der Auswahl des oder der Fotos sind dabei die folgenden Punkte:**

- Die Fotos sollten gut belichtet sein, denn im Internet wirken die Bilder oft dunkler.

- Die Fotos sollten möglichst aktuell sein. Wird die Wohnung beispielsweise im Sommer inseriert, sollten die Fotos keine Winterlandschaft zeigen. Dies wirkt zum einen seltsam und irritierend, zum anderen könnte der Eindruck entstehen, dass etwas mit der Wohnung nicht stimmt und schon lange vergeblich versucht wird, einen Käufer zu finden.

- Wenn die Wohnung ohne Möbel verkauft wird, sollten möglichst auch Fotos ohne Möblierung verwendet werden. Möbel beeinflussen die Wirkung eines Raumes, was sich zwar positiv, genauso aber auch negativ auswirken kann.

Ein ebenfalls sehr hilfreiches Zusatzinstrument ist der Grundriss der Wohnung. Durch den Grundriss können sich die Interessenten vorab ein Bild über die Aufteilung der Wohnung machen. Der Grundriss muss dabei nicht zwingend professionell und perfekt erstellt sein, allerdings sollte der Verkäufer die folgenden Tipps beachten.

- Der Grundriss sollte die Proportionen deutlich und richtig wiedergeben und aufzeigen, wo sich Türen und Fenster befinden.

Längen- und Breitenangaben sind nicht unbedingt notwendig, denn bei einer verkleinerten Darstellung sind diese meist ohnehin nicht mehr lesbar.

- Sofern möglich, sollte der Grundriss nicht als Bild, sondern als PDF-Datei hochgeladen werden.

Durch dieses Format wird der Grundriss größer und damit deutlicher, zudem können ihn Kaufinteressenten problemlos ausdrucken.

- Professionell wirkt es, wenn es den Grundriss in zwei Varianten gibt, nämlich zum einen unmöbliert und zum anderen möbliert. Vor allem bei eher ungünstig geschnittenen Wohnungen kann durch einen Grundriss in möblierter Variante nämlich aufgezeigt werden, wie der Wohnraum optimal genutzt werden kann.

**3. Der Titel des Inserats**

Die meisten Verkäufer wählen die Anzahl der Zimmer, den Stadtteil, in dem sich die Wohnung befindet, oder den Kaufpreis als Überschrift für ihr Inserat. Dies sind zwar wichtige Informationen, allerdings wird sich die Anzeige so nicht von den anderen Inseraten abheben können.

Beim schnellen Überfliegen der Titel besteht damit die Gefahr, dass das Inserat schlichtweg übersehen wird. Hinzu kommt, dass bei Anzeigen im Internet üblicherweise vorher die wesentlichen Kriterien in eine Suchmaske eingegeben werden und der Interessent ohnehin nur die Anzeigen in der Liste findet, die seinen Kriterien entsprechen.

Besser ist daher, einen Titel zu wählen, der etwas ungewöhnlicher ist und somit auffällt. Dabei darf der Titel sowohl plakativ als auch lustig sein, entscheidend ist nur, dass er sich aus der Masse der anderen Titel abhebt.

So kann das Inserat beispielsweise mit „Altes Haus sucht junge Bewohner" oder „Sonnige Aussichten garantiert" tituliert werden.

**2. Schritt: Den Kaufpreis festlegen**

Einen realistischen Kaufpreis für die Eigentumswohnung festzusetzen, ist nicht ganz so einfach. Schließlich möchte der Verkäufer einen möglichst guten Preis erzielen. Dabei bringt es jedoch nichts, die Wohnung zu hoch anzusetzen, selbst wenn der Verkäufer bereit wäre, dem Käufer etwas entgegenzukommen.

Ein zu hoch angesetzter Preis schreckt die meisten Käufer ab, so dass sie erst gar nicht in Verhandlungen treten wollen. Zu niedrig sollte der Preis aber auch nicht sein, denn oft reagieren Käufer bei vermeintlichen Schnäppchen eher skeptisch und vermuten einen Haken hinter der Sache.

Um einen angemessenen Preis für die Eigentumswohnung zu finden, gibt es mehrere mögliche Vorgehensweisen.

- Zunächst kann sich ein Blick in die Zeitungen und die Immobilienbörsen im Internet lohnen. Oft finden sich hier vergleichbare Wohnungen, bei denen Lage, Größe und Ausstattung ähnlich sind. Anhand der Preisangaben kann der Verkäufer dann den m²-Preis ermitteln und auf seine Eigentumswohnung übertragen.

- Für nahezu jede Stadt gibt es einen aktuellen Spiegel, der die Miet- und die Verkaufspreise wiedergibt. Auch ein solcher Preisspiegel kann als Referenz herangezogen werden, allerdings erfasst dieser Faktoren wie Ausstattung oder Zustand nicht, so dass hier entsprechende Anpassungen notwendig sind.

- Wurde in dem Haus oder in der näheren Umgebung kürzlich eine andere Wohnung verkauft oder steht dort eine vergleichbare Wohnung zum Verkauf, ist es natürlich sinnvoll, sich an den Verkäufer zu wenden und ihn nach seinem Preis zu fragen. Mögliche Informationen dazu können außerdem bei der jeweiligen Hausverwaltung eingeholt werden.

- Professionellen Rat gibt es bei einem Immobilienmakler oder beim Immobilienfachmann der Bank vor Ort. Diese können die Marktlage realistisch einschätzen und wichtige Anhaltspunkte liefern. Zudem finden sich im Schaufenster des Immobilienbüros oder der Bank üblicherweise Aushänge für Immobilien, die aktuell zum Verkauf angeboten werden, so dass sich der Verkäufer auch hier orientieren kann.

- Die sicherste Methode besteht darin, ein Wertgutachten erstellen zu lassen. Dies verursacht zwar nicht unerhebliche Kosten, ist aber ein sicheres Verkaufsargument, das später auch dem Käufer präsentiert werden kann. Ein Wertgutachten ist dabei vor allem auch dann sinnvoll, wenn es sich um eine teurere Eigentumswohnung handelt oder um eine Eigentumswohnung, die besonders gut ausgestattet ist oder aufwändig saniert und renoviert wurde.

**3. Schritt: Die Vorbereitung auf die Verkaufsgespräche**

Üblicherweise melden sich Interessenten zunächst telefonisch oder per E-Mail, um auf diese Weise erste Fragen zu klären. Ist dieses Gespräch positiv verlaufen, wird der Interessent einen Besichtungstermin vereinbaren wollen.

Dabei stellen Interessenten einige typische Fragen, entweder direkt bei der ersten Kontaktaufnahme oder später dann bei der Wohnungsbesichtigung. Auf diese Fragen sollte der Verkäufer vorbereitet sein und schlüssige Antworten geben können. Übrigens sollte der Verkäufer auch dann Rede und Antwort stehen, wenn er der Meinung ist, die Fragen teilweise schon durch die Anzeige beantwortet zu haben.

Viele Interessanten haben diese Angaben nicht mehr im Kopf oder möchten sie im persönlichen Gespräch nochmals bestätigt haben.

Üblicherweise werden Fragen gestellt, wie:

- Weshalb soll die Wohnung verkauft werden?
- In welchem Zustand befindet sich die Wohnung? Wo besteht jetzt oder in Kürze Reparatur- oder Modernisierungsbedarf?
- An wann kann die Wohnung bezogen werden?
- Wie ist die genaue Lage der Wohnung, also beispielsweise in welchem Stockwerk liegt sie, gibt es einen Aufzug oder in welche Himmelrichtung ist die Wohnung ausgerichtet?
- Wie sind das Wohnumfeld und die Nachbarschaft?
- Gibt es in der Nähe Geschäfte, einen Kindergarten, eine Schule oder eine Bus- oder Straßenbahnhaltestelle?
- Welche Zusatz- und Nebenkosten entstehen monatlich?
- Ist der Kaufpreis verhandelbar?

Hilfreich für beide Seiten ist es außerdem, Mappen vorzubereiten, die die wichtigsten Informationen über die Eigentumswohnung beinhalten. Dies verursacht zwar Arbeit, wirkt aber sehr professionell.

Zudem besichtigen Interessenten in aller Regel mehrere Objekte, so dass sie sich sehr viel einfacher erinnern können, wenn sie auf eine Mappe zurückgreifen können. Dies kann die Kaufentscheidung dann wiederum sehr positiv beeinflussen.

In einer solchen Mappe sollten folgende Inhalte zu finden sein:

- Kontaktdaten des Verkäufers
- Beschreibung der Wohnung mit Grundriss und Fotos
- Aktuelle Betriebskostenabrechnung
- Letzte Protokolle der Eigentümerversammlung
- Evt. Entwurf des Kaufvertrages
- Hinweise auf Besonderheiten

**4. Schritt: Die Wohnungsbesichtungen durchführen**

Möchten Interessenten die Wohnung besichtigen, bleibt es letztlich dem Verkäufer überlassen, ob er Einzeltermine vereinbart oder mehrere Interessenten gleichzeitig bestellt. Beides hat Vor- und Nachteile.

Erscheinen mehrere Interessenten zeitgleich zu einem Termin, die alle Interesse an der Wohnung haben, steigert dies den Wettbewerbsgedanken untereinander. Für einen unerfahrenen Verkäufer ist es jedoch schwierig, den Überblick zu bewahren.

Zudem besteht die Gefahr, dass Interessenten absagen, weil sie sich nicht in ausreichendem Maße beachtet fühlen oder weil sie nicht alle ihre Fragen stellen konnten.

Insgesamt gibt es bei Wohnungsbesichtigungen aber einige Grundregeln, die der Verkäufer auf jeden Fall einhalten sollte:

- Zusammen mit der Terminabsprache sollten die Kontaktmöglichkeiten ausgetauscht werden. Vor allem der Verkäufer muss pünktlich zu dem Termin erscheinen, sollte er sich aber dennoch verspäten, sollte er den Käufer frühzeitig informieren. Andersherum sollte auch der Käufer die Möglichkeit haben, den Verkäufer zu kontaktieren, beispielsweise wenn er den Weg nicht findet.

- Der Verkäufer sollte Vorkehrungen treffen, damit der Käufer die Wohnung findet. Hierzu gehört vor allem ein entsprechendes Schild an der Klingel, sinnvoll können außerdem Wegweiser im Treppenhaus und an der Wohnungstür sein.

- Der Verkäufer sollte ausreichend Zeit für den Besichtigungstermin einplanen. Während sich einige Käufer innerhalb kurzer Zeit einen Überblick verschaffen und ihrem ersten Eindruck in Verbindung mit ihrem Bauchgefühl folgen, gibt es andere Käufer, die sich sehr viel Zeit nehmen und tatsächlich jede noch so kleine Ecke inspizieren. Dies kann zwar anstrengend und langwierig sein, allerdings sollte sich der Verkäufer über das offensichtliche Interesse freuen und nicht genervt auf die Uhr schauen.

- Zu der Wohnungsbesichtigung gehört auch die Besichtigung zusätzlicher Nebenräume wie der Garage oder dem Stellplatz, dem Keller, dem Dachboden, eines Abstellraumes oder der Außenanlage.

- Während der Besichtigung kann der Verkäufer durchaus auf besondere Ausstattungsmerkmale oder besondere Highlights hinweisen. Im Gegenzug sollte er jedoch auch ehrlich beantworten, wenn er nach kleineren Minuspunkten gefragt wird.

- Viele Interessenten nehmen eine Wohnung ganz genau unter die Lupe. Das bedeutet, sie öffnen Fenster, lassen Wasser laufen, schalten das Licht an und aus, klopfen die Wände ab oder begutachten die Heizung.

Dies mag zwar teilweise befremdlich wirken, allerdings sollte der Verkäufer im Hinterkopf behalten, dass der Käufer eine weitreichende Entscheidung trifft, die ihn viel Geld kostet. Die meisten Interessenten erscheinen außerdem erstaunlich gut ausgestattet zu dem Besichtigungstermin.

So bringen sie beispielsweise ein Metermaß mit, um ausmessen zu können, ob die Schrankwand später in das neue Wohnzimmer passen würde. Sicherheitshalber sollte der Verkäufer daher Utensilien wie ein Maßband, einen Block und einen Stift bereithalten, denn dies schafft eine Vertrauensbasis und hinterlässt einen positiven Eindruck bei den Interessenten, vor allem dann, wenn diese ihre eigenen Utensilien vergessen haben.

Ob der Verkäufer den Termin alleine wahrnimmt oder sich von einem Familienmitglied oder einem Bekannten unterstützen lässt, bleibt ebenfalls seinem eigenen Geschmack überlassen. Allerdings sollte der Verkäufer dann genau abklären, wer welche Aufgaben übernimmt. Der Verkäufer ist und bleibt der Hauptansprechpartner und sollte daher die wichtigen Fragen selbst beantworten.

## 5. Schritt: Nachbearbeitung der Wohnungsbesichtigung

Nach einer Wohnungsbesichtigung sollte der Verkäufer den Termin für sich auswerten. Auf diese Weise erhält er Rückschlüsse darüber, welche Punkte positiv und welche weniger positiv waren, wie er künftige Besichtungen gestalten und wie er seine Anzeige möglicherweise geschickter formulieren kann.

Die Fragen, die der Verkäufer dabei klären sollte, sind folgende:

- Wie lange hat die Besichtigung gedauert?
- Welche Punkte haben den Interessenten vor allem interessiert?
- Welche Fragen konnte der Verkäufer nicht beantworten oder mit welchen Fragen hatte er nicht gerechnet?
- Was hat dem Interessenten besonders gut gefallen, was nicht?
- Wo wohnt der Interessent jetzt und wonach sucht er?
- Wie hat er die Wohnung insgesamt bewertet? Hat er sich dazu geäußert, für wen sich die Wohnung besonders gut eignen würde?
- Wie hat der Interessent den Kaufpreis eingeschätzt, angemessen oder zu teuer?

In den meisten Fällen entscheiden sich Interessenten recht schnell für eine Wohnung. Viele melden sich jedoch nicht mehr, wenn sie sich gegen die Wohnung entschieden haben. Der Käufer sollte daher etwa eine Woche lang abwarten. Hat er bis dahin nichts von dem Interessenten gehört, kann er in aller Regel von einer Absage ausgehen und sich um einen anderen Käufer bemühen.

**An diese Punkte sollte der Verkäufer außerdem denken**

Immobilien zu verkaufen, ist allein schon aufgrund der benötigten Investitionssumme nicht immer einfach. Käufer stellen hohe Anforderungen an ihr zu Hause und sind oft nicht bereit, große Kompromisse einzugehen.

Zudem gibt es einige andere Punkte, an die der Käufer im Zusammenhang mit seinem geplanten Verkauf denken sollte:

- Insgesamt kann sich der Verkauf als sehr viel schwieriger erweisen als ursprünglich gedacht. Je nach Marktlage kann ein Objekt sehr schnell verkauft sein, genauso gut kann es aber auch bis zu zwei Jahre lang dauern, bis sich ein Käufer gefunden hat.

- Einfluss auf den Verkaufserfolg nimmt erstaunlicherweise auch die Jahreszeit. Statistiken zeigen, dass die meisten Immobilien im Frühling und im Herbst verkauft werden. Im Frühling steigt die Kauflaune bedingt durch die Frühlingsgefühle, die sich durch die ersten warmen Sonnenstrahlen nach der kalten Jahreszeit einstellen.

Im Herbst denken viele an das warme, kuschelige Nest für die kalten Winterabende. Im Sommer hingegen sind viele verreist oder haben aufgrund von hohen Temperaturen wenig Lust, sich in geschlossenen Räumen aufzuhalten.

Im Winter beeinträchtigen die oft ungünstigen Straßenverhältnisse und das allgemein dunkle und kalte Wetter die Fahr- und Kaufbereitschaft.

- Einige Interessenten äußern die ungewöhnlichsten Wünsche. So möchten einige beispielweise kurz zur Probe wohnen oder zumindest einmal in der Wohnung übernachten, um herauszufinden, ob sie sich in der Wohnung tatsächlich wohlfühlen.

- Inwieweit der Verkäufer bereit ist, auf solche Wünsche einzugehen, muss er für sich selbst entscheiden. Ratsam ist aber auf jeden Fall, einen Pfand zu vereinbaren, beispielsweise den Personalausweis gegen den Wohnungsschlüssel oder einen geringen Geldbetrag, der dann mit dem Kaufpreis verrechnet werden kann.

Der Verkäufer senkt so sein Risiko und ein seriöser Käufer wird für Sicherheitsvorkehrungen des Verkäufers Verständnis haben.

- Sofern die Eigentumswohnung mit Hypothekendarlehen belastet ist, sollte die finanzierende Bank von den Verkaufsabsichten unterrichtet werden.

Auf diese Weise kann eine für alle Seiten akzeptable Lösung gefunden werden, um die Wohnung von den Belastungen zu befreien oder die Belastungen möglicherweise sinnvoll auf den Käufer zu übertragen.

- Ratsam ist außerdem, möglichst frühzeitig einen Notar zu kontaktieren. Dieser kann einen Kaufvertragsentwurf aufsetzen, wodurch die Abwicklung später dann deutlich schneller vonstatten geht. Zudem können auf diese Weise alle relevanten Punkte schon im Vorfeld geklärt werden, beispielsweise welche Punkte unbedingt im Kaufvertrag aufgenommen werden müssen, wann der Käufer einziehen kann, wie der Verkauf abgewickelt wird oder wann der Verkäufer nach dem Vertragsabschluss mit der Auszahlung des Kaufpreises rechnen kann.
-

**Weiterführende Immobilien-Tipps für Mieter und Vermieter:**

**Immobilienkrise in Deutschland**
http://www.mietwohnungen-vermietung.com/immobilienkrise-in-deutschland.html

**Erneuerbare-Energien-Wärme-Gesetz**
http://www.mietwohnungen-vermietung.com/erneuerbare-energien-waerme-gesetz.html

**Vorlage Nebenkostenabrechnung**
http://www.mietwohnungen-vermietung.com/vorlage-nebenkostenabrechnung.html

**Mietkauf von Wohnungen und Immobilien**
http://www.mietwohnungen-vermietung.com/mitekauf-wohnungen-und-immobilien.html

**Verkauf einer Eigentumswohnung**
http://www.mietwohnungen-vermietung.com/verkauf-einer-eigentumswohnung.html

Copyright by www.mietwohnungen-vermietung.com