

## Worauf es jetzt beim Verkauf von Haus oder Wohnung ankommt

Die Lage auf dem Markt für Wohnimmobilien hat sich fundamental verändert. Nachdem die Preise jahrelang deutlich gestiegen waren und Objekte binnen kürzester Zeit verkauft werden konnten, stellt sich nun eine Normalisierung ein. Der sprunghafte Anstieg der Zinsen hat Finanzierungen erschwert und den Kreis potentieller Käuferinnen und Käufer verkleinert. Wer derzeit ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen hat, profitiert dennoch vielerorts von einem attraktiven Preisniveau, sollte aber wichtige Punkte beachten.



### Fundierte Ermittlung des Verkaufspreises

Gerade im jetzigen Marktumfeld ist es besonders wichtig, den Angebotspreis für eine Immobilie professionell zu ermitteln. Wer einen zu niedrigen Preis für sein Objekt ansetzt, verschenkt Geld. Doch auch wer zu hoch greift, kann einen teuren Fehler machen. Denn dann muss womöglich nachträglich der Preis gesenkt werden. Und das kann ein Objekt – auch zu Unrecht – wie einen Ladenhüter aussehen lassen. Für eine professionelle Preiskalkulation sind nicht nur Lage, Größe, Alter und energetischer Zustand einer Immobilie entscheidend, sondern auch deren sanitäre wie elektrische Ausstattung oder die Bodenbeschaffenheit und erlaubte Nutzungsart des Grundstücks.

### Aussagekräftiges Exposé

Inhaltlich und optisch informative wie ansprechende Unterlagen bilden das Fundament für einen gelungenen Immobilienverkauf. Ziel ist, sowohl den Kopf als auch das Herz der Interessenten anzusprechen. Notwendige Unterlagen sind zum Beispiel ein Lageplan und aktuelle Grundrisse. Doch auch der Begleittext zum Objekt, Fotos oder Illustrationen sind von großer Bedeutung. Um das Interesse für die Immobilie auch emotional zu wecken, ist es wichtig, sie richtig in Szene zu setzen. „Dazu gehört nicht nur, sie aufzuräumen und eventuell zu säubern. Auch Schönheitsreparaturen oder ein frischer Anstrich tragen dazu bei, dass Haus oder Wohnung bestmöglich präsentiert werden“, empfiehlt LBS-Experte Dominik Müller. →

### **Vermarktung auf unterschiedlichen Plattformen**

Es gibt verschiedene Wege, potentielle Käufer und Käuferinnen auf die Immobilie aufmerksam zu machen. Ein Schild am Objekt oder Flugblätter in den Briefkästen der Nachbarschaft wirken anders als ein Online-Inserat oder eine Zeitungsanzeige. Hier gilt es, die zum Verkaufsobjekt passenden Interessentengruppen zielgerichtet anzusprechen. Zudem sind beim Bewerben gesetzliche Bestimmungen zu beachten, wie etwa verpflichtende Angaben zum energetischen Zustand.

### **Besichtigungen gut vorbereiten**

Insbesondere bei noch bewohnten Objekten können Besichtigungen eine heikle Angelegenheit sein. Neben Besuchern, die keine ernste Kaufabsicht, sondern allenfalls Neugier treibt, können im schlimmsten Fall auch Kriminelle angezogen werden. Zudem hängt vom Besichtigungstermin stark ab, ob der gewünschte Preis tatsächlich erzielt werden kann. Wenn das nicht schon für die Bewerbung des Objekts erfolgt ist, sollten zunächst kleine Schönheitsreparaturen durchgeführt und die Zimmer aufgeräumt oder entrümpelt werden, um für einen guten ersten Eindruck zu sorgen. Dominik Müller von der LBS rät außerdem: „Bei der Terminvereinbarung am besten nicht zu viel über die Anwesenheitszeiten im Objekt verraten, um nicht zu offenbaren, wann womöglich niemand zu Hause ist. Es ist außerdem hilfreich, im Vorfeld von allen Interessenten die Adresse zu kennen und zu überprüfen.“

### **Professionelle Abwicklung**

Wer eine Immobilie verkaufen will, ist mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Es gilt, die Preisverhandlungen mit dem Käufer erfolgreich zu führen, sich gegebenenfalls über dessen Bonität zu informieren, sich um den Kaufvertrag zu kümmern und den Notartermin sowie die Übergabe vorzubereiten. All das erfordert viel Genauigkeit und zumindest rechtliches Grundwissen. Immobilienmakler können bei diesen und allen anderen Schritten unterstützen. So erstellen sie nicht nur professionelle Verkaufsunterlagen inklusive einer realistischen Einschätzung des Immobilienmarktwerts, sondern führen auch schon Vorgespräche mit möglichen Interessenten, sodass Besichtigungen nur mit denjenigen vereinbart werden, zu denen das Objekt auch wirklich passt. Dazu gehört, dass sie die Bonität von Interessenten prüfen, denn nur, wenn die Finanzierung stimmt, können aus Kaufwilligen auch tatsächlich Käufer werden.

---

**Unser Online-Service:**

[www.lbs.de/presse/bausparen](http://www.lbs.de/presse/bausparen)  
Folgen Sie uns auf Twitter:  
**@Bausparkassen**

**Verena Quast**

Telefon 06131-13-4052  
Telefax 06131-13-434052  
E-Mail: [Verena.Quast@LBS-SW.de](mailto:Verena.Quast@LBS-SW.de)

**Belegexemplar bitte an:**

LBS Südwest  
Jägerstraße 36  
70174 Stuttgart