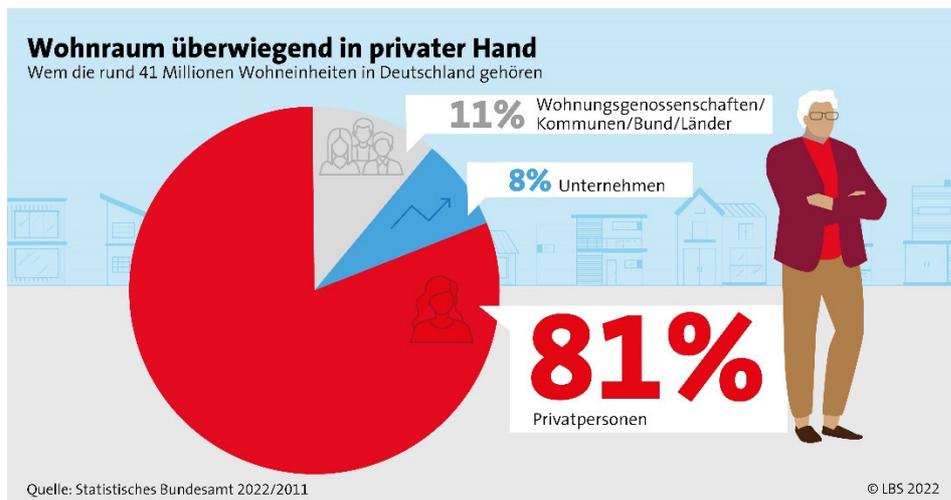


So klappt der Immobilien-Verkauf

Die Nachfrage nach Häusern und Wohnungen ist derzeit enorm groß. Fündig werden Immobilieninteressenten vor allem auf dem Markt für Bestandsimmobilien: In Deutschland gibt es mehr als 41 Millionen Wohnungen – rund 80 Prozent davon sind in privater Hand. Wer als Privatperson seine Wohnimmobilie verkaufen möchte, hat aktuell sehr günstige Rahmenbedingungen. Es gibt dabei allerdings einiges zu beachten.



Die Immobilienpreise sind in den vergangenen Jahren weiter gestiegen. Doch die kletternden Preise wecken manchmal auch überzogene Erwartungen an den Verkaufserlös. Ein Selbstläufer ist der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung jedenfalls nicht. Verkäufer stehen vor der Wahl, sich Unterstützung beim Makler zu holen oder es selbst zu versuchen. Neben der Preisermittlung entscheiden auch Faktoren wie überzeugende Verkaufsunterlagen, gut vorbereitete Besichtigungstermine und die professionelle Abwicklung der Transaktion über den Erfolg.

Passender Preis

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 wie einen Ladenhüter aussehen lassen. Nicht nur Lage, Größe und Alter einer Immobilie sind entscheidend, sondern auch der Zustand des Gebäudes, die sanitären und elektrischen Installationen und viele weitere Aspekte. Deshalb ist eine systematische Preisermittlung wichtig. Mit dem [Preisfinder der Landesbausparkassen](#) bekommen Immobilieneigentümer eine erste gute Vorstellung davon, was ihr Haus oder ihre Wohnung wert ist. →

Überzeugende Unterlagen

Aussagekräftige und ansprechende Unterlagen bilden das Fundament für einen gelungenen Immobilienverkauf. Dabei ist es wichtig, sowohl den Kopf als auch das Herz der Interessenten anzusprechen: Essentielle Unterlagen sind zum Beispiel ein Lageplan und aktuelle Grundrisse. Doch auch ein Begleittext über das Objekt, aussagekräftige Fotos oder Illustrationen gehören dazu.

Gut vorbereitete Besichtigungen

Besichtigungen sind insbesondere bei noch bewohnten Objekten eine heikle Angelegenheit. Neben Besuchern, die keine ernste Kaufabsicht, sondern allenfalls Neugier treibt, können im schlimmsten Fall auch Kriminelle angezogen werden. Zudem hängt vom Besichtigungstermin sehr stark ab, ob der gewünschte Preis tatsächlich erzielt werden kann. Deshalb sollten die Zimmer aufgeräumt oder entrümpelt werden, um für einen guten ersten Eindruck zu sorgen. Das fängt bereits im Vorgarten und an der Haustüre an. Auch kleine Schönheitsreparaturen helfen, das Haus gut zu verkaufen. Von allen Interessenten sollte der Verkäufer die Adresse kennen und sicherheitshalber auch überprüfen.

Saubere Abwicklung

Verkäufer einer Immobilie haben es mit vielen Herausforderungen zu tun, wenn es um den tatsächlichen Verkaufsvorgang geht. Es gilt, die Verhandlungen mit dem Käufer erfolgreich zu führen, sich über dessen Bonität zu informieren, sich um den Kaufvertrag zu kümmern und den Notartermin sowie die Übergabe vorzubereiten. All das erfordert viel Genauigkeit, ein rechtliches Grundwissen und natürlich auch Zeit. Die Immobilienexperten von LBS und Sparkassen helfen bei diesen Schritten.

Unser Online-Service:

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

Belegexemplar bitte an:

LBS Südwest

Jägerstraße 36

70174 Stuttgart