

**Weber-Schmitz**



# **Verkäuferleitfaden**

## Weber-Schmitz Verkäuferleitfaden

Ob Sie nun zum ersten Mal Ihre Immobilie verkaufen oder den Prozess schon einmal durchlaufen haben, der Verkauf einer Immobilie kann sich wie eine entmutigende Herausforderung anfühlen, aber das muss nicht sein! Dieser Leitfaden gibt Ihnen eine Vorstellung davon, was Sie beim Verkaufsprozess erwarten können und was Sie beachten sollten, wenn Sie über den Verkauf Ihrer Immobilie nachdenken.

Bei der Entscheidung, wen Sie als Makler beauftragen, können Sie sicher sein, dass wir von **Weber-Schmitz Immobilien** hier sind, um Sie zu unterstützen. Wir als Team von **Weber-Schmitz Immobilien** sind Ihr Verkaufsteam Nr. 1 auf dem Immobilienmarkt im Ruhrgebiet und sind als Full-Service-Maklerfirma das traditionelle Immobilienmodell am Revolutionieren.

Wenn Sie mit **Weber-Schmitz Immobilien** zusammenarbeiten, haben Sie es mit jemandem zu tun, der Marktkenntnis mit unternehmerischer Innovation verbindet. Wir hören auf Ihre Bedürfnisse und Ziele, nutzen Daten und Kreativität, um Ihre Immobilie für potenzielle Käufer zu optimieren, und stehen Ihnen bei jedem Schritt des Verkaufsprozesses zur Seite. Wir wissen, dass man sich Vertrauen durch Ergebnisse verdient und dass unser Erfolg durch Ihren Erfolg definiert wird.

## Inhaltsverzeichnis

- 4 Wissen, warum Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen
- 5 Suche nach einem Makler  
Wie Sie einen Maklervertrag prüfen
- 6 Bereiten Sie Ihre Immobilie für den Verkauf vor
- 7 Vermarkten Sie Ihre Immobilie
- 8 Angebote
- 9 Wenn sich Ihre Immobilie nicht verkauft, Vertrag, Abschluss
- 10 Personen involviert im Verkaufsprozess

## Wissen, warum Sie Ihre Immobilie Verkaufen wollen



Jeder Verkäufer sollte sich zunächst einmal fragen, warum er seine Immobilie verkaufen möchte. Ziehen Sie um? Wächst Ihre Familie und Sie braucht das Geld, um eine größere Immobilie zu kaufen? Ist der Markt heiß und Sie wollen dies ausnutzen?

Die Frage, warum Sie Ihre Immobilie verkaufen, ist zwar auf den ersten Blick relativ einfach, dabei ist es wichtig, sie gut zu beantworten, denn Sie werden während des gesamten Verkaufsprozesses immer wieder auf diese Frage zurückkommen. Nehmen Sie sich also etwas Zeit, um über Ihre Gründe für den Verkauf nachzudenken, und lassen Sie sich von diesen Gründen einen Fahrplan für künftige Entscheidungen geben.

### Sie sind am Umziehen? Verkäufermarkt

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen, weil Sie umziehen, denken Sie über den Zeitpunkt nach. Wollen Sie mit dem Verkaufsprozess beginnen, während Sie mitten beim Ausziehen sind? Oder wollen Sie verkaufen, sobald Ihr Umzug abgeschlossen ist?

Wenn Sie sich für ersteres entscheiden, sollten Sie sich bewusst sein, dass ein Verkauf sehr schnell gehen kann. Einige Käufer haben Fristen für ihre Angebote oder drängen auf Abschlusstermine, die nicht mit Ihrem Umzugsplan übereinstimmen. Nehmen wir jedoch an, dass Sie verkaufen möchten, nachdem Ihr Umzug abgeschlossen ist. In diesem Fall sollten Sie darüber nachdenken, wie Ihre Wohnung ohne Möbel aussieht und welche zusätzliche Schritte erforderlich sein könnten. Die Beauftragung eines Immobilienmaklers ist eine Lösung für dieses Problem.

Auch wenn durch gestiegene Zinsen der Preis für Immobilien gesunken sind, ist die Nachfrage immer noch hoch und das Angebot gering. Sie müssen nicht verkaufen, denken, aber Sie sollten es tun, denn Sie wollen den Markt zu einem günstigen Zeitpunkt ausnutzen. In diesem Fall ist es wichtig, sich über Ihre finanziellen Ziele zu informieren. Nachdem Sie recherchiert haben, sollten Sie wissen, wie viel Sie mit dem Verkauf Ihrer Immobilie verdienen wollen. Ein erfahrener Makler hilft Ihnen bei der Analyse des Marktes und besser zu verstehen, welche Ergebnisse auf dem aktuellen Immobilienmarkt erzielt werden können. So können Sie eine Entscheidung treffen, wie und ob Sie Ihre Immobilie zum angebotenen Preis verkaufen sollen oder weiter warten sollten.



## Sie sind auf der Suche nach einem Makler

Nicht jeder Verkäufer schaltet einen Makler ein, um seine Immobilie zu verkaufen. Aber viele Verkäufer, einschließlich der Makler selbst, empfinden einen Makler als vorteilhaft in Bezug auf Fachwissen und beruflichen Netzwerken. Natürlich bringen alle Makler unterschiedliche Erfahrung und Engagement mit. Wenn Sie sich dazu entscheiden, mit einem Makler zusammenzuarbeiten, ist es wichtig, dass Sie sich bei der Person gut aufgehoben fühlen und dass die Erwartungen während des Vorstellungsgesprächs erfüllt werden.



### Fragen, die sich selbst stellen sollten

Was sind meine Ziele in Bezug auf Zeit, Kosten und potenziellen Gewinn? Wie viel Engagement möchte ich während des Verkaufsprozesses haben? Worauf lege ich bei einem Immobilienmakler am meisten Wert? Kenne ich jemanden, der mir Makler empfehlen kann?



### Fragen, die Sie dem Makler stellen sollten

Wie viel Erfahrung haben Sie haben als Makler? Haben Sie schon Wohnungen in meinem Gebäude oder Häuser in meiner Nachbarschaft verkauft? Wie viele Objekte bearbeiten Sie derzeit? Wie laufen Besichtigungen ab? Wie planen Sie die Vermarktung meiner Immobilie? Können Sie mir Beispiele für gute Verhandlungsergebnisse früherer Kunden geben?



### Wie lese ich einen Maklervertrag?

Sobald Sie sich für einen Makler entschieden haben, wird Ihnen wahrscheinlich ein Vertrag vorgelegt.

In diesem Vertrag, den Sie und der Makler unterschreiben, werden wie die Provisionsstruktur, die Dauer der Exklusivität der Vermarktung, Länge der Vermarktung, sowie Einzelheiten zur Vermarktung erläutert viele Verträge enthalten Standardformulierungen und können an Ihre speziellen Bedürfnisse angepasst werden.



## Bereiten Sie Ihre Immobilie für den Verkauf vor.

Die Vorbereitung Ihrer Immobilie für den Verkauf ist der anspruchsvollste Schritt im Verkaufsprozess und ist einer der wichtigsten Faktoren dafür, ob und für wie viel Ihre Immobilie verkauft wird. Bei richtigem Vorgehen kann der Wert Ihrer Immobilie steigen was zu einem höheren Kaufangebot führen kann. Wenn Sie es schlecht machen, kann dies potenzielle Käufer abschrecken und zu niedrigen Kaufangeboten führen.

### Entrümpeln, reinigen, und reparieren

So gut wie alles sollte ordentlich sein. Alle persönlichen Gegenstände wie Fotos, Spielzeug, Schnickschnack, Krimskrams und mehr sollten weggeräumt oder außer Sichtweite gepackt werden. Möbelstücke, die zu sehr abgenutzt sind oder zu Ihrem spezifischen Designgeschmack gehören, sollten entfernt werden. Dann ist es an der Zeit, eine Grundreinigung durchzuführen. Jeder Zentimeter Ihrer Wohnung sollte geschrubbt, abgewischt und poliert werden. Das Beauftragen einer professionellen Reinigungsfirma ist dabei eine lohnende Investition. Zu guter Letzt, stellen Sie sicher, dass alle Ihre Geräte, Wasserhähne, Heizungs- und Kühlsysteme und alles andere, was eingeschaltet werden könnte, funktioniert. Es gibt wenig, was einen Käufer mehr abschreckt als nicht warm werdendes Wasser oder eine nicht funktionierende Heizungsanlage.

### Machen Sie sich bereit für Ihr Titelfoto

Käufer mögen es gerne entpersonalisiert. Ein frischer Anstrich kann das Aussehen und die Atmosphäre einer Immobilie verändern, und gerade genug Möbel, um Käufern ein Gefühl von Geborgenheit zu vermitteln. Professionelle Home Stager können jeden Raum Ihrer Immobilie in Magazinreife Porträts verwandeln. Wenn Sie nicht viel ausgeben möchten, ist die virtuelle Inszenierung auch eine Option. Ihr Makler sollte in der Lage sein, alle Ihre Fragen zum Stagen zu beantworten und Ihnen einen guten Home Stager zu empfehlen.



## Vermarkten Ihrer Immobilie

Sie haben geputzt, gestrichen, inszeniert und sind somit fast bereit zu verkaufen. Zuerst müssen Sie Fotos von Ihrer Wohnung machen lassen. Sie denken vielleicht, dass Sie wissen, wie man gute Fotos mit Ihrem iPhone macht oder sogar mit Ihrer eigenen Spiegelreflexkamera. Jedoch professionelle Fotografen des Maklers meist die beste Wahl, wenn es um die richtige Inszenierung Ihrer Immobilie geht. Sie sollten mit Ihrem Makler besprechen, welche Aspekte Ihrer Immobilie Sie besonders hervorheben wollen.

Ist es das Licht natürlich? Die Aussicht? Bestimmte architektonische Elemente? Denken Sie daran, dass Bilder den ersten Eindruck vermitteln, daher ist es wichtig, dass sie so einladend wie möglich sind. Viele Makler haben Fotografen in ihrem Netzwerk, die sie Ihnen empfehlen können.

Abgesehen davon sollten Sie und Ihr Makler sich zusammensetzen und Ihren Marketingplan durchgehen. Legen Sie einen Zeitplan für Besichtigungstermine fest, legen Sie Ihre Preisstrategie fest, und fragen Sie, wo Ihre Immobilie annonciert werden soll. Wird sie auf den beliebten Websites erscheinen? Wird sie in den traditionellen Medien wie Zeitungen und Magazinen zu sehen sein? Was ist mit den sozialen Medien?

Eine weitere Sache, die Sie beachten sollten. Manchmal haben Immobilien Geschichte, die mit ihnen verbunden werden. Wenn Ihre Immobilie eine Geschichte hat, sollten Sie mit Ihrem Makler frühzeitig darüber sprechen, damit er darüber nachdenken kann, wie er sie in das allgemeine Marketing- und Branding eingebunden werden kann.



## Angebote

Der Erhalt eines ersten Angebots ist einer der aufregendsten Aspekte des Verkaufs Ihrer Immobilie. Dabei ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren und zu wissen, dass ein Angebot nicht unbedingt bedeutet, dass zukünftige Angebote höher oder niedriger sein werden. Jeder Käufer ist anders.

### Unter Angebotspreis

Ein Angebot unter Ihrer Preisvorstellung zu erhalten, ist enttäuschend. Aber es ist nicht das Ende der Welt. Käufer sind immer auf der Suche nach dem bestmöglichen Angebot. Besprechen Sie diese Angebote mit Ihrem Makler und entscheiden, ob Sie ein Gegenangebot machen wollen und zu welchem Preis.

### Zum und über Angebotspreis

Wenn Sie ein Angebot zu Ihrem Angebotspreis erhalten, kann das vieles bedeuten. Sie können annehmen, dass mehr Angebote eingehen werden und dass die konkurrierende Angebote den Preis in die Höhe treiben könnten. Es besteht die Möglichkeit, dass Sie mehr Angebote zum Angebotspreis erhalten, aber es ist auch möglich, dass Sie kein Angebot erhalten. Denken Sie an Ihre Ziele, die Sie hatten, als Sie beschlossen, Ihre Immobilie zu verkaufen.

Wenn Sie ein Angebot erhalten, das über Ihrer Preisvorstellung liegt, liegt das wahrscheinlich daran, dass Sie bereits mehrere Angebote erhalten haben und Ihr Makler die neuen Käufer darauf aufmerksam gemacht hat. Hier können die Erfahrung und die Marktkenntnisse Ihres Maklers dazu beitragen, dass Sie mehr bekommen, als Sie ursprünglich dachten.

### Unfinanziert/ Barzahlung vs. Finanzierung

Ein Barangebot bedeutet, dass der Käufer sein Angebot mit Mitteln anbietet, die er bereits besitzt. Ein Finanzierungsangebot bedeutet, dass der Käufer sein Angebot über eine Bank abgibt. Ein reines Barangebot bedeutet, dass Sie sich als Verkäufer keine Sorgen machen müssen, dass dem Käufer möglicherweise eine Hypothek von seiner Bank verweigert wird. Daher sind Barzahlungsangebote fast immer besser.





## Wenn sich Ihre Immobilie nicht verkauft

Ob die Angebote, die Sie erhalten, zu niedrig sind oder ob Sie gar keine bekommen haben. Manchmal kommt man an einen Punkt, an dem man das Gefühl hat, dass sich die Immobilie einfach nicht so verkauft, wie Sie es sich wünschen. Hierfür kann es viele Gründe geben. Vielleicht ist der Preis für Ihre Immobilie nicht angemessen, der Markt ist rückläufig, oder Ihre Immobilie erreicht nicht die richtige Zielgruppe. Ihr Makler sollte in der Lage sein, Ihnen eine Vorstellung davon zu geben, warum sich Ihre Immobilie nicht verkauft, und Ihnen Anpassungen an der Verkaufsstrategie vorschlagen. Senkung des Preises, Auslistung und Warten auf einen besseren Verkaufszeitpunkt und eine neue Inszenierung sind vorstellbare Optionen. Nochmals, Ihre anfänglichen Verkaufsziele werden Ihnen bei der Entscheidung helfen, was zu tun ist, wenn Sie sich in dieser Situation befindet. Ihr Makler wird Sie bei dieser Entscheidung beratend zur Seite stehen.



## Vertrag und Verkauf

Sobald Sie ein Angebot angenommen haben, beginnt der Prozess der Vertragsunterzeichnung und die Verhandlungen über die Feinheiten des Verkaufs. Alles von dem Einzugsdatum und dem Eigentum an bestimmten Geräten und Möbeln bis hin zur Frage, welcher Notar beauftragt wird und wann der Kaufpreis bezahlt wird. Dies sollte im Interesse beide Parteien zur besten Zufriedenheit ausgearbeitet werden. Für diesen Schritt ist Ihr Makler in Verbindung mit Notaren und Anwälten notwendig.

## Gutachten/Schätzung

Ein entscheidender Schritt während des Vertragsprozesses ist, wenn ein lizenziertes Gutachter Ihre Immobilie im Auftrag des Käufers oder Kreditgebers beurteilt. Ein Gutachter inspiziert Ihre Immobilie und bestimmt ihren tatsächlichen Wert. Ein Wertgutachten kann die Verhandlungsdynamik verändern und sogar dazu führen, dass ein Käufer ein Angebot zurückzieht.

## Abschluss

Wenn die Verträge unterzeichnet sind und alles in Ordnung ist, beginnen der letzte Schritt im Verkaufsprozess. Dabei überträgt der Notar das rechtliche Eigentum an Ihrer Immobilie an den Käufer und Sie erhalten im Gegenzug den vereinbarten Kaufpreis. Ihr Makler wird Sie durch die einzelnen Schritte vor Kaufvertragsschluss sowie danach begleiten. Den Käufern wird erlaubt die Immobilie final zu besichtigen, um sicherzustellen, vertraglich festgehaltene Punkte wie Mobiliar und Zustand der Immobilie mit dem im Kaufvertrag vereinbarten Zustand übereinstimmen.



## Personen die im Prozess involviert sind

Beim Verkauf Ihrer Immobilie sind mehr Menschen beteiligt als nur ein Käufer und Verkäufer. Hier ist eine kurze Liste der häufigsten Parteien.

### Makler

Immobilienmakler sind zugelassene Fachleute, die Käufer und Verkäufer beim Verkauf einer Immobilie vertreten. Sie geben Ratschläge, verhandeln Angebote, vermarkten Immobilien, arrangieren Besichtigungstermine und vieles mehr. Ihre Vergütung basiert ausschließlich auf der Provision.

### Home Stager

Home Stager können helfen, das Aussehen und die Atmosphäre Ihrer Immobilie zu verändern, um es für den Verkauf vorzubereiten. Sie haben Zugang zu einer Vielzahl von Möbeln, Kunstwerken und Beleuchtungsoptionen und haben unschätzbare Erfahrung in der Innenarchitektur.

### Fotografen

Professionelle Fotografen wissen, wie man den Raum und natürliches Licht maximiert, damit Ihre Immobilie so geräumig und einladend wie möglich aussieht.

### Anwälte/Notare

Ein Notar und Immobilienfachanwalt ist notwendig, um Verkäufern bei der Erstellung, der Ausarbeitung und Verhandlung von Verträgen und bei allen Dokumenten rund um den Verkauf, und Eigentumsübergang zu unterstützen.

### Gutachter

Ein Gutachter wird vom Käufer oder seinem Kreditgeber beauftragt, um den wahren Wert Ihrer Immobilie anhand mehrerer Faktoren zu ermitteln.

**Kontaktieren Sie uns noch heute und finden Sie heraus, wie Weber-Schmitz Immobilien Ihnen dabei helfen kann Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen.**



**Wir freuen uns von Ihnen zu hören!**

Schreiben Sie [info@weber-schmitz.de](mailto:info@weber-schmitz.de) oder  
rufen Sie unter 02325 – 55642 an, um mit  
uns über Ihre Immobilie zu sprechen.

**@weber-schmitz**