

# Immobilien

Seite B · Nummer 124 · Samstag, 28. Mai 2011

Anzeigen-Telefon 0180 - 100 12 00 · Anzeigen-Fax 0241 - 51 01 790

## Was beim privaten Hausverkauf passieren kann

Oft wird eine Immobilie sogar **unter ihrem Wert** angeboten. Selbst die Abwicklung kann für Laien Tücken haben. Nachbetreuung der Käufer.

**München.** Obwohl der Immobilienmarkt boomt wie nie zuvor, verkaufen private Eigentümer ihre Immobilien oft unter dem tatsächlichen Marktwert.

„Privatverkäufern fehlt meist der Marktüberblick. Hinzu kommen Fehler in den Verkaufsunterlagen, bei der Präsentation der Objekte und Mängel in den Kaufverträgen“, erklärt Immobiliendienstleister Robert Anzenberger. In den meisten Fällen können private Immobilienbesitzer deutlich höhere Erträge erzielen, wenn sie durch seriöse Makler unterstützt werden, sagt der Fachmann. Dennoch würden viele darauf verzichten, weil sie Mehrkosten befürchten.

Viele Menschen verkaufen nur einmal im Leben eine Immobilie. Umso wichtiger ist es, dass dabei keine Fehler unterlaufen. Schließlich gilt es, schnellstmöglich einen optimalen Verkaufserlös zu erzielen – und spätere Forderungen auszuschließen. „Der Schlüssel ist ein durchdachter Verkaufsprozess“, sagt Robert Anzenberger.

Der Immobilienexperte empfiehlt, anhand einer Zielgruppenanalyse ein individuelles Marketingkonzept zu erstellen. „So las-

sen sich Streuverluste vermeiden und die Immobilie wird nur den Interessenten präsentiert, die tatsächlich als potentielle Käufer in Frage kommen“, rät Anzenberger. Privatpersonen, die die Immobilie auf eigene Faust verkaufen, präsentierten ihr Objekt häufig lediglich auf einem Kanal und würden so ihre eigentliche Zielgruppe wenn überhaupt nur zufällig erreichen. Maklerbüros hingegen nutzen verschiedene Medien und Präsentationsmöglichkeiten, die auf die Immobilie zugeschnitten sind, um ein optimales Verkaufsergebnis zu erzielen.

### Umfassendes Bild

Unerlässlich sind vollständige und detaillierte Verkaufsunterlagen, mit Hilfe derer sich potentielle Käufer ein umfassendes Bild der Immobilie machen können. „Auf diese Weise kommt es nur zu Besichtigungen, wenn seitens der Käufer ein ernsthaftes Interesse besteht. Das spart allen Seiten Geld. Zielgerichtete Vermarktung statt Besichtigungstourismus lautet die Devise“, sagt Anzenberger. Wenn Privatpersonen ihre Immobilie

verkaufen, setzen sie zudem häufig den Verkaufspreis entweder zu hoch oder zu niedrig an – weil ihnen Vergleichs- und Erfahrungswerte fehlen. Auch die persönliche Verbindung zum Objekt sorgt dafür, dass Privatpersonen selten eine realistische Bewertung vornehmen.

Makler kennen den Markt sehr genau. Durch ihr Wissen auch um Mikrolagen sind sie nicht nur in der Lage, die Baubeschaffenheit der Immobilie sondern auch den Standort neutral und zutreffend zu bewerten. Große Schwierigkeiten bereitet vielen privaten Eigentümern nicht zuletzt die Kaufabwicklung. Auch hier können qualifizierte Makler unterstützend zur Seite stehen. Sie bereiten Verkaufsgespräche vor und arbeiten Kaufverträge aus und schützen Eigentümer so vor vermeidbaren Klauseln. „Immobilienbesitzer sollten nicht davor zurückschrecken, ihren Makler auch beim Notartermin mit hinzuzuziehen. Für einen professionellen Makler versteht sich dieser Service meist von selbst – ebenso wie die Nachbetreuung der Eigentümer“, erläutert Anzenberger. (red)



Im Idealfall sollte ein Verkauf Gewinn bringen: Bei einer Immobilie ist das nicht so leicht, wie sich das der Hausbesitzer vorstellt. Foto: imagebroker



**PREIS  
WERT  
AKTION**

Wir schaffen Lebensräume

24 großzügige Eigentums-  
wohnungen in Aachen-  
Laurensberg

[www.rahemuehle.de](http://www.rahemuehle.de)



Perfekt auf Sie zugeschnitten:  
unsere Baufinanzierung.

Jetzt **3,59%** p. a. Sollzins.

*Leistung aus Leidenschaft*

Im **Deutsche Bank Beratungsgespräch** erfahren Sie, wie Sie Ihre Immobilienträume verwirklichen oder Immobilien als Kapitalanlage nutzen können.

Nettodarlehensbetrag	100.000 EUR
Gebundener Sollzinssatz	3,59% p. a
Laufzeit/Sollzinsbindung	10 Jahre
Bearbeitungsgebühr	500 EUR
Monatliche Rate	998,05 EUR
Effektiver Jahreszins	3,76%

Beispielrechnung Immobilienerwerb (mit monatlicher Tilgung),  
Stand: 18.04.2011.  
Finanzierungsbedarf bis max. 60% des Beleihungswertes, nur für Neuge-