

***Hedwig Maria Lutz***

**Erfolgsformeln  
für den privaten  
Immobilienverkauf**

***- ohne Makler -***

***Unterlagen***

***Fachwissen***

***Vorgehensweisen***

***Berechnungstabellen***

# Inhalt

1. **VORWORT**
2. **EIN WORT ZUM IMMOBILIENMAKLER**
3. **VORBEREITUNGEN VOR DEM VERKAUFSSTART**
  - 3.1 **WELCHE UNTERLAGEN BRAUCHE ICH?**
    - 3.1.1 Grundbuchauszug*
    - 3.1.2 Lageplan mit Grundstücksbezeichnung*
    - 3.1.3 Grundriss-Zeichnungen*
    - 3.1.4 Wohnflächen- und Kubaturberechnung*
    - 3.1.5 Bauakte*
    - 3.1.6 Teilungserklärung*
    - 3.1.7 Nebenkostenabrechnungen und Protokoll*
    - 3.1.8 Gebäudebrandversicherung*
    - 3.1.9 Energieausweis*
    - 3.1.10 Fotos von der Außenansicht*
4. **WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS?**
  - 4.1 **TABELLEN ZUR VERKAUFSPREIS-ERMITTLUNG**
5. **WIEVIEL WERBUNG IST GESUND?**
  - 5.1 **DAS EXPOSÉ UND SEINE WICHTIGKEIT**

## **5.2 DAS THEMA "BILDER VOM VERKAUFSOBJEKT"**

## **5.3 DIE RICHTIGE WERBUNG MACHT`S**

### ***5.3.1 Ist Zeitungswerbung noch attraktiv?***

### ***5.3.2 Internetwerbung - modern und riskant***

### ***5.3.3 Die Quasseltanten-Strategie***

## **6. DIE VERKAUFSAKTION IM DETAIL**

### **6.1 GRUNDSTEIN DER EFFIZIENZ - DIE PLANUNG**

### **6.2 VON DER BESICHTIGUNG ZUM VERKAUFSTERMIN**

### **6.3 DER KAUFWILLIGE IST GEFUNDEN**

### **6.4 DIE RESERVIERUNG - EIN HEIßES EISEN**

## **7. RUND UM DEN KAUFVERTRAG**

### **7.1 WELCHER NOTAR DARF ES DENN SEIN?**

### **7.2 HIER GEHT ES UMS GELD**

#### ***7.2.1 Finanzierungslügen erkennen***

#### ***7.2.2 Wertminderungstabelle und ihre Brisanz***

#### ***7.2.3 Kaufpreisfinanzierung***

#### ***7.2.4 Das A und O für ihre Sicherheit***

#### ***7.2.5 Die Abwicklung - Das perfekte Finish***

## **8. DAS WICHTIGSTE IN KURZFORM**

### **8.1 AUF EINEN BLICK - UNTERLAGEN**

### **8.2 AUF EINEN BLICK - WERBUNG**

### **8.3 AUF EINEN BLICK - VERKAUFSFRAGEN**

### **8.4 AUF EINEN BLICK - VERTRAG**

9. **DIE DYNAMIK EINES PROFESSIONELLEN  
HANDELNS**

10. **DANK**

# 1 Vorwort

Herzlich Willkommen in meinem Ratgeber "Erfolgsformeln für den privaten Immobilienverkauf"

Sie beabsichtigen also ihr Eigenheim zu veräußern.

Schön, dass ich davon erfahre. Die Tatsache, dass sie dieses Buch in der Hand halten zeigt ihr ernsthaftes Interesse das anstehende Projekt professionell in privater Eigenregie und zum besterreichbaren Preis in ihrem Sinne abschließen zu wollen.

Ich versichere ihnen: Überdurchschnittlich viele der privaten Immobilienverkäufer vergeben ihre Chance auf den bestmöglichen Verkaufspreis indem sie planlose Aktivitäten starten.

Und hier möchte ich ihnen bereits meinen ersten TIPP verraten:

In der Ruhe liegt die Kraft!  
Machen SIE es anders.  
Geplant - effizient - lohnend.

Diese Lektüre hilft ihnen dabei mit Herz, Hirn und Gewinn ihr geliebtes Eigentum an den Käufer zu bringen. Realistisch, stressfrei und positivem Ergebnis.



Erlauben sie mir zu allererst ein paar wenige Worte zu meiner Person. Als Mittfünfzigerin genieße ich alleine altersbedingt bereits, über eine angereicherte Portion an

Lebenserfahrung. Stets „hart am Wind segelnd“ um als Alleinerziehende die nötigen finanziellen Mittel am Monatsende im Familiensäckel aufweisen zu können, durchlief ich eine spannende Reise rund um diverse Wirtschaftsthemen unserer Gesellschaft.

Nicht ohne Stolz kann ich heute sagen, dass ich in allen Bereichen, in denen ich tätig sein durfte, erfolgreich war. Aber dies soll nicht der Inhalt dieses Buches sein.

Irgendwann schlug ich in der Immobilienbranche auf.

Auf der Suche nach einer verantwortungsvollen Tätigkeit in einem vielschichtigen Umfeld mit Niveau kam ich in dieser Berufssparte an.

Ich wünschte mir eine Arbeit dichter am Mensch. Wirtschaftlich ausgerichtet und mit der Möglichkeit meine Lebenserfahrung, mein kaufmännisches Knowhow und mein ausgeprägter Sinn für Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit besser einbringen zu können.

In der Immobilienbranche hatte ich meine neue Lebensabschnitts-Aufgabe gefunden. Von Anfang an sog mich dieses Thema förmlich auf. Es fesselte mich und regte mich zu Höchstleistungen an.

Ich bin ein Mensch der Praxis. Unentwegt nachforschend wie man ordentlicher, positiver und effizienter sein erhofftes Ziel erreichen kann. Dabei halte ich Ehrlichkeit und persönliche Bescheidenheit für ein unsagbar hohes Gut. Auch wenn Attribute dieser Art teilweise aus der Mode zu kommen scheinen, ich hefte mich daran wie eine Rankenpflanze an ihrem Stützgitter auf dem Weg zum sonnigsten Plätzchen.

Warum ich ihnen das sage?

Ich schreibe dies, damit sie wissen, dass sie mit einem grundsoliden Praktiker sprechen und nicht mit einem

schillernden superweißhemdtragenden Theoretiker.

Einer Praktikerin die viele Jahre in der Immobilienbranche ihr gutes Geld verdient hat. Die, wenn sie so wollen, mit „allen Wassern dieser Branche gewaschen ist“. Die für sich in Anspruch nimmt, bescheiden und ehrlich geblieben zu sein. In einem Gewerbe das den Ruf von kichernden Hyänen, ständig auf der Lauer nach leichter Beute, umgibt.

Als Immobilienmaklerin zunächst für ein großes, angesehenes Immobilienbüro unterwegs, eröffneten sich mir die „geheimen Regionen“ unserer Immobilienlandschaft. Jedes Handwerk will gelernt sein. Ich hatte die Möglichkeit alle Schattierungen dieser Tiefkeller-Branche zu erfahren. Und ich will Ihnen gerne sagen: Es war ein absolut aufregender Trip in die Scheinwelt der Großen und Mächtigen. Eine Erfahrung die seines Gleichen sucht.

In früherer Zeit langjährig in der Innenausbau-Branche selbständig, entschloss ich mich nach den reichlichen abstrusen und hautnahen Erlebnissen unter den modernen Immobilienhaien mein Glück im eigenen Vermittlungsbüro zu suchen. Es musste doch möglich sein dieses Geschäft ohne die großartige Glitzerfassade erfolgreich und zum Wohle der Allgemeinheit ausüben zu können.

Also eröffnete ich mein eigenes Immobilienbüro.

Heute blicke ich auf eine jahrelange erfolgreiche und absolut aufschlussreiche Eigenständigkeit als Immobilienmaklerin zurück. Vielleicht wundern sie sich warum eine erfolgreiche Maklerin ihr „Großverdienertum“ zu schmälern beabsichtigt, indem sie ihr Handwerkszeug aus der Hand gibt.

Ich sagte Ihnen ja bereits, dass ich ein Mensch fürs Praktische bin. Es liegen jede Menge Theorien für erfolgreiche Immobiliengeschäfte auf. Theorien eben. Ich

persönlich war immer davon überzeugt, und ich bin stets sehr gut damit gefahren, denen zu lauschen, die aus der Praxis plaudern. Und ich war immer schon der Meinung, dass die Weitergabe von Erlebtem, von erfahrenem Wissen eine ausschließlich positive Verantwortung unserer Gesellschaft gegenüber bedeutet.

Wenn ich also hier meine Ratschläge für ihr glückliches und erfolgreiches, privates Immobiliengeschäft niederschreibe, so möchte ich, dass sie in mir den vielerprobten Praktiker und wohlwollenden Ratgeber auf diesem Gebiet sehen. Nichts weiter.

Gehen wir also nun zum Thema: Wie sie ihren Immobilienverkauf privat und professionell gestalten.

Holen wir dazu zunächst ein wenig aus und stellen uns die Frage: Was genau ist unter einem privaten Immobiliengeschäft zu verstehen.

Nun, ein privates Immobiliengeschäft nennen wir das, wenn sie ihre Immobilie, egal ob freistehendes Einfamilienhaus, Reihenhaus oder ihre Eigentumswohnung mit von ihnen privat gesteuerten Aktivitäten an den Mann, nämlich den privaten Käufer bringen.

Ohne Zutun eines Maklers.

Also Privatverkauf an Privatkauf.

Bitte kommen sie mir nicht auf die Idee, dass mit Privatverkauf ein Geschäft an ihrem Finanzritter vorbei gemeint sein könnte. Das soll nicht das Thema dieses Ratgebers sein.

Private Immobiliengeschäfte, also Kaufangebote für Häuser und Wohnungen, sind in jeder aktuellen Tageszeitung zu



finden. Verschiedene Internetportale bieten ebenfalls auch privaten Anbietern die Möglichkeit ihr Verkaufsobjekt zu bewerben.

Zu erkennen sind Privatangebote in der Regel mit dem Zusatzvermerk „ohne Makler“ oder „Makler unerwünscht“, oder „Privatangebot ohne Maklergebühr“. Mit eben solchen Werbetexten beabsichtigen private Immobilienverkäufer private Käufer aus der Reserve zu locken.

Die Anzahl dieser derart gekennzeichneten Inserate erlebte in zurückliegender Zeit eine erstaunliche Blüte.

Angesichts dieser Tatsache eröffnet sich sofort eine tiefer gestrickte Überlegung:

Warum gestaltet dieser Anzeigen-Auftraggeber seine Anzeige genau so und nicht anders?

Dabei sind wir schon beim ersten Inhaltspunkt dieses Ratgebers. Nämlich der Frage:

Brauchen wir Immobilienmakler überhaupt? Geduldigen sie sich bitte noch einen klitzekleinen Augenblick. Dieses Kapitel betrachten wir gleich im Anschluss noch etwas ausgiebiger.

Ich glaube, dass ich ihnen beim Lesen dieses Buches einige faszinierende Abenteuer versprechen kann. Informationen, die sie als künftiger Akteur auf dem gefährlich gebohnerten Parkett der Immobilienbühne ohne Weiteres umsetzen können und dabei erheblich profitieren. Auch wenn ihnen die eine oder andere Empfehlung auf den ersten Blick zu farblos, ja sogar mitunter lächerlich erscheint, testen sie, wie sie wirkt. Sie werden staunen.

Wenn sie die meisten meiner nachstehenden Praxistipps beachten, cool und überlegt umsetzen, dann werden sie ihre eigene private Immobilienverkaufs-Story schreiben.

Aber urteilen Sie selbst!

## **2 Ein Wort zum Immobilienmakler**

Das Ansehen des Maklerberufes bewegt sich der breiten Meinung unserer Gesellschaft nach im tiefen Minusbereich. Im Tiefgaragen-Kellergeschoß sozusagen.

Lassen wir uns einige weitere Berufsfelder vor unserem gedanklichen Auge Revue passieren, wird genau genommen, vermutlich mindestens eine Sparte das Negativbild des Maklerberufes noch zu toppen in der Lage sein. Das dürften jene Staatsbedienstete sein, die generell als Politiker bezeichnet werden. Es wäre durchaus interessant, würde eine Studie feststellen, welcher von den beiden Berufen, die Makler oder die Politiker, Platz 1 in der Negativliste der Beliebtheit für sich in Anspruch nehmen.

Um diesen Umstand näher zu beleuchten fragen wir uns zunächst: Warum verhält sich das so?

Bei genauem Hinsehen wird folgendes erkenntlich:

Nun, im Grunde haben wir mit einem ganz anderen Problem zu kämpfen: dem der Definition von Qualität.

Es ist schlichtweg abenteuerlich – aber es existiert tatsächlich kein kodifiziertes Material, was in Deutschland den „Beruf“ des Maklers anbelangt. Das ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass die Qualität der Makler längst nicht mehr selbstverständlich ist – in unserer Gesellschaft, deren Werte derart durcheinandergewürfelt worden sind.

Tatsächlich begegnet man häufig äußerst misstrauischen Gesichtern, die ein Streben nach Qualität in der Makelei für unglaublich, nicht praktiziert, nicht angestrebt, halten.

Was will ich damit sagen?

Wenn wir nur das Wort „Makler“ vernehmen, verschließen wir uns schon wie ein hypnotisiertes Kaninchen. Ich möchte hier nicht mit Schlamm schmeißen, aber den Gesichtsausdruck von so manchem soliden Zeitbürger, wenn er sich einer Maklergestalt gegenüber sieht, käme dem eines supersauren Zitronenhändlers bedenklich nahe.

Warum reagieren wir so auffallend?

Was ist der Grund, warum Makler als derart fadenscheinige Gesellen eingeordnet werden? Objektiv betrachtet gibt es keinen Grund unter der Sonne, warum generell alle Makler ausnahmslos in die Schublade der Ungeliebten Zeitgesellen geschoben werden.

Es scheint so, dass in Bezug auf den Maklerberuf die Allgemeinheit ohne einen Gedanken zur Sache zu verschwenden, gemeinhin geneigt sein dürfte mit Kanonen auf Spatzen zu schießen.

Was zeichnet verantwortlich für diese einseitige Einstellung?

Keine Frage –die sogenannte Krise hat ihr Quentchen Schmalz obendrein dazugegeben. Die Krise hat den Wald zum Urwald erhoben.

Der aktuelle Immobilienboom hat zusätzlich zu den vorhandenen, bereits mit bescheidenem Ruhm beleckerten Maklern noch weitere, erstaunlich ungezähmte Blüten und Glücksritter hervorgebracht.

Keine Frage, die Hoffnung auf schnelles Geld bei steigenden Immobilienpreisen und erhöhter Marktbewegung lockt so manchen Erfinderischen aus der Versenkung hervor.

So ist in der „Welt am Sonntag“ zu lesen: *Das Berufsbild des Maklers ist leider durch etliche Personen infiltriert, welche diesen als „Auffangbranche“ nutzen. Frei nach dem Motto: „Im normalen Leben hab ich `s auch nicht drauf, nun versuch ich `s mal im Hausverkauf.“*→

Wobei die Heerscharen der Käufer augenscheinlich noch am besten abschneiden. Während sich das scheinbare Ansehen der Verkäufer mit andauernder Krise kontinuierlich in Richtung Talschiene bewegt.

Hauchzart im Nacken küssen dürfen sie mich jetzt, denn ich bin genau ihrer Meinung, dass die Makler jedoch, als bestechende Schlusslichter in der Beliebtheiten-Galerie der gesamten Immobilienakteure aufleuchten.

War in der Vergangenheit lange Zeit ein gewisses, mehr oder minder stabiles zahlenmäßiges Verhältnis zwischen angebotenen Immobilien, Maklern und Käufern vorherrschend, so zeigt die Gegenwart einen enormen Anstieg an Maklern bei gleichzeitigem Engpass der Angebote.

Dieser Trend begann mit der vielgerühmten Krise 2008/2009 und hält bis heute an.

Glaubt man den Medien, dann ist die Zahl aller in Deutschland registrierter Makler seit 2011 von ca. 27.000 auf über 35.000 angestiegen. Allein in Hamburg habe sich die Anzahl der gewerbsmäßig tätigen Makler, laut einem Bericht der aktuellen überregionalen Tageszeitung „Welt am Sonntag“ in jüngster Zeit mehr als verdoppelt.

So schreibt „Die Welt“ weiter: *Deutschland ist einer der wenigen Industriestaaten, in dem nicht geregelt ist, wie Immobilien-Vermittler arbeiten und bezahlt werden. In der*

*Branche herrscht Wildwuchs - und die Kunden wenden sich ab. Nur noch 30 bis 40 Prozent der Käufe und Vermietungen werden von Maklern betreut. Um Gebühren für die Vermittler zu sparen, nehmen Hausbesitzer den Verkauf ihrer Immobilien vermehrt selbst in die Hand.<sup>2</sup>*

In einem weiteren treffenden Bericht, ebenfalls in der „Welt am Sonntag“ beschreibt ein Leser seine einschlägige Erfahrung beim Immobilienverkauf so:

*„In den letzten 20 Jahren hatte ich dreimal mit einem Makler zu tun. Einmal als Verkäufer und zweimal als Käufer. Als Immobilienanbieter wird einem zunächst all das versprochen, was man hören möchte. Ist der Vertrag erst unterschrieben, ändert sich die Situation. Entsprechend ist man als Verkäufer auf der weniger erfreulichen Seite. Zum einen ist man an die Laufzeit des oft genutzten Ausschließlichkeitsvertrages gebunden. Und zum anderen hat man letztlich nur noch wenig Einfluss auf den Preis.“<sup>3</sup>*

Makler arbeiten um zu profitieren. Dieser Gedanke ist zunächst nichts Negatives. Profit um jeden Preis – nennen wir einfach einmal eine äußerst bedenkliche Sache.

Dabei bewegen sich Maklercourtage je nach Vereinbarung in einem Höhen-Niveau das seines Gleichen sucht.

Nehmen wir als Beispiel eine Verkäufercourtage von 3 % und eine Käufercourtage von nochmal 3 % als gegeben. Dieser Ansatz ist zumindest im südlichen Bundesgebiet üblich. In anderen Bundesländern jonglieren Makler mit Courtagen in fast doppelter Höhe.

Kommt es wie in unserem Beispiel angenommen zu einer erfolgreichen Vermittlung eines Einfamilienhauses mit einem Kaufpreis von rund 450.000 €, was bei der

augenblicklichen Marktsituation schon eher einem Schnäppchen gleicht, beläuft sich die gesamte Maklercourtage für dieses einzige Geschäft auf sage und schreibe netto 27.000 € (zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer). Für den Käufer gesellen sich zum Kaufpreis in unserem Beispiel noch zusätzliche satte mindestens 1,5 % Notarkosten und dazu zwischen 3,5 % und 5,5 % Grunderwerbsteuer (die Höhe für Notarkosten und Grunderwerbsteuer variiert je nach Bundesland) dazu.

Um beim Beispiel zu bleiben hat der Käufer dieses Einfamilienhauses mit einem Kaufpreis von 450.000 € in Summe den stolzen Betrag von mindestens gesamt 488.565 € hinzublättern (3 % Maklercourtage + Mehrwertsteuer, 1,5 % Notarkosten, 3,5 % Grunderwerbsteuer). Wobei dieses Beispiel dem unteren Kostenansatz entspricht. Dem Verkäufer bleiben nach Abzug der Maklercourtage ( in diesem Beispiel ) 433.935 € von seinem Verkaufsobjekt.

Kein Wunder also, dass eine erhebliche Portion an Dynamit in der Luft liegt.

Ich möchte Ihnen hier die Vorstellung nur anreißen, was der Käufer mit 16.065 € alles hätte zusätzlich anfangen können, sofern er die Käuferprovision für sich hätte gewinnen können. Dem Verkäufer aus unserem Beispiel, seinerseits, war seine Bequemlichkeit ebenfalls 16.065 € wert.

Wäre unser Verkäufer zudem an einen Makler geraten der ausschließlich per Bestellerprinzip abrechnet, bliebe schnell die doppelte Vermittlungsgebühr ausschließlich beim Verkäufer hängen.

Man bedenke: Viele Familienväter sind dazu verdammt, einige Monate hart für eine entsprechende Summe zu malochen.

Wie wir unschwer bemerken, eine interessante Rechnung. Jedenfalls für den, der die Kohle nicht häufchenweise herumliegen hat. Oder für Jemanden der mit dem Erlös aus dem Verkauf sich eine neue evtl. hochwertigere und entsprechend teurere Immobilie zulegen will.

Der nicht ganz unbescheidene Kostenansatz der Makler bietet alleine bereits heißes Diskussionsmaterial. Kredenz der beauftragte Makler obendrein noch eine bescheidene Arbeitsleistung ist die Suppe vollends versalzen.

Womit wir erneut auf die Qualität zu sprechen kommen.

Es ist in der Tat so, dass Schwarze Schafe unter den Maklern zahlenmäßig in den letzten Jahren erheblich zugelegt haben. Und damit wurde das bereits vorherrschende miserable Image der Maklerbranche noch weiter in den Abgrund verbannt.

Wie erwähnt werden also nur noch 30 bis 40 % aller Kauf- und Mietobjekte durch Makler, also Fachleute, betreut. Ich möchte behaupten momentan sind es noch weniger.

Folglich beherrscht eine Herde von ungefähr 60 bis 70 % unerfahrener privater, meist Erst-Verkäufer die Szenerie.

Ich gehe davon aus, dass sie, angesichts ihres Interesses an meinen nachfolgenden Ratschlägen, ebenfalls gerade ihren Immobilienverkauf planen. Was da heißt: Sie befinden sich ebenso unter diesen 60 bis 70 % der noch unerfahrenen vielleicht Erstverkäufern.

**Ich kann ihnen jetzt schon prognostizieren, ihr Portemonnaie freut sich über ihre momentane Leseaktion.**



Und ich will ihnen für ihre Gesundheit raten: Ziehen sie sich warm an, wenn sie demnächst auf die geballte Masse der drängelnden Immobiliensucher stoßen und gleichzeitig von Heerscharen arbeitswütiger Makler bombadiert werden.

Die Letztgenannten werden ihnen ausnahmslos allerbeste und vertrauliche Arbeitsweise zusichern. Verbal mit überdurchschnittlich ausgerüsteten Mitarbeitern um sich werfen.

Im schlimmsten Fall wird ihre eigene, sorgsam aufgebaute Verkaufsmotivation auf eine äußerst harte Probe gestellt werden.

Ein hochexplosives Gemisch an Störfaktoren wird im Handumdrehen ihr Verkaufsobjekt in Fokus nehmen.

Das Chaos ist grundlegend vorprogrammiert!

Aber bitte: Lassen sie sich auf keinen Fall entmutigen! Bleiben sie in der Spur! Lassen sie sich von keinem Großschwätzer, kommt er auch noch so poliert daher, die Regie aus der Hand reißen!

Ich verrate ihnen hier wie sie professionell, entspannt und äußerst erfolgreich über die hohe See des Immobilienverkaufs schippern.

Jetzt aber wieder zurück auf die Grundfrage: Braucht man überhaupt noch Immobilienmakler? Die Antwort von mir, einer langjährig agierenden Immobilienmaklerin, erstaunt vielleicht.

Der Immobilienmakler bietet in unserem Land eine Dienstleistung. Es steht jedem frei, ob er diese Dienstleistung in Anspruch nimmt oder nicht.