

Carola Ritterhoff

Immobilien privat verkaufen

Profi-Tipps für Eigentümer



Die Autorin



Ich bin 1963 in Berlin geboren und lebe seit etwa 25 Jahren im Großraum Bielefeld. Ich bin seit 1998 verheiratet mit meinem Mann Bernd Ritterhoff.

Ich habe Wirtschaftswissenschaften und Fachjournalismus studiert und seit dem Jahr 2001 freiberuflich im Bereich Projektmanagement und Journalismus gearbeitet.

Der Kauf unseres eigenen Hauses in der Kleinstadt Enger im Jahr 2010 motivierte mich zu einer IHK-Weiterbildung zur Immobilienmaklerin.

Seit 2014 vermittele ich nun Immobilien im Privatkundenbereich – zunächst als freie Mitarbeiterin eines Maklerbüros und seit dem Jahr 2015 selbstständig als Carola Ritterhoff – Ihre Zuhause-Vermittlerin.

Weitere Infos unter www.ritterhoff-immo.de



INHALT

VORWORT

WIE GUT KENNEN SIE IHR HAUS?

Checkliste Eckdaten zu Ihrem Haus
Energie-Einspar-Verordnung (EnEV)
Die Haus-Akte
Warum wollen Sie Ihr Haus verkaufen?
Bis wann wollen Sie Ihr Haus verkauft haben?
Verkaufschancen maximieren
Exkurs Home Staging

DEN RICHTIGEN PREIS BESTIMMEN

Fünf Preise für Ihr Haus
Der aktuelle Marktwert/Verkehrswert
Wertermittlungsverfahren
Vier Preisstrategien für Ihren Angebotspreis

PRÄSENTIEREN SIE IHR HAUS

Über welche Kanäle suchen Käufer?
Das Exposé - Diese Einladung muss Ihr Haus verkaufen!
Die Fotos

Die Überschrift

So erstellen Sie Ihr Qualitäts-Exposé

FINDEN SIE DIE ERNSTHAFTEN INTERESSENTEN

Das Telefonat mit Interessenten

Gut vorbereitet auf die Besichtigung

Ihr Preisgespräch mit dem Käufer

Glückwunsch - der Interessent will kaufen! Doch
Vorsicht...

Was ist eigentlich alles mitverkauft?

AKTENLAGE

Unterlagen für den Notar

Unterlagen für die Bank des Käufers

Wie geht's weiter nach dem Notartermin?

Die Übergabe des Hauses

SONST NOCH ETWAS?

Was für Sie steuerlich relevant sein könnte

Gewerblicher Immobilienhandel

Haftung des Haus-Verkäufers für Mängel

VORWORT

Warum dieses Buch?

Stellen Sie sich vor, Ihre betagten Eltern ziehen in eine kleine Wohnung. Das zu groß gewordene Haus soll verkauft werden. Die Eltern sind über 80 und gesundheitlich etwas angeschlagen – also stehen Sie, als der Sohn oder die Tochter vor der Aufgabe, den Verkauf zu realisieren. Oft zum ersten Mal im Leben. Sie könnten einen Makler beauftragen. Aber Sie wollen es erst einmal allein versuchen.

Vorab eine Bemerkung: Diese Form – nämlich privat seine Immobilie zu verkaufen –, wird immer häufiger genutzt. Ein Grund ist, dass einige Internetportale Hausverkäufern suggerieren, dass ein Hausverkauf heute nicht schwerer ist, als bei Ebay-Kleinanzeigen einen Rasenmäher oder einen Hundekorb zu verkaufen. Häufig wird dabei außer Acht gelassen – oder verdrängt –, dass der Verkauf oder Kauf eines Hauses für viele Menschen noch immer die größte finanzielle Transaktion ihres Lebens ist. Und in diesem Fall geht es um den Alterswohlstand der Eltern oder Ihr Erbe.

Beim Verkauf eines Hauses gibt es für Laien etliche Fallstricke und Hürden. Fehler sind in diesem Fall in der Regel teuer und oft irreparabel.

Für Eigentümer, die ihr Haus nicht über einen Makler verkaufen wollen, habe ich dieses Buch geschrieben. In diesem Leitfaden werden alle Fragen und Abläufe rund um

den Hausverkauf geklärt und die Leserschaft bekommt Profi-Tipps aus der Praxis.

Warum schreibe ich als Maklerin dieses Buch?

... Eigentlich nehme ich mir doch selber Kunden weg - oder? Warum also teile ich mein Wissen mit Ihnen?

Die einfache Antwort ist: Weil ich es kann, weil es mir Freude macht und weil ich überzeugt bin, dass es dafür einen Bedarf gibt.

Mache ich mir selbst Konkurrenz? - nein, denn es handelt sich um eine andere Zielgruppe.

Warum bietet Apple ein I-Phone an und wirft dann noch ein I-Pad auf den Markt? Weil es um unterschiedliche Zielgruppen geht.

Natürlich ist mein Kerngeschäft der Verkauf von Immobilien und ich freue mich, wenn mir Eigentümer ihr Haus zur Vermittlung anvertrauen.

Ich werde es aber nie schaffen, alle potenziellen Hausverkäufer als Kunden zu gewinnen. Viele wollen grundsätzlich nicht mit einem Makler zusammenarbeiten. Dafür gibt es im wesentlichen drei Gründe:

1. Sie wollen die Provision sparen,
2. Sie haben schlechte Erfahrungen mit einem Makler gemacht oder von jemandem gehört, der schlechte Erfahrungen gemacht hat,
3. Sie wissen nicht, welchen Nutzen ihnen die Arbeit eines guten Maklers bringt.

Diese Eigentümer sind meine Zielgruppe für dieses Buch. Sie möchte ich davon überzeugen, dass es sich lohnt, von

meinem Wissen und meiner Erfahrung in Sachen Hausverkauf zu profitieren.

Ihr Vorteil: Sie lernen von meinen Erfahrungen, aber auch meinen Fehlern. Warum sollten Sie auch noch auf die heiße Herdplatte fassen, wenn ich dies schon für Sie getan habe. Ich kann Ihnen zeigen, welche Fehler beim Hausverkauf Sie auf welche Art und Weise vermeiden können.

Natürlich wäre ich nicht böse, wenn sich am Ende dieser Lektüre jemand dafür entscheidet, doch lieber eine Maklerin zu beauftragen. Das wäre ein willkommener Nebeneffekt. Aber bis dahin habe ich den festen Willen, Ihnen hilfreiche Tipps zu geben und Sie gut auf Ihren privaten Verkauf vorzubereiten.



In diesem Buch und in einem Tages-Seminar, das ich gemeinsam mit meinem Mann anbiete, informieren wir Sie über alle wichtigen Aspekte, die Sie bedenken und wissen sollten, damit Sie Ihr Haus zum bestmöglichen Preis, an solvente Käufer, und reibungslos in der Abwicklung verkaufen können.

Dies sind die Themen und Dinge, die Sie als privater Hausverkäufer oder Hausverkäuferin beherrschen sollten:

- Alle benötigten Unterlagen finden und aufbereiten,
- einen marktgerechten Preis festlegen,
- ein Qualitätsexposé erstellen,
- die Immobilie richtig und wertig aufbereiten,
- Käufertypen erkennen und sich darauf einstellen,
- Besichtigungen gut planen und durchführen, Besichtigungstourismus und Besichtigungskriminalität verhindern,
- angemessen mit Einwänden und Kritik umgehen,
- Verkaufsverhandlungen sicher führen,
- Die Zahlung des Kaufpreises bestmöglich absichern.

All diese Aspekte finden Sie in diesem Buch. Ich freue mich über Ihre Rückmeldungen! Oder schauen Sie auf meine Internetseite www.ritterhoff-immo.de. Dort finden Sie Infos zum Seminar „Immobilien privat verlaufen - Profi-Tipps für Eigentümer“.

Und vergessen Sie eines bitte nicht: **Immobilien sind wie Partner**. Den richtigen zu finden ist nicht einfach. Aber es gibt ihn. Irgendwo da draußen. Nutzen Sie Ihre Kreativität, Ihr Engagement und mein Profi-Wissen, um IHREN Käufer zu finden.

Ihre