



Raimund Wurzel

Privat Immobilien verkaufen



In acht Schritten zum erfolgreichen
Notartermin



 Springer

Privat Immobilien verkaufen

Raimund Wurzel

Privat Immobilien verkaufen

In acht Schritten zum
erfolgreichen Notartermin

 Springer

Raimund Würzel
Hanau, Deutschland

ISBN 978-3-658-15175-1 ISBN 978-3-658-15176-8 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-15176-8>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Seit nunmehr 40 Jahren bin ich selbstständig im Immobiliengeschäft tätig, als Makler, Sachverständiger und Dozent. Ich habe Kunden umfänglich beraten und Immobilien vermittelt, Bauträger-Neubauprojekte verkauft und Projektierungen durchgeführt. Zudem habe ich selbst gebaut, die eigenen Neubauten verkauft und war beratend bei Finanzierungen und Immobilien-Konzeptentwicklungen tätig. Dabei habe ich festgestellt: In kaum einem anderen Geschäft scheint es so viele Vorurteile und Halbwahrheiten zu geben wie in der Immobilienbranche. Je nach persönlichen Erfahrungen und Gesprächen mit Notaren, Anwälten, Maklern, Nachbarn, guten Freunden, selbst ernannten Fachleuten und „Experten“ (auch in den einschlägigen Fernsehsendungen in den privaten Programmen und den Ratgebersendungen im öffentlich-rechtlichen Bereich) werden Meinungen geprägt, die sehr

oft an objektiven Sachverhalten und einem sich daraus ergebenden sinnvollen Verhalten vorbeigehen – und viel Geld kosten können. Sie verursachen oftmals auch Verdross und schaffen zusätzliche Unsicherheiten. Manches Mal bleibt der sogenannte „gesunde Menschenverstand“ auf der Strecke.

Wenn ich Freunden und Bekannten, Kolleginnen und Kollegen meine täglichen Erlebnisse erzähle, bekomme ich häufig zu hören: „Da könntest Du ja ein Buch schreiben!“

Seit etwa 30 Jahren habe ich vielen Menschen, die im Maklergeschäft tätig sind oder waren, bei Einzelproblemen im Immobilienverkauf geholfen. Seit knapp 25 Jahren bilde ich überwiegend Immobilienmakler zum Erreichen des IHK-Zertifikats aus. In vielen Fällen coache und berate ich Makler beim Aufbau des eigenen Maklerunternehmens und beim Einstieg in das professionelle Maklergeschäft. Mit Erstaunen und Entsetzen stelle ich immer wieder fest, wie wenig Fachwissen in der Branche vorhanden ist, in einer Branche, die davon lebt, Menschen in ihren Immobilienangelegenheiten zu helfen und zu beraten.

Weil dies so ist, wollen die meisten Eigentümer und Interessenten Immobilientransaktionen ohne fachliche Beratung und Begleitung selbst durchführen. Sie machen dann entscheidende Fehler.

Der einzige Beruf, der das Thema „Immobilie“ fachlich umfassend in all seinen Facetten erfasst und der dann angemessen beraten kann, ist der kenntnisreiche Makler. Die Bank kann über Finanzierungen fachlich ordentlich beraten, der Anwalt betreut den juristischen Bereich, der Notar darf nicht parteilich beraten, sondern darf nur dafür

sorgen, dass die getroffenen Vereinbarungen auch korrekt und durchführbar sind. Der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist fit in steuerlichen Angelegenheiten. Der einzige Beruf, der darüber hinaus auch die wirtschaftliche Seite der Immobilie in Bezug auf die jeweilige persönliche Situation im Griff haben kann und muss, sozusagen die „eierlegende Wollmilchsau, auf der man auch reiten kann“, ist der umfassend ausgebildete Immobilienspezialist, der Makler eben.

In Verbrauchervorträgen von Immobilienmaklern in ganz Deutschland konnte ich feststellen, dass es ein enormes Unwissen beim Thema „Immobilienverkauf“ gibt. Auch herrscht großes Misstrauen gegenüber Maklern, weil jeder mit seiner Volljährigkeit und ohne Ausbildung in diesem Beruf tätig werden kann. Hier ist meines Erachtens nicht zuletzt der Gesetzgeber gefragt. Das wirtschaftliche Vermögen der Menschen ist durchaus schützenswert. Einige neue Vorschriften tragen dem bereits Rechnung, etwa im Bereich der Immobilienfinanzierung (zum Beispiel die Wohnimmobilienkreditrichtlinie) und in den Vorschriften der §§ 34a bis i der Gewerbeordnung, wonach Angehörige der Berufe im Finanzdienstleistungssektor ihre Sachkunde nachweisen müssen – mit Ausnahme des § 34c Gewerbeordnung (Makler, Bauträger und Baubetreuer). Der Gesetzgeber tut sich aber hier weiterhin schwer, obwohl die Branche seit Jahrzehnten auf eine Pflichtausbildung in diesem Bereich drängt.

Dieses Buch habe ich geschrieben, weil immer noch etwa 40 bis 60 % der Immobilienverkäufer ihre Immobilie privat verkaufen möchten. Es ist das erste Buch in seiner Art, das sich umfangreich sowohl mit den Zahlen, Daten

und Fakten als auch mit den unterschiedlichen psychologischen Aspekten und persönlichen Gegebenheiten auf der Seite der Verkäufer und der möglichen Käufer beschäftigt. Ich möchte private Eigentümer, die auch gern ohne professionelle Hilfe ihre Immobilie verkaufen möchten, dabei unterstützen, alles richtig zu machen, um das beste Ergebnis zu erzielen.

Dazu waren mir nicht nur präzise Schilderungen der Abläufe und drastische Beispiele aus der Wirklichkeit wichtig, sondern auch Veranschaulichungen mit Hilfe von Formularen. Hilfestellung biete ich auch gern persönlich. Sprechen Sie mich direkt an, am besten per E-Mail. Entweder kann ich selbst helfen oder Sie an Fachleute oder Fachinstitutionen verweisen. Die Formulare stehen im Downloadbereich auf meiner Homepage www.radix-training.de zur freien Verfügung.

Menschen, die es sich nicht zutrauen oder schlicht keine Zeit und wenig Möglichkeiten haben, den Immobilienverkauf selbst in die Hand zu nehmen, gebe ich in Kap. 9 umfangreiche Hinweise im Umgang mit Maklern.

Insofern ist dieses Buch auch eine sinnstiftende und lesenswerte Lektüre für Makler.

Sie wissen jetzt, was die Eigentümer und privaten Immobilienanbieter wissen und welche Schlussfolgerungen daraus zu ziehen sind. Möge es ein Buch sein, das zur Professionalität des Immobilienverkaufs beiträgt.

Lange habe ich gezögert, ein solches Buch zu schreiben. Immer wenn ich Seminare gab oder Vorträge hielt, hieß es aus der Branche: „Wollen Sie alle Geheimnisse verraten? Sie ziehen doch Wettbewerb heran und schaden damit

Ihrem eigenen Geschäft! Sie machen die Eigentümer schlau und nehmen der Maklerbranche Geschäft weg!“

Meine Erfahrung ist komplett gegenteilig: Wenn es mehr Makler gibt, die professionell arbeiten, werden die Menschen mehr Vertrauen in die Branche haben. Und wenn die Menschen wissen, wie komplex der Vorgang eines guten Immobilienverkaufs ist, werden die Menschen die Arbeit der Makler mehr schätzen und achten.

Ich danke in Summe zahlreichen Mitgliedern und Freundinnen und Freunden aus dem Verband GSA German Speakers Association. Ihre vielen Beispiele haben in mir den Impuls gesetzt, das Projekt Buch anzugehen und geholfen, die Verbindung zu einem der besten Fachbuchverlage zu finden. Ich danke meinem Lektor, Herrn Guido Notthoff, der sich sofort für dieses Projekt begeistern ließ.

Herzlichen Dank an meinen Freund und Impulsgeber Steve Kroeger aus Hamburg, der mich begeisterte, den Kilimandscharo zu besteigen und mich motivierte, mein persönliches Ziel, meinen persönlichen Gipfel zu erreichen. Dieses Buch ist im übertragenen Sinn mein persönlicher Kilimandscharo.

Zum Ziel motivierte mich auch Ute Flockenhaus, der ich erstmals bei einem kurzen Buch-Workshop bei meiner ersten GSA-Convention in München und bei ihrem eintägigen Buch-Seminar in Bremen begegnete, in dem mir erstmals die Feinheiten eines solchen Projektes näher gebracht wurden.

Beim GSA-Buchworkshop habe ich auch meine liebe Freundin Karen Christine Angermeyer kennengelernt, die zahlreiche tolle Kinderbücher schrieb und vor einiger Zeit

auch ihren eigenen Verlag „Sorriso“ gründete. Ihr sandte ich mein erstes Kapitel. Sie gab es ihrem Lebenspartner zum Lesen – zu meiner Überraschung ein Makler. So kam sowohl von literaturfachlicher Seite als auch aus immobilienfachlicher Ecke die Ermutigung: „Mach genau so weiter!“

Danke auch an Herrn Dieter Sonnenholzer, Vorsitzender des Bundesverbandes ausgebildeter Trainer und Berater (BaTB), der mir meine erste Veröffentlichung, sozusagen den „Buch-Probelauf“, als Mitautor des Buches „BaTB Vertriebsexperten“ ermöglichte. Zu diesem Werk schrieb ich den Beitrag „Immobilien verkaufen – die Königsdisziplin des Verkaufs... – Der Immobilienmarkt – der Markt der 1000 Märkte“.

Mein Dank gilt auch allen meinen Geschäftspartnern sowie Maklerinnen und Maklern in dem von mir gegründeten Maklernetzwerk DIV Deutscher ImmobilienberaterVerbund, den vielen außerordentlich kompetenten Kolleginnen und Kollegen, die ich über Werner Berghaus vom „Immobilienprofi“ im CompetenceClub kennenlernen durfte, zahlreichen Profi-Maklern aller Sparten innerhalb und außerhalb des IVD, zahlreichen Dozenten und Fachleuten angrenzender Branchen und selbstverständlich meinen Kunden und Seminarteilnehmern.

Ganz ausdrücklich möchte ich mich bei einem lieben Freund noch einmal posthum bedanken, dem leider zu früh verstorbenen Dr. Jochen Sommer. Er hat mit seiner Entwicklung des Konzeptes „Makeln21“ und seinem Buch „Der 4-Tage-Firmenscan“ Meilensteine für ein beispielgebendes betriebswirtschaftliches und allumfassendes Maklerkonzept geschaffen. In vielen langen Gesprächen

über Jahre haben wir uns immer wieder ausgetauscht und viele Gemeinsamkeiten im Maklergeschäft entdeckt und erarbeitet. Es war für uns beide immer eine große Bereicherung. Das Konzept „Makeln21“ wird fortgesetzt durch Werner Berghaus, Köln, Herausgeber der Zeitschrift „Immobilienprofi“. Es wird die Maklerbranche weiter positiv prägen. Zum Nutzen der Kunden.

Die übergroße Fülle der Informationen und Meinungen sind in diesem Buch konzentriert zusammengefließen.

Ich wünsche Ihnen – ob Sie privater Eigentümer sind oder werden möchten, oder auch als Makler tätig sind – viel Freude und gehaltvolle Erkenntnisse beim Lesen und ein gutes Ergebnis beim Befolgen der vielen Tipps. Es wird Ihnen bei Ihrem privaten Vorhaben, Ihre Immobilie bestens zu verkaufen, helfen – oder auch ohne Verkauf bei Ihrem Immobilien-Engagement Nutzen bringen.

Ihr
Raimund Wurzel

Inhaltsverzeichnis

1	Sechs Richtige – so gewinnen Sie immer!	1
1.1	Die erste Richtige: Planung	2
1.2	Die zweite Richtige: realistische Darstellung	5
1.3	Die dritte Richtige: vernünftige Preisvorstellung	11
1.4	Die vierte Richtige: vollständige Dokumente	22
1.4.1	Wichtigstes Dokument: Grundbuchauszug	23
1.4.2	Nächstes Dokument: Auszug aus dem Baulastenverzeichnis	26
1.4.3	Lageplan oder Flurkarte	27

1.4.4	Baugenehmigung und Baubeschreibung	28
1.4.4.1	Baubeschreibung	29
1.4.4.2	Bauzeichnungen	30
1.4.5	Berechnungen der Wohnfläche, des umbauten Raumes und der Brutto-Grundfläche	31
1.4.5.1	Besonderheiten bei Wohnungseigentum oder gewerblichem Teileigentum	39
1.4.6	Versicherungsnachweis	41
1.4.7	Grundsteuerbescheid der Gemeinde	43
1.4.8	Energieausweis	44
1.4.9	Reparaturen, Renovierungen, Sanierungen und Modernisierungen	45
1.4.10	Besonderheiten beim Verkauf eines unbebauten Grundstücks	47
1.4.11	Altlasten, Baumkataster, Bodendenkmal, Bombenfunde, alte Munition	49
1.4.12	Besonderheit für bebaute, aber „übergroße“ Grundstücke	52
1.4.13	Besonderheiten bei vermieteten Gebäuden oder Wohnungen	54
1.4.14	Steuerliche Hinweise	55
1.4.15	Erschließungskosten	56

1.5	Die fünfte Richtige: Erreichbarkeit	58
1.6	Die sechste Richtige: gutes Zeitmanagement	61
	Literatur	64
2	Machen Sie es wie die Profis!	65
2.1	Machen Sie einen Plan – abhängig vom Verkaufsgrund	67
2.2	Es gibt immer einen Grund	68
2.2.1	Aus eins mach zwei ...	70
2.2.2	Hilfe ich habe geerbt – was tun?	76
2.2.3	Wirtschaftlicher Abstieg – Insolvenz – die Bank will das Geld zurück	81
2.2.4	Neuer Arbeitsplatz – neue Liebe – neues Heim – Familienzuwachs	92
2.2.5	Haus zu groß – Pflegefall – Was ist zu tun?	98
3	Finden Sie den richtigen Preis	113
3.1	Prägnante Beispiele von Persönlichkeitsstrukturen	114
3.2	Sonderbares und Exotisches – der „merkantile Minderwert“	156
	Literatur	163
4	Bieten Sie Ihre Immobilie wirkungsvoll an	165
4.1	Vorbereitung	165
4.2	Legen Sie die Zielgruppe fest	177
4.3	Sog statt Druck	178

4.4	Es muss nicht immer Homestaging sein – zeigen Sie Ihre Immobilie von der Schokoladenseite	197
4.5	Zielgruppenansprache	203
	Literatur	204
5	Exposé und Präsentation: Schnittpunkt auf dem Weg zum Käufer	205
6	Marketing – Ihre Immobilie wird öffentlich	249
6.1	Marketing – was ist das und warum ist das wichtig?	251
6.1.1	Nachbarschaftsbriefe	254
6.1.2	Flyer	255
6.1.3	Verkaufsschilder	257
6.1.4	Inserate	261
6.1.5	Internet	262
6.1.6	Öffentliche Besichtigungen	264
6.2	Erster Kontakt: Blind Date mit Vorspiel am Telefon	267
7	Let's begin with the show! – die Immobilienpräsentation	279
7.1	Grundgedanken	279
7.2	Drehbuch und Regieanweisung	290
7.2.1	Der erste Eindruck ist nicht wiederholbar	291
7.2.2	Seien Sie anwesend!	294
7.2.3	Der Umgang mit Interessenten	295
7.2.4	Was verbleibt im Haus? – das Zubehör	302

7.2.5	Jetzt wird es ernst: Preisverhandlungen	302
7.2.6	Wenn Interessenten zum Problem werden	309
7.2.7	Einigung und weiterer Ablauf	311
8	Krönung all Ihrer Bemühungen – der Kaufvertrag	315
9	Nachtrag: Oder doch lieber zum Profi?	383
9.1	Kompetenzen – die drei wichtigsten Fähigkeiten	386
9.2	Immobilienmakler als Partner des Verbrauchers	387
9.2.1	Immobilienberater als neues Berufsbild	389
9.2.2	Honorar statt Provision	389
9.3	Maklerstrukturen in Deutschland	393
9.4	Wie und von wem wird ein Makler beauftragt?	400
9.4.1	Was bedeutet „Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages“?	403
9.4.2	Was bedeutet „Vermittlung eines Vertrages“?	410
9.4.3	Was sind „aufschiebende Bedingungen“?	411
9.4.4	Was sind Aufwendungen, die ersetzt werden können?	411
9.4.5	Was bedeutet: „den Umständen nach“?	413

9.5	Jeder macht was er will, keiner was er soll, aber alle machen mit...	421
9.6	Wie finde ich jetzt den richtigen Makler für den Verkauf bzw. die Vermietung meiner Immobilie?	432
9.6.1	Sie werden jetzt Chef	436
9.6.2	Zehn Grundsätze des Immobilienverband Deutschland (IVD)	439
9.6.3	Letzter Filter: der Marketingplan	443
9.6.4	Vertragstypen	445
9.6.4.1	Allgemeinauftrag	446
9.6.4.2	Einfacher Alleinauftrag	448
9.6.4.3	Qualifizierter Alleinauftrag	449
9.6.4.4	Mein eigener Vertragsentwurf: Verkaufs-/ Marketingauftrag	451
9.6.4.5	Haben Sie jetzt einen sogenannten „Vertragskater“?	469
	Literatur	473

Über den Autor



Raimund Wurzel Jahrgang 1950, wohnt in Seligenstadt am Main.

Seit 1977 lebt und erlebt er die Praxis als Immobilienmakler und -berater mit Leidenschaft und Hingabe. Er liebt es, seine Erfahrungen, sein gesamtes Know-how und das in den Jahren gewachsene, enorme Fachwissen und seine vielfältigen Erfahrungen einzusetzen, um die Kunden, die Immobilien verkaufen und kaufen, bestens und mit Gewinn für alle Beteiligten zu beraten.

Durch seine Tätigkeit als Dozent an öffentlichen und privaten Ausbildungsinstituten und als Trainer und Coach sowie in zahlreichen Vorträgen vor Fachpublikum oder in privaten Vortragsveranstaltungen gibt er dies an Jüngere, am Immobiliengeschäft interessierte und darin Tätige weiter.

Seit 1995 unterrichtet er Immobilienmakler, seit geraumer Zeit auch Verwalter und Immobilienbewerter. Er verknüpft als einer der wenigen Trainer das immobilienwirtschaftliche Wissen mit dem praktischen Können.

Mit seinem breiten Wissen und seiner jahrzehntelangen Berufs- und Lebenserfahrung gehört er zu einer sehr seltenen Spezies, zu der kleinen Hand voll an Ausbildern und Trainern in Deutschland mit einer derart ausnahmslos hohen Qualifikation.

Als gelernter Hotelkaufmann hat er begriffen, was Dienstleistung bedeutet und wie er Menschen begegnen muss, ihre Wünsche und Bedürfnisse zu erkennen und zu erfüllen.

Stationen und Tätigkeiten:

- als Immobilienmakler,
- Sachverständiger für Immobilienbewertungen
- Vermögensberater,
- Leitungsfunktionen in Maklernetzwerken und Bauträgertätigkeit.

Ausbildungen zum

- Sachverständigen für Immobilienbewertungen (VWA Kiel)
- Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)
- Immobilienmediator (DIA)

Dazu hat er sich selbst zur ständigen Weiterbildung in vielen Facetten der Immobilienwirtschaft, der Unternehmensführung, Persönlichkeitsentwicklung, Motivation und Marketing verpflichtet.

Insbesondere ist er auf Existenzgründungen spezialisiert. Hierzu befähigt ihn, dass er in seiner Laufbahn immer selbstständig gearbeitet hat, lange Jahre als Handelsvertreter oder als Franchisenehmer. Er hat aus den gesammelten intensiven Erfahrungen – auch mit

internationalen Netzwerken – im Jahr 2008 einen Verbund selbstständiger Maklerunternehmen gegründet, das Maklernetzwerk DIV Deutscher ImmobilienberaterVerbund.

Seine Überzeugung als erfahrener Ausbilder, Unternehmensgründer und ständiger Begleiter von aktiven Maklern ist, dass gerade für Angehörige seines Berufsstandes der Elfenbeinturm die schlechteste Immobilie ist.

Formulare und Muster-Berechnungen aus diesem Buch können Sie von seiner Homepage herunterladen: www.radix-training.de

Wenn Sie Fragen haben zu Ihrem privaten Immobilienverkauf oder zu Immobilienmaklern können Sie schreiben unter wurzel@radix-training.de oder per Brief an die Büroadresse: Raimund Wurzel, radix-Training, Nußallee 2, 63450 Hanau.

1

Sechs Richtige – so gewinnen Sie immer!

„Das nächste Mal tippe ich andere Zahlen!“

Sicher haben Sie schon einmal Lotto gespielt und vergebens auf den Sechser mit Zusatzzahl gewartet. Wieder nichts! Oder doch? Zwei Richtige mit Zusatzzahl sind schon mal drin, drei Richtige, vier Richtige. Das ist ja mal was! Den Einsatz wieder rausgeholt. Der Reiz bleibt. Na ja, das nächste Mal. Die Hoffnung stirbt zuletzt.

Der Einsatz beim Lotto ist überschaubar, vor Spielsucht wird sowieso gewarnt. Das Risiko liegt im zweistelligen Eurobereich. Meistens zahlen Sie in bar. Sie sehen und fühlen den Einsatz körperlich. Die Scheine knistern, das Kleingeld klimpert.

Ab und zu spiele ich auch mal Lotto. Immer dann, wenn ich mit dem ICE zu Vorträgen oder Seminaren fahre, gehe ich am Bahnhofsbuchladen vorbei. Ein Buch ist immer drin und direkt daneben lockt die Lottokasse. Das Ganze geschieht ungeplant, aus der Situation heraus, je nach Laune wird der QuickTipp angesteuert. Da brauche ich

nicht lange nachzudenken. Wenn ich nicht gewinne, waren es nicht meine Zahlen. Ich kann die Schuld auf den Computer schieben.

In meiner jahrzehntelangen beruflichen Praxis habe ich es immer wieder erlebt, dass sich der Vorgang des Immobilienverkaufs bei Privatleuten ähnlich abspielt. Mit zwei wesentlichen Unterschieden – und daraus erheblichen Konsequenzen:

Beim Immobilienverkauf stehen meistens fünf- bis siebenstellige Euro-Beträge zur Disposition.

Eine Wiederholung des Vorgangs ist nie mehr möglich, wenn es einmal schiefgegangen ist. Das bedeutet: Der erste Schuss muss sitzen! Es gibt keine Chance für einen zweiten!

Das ist kein oberflächliches Gerede. Man macht es nicht mal so im Vorbeigehen und nebenbei, sondern es ist äußerst anspruchsvoll und verlangt höchste Präzision im Vorgehen und die Beachtung auch kleinster, unbedeutend erscheinender Dinge.

In diesem ersten Kapitel möchte ich Ihnen einen Überblick verschaffen. In den weiteren sieben Kapiteln werden alle Vorgänge stark verfeinert dargestellt. Sie erhalten viele Tipps und Hinweise für hoch professionelles Vorgehen.

Und in den Geschichten aus der Wirklichkeit, die ich tatsächlich erlebt habe, können Sie beispielhaft erkennen, wie Umstände zu lösen sind oder wie Sie es lieber nicht machen sollten...

1.1 Die erste Richtige: Planung

Auch Edmund Hillary ist nicht per Zufall auf dem Gipfel des Mount Everest gelandet. Er ging nicht eines Morgens einfach spazieren und war am Ende des Spaziergangs ganz überrascht, wo er sich befand. Nach dem Motto: „Hoppla, wo bin ich denn hier gelandet, das ist also der Gipfel?“ wird er kaum gehandelt haben. Der Expedition auf den

höchsten Berg der Welt ging eine sehr intensive, präzise, jahrelange Planung voraus. Der Erfolg machte ihn weltberühmt – und den Sherpa **Tenzing Norgay** dazu.

Sicherlich planen Sie auch Ihren nächsten Urlaub – und sei er noch so kurz. Auch Ihr nächster Besuch im Theater oder bei Verwandten ist meistens geplant, selten spontan. Sie treffen Vorbereitungen, stimmen sich ein, machen sich hübsch, ziehen sich gut an, informieren sich über den Weg, die Fahrtstrecke, Sehenswürdigkeiten auf der Route, das Theaterstück, die Vorstellung. Sie informieren sich darüber, wo Sie auf der Fahrt Rast machen, loten Übernachtungsmöglichkeiten aus, schauen, wo Sie nach der Vorstellung einkehren, um den Abend würdig und stimmungsvoll abzuschließen. Ihre Verwandten sind informiert, Sie kaufen Geschenke oder andere Mitbringsel, Sie planen die Zeit des Abschieds. Bis ins Kleinste. Und das alles ist völlig normal – so normal, dass es einem gar nicht mehr bewusst wird.

Ich erlebe es oft, dass sich beim Immobilienverkauf, also bei einem deutlich größeren und umfangreicheren Vorhaben, die Betroffenen nur höchst unvollständig Gedanken zur Planung, zum Vorgehen, zum Ablauf und zu den Risiken machen. Ich habe den Eindruck, das geschieht bestenfalls nebenbei. Dabei ist es in den meisten Fällen existenziell wichtig. Häufig steht das gesamte Familienvermögen auf dem Spiel. Man verkauft nicht einfach so eine Immobilie. Es gibt immer einen sehr gewichtigen Grund.

Machen Sie sich also bitte intensiv Gedanken über den Verlauf des Verkaufsvorgangs, bevor Sie mit dem Angebot an den Markt gehen. Vermeiden Sie, einfach „einen Versuch“ zu starten („Mal sehen, was dabei herauskommt.“).

Es handelt sich schließlich um Ihr oftmals einziges Vermögen, das Sie mit harter Arbeit, Blut, Schweiß und Tränen erbaut oder mit Ihrem gesparten oder ererbten Geld erworben haben. Oder es ist das Erbe, das Ihre Vorfahren hart erarbeitet und durch viele Krisen und Kriege gebracht haben.

Sie sehen: Das Vorhaben „Immobilienverkauf“ ist ein hoch emotionaler Vorgang. Es ist nicht „nur“ ein Umzug von A nach B, eine Vermögensumschichtung oder ein Vermögensaufbau. Es ist ein Vorhaben von großer finanzieller bzw. wirtschaftlicher, manchmal existenzieller Tragweite für Sie und Ihre Familie. Ihre Immobilie ist schlicht und ergreifend das wirtschaftlich wertvollste Gut, das Ihnen gehört.

Planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie richtig und stellen Sie sich zunächst folgende wichtige Fragen:

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setze ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Machen Sie so etwas wie ein Brainstorming – zusammen mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner und auch Ihren

Kindern (auch die wollen und sollen mitreden). Schreiben Sie zu jedem Punkt Ihre Gedanken auf, holen Sie die Akten aus dem Schrank, ordnen Sie Ihre Dokumente.

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann haben Sie schon einen groben Überblick, wie der Ablauf aussehen soll. In den folgenden Kapiteln werden Sie lernen und erfahren, welche Antworten Sie für sich speziell geben können.

Jede Immobilie, jeder Verkaufsvorgang ist anders – genauso unterschiedlich wie die Menschen, die sie besitzen oder erwerben wollen.

Verallgemeinerungen sind gerade im Immobiliengeschäft untauglich. Daher ist dies die einzige Verallgemeinerung.

1.2 Die zweite Richtige: realistische Darstellung

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie viel investiert: Sie haben renoviert, um Ihr Heim für sich und Ihre Lieben geschmackvoll, stilvoll und gemütlich zu gestalten. Ihr Haus, Ihre Wohnung haben Sie ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack ausgestattet und eingerichtet. Sie haben die Haustechnik auf Vordermann gebracht. Sie haben wertvolle Dinge eingebaut: einen offenen Kamin oder Kachelofen. Ihre Einbauküche entspricht den modernsten technischen Anforderungen. Sie ist schick und elegant, gar eine Markenküche, sie ist Ihnen wie auf den

Leib geschneidert. Aus einer Kochnische oder der typischen platzsparenden Einbauküche nach dem Muster der sogenannten „Frankfurter Küche“ aus den Zwanzigerjahren des vorigen Jahrhunderts haben Sie eine Wohnküche gestaltet. Sie können Ihre Familie, Freunde und Verwandte aufs Beste bewirten. Ihre Kochkunst hat sich gerade durch diese schöne neue Küche deutlich gebessert und Sie haben endlich wieder Spaß am Kochen. Kurz: Ihr Herz hängt daran. Schließlich ist die Küche der Mittelpunkt. Gerade bei Festen und Feiern ist die Küche der meistbesuchte Platz. Hier kommen Leib und Seele und die Menschen zusammen, die Ihnen am Herzen liegen.

Oder Sie haben Ihr Domizil gründlich renoviert, entweder als Sie es erwarben oder von Ihren Eltern erben. Sie haben das Bad erneuert und dabei die besten Fliesen und schönsten Sanitäröbekte genommen. Vielleicht haben Sie es auch sehr exklusiv von einem Unternehmen gestalten lassen, das sich auf Bäder spezialisiert hat und Ihnen Ihr persönliches Wellness-Center aus einem Guss neu herstellte, mit allen Sanitärelementen, Elektrik und Elektronik, den Installationen und den Sanitäreinrichtungen mit Whirlpool, Dampfdusche, Sauna, Solarium und Massagebank.

Den Schlafbereich haben Sie auch sehr persönlich und nach Ihren Vorlieben eingerichtet und eine separate Ankleide geschaffen, eine Schmincke und begehbare Schränke sind eingebaut. Die Kinderzimmer durften sich Ihre Kleinen auch selbst gestalten. Es sollte an nichts fehlen. Ihr Arbeitszimmer ist zweckmäßig und nüchtern, ein Gästezimmer ist einfach und gemütlich. Im Keller der Hobbyraum; die Kellerbar ist mittlerweile out. Dort können jetzt Ihre Kids ungestört toben.

Und erst der Wohn- und Essbereich – der repräsentative Raum, der Raum für die Familie und Ihren Besuch, in den Sie sich nach getaner Arbeit zum Lesen, Plauschen, Fernsehen und Spielen zurückziehen, wo Sie Ihre Gäste und Freunde empfangen. Mit dem Blick durch die breiten Fenster in den gepflegten Garten oder von der Terrasse der Penthouse-Wohnung über die ganze Stadt, am gemütlichen Kachelofen mit Sitzbank oder am prasselnden Kaminfeuer bei einem Glas Rotwein. Hier sind Sie zu Hause, hier fühlen Sie sich wohl. Sie sind stolz auf das, was Sie geschaffen haben.

Oder Sie haben sich an eine „alte Hütte“ herangetraut, an ein altes Fachwerkhaus, einen Kotten (so nennt man die kleinen Bauernhäuser auf dem Lande in Westfalen), eine ehemalige Hofstelle, ein ehemaliges Bauerngehöft, einen stilvollen Altbau aus der Gründerzeit oder aus den Dreißigerjahren, der noch mit Muße und handwerklich-künstlerischem Anspruch erstellt wurde und Geschichten erzählen kann. Ihr Ehrgeiz war es, dieses Gebäude wieder zum Leben zu erwecken. Sie haben mit dem Denkmalschutz gestritten, mit Handwerkern verhandelt, den Architekten ausgetauscht, das Bauamt überzeugt. Sie haben Ihren Zeitplan völlig aus den Augen verloren, gutem Geld schlechtes hinterhergeworfen. Sie haben selbst angepackt und wissen jetzt, wie Zementstaub riecht und schmeckt. Ihre Freunde und Kinder haben geholfen. So etwas nennt man „Muskelhypothek“.

Ihr vermietetes Appartement, Ihre erste Zweizimmer-Startwohnung ist etwas, das Ihnen ganz allein gehört. Sie haben einen persönlichen Wert geschaffen. Sie dürfen mit Fug und Recht stolz darauf sein – unabhängig vom Euro-Betrag, der zu Buche steht.

Sie haben sich ein kleines Vermögen erarbeitet und sich ein Mehrfamilienhaus oder ein Wohn- und Geschäftshaus zugelegt, etwa für Ihre Altersvorsorge. Sie hatten meistens gute Mieter. Die wenigen, die Ihnen Ärger machten, sind bewältigt. Manchmal hat Ihr Anwalt dabei ganz gut verdient, Ihr Steuerberater sowieso. Sie haben durch ständige Wartungs-, Renovierungs- oder Modernisierungsarbeiten ganze Generationen von Handwerksfamilien am Leben gehalten. Sie haben damit Werte geschaffen, auf die Werterhaltung und die Wertbeständigkeit geachtet, damit Sie im Alter als Selbstständiger oder Freiberufler nicht auf Ihre staatliche (eben nicht: stattliche) Rente angewiesen sind. Sie haben Ihr „Betongold!“

Angesichts Ihres Vorhabens, Ihre Immobilie in nächster Zeit zu verkaufen, lesen Sie nun viel bewusster die Zeitung oder einschlägige Fachzeitschriften und surfen im Internet. Die jetzt für Sie wichtigen Reizworte und Schlagzeilen springen Ihnen ins Auge. Da ist von dauerhaften Wertsteigerungen die Rede, von ständig steigenden Mieten, von Schlangen von Wohnungsbewerbern an den Haustüren, von steigenden Renditen, von extremer Verknappung auf dem Wohnungsmarkt. Und Sie schöpfen Hoffnung auf den höchsten Preis, den schnellsten Verkauf, den Barzahler (vorzugsweise aus Russland, dem Nahen Osten oder China).

Hinzu kommen die lockenden Schlagworte von Internet-Unternehmen, die an Ihrer Adresse interessiert sind, um sie für 20 bis 50 % der Provision oder mehrere hundert Euro an Immobilienmakler zu verkaufen, getreu dem Motto: „Wir suchen für Sie den richtigen Makler!“ oder „Wie Sie zehn bis 20 Prozent mehr aus Ihrer Immobilie

erlösen!“ Man nennt diese Unternehmen auch „Lead-Verkäufer“. Sie sind aus der Finanzdienstleistungsbranche bekannt und jetzt auch als Adresslieferanten für Immobilienmakler tätig. Dahinter stecken oft auch finanzstarke Unternehmen, wie die Hamburger Otto-Gruppe, neu das Internetportal ImmobilienScout24, die das Letzte aus der Wertschöpfungskette herausholen wollen.

Das alles prägt Ihren Blick auf Ihre Immobilie. Und es beeinflusst auch Ihr Handeln. Und Sie haben Recht: Ihre Immobilie ist selbstverständlich die beste. Und das versuchen Sie, Ihren potenziellen Käufern zu vermitteln. Sie präsentieren aus Ihrer ganz eigenen Emotion und Ansicht Ihre Immobilie auf dem Markt. Daraus schöpfen Sie Ihre eigene Hoffnung.

Dann stoßen Sie auf die Hoffnung von Interessenten, die Sie gekonnt schürten. Sie schildern Ihre Immobilie in den schillerndsten Farben. Sie erzählen von Ihren „Heldentaten“ bei der Renovierung, Sanierung, Modernisierung. Sie berichten, warum Sie was gemacht haben und für wen. Und dass Sie sich gar nicht vorstellen konnten, jemals von hier wegzuziehen. Und dass Sie die besten Handwerker, den namhaftesten Architekten in der Region beschäftigten. Und natürlich die besten Materialien verwendet wurden, ökologisch einwandfrei, biologisch unbedenklich, energieeffizient selbstverständlich. Jetzt haben Sie die Hoffnung Ihrer Interessenten zusätzlich geschürt und geprägt. Und damit meistens auch falsche Vorstellungen von Ihrer Immobilie. Denn der Interessent erwartet jetzt noch mehr, als Sie zu bieten haben. Vor allem beim Preis!