

26 Tipps vom Profi: Immobilien privat verkaufen

Der Weingartener Makler Frank Baur spricht über Inserate, Geld, Besichtigungstermine, häufige Fehler und Verträge

Schon erstaunlich: Normalerweise wollen Makler ihre Immobilie „im Auftrag“ verkaufen, um Provisionen zu kassieren. Der alteingesessene Immobilienmakler Frank Baur aus Weingarten („Baur Immobilien“) geht einen anderen Weg: Er erklärt diese Tage bei zahlreichen Vorträgen, worauf Privatleute beim Verkauf achten müssen. Hören Sie mal rein.

VON ROBIN HALLE

• „Ich bin 48 Jahre alt, habe drei Kinder und bin mit Leib und Seele Immobilienmakler. Auch das gibt's.“

• „Wir haben heute zwei Themen. Privater Immobilienverkauf: Chancen, Risiken und Tipps. Und: Der notarielle Kaufvertrag: Risiko und Haftungsfälle.“

• „Der größte Fehler beim Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung ist die mangelnde Planung.“

Wenn Sie ein Jahr vorher anfragen, sind Sie spät dran.“

• „Bevor Sie ein Haus verkaufen, brauchen Sie einen Grundbuchauszug, Baupläne, Flächentrennungen, Teilungserklärungen, Abrechnungen, Brandversicherungsnachweis und vieles mehr. In Kornwestheim werden gerade viele Unterlagen digitalisiert. Wenn Ihr Antrag innerhalb von 4-6 Wochen bearbeitet wird, haben Sie Glück. Es kann auch drei Monate nichts passieren und Sie müssen den gleichen Antrag nochmal stellen.“

• „Entscheiden Sie rechtzeitig, zu welchem Notar Sie gehen wollen. Sonst verlieren Sie

möglicherweise vier Monate, wenn Ihr Notar keine Zeit hat.“

• „Der Energieausweis ist der größte Schwachsinn, der je erfunden wurde. Den können Sie sich für 30 Euro in fünf Minuten aus dem Internet ziehen.“

• „Das Exposé ist beim Verkauf sehr wichtig. Lassen Sie es im Copy-Shop schön binden! Das kostet 10 Euro.“

• „Verwenden Sie ehrliche Bilder. Die Bilder sollten aktuell und entpersonalisiert sein. Sie müssen die Jahreszeit zeigen, in der Sie das Haus verkaufen. Wenn Sie im Winter mit Sommerbildern arbeiten, denke viele, dass das Haus seit einem halben Jahr zum Verkauf steht.“

• „Ein professioneller Fotograf kostet 100 oder 200 Euro. Diese Investition lohnt sich immer! Wir arbeiten zum Beispiel mit Hochstativkameras und Drohnen.“

• „Orientieren Sie sich beim Kaufpreis an immoscout24.de, immowelt.de und Anzeigen in den lokalen Medien.“

Wenn ein Reihenhaus überall für 400 000 Euro angeboten wird und Sie 500 000 Euro haben wollen, ist das falsch.“

• „Nennen Sie einen realistischen Preis. Wenn Sie Ihre Immobilie drei-, vier- oder fünfmal reduziert haben, sind Sie weg vom Markt.“

• „Der Markt bestimmt den Preis. Nicht Gutachten, Makler, Banken oder Käufer.“

• „Bei der Verkaufswerbung hilft der Grundsatz: Viel hilft viel! Nutzen Sie immoscout24.de, immowelt.de, immonet.de, Tageszeitung, Anzeigenblätter und Amtsblätter.“

• „Kaufen Sie sich ein Pre-

paidhandy, auf dem Sie immer erreichbar sind.“

• „Wecken Sie am Telefon keine falschen Hoffnungen. Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Reden Sie nicht von Schlösschen oder Villa, wenn es nicht so ist.“

• „Bei Besichtigungsterminen sollten Sie im Badezimmer zwei Teelichter auf die Badewanne stellen. Im Wohnzimmer sollte der Kamin brennen. Davor können zwei angefangene Gläser Rotwein und eine Flasche stehen. Schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre!“

• „Kaufen Sie im Baumarkt einen Plastiküberzieher für Schuhe. Das kostet ein paar Euro. Die Käufer sehen, dass Sie auf ihr Haus achten. Und vor allem: Sie gehen in alle Räume und schauen sich alles an.“

• „Nutzen Sie alle Lichtquellen. Machen Sie alle Türen auf

und ziehen Sie die Rollläden hoch. Es muss hell sein.“

• „Es sollte bei einer Besichtigung nicht nach Fisch oder Sauerkraut riechen. Backen Sie lieber ein Brot oder einen Kuchen.“



„Verwenden Sie ehrliche Bilder“

Immobilienhändler Frank Baur rät davon ab, im Winter die schönen Sommerfotos einer Immobilie in Inseraten zu zeigen.

• „Wenn ein Käufer zusagt, dass er Ihr Haus kauft, lassen Sie sich das schriftlich geben. Falls der Käufer doch noch absagt, müssen Sie die Notarkosten nicht übernehmen.“

DSL-Bank oder Postbank arbeitet, reicht nicht.“

• „Nehmen Sie niemals Schwarzgeld an, wenn der Käufer z.B. nicht den vollen Kaufpreis beurkunden lassen will,

um die Grundsteuer zu reduzieren. Dann ist der gesamte Verkauf bei einem Rechtsstreit nichtig.“

• „Wann soll die Immobilie bezahlt werden? Wann soll die Immobilie übergeben werden? Das sind wichtige Fragen. Machen Sie eine Zug um Zug Übergabe. Schauen Sie erst nach, ob das Geld da ist und übergeben Sie dann den Schlüssel. Sonst wohnt der Käufer im Haus, sucht nach Mängeln und will nachverhandeln.“

• „Viele Käufer müssen erst noch eine Mietwohnung kündigen oder eine eigene Immobilie verkaufen. Das geht dann oft mit einer zeitweisen Doppelbelastung einher. Vor diesem Hintergrund können Sie als Verkäufer anbieten, den Zahlungstermin etwas zu verschieben. Beispielsweise als Gegenleistung für einen höheren Kaufpreis.“

• „Eine Gebäudebrandversicherung ist besonders wichtig. Sie sind verpflichtet, ein Haus zu versichern. Ein leer stehendes Haus ist automatisch nicht versichert. Wenn Sie es nicht machen, bekommen Sie von der Versicherung keinen Cent, wenn das Haus abbrennt.“

INFO Vortrag

Der nächste Vortrag zum Thema „Immobilien privat verkaufen“ findet am 17.10. in Bad Waldsee statt (19 Uhr, Haus am Stadtsee). Der Eintritt ist frei. Anmeldung: Tel. 0751/561560, info@baur-immobilien.de

Meine Sicht
VON ROBIN HALLE



Eine Frage der Abwägung

Es ist ziemlich clever, wie Immobilienmakler Frank Baur am Markt unterwegs ist. Er erklärt bei seinen gominütigen Vorträgen bis ins letzte Detail, worauf Verkäufer einer privaten Immobilie achten müssen. Kaum ein Teilnehmer wusste z.B., welche Unterlagen vor dem Verkauf vorliegen müssen. Oder: Welche Punkte zwingend in einen Notarvertrag gehören. Oder: Wie teuer eine Vorfälligkeitsentschädigung werden kann. Oder: Wer für eine unzureichende Finanzierungsbestätigung haftet. Tatsächlich kann man beim Vortrag von Baur auf den Gedanken kommen: „Das ist alles so kompliziert, ich schalte besser einen Makler ein.“ Hier kommt möglicherweise wieder Baur ins Spiel: Laut Baur liegen derzeit fast alle Gutachten unter dem tatsächlichen Marktwert. Ein Teil seines Geschäftsmodells lautet: Baur garantiert dem Verkäufer den festgeschriebenen Gutachterpreis, z.B. 300 000 Euro. Wenn Baur die Immobilie dann für 320 000 Euro verkauft, bekommt er 3,75 Prozent Provision vom Käufer - und der Verkäufer kassiert 20 000 Euro mehr. Es könnten ca. 30 000 Euro werden, falls er privat verkauft. Oder auch nicht. Auf jeden Fall ein spannendes Thema.

WAS MEINEN SIE?
r.halle@suedfinder.de



Rund 30 Interessenten verfolgen die Vorträge von Immobilienmakler Frank Baur - hier im Hotel Waldhorn in Ravensburg.

Fotos: Robin Halle