

## Haus ohne Makler verkaufen

Kostenloses Musterdokument



# Haus ohne Makler verkaufen



**Sie möchten Ihr Haus privat verkaufen, also ohne die Unterstützung eines Maklers? Dann planen Sie dafür ausreichend Zeit ein. Denn ein erfolgreicher Hausverkauf muss nicht nur gut vorbereitet werden, auch die Vermarktung und der Verkauf selbst sind arbeits- und zeitintensiv.**

## REFLEKTION

Machen Sie sich noch einmal bewusst, warum Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Potentielle Käufer werden eventuell danach fragen. Versuchen Sie so positiv wie möglich zu wirken, auch wenn Ihre Verkaufsgründe für Sie eher negativer Natur sind. Vermeiden Sie, den Eindruck zu erwecken, Sie müssten Ihr Haus zügig verkaufen. Dies würde sich negativ auf den Verkaufspreis auswirken.

## PLANUNG IST ALLES

Kennen Sie die Eigenschaften Ihrer Immobilie – eventuell eignet sie sich für eine bestimmte Zielgruppe. Ist sie besonders für Familien mit Kindern geeignet oder barrierefrei? Betonen Sie diese Eigenschaften. Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wann möchten Sie die Immobilie verkaufen?
- Sind evtl. Zinsgebungsfristen und Vorfälligkeitsentschädigung bei Hypothekendarlehen zu beachten?
- Sind Sie alleiniger Eigentümer oder sind mehrere Personen beteiligt?
- Gibt es eingetragene Wohnrechte? (Ein Mieter ist über einen geplanten Verkauf zu informieren)

Holen Sie sich frühzeitig Angebote von Umzugsunternehmen ein oder fragen Sie Freunde/Familie nach deren Möglichkeiten.

## STEUERFALLEN UMGEHEN

Sofern Sie Ihr Haus nicht zehn Jahre selbst durchgängig bewohnt haben (Spekulationsfrist) und der Wert Ihrer Immobilie seit dem Kauf gestiegen ist, fällt evtl. eine Spekulationssteuerzahlung an. Sie können diese Steuer vermeiden, wenn Sie im Jahre des Verkaufs sowie den zwei vorangegangenen Kalenderjahren Ihre Immobilie selbst zum Wohnzweck genutzt haben (§ 23 EStG).

Benötigen Sie Hilfe beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir sind gerne für Sie da. Sie erreichen uns telefonisch unter [+49 40 22616140](tel:+494022616140)

Finden Sie weitere nützliche Dokumente - kostenlos und ohne Registrierung auf [www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/](http://www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/)

# Haus ohne Makler verkaufen



## WERTERMITTLUNG

Informieren Sie sich umfangreich über den Wert Ihres Hauses. Kaufinteressenten haben das ganz sicher getan und evtl. schon vergleichbare Immobilien besichtigt. Eine realistische Wertvorstellung ist die Basis einer guten Verhandlung. Wirtschaftliche Lage der Region, Standort der Immobilie, Zustand der Immobilie und Marktsituation sind nur einige Kriterien zur Einschätzung des Wertes. Von Fachleuten werden drei verschiedene Verfahren genutzt:

1. Vergleichswertverfahren: Vergleich tatsächlicher Verkaufspreise
2. Ertragswertverfahren: Errechnung des Gebäudewertes nach Abzug der Bewirtschaftungskosten und Bodenwertverzinsung vom Ertrag aus Wohnungsmieten, Geschäfts- und gemischt genutzten Grundstücksflächen.
3. Sachwertverfahren: Wert des Bodens + Herstellungswert des Objektes

So können Sie den Wert Ihres Hauses berechnen:

$$\begin{array}{rclcl} \text{[Wohnfläche in m}^2\text{]} & \times & \text{[Marktwert/m}^2\text{ aus Ihrer Recherche]} & = & \text{Wert der Immobilie} \\ [240 \text{ m}^2] & \times & [1.100 \text{ EUR/m}^2] & = & 264.000 \text{ EUR} \end{array}$$

Den Marktwert pro Quadratmeter (1.100 EUR) haben Sie vorher durch Vergleich mit anderen Immobilien, ein Gutachten, Einschätzung der Bank oder eines Maklers ausführlich recherchiert. Ihre Immobilie hat eine Wohnfläche von 240 m<sup>2</sup>. Ihre Immobilie hat einen Wert von 264.000 EUR.

Berechnung der Wertsteigerung nach Kaufpreiszahlung im Anschaffungsjahr:

$$\begin{array}{rclcl} \text{[Kaufpreis im Anschaffungsjahr]} & \times & \text{[Jahre seit Kauf x 2\% Wertsteigerung pro Jahr]} & = & \text{Wertsteigerung} \\ 240.000 \text{ EUR} & \times & [5 \times 2\%] & = & 24.000 \text{ EUR} \\ \text{[Kaufpreis im Anschaffungsjahr]} & + & \text{Wertsteigerung} & = & \text{Verkaufswert} \\ 240.000 \text{ EUR} & + & 24.000 \text{ EUR} & = & 264.000 \text{ EUR} \\ \text{[Kaufpreis im Anschaffungsjahr} & / & 2 & = & \text{Zwischensumme 1} \\ \text{+ Verkaufspreis]} & & & & \\ [240.000 \text{ EUR} + 264.000 \text{ EUR}] & / & 2 & = & 252.000 \text{ EUR} \\ \text{Aufgerunden} & & & = & \text{Zwischensumme 2} \\ & & & = & 255.000 \text{ EUR} \\ \text{Zwischensumme 2} & + & \text{10\% Verhandlungsspielraum} & = & \text{Zwischensumme 3} \\ 255.000 \text{ EUR} & + & 25.500 \text{ EUR} & = & 280.500 \text{ EUR} \\ \text{Aufgerunden} & & & = & \text{Verkaufspreis} \\ & & & = & 281.000 \text{ EUR} \end{array}$$

Benötigen Sie Hilfe beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir sind gerne für Sie da. Sie erreichen uns telefonisch unter [+49 40 22616140](tel:+494022616140)

Finden Sie weitere nützliche Dokumente - kostenlos und ohne Registrierung auf [www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/](http://www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/)

# Haus ohne Makler verkaufen



Ihre Immobilie haben Sie vor 5 Jahren zum Preis von 240.000 EUR gekauft. Bei einer angenommenen Wertsteigerung von 2% pro Jahr hat sie einen Verkaufswert von 264.000 EUR. Der Rest der Rechnung bezieht sich auf die Herleitung einer möglichen Verkaufspreis-Basis mit Verhandlungsspielraum.

## OBJEKTUNTERLAGEN

Halten Sie alle zum Haus gehörigen Unterlagen bereit: Grundriss, Lageplan, Wohnflächenberechnung, Baubeschreibung, aktueller Grundbuchauszug, Energieausweis, Teilungserklärung bei WEG, ggf. Protokolle der Eigentümerversammlung, Erbpachtverträge und Ergebnis des Baulastenverzeichnisses.

## ENERGIEAUSWEIS

Beim Verkauf einer Wohnung oder eines Hauses ist der Eigentümer verpflichtet, einen gültigen Energieausweis vorzulegen. Seit der Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 1. Mai 2014 müssen die energetischen Angaben bereits in der Immobilienanzeige genannt werden – und der Energieausweis muss bei Besichtigungsterminen ungefragt präsentiert werden.

## FOTOGRAFIEN

Qualitativ hochwertige Fotos sind wichtig. Zeigen Sie aber nicht alles. Lassen Sie bspw. den Eingangsbereich weg, um nicht unnötig Aufmerksamkeit bei ungebetenen Gästen zu erwecken. Wenn Sie können, nutzen Sie Videos, um sich noch mehr von der Masse abzuheben.

## DAS EXPOSÉ

Es gibt zahlreiche Webseiten, auf denen Sie Ihr Haus inserieren können. Die größten und damit sinnvollsten Anbieter sind Immobilienscout und Immonet. Überlegen Sie: Wie würden Sie eine Immobilie suchen? Was wäre Ihnen wichtig? Neben guten Fotos sind auch ansprechende Texte wichtig. Beschreiben Sie die wichtigsten Merkmale Ihres Objektes. Neben Gebäudedaten sind ist bspw. auch die Infrastruktur nicht unwichtig. Wo sind die nächste Schule, der nächste Supermarkt und die nächste Bushaltestelle? Schreiben Sie Ihren Text am besten offline in einem Word Dokument oder anderem Texteditor. So verhindern Sie, dass der mühsam geschriebene Text evtl. verloren geht.

Benötigen Sie Hilfe beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir sind gerne für Sie da. Sie erreichen uns telefonisch unter [+49 40 22616140](tel:+494022616140)

Finden Sie weitere nützliche Dokumente - kostenlos und ohne Registrierung auf [www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/](http://www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/)

## DIE BESICHTIGUNG

Bei der Besichtigung muss Ihr Haus einen guten Eindruck hinterlassen und dafür haben Sie nur diese eine Chance. Gehen Sie jeden Raum durch, auch Keller und Dachboden. Kaufinteressenten sollen sich während der Begehung wohl fühlen, das steigert den Verkaufswert. Je nach Einrichtung kann es den eventuellen neuen Bewohnern schwerfallen, sich die Immobilie in ihrem Einrichtungsstil vorzustellen. Home Staging-Dienstleister können Ihnen helfen, das Haus für Ihre Besichtigung herzurichten. Diese Fachleute schaffen emotionale Kaufreize und beeinflussen das Bauchgefühl des Interessenten.

Planen Sie die Besichtigung. Indem Sie ein Zeitfenster von 20 Minuten pro Interessent festlegen – was mehr als genug für einen ersten Eindruck ist – und Sie die Besichtigung vorher durchgehen. Sie geben vor, welche Räume Sie zuerst zeigen und wie lange sich der Interessent darin aufhält. Die Planung wird Ihnen Sicherheit geben. Trauen Sie sich, desinteressierte Besucher und Nörgler zum Gehen aufzufordern. Interessenten, die wenig sprechen, denken vielleicht schon über Details nach. Achten Sie auch auf Kaufsignale, wie die Frage nach dem Auszugsdatum.

Bei Verabschiedung fragen Sie nicht, wie dem Besucher das Haus gefallen hat. Bitten Sie ihn aber um eine Rückmeldung innerhalb der nächsten zwei, drei Tage. So können Sie eventuelle weitere Besichtigungen planen.

## VERHANDLUNG

Ihr Interessent möchte kaufen, jetzt geht es um den Verkaufspreis. Sie sind gut vorbereitet und haben eine klare Vorstellung davon, was Sie haben möchten. Ihr Verhandlungspartner wird natürlich versuchen, den Preis zu mindern. Bleiben Sie souverän. Sofern der potentielle Käufer nicht nachgeben möchte, weisen Sie ihn darauf hin, dass Sie noch weitere Kaufinteressenten haben. Selbst wenn das heute nicht stimmt – morgen kann das schon so sein.

## NOTAR

Sind Sie sich einig, sollten Sie die finanziellen Mittel des Käufers prüfen lassen. Fragen Sie ruhig nach, ob eine Finanzierung schon gesichert ist und bei welchem Finanzinstitut. Dort können Sie dann selbst noch einmal nachfragen. Erst wenn Sie sicher sein können, dass die Bezahlung gesichert ist, leiten Sie die notarielle Beurkundung ein. Für Notarkosten haften Käufer und Verkäufer gemeinschaftlich. Lassen Sie den Käufer den Notar bestellen, damit er sich psychologisch verpflichtet fühlt. Kurze Zeit später werden Sie vom Notar einen Entwurf für den Kaufvertrag erhalten. Prüfen Sie ihn ganz genau und fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen. Haben Sie einen Termin beim Notar? Personalausweis, Steuer-Ident.-Nr. und Bankverbindung nicht vergessen.

Benötigen Sie Hilfe beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir sind gerne für Sie da. Sie erreichen uns telefonisch unter [+49 40 22616140](tel:+494022616140)

Finden Sie weitere nützliche Dokumente - kostenlos und ohne Registrierung auf [www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/](http://www.hausgold.de/immobilien-mustervorlagen/)

# Haus ohne Makler verkaufen



## ABSCHLUSS

Informieren Sie Ihren Notar umgehend nach Eingang des Kaufbetrages. Nur so kann er die Eigentumsurkunde anstoßen. Denken Sie auch daran, Ihr Exposé aus dem Internet zu nehmen – Ihr Haus ist jetzt verkauft. Herzlichen Glückwunsch!

**BENÖTIGEN SIE HILFE BEIM VERKAUF IHRER IMMOBILIE?**

**WIR SIND GERNE FÜR SIE DA!**



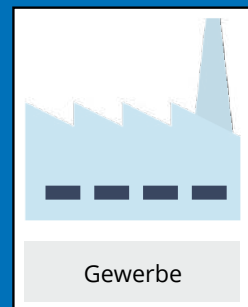
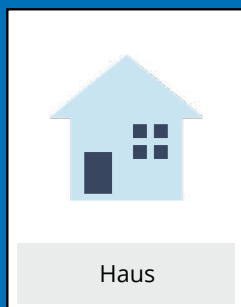
Sprechen Sie persönlich mit unserem Kundenservice.  
Sie erreichen Sie uns telefonisch unter [+49 40 22616140](tel:+494022616140)



## Immobilie zu einem Top Preis verkaufen

Wir bewerten Ihre Immobilie **kostenlos und unverbindlich** und finden auf Wunsch den passenden Makler für Ihr Objekt und Ihre Region. HAUSGOLD ist eines der führenden Unternehmen in spezialisierter Maklersuche. Wir verfügen über ein flächendeckendes Makler-Netzwerk in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit Hilfe unseres HAUSGOLD-Algorithmus® finden wir den Immobilienmakler, der Ihr Objekt schnell und zu einem Top Preis verkaufen kann.

### Welche Immobilie möchten Sie für Ihren Verkauf kostenlos bewerten lassen?



#### Sehr guter Service

Der Makler, der uns vermittelt wurde, ist sehr kompetent und mit dem Herzen bei der Sache.



#### Top Vermittlung

Schnelle und überlegte Auswahl führte zu einem sehr kompetenten Makler!

**schnell und kompetent**  
gute Vermittlung, alles bestens

Sehr schnelle Bedienung und anschließend zurückhaltend, keine Verkaufsaufdringlichkeit. Vielen Dank dafür.