



JOHANNES M. POKORNY IMMOBILIENTREUHAND
Der Experte für exklusive Wohn- & Investment-Immobilien

6 grundlegende Tipps von Profis - Worauf Sie beim Verkauf einer Eigentumswohnung achten sollten!

Sie sind stolzer Besitzer einer Wohnung oder gar einer hochwertigen oder luxuriösen Wohnung und wollen sich verändern oder ein länger gehegtes persönliches Vorhaben verwirklichen und dabei vielleicht noch Ihre Familie unterstützen?

Oder haben Sie möglicher Weise genug davon wieder zu vermieten, weil zu wenig übrig bleibt oder Sie sich nicht mehr mit den Mietern und der Erhaltung der Wohnung herumschlagen wollen?

Oder handelt es sich vielleicht, bedingt durch gesundheitliche Probleme der Eltern oder gar einer Erbschaft, um eine vielleicht nicht mehr benötigte Immobilie und ziehen in Erwägung, die Wohnung vielleicht in naher Zukunft deswegen zu veräußern?

Was auch immer die Beweggründe sind, es gibt beim Verkauf Ihrer Wohnung einiges was Sie wissen und worauf Sie achten sollten.

Die 6 grundlegende Tipps von Profis sind zwar lange nicht alles, können Ihnen aber schon einmal eine grundlegende Idee vermitteln, worauf es beim Verkauf, vor allem bei einer hochwertigen und exklusiven Wohnung ankommt – nehmen Sie sich also 5 Minuten Zeit das Folgende zu lesen – Ihre Geldbörse könnte es Ihnen danken:

1) Wählen Sie den für Sie passenden Makler, der seriös und kompetent ist und bei dem Sie das Gefühl haben, dass er Sie und Ihre Anliegen versteht und Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen kann

Unabhängig was die Gründe sind, die Sie zu einem eventuellen Verkauf bewegen – gerade beim Verkauf einer Wohnung, gibt es einige Dinge zu beachten, die von Bedeutung sind.

Einer der häufigsten Probleme ist, dass es durch die verschiedenen Zeitungsberichte und die darin veröffentlichten Immobilienpreise, sowie dem Internet, Unsicherheiten darüber gibt was die Wohnung eigentlich wirklich wert ist.



Auf der anderen Seite gibt es oft viele Fragen, wie die Zukunft der Wohnung aussehen könnte. Soll man die Wohnung besser behalten oder verkaufen, oder soll man doch den etwas aufwendigeren Weg gehen und die Wohnung vermieten und sich aber dann womöglich mit einigen vielleicht manchmal schwierigen Mietern herumschlagen müssen – und werden die Mieteinnahmen reichen, um die Wohnung erhalten zu können? Und wer wird der passende Käufer für meine Immobilie sein, sodass mir genügend übrigbleibt?

Oft ist aber auch nicht ganz klar, wie der Verkauf einer Immobilie eigentlich ablaufen soll.

Wenn Sie mit diesen ungeklärten Fragen auf den Markt gehen, laufen Sie Gefahr eine Menge Geld zu verlieren. Geld das bei Ihren Vorhaben oder Ihrer Familie besser aufgehoben wäre.

Sie müssen jedenfalls nicht erst ein Immobilienfachmann werden, um alle Dinge auf dies es ankommt selbst herauszufinden und zu lösen versuchen. Ein seriöser und kompetenter Makler wird Sie in allen Angelegenheiten beraten, Ihre Wünsche bestmöglich berücksichtigen und vor allem dabei, letztlich auch den besten Kaufpreis für Ihre Immobilie zu erzielen.

Nur was ist ein seriöser und kompetenter Makler? Sicher nicht einer, bei dem Sie das Gefühl haben, dass er unsicher oder gar inkompetent wirkt, oder nicht genügend passende Kontakte hat, weil er in dem jeweiligen Markt, der für Ihre Art der Immobilie ausschlaggebend wäre, nicht richtig zu Hause ist oder es ihm an Erfahrung fehlt. Und höchstwahrscheinlich schon gar nicht jemand, der Sie vielleicht nur ständig volllabert, wie gut er ist, oder jemand der irgendwie unangenehmen Druck auf Sie ausübt und aufdringlich ist – also bei dem man irgendwie das Gefühl hat, dass er oder sie nur ihren Auftrag um jeden Preis haben möchte – so quasi hinter mir die Sintflut.

Wenn Sie also einen Makler beauftragen, sollten Sie das Gefühl haben, dass er der Richtige ist. Und richtig oder passend würde bedeuten, jemand der Sie und Ihre Anliegen gut versteht und bei dem Sie sich gut betreut fühlen. Aber auch jemand, der genügend Erfahrung, sowie die nötige Sach- aber auch Marktkenntnisse hat und im jeweiligen Marktsegment gut verankert ist.



Also genügend Kontakte und vor allem genügend seriöse Kontakte und Erfahrung hat und dadurch auch dubiose Interessenten von Ihnen möglichst fernhalten kann. – Schließlich wollen Sie keine unangenehmen Überraschungen bei der Abwicklung erleben. Zudem sollte der richtige Makler gut in alle Richtungen vernetzt sein, also auch offen sein, mit anderen Maklern zu kooperieren, aber eben nicht nur.

Schauen Sie sich vielleicht zwei drei verschiedene Makler in Ruhe an. Schließlich suchen Sie einen passenden Partner, dem Sie vertrauen können und der Sie durch das spannende Abenteuer „eine Wohnung zu verkaufen“ erfolgreich begleiten kann. Er oder sie braucht keinen Schönheitswettbewerb zu gewinnen, aber wenn ein Makler dann auch noch sympathisch ist und angenehm auf Sie wirkt, dann Bingo.

Also nicht nur auf den persönlichen Eindruck und die erzielten Resultate kommt es an, sondern letztlich auch auf das Gefühl, den Richtigen gefunden zu haben. Kurz bevor Sie sich entscheiden, werden Sie es in der Regel wissen. Dies kann gleich beim ersten Makler, den Sie treffen der Fall sein oder beim letzten, den Sie eingeladen haben – Wenn Sie jedoch instinktiv immer noch unsicher sind, dann suchen Sie weiter den passenden Makler für sich!

2) Vorsicht mit Preisen, die Sie im Internet und in den Zeitungen sehen, oder vielleicht von Freunden und Bekannten gehört haben! Ein Verkauf könnte sich dadurch unnötig in die Länge ziehen.

Den Überlegungen sich von einer Wohnung zu trennen, geht meistens ein längerer Prozess voraus, an dessen Ende zwangsläufig die Entscheidung steht, es nun doch einmal konkret anzugehen. Ebenso kann der Verkauf einer Immobilie innerhalb der Familie einen derartigen Prozess durchmachen. Schon bald taucht auf dem Weg dahin die Frage auf, was denn die Wohnung wirklich wert sei?

Viele Eigentümer entwickeln mit der Zeit zwar ein recht gutes Gefühl dafür, was ihre Immobilie wert sein könnte, aber irgendwie ist man sich dann immer noch nicht sicher. Man informiert sich in Zeitungen, hört manchmal von Nachbarn, um wie viel eine Wohnung im Haus verkauft wurde oder von Freunden und Bekannten und versucht sich in der Regel auch im Internet schlauer zu machen.

Vor allem hier, aber auch bei wohlmeinenden Informationen aus seiner Umgebung kann der Wurm im Detail liegen. Denn vor allem die Preisindizes, die im Internet angeboten werden, sind häufig ziemlich ungenau. Der Grund dafür ist häufig, das



gebrauchte, sowie Neubauwohnungen vermischt und in einer einzigen Zahl abgebildet werden, anstatt die Preise getrennt auszuweisen. Auch gibt es immer wieder das Problem, dass sich ein Bezirk immer aus einigen guten, schlechteren und schlechten Lagen zusammensetzt. Die Preise variieren aber je nach ihrer Lage innerhalb des Bezirks, werden aber häufig gerne in einen Topf geschmissen. Nimmt man dann diese Zahlen für die Wertbestimmung seiner Immobilie her, werden häufig einfachere Wohnungen in schlechteren Lagen über- und Wohnungen in besseren Lagen desselben Bezirks unterbewertet.

Oft beobachtet man in Inseraten auf Immobilienplattformen Preise, die einem insgeheim schon heimlich frohlocken lassen – also, dass sich durch einen Verkauf das goldene Füllhorn über einem öffnen könnte und ein meist trügerisches Gefühl der Glückseligkeit macht sich innerlich breit. Aber Achtung, dies sind Angebotspreise, nicht die tatsächlich erzielten Verkaufspreise! Diese liegen nämlich in der Regel, außer bei einfacheren Neubau-Erstbezügen, häufig sogar um einiges darunter. Und sofern Sie über keine Profiwerkzeuge verfügen, die Ihnen auch anzeigen, wie lange die jeweilige Immobilie schon am Markt ist, oder Zugriff auf die tatsächlichen Verkaufszahlen im Haus oder Ihrer unmittelbaren Umgebung haben, könnte man oft ganz schön mit seinen Annahmen daneben liegen. – Jedenfalls bemerken wir immer wieder, dass trotz längerer eigener Recherche, auch Mangels Erfahrung, ein gewisses Maß an Unsicherheit verbleibt.

Dass man aber versucht das heikle Thema der Preisfrage selbst zu lösen ist nur allzu verständlich, denn schließlich will man ja beim Verkauf seiner Wohnung keine Fehler machen.

An dieser Stelle muss aber objektiver Weise auch erwähnt werden, dass es bestimmte exklusive Wohnungen gibt, die so viel können, dass man, wenn auch erst nach einer Weile zu Recht einen Preis dafür erhält, der durchaus um einiges über dem Marktniveau liegt kann. Wenn Sie zu diesen doch eher seltenen Eigentümern gehören, kann man nur gratulieren. Es hat aber schon Platzhirschen in Toplagen gegeben, deren Luxuswohnung nicht und nicht weggehen wollte, was man näher untersuchen müsste, warum.

Jedenfalls gibt es eine Menge Know-How und jahrelange Erfahrungswerte, die wir als Makler besitzen, um beim heiklen Thema der Preisfindung behilflich sein zu können. Dazu gehört auch, wie weit man sich preislich mit einer Immobilie über dem Markt bewegen sollte und kann, um gerade noch genügend Interessenten anzusprechen – alles mit dem Ziel schließlich den bestmöglichen Preis am jeweiligen Markt für Ihre Immobilie erzielen zu können.



Wird jedenfalls der Angebotspreis von vornherein zu hoch angesetzt, beobachten wir immer wieder, dass die Immobilie dann oft monatelang oder gar jahrelang am Markt verweilt und zudem von einigen schon gar nicht mehr ernst genommen wird. Da die Käufer heutzutage meist sehr gut informiert sind und sich auch schon mehrere andere Wohnungen angesehen haben, bleiben manchmal sogar Interessenten fern, die eigentlich dafür in Frage kommen würden.

Wie sich in der Praxis dann leider immer wieder beobachten lässt, läuft man so am ehesten Gefahr, dass man dann auf seiner Immobilie sitzen bleibt und der Verkauf sich um einiges in die Länge zieht – man ist bei seinen weiteren Vorhaben gestoppt und kommt nicht wie geplant weiter.

Wenn Sie also wirklich verkaufen wollen, oder zumindest in absehbarer Zeit verkaufen wollen, dann wäre es rein objektiv gesehen, der korrekt Weg, vorsichtig einen angemessenen Preis zu ermitteln, der nicht zu weit über dem tatsächlichen Markt für seine Immobilie liegt, damit sich der Prozess nicht unnötig in die Länge zieht, der es andererseits aber trotzdem noch ermöglichen würde, das bestmögliche Ergebnis, entsprechend Ihren Wünschen und dem was der Markt her geben würde, erzielen zu können. Ohne das notwendige Knowhow und Marktkenntnisse ist dies allerdings keine leichte Aufgabe.

Ein guter Makler, wird Ihre Anliegen und Wünsche verstehen und auch nachvollziehen können. Er kennt auch die Preise für etwaige Renovierungsarbeiten. Und er kann vor allem mit seinem Know-How und Erfahrung auch dafür sorgen, dass Ihre Immobilie letztlich zu einem guten und in der auch Regel zufriedenstellenden Preis verkauft werden kann.

3) Verschaffen Sie sich mehr Sicherheit über den Wert Ihrer Immobilie – lassen Sie sich eine Wertermittlung von Profis machen

Für einen Käufer, egal in welchem Bereich, liegt der Gewinn im Einkauf, heißt es. Ein Käufer wird versuchen, Ihre Immobilie so günstig wie möglich zu erwerben, vor allem wenn er keine Konkurrenz hat, die sich um Ihre Immobilie bemüht und er sozusagen "allein auf weiter Flur" mit Ihnen verhandeln will. Häufig ist dies bei Interessenten aus der Nachbarschaft oder im engeren Umfeld der Fall – Woher wollen Sie aber wissen, ob nicht ein besserer Preis für ihre Immobilie bezahlt werden könnte?



Bevor Sie also mit Ihrer Immobilie auf den Markt gehen, sollten Sie sich von einem Profi auf dem Gebiet eine Wertermittlung erstellen lassen. Diese kann meist im Zuge der Geschäftsanbahnung eines Maklers kostenlos erfolgen, jedoch ebenso fundiert und nachhaltig sein. Oder aber Sie beauftragen für ein paar tausend Euro einen gerichtlich beeideten Sachverständigen – letzteres wird vor allem bei Erbschaftsangelegenheiten manchmal notwendig sein.

Der Aufwand kann sich zigfach lohnen. Es steht viel Geld auf dem Spiel und daher möchten Sie höchstwahrscheinlich auch keine Fehler machen oder selbst dabei zu kurz kommen. Um also bei Preisverhandlungen sicher sein zu können, Ihre Immobilie auch zum bestmöglichen Preis zu verkaufen und nicht womöglich zu verschenken, brauchen Sie Anhaltspunkte, auf die Sie sich verlassen können. Gerade gegen Ende der Verhandlungen, wenn es ernst und von Ihnen auch eine Zusage verlangt wird – Sie sich also entscheiden müssen.

4) Lösen Sie, wenn es überhaupt möglich ist, streitverfangene Situationen mit Familienmitgliedern oder Miteigentümer vor dem Verkauf, oder lassen Sie sich dabei beraten – gehen Sie nicht mit derart ungelösten Problemen auf den Markt!

Die Liste wäre leider nicht vollständig, ohne diesen Punkt zu erwähnen: **Niemand will ein Problem kaufen.** Sollten Sie in der unangenehmen Lage sein, dass es im Zusammenhang mit Ihrer Wohnung gravierende rechtliche Probleme mit Mieteigentümern im Haus oder noch ungelöste Probleme mit Familienmitgliedern gibt, dann ist dies nicht der beste Zeitpunkt, um Ihre Immobilie zu verkaufen. Falls Ihre Wohnung rein rechtlich überhaupt verkäuflich wäre, können Sie meist viel Geld verlieren, wenn die ganze Angelegenheit nicht in der ein oder anderen Weise gelöst wurde oder irgendwie befristet ist. Was auch immer es ist, solche Angelegenheiten gehören zuerst gelöst!

Ein guter Makler ist kein Rechtsanwalt, aber er kann Ihnen helfen Ihre Fragen rund um den geplanten Verkauf zu beantworten. Aufgrund seiner Erfahrung und seinem Know-How beratend und für preisliche Auskünfte zur Seite stehen und Ihnen damit unter Umständen helfen die Situation leichter zu lösen, da Sie dann mehr Wissen haben und eine bessere Entscheidungsgrundlage zur Verfügung steht.



5) Helfen Sie mit, die benötigten Unterlagen für Ihre Wohnung zur Verfügung zu stellen

Eine Wohnung zu verkaufen ist unter anderem auch ein rechtlicher Vorgang. Es gibt dabei einige Gesetze zu beachten. Gute und vollständige Unterlagen beim Wohnungsverkauf helfen Ihnen, den Verkauf reibungsloser abzuwickeln.

In erster Linie – und so grundlegend dies klingen mag - sollte als erstes ein Grundriss von der Wohnung vorhanden sein. Dies hilft nicht nur bei einer Wertermittlung, um die genaue Wohnungsgröße und den möglichen Verkaufspreis der Wohnung ermitteln zu können. Später beim Verkauf, dient er dazu, den Interessenten, die ja Ihre Wohnung nicht kennen, eine erste Möglichkeit zur besseren Orientierung zur Verfügung zu stellen.

Bei älteren oder gebrauchten Wohnungen ist es häufig nach dem Verkauf notwendig auch hier und da etwas in die Renovierung der Wohnung zu investieren. Sie soll oft in einen zeitgemäßen Zustand gebracht oder den Bedürfnissen des Kaufinteressenten noch angepasst werden. Fehlt ein Grundriss, kann ein Käufer über den Wert der Wohnung ziemlich verunsichert sein, da er nicht genau weiß, wie groß die Wohnung jetzt wirklich ist und ergeben sich Probleme mit der Einschätzung der Kosten. Die Folgen können in preislicher Hinsicht für den Eigentümer gravierend sein – jedenfalls ist es schwer, ohne einen Grundriss den Bestpreis zu erzielen, wenn nicht sogar unmöglich.

Die meisten Eigentümer haben den Grundriss in ihrer Wohnungsmappe liegen. Manchmal ist dies aber nicht der Fall und kann man häufig bei der Hausverwaltung fündig werden. Hat auch diese keinen, kann man sich bei der Baupolizei aus dem Bauakt des Hauses eine Kopie besorgen.

Einer der nächsten Unterlagen, die benötigt werden, ist eine Aufstellung über die aktuell pro Monat zu zahlenden Hausbetriebskosten, die sogenannte Betriebskostenvorschreibung. Die Hausbetriebskosten können manchmal einigen Einfluss auf den Kaufpreis haben. Sind diese z.B. zu hoch, wird das Budget eines Käufers, das ihm für das Wohnen zur Verfügung steht, zusätzlich zur Kreditrate noch weiter belastet. Oder aber der künftige Mietertrag ist nicht so hoch wie erwünscht, da ein Teil der maximal erzielbaren Miete durch die erhöhten Betriebskosten aufgeessen wird. - Dem Käufer bleibt unterm Strich etwas weniger. Dies kann den Kaufpreis drücken. Wenn Sie dann auch noch keinen kompetenten Makler beauftragt haben, welcher mit solchen Problemen umzugehen weiß, könnten Sie unter Umständen wiederum mit Ihren Vorhaben etwas zu kurz kommen.



Ein guter Makler wird Sie und Ihre Probleme verstehen und nicht nur solchen oder ähnlichen Problemen auf den Grund gehen, wie z. B. Ihnen dabei helfen einen fehlenden Grundriss, ggf. bei der Baupolizei zu besorgen, sondern wird auch beim Verkauf genug Erfahrung, Kommunikationstalent und Fingerspitzengefühl beweisen, um selbst in schwierigen Situationen, das Beste für Sie heraus zu holen.

6) Und zu guter Letzt - Helfen Sie mit, den Verkauf zu erleichtern, indem Sie Ihre Wohnung in einen möglichst gepflegten Zustand bringen lassen

Es wird gesagt, Leute kaufen auch mit den Augen. Manche Wohnungen sind ausreichend sauber oder zusammen geräumt, oder wirken gar wie aus dem Ei gepellt – in diesem Fall brauchen Sie nicht weiterlesen. Eine "angeräumte" Wohnung, in der überall alte Sachen oder sogar Unrat herumstehen, macht nicht nur einen unordentlichen Eindruck, sondern wirkt auch unwillkürlich etwas wertmindernd in den Augen der Leute. – Oft ist dies zwangsläufig bei Verlassenschaften der Fall. Aber selbst ungeputzte Fenster in einer herkömmlichen Wohnung, hinterlassen häufig keinen guten Eindruck.

Es ist wie ein Auto, dass Sie ungepflegt oder ungeputzt zum Bestpreis verkaufen wollen. Außerdem kommt häufig die Wohnung nicht zur Geltung, weil vor allem Unrat der herumsteht, die Aufmerksamkeit der Leute auf sich lenkt.

Obwohl diese Dinge vor allem bei privaten Käufer eine Rolle spielen und diese dann viel eher Rückschlüsse auf den Käufer ziehen, haben Sie auch auf professionelle Investoren und Bauträger etwas Wirkung – diese sind aber schon einiges gewöhnt und haben aufgrund Ihrer Erfahrung meist eine bessere Vorstellungskraft, wie alles ohne aussehen könnte.

Investieren Sie etwas Zeit und Geld, um die Wohnung entrümpeln zu lassen, etwas aufzuräumen oder im Idealfall auch die Fenster zu putzen. Je sauberer je besser.

Auf der anderen macht es meist nichts, wenn die Wohnung noch eingerichtet ist. Eine leere Wohnung ist natürlich immer besser, wenn verkauft werden soll. Will oder kann man sie aber nicht ganz ausräumen, muss man im Falle des Verkaufs dann auch noch ein Arrangement mit dem Käufer treffen, wer was aus der Wohnung entfernt. In der Praxis werden häufig immer wieder zumindest die nicht fix verbauten Gegenstände spätestens vor der Übergabe vom Verkäufer entfernt. Will man dies jedoch auch nicht machen und die Wohnung so verkaufen wie sie ist, muss damit gerechnet werden,



dass zumindest etwas vom Kaufpreis dafür abgezogen wird – Dies nur einmal, um hier das Wichtigste zu nennen.

Bei neuen, speziell bei schwer verkäuflichen oder sehr exklusiven Wohnungen, kann auch das sog. Home-Staging (professionelles adaptieren der Räumlichkeiten als Verkaufsförderung) helfen, optische Anreize zu schaffen. Die Meinungen darüber sind geteilt. Wir haben auch schon Fälle gesehen, wo dies funktioniert hat. Zumindest sollte jedenfalls ein Tisch mit Sesseln in der Wohnung verbleiben, falls Sie gedenken die Wohnung vor dem Verkauf auszuräumen. Dadurch verbleibt die Möglichkeit sich mit Interessenten hinzusetzen und alles in Ruhe zu besprechen.

Je nachdem was die Umstände und Möglichkeiten im Verkaufsfall sind – sollte die Wohnung sich in keinem entsprechend guten oder akzeptablen Zustand befinden, wird ein guter Makler Sie jedenfalls zumindest höflich darauf hinweisen und ihnen raten, etwas aufzuräumen. Gegebenenfalls auch die Fenster putzen zu lassen, wenn sie arg verschmutzt sind, damit Ihre Wohnung in einem besseren Licht erscheint.

Ein kompetenter Makler wird zudem Leute an der Hand haben, die Ihnen notfalls helfen können, die Wohnung zu räumen und bei Bedarf auch durch zu putzen. Speziell wenn Sie im Ausland wohnen oder einem anderen Bundesland und es dann schwer haben vor Ort etwas zu tun, wird er sich ebenfalls in Ihrem Auftrag darum kümmern, die Wohnung in einem möglichst verkaufbaren zu bekommen – Ihre Geldbörse wird Ihnen all das jedenfalls danken.

Wir hoffen, Ihnen damit ein kleinwenig weiter geholfen zu haben. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne vertrauensvoll zur Verfügung!

Johannes M.Pokorny
Geschäftsführung