glass IMMOBILIEN



Unsere goldenen Tipps für Ihren erfolgreichen Immobilienverkauf

- *Verkaufsstrategie*
  Der klassische Vermarktungsweg einer Immobilie sollte grundsätzlich über einen regional vernetzten Makler mit echter Präsenz vor Ort gesteuert werden, der über umfassende Marktkenntnis verfügt und Zugriff auf die Suchprofile vieler potenzieller Interessenten hat. Aus gutem Grund schalten deshalb institutionelle Anleger und professionelle Immobilienunternehmen Makler ein, um den Markt wirklich in alle Richtungen zu testen.

  Für jedes Objekt gibt es eine individuelle Vermarktungsstrategie.
  Viele Objekte werden öffentlich im Internet oder Immobilienmagazine angeboten oder zunächst nur **diskret** einem **ausgewählten Interessentenkreis** vorgestellt, teilweise mit Angebotspreis, teilweise mit Preisen nur auf Anfrage. Etwa die Hälfte unseres gesamten Verkaufsportfolios wird nicht öffentlich und nur gelisteten Kunden im Wege des **Privat Sale** angeboten, oder nur anonymisiert beworben.

  Gelegentlich tragen sich Eigentümer mit dem Gedanken, ihr Objekt ohne Makler anzubieten, in der Hoffnung, den Verkaufserlös zu optimieren. Das ist keine gute Entscheidung. Untersuchungen haben gezeigt, dass die Angebotspreise Privater i.d.R. 20-25 % über denen vergleichbarer Objekte liegen. Die Verkäufer unterschätzt vor allem den Beratungsbedarf der Kaufinteressenten. Lassen sich die Kaufpreisvorstellungen nicht realisieren, ist das Objekt nach Monaten frustrierender Verhandlungen oft am Markt „verbrannt", d.h. die Interessenten vermuten versteckte Mängel oder andere Vermarktungsprobleme.

  Ein besonders heikles Thema ist die Verrentung der eigenen Immobilie im Alter.
  Die Angebote sind wirtschaftlich wenig sinnvoll und typischerweise mit folgenden Risiken verbunden: Sofortiger Eigentumsverlust bei bestehen bleibenden, hohen Kosten. Der Abschlag vom Verkehrswert ist gewaltig. Kein Inflationsausgleich. Hohes Insolvenzrisiko. Umbauten, Vermietung etc. sind nur mit Zustimmung möglich. Im Erbfall ist nur geringe Ausgleichszahlung zu erwarten. Unsere Empfehlung: Den Altbestand zum besten Preis verkaufen, kleiner setzen und ggf. nur mieten. Von hohen Kapitalmarktzinsen am Aktien- oder Anleihemarkt profitieren.

  Wir haben die passende Lösung für Sie und beraten Sie ausführlich, wie Ihr Objekt in einem strukturierten Vermarktungsprozess am besten dem Markt präsentiert wird und Sie den besten Preis realisieren.

  Regionaler Service und Markttransparenz
  Setzen Sie auf einen Makler mit **echter lokaler Präsenz**. Nur wer vor Ort ist, kennt den Markt, die unterschiedlichen **Mikrolagen**, die aktuellen **Marktpreise** und das

Anforderungsprofil seiner Suchkunden. Mit einem erfahrenen Partner vor Ort profitieren Eigentümer von einer persönlichen Betreuung und einer fundierten Marktkenntnis.
Die Mitgliedschaft in Maklerverbänden, viele goldene Sterne und Medaillen auf der Internetseite sind keine geeigneten Auswahlkriterien, denn diese „Auszeichnungen" sind käuflich. Verbandsmitgliedschaften sind ebenso wenig aussagekräftig wie die Mitgliedschaft im ADAC zur Fahrtauglichkeit.
Hochglanzprospekte und aufwendig gestaltete Immobilienmagazine sollten nicht den Ausschlag geben. Gerade die Top-Objekte im oberen Preissegment werden nicht öffentlich gehandelt. Der Kreis potenzieller Investoren für das **Premium-Segment** und internationale Käufer am Tegernsee agieren nach unserer Erfahrung über ihre Bank, ihr Family Office oder professionelle Scouts. Sie erreichen diese Interessenten am besten direkt über uns, denn sie haben ihr Anforderungsprofil gerade bei den Maklern mit echter Präsenz vor Ort hinterlegt. Testen Sie den Makler ihrer Wahl: Handelt es sich nur um eine nicht besetzte Niederlassung und Briefkastenadresse? Fragen Sie gezielt nach seinem Treck Rekord in der Region und seinen Off-Market-Objekten. Lassen Sie sich Referenzen geben.

- *Angebotspreise und Markteinschätzung*
  Holen Sie eine **zweite Meinung** für eine realistische Objektbewertung ein.
  Wir beraten Sie objektiv, legen die **Bodenrichtwerte** und die aktuellen Marktpreise offen. Wir kennen meist die Verkaufserlöse aus dem unmittelbaren Umfeld Ihrer Immobilie und benennen **Referenzobjekte**. Auf Wunsch haben wir einen **zertifizierten Gutachter** für Sie, der Ihr Objekt ausführlich einwertet. Die Preise und Werte, die Ihnen von externen Maklern und großen Immobilienplattformen benannt werden, basieren auf der Auswertung von Statistiken irrelevanter Angebotspreise, die nichts mit den tatsächlich realisierten und beurkundeten Kaufpreisen zu tun haben.

- *Umfassender Service und Moderation*
  Ein **versierter Makler** ist Ihr Servicepartner vor Ort und steht den Beteiligten mindestens bis Kaufpreiseingang und Besitzübergabe persönlich zur Verfügung.
  Er koordiniert alle Termine und moderiert die Verhandlungstermine mit **Kaufinteressenten**, den **Genehmigungsbehörden** und die Gespräche mit **Gutachtern, Vermessungsämtern, Versorgern** oder den **finanzierenden Banken**, ebenso mit **Architekten**, **Handwerkern** oder zuverlässigen **Räumungsfirmen**.
  Alles das kann nur ein ortsansässiger Makler leisten, der seine Region im Blick hat und die handelnden Personen und Behörden vor Ort kennt.
  Von einem auswärtigen Nachweismakler, der nur Adressen handelt, können Sie nichts erwarten. Wir haben uns daneben auch auf die **Mediation** in Konfliktsituationen mit **Mietern**, **Nachbarn**, **Miteigentümern** oder **Erbengemeinschaften spezialisiert** und begleiten Sie selbstverständlich bei **Notarterminen** und dokumentieren das Prozedere bei **Besitzübergabe.**

- *Honorare*
  Beim Verkauf von **Einfamilienhäusern** und **Eigentumswohnungen** ist gesetzlich geregelt, dass der Verkäufer ein Honorar mindestens in gleicher Höhe, wie der Käufer zu tragen hat. Bei allen anderen Objekten - **Grundstücke, Mehrfamilienhäuser** und **Gewerbeobjekte** - gilt diese Regelung nicht.
  Wir sprechen mit Ihnen offen über unsere Honorare. Entscheidend ist die Komplexität des Objekts, der Verkaufspreis und am Ende Ihre Zufriedenheit.

- *Maklervertrag*
  Sie werden mit umfangreichen Maklerverträgen, **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** und der Forderung nach einem **Alleinauftrag** konfrontiert?
  Es ist sinnvoll, den Verkauf nur mit dem einen Makler Ihres Vertrauens zu starten. Ein „Windhundrennen" mehrerer Makler gleichzeitig ist in der ersten Startphase des Verkaufsprozesses nicht zielführend und verunsichert die Interessenten.
  Sie sollten jedoch die **Kundenkontakte** und die **Expertise** anderer Makler vor Ort nicht ausschließen und sich nicht zu lange an nur einen Vertragspartner binden.
  Häufig treten plötzlich Nachbarn oder Interessenten aus Ihrem persönlichen Umfeld an Sie heran.

  Folgende Punkte sollten Sie deshalb bei Vertragsschluss beherzigen:

  - Statt eines Alleinauftrags sollte der Verkäufer sich immer den Zwischenverkauf an Kaufinteressenten, die der Makler nicht nachgewiesen hat, vorbehalten. Außerdem sollte man Interessenten, die dem Verkäufer bereits bekannt sind, aus dem Vertrag herausnehmen.

  - Meiden Sie lange **Vertragslaufzeiten**. Max. 6 Monate Laufzeit sind zunächst völlig ausreichend. Verlängern können Sie jederzeit.

  Entscheidend ist Ihre **Kundenzufriedenheit**. Mit uns arbeiten Sie deshalb nur so lange zusammen, wie Sie sich gut fühlen und wir Ihr **Vertrauen** genießen.

- *Objektzustand*
  Renovierungsarbeiten und **Reparaturen** für den Verkauf schlagen sich nur sehr selten positiv auf den Kaufpreis nieder. Ein möbliertes, aufgeräumtes und sauberes Haus und ein gepflegter Garten sind in den meisten Fällen völlig ausreichend. Besser ist es, Sie sprechen **Mängel** und notwendige Reparaturen ganz offen an und überlassen die Arbeiten dem Käufer nach seinem Geschmack und Geldbeutel.
  Verdeckte Mängel müssen Sie schon aus haftungsrechtlichen Gründen immer offenlegen, auch gegenüber Ihrem Makler.
  Stellen Sie sich darauf ein, dass der Kaufinteressent die Bausubstanz, Baugenehmigungen, Pläne, Nutzungsänderungen und Bebauungspläne, Nachbarrechte sowie Miet- und Pachtverträge auf Herz und Nieren prüfen wird. Käufer werden immer öfter anwaltlich vertreten und beauftragen Bausachverständige.
  Wir begehen mit Ihnen das Objekt, tragen sorgfältig die erforderlichen Unterlagen zusammen und geben Ihnen dazu **klare Empfehlungen**.

- *Objektdaten, Fotos und Besichtigungen*
  Einige Verkäufer möchten Objektunterlagen nicht öffentlich machen und Adressen und Fotos nur an Interessenten herausgeben, die ihnen vorher benannt werden. Andere bestehen, insbesondere bei hochpreisigen Objekten sogar auf eine geprüfte Bonität mit Kapitalnachweis. Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens erwarten einen besonderen Schutz ihres privaten Umfeldes.
  Alles ist möglich und Diskretion ist Vertrauenssache.
  Lassen Sie sich zumindest vor einer Besichtigung die Kontaktdaten des Interessenten benennen. Kontaktdaten unterliegen dem Datenschutz, aber Im Falle einer Besichtigung haben Sie ein berechtigtes Interesse an der Information, wer Ihr Haus betritt.

Wir empfehlen für eine unbefangene **Erstbesichtigung** durch die **Interessenten** eine Objektbegehung ohne Beteiligung Ihrer Person als Eigentümer und möglichst ohne Mieter.
Wir richten uns selbstverständlich nach Ihren Präferenzen.
Grundbuchdaten und Kopien der Grundakten empfehlen wir nur an ernsthaftem Interesse herauszugeben. Abt. III des Grundbuches, also die gelisteten Grundschulden hält man bis Notartermin zurück.

- *Finanzierungsbestätigung und Eigenkapitalnachweis*
  Lassen Sie sich spätestens mit Kaufzusage und vor dem Notartermin eine Finanzierungsbestätigung bzw. einen Eigenkapitalnachweis der Hausbank vom Käufer vorlegen.
  Für einen **Eigenkapitalnachweis** genügt nicht ein bloßer Kontoauszug, sondern die begleitende Erklärung der **Hausbank**.
  Wir kümmern uns um die notwendigen Erklärungen und stimmen diese inhaltlich mit Ihnen ab.

- *Notariat, GWG und Objektübergabe*
  Wir empfehlen die Beurkundung bei einem bayerischen Notar, nach Möglichkeit im Bezirk des, für das Objekt zuständigen Grundbuchamtes.
  Bei gewerblichem Verkauf ist eine **2-Wochen-Frist** zwischen dem Austausch des Vertragsentwurfs und der Beurkundung zu beachten.
  Notariat und Makler sind beide gesetzlich verpflichtet, die notwendigen Unterlagen, Ausweise und Vollmachten nach dem **GWG (Geldwäschegeset**z) zu prüfen und zu dokumentieren. Bei Auslandsbezug ist ggf. eine Genehmigung der zuständigen Aufsichtsbehörde einzuholen.
  Wir kümmern uns mit Ihnen gemeinsam um die notwendigen Unterlagen und Erklärungen und bereiten Ihren **Notarvertrag** mit dem **Notariat** vor. Außerdem begleiten wir Sie persönlich zum Beurkundungstermin und sind bei der Objektübergabe an den Käufer anwesend und dokumentieren das Prozedere.

Ein erstklassiges Maklerunternehmen ist
Ihr persönlicher Berater

Wir bieten Ihnen nicht nur einen **umfassenden Service** und kennen den Markt unserer Region, sondern wir schaffen Markttransparenz, indem wir Ihnen die Vor- und Nachteile aller aktuell am Markt befindlichen Vergleichsobjekte erläutern.
Bei Bedarf stellen wir Ihnen auch den persönlichen Kontakt zu einem Kollegen her.
Das ist unser Verständnis von unserem exzellenten Service, denn am Ende sind wir erst zufrieden, wenn Sie Ihren **Verkaufserfolg** oder ihr **Wunschobjekt** realisieren, wir Ihr **Vertrauen** genießen und Sie uns weiterempfehlen.
Ich freue mich auf Ihren Anruf und wir geben unser Bestes

Silke T. Glass
+49 (0) 179 143 73 99
silke@glass-immobilien.com

Glass Immobilien GmbH & Co. KG + Ringbergstr. 21 + 83700 Rottach-Egern
www.glass-immobilien.com