

BERECHNUNG WOHNFLÄCHE, NUTZFLÄCHE UND UMBAUTER RAUM

Die Berechnung von Wohnfläche, Nutzfläche und umbauten Raumes geben Auskunft zur Größe des Objekts. Diese kann man beim Bauordnungsamt oder einem Architekten erhalten.

ENERGIEAUSWEIS

Bei der Errichtung, Änderung oder Erweiterung eines Gebäudes ist ein Energiebedarfsausweis von einem Sachverständigen auszustellen. Dieser bewertet das Haus nach energetischen Aspekten.

AUFSTELLUNG ÜBER INSTANDHALTUNGS-/MODERNISIERUNGSMASSNAHMEN

Eine Aufstellung über Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen informiert den potentiellen Käufer über vorgenommene Veränderungen am Objekt.

BETRIEBS- UND NEBENKOSTENAUFSTELLUNG DER LETZTEN JAHRE

Die Betriebs- und Nebenkostenaufstellung führt Kosten wie Steuern, Versicherungen, Energiekosten, Instandhaltungskosten und ähnliches auf.

GRUNDRISSEZEICHNUNGEN

Ein Grundriss gibt Aufschluss über die Anzahl, Art und Größe der Zimmer und die Raumaufteilung eines Hauses. Dieses Dokument kann man mit geeigneter Software selbst erstellen.

4 IMMOBILIE BEWERBEN

Wenn man sein Haus erfolgreich verkaufen möchte, sollte man es tatkräftig bewerben. Hierfür stehen einem folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

ONLINE-ANZEIGEN

Heutzutage suchen die meisten Kaufinteressenten Angebote im Internet. Bei diversen kostenpflichtigen Immobilien-Portalen ist es möglich eine Anzeige zu schalten.

ZEITUNGSANZEIGEN

Mit der klassischen Anzeige in regionalen und lokalen Zeitungen kann man potentielle Käufer auf sein Verkaufsobjekt aufmerksam machen.

 EXPOSÉ

Ein aussagekräftiges Exposé bietet dem Kaufinteressenten eine ansprechende Information über eine Immobilie.

 VERKAUFSSCHILD

Mit einem großen Verkaufsschild an Ihrem Haus wird für jeden Vorbeikommenden direkt ersichtlich, dass das Objekt zum Verkauf steht.

 WEITERERZÄHLEN

Erzählen Sie Freunden und Bekannten von Ihrem Hausverkauf. Möglicherweise spricht sich das Verkaufsvorhaben herum, sodass Interesse bei jemanden geweckt wird.

5 BESICHTIGUNG ORGANISIEREN

Kaufinteressenten, die sich zu einem Besichtigungstermin entscheiden, erwarten eine seriöse und informative Führung. Vorbereitend sollte man folgendes beachten:

 TERMIN FESTLEGEN

Für eine Besichtigung muss man einen geeigneten Termin finden. Dieser sollte im Vorfeld verbindlich festgesetzt werden.

 STETS ERREICHBAR SEIN

Man sollte für Kaufinteressenten immer telefonisch erreichbar sein, damit diese es sich nicht anderes überlegen.

 EINWANDFREIEN ZUSTAND GEWÄHRLEISTEN

Alle Zimmer müssen vor der Besichtigung aufgeräumt, geputzt und gut durchlüftet werden, um eine angenehme Atmosphäre zu schaffen.

 AUF ALLE FRAGEN VORBEREITET SEIN

Wenn man auf alle aufkommenden Fragen gut vorbereitet ist, empfindet der potentielle Käufer den Anbieter als seriös.

6

VERHANDLUNG FÜHREN UND KAUF ABSCHLIESSEN

Sollte sich ein Käufer für das angebotene Haus entschieden haben, stehen die Verhandlungen über den Kaufpreis an. Dabei sollte man folgende Dinge beachten:

MINDESTVERKAUFSPREIS FESTLEGEN

Legt man vorab einen Mindestverkaufspreis fest, fällt man bei Verhandlungen nicht unter seine Schmerzgrenze.

ARGUMENTE GEGEN MÖGLICHE KRITIKPUNKTE VORBEREITEN

Damit Kritikpunkte wie Kaufpreis, Übergabezeit oder Zahlungsfrist nicht die Verhandlungen gefährden, sollte man sich für diese Themen vorab Argumente vorbereiten.

PRÜFUNG DES KAUF- UND NOTARVERTRAGS

Als Verkäufer ohne Makler sind Sie für die Prüfung des Kauf- und Notarvertrags verantwortlich. Wenn gewisse Punkte nicht berücksichtigt werden, kann der Vorgang später vor Gericht landen.

**IHR ANSPRECHPARTNER:
PETER MUNK**

Peter Munk Immobilien Inh. Gisela Munk e.K.
Entensteig 11
90768 Fürth

Tel.: 0911-722282

info@munk-immobilien.de
www.munk-immobilien.de