



Heid Immobilien GmbH
Ziegelstr. 25
69190 Walldorf
06227/ 6989772
kontakt@heid-immobilienbewertung.de

Checkliste Haus verkaufen ohne Makler

Vorteile:

- Sie sparen sich die Maklerprovision. Dadurch können Sie sich auch in der Kaufpreisverhandlung einen größeren Verhandlungsspielraum offenhalten.
- Sie haben die volle Kontrolle über den Verkaufsprozess und die Auswahl der Kaufinteressenten.
- Sie müssen sich nicht mit dem Makler abstimmen.

Nachteile:

- Sie müssen Zeit aufwenden.
- Sie tragen die Kosten für die Vermarktung.
- Der Verkaufsprozess belastet sie unter Umständen nervlich – vor allem, wenn das Wohnobjekt noch vermietet ist und sie sich mit dem Mieter nicht einig sind.
- Sie müssen sich in die Materie einarbeiten und haben dennoch keine Rechtssicherheit.
- Sie erzielen oftmals nicht den bestmöglichen Preis.

Vorgehensweise: 8 Phasen beim Hausverkauf ohne Makler

- 1) Stellen Sie die notwendigen Unterlagen zusammen.
- 2) Ermitteln Sie den Verkaufspreis.
- 3) Erstellen Sie ein Exposé.
- 4) Inserieren Sie Ihre Immobilie.
- 5) Vereinbaren Sie Besichtigungstermine mit seriösen Kaufinteressenten.
- 6) Führen Sie Besichtigungen durch.
- 7) Verhandeln Sie mit Kaufinteressenten und klären Sie die Vertragsdetails.
- 8) Unterschreiben Sie den Kaufvertrag beim Notar.

So filtern Sie unpassende Kaufinteressenten heraus:

- 1) Löschen Sie Anfragen von Maklern!
- 2) Löschen Sie unseriöse Mails!
- 3) Telefonieren Sie mit potenziellen Kaufinteressenten, um einen Besichtigungstermin zu vereinbaren!

- 4) Stellen Sie offene Fragen: Warum zieht der Käufer um? Wie viele Personen ziehen ein? Wie wird der Kauf finanziert?

So erzielen Sie Ihren Wunschpreis:

- 1) Preisvorstellung durch ein Gutachten legitimieren.
- 2) Kaufmotivation und Käufertyp herausfinden.
- 3) Passende Verkaufsargumente anbringen.
- 4) Auf die Ausdrucksweise achten („hochwertig“ statt „teuer“).
- 5) Steuerersparnisse ermöglichen: Einbauküche, Garage etc. mit Preisschild versehen und gesondert im Kaufvertrag auflisten.