

Ihre exklusive Immobilienbewertung

„Lage, Lage, Lage ...“ das sei das A und O beim Immobilienverkauf, hört man immer wieder. Tatsächlich ist das nur die halbe Wahrheit. Sicher, eine absolute Top-Lage kann viele andere Nachteile wettmachen. Aber wie gut verkäuflich oder – wie der Profi sagt - „marktgängig“ eine Immobilie tatsächlich ist, hängt von vielen Faktoren ab.

Anhand der folgenden Bewertung können Sie selber herausfinden, ob Ihre Immobilie ein „Selbstläufer“ ist oder ob es mit der Vermarktung etwas schwieriger werden könnte. Kreuzen Sie bei jeder der folgenden 17 Fragen das Zutreffende an, rechnen Sie am Schluss die Punkte zusammen und sehen Sie selbst ...

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung
Rechtlich-juristische Situation				
1 Gibt es Beschränkungen oder Lasten im Grundbuch Abteilung 2, beispielsweise Dienstbarkeiten, Nutzungsrechte oder Vorkaufsrechte?	ja	<input type="checkbox"/>	0	
	nein	<input type="checkbox"/>	1	
2 Müssen Sie einen bestimmten Preis erzielen, um ein Hypothekendarlehen abzulösen?	ja, ich habe 80% des Kaufpreises finanziert und bisher nur einen geringen Teil des Darlehens getilgt	<input type="checkbox"/>	0	
	ja, aber mehr als die Hälfte des Darlehens ist bereits getilgt	<input type="checkbox"/>	1	
	nein	<input type="checkbox"/>	3	
3 Muss/kann eine vorhandene Finanzierung übernommen werden?	nein	<input type="checkbox"/>	1	

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung	
	ja, und leider sind die Zinsen inzwischen gefallen	<input type="checkbox"/>	0		
	ja, aber zu günstigeren Konditionen, als der Markt momentan hergibt	<input type="checkbox"/>	2		
4	Kann die Besitzübergabe unmittelbar nach dem Kauf erfolgen?	nein	<input type="checkbox"/>	0	
		ja	<input type="checkbox"/>	1	
Zustand und Lage der Immobilie					
5	Gibt es Extras wie einen übergroßen Garten oder ein Schwimmbad im Haus? Handelt es sich um ein „Architektenhaus“?	ja	<input type="checkbox"/>	0	Je größer die Abweichung von der „Standardimmobilie“, umso weniger Interessenten gibt es.
		nein	<input type="checkbox"/>	2	
6	In welchem Zustand befindet sich die Immobilie?	einige Reparaturen sind nötig	<input type="checkbox"/>	0	
		gepflegt	<input type="checkbox"/>	1	
		exzellent	<input type="checkbox"/>	4	
7	Liegt ein Verkehrswertgutachten vor?	nein	<input type="checkbox"/>	1	Ein Verkehrswertgutachten gibt dem

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung
	ja	<input type="checkbox"/>	3	Käufer zusätzliche Sicherheit über Details und Zustand der Immobilie. Der ermittelte Preis orientiert sich aber nicht unbedingt am Markt und ist in der Praxis meist nicht zu erzielen. Als Verkaufsinstrument dennoch sehr gut geeignet.
Markt, Angebot und Nachfrage				
8	Wie hoch ist die Nachfrage nach Immobilien in der Preisklasse?	schwach	<input type="checkbox"/>	0
		mittel	<input type="checkbox"/>	1
		stark	<input type="checkbox"/>	3
9	Wie stark ist der Wettbewerb in der Region? (Wie viele ähnliche Immobilien sind im Angebot?)	stark	<input type="checkbox"/>	0
		mittel	<input type="checkbox"/>	1
		schwach	<input type="checkbox"/>	3
Preisgestaltung				
10	Mit welchem Angebotspreis soll die Vermarktung starten?	6-10% über dem Marktpreis	<input type="checkbox"/>	2

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung	
11	Wie wird das Maklerhonorar ausgewiesen?	1-5% über dem Marktpreis	<input type="checkbox"/>	3	
		exakt mit dem Marktpreis	<input type="checkbox"/>	5	
		als Außenprovision (wird als extra Position dargestellt, die der Käufer zusätzlich zum Kaufpreis zu zahlen hat)	<input type="checkbox"/>	0	Verkaufpsychologisch ist es ungeschickt, den Käufer eine Leistung bezahlen zu lassen, die er nicht beauftragt hat. Das Honorar wird als „Lösegeld“ betrachtet.
		je zur Hälfte als Außen- und als Innenprovision	<input type="checkbox"/>	1	So ist es in vielen Bundesländern üblich.
		als Innenprovision (das Maklerhonorar ist – für den Käufer nicht sichtbar - im Verkaufspreis enthalten und ist nach dem Verkauf durch den Verkäufer zu zahlen)	<input type="checkbox"/>	3	Auch wenn der Verkaufspreis höher sein sollte, weil das Maklerhonorar darin enthalten ist, das Wort „provisionsfrei“ hat auf Käufer eine geradezu magische Wirkung.
Vermarktung					
12	Wie soll der Maklerauftrag gestaltet sein?	qualifizierter Alleinauftrag (nur ein Makler wird beauftragt und auch der Verkäufer darf nicht selbst tätig werden)	<input type="checkbox"/>	2	Dieser Vertrag verpflichtet den Makler dazu, seine Zeit und sein Geld in die Vermarktung zu investieren
		Alleinauftrag (der Auftraggeber darf keine weiteren Makler einschalten, allerdings ist dem Auftraggeber der Eigenverkauf/-kauf weiterhin gestattet)	<input type="checkbox"/>	1	

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung
	Allgemeinauftrag (der Auftraggeber kann weitere Makler einschalten und auch selbst tätig werden)	<input type="checkbox"/>	0	Jeder einzelne Makler hat nur geringe Erfolgchancen und wird deshalb nur wenig Zeit und Geld in die Vermarktung investieren. Der Vertrag erlaubt ihm die Vermarktung zwar, verpflichtet ihn aber zu nichts.
13 Welcher Vermarktungszeitraum wird dem Makler gewährt? (Vertragslaufzeit)	120 Tage	<input type="checkbox"/>	1	Innerhalb der ersten 3 Monate ist die Chance am größten, eine neu auf dem Markt angebotene Immobilie zu verkaufen.
	180 Tage	<input type="checkbox"/>	2	Findet sich in dieser Zeit kein Käufer, kann die Immobilie für einige Wochen vom Markt genommen und anschließend versucht werden, eine andere Zielgruppe anzusprechen.
	210 Tage	<input type="checkbox"/>	3	
14 Wurde die Immobilie bereits (privat) am Markt angeboten?	Ja, mehr als 120 Tage	<input type="checkbox"/>	0	In diesem Fall können Sie davon ausgehen, dass die Immobilie potenziellen Käufern bereits bekannt ist und möglicherweise abgelehnt wird, weil das Angebot (Zustand oder Preis) nicht marktgerecht ist.
	60 – 120 Tage	<input type="checkbox"/>	1	
	Weniger als 60 Tage	<input type="checkbox"/>	3	
15 Ist „sichtbare“ Verkaufswerbung erlaubt? (Verkaufsschild vor dem Haus, Nachbarschafts-Mailing, Flyer, Printmedien)	nein	<input type="checkbox"/>	0	Nicht jeder potenzielle Käufer ist ständig aktuell auf Immobiliensuche. Sogenannte „latente Käufer“ werden nicht durch Internet-Werbung oder Zeitungsanzeigen erreicht.
	teilweise	<input type="checkbox"/>	1	

Kriterium	Entscheidung	<input checked="" type="checkbox"/>	Punkte	Erläuterung	
	ja, uneingeschränkt	<input type="checkbox"/>	2	Damit Ihnen dieses Klientel nicht entgeht, ist ein breites Spektrum an Werbemaßnahmen erforderlich.	
16	Sind offene Besichtigungs-Events wie „Open House“ erlaubt?	nein	<input type="checkbox"/>	0	Offene Besichtigungen sorgen dafür, dass Interessenten einander sehen und wissen, dass die Immobilie auch anderen gefällt.
		ja	<input type="checkbox"/>	1	
17	Kann der Verkäufer flexibel auf Besichtigungswünsche reagieren?	nein, ich muss jeden Besichtigungstermin vorbereiten (Anreise, Abstimmung mit Arbeitgeber, Ordnung schaffen etc.)	<input type="checkbox"/>	0	
		ja, das lässt sich jederzeit kurzfristig einrichten	<input type="checkbox"/>	1	
Besondere Verkaufshindernisse:					
	Der Angebotspreis wurde im bisherigen Vermarktungsverlauf bereits ein- oder mehrmals korrigiert.	<input type="checkbox"/>	-2	Potenzielle Interessenten sind vorgewarnt. Sie könnten annehmen, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmt.	
	Die Immobilie wurde bereits durch einen oder mehrere Makler angeboten.	<input type="checkbox"/>	-1	Eine Immobilie mit „Vorgeschichte“. Was andere schon nicht haben wollten, gilt als Ladenhüter.	
	Überschuldung: Die Grundschuld ist höher als der realistischere zu erwartende Verkaufserlös	<input type="checkbox"/>	-3	Kein Makler wird seine Zeit, sein Know-How u. sein Geld einsetzen, wenn er weiß, dass Sie einen Verkaufserlös erwarten, der nicht erzielbar ist.	

Bewertung der Verkaufschancen Ihrer Immobilie:

35-42 = A sehr gut

30-34 = B gut

20-30 = C durchschnittlich

15-20 = D gemindert