



ADEN IMMOBILIEN

BERLIN - PARIS



Ein Leitfaden für den Verkauf einer Immobilie in Berlin ohne Makler

www.aden-immo.com

Verstehen Sie Ihre Möglichkeiten und lernen Sie den lokalen Markt kennen

Wenn Sie Ihre Wohnung in Berlin verkaufen möchten, müssen Sie zunächst die Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie auf dem lokalen Markt verstehen. Viele Vermieter möchten eine Immobilie in Berlin verkaufen, ohne ihre Erwartungen zu definieren. Es gibt jedoch viele Fragen, die berücksichtigt werden sollten: Wann ist die beste Verkaufszeit? Frühling! Wie lange dauert es normalerweise, eine Wohnung zu verkaufen? Zwischen einem und sechs Monaten... manchmal mehr. Was passiert, wenn Ihre anfängliche Hypothek noch nicht vollständig zurückgezahlt wurde, und welche steuerlichen Vorschriften sollte ich beachten? Zu diesen steuerrechtlichen Themen lesen Sie bitte unseren Leitfaden für Immobiliensteuern in Berlin. Und die Schlüsselfrage lautet natürlich: Was ist der richtige Preis?

Jede Antwort hängt von Ihrer spezifischen Situation ab. Der Verkauf ohne Makler bedeutet also, viele Hausaufgaben zu machen! **Sie müssen die Rolle des Immobilienmaklers genau verstehen, um den Verkauf einer Immobilie in Berlin selbst durchführen zu können. Und Sie sollten auch den lokalen Markt in Berlin kennenlernen.**

Was bedeutet das für Ihre Immobilie? Es gibt nicht viele Orte, an denen Informationen über den Immobilienpreis leicht und zuverlässig ermittelt werden können. Es gibt beispielsweise Durchschnitts- und Entwicklungsdiagramme von Statista. Um jedoch wirklich wissen zu können, welchen Preis Sie festlegen möchten, müssen Sie eine ordnungsgemäße Bewertung Ihrer Immobilie vornehmen.




i

Schauen Sie sich unseren LEITFADEN
FÜR VERMIETER IN BERLIN an!




Einen professionellen Wert für Ihren Immobilienverkaufspreis haben

Der Immobilienmarkt unterscheidet sich zwischen den meisten Städten wie kein anderer Wirtschaftsmarkt. Es gibt sicherlich einige vorhersagbare Faktoren, die die Preisgestaltung beeinflussen, wie Standort, Größe oder Ausstattung. Aber die Gesetze von Angebot und Nachfrage sind beim Verkauf einer Wohnung in Berlin nicht so unkompliziert, wie man vielleicht annehmen mag. Der einfache Grund ist: jede Ware ist einzigartig und jeder Käufer ist einzigartig. Sie benötigen einen einzigen Käufer, um einen Verkauf abzuschließen, aber es muss der richtige sein. Tatsächlich geht es nicht so sehr darum, den Wert der Immobilie zu kennen, sondern eher darum, welchen Preis potenzielle Käufer bereit sind zu zahlen.



Wie können Sie also den optimalen Preis für Ihre Immobilie ermitteln? **Der erste Indikator ist natürlich der Blick auf die Angebote für ähnliche Wohnungen. Aber auch dann sind Sie nicht sicher, ob sie zu dem Preis verkauft wurden, für den sie inseriert oder angeboten wurden. Die meisten Vermieter neigen dazu, ihre Wohnungen in Berlin zu teuer zu bewerten.** Den Durchschnittspreis pro Quadratmeter können Sie online nachsehen: In der Regel werden Penthouse- und Dachgeschoss Wohnungen in die gleichen Kategorien eingeteilt wie Wohnungen mit zwei oder drei Schlafzimmern, wodurch die Ergebnisse möglicherweise verzerrt werden. Diese Statistiken sind möglicherweise nicht auf dem neuesten Stand (der Immobilienmarkt kann sich von Woche zu Woche ändern!) und spiegeln nur die in Online-Angeboten hinterlegten Preise wider, nicht die der tatsächlichen Transaktionen.

Sie können einen Preis auch basierend auf Ihrer ursprünglichen Investition, den Kosten der Hypothek und anderen Renovierungen berechnen, die Sie möglicherweise in der Wohnung vorgenommen haben. Je nach Markt und Saison kann es sein, dass Ihr Verkaufspreis unter oder über dem von Ihnen investierten Preis festgelegt werden muss. **Die Schlussfolgerung ist einfach. Man muss Erfahrung mit dem lokalen Markt haben und wissen, was Käufer derzeit suchen, um eine gute Bewertung einer Immobilie zu bekommen.**



Zögern Sie also nicht, sich von Fachleuten beraten zu lassen. Denn den richtigen Preis festzulegen, ist sehr wichtig. Andernfalls riskieren Sie, wenige Besichtigungen zu haben und enttäuschende Angebote von Käufern zu erhalten. Wussten Sie, dass Sie unverbindlich einen Immobilienmakler bitten können, Ihre Immobilie zu bewerten?

In der Tat sollten Sie mehrere Makler beauftragen, Ihre Immobilie einzuschätzen und dann die verschiedenen Bewertungen miteinander vergleichen. Seien Sie vorsichtig - die höchste Zahl zu wählen, ist oft nicht die strategisch klügste Wahl! Stellen Sie sicher, dass die Makler ein wirklich professionelles Verständnis für den Berliner Immobilienmarkt haben. **Zum Vergleich: ADEN IMMOBILIEN hilft jedes Jahr beim Verkauf von über 200 Wohnungen in Berlin. Unsere Makler haben zunächst mindestens 100 Objekte selbst verkauft, bevor sie Bewertungen vorgenommen haben. So können sie abschätzen, in welchen Preisbereichen Sie Ihre Wohnung in kürzester Zeit verkaufen können.**

Seien Sie sich bewusst, dass Sie beim Verkauf ohne Makler nicht unbedingt mehr Geld verdienen

Theoretisch könnte der Verkauf einer Wohnung ohne Makler bedeuten, mehr Geld für den Verkauf zu verdienen, da die Provision für den Makler entfallen. Nehmen wir einmal ein konkretes Beispiel: Eine Wohnung hat einen Wert von 100.000 Euro. **Die Maklergebühren in Berlin betragen in der Regel 6% des Immobilienpreises + Mehrwertsteuer. Das sind insgesamt 7,14% des Immobilienpreises. Als Verkäufer ist es eine natürliche Versuchung, 107.000 € zu verlangen, wenn Sie Ihre Immobilie zum Verkauf anbieten.**

In der Praxis funktioniert dieser „Trick“ jedoch selten. Potentielle Käufer hinterfragen Ihre Preise und machen wahrscheinlich Angebote, die weit unter dem Angebotspreis von 100.000 Euro liegen. Es ist häufig so, dass sie mit anderen, ähnlichen Wohnungen zum Verkauf vergleichen und versuchen, einen Durchschnittswert zum niedrigstmöglichen Preis zu erzielen. Demgegenüber werden die von einem Immobilienfachmann festgesetzten Preise von potenziellen Käufern viel weniger in Frage gestellt. Es gibt natürlich immer Verhandlungsspielraum, wenn Käufer schriftlich ein Angebot machen. Darüber hinaus fungiert der Broker als Vermittler bei den Verhandlungen und kann auf schnelle und diplomatische Weise dazu beitragen, eine gemeinsame Basis zu finden.

Der entscheidende Punkt beim Verkauf ohne Makler ist schließlich, dass es keine Möglichkeit gibt, zu beurteilen, wie gut der Verkauf unterm Strich ist. Vielleicht wurden die Preise und das Marketing gut gemacht, und der Prozess war reibungslos und einfach. In einigen Fällen funktionieren jedoch sowohl die Bewertung als auch die Sichtbarkeit der Immobilie nicht. Dies kann zu einem abgewerteten Verkauf führen, wenn Ihnen die Zeit davonläuft.

Noch ein letzter Tipp: Wenn Sie Ihre Immobilie online zum Verkauf gestellt haben und nicht genügend Besichtigungsanfragen oder Angebote erhalten, lassen Sie die Anzeige nicht zu lange online! Ältere Angebote werden nicht mehr in den E-Mail-Benachrichtigungen der potentiellen Käufer angezeigt. **Käufer könnten die alten Anzeigen so erkennen und das Gefühl haben, dass sie den Preis nach unten aushandeln können.**

“
Der Makler fungiert als diplomatischer Vermittler bei den Immobilienkauf-Verhandlungen



Sammeln Sie alle notwendigen Dokumente und seien Sie für Fragen bereit

Seriöse Käufer haben viele Fragen an Sie. Wann wurde das Wasserrohr zuletzt renoviert? Was ist „in den Wänden“, wie wurde das Gebäude gebaut? Gibt es eine Geldreserve in der Rücklage? Diese Fragen nicht beantworten zu können, bevor der Kaufvertrag abgeschlossen ist, kann entsetzliche Konsequenzen haben, wenn die Käufer behaupten, dass es einen versteckten Mangel in der Immobilie gibt. Um diese Situation zu vermeiden, sind umfangreiche Vorbereitungs-, Recherche- und Überprüfungsarbeiten an der Dokumentation Ihrer Immobilie vorzunehmen. Dabei kann ein Immobilienmakler Ihnen helfen.

Der Verkauf einer Immobilie in Berlin erfordert in der Regel:

- >> **Kataster und Grundrissplan:** Dieser zeigt die Quadratmeterzahl und den genauen Plan der Wohnung an (stellen Sie sicher, dass die Pläne detailliert und auf dem neuesten Stand sind).
- >> **Teilungserklärung:** Diese erläutert die Details des Miteigentumsgebäudes, insbesondere für Gemeinschaftsbereiche. Dieses Dokument wird vom Notar an den neuen Eigentümer übermittelt.
- >> **Ein Grundbuchauszug:** Er kann beim Grundbuchamt der Stadtverwaltung angefordert werden, um sicherzustellen, dass keine Schulden oder Unstimmigkeiten im Eigentumsrecht bestehen (zum Beispiel eine alte, nicht aufgelöste Hypothek). Ein Immobilienmakler kann für die Beschaffung dieses Dokuments sorgen.
- >> **Eine Übersicht der Eigentümerversammlungsprotokolle:** Mit diesem Dokument werden den Käufern viele Fragen zur Funktionsweise des Gebäudes, den anderen Mitinhabern, Plänen für bevorstehende Renovierungen usw. beantwortet.
- >> **Eine Übersicht über die Ausgaben und Kosten der Wohnung (Wohngeldabrechnung), eine Übersicht über das wirtschaftliche Budget des Miteigentumsgebäudes (Wirtschaftsplan) und eine Übersicht über die Reserven und das verfügbare Kapital des Miteigentumsgebäudes (Rücklagenübersicht):** Diese drei Dokumente fassen das finanzielle Profil des Gebäudes zusammen und erläutern den Umgang mit Renovierungs- und sonstigen Aufwendungen.
- >> **Ein in Deutschland verpflichtender Energieverbrauchsausweis (Energieausweis)**
- >> **Eine Bescheinigung über die Brandversicherung (Brandversicherungsurkunde):** Diese ist in Deutschland obligatorisch. Die Banken werden dieses Dokument anfordern, bevor sie den Käufern eine Hypothek gewähren.
- >> **(falls zutreffend) Eine Kopie des Mietvertrags**
- >> **(falls vorhanden) Eine Beschreibung der Architektur,** der Infrastruktur und der Renovierung des Gebäudes, um die physische Gesundheit und den künftigen Reparaturbedarf zu verstehen



Wenn Sie vorhaben, Ihre Wohnung ohne Immobilienmakler zu verkaufen, sollten Sie sich umgehend an Ihre Hausverwaltung wenden, um all diese Dokumente und Unterlagen so schnell wie möglich zu sammeln.

Bereiten Sie Ihre Wohnung vor:

die Regeln der Heiminszenierung

Die meisten Leute, die in Berlin eine Wohnung kaufen möchten, interessieren sich für den Raum und die Qualitäten der Immobilie. Sie erhalten einen Eindruck von den Fotos, die in Ihren Anzeigen online angezeigt werden und dann bei den Besichtigungen. Die Home-Inszenierung beginnt also schon, bevor Sie Besucher empfangen! Sie müssen sowohl Ihre Immobilie in ihrem besten Licht zeigen als auch ein neutrales Raumgefühl schaffen, so dass potenzielle Käufer sich wirklich in die Wohnung hineinversetzen können. Sie dürfen sich nicht so fühlen, als befänden sie sich auf dem Territorium einer anderen Person. Es gibt also vier Schlüssel für die Inszenierung der Wohnung:

- >> **Erzielen Sie einen geräumigeren Eindruck**, indem Sie unhandliche Möbel entfernen
- >> **Betonen Sie das Licht**. Machen Sie Fotos und legen Sie die Besichtigungstermine auf den hellsten Moment des Tages. Entfernen Sie Vorhänge, reinigen Sie die Fenster und verwenden Sie eine qualitativ hochwertige Kamera mit niedriger Verschlusszeit, um optimale Ergebnisse zu erzielen
- >> **Entscheiden Sie sich für einen neutralen Dekorationsstil und entfernen Sie Gegenstände**, die sehr persönlich sind oder einen Außenstehenden stören könnten
- >> **Machen Sie eine gründliche Reinigung bis in die letzten Ecken! Es mag offensichtlich erscheinen**, aber Details wie verschimmelte Badezimmerfugen können sowohl auf Fotos als auch bei Besichtigungen einen wirklich negativen Eindruck machen

Denken Sie daran, dass der erste Eindruck absolut entscheidend ist. Die Inszenierung Ihres Zuhauses muss erfolgen, bevor Sie tatsächlich Besucher empfangen! Fotos, die Ihr Zuhause schlecht aussehen lassen, werden die Menschen abschrecken.



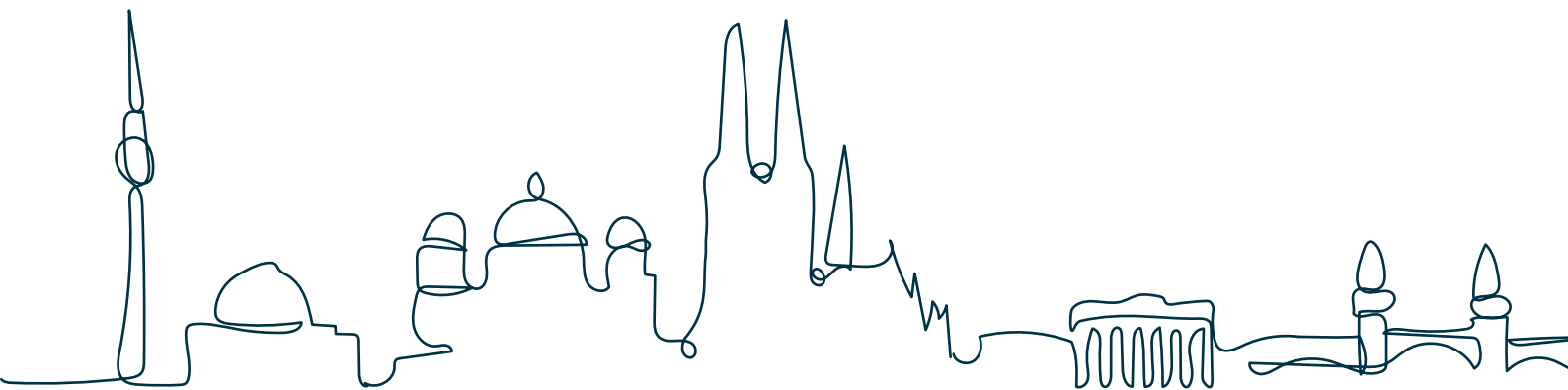
Bereiten Sie ein attraktives Exposé mit guten Fotos vor

Immobilienmakler wissen besser als jeder andere auf der Welt, dass der erste Eindruck entscheidend ist. **Für den Verkauf einer Wohnung gibt es zwei entscheidende Momente: das erste Foto und den ersten Besuch. Wenn das erste Foto nicht überzeugend genug ist, kann ein potenzieller Käufer mit einem negativen Eindruck starten und den attraktiven Rest des Angebots übersehen, auch wenn der Grundriss oder die Ausstattung seinen Kriterien entspricht. Wir haben oben erwähnt, dass der Immobilienmarkt mit keinem anderen Markt vergleichbar ist.** Emotionale Bindung und Ästhetik sind ein dominierendes Entscheidungskriterium bei Käufern! Die Mehrheit der Wohnungen auf dem Markt wird von Privatpersonen gekauft, die sich dort selbst sehen. Eine schlechte Online-Präsentation kann diese Bindung von Anfang an behindern.

Der Tipp von ADEN IMMOBILIEN ist, dafür zu sorgen, dass jede Immobilie optimal zur Geltung kommt. Dies bedeutet, dass Sie nach einer kurzen Heiminszenierung ein Fotoshooting im hellsten Moment des Tages mit professioneller Ausrüstung organisieren. So gewährleisten Sie einen guten Überblick über Ihre Wohnung. Nun, was kann an schlechten Fotografien so schrecklich sein? Einige Eindrücke von [@Bad Realty Photos](#) finden Sie auf Twitter.

Bitten Sie also einen befreundeten Fotografen, Fotos von Ihrer Immobilie zu machen und machen Sie diese nicht selbst. Zur richtigen Tageszeit machen ein Stativ und eine HDR Kamera mit langer Belichtung einen großen Unterschied.

Neben guten Fotos sollten Sie auch eine detaillierte Beschreibung der zum Verkauf stehenden Immobilie erstellen. **Diese sollte alle wichtigen Elemente der Wohnung umfassen: Größe, Lage, Boden, Ausrichtung, Heizungsart, Annehmlichkeiten (z. B. Badewanne, Aufzug, Balkon, Abstellräume oder Keller, Parkplatz usw.).** Fehlen Annehmlichkeiten (kein Balkon, kein Keller usw.), ist es nicht ratsam, in der Anzeige darauf hinzuweisen. Stellen Sie sicher, dass Sie auch erklären, wie die Immobilie mit ihren dazugehörigen Gemeinschaftsräumen usw. funktioniert und ob Renovierungsarbeiten zu erwarten sind. Und natürlich sollten Sie die wichtigsten Vorteile der Wohnung hervorheben!



Mit einer umfassenden Marketingkampagne schnell das richtige Publikum erreichen

Große Immobilienwebsites wie Immobilienscout, Immonet oder eBay Kleinanzeigen sind sehr beliebt: Jeden Tag schauen sich Tausende Menschen hier online um. Hunderte von Wohnungsanzeigen werden online geschaltet.

Aber Achtung: Nur Anzeigen, die von Immobilienprofis geschaltet werden, stehen weiterhin ganz oben auf der Liste. Einträge von Privatpersonen gehen daher auf den späteren Seiten der Plattform schnell verloren und sind so weniger sichtbar. **Außerdem kann das Aufgeben einer Anzeige im Internet sehr kostenintensiv sein: Zum Beispiel kostet ein Standard Listing für 14 Tage bei Immobilienscout 400 Euro!** Wenn Sie also verschiedene Websites abdecken möchten, kann sich dies schnell summieren! Die Maßnahmen zur Förderung des Verkaufs Ihrer Wohnung ohne Makler bedeutet auch viel Arbeit. Nachrichten beantworten, Zeitfenster einrichten, sicherstellen, dass Besucher tatsächlich interessierte Käufer sind und nicht nur „Touristen“. Darüber hinaus müssen Sie auf Nachrichten und Angebote reagieren und Ihre Angebote alle zwei Wochen erneuern. Dies ist eine echte zeitliche Verpflichtung!



Maximale Sichtbarkeit für Ihre Wohnung bedeutet nicht unbedingt, möglichst viele Menschen zu erreichen: Auf dem Berliner Immobilienmarkt bedeutet dies, das richtige Publikum zu erreichen. Interessierte Käufer mit einem seriösen Projekt und einem bestätigten Finanzplan beginnen ihre Suche in der Regel über Online-Plattformen. Aber viele von ihnen wenden sich einfach an die Immobilienmakler, weil sie Preis- und Qualitätsgarantien bieten. Der Prozess ist weniger anstrengend und weniger zeitaufwändig, da es eine Auswahl an Angeboten gab, anstatt sich Situationen stellen zu müssen, in denen dreißig andere potenzielle Käufer im selben Moment die gleiche Immobilie betrachten. Dies gilt insbesondere für internationale Einkäufer, die Hilfe beim Verwaltungsprozess benötigen!

ADEN IMMOBILIEN verwaltet eine große Datenbank von Verkäufern und Käufern, die mit jeder neuen Immobilie und jedem neuen Kunden ständig aktualisiert wird. Darunter befinden sich Personen, die aktiv nach einer Wohnung suchen, aber auch Menschen, die etwas ganz Besonderes suchen und nur auf die perfekte Gelegenheit warten. Mit über 20 Maklern, die bei ADEN IMMOBILIEN arbeiten, sind dies über 200 verkaufte Wohnungen pro Jahr. 200 weitere wurden erfolgreich vermietet.

Organisieren Sie Besichtigungen zur richtigen Tageszeit und hören Sie auf die Kommentare der Käufer

Tausende Menschen surfen täglich auf Online-Immobilienplattformen, aber viele von ihnen haben eigentlich kein konkretes Projekt im Sinn. Einige Leute gehen sogar noch einen Schritt weiter und besichtigen Wohnungen, die zum Kauf angeboten werden, einfach nur zur Unterhaltung, aus Neugier oder zu einfachen Recherchezwecken. Das kann also eine Menge Zeit bedeuten, die Sie vielleicht mit solchen Besichtigungen und „Open House“ Touristen verschwenden.

Während eines Besuchs ist es wichtig, dass potenzielle Käufer das Gefühl haben, ihre Pläne in der Wohnung projizieren zu können. Heiminszenierung und neutrale Dekoration ist also sehr wichtig. Sie müssen sehen, dass sie diese neue Immobilie besitzen können. Manchmal kann die Anwesenheit des derzeitigen Eigentümers auch abschreckend wirken. Die Käufer könnten das Gefühl haben, das Territorium von jemandem zu betreten und sich unwohl fühlen.

Darüber hinaus kann die Organisation von Besichtigungen für den Eigentümer sehr unangenehm werden, wenn Käufer Kommentare zu den Möbeln oder der Dekoration abgeben. Wer würde sich nicht ärgern, wenn ein Fremder offen sagt, dass „die Küche verschwinden“ muss?

Die Lösung ist die neutrale Präsenz eines Dritten wie ein gut informierter Freund oder Immobilienmakler. Für Käufer ist es einfacher zu reden, Fragen zu stellen und so zum Kauf zu tendieren. Dieser Drittanbieter muss also in der Lage sein, Fragen zur Miteigentümerschaft, zur Wohnung an sich usw. zu beantworten.

Ein wichtiger Punkt ist, den Kommentaren und Äußerungen der Besucher tatsächlich zuzuhören. Ist der Preis zu hoch, um ein Angebot machen zu können? Ist das Erscheinungsbild der Wohnung für sie in irgendeiner Art abschreckend? Ein Dritter, der die Besuche durchführt, kann enorm dazu beitragen, dieses Feedback zu sammeln und Ihren Verkauf einer Immobilie in Berlin zu verbessern.

Besichtigungen sollten übrigens immer tagsüber durchgeführt werden. Warum? Wegen des Sonnenlichts natürlich! Wenn Ihre Wohnung eine wunderbare östliche Ausrichtung bietet, Sie jedoch nur abends nach der Arbeit Besucher empfangen können, wird niemand erkennen, wie hell diese Immobilie und wie berechtigt der Preis ist. Stellen Sie also sicher, dass Sie Besichtigungen zu den hellsten Stunden arrangieren. Schaffen Sie einen sicheren Raum, in dem sich die Besucher wohl fühlen. Sie sollten in der Lage sein, sensible Fragen zu stellen und das Gefühl haben, Raum für eine offene Diskussion zu haben.



Sichten Sie potentielle Käufer

Es könnte vielleicht unangenehm sein, das Finanzprofil einer Person einzusehen. Es ist aber für den Verkauf einer Immobilie unbedingt erforderlich, eine Finanzierungsbestätigung von einer Bank oder einem etablierten Finanzinstitut zu erhalten, bevor Sie mit dem Käufer in direkte Verhandlungen treten. Dies ist der Hauptschritt, der niemals vergessen oder übersprungen werden sollte, da dies unangenehme Folgen haben kann. Angesichts der großen Transaktionen in Immobilien gibt es keinen Raum für blindes Vertrauen! Wohnungen stellen eine Investitionen des Lebens dar und sollten von vielen Garantien begleitet werden.

Es ist zum Beispiel nicht selten, auf Käufer zu treffen, die sehr seriös und interessiert erscheinen. Sie fragen nach Dokumenten, sie machen ein Angebot, sie möchten einen Kaufvertrag abschließen... aber nach zwei Wochen erscheinen sie möglicherweise nicht beim Notar zur Unterschrift. Sie haben dann zwei Wochen Ihrer Zeit verschwendet! Vielleicht haben die potentiellen Käufer ihre Meinung geändert, oder vielleicht haben sie nicht die notwendige Hypothek von ihrer Bank bekommen. In jedem Fall erhebt der Notar dem Verkäufer, also Ihnen, für die Vertragsgestaltung Gebühren.

Daher sollte die finanzielle Situation der Käufer überprüft werden, bevor der Verkauf ohne Makler fortgesetzt wird. Käufer können grundsätzlich ein Hypothekenangebot von ihrer Bank erhalten, und dies sollte der Verkäufer zur gleichen Zeit sehen, zu der er ein Angebot macht. Denken Sie jedoch daran, dass die Käufer nicht verpflichtet sind, Ihnen einen Finanzierungsnachweis vorzulegen. **Es handelt sich also um eine Aufforderung, die mit Nachsicht erfolgen sollte. Besprechen Sie auch mögliche Renovierungsarbeiten und versuchen Sie zu ermitteln, ob den Käufern die Kosten und den Zeitaufwand bewusst ist.**

Der nächste Schritt ist bereits der beim Notar, um den Vertrag zu unterzeichnen! In der Tat können Privatpersonen keine „Reservierung“ vornehmen. **Ein Immobilienmakler kann jedoch als Garantie für den Verkauf fungieren, da eine Privatperson vor dem Vertragsabschluss eine Anzahlung von 1% an ihn leisten kann.**

Treffen Sie sich direkt beim Notar zur Unterschrift

In Deutschland verläuft der Prozess der Kaufabwicklung sehr schnell, sobald das Angebot des Käufers vom Verkäufer angenommen wurde. Der Notar erstellt einen Vertrag und sendet ihn an beide Parteien. Käufer und Verkäufer treffen sich mindestens zwei Wochen nach Erhalt und Prüfung des Dokuments beim Notar, um den Vertrag zu unterzeichnen. Einfach, effizient und eben sehr schnell. **In dem Moment, in dem Sie sich entscheiden, ein Angebot anzunehmen, muss dies also eine bewusste Entscheidung sein.**

Benötigen Sie einen Anwalt? Der Notar ist für die Ausarbeitung des Kaufvertrages verantwortlich, und dieser muss alle Feinabsprachen des Verkaufs einer Immobilie in Berlin widerspiegeln. Bei den Verhandlungen ist er jedoch nicht anwesend. Deswegen müssen ihm die genauen Bedingungen schriftlich mitgeteilt werden. **Zum Beispiel: Gibt es Probleme mit der Wohnung, die Sie erwähnen sollten? Wie wird das Mietverhältnis gehandhabt? Wann soll die Übertragung genau ausgeführt werden? Gibt es Verzögerungen beim Entfernen von Möbeln, zum Beispiel in den Lagerbereichen?**

Wenn Deutsch nicht Ihre Muttersprache und Verwaltungs-Deutsch problematisch ist (was sogar für Muttersprachler gilt), zögern Sie nicht, sich von einem Anwalt beraten zu lassen. Als Ihr gesetzlicher Vertreter vertritt er nur Ihre Interessen und kann in Meetings in Ihrem Namen sprechen. **Rund 30% der Deutschen haben einen Anwalt beim Verkauf ohne Makler bzw. grundsätzlich beim Verkauf einer Immobilie.**

Was tun, wenn nicht genügend Besichtigungen oder seriöse Angebote für den Verkauf einer Immobilie in Berlin vorliegen?

Vor allem gilt dann: Keine Panik! Versuchen Sie, das Problem zu identifizieren und es so schnell wie möglich zu beheben. Wenn Sie nicht genügend Besuche erhalten, sind Ihre Präsentation oder die Bilder möglicherweise nicht ansprechend. Es gibt viele Gründe, warum Sie keine ernsthaften Angebote für Ihre Immobilie erhalten. Vielleicht ist der Preis zu hoch angesetzt und Sie sollten eine zweite Meinung von einem Fachmann einholen, um die Wohnung zu bewerten. Denken Sie dabei daran, dass Käufer Gebühren beim Kauf ohne Makler von Privatpersonen vermeiden wollen und somit niedrigere Preise erwarten als bei Immobilienmaklern.

In jedem Fall empfiehlt ADEN IMMOBILIEN, Online-Einträge und -Anzeigen zu entfernen, die älter als 6 Wochen sind und diese dann erneut zu veröffentlichen. Wenn Käufer ein sehr altes Angebot sehen, denken sie oft, dass es ein großes Problem mit der Immobilie gibt, und sie werden versucht sein, sehr niedrige Angebote zu machen, den Preis zu drücken.

i

Entdecken Sie unseren LEITFADEN FÜR VERMIETER IN BERLIN oder den LEITFADEN FÜR DIE IMMOBILIENSTEUERN IN DEUTSCHLAND!



Fazit

Es mag den Anschein haben, dass der Verkauf ohne Makler bedeuten könnte, dass der Käufer weniger ausgibt und der Verkäufer mehr verdient. Es ist jedoch schwer zu sagen, ob und wie schnell ein privater Verkauf gelingen wird, insbesondere in einem Markt, der so kurzlebig ist wie Berlin. Alle Schritte der Transaktion, Festsetzung des Preises, Sammeln von Dokumenten, Organisieren von Besuchen, Verhandlungen zwischen den Parteien erfordern mehr Zeit und Arbeit des Verkäufers. Die Risiken für Sie als Verkäufer sind höher. Möchten Sie mehr wissen?





ADEN IMMOBILIEN
BERLIN - PARIS

www.aden-immo.com

Unsere Büros

Charlottenburg
Giesebrechtstr. 16
10629 Berlin

Friedrichshain
Grünberger Str. 50
10245 Berlin

Wilmerdorf
Brandenburgische Str. 32
10707 Berlin

Paris
128 Bd de Courcelles
75017 Paris