

Hätten Sie es gewusst? So viel kostet ein Immobilienverkauf in Eigenregie:

Mehr als 100.000 Wohnimmobilien werden in Deutschland jährlich in Eigenregie verkauft. Dabei unterschätzen viele Käufer die Kosten eines Verkaufs ohne Immobilienmakler, denn für Arbeitsaufwand, Dokumente und Vermarktung kommt schnell eine stattliche Summe zusammen. Viele Eigentümer, die den Verkauf selbst in die Hand nehmen, unterschätzen allerdings den finanziellen und zeitlichen Aufwand, der damit verbunden ist. Tatsächlich herrscht im Vorfeld oft keine genaue Vorstellung davon, wie viel Zeit und Geld in die organisatorischen Abläufe und notwendigen Arbeitsschritte investiert werden müssen, um eine Immobilie erfolgreich zu veräußern. Wir haben in einer internen Studie ermittelt und nun aufgeschlüsselt, wie hoch der Zeitaufwand über den gesamten Verkaufsprozess ist und welche Kosten dabei anfallen.



Wertermittlung

Bereits mit der Bestimmung eines Angebotspreis sowie der Beschaffung der notwendigen Unterlagen fällt im Vorfeld ein erheblicher zeitlicher und finanzieller Aufwand an. Wer fachfremd ist, muss den Wert seiner Immobilie zunächst einmal ermitteln. Hier gilt es oft, den Immobilienmarkt über mehrere Wochen intensiv zu beobachten, um ein Gefühl für die Preise und Entwicklungen zu bekommen. Ein schnelleres Ergebnis bringt ein Gutachter. Allerdings schlägt seine Leistung mit rund 1.500 Euro zu Buche.

Unterlagen beschaffen

Für den Immobilienverkauf benötigen Eigentümer zudem umfassende Unterlagen, wie die Betriebskostenabrechnung, den Energieausweis oder den Grundbuchauszug, die teils zeitaufwändig beschafft werden müssen und Geld kosten. Fehlen wichtige Unterlagen, kann dies nicht nur den Verkauf erheblich verzögern. Bei einem fehlenden Energieausweis drohen sogar bis zu 15.000 Euro Bußgeld. Einer der wichtigsten Punkte ist mittlerweile die Beschaffung der Unterlagen für die Bank Ihres Käufers. Den immer höher werdenden Anforderungen kann nur ein professioneller Immobilienmakler gerecht werden.

Immobilienvermarktung

Auch die Immobilienanzeige ist kein Kinderspiel. Um qualifizierte Käufer zu erreichen, sei eine Platzierung mit einem ansprechenden Exposé auf mehreren bekannten Immobilienportalen sinnvoll. Rund 900 Euro sind hierfür einzukalkulieren. Mit einem professionellen Fotografen lässt sich das Objekt zudem von seiner besten Seite zeigen. Dafür werden abhängig von der Größe der Immobilie weitere rund 300 Euro fällig.

Anfragen beantworten

Je nach Nachfrage und Attraktivität des Exposés melden sich unterschiedliche Interessenten für die Immobilie. Wer den Hausverkauf privat abwickelt, muss in dieser Phase die auftretenden Anfragen beantworten und Interessenten für Besichtigungstermine auswählen. Ein Zeitaufwand von zehn Stunden ist hierfür zufolge ein realistischer Wert.

Besichtigungstermine

Einer der größten Zeitfaktoren beim Privatverkauf ist die Besichtigung. Schließlich gilt es, die Immobilie vorzubereiten, die Bewerber im Idealfall zu Einzelterminen einzuladen und die Besichtigungstermine persönlich durchzuführen. Hinzu kommt ein zusätzlicher Zeitaufwand durch Terminabsagen und Ausweichtermine sowie für die Nachbereitung der Besichtigungen, bei der Rückfragen von Interessenten zu beantworten und etwaige Unterlagen nachzureichen sind. Insgesamt rechnen wir hierbei mit etwa 30 Arbeitsstunden an.

15 Stunden Endspurt

Ist der passende Käufer endlich gefunden, startet die eigentliche Verkaufsphase. Vor dem erfolgreichen Abschluss müssen Privatverkäufer zunächst einen Kaufpreis aushandeln, die Finanzierung der Anwärter prüfen, den Kaufvertrag aufsetzen und ihn beim Notartermin rechtsgültig machen. Sobald der Käufer die geforderte Summe überwiesen und der Nutzen-Lasten-Wechsel stattgefunden hat, steht schlussendlich die Übergabe von Schlüsseln und Unterlagen an. Insgesamt sollten Verkäufer für die Preisverhandlung und Kaufabwicklung mit etwa 15 Arbeitsstunden kalkulieren.

80 Arbeitsstunden bis zur Schlüsselübergabe

Alle Aufgaben zusammengerechnet verbringen Privatverkäufer bis zur Schlüsselübergabe rund 80 Arbeitsstunden mit dem Verkauf Ihrer Immobilie. Ausgehend von einem Stundenlohn in Höhe von 25 Euro entspricht das einem Gegenwert von 2.000 Euro. Weitere Kosten für Gutachter, Vermarktung und Dokumente schlagen mit etwa 3.000 Euro zu Buche. Insgesamt kostet ein privater Hausverkauf somit mindestens rund 5.000 Euro.

Makler sparen Zeit, Geld und Nerven

Hinzu kommt, dass das Verkaufsergebnis oft nicht dem entspricht, was sich die bisherigen Eigentümer vorgestellt oder erhofft hatten, weil etwa das Verhandlungsgeschick nicht dem eines professionellen Maklers entspricht. Professionelle Maklerunternehmen wie HEFNER IMMOBILIEN unterstützen Immobilienverkäufer hingegen über den gesamten Verkaufsprozess hinweg und sparen so Zeit und Geld. Das Servicespektrum eines guten Maklers reicht dabei von der kostenlosen Immobilienbewertung über die hochwertige Vermarktung und Preisverhandlung bis hin zur rechtlich einwandfreien Kaufabwicklung und Schlüsselübergabe wie es in unserer 14-Punkte Zufriedenheitsgarantie beschrieben ist.

HEFNER IMMOBILIEN Büro Mainz Wilhelm-Theodor-Römheld Str. 14 55130 Mainz Tel. +49(0) 6131 9200034 E-Mail: kontakt@hefnerimmobilien.de [www.hefnerimmobilien.de](http://www.hefnerimmobilien.de) Inhaber: Stephan Hefner Mitglied im bvfi Bundesverband für die Immobilienwirtschaft Regionaldirektor Mainz und Wiesbaden