

# Wie Sie Ihre Immobilie in Aachen und Umgebung erfolgreich verkaufen!

Dieser Leitfaden führt Sie durch den gesamten Verkaufsprozess Ihrer Immobilie - von der Marktanalyse bis zur erfolgreichen Übergabe. Mit unserer Expertise erreichen Sie den optimalen Verkaufspreis in Ihrem gewünschten Zeitrahmen.



**Mark A. Dahm** Verkaufsleiter  
Wüstenrot Immobilien Aachen-Bonn  
**0151 15853167**  
**mark.dahm@wuestenrot.de**  
**www.immobilienmakler-aachen.com**



# 1. Marktanalyse & Timing

Der richtige Zeitpunkt entscheidet über den Erfolg

Eine sorgfältige Analyse des regionalen Immobilienmarktes ist der erste Schritt zu einem erfolgreichen Verkauf. Die aktuelle Marktlage, Zinssätze und saisonale Faktoren beeinflussen maßgeblich den erzielbaren Preis.

- Höhere Nachfrage im Frühjahr und Herbst nutzen
- Zinsänderungen der EZB beobachten
- Lokale Entwicklungen berücksichtigen (Infrastrukturprojekte, Schulen)





## 2. Objektvorbereitung & Werterhalt

### Sofortige Maßnahmen

Beheben Sie offensichtliche Mängel wie tropfende Wasserhähne, lose Fliesen oder beschädigte Türen.  
Entrümpeln Sie alle Räume und sorgen Sie für neutrale Wandfarben.

### Mittelfristige Optimierung

Professionelle Grundreinigung, Gartenpflege und kleine Renovierungen wie das Streichen von Wänden können den Wert deutlich steigern.

### Professionelles Home- Staging

Bei höherpreisigen Immobilien lohnt sich eine Investition in professionelles Home-Staging mit gezielter Möblierung und Dekoration.

Eine gut vorbereitete Immobilie verkauft sich im Durchschnitt **30% schneller** und zu einem bis zu **15% höheren Preis**.

# 3. Marktwert realistisch bestimmen

Professionelle Wertermittlung ist entscheidend

Der Verkaufspreis ist das wichtigste Marketinginstrument.

Eine realistische Preisfindung basiert auf:

- Vergleichswertverfahren (ähnliche Objekte in der Umgebung)
- Sachwertverfahren (Wiederherstellungswert abzüglich Abnutzung)
- Ertragswertverfahren (bei vermieteten Objekten)

■ **Vorsicht:** Ein zu hoher Startpreis verlängert die Vermarktungszeit erheblich und führt oft zu niedrigeren Endpreisen.

[Jetzt kostenlose Immobilienbewertung anfragen!](#)

# 4. Verkaufsstrategie festlegen

1

## Privatverkauf

### **Vorteile:**

Keine Maklerprovision, volle Kontrolle über den Prozess

### **Nachteile:**

Hoher Zeitaufwand, fehlendes Fachwissen, eingeschränkte Reichweite

2

## Maklerverkauf

### **Vorteile:**

Professionelle Vermarktung, Netzwerk, Verhandlungserfahrung

### **Nachteile:**

Provision (meist 3,57% des Kaufpreises inkl. MwSt.)

## Spezielle Verkaufsszenarien

**Off-Market-Verkauf** für diskrete Abwicklung bei:

Hochpreisigen Immobilien

Scheidung oder Erbschaft

Vermeidung von Massenbesichtigungen

**Bieterverfahren** bei:

Besonders begehrten Lagen

Außergewöhnlichen Objekten

Hoher Nachfrage in der Region

# 5. Professionelle Vermarktung

Mit hochwertigen Unterlagen heben Sie Ihre Immobilie vom Wettbewerb ab und erreichen die richtigen Interessenten.

## Professionelles Exposé

Umfassende Objektbeschreibung mit allen relevanten Daten (Energieausweis, Grundriss, Lageplan)

## Hochwertige Bilder & 3D-Rundgänge

Professionelle Fotos generieren **deutlich mehr Anfragen** & 3D- Rundgänge reduzieren unnötige Besichtigungen

## Strategische Verbreitung

Kombination aus Online-Portalen, Social Media und lokalen Netzwerken für maximale Reichweite



# 6. Besichtigungen professionell planen

## Vorbereitung ist alles

Professionell durchgeführte Besichtigungen sind entscheidend für den Verkaufserfolg. Sie vermitteln Vertrauen und ermöglichen es Interessenten, sich in der Immobilie wohlfühlen.

- **Tipp:** Qualifizieren Sie Interessenten vorab durch Telefongespräche und Finanzierungsbestätigungen, um Besichtigungstourismus zu vermeiden.



### Einzeltermine

- Intensive Betreuung des Interessenten
- Individuelles Eingehen auf Fragen
- Zeitaufwändig bei vielen Interessenten

### Sammelbesichtigungen

- Zeiteffizient bei hoher Nachfrage
- Erzeugt Wettbewerbssituation
- Weniger persönliche Betreuung
- Nicht geeignet bei noch bewohnten Immobilien

### Virtuelle Besichtigungen

- Vorqualifizierung von Interessenten
- Überregionale Interessenten erreichen
- Reduzierung unnötiger Vor-Ort-Termine

# 7. Preisverhandlung & Verkaufsabwicklung



## Erfolgreich verhandeln

Die Preisverhandlung ist ein kritischer Moment im Verkaufsprozess. Vorbereitung und eine klare Strategie sind entscheidend.

- Setzen Sie sich ein **Mindestlimit**, unter dem Sie nicht verkaufen möchten
- Berücksichtigen Sie mögliche **Finanzierungsvorbehalte** der Käufer
- Fordern Sie einen **Finanzierungsnachweis** vor Unterzeichnung des Kaufvertrags

## Kaufangebot erhalten

Prüfen Sie die Ernsthaftigkeit des Angebots und die Finanzierungssicherheit des Interessenten.

## Verhandlung führen

Verhandeln Sie neben dem Preis auch über Inventar und den Übergabetermin.

**Jetzt kostenlose Preis- und Verkaufsstrategie-Bewertung anfragen! \_\_\_\_\_**

# 8. Rechtliches & Steuerliches klären

## Spekulationssteuer beachten

Je nachdem ob man Eigennutzer oder Investor ist, kann man von einer Steuerfreiheit profitieren. Für nähere Infos kontaktieren Sie Ihren Steuerberater.

## Notarvertrag sorgfältig prüfen

Der Kaufvertrag sollte alle Vereinbarungen detailliert festhalten, einschließlich Zahlungsmodalitäten, Übergabetermin und Gewährleistungsausschlüsse.

## Übergabeprotokoll erstellen

Dokumentieren Sie den Zustand der Immobilie und Zählerstände bei der Übergabe, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden.



- **Wichtig:** Konsultieren Sie einen Steuerberater vor dem Verkauf, um steuerliche Optimierungsmöglichkeiten zu nutzen und unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

Beim Notartermin werden wichtige Vereinbarungen rechtsverbindlich festgehalten:

- Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten
- Übergabetermin der Immobilie
- Lastenfreistellung und Grundbucheintragungen

# 9. Vorbereitung auf den Umzug

Ein gut organisierter Umzug reduziert Stress und ermöglicht eine reibungslose Übergabe an den neuen Eigentümer.



## Zeitplanung

Erstellen Sie einen detaillierten Zeitplan, der mindestens 3 Monate vor dem Übergabetermin beginnt.



## Organisation

Beauftragen Sie frühzeitig Umzugsunternehmen und beginnen Sie rechtzeitig mit dem Aussortieren.

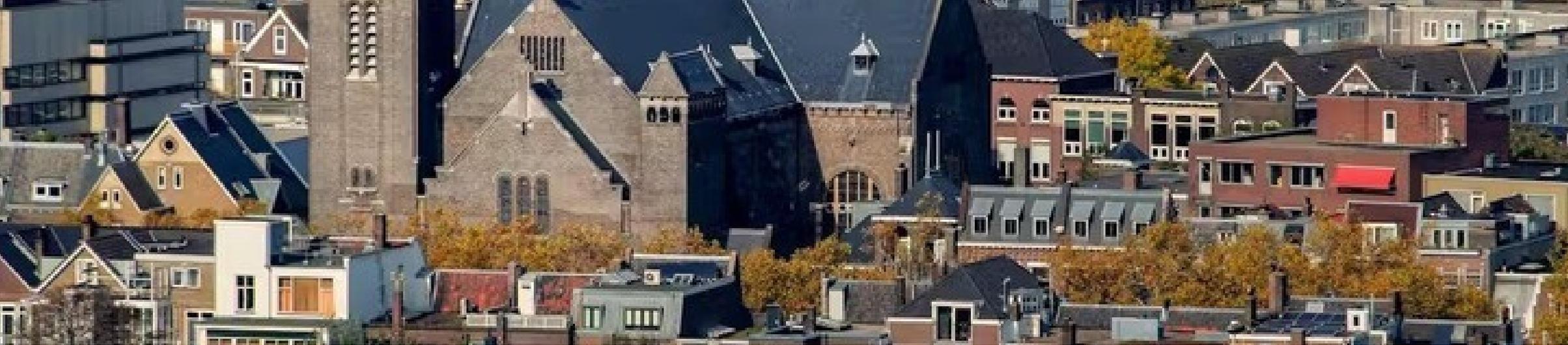


## Übergabe

Bereiten Sie alle notwendigen Hausunterlagen vor: Bedienungsanleitungen, Gewährleistungen, Handwerkerrechnungen, alle notwendigen Schlüssel bzw. Schlüsselbund von Garage, Scheune etc.

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie ist ein Prozess, der **Fachwissen, Zeit und Erfahrung** erfordert. Mit der richtigen Unterstützung wird er zum gewinnbringenden Erfolg.

**Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Immobilienbewertung!**



# WAS IST IHRE IMMOBILIE HEUTE WERT?

Fordern Sie Ihre kostenlose Marktanalyse & Bewertung für Aachen und Umgebung an - jetzt unverbindlich.

**Jetzt kostenlose Erstberatung sichern**



**Mark A. Dahm** Verkaufsleiter  
Wüstenrot Immobilien Aachen-Bonn  
**0151 15853167**  
[mark.dahm@wuestenrot.de](mailto:mark.dahm@wuestenrot.de)  
[www.immobilienmakler-aachen.com](http://www.immobilienmakler-aachen.com)

