



Foto: © Deagreetz

So wählen Sie den passenden Käufer für Ihre Immobilie aus

Am Immobilienmarkt ist die Hölle los. Wer ein Haus verkauft hat schnell eine Traube an Kaufinteressenten vor der Tür stehen und steht vor der Qual der Wahl. Welche Interessenten meinen es wirklich ernst und können sich Ihre Immobilie leisten? Wir zeigen, wie Sie bei der Auswahl vorgehen.

Von Johanna Böhnke

Schritt 1: Besichtigungstourismus verhindern

Nicht jeder Interessent, der sich auf Ihr Angebot meldet, ist auch wirklich an einem Kauf interessiert. Um sogenannten Besichtigungstourismus zu vermeiden und nur Leute ins Haus einzuladen, die nach Betrachten des Exposés ernsthaft über einen Kauf nachdenken, ist es wichtig, schon hier Kriterien für eine Vorauswahl zu haben. Vollständige Kontaktdaten sollten daher ein Muss sein. Auch bietet es sich an, die

Kaufinteressenten einen Fragebogen ausfüllen zu lassen, in dem Sie bereits erste Angaben zu einziehenden Personen, Preisvorstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten beantworten. Wer hier nur vage Angaben macht und am liebsten anonym bleiben möchte, ist höchstwahrscheinlich kein ernstzunehmender Kaufinteressent. Auch mit Online Tools wie 360 Grad Besichtigungen, bei denen die Interessenten ihre Kontaktdaten hinterlegen müssen, lässt sich bereits eine Vorauswahl treffen.

Schritt 2: Mit der Bonitätsprüfung aussieben

Wenn nach den Besichtigungen mehrere Interessenten übrigbleiben, ist es entscheidend zu wissen, ob diese sich die Immobilie tatsächlich leisten können. Denn natürlich ist das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Käufers, dass er zahlungsfähig ist. Um die Bonität zu prüfen haben Sie mehrere Möglichkeiten. Zunächst einmal geben Wirtschaftsauskunfteien wie die Schufa Holding AG Informationen

über die Zahlungsfähigkeit und Verschuldung einer Person. Als Privatverkäufer ist es jedoch schwierig, an diese Auskünfte heranzukommen. Die Kaufinteressenten müssen Ihnen also eine Selbstauskunft zukommen lassen. Weitere Beispiele für Wirtschaftsauskunfteien sind Bürgel und Creditreform. Diese geben außerdem Auskunft über bereits bestehenden Immobilienbesitz und eine allgemeine Beurteilung der Finanzlage. Neben den Daten, die Sie auf diesem Wege erhalten bietet es sich außerdem an, eine Auskunft über die Vermögenswerte Ihrer Interessenten zu verlangen. Dazu zählen Konto- und Depotauszüge, aber auch Geschäftsunterlagen. Das wichtigste Kriterium ist letztendlich jedoch die Finanzierungszusage der Bank. Achten sie dabei unbedingt darauf, dass der Kredit spezifisch für den Kauf Ihrer Immobilie

bewilligt wurde. So gehen Sie sicher, dass der Interessent damit nicht am Ende ein anderes Objekt abzahlt.

Schritt 3: Kriterien für die finale Auswahl

Am Ende kann es nun sein, dass noch immer zwei oder sogar mehr zahlungsfähige Kaufinteressenten vor Ihnen stehen. Wie treffen Sie hier Ihre Entscheidung? Die einfachste Variante ist wohl das „First-Come-First-Serve“-Prinzip: Wer als Erstes mit einem abgesicherten Kaufangebot auf Sie zukommt, bekommt die Immobilie. Sie sind allerdings nicht daran gebunden, an den schnellsten Bieter zu verkaufen, sondern völlig frei in Ihrer Auswahl. Einen Sympathie-Bonus kann Ihnen dementsprechend genauso wenig zur Last gelegt werden wie

eine Entscheidung per Los. Außerdem können Sie Ihre Wahl davon abhängig machen, wie gut die neuen Bewohner in die Nachbarschaft passen. Beim Verkauf einer Wohnung im Mehrfamilienhaus ist es oft sogar üblich, dass die Eigentümergemeinschaft den Käufer vorher absegnen muss. Vorsichtig sollten Sie jedoch bei zusätzlichen Zahlungen sein. Zwar ist es legitim, an den Meistbietenden zu verkaufen, allerdings dürfen Sie keine Zusatzzahlungen entgegennehmen, die nicht im Kaufvertrag aufgeführt werden. Sonst gibt es schnell Probleme mit dem Finanzamt.

Sie brauchen Hilfe bei der Wahl eines passenden Käufers für Ihre Immobilie? Wir unterstützen Sie gerne und übernehmen die Bonitätsprüfung für Sie.