



Der Hausverkauf

Wer sein Haus zu einem guten Preis verkaufen möchte, sollte dies eigentlich angesichts des aktuellen Immobilienbooms schnell und leicht erreichen.

Doch beim Hausverkauf handelt es sich um einen vielschichtigen und aufwendigen Prozess, bei dem einiges zu beachten ist. So ist es beispielsweise sinnvoll, die Verkaufsstrategie am Verkaufsmotiv auszurichten. Soll der [Verkauf des Hauses](#) innerhalb eines engen Zeitrahmens stattfinden, oder geht es um längerfristige Wertsteigerung? Ist es möglich, in Ruhe das beste Angebot abzuwarten, oder sollte der Hausverkauf intensiv und zügig angegangen werden? Diese und viele weitere Fragen gilt es vor und während des Immobilienverkaufs zu klären.

Überlegungen für einen erfolgreichen Hausverkauf

Zunächst ist zu entscheiden, welcher Kaufpreis für das Hausgrundstück realistisch ist. Zur Wertermittlung spielen der Zustand, die Größe, das Alter und die Ausstattung eine Rolle, außerdem auch die Lage, das Umfeld und die Verkehrsanbindung. Unrealistische Forderungen erschweren den Hausverkauf erheblich.

Es zahlt sich aus, ein aussagekräftiges Exposé mit Bildmaterial zusammenzustellen. Viele Interessenten entscheiden aufgrund dieser Erstinformation über ihr weiteres Interesse. Enthalten sein sollten alle wesentlichen Daten über Gebäude und Grundstück, über Grundriss und Lage, über Größe, Ausstattung und Baujahr, außerdem über eventuelle Modernisierungen und über Besonderheiten.