

Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)
Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Stand: August 2020

Inhalt

1. Unterlagen - Viel wichtiger als häufig gedacht
2. Warum ist ein gutes Unterlagenmanagement so wichtig?
 - 2.1 Grundlage für das Verkaufsexposé
 - 2.2 Vorbereitung auf Investorenfragen
 - 2.3 Investoren bauen Vertrauen auf
 - 2.4 Investoren entscheiden schneller über einen Ankauf
 - 2.5 Investoren erhalten die Finanzierungszusage schneller
3. Dateimanagement
 - 3.1 Dateiformate und -bezeichnungen
 - 3.2 Dateiordnung
 - 3.3 Datenaustausch
4. Fazit

1. Unterlagen - Viel wichtiger als häufig gedacht

„Ein paar Unterlagen zusammensuchen und das war´s“, „Erstmal Investor suchen und später um die Unterlagen kümmern“ oder „Das ist doch alles nicht nötig“.

Diese Denkweisen können einen später einholen und sogar den Verkaufserfolg gefährden.

Wir möchten Ihnen deshalb empfehlen, auf vollständige und gut aufbereitete Unterlagen bereits ganz am Anfang des Verkaufsprozesses besonderen Wert zu legen.

Denn sie sind eine wesentliche Grundlage für die Vorbereitung Ihres Mehrfamilienhaus-Verkaufs.

Aus dem Grund haben wir eine ausführliche Unterlagen-Checkliste für Sie zusammengestellt, die Sie mit dem nachfolgenden Link herunterladen können.

PDF-Download:
Unterlagen-Checkliste Mehrfamilienhaus-Verkauf

Bitte lassen Sie sich hiervon nicht abschrecken und handeln Sie nach dem Motto

„Je mehr desto besser“.

Wenn Sie einen Makler mit dem Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses beauftragen, nimmt er Ihnen einen großen Teil bei der Unterlagenzusammenstellung und -Aufbereitung ab.

Ganz ohne Ihre Unterstützung geht es allerdings auch dann nicht.

2. Warum ist ein gutes Unterlagenmanagement so wichtig?

Dafür gibt es fünf Gründe:

2.1 Grundlage für das Verkaufsexposé

Die Unterlagen liefern viele Eckdaten und Informationen, die im Verkaufsexposé berücksichtigt werden. An dieser Stelle möchten wir deshalb auch nochmals auf unseren Artikel „Das Verkaufsexposé“ hinweisen.

Mit den Unterlagen werden Eckdaten und Informationen für das Verkaufsexposé verifiziert, sodass fehlerhafte Angaben von vornherein vermieden werden können.

Zudem kann frühzeitig festgestellt werden, ob Unterlagen für den Verkauf noch (optisch) aufbereitet werden müssen.

Dies kann beispielsweise bei alten Grundrissunterlagen der Fall sein, die für den Verkauf zwecks präzentabler Optik aufgefrischt oder neu erstellt werden sollten.

Ein anderes Beispiel ist die Aktualisierung und/oder Ergänzung der Mietaufstellung.

2.2 Vorbereitung auf Investorenfragen

Fragen, durchaus auch kritische, können meist als Signal von echtem Kaufinteresse interpretiert werden. Somit sind Fragen von potenziellen Investoren etwas sehr Positives.

Mit vollständigen und gut aufbereiteten Unterlagen sind Sie oder Ihr Makler professionell und sicher auf Fragen vorbereitet, die schriftlich, aber auch ad hoc bei Besichtigungen oder Verhandlungen aufgeworfen werden.

2.3 Investoren bauen Vertrauen auf

Bestands-Mehrfamilienhäuser werden i.d.R. ohne Haftungsansprüche verkauft.

Ein transparenter und offener Umgang mit den Unterlagen steigert das Vertrauen potenzieller Investoren, da dies den Eindruck bekräftigt, dass man nichts zu verbergen hat.

2.4 Investoren entscheiden schneller über einen Ankauf

Entscheidungsprozesse werden deutlich beschleunigt, da Investoren ihre technische, juristische und wirtschaftliche Ankaufsprüfung zu einem großen Teil über die Unterlagen erledigen.

2.5 Investoren erhalten die Finanzierungszusage schneller

Viele Investoren, auch mit sehr guter Bonität, binden Fremdkapital in die Gesamtfinanzierung ein, um den Leverage-Effekt zur Rentabilitätssteigerung zu nutzen.

Der Kaufvertrag kann i.d.R. dann beurkundet werden, wenn die Finanzierungszusage der Bank oder Sparkasse vorliegt.

Vollständige und gut aufbereitete Unterlagen beschleunigen somit auch erheblich den Kreditentscheidungsprozess.

3. Dateimanagement

Für den Verkaufsprozess sollten die Unterlagen zeitgemäß in elektronischer Form zur Verfügung gestellt werden, da Stapel von Papier und Ordnern auch bei Investoren, Beratern und Kreditinstituten nicht mehr gern gesehen werden.

3.1 Dateiformate und -bezeichnungen

Ein sehr gut geeignetes Dateiformat ist für die meisten Dokumente PDF, da dieses einen einfachen Datenaustausch ermöglicht.

Für graphische Darstellungen und Fotos, die noch weiterverarbeitet werden (z.B. Fotos für das Verkaufsexposé) empfiehlt sich das Dateiformat JPG.

Dateien sollten so benannt werden, dass direkt auf ihren Inhalt geschlossen werden kann. Automatisch von der jeweiligen Software (z.B. bei der Erstellung von Scans) vergebene anonyme Dateinamen sollten also in jedem Fall umbenannt werden.

3.2 Dateiordnung

Wie Sie der Unterlagen-Checkliste entnehmen können, kommen eine ganze Reihe von Unterlagen zusammen.

Zwecks Übersichtlichkeit ist es empfehlenswert, die Unterlagen thematisch in Dateiodnern zu hinterlegen.

3.3 Datenaustausch

Damit die Unterlagen potenziellen Investoren, deren Beratern (z.B. Steuerberater, Rechtsanwälte) und Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden können, kommen mehrere Wege für den Datenaustausch in Betracht:

- Direkte Zusendung per E-Mail (aufgrund Dateivolumen-Begrenzung ggf. mehrere Mails erforderlich)
- USB-Stick oder CD
- Filehosting- bzw. Clouddienste (z.B. WeTransfer, Dropbox, Google Drive oder OneDrive)
- Sonstige elektronische Datenräume

4. Fazit

Auch wenn das Thema Unterlagenmanagement zunächst häufig als lästig und mühsam angesehen wird, sollte dies aus den aufgezeigten Gründen akribisch und frühzeitig angegangen werden.

Der anfängliche Aufwand macht sich im weiteren Verkaufsprozess in jedem Fall „bezahlt“.

Wir hoffen, dass wir Sie mit diesem Artikel für die Relevanz eines guten Unterlagenmanagements sensibilisieren konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

