



WEGWEISER IMMOBILIENVERKAUF

VORBEREITUNG

ORGANISATION & DURCHFÜHRUNG

VERTRAGSABSCHLUSS

WEGWEISER IMMOBILIENVERKAUF

VORBEREITUNG

• Klärung ob richtiger Zeitpunkt zum verkaufen?

- keine Steuerpflicht
- keine Vorfälligkeitsentschädigung
- andere Verpflichtungen (kein Nießbrauch, kein Wohnungsrecht, etc.)

• Mit der Immobilie auseinandersetzen

- Merkmale erfassen
- Fakten zusammentragen
- Besonderheiten
- Unterlagen zusammensuchen (ausführliche Auflistung am Ende)

• Wert der Immobilie?

- Vergleichsobjekte nutzen (Vergleichen überhaupt möglich?) - Haustyp, Größe, Lage, Grundstück, Baujahr etc.
- Bewertung der Ausstattung und Betrachtung der Lage
- Online-Tools
- Bodenrichtwerte, Grundstücksmarktbericht des Gutachterausschusses ansehen
- optional Gutachter beauftragen
- Zu niedriger Preis / zu hoher Preis (Angebotspreis justieren)
- optional Bieterverfahren sinnvoll?

VORBEREITUNG

Macht ein Exposé (gebündelt alle wichtigen Informationen)

- Zahlen, Daten, Fakten die während der Besichtigung Nebensache sind
- muss die richtigen Infos für die Zielgruppe enthalten
- Beschreibung der Lage durch Vorteile
- Ausstattung zum nachlesen
- Grundrisse optisch aufgebessert zum planen daheim
- gute Bilder erstellen!
 - nicht überbelichten
 - Vorsicht mit Weitwinkel
 - Der Eindruck darf nicht zur Enttäuschung führen
 - Eindruck der Jahreszeit anpassen

Vorbereitung für Besichtigungen

- klare und freundliche Umgebung schaffen
- sauber
- Lüften
- überfällige Ausbesserungen angehen
- Garten und vor allem Eingangsbereich gepflegt halten
- im Haus gerne etwas reduzieren / neutraler halten

ORGANISATION & DURCHFÜHRUNG

Vermarktung

- Online-Inserate (z. B ImmoScout24, Immowelt, Ebay-Kleinanzeigen)
- Verkaufsschild
- Weitererzählen

ORGANISATION & DURCHFÜHRUNG

Während der Besichtigung

- Vorher noch klären wie man auf die Anfragen reagieren möchte
- im Telefonat Ernsthaftigkeit überprüfen um nicht zu viele unnötige Besichtigungen zu haben
 - Exposé genau gelesen
 - Lage erörtern
 - Anbindung wohin nötig
 - Räumlichkeiten und einziehende Personen
 - Garten
 - Besonderheiten
- zeitliche Flexibilität für Termine
- Zurückhaltend sein / nicht überzeugen wollen
- Kritik an Ausstattung nicht persönlich nehmen
- Loslösen von eigenen Beurteilungen zu dem Haus
- nicht zu viel eigene Geschichte mitbringen / nicht zu neugierig sein
- Selbstgemacht ist nicht immer von Vorteil

VERTRAGSABSCHLUSS

Wie gehts weiter?

- Der Kaufinteressent wird mehr als eine Besichtigung machen wollen
- oft kommt jetzt noch ein Sachverständiger hinzu
- Unterlagen an finanzierende Bank weiterleiten
- Kaufpreisangebot und Verhandlung

Bei Einigung direkt zum Notar?

- Finanzierungszusage sicherstellen (nicht zu Allgemein)
- Kaufvertragsentwurf erstellen (Vorsicht Haftungsfallen)
- Übergabe-Weg regeln (Vorsicht frühere Übergabe zur Renovierung)

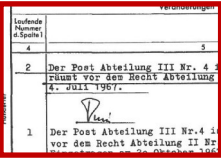
Teil 4. - Entscheidend um Spitzenpreis zu erzielen


1. Schnelle intensive Vermarktung
2. Interesse des Käufers ebbt mit der Zeit normalerweise ab
3. Vision für eigenes Zuhause vermitteln
4. aktuelle Schäden oder erheblicher Instandhaltungsstau werden immer zu Verhandlung genutzt
5. Druck auf Interessenten durch andere Interessenten erzeugen
6. Verhandlungsposition durch mehrere Kaufinteressenten stärken
7. Während des Termins muss ein Druck durch andere Interessenten spürbar sein ohne das Zeitdruck


Checkliste Hausverkauf

- | | | | | | |
|----|--|--|-----|--|--|
| 1. |  | Grundbuchauszug
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden) <input type="checkbox"/> | 8. |  | Gebäudeversicherung
(Sturm, Wasser, Feuer) <input type="checkbox"/> |
| 2. |  | Grundrisse <input type="checkbox"/> | 9. |  | Grundbesitzabgabenbescheid <input type="checkbox"/> |
| 3. |  | Flurkarte
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden) <input type="checkbox"/> | 10. |  | Energieausweis
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden) <input type="checkbox"/> |
| 4. |  | Wohnflächenberechnung <input type="checkbox"/> | 11. |  | Auskunft aus dem
Baulastenverzeichnis
Altlastenkataster
über Bodenverunreinigungen <input type="checkbox"/> |
| 5. |  | Berechnung des umbauten Raumes <input type="checkbox"/> | 12. |  | Auskunft über die Abgeschlossenheit von
Erschließungsmaßnahmen <input type="checkbox"/> |
| 6. |  | Baubeschreibung <input type="checkbox"/> | 13. |  | Auskunft, ob ein Eintrag bei der
Denkmalschutzbehörde vorliegt <input type="checkbox"/> |
| 7. |  | Lageplan (kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden) <input type="checkbox"/> | 14. |  | bei Vermietung
Mietvertrag <input type="checkbox"/> |

Checkliste Wohnungsverkauf

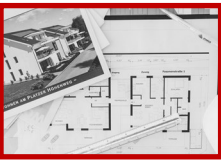
1.  **Grundbuchauszug**
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden)

2.  **Grundrisse**

3.  **Flurkarte**
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden)

4.  **Wohnflächenberechnung**

5.  **Lageplan** (kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden)

6.  **Baubeschreibung**


7.  **Energieausweis**
(kann gegen Gebühr auch vom Immobilienbüro veranlasst werden)

8.  **Grundsteuerbescheid**

9.  **Teilungserklärung**

10.  **Protokolle der Eigentümerversammlungen**
(möglichst die letzten 3)

11.  **Nebenkostenabrechnung**
des Verwalters

12.  **Wirtschaftsplan**

13.  **Höhe der Instandhaltungsrücklage**

14.  **bei Vermietung Mietvertrag**