



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

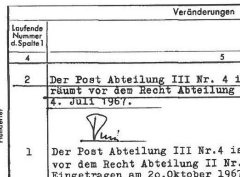
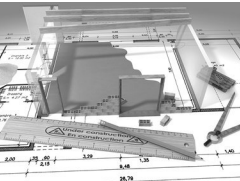
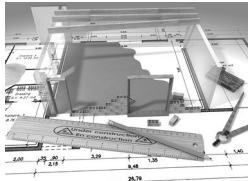
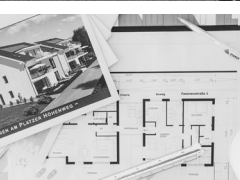
Bei Einigung direkt zum Notar?

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

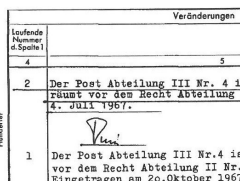
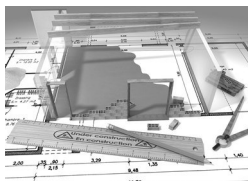
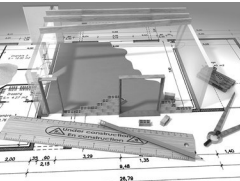
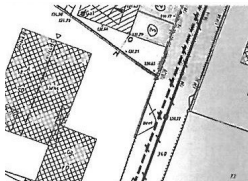
Teil 4. - Entscheidend um Spitzenpreis zu erzielen

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 | ☐ | 10. |  | Auskunft über die Abgeschlossenheit Erschließungs-Maßnahmen | ☐ |
| 2. |  | amtliche Flurkarte | ☐ | 11. |  | Altlastenkataster
Auskunft aus dem | ☐ |
| 3. |  | Baupläne Grundrisse
Schnitte / Ansichten
Zeichnungen (bemaßt) | ☐ | 12. |  | Baulastenverzeichnis
Auskunft aus dem | ☐ |
| 4. |  | Lageplan | ☐ | 13. |  | Grundbesitz-abgabenbescheid | ☐ |
| 5. |  | Wohnflächenberechnung | ☐ | 14. |  | Gebäudeversicherung
(Sturm / Wasser / Feuer) | ☐ |
| 6. |  | Berechnung
des umbauten Raum | ☐ | 15. |  | Energieausweis | ☐ |
| 7. |  | Modernisierungsmaßnahmen
Übersicht | ☐ | 16. |  | Verbrauchswerte
Heizkosten/-Stromabrechnung | ☐ |
| 8. |  | Baubeschreibung | ☐ | 17. |  | Denkmalschutzbehörde
Auskunft, ob ein Eintrag vorliegt | ☐ |
| 9. |  | Baugenehmigung | ☐ | 18. |  | Mietvertrag
bei Vermietung | ☐ |

Checkliste Wohnungsverkauf

- | | | | | | | | |
|----|--|---|--------------------------|-----|--|--|--------------------------|
| 1. |  | Grundbuchauszug | ☐ | 10. |  | Baulastenverzeichnis
Auskunft aus dem | ☐ |
| 2. |  | amtliche Flurkarte | ☐ | 11. |  | Grundsteuerbescheid | ☐ |
| 3. |  | Grundrisse | ☐ | 12. |  | Teilungserklärung | ☐ |
| 4. |  | Lageplan | ☐ | 13. |  | Protokolle der Eigentümersversammlungen
(möglichst die letzten 3) | ☐ |
| 5. |  | Wohnflächenberechnung | ☐ | 14. |  | Nebenkostenabrechnung
des Verwalters | ☐ |
| 6. |  | Modernisierungsmaßnahmen
Übersicht | ☐ | 15. |  | Wirtschaftsplan | ☐ |
| 7. |  | Baubeschreibung | ☐ | 16. |  | Instandhaltungsrücklagen
Höhe | ☐ |
| 8. |  | Auskunft über die
Abgeschlossenheit
Erschließungs-Maßnahmen | ☐ | 17. |  | Energieausweis | ☐ |
| 9. |  | Altlastenkataster
Auskunft aus dem | ☐ | 18. |  | Mietvertrag
bei Vermietung | ☐ |