

www.thalmeier.de

thalmeier

Dienste Immobilien GmbH & Co. KG

CHECKLISTE

IMMOBILIE VERKAUFEN - WAS GEHÖRT DAZU?

DER BESTE ZEITPUNKT FÜR EINEN VERKAUF

Beim Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung spielt der Verkaufsmonat eine nebensächliche Rolle. Kaufinteressenten halten ganzjährig Ausschau.

DIE FRAGEN VOR DEM VERKAUF

Vor dem Verkaufsstart der Immobilie sollten Sie alle Unterlagen zusammen haben und den Wert der Immobilie kennen. Sollte Ihre Immobilie noch mit einem Kredit belastet sein, ist hier die Vorfälligkeitsentschädigung bei Ihrer Bank zu erfragen. Sollte Ihre Immobilie noch vermietet sein, ist hier das eventuelle Vorkaufsrecht der Mieter zu beachten.

DER ERZIELBARE KAUFPREIS

Der erzielbare Kaufpreis richtet sich nach den konkreten Marktverhältnissen zum Zeitpunkt des Verkaufs, also nach Angebot und Nachfrage. Die Ermittlung des „Marktwertes“ bedarf spezieller Markt- und Fachkenntnisse, über die erfahrene Immobilienmakler oder unabhängige Sachverständige verfügen.

DIE BENÖTIGTEN VERKAUFСУNTERLAGEN

Die benötigten Unterlagen hängen natürlich davon ab, ob es sich um eine Wohnung oder ein Haus handelt. Grundsätzlich benötigen Sie:

- Grundriss
- Energieausweis / Grundbuchauszug
- Baubeschreibung und Baubewilligung
- Benutzungsbewilligung
- Lageplan / Flächenwidmung / Bebauungsplan
- evtl. Mietverträge / Betriebskostenabrechnung der letzten 2-3 Jahre
- Instandhaltungs- und Sanierungsdokumentation
- Höhe der monatlichen Rücklagenbildung

- Wohnungseigentumsvertrag (bei Eigentumswohnungen)
- Protokolle der Eigentümerversammlungen (bei Eigentumswohnungen)

DER ENERGIEAUSWEIS DER IMMOBILIE

Ein Energieausweis ist beim Haus- und Wohnungsverkauf zwingend vorzulegen. Die Gültigkeitsdauer beträgt maximal 10 Jahre. Dieser ist dem Käufer auszuhändigen.

DIE WERBEWEGE DER VERMARKTUNG

Neben traditionellen Wegen einen Immobilienverkauf in Zeitungen zu annoncieren, sollten in jedem Fall die gängigsten Immobilien-Portale im Internet herangezogen werden. Hier kann der Verkäufer alle Informationen zur Immobilie angeben und die Anzeige mit Fotos anreichern. Je umfangreicher diese Anzeigen gefüllt werden, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, Interessenten zu finden.

Wird ein Immobilienmakler für den Verkauf beauftragt, kümmert sich der Makler eigenständig um die Annoncierung und trägt hierfür auch die Kosten.

DIE BESICHTIGUNGEN VORBEREITEN

Es ist naheliegend, dass der Eigentümer seine Immobilie am besten kennt. Im Rahmen einer Besichtigung kann es aber zu unerwarteten Fragen kommen. Daher sollten Sie genau wissen, welche Potentiale Ihre Immobilie hat, z.B. welche baulichen Veränderungen möglich sind und welche Genehmigungen vorliegen. Grundsätzlich ist es besonders wichtig, die jeweiligen Vorteile zur Geltung zu bringen.

Zwingend erforderlich ist es jedoch, auf eventuelle Mängel hinzuweisen, auch wenn diese möglicherweise kaufpreismindernd sind, da dem Käufer andernfalls Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche erwachsen können.

DAS VERHANDLUNGSGESCHICK

Die meisten Interessenten gehen davon aus, dass der Angebotspreis einen gewissen „Verhandlungsspielraum“ beinhaltet. Trotzdem ist es möglich, dass für eine Immobilie auch der volle Kaufpreis erzielt wird. Die Aufgabe des Maklers ist es ebenso, den Angebotspreis so gut wie möglich zu verteidigen.

DIE INHALTE DES KAUFVERTRAGS

Der Kaufvertrag beinhaltet alle Vereinbarungen, die Käufer und Verkäufer im Rahmen ihrer Verhandlungen getroffen haben, z.B. bestimmte Merkmale wie Verkauf der Einbauküche, Mieteinnahmen oder eben auch Mängel der Immobilie. Die Details hängen vom Einzelfall ab.

Wichtig für den Verkäufer ist jedoch, dass die Immobilie „wie gesehen verkauft“ wird und eine Haftung für Mängel weitestgehend ausgeschlossen wird. Aus diesem Grund ist es wichtig, auf Mängel vorab hinzuweisen und diesen Hinweis zu dokumentieren.

Haben Sie weitere Fragen oder möchten Sie den Verkauf gerne in unsere Hände geben? Dann vereinbaren Sie gerne ein kostenfreies Erstgespräch.