



# RATGEBER FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!

CE - Katharina Kunzmann Immobilien

 Cle Estate



# RATGEBER FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!

Beim Verkauf einer Immobilie ist eine **gute Vorbereitung essentiell**. Damit Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen können, müssen Sie sich im Vorfeld bereits über einige Dinge im Klaren sein und einige Schritte planen. Damit vermeiden Sie nicht nur unnötige Verzögerungen in der Verkaufsabwicklung, sondern stellen auch sicher, dass Sie **nicht unter Wert verkaufen** müssen.

Außerdem sind einige rechtliche Themen zu beachten, damit Sie keine Probleme bekommen. Mit diesem Leitfaden möchten wir Sie an die Hand nehmen und Ihnen Schritt für Schritt erklären, worauf es beim Verkauf Ihrer Immobilie ankommt.

→ **Die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf ist eine gute Vorbereitung und eine auf die Immobilie abgestimmte Verkaufsstrategie!**



## RECHTLICHE BESTIMMUNGEN

Fangen wir mit einem Thema an, das die meisten wahrscheinlich gar nicht auf dem Schirm haben, wenn es um den Verkauf einer Immobilie geht! Nämlich: **rechtliche Bestimmungen**.

Beim Verkauf einer Immobilie müssen Sie steuerliche und schadensersatzpflichtige Aspekte berücksichtigen. Sie sollten also auf jeden Fall ausreichend Zeit für Angelegenheiten wie der Grundbucheintragung, der Löschungserklärung der Bank oder auch der gesetzlich vorgeschriebenen Nachweispflichten einplanen.

Hier werden Sie schnell feststellen, dass Sie den zeitlichen Ablauf nicht immer selbst in der Hand haben. Eine gute Planung ist deshalb sehr wichtig!



# WANN IST FÜR DEN VERKAUF DER RICHTIGE ZEITPUNKT?

Um vernünftig planen und alle **Vorbereitungen** treffen zu können, müssen Sie sich überlegen, wann genau Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.

Haben Sie womöglich eine bestimmte **Deadline**? Richten Sie nach diesem Datum Ihre Planung aus, damit Sie alles notwendige rechtzeitig vorbereiten können.

Bedenken Sie bitte immer, dass Sie gewisse **Grundvoraussetzungen** schaffen müssen, bevor Sie die Immobilie öffentlich bewerben. Wer am Anfang versäumt, sorgfältig zu planen, der kann zeitlichen und finanziellen Schaden erleiden.

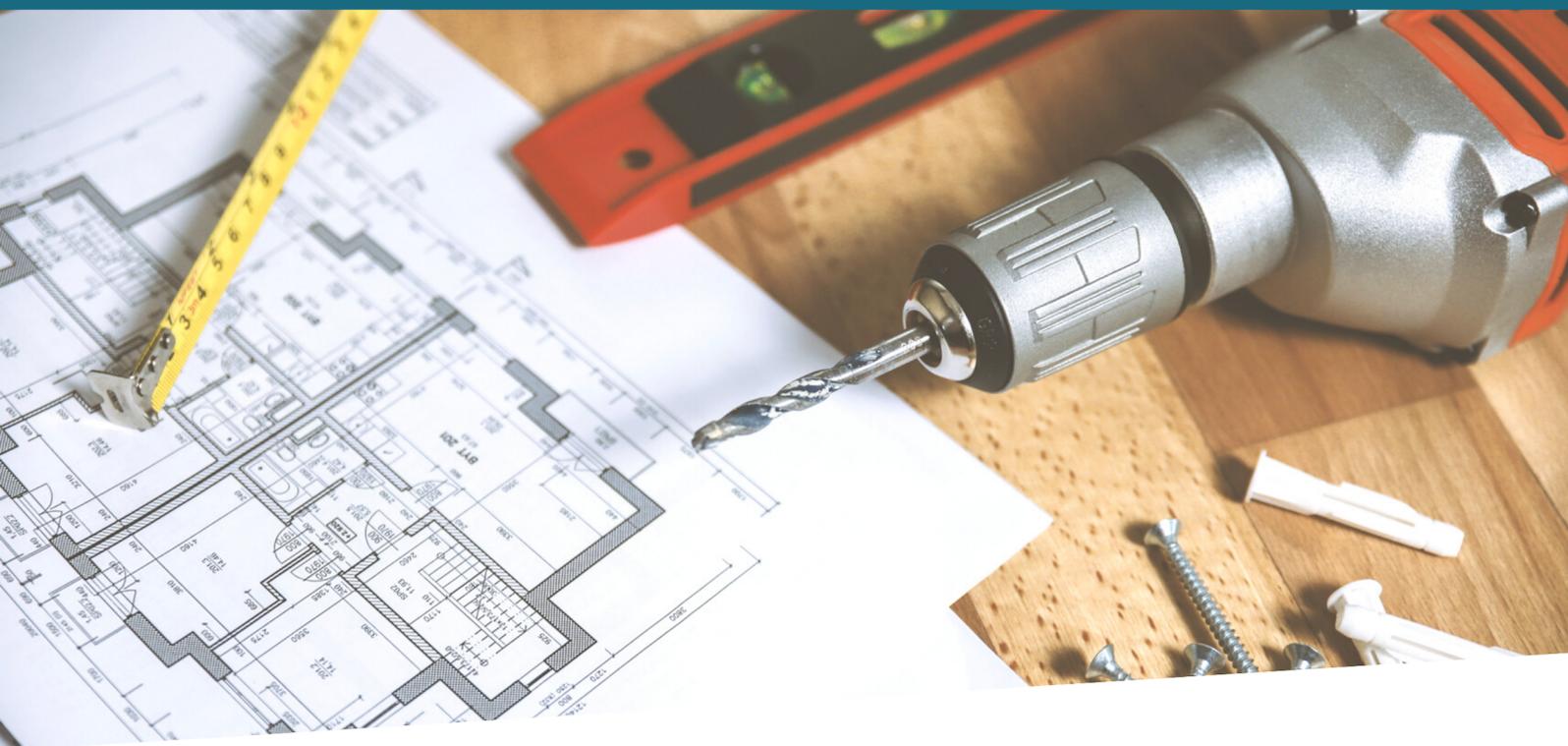


# WAS IST IHRE IMMOBILIE EIGENTLICH WERT?

Damit Sie den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen können, müssen Sie wissen **was Ihre Immobilie am Markt aktuell wert ist**. Und zwar bereits vor den ersten Verkaufsversuchen. Sollten Sie mit einem **zu hohen oder zu niedrigen Preis ins Rennen gehen**, laufen Sie Gefahr, letztendlich **unter Wert zu verkaufen**. Denn im Gegensatz zu den potentiellen Käufern, sind Sie als Verkäufer meist im Nachteil, weil sich die Käufer bereits ein sehr gutes Bild von den aktuellen Marktpreisen machen konnten, während sie sich bereits andere Objekte angesehen haben.

Wenn Sie den Preis **zu niedrig ansetzen**, werden Interessenten davon ausgehen, dass Ihre Immobilie größere Mängel aufweist. Setzen Sie den Preis zu hoch an, wird sehr wahrscheinlich niemand Interesse an Ihrer Immobilie zeigen. Eine nachträgliche Reduktion des Preises könnte jedoch Ihre **Verhandlungsposition** schwächen, da der Eindruck entsteht, dass niemand die Immobilie haben möchte.

Falls Sie unsicher bei der Berechnung des Wertes Ihrer Immobilie sind, wenden Sie sich am besten an einen **Makler oder Gutachter Ihrer Wahl**, der für Sie eine professionelle Bewertung vornimmt.



# WELCHE UNTERLAGEN BENÖTIGT MAN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF?

Ihre Immobilie wird in einem sogenannten **Exposé** ganz genau beschrieben, damit sich potentielle Käufer ein vernünftiges Bild machen können. Sie sind für die **Richtigkeit der angegebenen Daten** verantwortlich. Damit Sie dies sicherstellen können, benötigen Sie Unterlagen wie:

- Baupläne
- Sanierungsnachweise
- Baulastenauszug
- Bebauungsplan
- Grundbuchauszug
- Baubeschreibung
- Wohnflächenberechnungen
- Energieausweis\*
- Protokoll der Eigentümerversammlungen
- Mietverträge
- Betriebskostenabrechnungen
- etc.



\* --> Gemäß Energieausweis-Vorlage-Gesetz ist der Verkäufer verpflichtet rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung einen Energieausweis vorzulegen, welcher zu diesem Zeitpunkt höchstens zehn Jahre alt ist. Eine Nichtbeachtung wird mit hohen Strafen geahndet.



# WORAUF KOMMT ES BEI EINEM OPTIMALEN VERKAUF AN?

Bei dem Onlineauftritt sollten Sie daran denken, dass es das **Aushängeschild Ihrer Immobilie** ist und ein wesentlicher Faktor für einen erfolgreichen Verkauf darstellt. Sie benötigen daher neben einem professionellen Auftritt auch konkrete Angaben zur Wohnfläche, zum Baujahr und zur Ausstattung. **Vergessen Sie niemals: Mit einem hochwertigen Auftritt wird in der Regel auch eine hochwertige Immobilie assoziiert.** Je genauer Sie die Eigenschaften Ihrer Immobilie beschreiben, desto besser können sich potentielle Käufer vorab darüber informieren. **So vermeiden Sie unnötige Besichtigungstermine.**

Sie sollten sich außerdem bei der Beschreibung Ihrer Immobilie vorab Gedanken über die **Zielgruppe** machen. Jemand der eine Singlewohnung sucht wird wahrscheinlich auf andere Informationen über das Wohnumfeld achten, als eine Familie, die entsprechende Kindereinrichtungen in der Nähe vorfinden möchte.

**Zusammengefasst:** Ein professioneller Onlineauftritt und vor allem der auf die richtige Ausspielung für die jeweilige Zielgruppe **abgestimmte Inhalt**, spielt eine entscheidende Rolle bei der Höhe des zu erzielenden Verkaufspreises.



## ZAHLT MAN BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIE EIGENTLICH EINE STEUER?

Beim Verkauf einer Immobilie wird die sogenannte **Immobilienwertsteuer** fällig, welche in der Regel vom Notar oder Rechtsanwalt berechnet wird und direkt an das zuständige Finanzamt abgeführt wird.

Es gibt in bestimmten Fällen jedoch eine **Steuerbefreiung**. Wenn Sie die Immobilie seit dem Erwerb (und bis zur Veräußerung) selber durchgehend für mindestens zwei Jahre oder in den letzten zehn Jahren durchgehend zumindest fünf Jahre bewohnt haben, können Sie die Hauptwohnsitzbefreiung in Anspruch nehmen und zahlen keine Immobilienwertsteuer.

## KANN MAN DIE IMMOBILIE MIT EINEM OFFENEN KREDIT VERKAUFEN?

Ja. Der offene Kredit geht bei einem Verkauf an den Käufer als **Verbindlichkeit** über. Man möchte die Immobilie ja in den meisten Fällen lastenfrei verkaufen. Wichtig ist, dass Sie sich **vorab an einen Notar oder Rechtsanwalt wenden**, da das Pfandrecht mit einer Löschungserklärung vor dem Verkauf ausgetragen werden muss. Wenn Sie hier unsicher sind, sollten Sie sich unbedingt an einen guten Immobilienmakler wenden.



# DIE VORBEREITUNGEN SIND ABGESCHLOSSEN. DOCH WIE FUNKTIONIERT EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG?

Nachdem Sie nun die notwendigen Vorbereitungen für den Verkauf Ihrer Immobilie getroffen haben, geht es nun an die Vermarktung. Da Sie vermutlich über kein **Käufer Netzwerk** verfügen, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als die Immobilie in diversen Portalen zu inserieren.

Verwenden Sie dabei am besten nicht nur die großen (Internet)Portale, sondern auch solche, **die auf Ihre jeweilige Zielgruppe abgestimmt sind**. Unter bestimmten Umständen können auch Anzeigen in Printmedien Sinn machen.

Wenn Sie bis hierhin alles richtig gemacht haben, sollten Sie ab sofort die ersten Anfragen für eine **Besichtigung** bekommen. Damit Sie für die Besichtigungen **nicht zu viel von Ihrer Freizeit opfern** müssen, sollten Sie sich auf diese gut vorbereiten. Stellen Sie also bei der Terminvereinbarung bereits sicher, dass ein echtes Interesse besteht, indem Sie vorab konkrete Fragen stellen und vermeiden Sie so unnötige Besichtigungen.



**Wie überall im Leben zählt der erste Eindruck.** Wenn es zu einer Besichtigung kommt, sollten Sie sicherstellen, dass Ihre Immobilie im besten Licht präsentiert wird. Achten Sie darauf, dass alles aufgeräumt ist, lüften Sie vor jeder Besichtigung und – wenn möglich – vereinbaren Sie die Besichtigungstermine bei **Tageslicht** oder lassen Sie **professionelle Onlinerundgänge** erstellen, die dies ermöglichen.

Wenn Sie einen potentiellen Käufer gefunden haben, starten meistens die **Preisverhandlungen**. Seien Sie sich bewusst, dass die Interessenten immer versuchen werden den Preis zu drücken, indem sie beispielsweise **auf alle möglichen Mängel hinweisen**. Versuchen Sie die Verhandlung sachlich zu führen und vermeiden Sie unbedingt **Emotionen**.

Wenn Sie sich von Natur aus beim **Führen von Preisverhandlungen** schwer tun, sollten Sie sich **unbedingt an einen guten Immobilienmakler wenden**. Denn hier können Sie nochmal sehr viel Geld liegen lassen. Der bestmögliche Preis für Ihre Immobilie rückt damit in weite Ferne.

Wenn Sie schließlich den perfekten Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, wird ein **Kaufvertrag** unterzeichnet. Dieser muss notariell beurkundet sein und es muss eine Einverleibung im **Grundbuch** vorgenommen werden. Bitte achten Sie darauf, dass der Kaufvertrag vollständig ist und unter anderem Dinge wie eine **Zinszahlung** bei verspäteter Kaufpreishinterlegung, der **Übergabezeitpunkt** und die **Gewährleistung** geregelt werden. Damit vermeiden Sie unnötige Diskussionen im Nachhinein, welche nicht nur zeitaufwändig, sondern auch mit zusätzlichen Kosten verbunden sein können.



## HIER NOCHMAL DIE WICHTIGSTEN PUNKTE FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST:

Mit diesem Leitfaden haben wir Ihnen die **wichtigsten Punkte** an die Hand gegeben, auf die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie achten müssen. **Mit ausreichend Zeit und Energie** sollten Sie nun also in der Lage sein, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen.

Der Verkauf einer Immobilie ist aber **kein alltägliches Unterfangen**. Er ist einerseits mit **sehr viel Aufwand** verbunden und andererseits **geht es um sehr viel Geld**. Daher ist nicht nur eine gute Vorbereitung essentiell, sondern auch eine auf die Immobilie abgestimmte **Verkaufsstrategie** entscheidend, um den bestmöglichen Preis für die Immobilie erzielen zu können.

Wenn Sie keine Erfahrung mit dem Verkauf von Immobilien haben, werden Sie sehr wahrscheinlich nicht nur an all den rechtlichen Vorgaben verzweifeln, sondern auch einen **Teil des möglichen Verkaufspreises einbüßen** müssen.



Lassen Sie sich daher unbedingt von einem **professionellen Immobilienmakler** in einem unverbindlichen Gespräch beraten. Danach können Sie immer noch abwägen, ob Sie die Zeit selbst investieren möchten, die notwendig ist, um ein professionelles Exposé zu erstellen, die Besichtigungen zu koordinieren und die rechtlichen Fragen zu klären, oder ob Sie lieber **auf einen Profi vertrauen** möchten.

**Vereinbaren Sie jetzt mit uns ein unverbindliches Beratungsgespräch.** Wir sprechen mit Ihnen alle **Details** durch, entwickeln eine **individuelle Strategie** für den Verkauf Ihrer Immobilie und falls Sie möchten, übernehmen wir für Sie die gesamte Abwicklung des Verkaufs. So sparen Sie nicht nur enorm viel Zeit und schonen Ihre Nerven, **sondern erzielen in der Regel auch noch einen höheren Verkaufspreis**, wodurch unsere Provision (mehr als) gedeckt ist.

**Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!**

**Das Team von**

**Clé Estate - Katharina Kunzmann Immobilien**

Zur **Kontaktaufnahme** schicken Sie einfach eine Mail an **hello@cle-estate.de** oder rufen Sie uns an unter **0160 - 95 08 96 22!**



© 2023 hello@cle-estate.de Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte sind vorbehalten. Dieses Dokument ist nur für den privaten Gebrauch bestimmt. Für die Weitergabe an Dritte bedarf es einer speziellen Bewilligung. Zuwiderhandlungen werden zivil- und strafrechtlich verfolgt.