

Ein paar Zeitungsanzeigen, einige Besichtigungen und dann zum Notar. So stellt sich der Immobilienverkauf auf den ersten Blick vielleicht dar.

Bei genauer Betrachtung stellen sich aber viele Fragen, die besser geklärt sein sollten, bevor die ersten Fehler gemacht werden, die man vielleicht nicht mehr korrigieren kann. Schließlich geht es um Ihren wahrscheinlich wertvollsten materiellen Besitz.

Wir möchten Ihnen hier ein paar Denkanstöße und die Möglichkeit sich über etliche Punkte zum Thema Haus- oder Wohnungsverkauf zu informieren geben.

Unterlagen

Es gibt eine Vielzahl von Unterlagen, die Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie bereithalten sollten:

Unterlagen für Häuser:

- amtlicher Lageplan
- Grundschuld / Resthypothek
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Grundrisse mit Bemaßung
- Dokumentation der Haustechnik
- aktueller Grundbuchauszug
- Gutachten (falls vorhanden)
- Nebenkostenaufstellung
- Wohnflächenberechnung
- **Energieausweis***

zusätzlich für Eigentumswohnungen:

- Teilungserklärung mit Nachträgen
- Nebenkostenabrechnung
- Instandhaltungsrücklagen
- Protokolle der Eigentümerversammlung
- aktueller Wirtschaftsplan
- Adresse vom Verwalter

Preisfindung

Immobilien sind sehr individuell und damit schwer zu bewerten. Sie können nicht einfach den Angebotspreis vom Nachbarhaus ansetzen. Es fließen Faktoren wie bspw. Grundstücksfläche, Wohnfläche, Bauweise, Baujahr, Bausubstanz und Ausstattung mit in die Berechnung ein.

Sicherlich wollen Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung den besten Preis erzielen. Deshalb ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die **richtige Preisspanne** festzulegen. So verschenken weder Geld, noch schrecken Sie potentielle Kaufinteressenten ab.

Ansprechende Verkaufsunterlagen / Exposé

Kopieren Sie nicht einfach Pläne lieblos zusammen. In ein modernes Exposé gehören **ansprechende Fotos** (Weitwinkel!). Beschreiben Sie Ihre Immobilie von ihrer schönsten Seite, übertreiben Sie es aber nicht. Dies fällt bei Besichtigungen sofort auf.

Vorsicht bei Anfragen

Wenn Interessenten anrufen wird man oft euphorisch – der Gedanke an den schnellen Verkauf überwiegt häufig. Achten Sie aber darauf, welche **Informationen** Sie an die vermeintlichen Interessenten herausgeben.

Niemand muss wissen ob das Haus leer steht, Sie am Wochenende in den Urlaub fahren - Gauner und Einbrecher werden schneller angelockt als Sie glauben. Fragen Sie immer nach Name und Anschrift bevor Sie Details nennen - und überprüfen Sie die Angaben unbedingt auf Ihre Richtigkeit!

Besichtigung

Stimmen Sie die Besichtigungen mit Ihrem **privaten Terminkalender** gut ab. Nehmen Sie sich auch vor der Besichtigung Zeit um die Immobilie für diese vorzubereiten – denn es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck.

Reden Sie nicht zu viel und bieten Sie Ihre Immobilie nicht wie an einem Marktstand an. Lassen Sie sich auch nicht anmerken wenn Sie dringend verkaufen müssen – Interessenten merken das und wittern die Chance auf ein Schnäppchen.

Kaufvertrag

Wenn sie die objektbezogene Finanzierungsbestätigung eines Interessenten vorliegen haben, kann der Kaufvertrag geschlossen werden. Hier müssen u.a. folgende Punkte geregelt sein:

- Kaufpreis
- Datum der Kaufpreiszahlung
- Datum der Übergabe (Besitzübergabe)
- Regelung zur Gewährleistung
- Regelung zum Zustand bei der Übergabe
- werden Grunddienstbarkeiten übernommen

Wählen Sie einen geeigneten Notar. Wenn Sie den **Vertragsentwurf** erhalten haben, prüfen Sie ihn genau, damit Sie später keine Überraschungen erleben. Vor der Beurkundung sollten alle Details geregelt sein, denn viele Notare lesen heute sehr schnell und nehmen sich wenig Zeit für Erläuterungen.

Übergabe

Erstellen Sie ein **Übergabeprotokoll** mit den Zählerständen und dem Datum der Übergabe. Weisen Sie ausdrücklich im Protokoll darauf hin, dass das Haus oder die Wohnung im vertragsgemäßen Zustand übergeben wurde. Ein Zeuge kann auch nie schaden. Unter das Übergabeprotokoll gehören abschließend die Unterschriften beider Vertragsparteien.

Ein letzter Tipp zum Schluss:

Nehmen Sie unseren Service in Anspruch und profitieren Sie von unserer Erfahrung.

*Seit 2009 muss bei Vermietung oder Verkauf von Bestandsgebäuden den potentiellen Interessenten grundsätzlich ein Energieausweis zugänglich gemacht werden. Wer den Energieausweis vorsätzlich oder fahrlässig nicht, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig zugänglich macht, riskiert ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro. (§ 27 Abs. 2 Nr. 1 EnEV i.V.m. § 8 Abs. 1 Nr. 2 i.V.m. § 8 Abs. 2 EnEG)