

## **Ratgeber Immobilienverkauf**

Eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen ist ein komplexes Rechtsgeschäft bei dem Fehler schnell passieren, teuer sein können und in der Regel nicht wieder rückgängig zu machen sind.

In einem gewissen Maße kann man diesen Prozess vergleichen mit der erfolgreichen Inszenierung einer großen Oper. Viele kleine Elemente müssen zu einem großen Ganzen zusammengefügt werden, um Ihre Immobilie erfolgreich zu einem optimalen Preis zu verkaufen.

### **Die richtige Preisfindung:**

Die richtige Preisfindung ist ganz entscheidend für einen optimalen Verkaufserfolg in angemessener Zeit. Der Vergleich Ihrer Immobilien mit anderen Angeboten im Internet oder in Zeitungsinseraten kann einen Anhaltspunkt liefern.

Beziehen Sie in den Vergleich Kriterien ein wie:

- Größe der Immobilie
- Die Grundstückgröße
- Die Lage
- Das Baujahr
- Den Ausstattungsstandard (z.B. Qualität Innenausbau, sanitäre Einrichtungen, Inventar)
- Den Modernisierungsstandard
- Der Standard der Außenanlagen

Wichtig ist eine unabhängige Preisfindung, frei von Emotionen und Erinnerungen. Die Erfahrung zeigt, dass ein Objekt wenn es länger als ein halbes Jahr zu Verkauf steht Vermarktungsschwierigkeiten hat und beim Preis kaum noch den Marktwert erreicht.

Gerne biete ich Ihnen in diesem Punkt meine Unterstützung an und ermittle für Sie kostenlos und unverbindlich den nach meiner Einschätzung optimalen Verkaufspreis, Nutzen Sie gerne meine langjährige Erfahrung am Markt und auch die Sichtweise eines unabhängigen Betrachters. Wenn ich von dem ermittelten Marktpreis überzeugt bin, biete ich Ihnen auch gerne eine Verkaufsgarantie an. Fragen Sie mich!

HinnerkWarter, Windfelden 27, 23847 Sierksrade,  
Tel. 04501-822740, Fax: 04501-822739, Email: [info@warter-immobilien.de](mailto:info@warter-immobilien.de)  
Immobilienmakler                      Immobilienberater

### **Die nötigen Unterlagen:**

Stellen Sie bereits im Vorwege die Unterlagen zusammen, die ein Kaufinteressent für die Finanzierung benötigt oder die für die Abwicklung des Rechtsgeschäfts notwendig oder sogar gesetzlich vorgeschrieben sind:

- Ein aktueller Grundbuchauszug sowie eine Flurkarte
- Wer ist Eigentümer? Müssen Rechte gelöscht werden?
- Die Bauakte mit Bauzeichnungen, Lageplan, Wohnflächenberechnungen und Baugenehmigungen. Sind alle Bauten bzw. Anbauten genehmigt?
- Stellen Sie eine Anfrage beim Baulastenverzeichnis ob es dort Eintragungen gibt
- Lassen Sie einen Energieausweis erstellen. (Gerne übernehme ich das für Sie)
- Die Police für die Wohngebäudeversicherung und eine aktuelle Rechnung
- Einen aktuellen Grundsteuerbescheid
- Die aktuellen Rechnungen der Versorger
- Wartungsprotokolle der Heizung, Reparaturbelege und Kostenvoranschläge für größere Reparaturen
- Wie hoch ist der aktuelle Restwert der Grundschulden?
- In welcher Höhe fallen gegebenenfalls Vorfälligkeitsentschädigungen an?

### **Besonderheiten bei Erbpachtgrundstücken:**

- Für Erbpachtgrundstücke wird neben dem Grundstücksgrundbuch ein zusätzliches Erbpachtgrundbuch angelegt, in dem die wesentlichen Information z.B. über Berechtigte, Dienstbarkeiten und Grundschulden fortgeschrieben werden. Sie müssen sich hier also Auskünfte aus beiden Grundbüchern einholen.
- Sie sollten sich den zugrundeliegenden Erbpachtvertrag bereitlegen, dort nachlesen ob dieser eine Gleitklausel enthält und ob es eventuell ein Kaufangebot des Erbpachtgebers gibt. Sonst empfiehlt es sich einmal nachzufragen, ob der Erbpachtgeber zum Verkauf bereit wäre.
- Auch die Bewertung von Erbpachtgrundstücken ist schwieriger. Da das Grundstück ja nur für einen bestimmten Zeitraum "geliehen" ist, wird dieses deutlich geringer bewertet. Und zwar um so niedriger je kürzer die Restlaufzeit des Erbpachtvertrages ist. Die Preisminderung kann durchaus mehr als 25 % vom Gesamtkaufpreis ausmachen.

### **Besonderheiten bei Wohnungen nach WEG:**

- Man unterscheidet Sondereigentum sowie Miteigentum. Jedes Sondereigentum hat einen Miteigentumsanteil. Somit kann jedem Miteigentumsanteil ein Sondereigentum zugeordnet werden.
- Wohnungseigentum entsteht z. B. durch notariell beglaubigte Teilung eines Grundstücks oder eines Hauses.



Hinnerk Warter, Windfelden 27, 23847 Sierksrade,  
Tel. 04501-822740, Fax: 04501-822739, Email: [info@warter-immobilien.de](mailto:info@warter-immobilien.de)  
Immobilienmakler                                  Immobilienberater

Bereiten Sie Ihre Immobilie gezielt auf den Besuch potentieller Interessenten vor. Auch hier kann die Hilfe aus dem Bekanntenkreis kommen. Wichtig ist vor allem Ihr Haus so neutral wie möglich zu präsentieren. Alle persönlichen Erinnerungsstücke, privaten Fotos oder auch erotische Zeichnungen sollten Sie entfernen. Sie wollen eine Immobilie verkaufen, nicht Ihr Zuhause oder Ihre Familien-Geschichte. Es kann manchmal auch interessant sein einen Profi zu fragen. Z.B. einen Raumausstatter der sich auf Home-Staging spezialisiert hat. Oftmals bieten diese für kleines Geld eine [Home-Staging-Beratung](#) an.

### **Die "richtige" Werbung**

Machen Sie sich Gedanken über die Verkaufsstrategie und die Zielgruppe für Ihre Immobilie: Wo finde ich für diese Immobilie den passenden Käufer? Das kann ganz unterschiedlich sein. Beispielsweise in Immobilienportalen im Internet, in der Tageszeitung, aber auch in der unmittelbaren Nachbarschaft oder über eine Anzeige in einer Fachzeitschrift für Pferde, Jagd oder ähnliches. Manchmal finden Sie Ihren Käufer aber auch über das Schwarze Brett beim Kaufmann um die Ecke. Auch Facebook, Twitter und Co. sind heute interessante Wege zu möglichen Interessenten.

### **Ein Interessent ruft an**

Es gibt immer eine gewisse Auswahl von Immobilien die gerade auf dem Immobilienmarkt angeboten werden. Ein Interessent wird nicht zehn Mal versuchen Sie zu erreichen, sondern wird andere Anbieter kontaktieren, wenn er immer nur den Anrufbeantworter erreicht. Machen Sie sich vorher eine Notiz welche Angaben Sie vom Interessenten abfragen wollen. Wichtig sind Name, Adresse, telefonische Erreichbarkeit und Email-Adresse. Versuchen Sie gerne herauszufinden warum er sich gerade für Ihre Immobilie interessiert. Fragen Sie einfach und verwickeln den Interessenten in eine möglichst unbefangene Plauderei.

Je mehr Sie von Ihm wissen um so besser! Denn Sie laden gegebenenfalls einen völlig Unbekannten in Ihr Haus ein. Bevor Sie Ihre eigene Adresse preisgeben versuchen Sie die Angaben nach Ihren Möglichkeiten zu überprüfen. Wenn Sie dies getan haben können Sie ja immer noch ein Exposee mit weiteren Angaben und Ihrer Adresse zusenden oder den Interessenten zurückrufen.

Anmerkung: Wie andere Dienstleistungsberufe auch sind Immobilienmakler nach dem Geldwäschegesetz im Rahmen Ihrer Sorgfaltspflichten bereits bei Begründung einer Geschäftsbeziehung verpflichtet die Identität des möglichen Vertragspartners zweifelsfrei festzustellen. Dies kann z.B. durch die Email-Übersendung einer Personalausweis-Kopie geschehen.

Wenn Sie dann über die Identität des Interessenten sicher sind geben Sie gerne einige grobe Informationen über Ihre Immobilie: Größe des Grundstück, die Wohnfläche, das Baujahr, die Lage und gegebenenfalls welche Modernisierungen bereits durchgeführt worden sind. Versuchen Sie herauszufinden, ob die Vorstellungen Ihres Interessenten und die Gegebenheiten Ihres Hauses in etwa zusammenpassen.

Gewerbeerlaubnis nach § 34 c GewO., Aufsichtsbehörde: Ordnungsamt des Amtes Berkenthin

Hinnerk Warter, Windfelden 27, 23847 Sierksrade,  
 Tel. 04501-822740, Fax: 04501-822739, Email: [info@warter-immobilien.de](mailto:info@warter-immobilien.de)  
 Immobilienmakler                      Immobilienberater

Hat Ihr Interessent schon eine Bank gesprochen, die sein Vorhaben begleiten möchte? Wenn dies alles paßt macht es Sinn einen Besichtigungstermin zu vereinbaren. Vergeuden Sie Ihre Zeit nicht mit Besichtigungstourismus!

### **Der erste Interessent kommt**

Planen Sie die Besichtigung sorgfältig und systematisch. Persönliche Dinge haben Sie ja schon entfernt und die Räumlichkeiten ansprechend dekoriert. Rechnen Sie etwa 20 - 30 Minuten für den Rundgang. Beginnen Sie im Keller und begeben sich dann von Etage zu Etage nach oben. Enden Sie mit Ihrer Tour im schönsten Raum. Dieses wird in der Regel das Wohnzimmer sein. Denn den letzten Eindruck wird der Interessent mit nach Hause nehmen. Sie führen zwar, aber vermeiden Sie es die ganze Zeit selbst zu sprechen. Lassen Sie dem Interessenten Zeit seine Eindrücke zu verarbeiten, gegebenenfalls zu kommentieren und Fragen zu stellen. Fragen Sie Ihrerseits gerne den Interessenten nach seinen Eindrücken und versuchen Sie so einen Einblick in seine Anforderungen zu erhalten. Versuchen Sie nicht zu argumentieren, wenn z.B. das Bad in den Augen des Interessenten zu klein ist. Sie werden an seiner Meinung nichts ändern. Sie dürfen aber Ideen präsentieren wie das empfundene Problem gelöst werden könnte.

Wenn Sie einen Makler beauftragt haben, lassen Sie diesen die Besichtigung durchführen und halten sich im Hintergrund. Der Interessent wird dem Makler unter Umständen ganz andere Fragen stellen und dieser wird damit wesentlich unbefangener und professioneller umgehen können. Ein Makler kann hier also auch Betroffenheit vermeiden.

Geben Sie offen und ehrlich Auskunft, vermeiden Sie aber allzu persönlich Fragen. Schwelgen Sie nicht in Erinnerungen, sondern bemühen Sie sich um eine sachliche Präsentation. Sollten Mängel vorhanden sein, gehen Sie offen und ehrlich damit um. Sie müssen die Frage nach Mängeln ehrlich beantworten. Im Zweifel ist den beteiligten Parteien anzuraten ein Sachverständigengutachten einzuholen. Dies dient beiden Seiten zur Sicherheit, denn im Notarvertrag wird in aller Regel eine Gewährleistung des Verkäufers ausgeschlossen.

Wenn Sie mehrere Interessenten haben, versuchen Sie die Besichtigungen möglichst kompakt zu planen. Denn: Konkurrenz belebt das Geschäft! Das gilt auch hier.

Auf Preisverhandlungen während der ersten Besichtigung sollten Sie sich nicht einlassen. Verweisen Sie auf Ihren sorgfältig ermittelten Angebotspreis. Führen Sie die Besichtigung zuende und erbitten Sie bei ernsthaftem Interesse in verbindliches, schriftliches Angebot. Denn oftmals signalisiert die Frage nach dem Preis kein ernsthaftes Interesse, sondern ein "Spaßbieter" will Ihre wirtschaftliche Situation testen.

Seien Sie offen für weitere schriftliche Informationen zum Haus und auch für weitere Besichtigungen mit Familienmitgliedern und fachkundigen Beratern.

Oftmals wird der Wunsch nach einer Reservierung der Immobilie geäußert. Dies sollten Sie ablehnen. Darauf können Sie nur eingehen, wenn Ihnen die schriftliche Bestätigung der finanzierenden Bank vorliegt, dass Sie die Finanzierung der Immobilie übernimmt.

Gewerbeerlaubnis nach § 34 c GewO., Aufsichtsbehörde: Ordnungsamt des Amtes Berkenthin

Auch wenn der Interessent über die Mittel verfügt lassen Sie sich eine Bankbestätigung geben. Zusätzlich sollte Ihnen Ihr Interessent einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung eines Notarvertrages geben, in dem auch festgehalten wird, dass er die Kosten dafür übernimmt. Im Zweifelsfalle bleiben Sie sonst auf diesen Kosten sitzen.

### **Wie wird aus einem Immobilieninteressent ein Immobilienkäufer?**

Alle etwaigen Problempunkte sind besprochen und geklärt. Sie haben ein schriftliches Kaufpreisangebot erhalten. Etwaige Kaufpreisverhandlungen haben Sie routiniert und emotionslos geführt. Manchmal hilft bei Verhandlung über die Höhe des Kaufpreises die schriftliche Wertermittlung eines Maklers oder eines anderen Sachverständigen. Die Emotionen des Käufers und seiner Familie sind weiterhin positiv für Ihre Immobilie. Die Finanzierung ist sichergestellt. Nun ist der Zeitpunkt gekommen Ihrem Interessenten die Gretchenfrage zu stellen und den Vertragsabschluss herbeizuführen.

### **Der Notartermin**

Der Notar benötigt nun sämtliche Unterlagen, die Sie zuvor zusammengetragen haben. Weiterhin haben Sie die Finanzierungsbestätigung Ihres Käufers und den schriftlichen Auftrag für die Erstellung des Notarvertrages vorliegen. Sprechen Sie mit Ihm auch über den Zeitpunkt der Übergabe und der Kaufpreiszahlung. Der Notar muss für den Vertrag die Identität der beteiligten Parteien anhand der Personalausweise feststellen und die Steuer-ID aufnehmen.

Der Notar ist Träger eines öffentlichen Amtes und als solcher verpflichtet die Parteien unabhängig und unparteiisch zu beraten und betreuen. Dabei obliegt dem Notar insbesondere der Schutz der Interessen rechtlich unerfahrener Beteiligter. In seiner Funktion ermittelt der Notar den Sachverhalt, die Wünsche und Ziele der Beteiligten und entwirft auf dieser Basis Verträge und andere Willenserklärungen. Anschließend bringt er die Verträge auch zur Ausführung.

### **Die Übergabe**

Bei der Übergabe Ihrer Immobilie an den Käufer übergeben Sie sämtliche zum Objekt gehörenden Unterlagen die Sie für den Verkauf zusammengetragen haben. Darüber hinaus alle technischen Dokumentationen und Garantieunterlagen für technische Geräte und Ihre Immobilie. Fertigen Sie ein [Übergabeprotokoll](#) an in dem Sie dokumentieren, welche Unterlagen und Schlüssel übergeben wurden. Hier werden auch die Zählerstände zum Übergabezeitpunkt erfasst.

aufgestellt, Sierksrade, dem 27.09.2016

Hinnerk Warter