

RATGEBER

PRIVAT- VERKAUF

INHALT

VORBEREITUNG DES
VERKAUFS

WAS MUSS ICH
BEACHTEN?

WELCHE UNTERLAGEN
BENÖTIGE ICH?



"DAS KANN ICH SELBST!"

Das denken viele Menschen, die sich entschieden haben, Ihre Immobilie zu verkaufen. Dass der Verkauf einer Immobilie gar nicht so einfach ist, viele Nerven und Zeit kostet - darüber sind sich die Verkäufer oft gar nicht bewusst.

In unserem Ratgeber zeigen wir Ihnen auf, was Sie alles für einen erfolgreichen Immobilien-Verkauf brauchen.



VERKAUFS-VORBEREITUNG

1. Den richtigen Zeitpunkt finden

Nicht jeder Zeitpunkt ist für den Verkauf Ihrer Immobilie optimal. Um finanzielle Verluste beim Verkauf zu vermeiden, sollte dieser sorgfältig ausgewählt werden.

2. Alle erforderlichen Dokumente zusammentragen

(eine Checkliste finden Sie am Ende dieses Ratgebers)

3. Definition der richtigen Zielgruppe

Stellen Sie sich die Frage, für wen Ihre Immobilie relevant ist. Achten Sie auf Familienstand, Alter, aber auch das evtl. Einkommen Ihrer potenziellen Käufer.

4. Vorbereitung der Immobilie

Der potenzielle Käufer sollte sich die Immobilie als sein Zuhause der Zukunft vorstellen können. Dazu sollte aufgeräumt, sauber und einladend sein, so dass sich eventuelle Käufer direkt wohlfühlen.

5. Wertermittlung

Um den richtigen Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln brauchen Sie entweder das entsprechende Fachwissen oder die Hilfe eines Fachmannes.



VERMARKTUNG DER IMMOBILIE

1. Ein aussagekräftiges Exposé erstellen

Das Exposé sollte alle nötigen Informationen enthalten und die Vorzüge der Immobilie hervorheben.

Professionelle Bilder und ein ansprechender Text runden das Ganze ab.

2. Aktive Vermarktung

Nach der Exposé-Erstellung werden Anzeigen in Internet-Portalen, aber auch klassisch in Tageszeitungen platziert.

3. Anfragen von Interessenten beantworten

Stellen Sie alle Informationen vorab zusammen, so dass Sie die Anfragen zeitnah abarbeiten können.

4. Besichtigungen

Nach einer Auswahl von Interessenten bieten Sie diesen eine Besichtigung an. Die Immobilie sollte zu diesem Termin gepflegt und einladend sein.

Auch die Umlagen und Grünflächen gehören zum äußeren Erscheinungsbild und sollten dementsprechend nicht vernachlässigt werden.



VERKAUFSABSCHLUSS

1. Preisverhandlung

Bereiten Sie sich auf das Gespräch mit dem Käufer vor, so dass Sie sich souverän behaupten können. Legen Sie vorab fest, wo Ihre Untergrenze ist und orientieren Sie sich daran.

2. Kaufvertrag

Konnten sich beide Parteien einigen, wird der Kaufvertrag durch einen Notar erstellt.

3. Notartermin

Vereinbaren Sie einen Termin mit dem Käufer und dem Notar, bei dem dann der Kaufvertrag von beiden Seiten unterzeichnet wird.

4. Übergabe

Um Missverständnissen vorzubeugen sollte ein ausführliches Übergabe-Protokoll angefertigt werden, auch damit es im Nachgang nicht zu Streitigkeiten mit dem Käufer kommt. Erst nach komplettem Geldeingang auf Ihrem Konto sollte es zur finalen Schlüsselübergabe kommen.



CHECKLISTE VERKAUF

- Grundbuchauszug
- Energieausweis
- Bauakte/Baubeschreibung
- Bauplan
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Flurkartenauszug
- Sanierungsnachweise
- Ggf. Erbbaurechtsvertrag
- Exposé