



IMMOBILIEN VERKAUFEN. ZUM TOP-PREIS.

von Norbert Schaller



Immobilien verkaufen. Zum Top-Preis.

8 Tipps, worauf Sie beim Verkauf achten sollten!

Tipp 1: Wie wird der Wert eines Hauses ermittelt?	S. 3
Tipp 2: Wie sieht ein Immobiliengutachten aus?	S. 6
Tipp 3: Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?	S. 9
Tipp 4: Nebenkosten Hausverkauf: Wer muss was bezahlen?	S. 12
Tipp 5: Haus verkaufen: Wer zahlt eigentlich den Makler?.....	S. 15
Tipp 6: Warum Sie Ihre Immobilie jetzt verkaufen sollten	S. 18
Tipp 7: Was muss man beim Immobilienverkauf beachten?	S. 21
Tipp 8: Checkliste: Immobilie verkaufen	S. 24

Tipp 1

Wie wird der Wert eines Hauses ermittelt?

Der Wert eines Hauses hängt von sehr vielen Faktoren ab. Neben der Größe des Grundstücks, der Wohnfläche und dem Zustand spielen auch die Lage, die Mikrolage und weitere durch die Umgebung bestimmte Faktoren für die Immobilienbewertung eine Rolle. Daneben bestimmen auch die Entwicklungen des nationalen und des regionalen Immobilienmarkts die Wertentwicklung maßgeblich mit. Oft beeinflussen auch Gesetzesänderungen – oder auch nur die Diskussion über solche Änderungen – die Preisentwicklung. All das macht die Wertermittlung schwierig und damit auch zwingend ungenau. Letztlich ist eine Immobilie eben genau so viel wert, wie jemand dafür zu bezahlen bereit ist.



Nach welchen Verfahren wird der Hauswert ermittelt?

Um eine Preisvorstellung nennen zu können, sollten Sie den Wert Ihrer Immobilie allerdings schon vor dem Verkauf einigermaßen realistisch einschätzen können. Außerdem muss der Wert auch oft ermittelt werden, wenn überhaupt kein Verkauf geplant ist – beispielsweise im Erbfall oder bei einer geplanten Beleihung der Immobilie. Zur Ermittlung des Wertes werden verschiedene Verfahren angewandt.

Das Vergleichswertverfahren

Ein einfaches Verfahren! Aber nur dann, wenn das Gebäude und das Grundstück hinreichend große Ähnlichkeit mit anderen Objekten aufweisen. In diesem Fall kann aus den erzielten Erlösen für diese Objekte auf Ihre Immobilie geschlossen werden.

Das Sachwertverfahren

Wenn der Wert nicht über das Vergleichswertverfahren aus tatsächlichen Marktpreisen ermittelt werden kann, liegen die Dinge komplizierter. In diesem Fall muss der Wert irgendwie errechnet werden. Eine Möglichkeit besteht darin, die Kosten für einen Neubau des Hauses zu kalkulieren. Davon werden altersbedingte und sonstige wertmindernde Mängel abgezogen, um so den Zeitwert zu bestimmen.

Das Ertragswertverfahren

Dieses Verfahren kommt eher für gewerbliche Immobilien oder für Mietobjekte zur Anwendung. Es handelt sich um ein betriebswirtschaftliches Verfahren, bei dem die Frage im Vordergrund steht, welche Einnahmen sich durch Vermietung der Immobilie erzielen lassen. Für selbst genutzte Immobilien ist der so ermittelte Wert eher uninteressant.

Verkehrswert = Marktwert?

Grundsätzlich sind die Begriffe Verkehrswert und Marktwert als Synonyme aufzufassen. Die bisweilen auftretende begriffliche Verwirrung rührt daher, dass nur der Verkehrswert rechtlich präzise definiert ist. Er wird durch Gutachter ermittelt und soll idealerweise exakt den Preis angeben, der für eine Immobilie am Stichtag des Gutachtens auf dem freien Markt erzielt werden kann. Das ist nichts anderes als das, was man üblicherweise unter dem Marktwert versteht! Wenn der tatsächliche Verkaufspreis vom Verkehrswert abweicht, bedeutet das nicht, dass der ermittelte Wert fehlerhaft gewesen sein muss oder nicht korrekt den Marktwert widerspiegelt. Es bedeutet lediglich, dass Dinge nicht immer zum Marktwert verkauft werden. Wenn dem so wäre, bräuhete sich niemand über Verkaufs- oder Verhandlungsstrategien Gedanken zu machen!

Tipp 1

Wie wird der Wert eines Hauses ermittelt?



Was genau wird im Sachwertverfahren berücksichtigt?

Für private Immobilienbesitzer ist das Sachwertverfahren von besonderer Bedeutung. Dabei werden der Wert des Grundstücks und der Wert des Gebäudes separat bestimmt.

Der Grundstückswert

Weil auch Gerichte und Behörden häufig Informationen über den Wert eines Grundstücks benötigen, wurde ein standardisiertes Verfahren zur Wertermittlung eingeführt. Diese Aufgabe hat der Bund den Ländern übertragen, die zu diesem Zweck Gutachterausschüsse eingesetzt haben. Die von den Ausschüssen ermittelten so genannten Bodenrichtwerte sind allgemein zugänglich. Zu den wichtigsten bei der Ermittlung der Grundstückswerte genutzten Daten gehört die Kaufpreissammlung, also die tatsächlichen Verkaufspreise vergleichbarer Grundstücke. Die Wertgutachten der Gutachterausschüsse sind nicht

bindend, liefern aber einen guten Richtwert zur Abschätzung des Grundstückswertes.

Der Hauswert beziehungsweise Verkehrswert

Zur Ermittlung des Wertes des Gebäudes werden im ersten Schritt die Kosten ermittelt, die heute beim Bau desselben Gebäudes anfielen. Dazu zählen auch die beim Bau anfallenden Nebenkosten. Anschließend wird die Abnutzung des Gebäudes in Abzug gebracht. Dabei wird von einem linearen Wertverlust während der gesamten Nutzungsdauer ausgegangen. Für Fertighäuser wird eine Nutzungsdauer von 60 bis 80 Jahren angenommen, für Massivhäuser 80 bis 100 Jahre. Der so ermittelte Wert soll realistisch beschreiben, welcher Preis tatsächlich erzielbar wäre. Aus diesem Grund werden auch Marktdaten wie die örtliche Nachfrage und das örtliche Angebot berücksichtigt.

Wodurch kann der Wert beeinflusst werden?

Der Verkehrswert unterliegt den Schwankungen des Immobilienmarkts. Wer sein Einfamilienhaus verkaufen möchte, sollte daher auf einen günstigen Zeitpunkt achten. Gegenwärtig sind Immobilien sehr hoch bewertet, weswegen dies aktuell kein ernsthaftes Problem darstellt. Wichtig ist, dass durch eine gute Wartung die verbleibende

Nutzungsdauer der Immobilie gesteigert werden kann. Das betrifft zum Beispiel Wasser- und Elektroinstallationen oder die Dacheindeckung. Wenn Sie entsprechende Wartungsarbeiten nachweisen können, fallen die Altersabschläge deutlich geringer aus.

Welche Informationsquellen stehen zur Verfügung?

Die Bodenrichtwerte zur Ermittlung des Grundstückswertes werden von den Bundesländern auch im Internet veröffentlicht. Deutlich schwieriger gestaltet sich die Ermittlung des Hauswertes. Zwar werden regelmäßig zahlreiche Studien zur Entwicklung der Preise in nahezu allen Regionen veröffentlicht, aber diese helfen im konkreten Einzelfall nicht allzu viel. Erstens erfahren Sie dort nichts über den Zustand der in der Studie berücksichtigten Immobilien und zweitens werten die Autoren meist die veröffentlichten Angebotspreise aus. Diese stimmen im Allgemeinen nicht mit den tatsächlichen Verkaufspreisen überein.

Vorstellung vom Zeitwert zu erhalten, sollten Sie einige davon nutzen. Aber natürlich sollten Sie diese per Faustformel und ohne individuelle Begutachtung der Immobilie ermittelten Werte nicht überinterpretieren.

Besser doch ein Wertgutachten?

Letztlich gibt es keine bessere Methode als die individuelle Bewertung durch einen Experten. Hier haben Sie die Wahl zwischen Architekten und anderen Bausachverständigen oder einem Makler. Die einen kennen sich mit allen bautechnischen Details bestens aus, die anderen kennen den regionalen Markt und das Preisniveau sehr gut. Deswegen kooperieren wir bei Immobilien Schaller mit einem Architekturbüro bei der Wertermittlung – Sie brauchen sich also nicht zwischen beiden Varianten zu entscheiden!

Den Wert selbst ermitteln?

Im Internet finden sich zahlreiche Online-Tools, um den Wert eines Hauses zu bestimmen. Um eine ungefähre

Tipp 1

Wie wird der Wert eines Hauses ermittelt?



Welche Faktoren sind für die Wertermittlung wichtig?

Fassen wir zusammen: Bei der Bestimmung des Verkehrswertes werden alle Faktoren berücksichtigt, die den zu erzielenden Verkaufspreis beeinflussen:

- Alter der Immobilie
- Wohnfläche
- Grundstücksgröße
- Außenanlagen
- Lage
- Allgemeiner Zustand und eventuelle Schäden
- Durchgeführte Renovierungen
- Die tatsächlich erzielten Preise für vergleichbare Objekte
- Bauweise

Zu beachten ist, dass die Bauweise berücksichtigt wird, indem die aktuellen Baukosten eines identischen Objekts bestimmt werden. Die tatsächlichen früheren Baukosten spielen keine Rolle. Nicht berücksichtigt werden auch subjektive Faktoren wie beispielsweise die finanzielle Situation des Eigentümers. Wenn der Besitzer sein Haus verkaufen muss oder das Objekt gar zwangsversteigert wird, wirkt sich diese denkbar schlechte Verhandlungsposition sicher negativ aus, beeinflusst aber nicht den Verkehrswert des Objekts.

Sonstige Kosten des Hausverkaufs

Neben den Kosten des Wertgutachtens fallen beim Verkauf weitere Kosten an:

- Kosten für Dokumente (Grundbuchauszug, Energieausweis, Baupläne...)
- Direkte Vermarktungskosten (Anzeigen, Expose, Einträge auf Online-Portalen)
- Eventuell (anteilige) Maklerkosten

Daneben kann bei einem Verkauf innerhalb von zehn Jahren auch eine Spekulationssteuer anfallen. Wenn die Immobilie noch belastet ist, muss auch die Vorfälligkeitsentschädigung für die Kündigung der Hypothek einkalkuliert werden, die oft den größten Posten in der Gesamtrechnung

darstellt. Oft empfiehlt es sich auch, einige Schönheitsreparaturen durchzuführen, um das Haus optisch ein wenig aufzuwerten. Schwieriger ist die Entscheidung, ob größere Reparaturen – beispielsweise eine Modernisierung der Heizung oder eine Dachsanierung – noch durchgeführt werden sollten. Bei denkmalgeschützten Häusern oder bei Mietobjekten können sich solche wertsteigernden Maßnahmen vor dem Verkauf lohnen, da sie steuerlich absetzbar sind. Allerdings lauern auch hier einige Fallstricke, weswegen Sie dazu Ihren Steuerberater konsultieren sollten. Für ein privat genutztes Einfamilienhaus ist es meist die bessere Entscheidung, stattdessen mit der Minderung des Werts aufgrund des Mangels zu leben.

Tipp 2

Wie sieht ein Immobiliengutachten aus?

Ein Immobiliengutachten ist recht umfangreich, selbst ein Standardgutachten für ein Einfamilienhaus umfasst in der Regel mehr als 30 Seiten. Der Inhalt ist grundsätzlich durch die Immobilienbewertungsverordnung vorgegeben. Weil Wertgutachten beispielsweise auch vom Finanzamt zur Steuerbemessung verwendet werden, soll auf diese Weise ein zumindest annähernd einheitlicher Bewertungsmaßstab sichergestellt werden.



Wann wird eine Verkehrswertermittlung benötigt?

Die häufigsten Gründe, den Wert eines Hauses ermitteln zu lassen, sind:

- Steuerfestsetzung durch das Finanzamt
- Ein Hauskauf oder ein Verkauf eines Hauses
- Die Vererbung eines Hauses
- Vermögensausgleich bei einer Scheidung
- Beleihung des Objekts
- Zwangsversteigerung

Bei der Regelung familiärer Vermögensangelegenheiten ist eine Wertermittlung nicht zwingend erforderlich, wenn eine gütliche Einigung erzielt wird. Zwingend erforderlich ist eine Verkehrswertermittlung durch einen staatlich zugelassenen Gutachter aber immer dann, wenn der Wert des Objekts gegenüber einer Behörde oder einem Gericht nachgewiesen werden muss.

Sollte man dem Finanzamt ein eigenes Gutachten vorlegen?

Das Finanzamt ermittelt – beispielsweise für die Festlegung der Erbschaftssteuer – den Verkehrswert nach einem simplen Standardverfahren, das alle Besonderheiten unberücksichtigt lässt. Der Wert einer Eigentumswohnung wird zum Beispiel oft nur anhand der Lage und der Größe geschätzt. In Einzelfällen kann es dabei zu erheblichen Fehlbewertungen kommen. Es sind nämlich nicht nur kleinere Details, die dabei unberücksichtigt bleiben. In einigen Fällen hat die Finanzverwaltung auch schon igno-

riert, dass eine Wohnung kein Bad aufwies und nur eine Gemeinschaftstoilette im Treppenhaus vorhanden war. Solche Extremfälle sind natürlich selten. Aber das vereinfachte Standardverfahren der Finanzbehörden zielt darauf ab, im Durchschnitt den korrekten Wert anzunehmen. Sie müssen sich aber nicht damit abfinden, wenn Sie zu denjenigen gehören, deren Haus dabei zu hoch bewertet wird. Um dagegen vorzugehen, benötigen Sie aber ein Verkehrswertgutachten.

Tipp 2

Wie sieht ein Immobiliengutachten aus?

Wie ist ein Gutachten aufgebaut?

Formvorschriften für ein Gutachten existieren nicht, Gutachter sind insofern frei in der Gestaltung des Textes. Allerdings sind zahlreiche Inhalte des Gutachtens durch die Immobilienbewertungsverordnung vorgegeben. Dazu zählt zunächst eine Auflistung sämtlicher benutzter Dokumente und anderer Quellen. Zu den „anderen Quellen“ können beispielsweise auch telefonische Auskünfte von Behörden gehören. Am Anfang des Gutachtens steht gewöhnlich eine Beschreibung des Gebäudes und des Grundstücks.

Objektbeschreibung

Diese Beschreibung umfasst Angaben zur genauen Lage und zur Erschließung des Grundstücks. Daneben finden sich hier wichtige Angaben zum Gebäude, beispielsweise das Baujahr, die Bauweise und eine Einschätzung des allgemeinen Zustands. Selbstverständlich gehören heute auch Fotos des Objekts dazu.

Begründung der Wahl des Bewertungsverfahrens

Grundsätzlich können drei Bewertungsverfahren angewandt werden. Im Vergleichswertverfahren wird der Wert einer Immobilie anhand realer Verkaufspreise ähnlicher Objekte bestimmt. Das Verfahren stößt an seine Grenzen, wenn nicht genügend Daten zu vergleichbaren Objekten vorliegen. Dagegen steht im Ertragswertverfahren die durch eine Vermietung des Hauses zu erzielende Rendite im Vordergrund. Es ist offensichtlich, dass sich dieses Verfahren eher für Mietobjekte und Gewerbeimmobilien als für Einfamilienhäuser eignet. Im Sachwertverfahren erfolgt die Immobilienwertermittlung nach dem Prinzip „Neuwert minus Altersabschläge“. Wobei unter dem Neuwert hier die Kosten verstanden werden, die aktuell bei Bau eines identischen Hauses anfielen. Die Begründung für die Wahl des Verfahrens gehört zwingend ins Gutachten.

Bodenwert

Hier hat der Gutachter relativ wenig zu tun. Der Wert pro Quadratmeter (Bodenrichtwert) wird durch den Gutachterausschuss der zuständigen Kommune festgelegt, die Berechnung ist also einfach. Natürlich ist es theoretisch möglich, dass der Wert durch eine geringere Bodenqualität gemindert wird, weil das Grundstück zum Beispiel teilweise nicht zur Bebauung geeignet ist. Derartige Untersuchungen sind jedoch nicht Gegenstand eines Immobilienwertgutachtens.

Der Herstellungswert

Hier geht es um die schon erwähnten Kosten, die heute beim Bau des Gebäudes anfielen. Im Wesentlichen stützt sich der Gutachter hier auf Durchschnittswerte für die Baukosten pro Quadratmeter für Häuser der entsprechenden Bauweise. (Maßgeblich ist nicht die Grundfläche, sondern die Gesamtfläche aller Stockwerke.) Diese Durchschnittswerte werden durch einige Korrekturfaktoren an die individuelle Situation angepasst. So sind zum Beispiel die Baukosten nicht in allen Bundesländern gleich hoch. Außerdem sind in einer Großstadt die Baukosten höher als auf einem abgelegenen Grundstück.

Wie hoch sind die Altersabschläge?

Um den Wert des Gebäudes zu bestimmen, werden vom Herstellungswert die Altersabschläge abgezogen. Die genaue Berechnung ist ein wenig kompliziert, aber ungefähr wird ein linearer Wertverlust während der gesamten Nutzungsdauer angenommen. Eine typische angenommene Gesamtnutzungsdauer für ein Einfamilienhaus beträgt 80 Jahre. Wenn das Haus 30 Jahre alt ist, wird der Herstellungswert also um 3/8 gemindert.

Reparaturkosten

Die Altersabschläge dürfen nicht mit den Reparaturkosten verwechselt werden. Diese werden zusätzlich in Abzug gebracht, wenn das Haus Renovierungs- oder Instandsetzungsrückstände aufweist, die über die typische Abnutzung hinausgehen.

Tipp 2

Wie sieht ein Immobiliengutachten aus?



Ist der Sachwert zugleich der Verkehrswert?

Wenn der Boden und das Haus wie beschrieben bewertet wurden, ergibt sich aus der Summe beider Werte der Sachwert der Immobilie. Dieser kann identisch mit dem Verkehrswert(=Marktwert) sein, muss es aber nicht sein. Der Unterschied wird deutlich, wenn wir als Beispiel einen gerade fertig gestellten Neubau betrachten. Der Sachwert gibt an, wie teuer es war, das Haus zu bauen (inklusive Grundstückspreis und Nebenkosten). Der Verkehrswert gibt an, welcher Preis bei einem Verkauf am wahrscheinlichsten zu erzielen wäre. Der Verkehrswert hängt also von den

Schwankungen des Immobilienmarktes ab. Das aktuelle Preisniveau auf dem Immobilienmarkt wird bei der Verkehrswertermittlung durch einen Marktanpassungsfaktor berücksichtigt.

Und woher stammt der Marktanpassungsfaktor?

Diesen Faktor legen ebenfalls die Gutachterausschüsse fest. Für jede Region und für jede Gebäudeart gilt ein anderer Faktor. Der Marktanpassungsfaktor wird anhand realer Verkaufspreise und der zuvor bestimmten Sachwerte der Objekte berechnet.

Wo sind die Grenzen einer Verkehrswertermittlung?

Im Rahmen der Begutachtung wird keine Analyse der technischen Installationen oder der Bausubstanz durchgeführt. So wird – um ein willkürliches Beispiel herauszugreifen – einfach unterstellt, dass die Heizung den gesetzlichen Vorschriften genügt, solange es keine offensichtlichen

Hinweise auf das Gegenteil gibt. Auch bei Elektro- und Wasserleitungen in den Wänden wird ein typischer altersgemäßer Zustand unterstellt, sofern diese Annahme nicht offensichtlich falsch ist.

Woran erkennt man seriöse Gutachter?

Im Fall staatlich anerkannter Gutachter, deren Gutachten von Behörden und Gerichten anerkannt werden, dürfen Sie im Normalfall Seriosität unterstellen. Ansonsten sollten Sie auf die nachgewiesene Qualifikation achten. Dabei ist es nicht entscheidend, ob der Gutachter in technischer oder kaufmännischer Funktion im Umfeld der Immobilienbranche tätig war. Entscheidend ist, dass er überhaupt eine

einschlägige Ausbildung nachweisen kann. Sie sollten auch darauf achten, ob der Gutachter Ihnen ein Festpreisangebot unterbreitet. Für komplizierte Sonderfälle mag eine Abrechnung nach Zeitaufwand angemessen sein, aber für ein typisches Einfamilienhaus sollte der Gutachter den Aufwand vorab einschätzen können.

Welche Kosten fallen beim Immobilienverkauf noch an?

Welche Kosten beim Hausverkauf anfallen, hängt - anders als beim Kauf - sehr stark vom Einzelfall ab. Wenn eine Finanzierung mit hohen Zinsen vorzeitig abgelöst werden muss und darüber hinaus noch einige Reparaturen am Gebäude erforderlich sind, kann der Verkauf recht teuer werden. Ansonsten fallen nur relativ geringe Kosten an. Insgesamt können anfallen:

- Kosten der Verkehrswertermittlung
- Anteilige Maklerkosten
- Reparaturkosten
- Kosten für den Energieausweis und weitere Dokumente
- Marketingkosten
- Vorfälligkeitsentschädigung der Baufinanzierung

Tipp 3

Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?



Mit welchen Nebenkosten muss ich beim Hausverkauf rechnen?

Der Verkauf einer Immobilie will gut überlegt und geplant werden. Die Gründe für solch einen Schritt sind sehr unterschiedlich. Oft wird das Eigenheim im Alter zu groß und muss aus gesundheitlichen Gründen abgegeben werden. Manchmal ändert sich auch die berufliche Situation und für den neuen Job ist ein Umzug erforderlich. Auch Trennungen oder Scheidungen veranlassen Ehepaare zum Hausverkauf.

Einen hohen Veräußerungsgewinn zu erzielen, wünschen sich viele. Der Preis ist dabei natürlich von der Größe der Immobilie und dessen Zustand abhängig, aber auch vor allem von der Lage. Außerdem vermindert er sich um die Nebenkosten des Hausverkaufs. Doch welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf eigentlich?



Übersicht über Nebenkosten beim Verkauf eines Hauses

Eine gute Vorbereitung des Immobilienverkaufs ist wichtig, um einen hohen Verkaufspreis zu erzielen. Bitte denken Sie daran, sich fachlichen Rat einzuholen. Mit welchen Nebenkosten muss ich beim Hausverkauf rechnen:

- Wertgutachten der Immobilie (je nach Bedarf)
- Energieausweis
- Maklerprovision (bei Beauftragung eines Maklers)
- Verkaufsanzeigen in Printmedien oder Online
- Spekulationssteuer für Wertzuwachs, wenn Sie die Immobilie nicht selbst bewohnt haben (10 Jahres-Frist)
- Notarkosten und Grundbuchauftragungen, zum Beispiel Löschung von Rechten Dritter

Einige dieser Kosten entstehen sogar aus gesetzlichen Anforderungen an einen Immobilienverkauf. Mit einer geschickten Vertragsgestaltung können einige Nebenkosten beim Hausverkauf aber auch auf den Käufer übertragen werden. Erst wenn eine Übersicht über Nebenkosten beim Verkauf eines Hauses aufgestellt worden ist, kann also der Verhandlungspreis ermittelt werden.

Tipp 3

Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?



Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?

Das Wertgutachten

Einen realistischen Verkaufspreis für seine Immobilie zu finden, ist gar nicht so einfach. Schließlich sind die meisten von uns keine Baufachleute und können die Bausubstanz nicht objektiv einschätzen. Wichtig für die Verkaufsverhandlungen ist außerdem die Lage des Grundstückes. In ländlichen Regionen ist der Erlös für Grundstücke samt Häusern meist deutlich geringer als in Ballungsräumen. Auch hier bestimmen die Nachfrage und das Angebot den Preis. Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf - für Antworten auf diese Frage ist der Verkaufswert entscheidend, denn viele Ausgaben werden auf dessen Grundlage berechnet. Erste Anhaltspunkte bieten Übersichten zu durchschnittlichen Quadratmeter-Preisen für Grundstücke aus der Region. Auch Immobilienseiten im Internet, in denen vergleichbare Objekte angeboten werden, können Orientierung geben. Mit einem richtigen Wertgutachten beauftragen die Verkäufer am besten einen Sachverständigen. Die Gebühren dafür können frei verhandelt werden, mit Kosten zwischen 1.000 und 1.500 Euro sollten Sie aber rechnen. Günstiger sind Kurzgutachten, für einen Verkauf zwischen Privatleuten reichen diese meist aus.

Der Energieausweis

Im Jahr 2014 eingeführt ist der Energieausweis seit 2015 Pflicht. Er beschreibt die energetische Situation des Gebäu-

des, enthält unter anderem Angaben über die Art der Heizung und den Energiebedarf je Quadratmeter. Solch einen Nachweis müssen Sie sich von einer zertifizierten Fachkraft ausstellen lassen. Dazu zählen Energieberater, aber auch Schornsteinfeger, Bauingenieure und Architekten. Wenn die Immobilie vor 1977 erbaut wurde, müssen Sie als Verkäufer einen Bedarfsausweis anfertigen lassen. Dieser ist auch für Neubauten vorgeschrieben, in denen Werte aus weniger als 3 Verbrauchsjahren vorhanden sind. Bedarfsausweise basieren auf einer genauen Begutachtung des baulichen Zustandes und kosten etwa 500 Euro. Für Gebäude mit Baujahr nach 1977, für die mindestens drei Jahre Verbrauchswerte vorliegen, reicht ein Verbrauchsnachweis aus. Dieser gibt Auskunft über den tatsächlichen Energieverbrauch des Hauses. Da seine Erstellung weniger aufwändig ist, kostet er zwischen 200 und ca. 250 Euro.

Die Beauftragung eines Maklers

Zu den Nebenkosten beim Hausverkauf kann auch die Maklergebühr zählen. Hier kommt es aber auf die konkreten vertraglichen Regelungen an. Käufer und Verkäufer können sich diese Kosten teilen. Findet der Verkäufer privat einen Interessenten, so entfällt sie sogar ganz. Die Maklercourtage ist frei verhandelbar, meist liegt sie zwischen 3 und 6 Prozent des Immobilienwertes.

Tipp 3

Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?



Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf?

Kosten für Anzeigen der Immobilie

Nehmen Sie den Verkauf selbst in die Hand, schalten Sie meist Anzeigen in der örtlichen Presse oder in Immobilienportalen im Internet. Für diese Nebenkosten beim Hausverkauf entstehen aber nur geringe Gebühren.

Spekulationsgewinn ist steuerpflichtig

Welche Nebenkosten entstehen beim Hausverkauf, diese Frage muss für einen gewerblichen Verkäufer anders beantwortet werden als für den privaten. Händler von Immobilien oder Käufer, die ein auffälliges Gebäude sanieren und mit Gewinn wieder veräußern, müssen 30 Prozent ihres sogenannten Spekulationsgewinnes an das Finanzamt abführen. Spekulationsgewinne entstehen nur dann, wenn die Immobilie nicht selbst bewohnt wurde und sie innerhalb der Frist von 10 Jahren nach Kauf wieder veräußert wird. Der Erlös aus dem einmaligen privaten Hausverkauf bleibt also in der Regel unberücksichtigt.

Grunderwerbsteuer

Das Finanzamt kassiert aber trotzdem bei jedem Immobilienverkauf mit, es erhebt Grunderwerbsteuer. Jedes Bundesland hat hier seine eigenen Steuersätze. Berechnungsgrundlage sind die notariell beglaubigten Kosten, davon werden zwischen 3,5 und 6,5 Prozent berechnet, die grundsätzlich vom Erwerber zu tragen sind.

Notarkosten und Gebühren für Grundbucheintragungen

Kosten für den Notar werden ebenfalls auf Grundlage des beglaubigten Verkaufspreises erhoben, meist sind es zwischen 1,5 und 2 Prozent. Kaufverträge für Grundstücke und Gebäude müssen immer notariell beglaubigt werden. Verkäufer können aber den Erwerber vertraglich verpflichten, diese Gebühren zu übernehmen. In vielen Grundbüchern sind außerdem Rechte dritter Parteien eingetragen, zum Beispiel Ansprüche der finanzierenden Bank. Mit dem Verkauf der Immobilie müssen diese Rechte aus dem Grundbuch gelöscht werden. Das geschieht dann, wenn mit einem Teil des Verkaufserlöses die restlichen Schulden getilgt wurden. Grundbuchämter erheben dafür Gebühren, die zu den Nebenkosten beim Hausverkauf zählen. Verkäufer können aber den Erwerber vertraglich verpflichten, diese Gebühren zu übernehmen.

Mit welchen Nebenkosten muss ich beim Hausverkauf rechnen - die Beantwortung dieser Frage ist also entscheidend von der Lage des Grundstückes abhängig. Sie beeinflusst nicht nur den Verkaufserlös, sondern auch die Höhe der Grunderwerbsteuer. Eine Übersicht über Nebenkosten beim Verkauf eines Hauses hilft bei der Entscheidung, welche Zahlungen vertraglich dem Käufer zugeordnet werden sollten. Alle anderen Ausgaben sollten in den Verhandlungspreis der Immobilien mit einfließen.

Tipp 4

Nebenkosten Hausverkauf: Wer muß zahlen?

Die Nebenkosten eines Hausverkaufs sind nicht einfach zu beziffern. Im Kern liegt das daran, dass die tatsächlich zwingend anfallenden Kosten sehr gering sind. Sie benötigen lediglich einige Dokumente, von denen Ihnen die meisten ohnehin schon vorliegen dürften. Die dafür anfallenden Kosten sind nahezu vernachlässigbar.

Darüber hinaus können aber deutlich höhere Kosten anfallen, was jedoch stets vom Einzelfall abhängt. Oft muss eine Hypothek vorzeitig abgelöst werden, oft sind auch einige Schönheitsreparaturen vor dem Verkauf empfehlenswert. Es ist offensichtlich, dass diese Kosten ohne Kenntnis des Einzelfalls nicht beziffert werden können. Andere Kosten können auf den Käufer umgelegt werden. Die Notar- und die Maklerkosten zahlt zum größten Teil der Käufer – wenn Sie denn einen Käufer finden, der dazu bereit ist!



Welche Kosten fallen beim Verkauf an?

Insgesamt fallen beim Verkauf folgende Kosten an, wenn Sie eine Immobilie verkaufen:

- Kosten für das Wertgutachten
- Vermarktungskosten
- Kosten für Dokumente
- Renovierungskosten
- Vorfälligkeitsentschädigung für die Hypothek
- Maklerkosten (können zumindest teilweise auf den Käufer umgelegt werden)
- Notarkosten (übernimmt im Normalfall der Käufer)

Außer Acht gelassen haben wir Posten wie die Grunderwerbssteuer, die auf jeden Fall vom Käufer zu tragen sind.

Wie teuer ist ein Wertgutachten?

Ein Wertgutachten benötigen Sie nicht zwingend. Insbesondere wenn der Kauf schon viele Jahre zurückliegt, ist es aber ohne ein solches Gutachten schwierig, den aktuellen Verkehrswert einer Immobilie einzuschätzen. Der Preis für ein Wertgutachten ist frei verhandelbar, die frühere Bindung an die Gebührenordnung für Architekten wurde mittlerweile aufgehoben. Wenn Sie das Gutachten nicht für Behörden oder Gerichte benötigen, müssen Sie keinen staatlich zugelassenen Gutachter beauftragen. In diesem Fall sollten Sie allerdings gezielt nachfragen, über welche Ausbildung und welche Erfahrungen der Gutachter verfügt, denn jeder darf sich „Immobilienfachverständiger“ nennen!

Der Preis für ein Gutachten steigt mit dem Verkehrswert

Der Preis eines Gutachtens hängt vom vorab geschätzten Verkehrswert ab. Für ein typisches Einfamilienhaus sollten Sie für das Gutachten Kosten von 1000 bis 2000 Euro einkalkulieren. Wenn der geschätzte Wert der Immobilie mehr als eine halbe Mio. Euro beträgt, sollten Sie mit höheren Kosten rechnen. Teurer wird es auch, wenn der Gutachter ungewöhnlich viele Informationen einholen muss, weil beispielsweise Rechte Dritter gemäß Grundbuch wertmäßig beziffert werden müssen.

Tipp 4

Nebenkosten Hausverkauf: Wer muß zahlen?

Wie viel ist Ihre Arbeitszeit wert?

Damit sind wir beim Punkt „Vermarktungskosten“ angekommen. Diesen Punkt können Sie ignorieren, falls Sie einen Makler beauftragt haben. In dessen Pauschalvergütung sind die anfallenden Kosten für Anzeigen und andere Werbemittel enthalten. Wenn Sie Ihr Haus selbst verkaufen, sollten Sie dafür einige hundert Euro einkalkulieren. Der

mit Abstand größte Posten ist die Arbeitszeit, die Sie für den Verkauf aufwenden müssen. Insbesondere in Regionen mit hoher Nachfrage kann der Verkauf leicht zum Fulltimejob werden! Aber wenn Sie Ihre Arbeitszeit kalkulatorisch mit einem angemessenen Wert berücksichtigen, werden Sie sich vermutlich ohnehin für einen Makler entscheiden!

Notwendige Dokumente

Die meisten der erforderlichen Dokumente werden Sie vermutlich bereits in der Schublade liegen haben. Dazu zählen Baupläne, Grundrisse sowie die Flächenberechnungen und die Berechnung des umbauten Raums. Darüber hinaus benötigen Sie einen aktuellen Grundbuchauszug, der allerdings auch nur geringe Kosten verursacht.

Wie teuer ist ein Energieausweis?

Für ein typisches Wohngebäude müssen Sie mit einigen hundert Euro für einen Energieausweis rechnen. An einem Energieausweis führt kein Weg vorbei, er muss dem Käufer aufgrund gesetzlicher Vorgaben vorgelegt werden. Verstöße werden als Ordnungswidrigkeit geahndet. Einige Billiganbieter bieten Energieausweise zu Preisen von deutlich unter 100 Euro an. Dabei handelt es sich meist um bedarfsorien-

tierte Energieausweise, die im Wesentlichen nur den tatsächlichen Energieverbrauch der letzten Jahre auflisten. Oft fehlen einige der gesetzlich vorgeschriebenen Inhalte. Ein weiterer offensichtlicher Nachteil der bedarfsorientierten Energieausweise besteht darin, dass der Verbrauch natürlich vom individuellen Nutzerverhalten abhängt.

Besser einen verbrauchsorientierten Energieausweis vorlegen!

Verbrauchsorientierte Energieausweise basieren auf einer Begutachtung des Gebäudes und enthalten auch Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten. Sie erfordern mehr Aufwand als bedarfsorientierte Ausweise und sind daher auch teurer, beinhalten aber deutlich mehr Detailinformationen.

Lohnt sich die Auszugsrenovierung?

Renovieren oder nicht renovieren, das ist hier die Frage! Hier kommt die Verkaufspsychologie ins Spiel. Logisch wäre eigentlich, gar nichts zu machen und dem Käufer stattdessen einen entsprechenden Preisnachlass zu gewähren. Dieser könnte dann alles nach seinem Geschmack renovieren. Aber Käufer verhalten sich nie absolut rational. Wenn die Farbe von den Wänden blättert und Tapeten alt und unan-

sehnlich geworden sind, springt im Kopf des potenziellen Käufers kein interner Taschenrechner an, der die Kosten für Farbe und Tapeten kalkuliert. Stattdessen verfestigt sich ein diffuses Bild: „Schön ist es hier ja nicht!“. Deswegen empfiehlt es sich, zumindest einfache Schönheitsreparaturen durchzuführen.

Die Vorfälligkeitsentschädigung kann zum größten Posten werden!

Wenn Sie eine Hypothek vorzeitig ablösen, fordert die Bank eine Entschädigung für entgangene Zinseinnahmen. Die jetzt beim Verkauf betroffenen Finanzierungen wurden in der Regel abgeschlossen, als das Zinsniveau deutlich höher

war. Daher kann es leicht passieren, dass die Vorfälligkeitsentschädigung zum größten Kostenfaktor unter den Nebenkosten wird.

Tipp 4

Nebenkosten Hausverkauf: Wer muß zahlen?

Was kostet ein Makler und wer bezahlt ihn?

Maklerprovisionen sind nicht gesetzlich festgelegt. Grundsätzlich können sie frei verhandelt werden. Allerdings haben sich de facto Preisstandards entwickelt, in den meisten Bundesländern beträgt die übliche Maklerprovision 7,14 Prozent des Kaufpreises. Die Maklerprovision setzt sich dabei aus Käufer (2,38%) und Verkäuferanteilen (4,76 %) zusammen.

Kein „Bestellerprinzip“!

Das so genannte Bestellerprinzip, demzufolge der Auftraggeber den Makler zahlen muss, gilt nur für Vermietungen.

Üblich ist in Bayern und den meisten anderen Ländern, dass Käufer und Verkäufer den Makler jeweils zur Hälfte bezahlen. In einigen Ländern zahlt der Käufer den Makler allein, aber nirgends zahlt der Verkäufer mehr als die Hälfte. Das hindert Sie natürlich nicht daran, freiwillig den vollen Betrag zu übernehmen. In Nürnberg, München oder Berlin gibt es sicher kaum einen Grund, warum ein Verkäufer dies tun sollte. In Regionen mit geringer Nachfrage kann „provisionsfrei“ hingegen ein gutes Verkaufsargument sein!

Wer bezahlt den Notar?

Die Notarkosten belaufen sich auf 1,5 bis 2 Prozent des Kaufpreises. Darin enthalten sind die Gebühren, die der Notar an das Grundbuchamt entrichten muss. Die Kosten werden vom Käufer getragen. Einzige Ausnahme sind die Gebühren, die für die Löschung der ins Grundbuch

eingetragenen Rechte Dritter anfallen können, diese trägt der Verkäufer. Der Kaufvertrag für eine Immobilie oder ein Grundstück muss notariell beurkundet werden, deswegen sind diese Kosten unvermeidbar.

Worauf ist beim Hausverkauf zu achten?

Wichtig ist, dass Sie eine realistische Vorstellung vom Wert der Immobilie haben und sich selbst eine klare Preisuntergrenze setzen. Sie werden es in den Verhandlungen auch mit Profis zu tun bekommen, die sich übrigens nicht immer als solche zu erkennen geben. Darüber hinaus sollten Sie sicherstellen, potenziellen Käufern alle bekannten Mängel anzuzeigen. Das Verschweigen von Gebäudemängeln, die Ihnen bekannt waren, kann erhebliche Schadensersatzfor-

derungen nach sich ziehen. Und schließlich sollten Sie auch daran denken, dass Besichtigungstermine bisweilen auch von dubiosen Gestalten genutzt werden, um sich aus ganz anderen Gründen Zugang zu fremden Häusern zu verschaffen. Halten Sie Ihre Besucher im Auge und beantworten Sie niemals die Frage, ob Sie ständig erreichbar sind oder vielleicht zwischenzeitlich einmal verreisen!

Tipp 5

Haus verkaufen: Wer zahlt eigentlich den Makler?

Als Verkäufer können Sie mit dem Makler vereinbaren, ob Sie die Maklerprovision übernehmen oder ob der Käufer sie tragen soll. Möglich ist auch eine Aufteilung der Kosten zwischen beiden. Die Courtage ist gesetzlich beschränkt, die genaue maximale Höhe hängt vom Bundesland ab. In den meisten Ländern beträgt sie 7,14 Prozent.



Keine Sorge vor dem Bestellerprinzip

Seit Einführung des Bestellerprinzips kann die Provision nicht mehr auf Mieter umgelegt werden, sofern nicht der Mieter selbst einen Immobilienmakler beauftragt hat. Dies sorgt bisweilen für Verwirrung und hat einige Verkäufer

verunsichert – zu Unrecht! Das Bestellerprinzip gilt nur für die Vermittlung von Mietverträgen, für Verkäufer ändert sich dadurch nichts!

Was ist im Preis des Maklers enthalten?

Im Grunde alles. Sie vereinbaren eine Provision, die nur dann fällig wird, wenn der Makler tatsächlich einen Käufer vermittelt und der Kauf zustande kommt. Wie viel der Immobilienmakler dafür tun muss, hängt manchmal auch vom Zufall ab. Wenn der erste Interessent der richtige ist – umso besser für Sie und Ihren Makler!

Was spricht denn dagegen, den Käufer zahlen zu lassen?

In Großstädten mit starker Nachfrage eigentlich nichts. Insbesondere in Metropolen wie München oder Berlin ist der Markt so eng, dass potenzielle Käufer die Maklerprovision ohnehin schon eingepreist haben. Ein wenig anders kann es in ländlichen Regionen aussehen, in denen das Angebot die Nachfrage übersteigt. Hier kann die Aussage „Provisionsfrei zu verkaufen“ durchaus werbewirksam sein.

Ist es sinnvoll, einen Makler zu beauftragen?

Bequemer ist es auf jeden Fall. Sie brauchen sich nicht um Anzeigen, das Exposé und Verkaufsgespräche zu kümmern. Für viele Verkäufer ist es darüber hinaus wichtig, nicht ständig für Interessenten erreichbar sein zu müssen. In Regionen mit starker Nachfrage kann der Hausverkauf zum Vollzeitjob werden! Darüber hinaus wird ein Makler meist einen besseren Verkaufspreis erzielen können als Sie selbst. Das hängt primär mit der größeren Erfahrung in Verkaufsverhandlungen und bei der Gestaltung des Exposés

zusammen. Aber die Optimierung des Verkaufspreises beginnt schon früher, nämlich bei der Vorauswahl der Interessenten. In jeder Region treiben sich Schnäppchenjäger auf dem Markt herum, die immer wieder versuchen, Immobilien deutlich unter ihrem Wert zu kaufen. Meist versuchen sie ihr Glück gar nicht erst, wenn ein Immobilienmakler eingeschaltet ist. Und wenn Sie es doch versuchen, sind sie in der Branche im Normalfall schon allgemein bekannt.

Tipp 5

Haus verkaufen: Wer zahlt eigentlich den Makler?

Ein Hausverkauf bedeutet viel Arbeit

Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen, müssen Sie dafür einiges an Zeit einplanen. Besonders zeitintensiv sind das Erstellen eines Exposés und die Durchführung der Besichtigungstermine. Auch das Schalten von Anzeigen auf Onlineportalen und in Zeitungen erfordert Zeit. In der eigentlichen Verkaufsphase besteht Ihre Herausforderung darin, für Interessenten erreichbar zu sein und auf alle Anfragen zu reagieren. In Regionen mit hoher Nachfrage sind Verkäufer oft von der Anzahl der Interessenten überrascht.

Möchten Sie Ihre Kontaktdaten wirklich veröffentlichen?

Wenn Sie Ihr Haus selbst verkaufen wollen, müssen Sie Ihre Adresse und Kontaktdaten veröffentlichen. Das ruft gelegentlich auch dubiose Gestalten auf den Plan. Wenn Sie einen Profi beauftragen, werden Ihre Daten nur an überprüfte Interessenten weitergegeben!

Selbst zu verkaufen ist auch nicht kostenlos!

Immobilienportale arbeiten nicht kostenlos, Zeitungsanzeigen kosten auch Geld! Diese direkten Kosten sind eher überschaubar, insgesamt sollten Sie mit einigen hundert Euro rechnen. Der entscheidende Faktor für den Kostenvergleich zwischen Selbstvermarktung und der Beauftragung eines Immobilienmaklers ist Ihre Arbeitszeit. Es bleibt natürlich Ihnen überlassen, ob und gegebenenfalls mit welchem Stundensatz Sie Ihre für den Verkauf aufzuwendende Zeit kalkulatorisch berücksichtigen. Wenn Sie selbstständig oder freiberuflich tätig sind, wissen Sie ziemlich genau, wie viel Sie in dieser Zeit verdienen könnten. Dies ist ein sinnvoller Maßstab.

Sonstige Kosten des Hausverkaufs

Neben den Vermarktungskosten fallen beim Hausverkauf auch weitere Ausgaben an. Diese sind höchst unterschied-

lich. Wenn die Immobilie noch belastet ist und die Hypothek gekündigt werden muss, ist die Vorfälligkeitsentschädigung nicht selten der größte Kostenfaktor beim Hausverkauf. Auch die Renovierungskosten sind von Fall zu Fall sehr unterschiedlich. Dennoch sollten Sie nicht darauf verzichten, Ihre Immobilie in optisch ansprechendem Zustand zu präsentieren. Eher bescheiden sind dagegen die Aufwendungen für die benötigten Dokumente.

Welche Dokumente werden benötigt?

Zunächst wird der Käufer sich für alles interessieren, was das Gebäude selbst betrifft, also gewissermaßen die Beschreibung der Hardware. Dazu zählen der Grundriss, die Berechnung des umbauten Raums, Baupläne, Flächenberechnungen und manches andere. Auch der Energieausweis und Nachweise über durchgeführte Renovierungs- und Sanierungsarbeiten gehören dazu. Zusätzlich benötigen Sie

- Einen aktuellen Grundbuchauszug
- Den letzten Grundsteuerbescheid
- Die letzten Abrechnungen der Nebenkosten
- Einen Lageplan

Anhängig vom Einzelfall wird sich der Käufer auch für weitere Dokumente interessieren. Wenn es sich um einen Erbfall handelt, ist der Erbschein erforderlich. Falls der Käufer Anbauten oder Vergleichbares plant, wird er sich für den Bebauungsplan interessieren. Auch die Baugenehmigung des Gebäudes kann von Interesse sein. Es kommt bisweilen tatsächlich vor, dass Abrissverfügungen für Jahrzehnte alte Häuser erlassen werden, weil diese irgendwann einmal illegal gebaut wurden – insbesondere in ersten Nachkriegsjahren kam das häufiger vor.

Tipp 5

Haus verkaufen: Wer zahlt eigentlich den Makler?

Das Expose

Falls Sie sich dennoch dazu entschließen, Ihr Haus selbst zu verkaufen, steht am Anfang das Expose. Natürlich soll das Expose werblich gestaltet sein, aber Sie sollten bedenken, dass der Hauskauf auch für den Käufer einen einschneidenden Moment im Leben darstellt. Gehen Sie also davon aus, dass ausnahmslos jeder Interessent gut vorbereitet zur Besichtigung erscheint und tage- und nächtelang im Internet nach Tipps für Hauskäufer gesucht hat. Vieles im Marketing dient normalerweise dazu, eine Nachfrage zu erzeugen oder Käufer zu spontanen Käufen zu bewegen. Beides hat im Expose nichts verloren! Interessenten sind

bereits grundsätzlich zum Kauf eines Hauses entschlossen und werden spontan ohnehin nichts entscheiden. Deswegen wäre es wenig hilfreich, sich bei der Gestaltung des Exposés von allgemeinen Marketingtipps leiten zu lassen.

Und was heißt das nun?

Das heißt im Wesentlichen, dass reine Werbeaussagen ohne konkreten Sachbezug zu nichts führen. Am einfachsten lässt es sich vielleicht so zusammenfassen: Der Werbegedanke sollte nicht beeinflussen, was Sie im Expose sagen, sondern nur, wie Sie es sagen!

Diese Angaben sollten in keinem Expose fehlen

Potenzielle Kunden erwarten, dass das Expose alle wichtigen Informationen enthält. Folgende Angaben sollten daher in jedem Fall enthalten sein:

- Größe
- Baujahr
- Ausstattung
- Bauweise (Fertigbauweise, Massivhaus)
- Laufende Kosten (Zum Beispiel kommunale Gebühren)
- Frühester Bezugstermin
- Grundriss
- Angaben aus dem Energieausweis
- Lageplan
- Angaben zum Kaufpreis
- Kontaktdaten

Bilder und gegebenenfalls Videos

Natürlich sollte das Expose auch aussagekräftige Bilder enthalten. Für Präsentationen im Internet entwickelt sich allmählich auch der virtuelle Rundgang in Form eines Videos zum Standard. Wie beides optimal zu gestalten ist, ist Thema zahlreicher Ratgeber zur professionellen Fotografie. In Regionen mit geringer Nachfrage können professionelle Bilder, mit denen Sie sich von anderen Anbietern abheben, durchaus entscheidend für die Suche nach Käufern sein. In Großstädten mit sehr hoher Nachfrage erfüllen auch selbst gemachte Bilder ihren Zweck, sofern Sie einfache Regeln befolgen, die meist mehr oder weniger selbstverständlich sind. Natürlich fotografieren Sie das Haus nicht bei Regenwetter und richten die Räume für die Innenaufnahmen ansprechend her!

Kurz und knapp: Wer zahlt den Immobilienmakler?

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen, haben Sie die Wahl, ob Sie die Kosten selbst tragen oder ob der Käufer sie tragen soll. Das so genannte Bestellerprinzip greift nicht, wenn Sie

Ihr Haus verkaufen, sondern nur bei Vermietungen. In einigen Bundesländern gelten jedoch länderspezifische Einschränkungen für die Kostenaufteilung.

Tipp 6

Warum Sie Ihre Immobilie jetzt verkaufen sollten

Der richtige Zeitpunkt, um eine Immobilie zu verkaufen, ist nicht immer leicht zu bestimmen. Den richtigen Verkaufszeitpunkt zu finden, ist schon für Aktien, Edelmetalle und andere Geldanlage kompliziert. Im Fall einer Immobilie wird die globale Marktentwicklung durch lokale Effekte überlagert.



Hohe Nachfrage nach Immobilien

Insgesamt ist die Lage auf dem Immobilienmarkt derzeit günstig für Verkäufer. Die Nachfrage hat ein Rekordniveau erreicht, wofür es mehrere Gründe gibt. Der wichtigste Grund liegt in den gegenwärtig niedrigen Zinsen. Die monatlichen Belastungen einer Finanzierung sinken dadurch erheblich, weswegen viele private Interessenten sich jetzt ihren Traum vom eigenen Zuhause erfüllen möchten. Die niedrigen Zinsen führen auch dazu, dass sich Kapitalanleger verstärkt in Richtung Immobilien orientieren, weil lukrative Alternativen fehlen. Auch dadurch steigt die Nachfrage beträchtlich. Die niedrigen Zinsen führen übrigens auch dazu, dass Banken ebenfalls die rentablen Geschäftsideen ausgehen. Teilweise parken sie erhebliche Summen zu negativen Zinsen bei der EZB. Sie sind daher nur zu gerne bereit, Immobilien zu finanzieren und werben entsprechend intensiv für ihre Finanzierungsangebote – auch dies trägt zur momentanen Nachfrage bei.

Wohnraummangel in Städten

Angesichts solcher Finanzmarkt-Argumente wird oft übersehen, dass Wohnraum auch ein ganz normales Handelsgut ist, das den üblichen Marktgesetzen unterliegt. Die Nachfrage nach Wohnraum ist zumindest in Städten derzeit sehr hoch. Auch dafür gibt es viele Gründe. Zunächst ist seit Jahren zu beobachten, dass sich Arbeitsplätze verstärkt in die Städte verlagern und die Arbeitnehmer ihnen folgen. Ein nicht zu unterschätzender Effekt ist auch die steigende Wohnfläche pro Person. Diese ist nicht nur auf bewusste Entscheidungen für mehr Wohnraum zurückzuführen.

Nicht wenige Eigenheime, die ursprünglich für Familien gebaut wurden, werden nach dem Auszug der Kinder von den Eltern allein bewohnt, oft auch nur vom hinterbliebenen Ehepartner. Viele zögern aus nachvollziehbaren Gründen lange, bevor Sie ihre Wohnung verkaufen. Statistisch ist dieser Effekt sehr relevant! Ausziehende Kinder benötigen Wohnraum, aber es wird im Gegenzug kein Wohnraum frei.

Zuzug aus dem Ausland

Auch der Zuzug aus dem Ausland ist hoch, weil insbesondere aus der EU viele Arbeitskräfte nach Deutschland ziehen, seit in vielen Branchen Fachkräftemangel herrscht. Der Effekt durch die zunehmende Zahl von Single-Haushalten beeinflusst die Prognosen des Wohnraumbedarfs ebenfalls stark. Deswegen lohnt es sich in Städten derzeit oft besonders, eine kleine Wohnung zu verkaufen.

Prognosen, Prognosen...

All das sagt, dass momentan ein guter Zeitpunkt ist, um eine Immobilie zu verkaufen. Es sagt nichts darüber aus, ob es zukünftig nicht vielleicht noch lukrativer sein könnte, sein Haus zu verkaufen. Zu dieser Frage gibt es ungefähr so viele Meinungen wie Experten. Hier soll es aber nicht um eine Anlageberatung für spekulative Immobiliengeschäfte gehen, sondern darum: Wenn Sie als privater Immobilienbesitzer über einen Verkauf nachdenken, können Sie jetzt einen guten Preis erzielen. Auf noch höhere Preise zu spekulieren ist zumindest für diejenigen riskant, für die ihre Immobilie einen wesentlichen Teil des Vermögens darstellt.

Tipp 6

Warum Sie Ihre Immobilie jetzt verkaufen sollten



Wie erziele ich den besten Preis?

Zunächst einmal sollten Sie ziemlich genau wissen, was Ihre Immobilie eigentlich wert ist. Der Immobilienmarkt unterliegt starken Schwankungen, weswegen der Kaufpreis, den Sie selbst irgendwann einmal bezahlt haben, oft relativ wenig mit dem aktuellen Wert zu tun hat. Einen ersten Anhaltspunkt liefern Immobilienanzeigen im regionalen Umfeld für vergleichbare Objekte. Aber wirkliche Klarheit schafft nur ein Wertgutachten.

Ein gutes Marketing entscheidet

Wichtig ist neben der geeigneten Präsentation des Hauses oder der Wohnung auch, möglichst viele Interessenten zu erreichen. Die großen Immobilienportale sind dazu gut geeignet, allerdings ist hier auch die Konkurrenz entsprechend groß. Umso wichtiger ist es, durch ein ansprechendes Exposé zu überzeugen. Aber auch die klassische Immobilienanzeige in regionalen Zeitungen hat längst noch nicht ausgedient, insbesondere ältere Kunden sind auf diesem Weg manchmal besser zu erreichen. Nach wie vor werden viele Häuser auch über private Kontakte veräußert. Es schadet also nicht, an geeigneter Stelle zu erwähnen, dass Sie einen Käufer suchen.

Ein gutes Exposé überzeugt Käufer

Es gilt hier, die richtige Balance zu finden. Einerseits ist eine werbewirksame Gestaltung natürlich empfehlenswert, aber andererseits sollten Sie nicht vergessen, dass der potenziel-

le Käufer alle Angaben im Exposé prüfen wird. Der Fokus liegt klar darauf, Interessenten alle wichtigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören

- Größe (Bei einem Haus auch die Grundstücksgröße)
- Bauweise
- Laufende Kosten
- Lage
- Baujahr
- Energieeffizienz (Angaben aus dem Energieausweis)
- Grundriss
- Kontaktdaten
- Kaufpreis

Die so genannte Mikrolage gewinnt insbesondere für städtische Umgebungen immer mehr an Bedeutung. Es lohnt sich also, wichtige Informationen über das unmittelbare Umfeld hinzuzufügen. So können Sie beispielsweise einen Plan der Nahumgebung hinzufügen, auf dem Schulen, Freizeitangebote und anderes hervorgehoben sind. Auch Angaben zur Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr oder das Autobahnnetz sind für viele Käufer wichtig.

Was kostet ein Immobilienverkauf?

Anders als beim Kauf hängt hier vieles vom Einzelfall ab. Kosten wie die Maklerprovision oder die Notarkosten trägt der Käufer. Die Kosten für den Verkäufer können teilweise ohne Kenntnis der Details kaum beziffert werden. Dazu zählen zum Beispiel Renovierungskosten, die meist anfallen, weil Sie die Wohnung natürlich in ansprechendem Zustand präsentieren möchten. Ebenfalls nicht allgemein zu beantworten ist die Frage, ob eine Spekulationssteuer anfällt.

Diese fällt nur an, wenn Sie innerhalb der Spekulationsfrist verkaufen, die für Privatpersonen zehn Jahre beträgt. Und natürlich auch nur dann, wenn Sie einen Spekulationsgewinn erzielen. Wenn die Hypothek noch nicht abbezahlt ist, fällt für deren Kündigung zusätzlich eine Vorfälligkeitsentschädigung an. Vergleichen damit sind die Kosten für den Energieausweis und das Wertgutachten eher gering.

Tipp 6

Warum Sie Ihre Immobilie jetzt verkaufen sollten

Haben Sie alles bedacht?

Natürlich sollten Sie alle Dokumente beisammen haben, bevor Sie den Verkauf starten, also zum Beispiel

- Lageplan
- Grundriss
- Wohnflächenberechnung
- Mietverträge, falls das Objekt vermietet ist
- Aktueller Grundbuchauszug
- Nebenkostenabrechnungen
- Gegebenenfalls den Erbschein

Wo liegt Ihre Schmerzgrenze?

Zu den wichtigsten Fragen, die Sie vor dem Start des Verkaufs geklärt haben sollten, gehört diese: Wo liegt Ihre Preisuntergrenze? (Leider neigen auch Wertgutachter gelegentlich dazu, ihre Kunden mit besonders optimistischen Angaben bei Laune zu halten.)

Geben Sie sich selbst klare Verhaltensregeln!

Nicht jede Besichtigung verläuft erfreulich. Sie sollten sich vorher überlegen, wie Sie auf einige Wünsche reagieren. Das fängt bei der ganz banalen Frage an, ob Sie Fotoaufnahmen gestatten. Einige Käufer werden auch an jeder Ecke der Wohnung irgendetwas zu kritisieren haben – das ist Teil der Strategie, den Preis zu drücken. Bedenken Sie, dass nicht jeder vermeintlich private Interessent tatsächlich als Privatperson handelt! Sie könnten also einem Profi gegenüberstehen, der sich nicht zu erkennen gibt, und sollten auch auf dessen Verhandlungsstrategie vorbereitet sein. Und Sie sollten sich auch vorher überlegen, wann Sie den Besucher bitten, sich auszuweisen. Auf jeden Fall sollten Sie das spätestens dann tun, wenn Sie Kopien von Unterlagen herausgeben. Und manchmal stehen Sie sogar vor der Frage, wie viele Leute Sie eigentlich reinlassen wollen! So mancher taucht auch mit dem befreundeten Architekten, Innenarchitekten, Elektriker und mit wem sonst noch alles auf. Die Grenze ist spätestens dann erreicht, wenn Sie Ihre Gäste nicht mehr im Auge behalten können.

Jetzt ist eine gute Zeit, das Haus zu verkaufen!

Die Nachfrage nach Immobilien ist derzeit sehr hoch. In Großstädten lassen sich heute sehr gute Preise erzielen und in strukturschwachen Regionen sind zumindest die Aussichten recht gut, Käufer zu finden. Die hohe Nachfrage ruft aber auch Spekulanten und Vermittler auf den Plan, die auf dem lukrativen Immobilienmarkt schnelle Gewinne erzielen wollen. Wenn Sie als Privatverkäufer erstmals eine Immobili-

lie verkaufen, stehen Sie also oft Verhandlungspartnern mit einem erheblichen Erfahrungs- und Informationsvorsprung gegenüber. Es gibt so ziemlich nichts, was man noch nicht erlebt hat! Sogar drei oder vier vermeintliche Interessenten, die zunächst nur deswegen vorgeschickt werden, um angesichts Ihrer „utopischen Preisvorstellungen“ sofort wieder zu gehen. Bleiben Sie wachsam!

Tipp 7

Was muss man beim Immobilienverkauf beachten?

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, sollte den Verkauf langfristig und systematisch planen. Doch was muss man beim Immobilienverkauf beachten? Eine gute Vorbereitung und Struktur hilft, den optimalen Verkaufspreis zu erzielen.

Verkäufer sollten sich umfangreich mit dem eigenen Objekt, der Lage und möglichen wertbeeinflussenden Faktoren auseinandersetzen. Außerdem sollten für mögliche Interessenten diverse Unterlagen zur Verfügung gestellt werden. Kaufinteressenten haben in der Regel eine ganze Reihe verschiedener Fragen und werden viele Informationen zum Objekt benötigen, um eine Kaufentscheidung treffen zu können. Welche Informationen und Unterlagen bereitgestellt werden sollten, wird im nachfolgenden Ratgeber ausführlich beantwortet. Außerdem wird erläutert, welche Vor- und Nachteile mit einem Makler verbunden sind.



Die Vorbereitung auf den Verkauf der Immobilie

Mit einer **guten Vorbereitung auf den Verkauf** der eigenen Immobilie steht und fällt der Verkaufserfolg. Natürlich möchten Immobilienbesitzer einen hohen Erlös erzielen, wenn sie ihre Wohnung verkaufen wollen. Um aber überhaupt eine Vorstellung davon zu bekommen, welcher Verkaufspreis realistisch ist, sollten Immobilienbesitzer den Wert des Objekts ermitteln. Dazu kann natürlich ein Sachverständiger beauftragt werden. Wer die Kosten für den Sachverständigen sparen möchte, kann den Wert zumindest annähernd selbst ermitteln. Dazu ist es wichtig, zu wissen, in welcher Lage das eigene Objekt steht. **Immobilien in begehrten Lagen** lassen sich zu einem **höheren Preis** verkaufen. Verkäufer sollten im Internet auf entsprechenden

Plattformen nach Objekten suchen, die dem eigenen Objekt ähneln. Dabei ist es unerheblich, ob diverse Investitionen in die eigene Immobilie geflossen sind. Entscheidend für den Verkaufspreis sind vergleichbare Preise am Markt.

Natürlich spielt auch die **Größe des Grundstücks** eine wichtige Rolle. Der aktuelle Grundstückswert kann mit dem Bodenrichtwert, der beim Amt erfragt werden kann, schnell und unkompliziert errechnet werden. Bei der Preisgestaltung sollten Verkäufer lieber einen niedrigen Preis ansetzen und dann während der Verhandlung mit potenziellen Käufern auf große Nachlässe verzichten. Ein zu hoher Preis schreckt Interessenten zurück und zieht einen Verkauf in die Länge.

Tipp 7

Was muss man beim Immobilienverkauf beachten?



Auf den richtigen Zeitpunkt kommt es an

Zur Vorbereitung auf den Hausverkauf zählt auch, den richtigen Zeitpunkt für die Veräußerung zu wählen. Der optimale Zeitpunkt für einen Verkauf ist dann gegeben, wenn die Nachfrage am Markt hoch ist. Die Nachfrage hängt stark von der aktuellen Zinssituation ab. Sind die Zinsen niedrig, kaufen und bauen traditionell sehr viele Verbraucher. Verkäufer sollten also dann eine Veräußerung in Erwägung ziehen, wenn die Zinsen am Markt niedrig sind. Außerdem

eignen sich **Frühjahr und Sommer für den Verkauf** einer Immobilie. In diesen Monaten ist das eigene Objekt mit allen Außenanlagen in einem hervorragenden Zustand. Dieser Zustand kann dann als Pluspunkt genutzt werden. Im Herbst und Winter wirkt die Immobilie dagegen häufig nicht so schön. Wer sein Haus verkaufen möchte, kann das grundsätzlich aber auch in den Herbst- und Wintermonaten tun.

Alle Unterlagen zum Verkaufsobjekt bereit stellen

Weiterhin sollten Verbraucher, die ihre Wohnung verkaufen möchten, vor der Vermarktung möglichst alle Unterlagen zum Objekt sammeln und sortieren. Interessenten werden diese Unterlagen sichten wollen. Zu den wichtigsten Unterlagen gehören

- ein aktueller Grundbuchauszug
- eine Flurkarte
- Grundrisszeichnungen von allen Etagen

- Wohnflächenberechnungen (wenn nicht vorhanden, dann vom Architekten anfordern)
- Energieausweis
- Bilder und Belege über getätigte Investitionen

Optimal ist es, wenn alles in einer Mappe übersichtlich sortiert und abgeheftet wird. Sollte es sich bei dem zu verkaufenden Objekt um eine Eigentumswohnung handeln, so sollten Unterlagen zu Eigentümerversammlungen und natürlich die Teilungserklärung zur Verfügung stehen.

Weitere wichtige Tipps zum Immobilienverkauf

Was muss man beim Immobilienverkauf beachten, wenn ein guter Preis erzielt werden soll? Wer seine Wohnung verkaufen möchte, muss entscheiden, ob er einen Makler damit beauftragen möchte. Der Verkauf durch einen Makler hat gegenüber dem privaten Wohnungsverkauf verschiedene Vor- und Nachteile. Beim **privaten Verkauf** kann komplett **auf die Maklerprovision verzichtet** werden. Das ist für

Käufer natürlich attraktiv, weil der Preis sinkt. Verkäufer können die Höhe der Maklerprovision als Verhandlungsspielraum nutzen und unterm Strich mehr durch den Hausverkauf einnehmen. Außerdem sind private Verkäufer unabhängig und können alle Schritte ihres Wohnungsverkaufs selbst gestalten und eigenverantwortlich handeln.

Der Verkauf durch einen beauftragten Makler hat auch Vorteile

Aus diesem großen Vorteil resultiert allerdings auch ein sehr großer Nachteil, der für einen Makler spricht. **Ein Makler nimmt Verkäufern sehr viel Arbeit ab.** Makler kennen den Markt und erzielen immer einen außergewöhnlich guten Preis, wenn sie ein Haus verkaufen. Makler sind außerdem Profis und stellen möglichen Kaufinteressenten

immer alle benötigten Informationen zur Verfügung. Sie verfügen über Handlungsgeschick und kennen die richtigen Kanäle, um die Immobilie effizient anzubieten und schnell zu verkaufen. Weitere Vorteile und Tipps zum Immobilienverkauf sind hier übersichtlich beschrieben.

Tipp 7

Was muss man beim Immobilienverkauf beachten?



Vertragsgestaltung und Kaufpreiszahlung durch einen Notar

Der **Wohnungsverkauf** muss immer **notariell beurkundet** werden. Der Notar kümmert sich auch um den Kaufvertrag und erläutert beiden Parteien (Käufer und Verkäufer) den Inhalt und den Ablauf der Eigentumsübertragung. Vor der Unterschrift sollten sich Verkäufer nachweisen lassen, dass der mögliche Käufer das Objekt bezahlen kann. Das kann beispielsweise durch eine Finanzierungsbestätigung erfolgen. Ist die Bezahlung sichergestellt, kann der Kaufvertrag unterschrieben werden. Anschließend wird eine **Auflassungsvormerkung ins Grundbuch** eingetragen. Diese

Eintragung verhindert, dass der Verkäufer die Immobilie an einen weiteren Interessenten veräußern kann. Erst **nach der Eintragung der Auflassungsvormerkung** wird **Kaufpreis vom Käufer gezahlt**. Die Bezahlung kann auf ein Konto (Notaranderkonto) beim Notar erfolgen. Dieser leitet das Geld dann an den Verkäufer weiter. Das Geld kann aber auch direkt auf das Konto des Verkäufers fließen. Dieser informiert dann den Notar, welcher die Umschreibung im Grundbuch in die Wege leitet.

Notaranderkonto bei Immobilienverkäufen

Um beim Verkauf einer Wohnung die Eigentumssicherung des Verkäufers zu gewährleisten bietet sich die Einrichtung eines Notaranderkontos an. Es handelt sich dabei um ein von einem **Notar treuhänderisch geführtes Konto auf das der Käufer den Kaufpreis einzahlt** und sichert somit die vollständige Kaufpreiserstattung, also den sicheren Geldtransfer vor Eigentumsübertragung an den Käufer ab. Der Notar gewährleistet als Treuhänder die vertragsgemäße Verwendung des Kontoguthabens und ist als Kontoinhaber verfügungsbefugt.

Erst nach dem Eintrag des Käufers in das Grundbuch als neuer Eigentümer des Grundstückes überweist der Notar das Geld an den Verkäufer.

Der Verkäufer muss bei der Zahlung des Kaufpreises etwas Zeit einplanen, da die Eintragung 3 bis 12 Monate dauern kann. Die Verwaltung eines Anderkontos durch den Notar ist kostenpflichtig. Dabei fallen bestimmte Hebesätze an, die sich nach der Kaufpreissumme der Immobilie richten. Die exakte Berechnung der Gebühren ist per Gesetz geregelt.

Tipp 8

Checkliste: Immobilie verkaufen

Wer seine Immobilie verkaufen möchte sollte im Vorfeld reichlich Zeit einplanen, damit alle erforderlichen Unterlagen zur Hand sind. Und nicht nur das: Der Verkäufer muss sich auch zumindest über den ungefähren Wert der Immobilie im Klaren sein; daneben stellen sich Fragen nach der Art der Vermarktung und schließlich nach der Gestaltung der Besichtigungstermine. Sobald es zum Kaufvertrag kommt, wird der gesetzlich vorgeschriebene Notar die erforderliche Hilfestellung leisten.

Es gibt also nicht nur eine Checkliste: Immobilie verkaufen, sondern gleich mehrere.



Welche Unterlagen müssen vollständig vorliegen?

- Für jeden Kaufinteressenten ist ein Blick ins **Grundbuch** unerlässlich. Darin bekommt er Aufschluss nicht nur über die Eigentumsverhältnisse, sondern auch über mögliche Hypotheken, die auf der Immobilie lasten.
- Die **Flurkarte**, die inzwischen durch die **Automatisierte Liegenschaftskarte** abgelöst ist, zeigt das betreffende Grundstück mit den genauen Ausmaßen in seiner Umgebung.
- Der potenzielle Käufer möchte sich im Vorfeld einen Überblick über die Raumaufteilung und die Größe der einzelnen Zimmer verschaffen. Dazu sind **Grundrisszeichnungen** (von jeder Etage einzeln) unabdingbar. Wer sie nicht mehr hat oder zwischenzeitlich Änderungen vorgenommen hat, muss die Zeichnungen selbst anfertigen (lassen). Im Internet gibt es praktische Hilfsmittel dazu.
- Auch die **Wohnflächenberechnung** ist wichtig für den Kaufinteressenten. Sie ergibt sich zwar zum Teil aus dem Grundriss, aber eine genaue Aufschlüsselung unter Berücksichtigung eventueller Dachschrägen sollte nicht fehlen.
- Bei Verkauf, Vermietung oder Verpachtung eines Gebäudes muss ein **Energieausweis** vorliegen – von einigen Ausnahmen abgesehen – und dem Interessenten bei der Besichtigung zugänglich sein.
- Für den möglichen Käufer sind ebenfalls **Belege über nachträgliche Investitionen** von Bedeutung. Belege über jedwede Erneuerung sollten also ebenfalls bereitliegen. Das gilt gleichermaßen für **Gebäudeversicherungen**.
- Beim geplanten Verkauf von Eigentumswohnungen sind zusätzlich die **Teilungserklärung, Wohngeldabrechnungen** sowie die Protokolle der **letzten beiden Eigentümersammlungen** erforderlich.
- Bevor es an die eigentliche Vermarktung der Immobilie geht, muss der Verkäufer deren **Wert** kennen, ein **Exposé** erstellen und **Objektfotos** machen.

Tipp 8

Checkliste: Immobilie verkaufen



Checkliste: Immobilie verkaufen – die Wertermittlung

Die Frage nach dem aktuellen Wert einer Immobilie lässt sich nicht ganz leicht beantworten; zu viele Faktoren spielen hinein. Am einfachsten, aber auch am teuersten ist die **Beauftragung eines Sachverständigen**. Auch ein Immobilienmakler hat aufgrund seiner Tätigkeit gewisse Erfahrungswerte. Wer dagegen die Angelegenheit alleine in Angriff nehmen möchte, kann zumindest für den Grund selbst den Quadratmeterpreis beim Katasteramt erfragen. Alles

andere sind grobe Schätzungen. Hilfreich können Fragen in der Nachbarschaft sein; auch ein Blick ins Internet gibt oft Aufschluss über den Wert eines Objekts. Ganz wichtig für den Wert von Wohnung oder Haus sind das **Baujahr**, der **allgemeine und der energetische Zustand, Schnitt, Grundfläche und Ausstattung**, sowie die **allgemeine und regional bedingte Marktsituation** und besonders hervorzuheben: die **Lage des Objekts**.

Was sind gute und schlechte Lagen?

Die Checkliste: Immobilie verkaufen – die Lage des Objekts soll dabei helfen, einen Eindruck vom Wert des Objekts hinsichtlich der Lage zu erhalten.

Die Vorstellungen von der guten oder schlechten Lage einer Immobilie sind so unterschiedlich wie die Menschen selbst. Eine Familie wird größeren Wert legen auf eine gute Infrastruktur mit Kindergarten, Schule, medizinischer Versorgung und Einkaufsmöglichkeiten und bevorzugt nicht selten auch einen Garten. Ältere Menschen dagegen wohnen gerne zentral, aber dennoch ruhig. Und ganz junge Leute mögen am liebsten im Zentrum leben, wo sie viele Möglichkeiten zum Ausgehen haben.

Dennoch: Ein Trend kristallisiert sich heraus. Am liebsten

wohnen die Menschen im **Zentrum oder zentrumsnah**, aber ruhig, etwa in einer Seitenstraße.

Damit ist es jedoch nicht getan. Vielmehr ist nicht nur die Straße selbst entscheidend, sondern auch die weitere Umgebung. Vielleicht ist genau dort ein sozialer Brennpunkt? Wenn die Immobilie nicht in einem reinen Wohn-, sondern in einem Mischgebiet liegt, kann sich ein paar Straßen weiter ein Industriebetrieb befinden, der unangenehme Gerüche oder Lärm verbreitet. Oder die Zufahrt dahin führt genau am Objekt vorbei.

Überhaupt ist ständige **Lärm- oder Geruchsbelästigung ein Ausschlusskriterium** für eine gute Lage ebenso wie die Gefahr von Hochwasser oder Erdbeben.

Tipp 8

Checkliste: Immobilie verkaufen



Checkliste: Immobilie verkaufen – die Vermarktung

Sie haben den ungefähren Wert Ihrer Immobilie ermittelt? In den Inseraten sollten Sie weder den niedrigsten noch den höchsten Preis ansetzen. Der Grund: Im ersten Fall könnten die Interessenten abgeschreckt sein, selbst wenn ein VB dabei steht. Und ganz fatal ist es, nach einigen Wochen den Preis zu senken, denn die Suchenden beobachten den Markt über einen längeren Zeitraum hinweg. Im zweiten Fall gibt es keinen Verhandlungsspielraum mehr.

Die Frage, ob ein Makler die Vermarktung übernehmen soll, lässt sich nicht generell beantworten. Dafür sprechen jedoch viele Punkte:

- Der Makler hat aufgrund seiner Erfahrung einen sehr guten Marktüberblick und kann den Wert der Immobilie korrekt einschätzen.
- Er erstellt ein passendes und hochwertiges Exposé und ist bei den Objektfotos eine Hilfe.
- Der Makler ist bei der Auswahl der geeigneten Medien für die Veröffentlichung der Inserate behilflich.
- Er führt die Verhandlungen mit den Kaufinteressenten durch und organisiert die Besichtigungstermine.
- Er bereitet den Kaufvertrag vor und steht beim Notartermin zur Seite.

Der kompetente und erfahrene Makler aus Nürnberg www.schaller-immobilien.de präsentiert das Inserat zudem auf seiner eigenen Website und bietet das Objekt auch ausgewählten Bestandskunden an.

Immobilie verkaufen? Die Präsentation ist das A und O

Das **Exposé** sollte alle Vorzüge des Objekts hervorheben, aber auch Mängel nicht verschweigen. Für die **Fotos** wie auch für die **Besichtigungstermine** muss alles gut aufge-

räumt und gelüftet sein. Für die Fotos gilt zusätzlich: Immer solche aus der jeweiligen Jahreszeit einstellen. Eine besonders gut geeignete ist jedoch nicht bekannt.

Juristische Fragen vor dem Zahlungseingang des Kaufpreises

Vor der Unterschrift beim Notar sollte sich der Verkäufer einen **Finanzierungsnachweis** vorlegen lassen. Danach lässt der Notar einen **Auflassungsvermerk** im Grundbuch eintragen, der sicherstellt, dass sich der Verkäufer nicht

mit dem Geld absetzt. Erst danach **überweist der Käufer** den vereinbarten Betrag. Im Anschluss regelt der Notar die **Umschreibung im Grundbuch**.