

SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE RICHTIG!



Checkliste

Best & Partner

IMMOBILIEN



Eine Immobilie zu verkaufen, ist ein sehr komplexes Thema. Es gibt viele Dinge, an die man denken sollte und die man vorbereiten muss, um den Verkauf zu einem Erfolg werden zu lassen. Diese Checkliste soll Ihnen helfen, die verschiedenen Phasen eines Immobilienverkaufs im Blick zu behalten.

Phase 0

Bevor es losgehen kann

Sie sollten sich einen guten Überblick über folgende Punkte verschaffen:

Wann können und wollen Sie aus der Immobilie ausziehen?

6 Monate 12 Monate mehr als 12 Monate

Besteht für die Immobilie noch ein Kredit?

Ja Nein

Sprechen Sie mit Ihrer Bank über die Optionen.
In der Regel stehen Ihnen 3 Wege zur Verfügung:

- Vorzeitige Tilgung des Kredits aus dem Verkaufserlös (Vorfälligkeitsentschädigung erfragen)
- Immobiliertausch (Kredit bleibt, Objekt wird ausgetauscht)
- Umschuldung (Immobilienkäufer steigt in den bestehenden Kredit ein)

Müssen Sie Spekulationssteuer auf den Gewinn zahlen?

Ja Nein

Spekulationssteuer

- Immobilie komplett selbstgenutzt oder mindestens im Verkaufsjahr und den zwei Jahren davor: steuerfrei
- Immobilien nicht selbstgenutzt, mehr als 10 Jahre: steuerfrei
- Immobilien nicht selbstgenutzt, weniger als 10 Jahre: Spekulationssteuer fällt an

Kauf einer Anschlussimmobilie. Ist die Finanzierung geklärt?

Ja Nein

Phase 1

Zusammenstellung aller Unterlagen

Für den reibungslosen Verkauf einer Immobilie ist es unumgänglich, sämtliche verkaufsrelevanten Unterlagen zur Hand zu haben. Eine gute Vorbereitung an dieser Stelle ist Basis für eine reibungslose Abwicklung und Garant für den maximalen Verkaufserlös.

Pflichtunterlagen

- Aktueller Grundbuchauszug
- Auszug aus dem Liegenschaftskataster
- Grundrisse (bemaßt)
- Wohnflächenberechnung / Kubatur vom Architekten
- Energieausweis (Verbrauchs- / Bedarfsausweis)
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Aufstellung zu nachträglichen Investitionen
- Nachweis einer bestehenden Gebäudeversicherung
- Nebenkostenabrechnungen
- Mietvertrag (falls vermietet)

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- Teilungserklärung inkl. Aufteilungspläne
- Wohngeldabrechnung
- Protokolle der Eigentümerversammlungen (letzte 3 Jahre)
- Gemeinschaftsordnung / Wirtschaftsplan

Phase 2

Preisfindung

Dieses Thema ist nicht zu unterschätzen und entscheidet beim Immobilienverkauf maßgeblich über den Erfolg der Vermarktung. Preiskorrekturen nach Vermarktungsstart wirken sich deutlich negativ auf den Vermarktungserfolg aus!

Sie haben folgende Optionen:

Eigene Recherche

- Arbeits- und zeitintensiv
- Fehlende Informationen zu dynamischer Marktentwicklung
- Eingeschränkter Zugang zu aussagekräftigen Datengrundlagen
- Ausschließlich Vergleich von Angebotspreisen – nicht von real erzielten Verkaufspreisen möglich

Beauftragung eines Sachverständigen

- Berechnung Sach- bzw. Ertragswert vs. Marktwert
- Zusätzliche Kosten
- Keine zeitliche Entlastung und keine Expertise beim Verkauf
- Fehlende Begleitung während des Verkaufsprozesses

Beauftragung eines Immobilienmaklers

- Kostenübernahme für Marketing und Vertrieb
- Vergleichswertverfahren – Ermittlung des realen Marktwertes
- Umfangreiche Datengrundlage
- Marktkenntnis und Erfahrung
- Komplette zeitliche Entlastung
- Organisation und Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses bis zur Kaufpreiszahlung / Übergabe

Phase 3

Vermarktung

Jetzt geht es los! Die Immobilie wird der Öffentlichkeit vorgestellt.

Folgende Aufgaben sind u. a. zu erledigen:

- Optimale Vorbereitung der Immobilie (erster Eindruck)
- Erwägung Homestaging
- Erstellung einer zielgruppenkonformen Marketing-Strategie
- Fertigung professioneller Fotos der Immobilie
- Erstellung eines aussagekräftigen und korrekten Exposés
- Bewerbung auf verschiedenen Online-Plattformen
- Verbreitung auf Social-Media-Kanälen
- Bewerbung offline
- Konsequente Beantwortung aller Interessentenanfragen
- Telefonische Vorqualifizierung aller Interessenten
- Organisation und Durchführen von Besichtigungen
- Regelmäßige Analyse und Optimierung der Vermarktung
- Klärung sämtlicher kaufentscheidender Fragen
- Bonitätsprüfung / Finanzierungsbestätigung anfordern
- Verkaufsverhandlungen führen
- Handelseinigkeit erzielen

Phase 4

Notartermin, Kaufpreiszahlung, Übergabe

Wenn ein geeigneter Käufer gefunden wurde, gibt es noch einige Herausforderungen zu meistern. Die entscheidende Phase der finalen Kaufabwicklung beginnt:

- Abstimmung Übergabemodalitäten
- Beauftragung Kaufvertragsentwurf mit Auflassungsvormerkung – Vorlage notwendiger Dokumente (Besonderheiten bei Erbrecht, Betreuungsgericht, etc.)
- Koordination Protokollierung
- Koordination Grundschuldbestellung
- Überwachung Kaufpreiszahlung
- Begleitung Übergabe
- Anfertigung Übergabeprotokoll

Sind noch Fragen offen geblieben?

Wir informieren Sie kostenfrei und unverbindlich.

Rufen Sie uns an!

Haftungsausschluss: Dieses Dokument ist eine unverbindliche Vorlage. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und / oder Aktualität. Es ersetzt nicht eine individuelle rechtsanwaltliche Beratung. Die Verwendung liegt in der Verantwortung des Lesers. Alle Rechte, auch die auszugsweise Vervielfältigung, liegen bei Best & Partner Immobilien. Stand 01.06.2020

Wir freuen uns auf Sie!



Jutta Johannisbauer
Betriebswirtin (VWA)



Daniela Opitz-Gehrisch
Immobilienfachwirtin (IHK)



Michèle Best
Diplomkauffrau



Fotografieren statt tippen.
Kontaktdaten direkt auf's Handy.

Best & Partner

IMMOBILIEN

Karlsbader Straße 27 63571 Gelnhäusen
Telefon 06051 8879964 best@bestundpartner.de

www.bestundpartner.de