



# **RATGEBER FÜR DEN ERFOLGREICHEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!**

Stefan Diehm Immoteam GmbH & Co. KG

INFO@DIEHM-IMMOBILIEN.DE | TEL: +49 6732 9571170



# RATGEBER FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!

Beim Verkauf einer Immobilie ist eine **gute Vorbereitung essentiell**. Damit Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen können, müssen Sie sich im Vorfeld bereits über einige Dinge im Klaren sein und einige Schritte planen. Damit vermeiden Sie nicht nur unnötige Verzögerungen in der Verkaufsabwicklung, sondern stellen auch sicher, dass Sie **nicht unter Wert verkaufen** müssen.

Außerdem sind einige rechtliche Themen zu beachten, damit Sie keine Probleme bekommen. Mit diesem Leitfaden möchten wir Sie an die Hand nehmen und Ihnen Schritt für Schritt erklären, worauf es beim Verkauf Ihrer Immobilie ankommt.

→ **Die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf ist eine gute Vorbereitung und eine auf die Immobilie abgestimmte Verkaufsstrategie!**





## RECHTLICHE BESTIMMUNGEN

Fangen wir mit einem Thema an, das die Meisten wahrscheinlich nicht auf dem Schirm haben: Nämlich **rechtliche Bestimmungen**.

Beim Verkauf einer Immobilie müssen sowohl steuerrechtliche Aspekte als auch vollständige und richtige Beurkundungen, Löschungen von Dienstbarkeiten und weitere rechtliche Parameter berücksichtigt werden. In jedem Falle sollte Sie für all u.a. auch ausreichend Zeit für Angelegenheiten wie die Grundbucheintragung und die Löschungserklärung einplanen.

Hier werden Sie schnell feststellen, dass Sie den zeitlichen Ablauf nicht immer selbst in der Hand haben. Eine gute Planung ist deshalb sehr wichtig!



# WANN IST FÜR DEN VERKAUF DER RICHTIGE ZEITPUNKT?

Um vernünftig planen und alle **Vorbereitungen** treffen zu können, müssen Sie sich überlegen, wann genau Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.

Haben Sie womöglich eine bestimmte **Deadline**? Richten Sie nach diesem Datum Ihre Planung aus, damit Sie alles notwendige rechtzeitig vorbereiten können.

 **STEFAN DIEHM**  
Immoteam

INFO@DIEHM-IMMOBILIEN.DE | TEL: +49 6732 9571170



# WAS IST IHRE IMMOBILIE EIGENTLICH WERT?

Damit Sie den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen können, müssen Sie wissen **was Ihre Immobilie am Markt aktuell wert ist**. Und zwar bereits vor den ersten Verkaufsversuchen!

Wenn Sie den Preis **zu niedrig ansetzen** werden Interessenten mitunter davon ausgehen, dass Ihre Immobilie gröbere Mängel aufweisen könnte.

Setzen Sie den **Preis zu hoch** an, wird sehr wahrscheinlich niemand Interesse an Ihrer Immobilie zeigen. Eine nachträgliche Reduktion des Preises könnte jedoch Ihre **Verhandlungsposition** schwächen, da der Eindruck entsteht, dass niemand die Immobilie haben möchte.

Falls Sie bei der Berechnung des Wertes Ihrer Immobilie unsicher sind, dann wenden Sie sich gerne an uns. Als **Makler und Gutachter** erstellen wir Ihnen eine professionelle Bewertung Ihrer Immobilie.





# WELCHE UNTERLAGEN BENÖTIGT MAN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF?

Ihre Immobilie wird in einem sogenannten **Exposé** ganz genau beschrieben, damit sich potentielle Käufer ein vernünftiges Bild machen können. Sie sind für die **Richtigkeit der angegebenen Daten** verantwortlich. Damit Sie dies sicherstellen können, benötigen Sie u.a. Unterlagen wie:

- Baupläne
- Sanierungsnachweise
- Flächenwidmungsplan
- Bebauungsplan
- Grundbuchauszug
- Baubeschreibung
- Wohnflächenberechnungen
- Energieausweis\*
- Protokoll
- Eigentümerversammlungen Mietverträge
- Betriebskostenabrechnungen
- etc.



der

\* --> Gemäß Energieausweis-Vorlage-Gesetz ist der Verkäufer verpflichtet rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung einen Energieausweis vorzulegen, welcher zu diesem Zeitpunkt max. 10 Jahre alt sein darf. Eine Nichtbeachtung kann mit hohen Strafen geahndet werden.



## WAS IST IHRE IMMOBILIE EIGENTLICH WERT?

Bei der Erstellung des Exposés sollten Sie daran denken, dass es das **Aushängeschild Ihrer Immobilie** ist und ein wesentlicher Faktor für einen erfolgreichen Verkauf darstellt. Sie benötigen daher neben professionellen Fotos auch konkrete Angaben zur Wohnfläche, zum Baujahr und zur Ausstattung. **Vergessen Sie niemals: Mit einem hochwertigen Exposé wird in der Regel auch eine hochwertige Immobilie assoziiert.** Je genauer Sie die Eigenschaften Ihrer Immobilie beschreiben, desto besser können sich potentielle Käufer vorab darüber informieren. **So vermeiden Sie unnötige Besichtigungstermine.**

Sie sollten sich außerdem bei der Beschreibung Ihrer Immobilie vorab Gedanken über die **Zielgruppe** machen. Jemand der eine Singlewohnung sucht wird wahrscheinlich auf andere Informationen über das Wohnumfeld achten, als eine Familie, die entsprechende Kindereinrichtungen in der Nähe vorfinden möchte.

**Zusammengefasst:** Ein professionelles Exposé und vor allem der auf die jeweilige Zielgruppe **abgestimmte Inhalt**, spielt eine entscheidende Rolle bei der Höhe des zu erzielenden Verkaufspreises.





## ZAHLT MAN BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIE EIGENTLICH EINE STEUER?

Beim Verkauf einer Immobilie kann in bestimmten Fällen die sogenannte **Spekulationssteuer** fällig werden. Informieren Sie sich in diesem Zusammenhang frühzeitig bei Ihrem Steuerberater oder Ihrem zuständigen Finanzamt.

## KANN MAN DIE IMMOBILIE MIT EINEM OFFENEN KREDIT VERKAUFEN?

Ja. Aber. Da kaum ein Käufer bereit ist Ihre Verbindlichkeiten zu übernehmen, ist es i.d.R. so, dass die Verbindlichkeiten der Grundschuld gegenüber Ihrer Bank zurückgeführt werden muss. Dabei können erhebliche Vorfälligkeitsentschädigungen auf Sie zu kommen.

Wenn Sie an dieser Stelle professionelle Unterstützung benötigen, so können Sie sich gerne auch in diesem Zusammenhang mit uns in Verbindung setzen. Wir helfen Ihnen gerne.





# DIE VORBEREITUNGEN SIND ABGESCHLOSSEN. DOCH WIE FUNKTIONIERT EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG?

Nachdem Sie nun die notwendigen Vorbereitungen für den Verkauf Ihrer Immobilie getroffen haben, geht es nun an die Vermarktung. Da Sie vermutlich über kein **Käufer Netzwerk** verfügen, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als die Immobilie in diversen Portalen zu inserieren.

Verwenden Sie dabei am besten nicht nur die großen (Internet)Portale, sondern auch solche, **die auf Ihre jeweilige Zielgruppe abgestimmt sind**. Unter bestimmten Umständen können auch Anzeigen in Printmedien Sinn machen.

Wenn Sie bis hierhin alles richtig gemacht haben, sollten Sie ab sofort die ersten Anfragen für eine **Besichtigung** bekommen. Damit Sie für die Besichtigungen **nicht umsonst zu viel von Ihrer Freizeit opfern** müssen, sollten Sie sich auf die Besichtigungen gut vorbereiten. Stellen Sie bei der Terminvereinbarung also sicher, dass ein nachhaltiges Interesse besteht, indem Sie dem potentiellen Käufer konkrete Fragen stellen und somit unnötige Besichtigungen bereits im Vorfeld vermeiden können.



Lassen Sie sich daher unbedingt von einem **professionellen Immobilienmakler** in einem unverbindlichen Gespräch beraten. Danach können Sie immer noch abwägen, ob Sie die Zeit selbst investieren möchten, die notwendig ist, um ein professionelles Exposé zu erstellen, die Besichtigungen zu koordinieren und die rechtlichen Fragen zu klären, oder ob Sie lieber **auf einen Profi vertrauen** möchten.

**Wir bieten an, jederzeit ein unverbindliches Beratungsgespräch mit uns zu vereinbaren.** Wir besprechen mit Ihnen alle **Details**, entwickeln eine **individuelle Verkaufsstrategie** und falls Sie möchten, übernehmen wir für Sie auch die gesamte Abwicklung. So sparen Sie nicht nur enorm viel Zeit und schonen Ihre Nerven, **sondern erzielen i.d.R. auch einen höheren Verkaufspreis**, wodurch auch unsere Provision gedeckt ist.

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

Ihr Stefan Diehm Immoteam

Zur Kontaktaufnahme nutzen Sie einfach unser **KONTAKT-FORMULAR!**



© 2023 - Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte sind vorbehalten. Dieses Dokument ist nur für den privaten Gebrauch bestimmt. Für die Weitergabe an Dritte bedarf es einer speziellen Bewilligung. Zuwiderhandlungen können zivil- und strafrechtlich verfolgt werden.





**Wie überall im Leben zählt der erste Eindruck.** Wenn es zu einer Besichtigung kommt, sollten Sie sicherstellen, dass Ihre Immobilie im besten Licht präsentiert wird. Achten Sie darauf, dass alles aufgeräumt ist, lüften Sie vor jeder Besichtigung und – wenn möglich – vereinbaren Sie die Besichtigungstermine bei **Tageslicht**.

Wenn Sie einen potentiellen Käufer gefunden haben, starten meistens die **Preisverhandlungen**. Seien Sie sich bewusst, dass die Interessenten immer versuchen werden den Preis zu drücken, indem sie beispielsweise **auf alle möglichen Mängel hinweisen**. Versuchen Sie die Verhandlung sachlich zu führen und vermeiden Sie unbedingt **Emotionen**.

Wenn Sie sich von Natur aus beim **Führen von Preisverhandlungen** schwer tun, sollten Sie sich **unbedingt an einen guten Immobilienmakler wenden**. Denn hier können Sie nochmal sehr viel Geld liegen lassen. Der bestmögliche Preis für Ihre Immobilie rückt damit in weite Ferne.

Wenn Sie schließlich den perfekten Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, wird ein **Kaufvertrag** unterzeichnet. Dieser muss notariell beurkundet sein und es muss eine Eintragung im **Grundbuch** vorgenommen werden. Bitte achten Sie darauf, dass u.a. der Kaufvertrag vollständig und wahrheitsgemäß, sowie alle ggf. weiteren Vereinbarungen inkl. Kaufpreisangaben und **Übergabe- und Zahlungszeitpunkt** klar und unmissverständlich geregelt sind. Damit vermeiden Sie unnötige Diskussionen im Nachhinein, welche nicht nur zeitaufwändig, sondern auch mit zusätzlichen Kosten verbunden sein können.



## HIER NOCHMAL DIE WICHTIGSTEN PUNKTE FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST:

Mit diesem Leitfaden haben wir Ihnen die **wichtigsten Punkte** an die Hand gegeben, auf die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie achten müssen. **Mit ausreichend Zeit und Energie** sollten Sie nun also in der Lage sein, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen.

Der Verkauf einer Immobilie ist aber **kein alltägliches Unterfangen**. Er ist einerseits mit **sehr viel Aufwand** verbunden und andererseits **geht es um sehr viel Geld**. Daher ist nicht nur eine gute Vorbereitung essentiell, sondern auch eine auf die Immobilie abgestimmte **Verkaufsstrategie** entscheidend, um den bestmöglichen Preis für die Immobilie erzielen zu können.

Sollten Sie nur wenig Erfahrung mit dem Verkauf von Immobilien haben und einen professionellen, kompetenten und zuverlässigen Partner für Ihren Immobilienverkauf benötigen, so stehen wir jederzeit gerne zu Ihrer Verfügung.

Freundliche Grüße, Ihr Bieler & Diehm Team