

Checklisten

Was Sie beim Kauf und Verkauf von Immobilien beachten sollten



Inhalt

Checkliste für den Immobilien(ver)kauf		3
1.	Standort/Lage	3
2.	Zustand der Immobilie	4
3.	Dokumentation	6
4.	Finanzen & Finanzierung	7
5.	Verhandlung	8
6.	Kauf	9
7.	Versicherungsschutz	1C
Checl	kliste für die Besichtigung einer Immobilie	12
Checl	kliste für den Immobilienverkauf	14
Se	etzen Sie Prioritäten	14
М	it oder ohne Makler?	14
В	eschaffung der relevanten Unterlagen und Dokumente	15
W	/ertermittlung	16
Vo	orbereitung der Immobilie	17
Ve	ermarktung	18
В	esichtigungen	18
Er	rstellung des Kaufvertrags	19
N	otartermin und Bezahlung	19
Ül	bergabe	19

Checkliste für den Immobilien(ver)kauf

1. Standort/Lage

Die Lage einer Immobilie ist einer der wichtigsten Faktoren beim Kauf, da sie den Wert und die Attraktivität der Immobilie maßgeblich beeinflusst. Eine gute Lage erhöht die Chancen auf eine erfolgreiche Vermietung und steigert den Wiederverkaufswert des Objekts. Eine schlechte Lage kann hingegen die Vermietbarkeit und den Wert der Immobilie negativ beeinflussen. Ist der Standort für Ihre oder die Bedürfnisse potenzieller Mieter und Mieterinnen geeignet?

Eine gute Lage zeichnet sich durch verschiedene Faktoren aus, zum Beispiel:

- _ Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und Arbeitsplätzen
- _ Attraktives Umfeld mit guter Infrastruktur, Grünflächen und Freizeitmöglichkeiten
- _ Geringe Kriminalitätsrate und sichere Umgebung
- _ Potenzial für eine positive zukünftige Entwicklung wie etwa Stadtentwicklungsprojekte oder neue Arbeitsplätze.

Eine schlechte Lage kann hingegen folgende Eigenschaften aufweisen:

- _ Lärmbelästigung durch Verkehr oder Industrie
- Schlechte oder fehlende Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel oder Einkaufsmöglichkeiten
- _ Hohe Kriminalitätsrate oder unsichere Umgebung
- _ Schlechte Infrastruktur und mangelhafte Freizeitmöglichkeiten

Es ist ratsam, sich vor dem Kauf ausführlich über die Lage zu informieren und zu prüfen, ob sie Ihren oder den Anforderungen Ihrer potenziellen Mieter und Mieterinnen entspricht.

2. Zustand der Immobilie

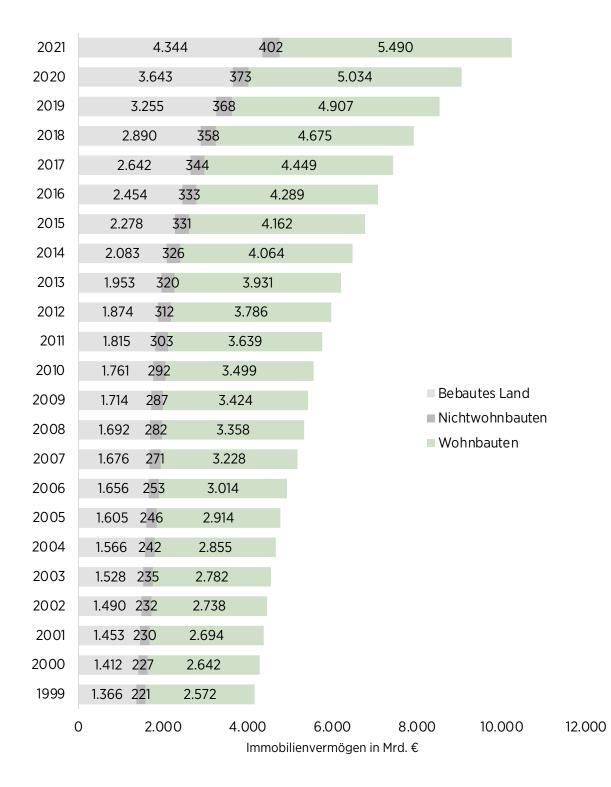
Mit welchen Modernisierungskosten Sie rechnen müssen, ist abhängig vom Zustand der Immobilie. Kann das Objekt sofort bezogen werden, ohne dass größere Umbauarbeiten erforderlich sind, bleiben die Kosten gering. Planen Sie hingegen größere Baumaßnahmen wie die Erneuerung der Heizungsanlage oder Elektroinstallationen, müssen Sie mit höheren Kosten rechnen.

Hier die wichtigsten Punkte, die beim Einholen von Unterlagen und der Besichtigung des Objekts zu beachten sind:

- _ Baujahr: Das Alter der Immobilie kann ein wichtiger Indikator sein, da ältere Gebäude oft einen höheren Renovierungsbedarf aufweisen.
- _ Grundriss: Überprüfen Sie den Grundriss der Immobilie und ob dieser nicht nur Ihren Anforderungen und Bedürfnissen entspricht, sondern auch den tatsächlichen Maßen.
- Zustand der Gebäudetechnik: Überprüfen Sie mit einem Gutachter oder einer Gutachterin die Gebäudetechnik wie Elektroinstallationen, Heizung, Wasserleitungen und Lüftungsanlagen auf ihren Zustand und etwaigen Renovierungsbedarf.
- _ Energieeffizienz: Schauen Sie sich den Energieausweis an und prüfen Sie, wie energieeffizient die Immobilie ist.
- _ Dach und Fassade: Achten Sie auf den Zustand von Dach und Fassade und pr\u00fcfen Sie, ob m\u00f6glicherweise Reparaturen oder Renovierungen notwendig sind.
- _ **Fenster und Türen:** Achten Sie auf den Zustand von Fenstern und Türen und prüfen Sie, ob diese ausgetauscht oder repariert werden müssen.
- _ **Böden:** Schauen Sie sich den Zustand der Böden an und prüfen Sie, ob möglicherweise Renovierungsbedarf besteht.
- _ Schimmel und Feuchtigkeit: Überprüfen Sie die Immobilie auf Schimmelbefall und Feuchtigkeitsschäden.
- _ **Einrichtungen:** Überprüfen Sie den Zustand der Sanitär- und Kücheneinrichtungen sowie sonstiger fest verbauter Einrichtungen.
- Renovierungsbedarf: Kalkulieren Sie nach Feststellung des möglichen Renovierungsbedarfs die Kosten für eventuell anstehende Arbeiten.
- _ **Sonstige Mängel:** Überprüfen Sie die Immobilie auf weitere Mängel wie Risse in Wänden oder Schäden an der Fassade.

Es ist unerlässlich, etwaige Modernisierungsmaßnahmen und deren Kosten in die Kalkulation mit einzubeziehen. Prüfen Sie vorher am besten gemeinsam mit einem Fachmann, mit welchen Kosten Sie rechnen müssen und ob sich aufgrund etwaiger Mängel der Kaufpreis eventuell reduzieren lässt.

Immobilienvermögen der privaten Haushalte in Deutschland in den Jahren von 1999 bis 2021



Vermögensbilanzen: Sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen Statistisches Bundesamt (Destatis) 2022

3. Dokumentation

In der Regel erhalten Sie vor einem Besichtigungstermin ein Exposé, dem Sie wesentliche Angaben wie Baujahr, Grundriss, Wohnflächenberechnung, Baubeschreibung und Energiewert entnehmen können. Bevor Sie die Immobilie erwerben, benötigen Sie weitere Unterlagen wie einen Auszug aus der Flurkarte und einen Grundbuchauszug. Hilfreich sind Aufstellungen über bisherige Modernisierungen und Sanierungsmaßnahmen am Objekt. Handelt es sich um eine Eigentumswohnung, benötigen Sie die Teilungserklärung, die die Rechte und Pflichten innerhalb der Eigentümergemeinschaft regelt.

Dies sind die wichtigsten Dokumente und Unterlagen, die Sie einholen sollten:

- _ Grundbuchauszug: Der Grundbuchauszug gibt Auskunft über den Eigentümer oder die Eigentümerin der Immobilie sowie über mögliche Belastungen wie z. B. Hypotheken, Grundschulden oder Wegerechte.
- _ Flurkarte oder Lageplan: Diese Dokumente geben Ihnen Auskunft über die genauen Grenzen des Grundstücks und die Lage des Gebäudes darauf.
- _ Bebauungsplan: Der Bebauungsplan gibt Ihnen Auskunft über die zulässige Nutzung des Grundstücks und eventuelle Bauvorschriften.
- Energieausweis: Der Energieausweis gibt Auskunft über die Energieeffizienz des Gebäudes und die zu erwartenden Heizkosten.
- _ Baugenehmigung: Falls das Gebäude erweitert oder umgebaut wurde, benötigt der Eigentümer eine Baugenehmigung. Überprüfen Sie, ob eine solche vorliegt.
- _ Nebenkostenabrechnungen: Falls die Immobilie vermietet ist, sollten Sie die letzten Nebenkostenabrechnungen einsehen, um sich ein Bild von den Kosten und Einnahmen zu machen.
- _ Mietverträge: Falls die Immobilie vermietet ist, sollten Sie die aktuellen Mietverträge einsehen, um sich ein Bild von den Mietern und Mieterinnen sowie den Einnahmen zu machen.
- _ Wartungs- und Reparaturprotokolle: Falls es eine Wartungsoder Reparaturhistorie gibt, sollten Sie sich diese anschauen, um sich ein Bild von möglichen Problemen und dem Reparaturbedarf zu machen.

Bevor Sie eine Immobilie kaufen, sollten Sie die Dokumente und Unterlagen sammeln, um sicherzustellen, dass Sie eine fundierte Entscheidung treffen können. Vollständige Unterlagen sorgen für Transparenz und beugen Überraschungen vor.

- _ Baulastenverzeichnis: Das Baulastenverzeichnis gibt Auskunft darüber, ob bestimmte Auflagen seitens der Stadt oder Gemeinde für das Grundstück bestehen.
- _ Altlasten: Prüfen Sie, ob auf dem Grundstück oder in der Umgebung irgendwelche Altlasten vorhanden sind, zum Beispiel kontaminierte Böden oder Grundwasser.
- _ Versicherungspolicen: Überprüfen Sie, ob der Eigentümer oder die Eigentümerin eine Wohngebäudeversicherung abgeschlossen hat.

4. Finanzen & Finanzierung

Die folgenden Fragen sollten Sie sich ganz realistisch stellen:

Habe ich genug Eigenkapital, um eine Anzahlung zu leisten und die laufenden Kosten zu decken?

Je höher Ihr Eigenkapitalanteil ist, desto günstiger werden in der Regel die Finanzierungskonditionen ausfallen. Als Faustregel gilt, dass Sie mindestens 20 Prozent des Kaufpreises aus Eigenkapital aufbringen sollten.

Kann ich mir die monatliche Kreditrate leisten?

Recherchieren Sie die aktuellen Hypothekenzinsen und überlegen Sie, ob Sie sich die monatliche Hypothekenrate leisten können. Es ist wichtig, die Tilgung des Kredits langfristig zu planen und sich über die möglichen Folgen einer zu hohen Tilgung oder einer zu kurzen Laufzeit im Klaren zu sein.

Welche zusätzlichen Kosten wie Grundsteuer, Gebäudeversicherung, Energiekosten und Wartungsgebühren fallen an?

Behalten Sie die Gesamtkosten im Blick. Neben dem reinen Kaufpreis kommen weitere Kosten auf Sie zu. Hierzu gehören:

- _ Maklercourtage (je nach Region zwischen 3 und 7,14 Prozent des Kaufpreises)
- Notar- und Grundbuchkosten (zwischen 1,5 und 2 Prozent des Kaufpreises)
- _ Grunderwerbsteuer (je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent)

Je nach Bundesland müssen Sie mit Nebenkosten von bis zu 16 Prozent rechnen. In Ihrer Gesamtkostenaufstellung sind diese Kosten unbedingt zu berücksichtigen.

Finanzierungskonditionen

Es ist wichtig, verschiedene Angebote von Banken zu vergleichen, um die besten Konditionen für Ihre Finanzierung zu erhalten. Dabei sollten Sie neben dem Zinssatz auch auf die Höhe der monatlichen Raten, die Laufzeit des Kredits und eventuelle Sondertilgungsmöglichkeiten achten.

- _ Bonität: Die Bank wird bei der Kreditvergabe Ihre Bonität prüfen. Hierbei spielen Faktoren wie Ihr Einkommen, Ihre Ausgaben, Ihre Kreditwürdigkeit und Ihre finanzielle Stabilität eine Rolle. Je höher Ihre Bonität ist, desto größer sind Ihre Chancen auf eine günstige Finanzierung.
- _ Sicherheiten: Die Bank wird in der Regel Sicherheiten wie die Immobilie selbst oder andere Vermögenswerte als Absicherung für den Kredit verlangen.
- _ Tilgung: Es ist wichtig, die Tilgung des Kredits langfristig zu planen und sich über die möglichen Folgen einer zu hohen Tilgung oder einer zu kurzen Laufzeit im Klaren zu sein.
- _ Vertragsbedingungen: Lesen Sie den Kreditvertrag sorgfältig durch und achten Sie auf eventuelle Klauseln wie Vorfälligkeitsentschädigung oder Verzicht auf Sondertilgungen.

Insgesamt ist es wichtig, bei der Finanzierung einer Immobilie sorgfältig zu planen und verschiedene Angebote zu vergleichen, um die besten Konditionen zu erhalten. Es ist ratsam, hierbei einen unabhängigen Finanzberater bzw. eine unabhängige Finanzberaterin zu Rate zu ziehen. Bevor Sie mit den Kaufverhandlungen bzw. der Vertragsgestaltung beginnen, sollten Sie sich vergewissern, dass Ihre Finanzierung steht.

5. Verhandlung

Den Preis der Immobilie sollten Sie nach Möglichkeit immer verhandeln. Denn viele Verkäufer und Verkäuferinnen - wie auch Makler und Maklerinnen - preisen einen gewissen Spielraum von vornherein ein. Und wer höflich anfragt, hat auch nichts zu verlieren: Entweder der Verkäufer bzw. die Verkäuferin lässt sich auf eine Preisverhandlung mit Ihnen ein oder eben nicht.

Wie gut Ihre Verhandlungsbasis ist, hängt allerdings stark von der Nachfrage ab. Hat eine Immobilie viele Interessenten bzw. Interessentinnen, sinken Ihre Aussichten auf einen Preisnachlass. Aber auch das ist nicht in Stein gemeißelt: Vor allem bei langjährig bewohnten Häusern in Familienbesitz suchen die Verkäufer und Verkäuferinnen oft nicht den Meistbietenden bzw. die Meistbietende, sondern jemanden, der passt.

Im Erfolgsfall zahlt sich die Preisverhandlung beim Immobilienkauf sogar doppelt aus, denn von der Höhe des Kaufpreises hängen auch die prozentualen Nebenkosten ab: Je günstiger das Objekt, desto niedriger fallen zum Beispiel die Grunderwerbsteuer, die Kreditzinsen sowie die anteiligen Notarkosten aus.

Die professionellste Preisverhandlung nützt nichts, wenn das Ergebnis nicht in Ihr Budget passt. Setzen Sie sich deshalb vor der Preisverhandlung ein Preislimit, das Sie nicht überschreiten. Ein Finanzierungsplan hilft, den persönlichen finanziellen Rahmen realistisch einzuschätzen. Am besten vereinbaren Sie erste Beratungsgespräche bereits, wenn der Wunsch nach einer eigenen Immobilie aufkommt. Haben Sie schon eine konkrete Immobilie gefunden, an der möglicherweise auch andere potenzielle Käufer und Käuferinnen interessiert sind, wird es oft stressig.

6. Kauf

Mit der Unterschrift des Kaufvertrags wird auch der Kaufpreis für die Immobilie fällig. Nehmen Sie dafür einen Kredit auf, überweist in der Regel die Bank die Darlehenssumme direkt an den Verkäufer oder die Verkäuferin. Neben dem Kaufpreis sind auch die Nebenkosten nicht unerheblich. Mit der Schlüsselübergabe gehört die Immobilie endgültig Ihnen. Begehen Sie beim Übergabetermin nochmals alle Räume und prüfen Sie sie auf eventuelle Mängel. Lesen Sie die Zählerstände ab und lassen Sie sich die Rechnungen für kürzlich angeschaffte Geräte oder Reparaturen geben. Es sollte auch geregelt werden, ob Sie schon einziehen dürfen, bevor Sie als Eigentümer oder Eigentümerin im Grundbuch stehen. Falls Sie Versicherungen des Vorbesitzers oder der Vorbesitzerin übernehmen wollen, gelten dafür gesetzliche Fristen. Verzögert sich die Schlüsselübergabe, können Sie eine Entschädigung verlangen. Das müssen Sie allerdings vorher ausdrücklich im Kaufvertrag festlegen.



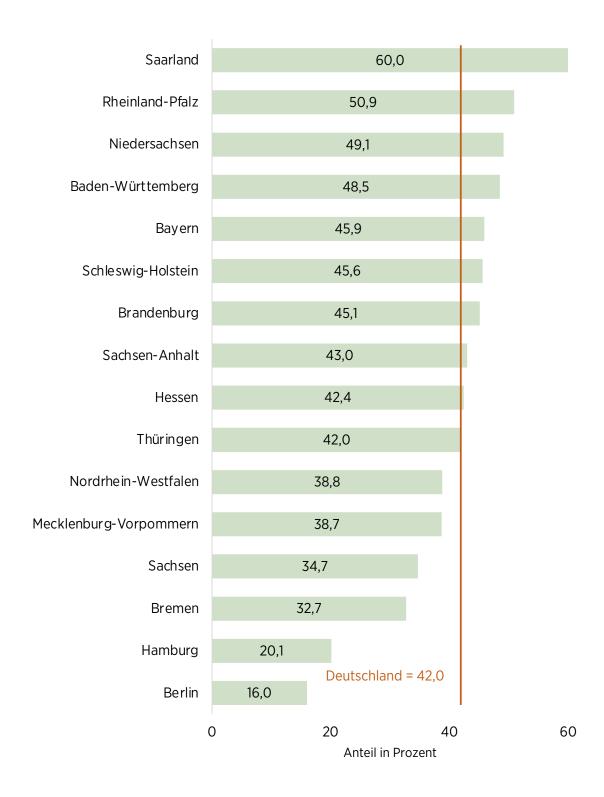
7. Versicherungsschutz

Der Versicherungsschutz für Immobilieneigentum ist ein wichtiger Aspekt bei der Absicherung Ihres Vermögens. In Deutschland gibt es hierfür verschiedene Arten von Versicherungen. Im Folgenden sind einige der wichtigsten aufgeführt:

- _ Gebäudeversicherung: Die Gebäudeversicherung deckt Schäden am Gebäude ab, die durch Feuer, Sturm, Wasser und andere Risiken verursacht werden können. Sie ist für Eigentümer und Eigentümerinnen in der Regel obligatorisch und schützt die Immobilie sowie damit baulich verbundene Strukturen wie Garagen und Carports. Hier ist es ratsam, den Einzelfall zu prüfen und sicherzustellen, ob Schäden, die durch höhere Gewalt verursacht werden können, abgedeckt sind.
- Hausratversicherung: Die Hausratversicherung schützt das Hab und Gut innerhalb der Immobilie vor Schäden durch Feuer, Sturm, Wasser und andere Risiken. Sie ist optional und kann für Eigentümer bzw. Eigentümerinnen sowie Mieter bzw. Mieterinnen abgeschlossen werden.
- Haftpflichtversicherung: Die Haftpflichtversicherung schützt den Eigentümer bzw. die Eigentümerin vor Schäden, die durch die Immobilie verursacht werden können. Wenn zum Beispiel ein Ast vom Baum des Eigentümers bzw. der Eigentümerin auf ein Auto fällt und dieses beschädigt, kann die Haftpflichtversicherung den Schaden decken.
- Rechtsschutzversicherung: Die Rechtsschutzversicherung kann helfen, die Kosten für rechtliche Auseinandersetzungen zu decken, die sich aus dem Immobilieneigentum ergeben können. Sie unterstützt Sie beispielsweise bei Streitigkeiten mit Nachbarn bzw. Nachbarinnen oder Mietern bzw. Mieterinnen.

Wenn Sie eine Immobilie besitzen, sollten Sie die verschiedenen Versicherungsoptionen prüfen und eine Versicherung auswählen, die Ihren Bedürfnissen und Ihrem Budget entspricht. Eine gute Versicherungspolice kann Eigentümern und Eigentümerinnen helfen, ihre Immobilie und ihr Vermögen zu schützen und ihnen ein Gefühl von Sicherheit geben.

Eigentümerhaushalte in selbst bewohnten Wohungen (Eigentumsquote 2022)



Gesellschaft und Umwelt: Wohnen Statistisches Bundesamt (Destatis) 2023

Checkliste für die Besichtigung einer Immobilie

Bei einer Besichtigung sehen Sie das Wunschobjekt zum ersten Mal. Idealerweise notieren Sie wichtige Fragen bereits vor dem Termin.

Achten Sie auf Elektroinstallationen, die Anzahl der Steckdosen und die Heizungsanlage. Erkundigen Sie sich beim Anbieter oder der Anbieterin der Immobilie, welche Arbeiten in den letzten Jahren durchgeführt wurden. In welchem Zustand befinden sich die Fenster? In der Regel steht unten in der Scheibe ein Datum, aus dem das Alter hervorgeht. Achten Sie darauf, ob die Fußböden Ihren Ansprüchen entsprechen, und prüfen Sie auch die Trittschalldämmung. Erkundigen Sie sich nach der Heizung und Wärmedämmung.

Schauen Sie sich nicht nur die Immobilie, sondern auch das Umfeld an und prüfen Sie, ob die Gegend Ihren Bedürfnissen entspricht: Sind Kindergärten oder Schulen in der Nähe? Welche Einkaufsmöglichkeiten gibt es? Sind öffentliche Verkehrsmittel fußläufig zu erreichen?



Hier eine Checkliste für die Besichtigung:

☐ Zustand von Dach, Fenstern, Dämmung, Fassade, Elektrik und Heizung prüfen: Entsprechen diese den neuesten Standards? Welche gesetzlich vorgeschriebenen Änderungen sind zu berücksichtigen?
☐ Wie wird das Warmwasser aufbereitet?
☐ Wie ist der Zustand der Fußböden?
☐ Auf feuchte Stellen und Schimmelbildung achten
☐ Energieausweis der Immobilie prüfen
☐ Entspricht die Raumaufteilung Ihren Vorstellungen?
☐ Sind alle erforderlichen Anschlüsse, Steckdosen und Sicherungen vorhanden?
☐ Entspricht die Größe des Gartens bzw. des Balkons Ihren Vorstellungen?
Welche Modernisierungsarbeiten sind erforderlich und welche sind hinsichtlich Denkmalschutz möglich?
☐ Welche Sanierungsmaßnahmen wurden wann durchgeführt?
Welche Einbauten sind im Kaufpreis enthalten (beispielsweise Einbauküche, Kaminofen oder Markisen)?
☐ Liegen Baugenehmigungen für alle Umbauten vor?
☐ Gibt es Auflagen (Denkmalschutz) für eventuelle Umbauten?
☐ Bei einer Wohnung: Welche Instandhaltungsmaßnahmen wurden bereits beschlossen?
☐ Wie ist die Internetanbindung?
☐ Wie ist die Lage der Immobilie?
☐ Entspricht die Infrastruktur Ihren Vorstellungen?
☐ Wie ist die Verkehrsanbindung?

Checkliste für den **Immobilienverkauf**

Setzen Sie Prioritäten

Möchten Sie möglichst schnell oder zu einem möglichst hohen Preis verkaufen? Die Erfahrung zeigt, dass sich beides schwer miteinander vereinbaren lässt. Beziehen Sie bei dieser Entscheidung Ihre persönlichen Umstände mit ein. Diese können sein: Muss beispielsweise ein Darlehen abgelöst werden oder wollen Sie nach einer Scheidung oder dem Tod eines oder einer Verwandten schnell einen Schlussstrich ziehen oder kommt es auf ein paar Monate mehr oder weniger nicht an? In diesem Fall können Sie die weitere Entwicklung des lokalen Immobilienmarkts stärker in Ihre Überlegungen einbeziehen. Überlegen Sie auch, für wen die Immobilie geeignet sein könnte, um eine etwaige Zielgruppe gezielter anzusprechen.

Mit oder ohne Makler?

Letztendlich hängt die Entscheidung, ob Sie einen Makler oder eine Maklerin beauftragen möchten, von vielen Faktoren ab, zum Beispiel Ihren individuellen Bedürfnissen und Vorlieben, Ihrem Erfahrungsschatz und Ihrer Zeit. Sie sollten immer die Vor- und Nachteile gründlich abwägen, bevor Sie eine Entscheidung treffen.

Für die Beauftragung eines Maklers spricht:

- _ Fachwissen und Erfahrung: Ein erfahrener Makler oder eine erfahrene Maklerin verfügt über die nötige Expertise im Immobilienmarkt und kann Ihnen wertvolle Unterstützung bei allen Aspekten des Verkaufsprozesses bieten.
- _ **Zeitersparnis:** Ein Makler oder eine Maklerin kann Ihnen viel Zeit sparen, indem er oder sie den gesamten Verkaufsprozess für Sie übernimmt, beispielsweise die Vermarktung, Besichtigungen und Verhandlungen.
- _ Marketing und Werbung: Ein Makler oder eine Maklerin hat Zugang zu verschiedenen Marketing- und Werbeplattformen, die Ihnen helfen können, Ihr Objekt schneller und einfacher zu verkaufen.

- Netzwerk und Kontakte: Ein Makler oder eine Maklerin hat in der Regel ein umfangreiches Netzwerk von Kontakten in der Immobilienbranche, zum Beispiel potenzielle Käufer und Käuferinnen, andere Makler und Maklerinnen sowie Branchenexperten und -expertinnen.
- Preisgestaltung: Ein Makler oder eine Maklerin kann Ihnen bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises helfen, indem er oder sie eine umfassende Marktanalyse durchführt und Ihnen eine realistische Einschätzung des Werts Ihrer Immobilie gibt.

Gegen einen Makler können folgende Argumente sprechen:

- _ Kosten: Ein Makler oder eine Maklerin verlangt in der Regel eine Provision von bis zu 6 Prozent des Kaufpreises. Das kann Ihren Gewinn erheblich mindern.
- _ Vertrauenswürdigkeit: Nicht alle Makler und Maklerinnen sind vertrauenswürdig, seriös und kompetent.
- _ Kontrollverlust: Ein Makler oder eine Maklerin übernimmt viele Aspekte des Verkaufsprozesses und Sie können das Gefühl haben, dass Sie die Kontrolle über den Prozess verlieren.
- _ **Eigeninitiative:** Manche Verkäufer und Verkäuferinnen möchten den Prozess selbst in die Hand nehmen, um ihre eigenen Visionen und Ideen umzusetzen.
- _ Keine Garantie auf Erfolg: Auch wenn Sie einen Makler oder eine Maklerin beauftragen, besteht keine Garantie, dass Sie Ihr Haus bzw. Ihre Wohnung innerhalb eines bestimmten Zeitraums oder zu einem bestimmten Preis verkaufen werden.

Beschaffung der relevanten Unterlagen und Dokumente

Als Verkäufer oder Verkäuferin müssen Sie beim Verkauf einer Immobilie verschiedene Unterlagen beschaffen und bereitstellen. Hier sind einige der wichtigsten Unterlagen, die Sie in der Regel benötigen:

- _ Grundbuchauszug: Der Grundbuchauszug ist ein offizielles Dokument, das Auskunft über den Eigentümer bzw. die Eigentümerin und Belastungen des Grundstücks gibt.
- _ Flurkarte: Die Flurkarte ist ein Plan des Grundstücks mit der genauen Abgrenzung und Größe.
- _ **Energieausweis:** Der Energieausweis gibt Auskunft über den Energieverbrauch und die Energieeffizienz des Gebäudes.

- _ Baupläne und Baubeschreibung: Diese Unterlagen sind besonders wichtig, wenn es sich um ein älteres Objekt oder ein Haus mit besonderen baulichen Merkmalen handelt.
- _ Wohn- und Nutzflächenberechnung: Eine exakte Berechnung der Wohn- und Nutzfläche ist für die Wertermittlung und die Erstellung des Verkaufspreises von großer Bedeutung.
- _ Bestätigung der WEG-Verwaltung: Wenn es sich um eine Wohnungseigentümergemeinschaft (WEG) handelt, benötigen Sie eine Bestätigung der WEG-Verwaltung über den Stand der Gemeinschaftsrücklage und eventuelle Beschlüsse.
- _ Protokolle von Eigentümerversammlungen: Diese Unterlagen geben Auskunft über eventuelle Beschlüsse und die finanzielle Situation der WEG.
- _ Mietverträge: Wenn es sich um eine vermietete Immobilie handelt, müssen Sie die Mietverträge bereitstellen.
- _ Steuerunterlagen: Sie benötigen alle Steuerunterlagen, insbesondere die Grundsteuerbescheide.
- _ Belege für Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten: Diese Belege können dazu beitragen, den Wert der Immobilie zu erhöhen.

Wertermittlung

Anhand von Vergleichswerten aus Immobilienportalen oder aktuellen Berichten des kommunalen Gutachterausschusses können Sie sich ein Bild über den realistischen Verkehrswert Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung machen. Der Wert bemisst sich zum einen nach der Lage, zum anderen nach dem Objekt selbst und seiner Ausstattung. Der Verkaufspreis wird in der Regel etwas vom Verkehrswert abweichen. Sie können auch einen Sachverständigen oder eine Sachverständige mit der Erstellung eines kostenpflichtigen Wertgutachtens beauftragen.

Der Wert einer Immobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab. Hier sind einige der wichtigsten aufgeführt:

Es ist wichtig, alle Unterlagen rechtzeitig vor dem Verkaufsprozess zusammenzustellen und darauf zu achten, dass sie vollständig und aktuell sind. Sie sollten alle Unterlagen im Original und in Kopie bereitstellen.

1. Lage

Im Immobilienbereich wird zwischen Mikro- und Makrolage unterschieden, um die Lage einer Immobilie genauer zu beschreiben.

- a) Die Mikrolage bezieht sich auf die unmittelbare Umgebung einer Immobilie und umfasst in der Regel einen Radius von bis zu 500 Metern. Hier werden die spezifischen Merkmale der Nachbarschaft wie Infrastruktur, Verkehrsanbindung, Qualität der Nachbarschaft, Verfügbarkeit von Einkaufsmöglichkeiten, Kindergärten, Schulen und anderen wichtigen Einrichtungen berücksichtigt. In der Regel sind Immobilien in einer guten Mikrolage begehrt und erzielen höhere Preise als Immobilien in einer schlechteren Mikrolage
- b) Die Makrolage bezieht sich hingegen auf die regionale Umgebung einer Immobilie und umfasst in der Regel einen größeren Radius von bis zu mehreren Kilometern. Hier werden die allgemeinen Merkmale einer Region wie Wirtschaftskraft, Bevölkerungsentwicklung, politische und gesellschaftliche Situation sowie infrastrukturelle Anbindung an andere Regionen berücksichtigt. Immobilien in einer guten Makrolage profitieren in der Regel von einer guten Infrastruktur und einer starken Wirtschaft und erzielen höhere Preise als Immobilien in einer schlechteren Makrolage.

2. Zustand

Der Zustand Ihrer Immobilie spielt ebenfalls eine Rolle. Eine gut gepflegte, renovierte Immobilie hat in der Regel einen höheren Wert als eine Immobilie, die in einem schlechten Zustand ist.

3. Ausstattung

Die Ausstattung Ihrer Immobilie wie etwa Küche, Badezimmer und Bodenbeläge kann ebenfalls den Wert beeinflussen. Eine hochwertige Ausstattung kann sich wertsteigernd auswirken.

Vorbereitung der Immobilie

Ein Objekt verkauft sich besser, wenn es für den Käufer oder die Käuferin "hergerichtet" wird. Führen Sie notwendige Kleinreparaturen durch und sorgen Sie für Ordnung und Sauberkeit, bevor Sie Fotos machen. Es kann sich auch lohnen, Malerarbeiten in Auftrag zu geben oder durch gezielte Dekoration einen freundlicheren Eindruck zu vermitteln.

☐ Ist die Immobilie sauber und ordentlich präsentiert?	
☐ Sind alle notwendigen Reparaturen durchgeführt worden?	
☐ Werden die besten Merkmale der Immobilie betont?	

Stellen Sie sich darauf ein, dass es zu Preisverhandlungen kommen kann. Entscheiden Sie für sich, wie weit Sie bereit sind, bei Verhandlungen nachzugeben.

Vermarktung

Exposé erstellen

Erstellen Sie ein aussagekräftiges Exposé mit professionellen Fotos und Grundrissen. Beschreiben Sie alle wichtigen Details und Besonderheiten der Immobilie.

Werbemaßnahmen planen

Überlegen Sie sich, wie und wo Sie für Ihre Immobilie werben möchten. Hierbei kommen sowohl Online-Portale als auch Printmedien wie Zeitungen oder Zeitschriften infrage.

Besichtigungen

Organisieren Sie Besichtigungen und führen Sie diese professionell durch. Beantworten Sie alle Fragen der Interessierten und geben Sie ihnen ausreichend Zeit, um sich die Immobilie anzusehen.

Seien Sie für potenzielle Käufer und Käuferinnen erreichbar und beantworten Sie ihre Fragen schnell und kompetent. Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin. Überlegen Sie sich gut, ob Sie die Immobilie mit einzelnen oder mit mehreren Interessierten gleichzeitig begehen möchten und welcher Zeitpunkt günstig ist.

Jeder bzw. jede Interessierte hat andere Präferenzen beim Kauf bereiten Sie sich daher auf alle möglichen Fragen vor und halten Sie alle Unterlagen bereit. Zeigen Sie Interesse an den Wünschen Ihres Gegenübers und bleiben Sie bei allen Vorzügen Ihrer Immobilie immer ehrlich. Geben Sie sich und den Interessenten und Interessentinnen anschließend genügend Bedenkzeit und die Möglichkeit einer zweiten Besichtigung.

Erstellung des Kaufvertrags

Bereiten Sie alle Informationen für den Kaufvertrag vor und leiten Sie diese an das Notariat weiter, das den Kaufvertragsentwurf erstellt. Gehen Sie diesen mit dem Käufer oder der Käuferin Punkt für Punkt durch, damit keine Fragen offenbleiben. Danach vereinbaren Sie einen Beurkundungstermin beim Notar oder der Notarin.

Notartermin und Bezahlung

Die notarielle Beurkundung eines Immobilienverkaufs ist obligatorisch. Bei diesem Termin wird der Kaufvertrag nochmals verlesen, unterschrieben und notariell beglaubigt. Anschließend kümmert sich der Notar oder die Notarin um alle notwendigen Unterlagen, damit Ihre Immobilie offiziell übergeben werden kann. Erst wenn alle Formalitäten erledigt sind, wird der Kaufpreis bezahlt.

Übergabe

Sie haben den Kaufpreis erhalten und können nun mit der Übergabe Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung beginnen. Dabei sollten Sie ein Übergabeprotokoll erstellen, in dem unter anderem festgehalten wird, welche Unterlagen der neue Eigentümer oder die neue Eigentümerin erhält und wie viele Schlüssel Sie aushändigen. Das Protokoll wird von beiden Parteien unterschrieben.

Rechtliche Hinweise

Alle in diesem Booklet enthaltenen Angaben und Informationen wurden von Max Lauer oder Dritten sorgfältig recherchiert und geprüft. Für deren Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität können jedoch weder der Autor Max Lauer, die V-CHECK, eine Marke der V-Bank AG, noch Dritte die Gewähr übernehmen. Dies gilt auch für Internetseiten anderer Anbieter, zu denen Sie über einen Hyperlink gelangen, deren Inhalte nicht vom Autor Max Lauer oder der V-CHECK, eine Marke der V-Bank AG, autorisiert bzw. fortlaufend kontrolliert werden. Für den Inhalt dieser Internetseiten übernehmen der Autor Max Lauer und die V-CHECK, eine Marke der V-Bank AG, demgemäß keine Verantwortung und Haftung.

Keine Beratung / kein Angebot

Die in diesem Booklet bereitgestellten Angaben dienen lediglich der allgemeinen Information und stellen keine Anlageberatung, Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Finanzproduktes / Finanzinstrumentes dar. Die Informationen in diesem Booklet sind nicht gleichbedeutend mit einer rechtlichen und / oder steuerlichen Beratung und können diese auch nicht ersetzen.

Insbesondere haben die in diesem Booklet bereitgestellten Informationen keinen Bezug zur Situation Dritter, insbesondere hinsichtlich der steuerlichen Implikationen, des persönlichen Anlageziels sowie der jeweiligen Aufklärungsbedürftigkeit und Vermögenssituation des Empfängers. Sie stellen daher keine Grundlage für Anlageentscheidungen Dritter dar. Über den Vermögens-Check bieten bankenunabhängige Vermögensverwalter auf Wunsch ein unverbindliches persönliches oder telefonisches bis zu zweistündiges Erstgespräch für eine individuell geeignete Lösung bei der Vermögensverwaltung an.

Impressum

Autor: Max Lauer Hansen & Heinrich AG

Kontakt für Fragen zu den Checklisten: Hansen & Heinrich AG Toni-Lessler-Straße 23 14193 Berlin-Grunewald Tel. 030 7675 855-30 Fax 030 7675 855-39 info@hansen-heinrich.de hansen-heinrich.de

V.i.S.d.P.: Markus Kiefer V-Bank AG Rosenheimer Straße 116 81669 München

V-CHECK Eine Marke der V-Bank AG Rosenheimer Straße 116 81669 München 089 2153880-0 info@v-check.de