



Gabriele Kreuzmann
WOHNEN66plus *Sympathisch anders*

Tipps für Privatverkäufer von Immobilien

Dieses Dokument ist als Empfehlung zu verstehen. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität. Jegliche Haftung durch fehlerhafte, unvollständige oder veraltete Information ist ausgeschlossen. Alle Rechte an diesem Dokument liegen bei Gabriele Kreuzmann, WOHNEN66plus, Meppen. Eine Vervielfältigung, ein Nachdruck oder eine Verbreitung bedarf einer ausdrücklichen Erlaubnis von Gabriele Kreuzmann, WOHNEN66plus.

Immobilienwert

Setzen Sie beim Hausverkauf auf einen realistischen Preis! Wenn Sie den Preis zu hoch ansetzen, um das Maximum herauszuholen, laufen Sie Gefahr, dass kein Interessent anbeißt. Ist der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Eine nachträgliche Preiskorrektur ist in den meisten Fällen fatal.

Vor dem privaten Verkauf einer Immobilie empfiehlt es sich für den Verkäufer, zunächst den marktgerechten Preis der Immobilie festzustellen. Dieser hängt von vielen Faktoren ab. Nicht nur Alter, Größe, Ausstattung und Lage der Immobilie wirken sich auf den Verkehrswert aus. Auch der Zustand der Heizungsanlage, durchgeführte Maßnahmen zur Wärmedämmung und die zukünftigen Energiekosten beeinflussen den Kaufpreis.

- ☞ Eine wichtige Grundlage für die Bemessung des Kaufpreises ist eine Kaufpreissammlung, die Sie aus Verkaufsangeboten von Immobilien aus Tageszeitungen und Internetportalen zusammenstellen können (allerdings handelt es sich hierbei nicht um die tatsächlichen Verkaufspreise, die teilweise erheblich abweichen können).
- ☞ Die aktuellen Grundstückspreise können Sie beim zuständigen Katasteramt erfragen.
- ☞ Der aktuelle Grundstücksmarktbericht Ihrer Region gibt Aufschluss über die tatsächlich erzielten Verkaufspreise des vorherigen Jahres (Jahresbericht des Gutachterausschusses, erhältlich beim Katasteramt).
- ☞ Bedenken Sie auch notwendige Reparaturen und/oder Renovierungen.
- ☞ Um endgültige Klarheit über den tatsächlichen Wert einer Immobilie und die verschiedenen Risiken zu erlangen, empfehle ich Ihnen die Einholung eines professionellen Verkehrswertgutachtens. Es gibt örtliche Sachverständige, die Ihnen für ca. € 400,- eine Expertise erstellen. Diese Kosten können evtl. durch die Erzielung eines höheren Verkaufspreises wieder wettgemacht werden. Dem Käufer gegenüber ist eine nachvollziehbare Wertermittlung ein starkes Argument und erspart Ihnen lästige Diskussionen um den Verkaufspreis.
- ☞ Legen Sie für sich eine unterste Preisgrenze fest, ab der Sie nicht mehr verkaufen.

Verkaufsunterlagen

Gut wenn Sie alle wichtigen Unterlagen gleich zu Beginn Ihrer Verkaufsaktivitäten parat haben. Nur so ist sichergestellt, dass Sie ohne große Zeitverzögerungen alle Fragen der Interessenten beantworten können.

Diese Unterlagen wird ein potentieller Kaufinteressent sehen wollen:

- 🔍 Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate)
- 🔍 Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- 🔍 Lageplan, Bebauungsplan
- 🔍 Grundrisse und Ansichten des Objektes
- 🔍 Flächenberechnungen
- 🔍 Energieausweis bzw. Energiepass (alle Gebäude brauchen seit 2009 einen Energieausweis, wenn sie neu vermietet, verkauft oder verpachtet werden)
- 🔍 Gebäudeversicherungen (besonders Gebäudebrandversicherungsnachweis)
- 🔍 Jahreskostenplanung der Immobilie (Steuern, Heizung, Strom etc.)
- 🔍 Instandhaltungsübersicht (nach Möglichkeit mit Rechnungsbelegen)
- 🔍 Aktuelle Unterlagen zu eingetragenen Grundschulden
- 🔍 Aktueller Grundsteuerbescheid
- 🔍 Miet-/Pachtverträge
- 🔍 Wohn-/Nutzungsrechte (Nachweis)
- 🔍 Originalkaufverträge

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen:

- 🔍 Teilungserklärung
- 🔍 Nebenkostenabrechnungen (letzte 2 Jahre)
- 🔍 Eigentümerversammlungsprotokolle (letzte 2 Jahre)
- 🔍 Aktueller Wirtschaftsplan
- 🔍 Letzte Wohngeldabrechnung
- 🔍 Rücklagenübersicht
- 🔍 Eigentümerliste (bei mehreren Eigentümern)
- 🔍 Anschrift Verwalter, Hausmeister

Häufig werden Immobilien nicht frei von Belastungen verkauft. Oft hat der Verkäufer ein Darlehen zur Finanzierung oder Renovierung aufgenommen, welches als Grundschuld oder Hypothek im Grundbuch abgesichert wurde. Die Löschung solcher Rechte muss vor Kaufpreiszahlung sichergestellt sein. In der Regel werden noch bestehende Kredite zunächst mit dem Kaufpreis getilgt, bevor der Verkäufer Zahlungen vom Käufer erhält.

Angaben zum Verkaufsobjekt

Objektwerbung

Bleiben Sie bei der Wahrheit, auch wenn diese für Sie selber nicht so angenehm ist (z. B. bekannte Bauschäden, notwendige Reparaturmaßnahmen und dergleichen). Der Verkäufer darf ihm bekannte Mängel gegenüber dem Käufer nicht verschweigen. Tut er dieses doch, handelt er arglistig und der Käufer ist zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt oder kann Schadensersatz vom Verkäufer verlangen. Lediglich versteckte, also auch für den Verkäufer nicht sichtbare Mängel, die nach dem Abschluss des Kaufvertrages zufällig ans Licht kommen, müssen vom Käufer hingenommen werden und berechtigen nicht zur Rückabwicklung des Vertrags.

Achten Sie auch auf korrekte Quadratmeterangaben und weisen Sie trotzdem darauf hin, dass Sie nicht dafür haften.

Überlegen Sie sich, welche Vorteile/Pluspunkte Ihre Immobilie hat (z. B. niedrige Energiekosten, Südausrichtung, umliegende Infrastruktur).

Sie haften mit jeder Aussage gegenüber Ihren Interessenten!

Nutzen Sie auch Internetplattformen wie z. B. ImmoScout, Immowelt oder Immonet, um für Ihre Immobilie zu werben. Viele Interessenten suchen im Internet nach der Wunschimmobilie, da man diese meist schon über Bilder begutachten kann.

Auch sollten Sie ein Objekt-Exposé erstellen oder erstellen lassen. In diesem beschreiben Sie das Objekt und das Objekt-Umfeld, heben den Mehrwert Ihrer Immobilie hervor. Unterlegen Sie die Beschreibung mit Bildern. Auch die Lage des Objektes, also das gesamte Umfeld, kann einen Mehrwert bedeuten, wenn Schulen, Kindergärten oder der Einkaufsmarkt nicht weit entfernt sind. Dies sollte unbedingt in der Lagebeschreibung erwähnt werden.

Wenn Sie mögen, bin ich Ihnen gerne bei der Ausarbeitung eines Exposés behilflich.

Sie haften mit jeder Aussage gegenüber Ihren Interessenten!

Machen Sie Ihr Zuhause hübsch!

Wenn jemand Ihre Immobilie betritt, entscheidet sich in den ersten Sekunden, ob tatsächliches Interesse besteht oder eher Abneigung gefühlt wird. Verbessern Sie den Eindruck, den potentielle Interessenten von Ihrem Haus haben, indem Sie es nett herrichten.

- 🔍 Für den ersten Eindruck sollten Sie sich das Haus von außen, den Garten, die Einfahrt und den Eingangsbereich genau ansehen und so gut wie möglich präsentieren (Garten aufgeräumt, Rasen gemäht, Türklingel funktioniert, Eingangstür sauber).
- 🔍 Entfernen Sie vor Besichtigungsterminen Gerümpel und räumen Sie auf. Entfernen Sie allzu persönliche Dinge (z. B. Zahnbürsten entfernen, Kleidung in die Schränke räumen, Schuhlager im Treppenhaus entfernen). Die Interessenten möchten sich vorstellen, wie sie selbst in dem Haus wohnen würden. Unordnung ist eines der größten Verkaufshemmnisse.
- 🔍 Sorgen Sie für Helligkeit, das lässt Ihr Haus attraktiver erscheinen: helle Glühbirnen einsetzen, weiße Handtücher aufhängen und gerade bei Abendterminen alle Lampen einschalten.
- 🔍 Lüften Sie! Häuser mit frischem Geruch verkaufen sich besser. Vor allem bei leerstehenden Immobilien rechtzeitig vor dem Besichtigungstermin die Fenster öffnen. Auch Raumparfüm ist eine kleine Anschaffung mit großer Wirkung und den Duft von frischem Kaffee mögen viele Leute.

Die Interessenten müssen sich vorstellen können, in Ihrem Haus zu leben. Diese Vorstellung sollten Sie bestmöglich unterstützen.

- 🔍 Wenn Sie sowieso aus dem Haus ausziehen möchten, können Sie schon vorher überschüssige Möbel, Krimskrams und vieles mehr entfernen. Die Menschen haben nun einmal einen unterschiedlichen Geschmack und je weniger herumsteht, umso eher werden sich Interessenten dort gedanklich einrichten können.
- 🔍 Sauberkeit ist wichtig. Jeder fühlt sich in einem saubereren Haus wohler. Spinnweben und schmutziges Geschirr sind ebenso tabu wie schmuddelige Badezimmer.
- 🔍 Erledigen Sie vor dem Verkauf kleinere Reparaturen. Es schmälert die Verkaufschancen immens, wenn Wasserhähne nicht funktionieren, Kabel aus der Wand hängen und Silikonfugen gerissen sind.

Sollten Sie professionelle Unterstützung für das „Hübschmachen“ wünschen, sprechen Sie mich an – ich kann Ihnen Profis für Home Staging vermitteln

Erreichbarkeit

Manche Immobilienbesitzer haben eigentlich keine Zeit für den Verkauf. Wenn Sie den Verkauf selbst übernehmen wollen, sollten Sie dafür sorgen, dass man Sie gut erreichen kann. Telefonisch, per E-Mail und per Fax. Sonst gehen Ihnen Interessenten verloren und Sie wissen nicht einmal, wie viele.

Besichtigungen

Besichtigungstourismus ist ein neues Hobby von vielen Schein-Interessenten. Einfach mal gucken, wie andere Leute wohnen oder aus reinem Interesse schöne Häuser ansehen. Das kostet Zeit, Geld und Nerven. Bevor Sie den Interessenten Ihr Eigentum zeigen, qualifizieren Sie das tatsächliche Interesse Ihrer Gäste mit einigen gezielten Fragen. Erst wenn Sie sicher sind, dass tatsächlich Kaufinteresse besteht, sollten Sie Fremde in Ihr Schlafzimmer lassen.

Vorsicht beim Verabreden von Besichtigungsterminen! Schnell haben Sie wildfremden Menschen verraten, wann Sie nicht zu Hause sind. Ich empfehle Ihnen, alle Adressdaten der Interessenten zu notieren.

Bei Besichtigungen sollten Sie nicht allein zu Hause sein.

Kaufpreisfinanzierung

Fragen Sie nach dem Finanzierungskonzept des Interessenten. Ernsthafte Interessenten werden Ihnen Auskunft geben. Wenn ein Interessent seine Finanzierung prüfen lassen muss, so reichen im Normalfall 1 – 2 Wochen.

Viele Interessenten beginnen ihre Immobiliensuche, ohne sich über ihren genauen Finanzierungsrahmen im Klaren zu sein. Manche Kaufinteressenten hoffen mehr auf eine Finanzierung, als dass es auch wirklich machbar ist. Daher der Tipp: Mit den Verkaufsaktivitäten so lange weitermachen, bis der Kaufvertrag unterschrieben ist.

Lassen Sie sich unbedingt von dem Käufer vor Unterzeichnung beim Notar eine schriftliche Finanzierungsbestätigung der Bank vorlegen! Prüfen Sie die Bonität Ihrer Vertragspartner.

Rückabwicklungen sind ärgerlich und kosten Geld.

Grunderwerbssteuer Notarielle Beurkundung

Die Grunderwerbssteuer in Niedersachsen beträgt z. Z. 5 %. Die Grunderwerbssteuer wird in der Regel vom Käufer gezahlt, der Verkäufer kann die Grunderwerbssteuer jedoch im Vertrag übernehmen. Nach Begleichung der Grunderwerbssteuer erteilt das Finanzamt eine sogenannte Unbedenklichkeitsbescheinigung, ohne die eine Umschreibung des Eigentums im Grundbuch nicht vollzogen wird.

Werden Einbaumöbel, z. B. eine Küche, mitverkauft, so empfiehlt es sich, den Kaufpreis dafür gesondert im Kaufvertrag auszuweisen, da für diesen Betrag keine Grunderwerbssteuer anfällt. Dabei sollte allerdings darauf geachtet werden, dass ein realistischer Zeitwert angegeben wird, damit das Finanzamt nicht misstrauisch wird und alte Kaufbelege anfordert.

Privat unterzeichnete Kaufverträge über Immobilien entfalten keinerlei Wirkung: Grundstückskaufverträge müssen von einem Notar beurkundet werden, um rechtsgültig zu werden. Alle den Verkauf betreffenden Vereinbarungen müssen aufgeführt werden. Sind Angaben nicht richtig, so ist der Kaufvertrag ungültig.

Der Notar ist allerdings nur für die rechtliche Richtigkeit des Kaufvertrages verantwortlich. Zu prüfen, ob Ihr Käufer auch bezahlt oder was im Einzelnen als vereinbart gilt, ist nicht Aufgabe des Notars.

Sympathisch anders



- 🔍 **Wohnberatung**
- 🔍 **Verkauf und Vermietung**
- 🔍 **Altersgerechter Umbau**
- 🔍 **Wertermittlung**
- 🔍 **Umzugsservice**
- 🔍 **Home-Staging**

Sprechen Sie mich an!
Ich unterstütze Sie gern.

Ich wünsche Ihnen viel Glück beim Verkauf Ihrer Immobilie. Sollten Sie doch irgendwann professionelle Unterstützung für die Vermarktung Ihres Hauses wünschen, würde ich mich über Ihren Anruf freuen.

Gerne schicke ich Ihnen auch kostenlos und unverbindlich meine Checkliste für die Hausübergabe.

Gabriele Kreuzmann

WOHNEN66plus *Sympathisch anders*

Backemuder Str. 14 // 49716 Meppen
Telefon: 05931 49666-24 // Fax: 49666-25
Internet: www.wohnen-66plus.de
E-Mail: kreuzmann@wohnen-66plus.de