

— *Persönlich gut beraten* —

MÖLLERHERM
IMMOBILIEN

Ratgeber-eBook
Privat verkaufen

*„Alles was Sie zum Thema Immobilie privat
verkaufen wissen sollten“*

Kostenlose Expertenhotline
0800 / 77 16 100
www.moellerherm-immobilien.de



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Schön dass Sie bei uns sind!

Der Immobilienverkauf ist für alle Beteiligten eine aufregende, aber auch wichtige Angelegenheit. Daher ist es umso wichtiger, sich bestmöglich auf die Vermarktungsphase vorzubereiten.

Um Ihnen einen Überblick zu verschaffen, welche Aspekte dringend beachtet werden sollten, stellen wir Ihnen diverse Unterlagen rund um den Immobilienverkauf, der Vor- sowie der Nachbereitung zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance mit uns persönlich zu Ihrer Immobilie zu sprechen. Die Erstberatung ist für Eigentümer kostenlos.

Inhaltsverzeichnis

.....	2
Inhaltsverzeichnis	3
Kapitel 1: Der Wert der eigenen Immobilie	4
Wertermittlung Ihrer Immobilie	5
Die richtige Preisstrategie.....	10
Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale	14
Bewertungsfaktor - Lage.....	18
Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren.....	22
Die drei Bewertungsverfahren	26
Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?	31
Kapitel 2: Der Immobilienverkauf	35
Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?	36
Vor dem Verkauf sanieren?	40
Unterlagen für den Verkauf.....	44
Grundbuchberichtigungen	48
Das Exposé.....	52
Der Energieausweis.....	58
Die Besichtigung	62
Der passende Käufer	68
Der Notar	72
Der richtige Makler.....	76

Kapitel 1: Der Wert der eigenen Immobilie



Wertermittlung Ihrer Immobilie

Den Wert der eigenen Immobilie kennen

Sie kennen Ihre Immobilie – Sie wissen um die vielen Vorzüge genauso wie um manche Mängel. Doch was zählt für Interessenten, wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung verkaufen möchten? Eine vage Vorstellung über den Wert kann Sie teuer zu stehen kommen, denn setzen Sie einen zu hohen Preis an, könnte Ihr Angebot zum „Ladenhüter“ werden, ist der Verkaufspreis zu niedrig, gehen Ihnen wertvolle Einnahmen verloren. Es ist also immens wichtig, mittels einer Immobilienbewertung den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie zu bestimmen.

Möglichkeiten der Ermittlung des Immobilienwertes

Sie möchten genau wissen, wie viel Sie für Ihre Immobilie in der jetzigen Marktsituation kriegen können? Zur Wertermittlung stehen unterschiedliche Methoden zur Verfügung:

- **Online-Wertermittlung:** Eine Online-Wertermittlung liefert auf schnellem Weg eine erste Einschätzung über den Marktwert Ihrer Immobilie. Sie geben die Eckdaten zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung ein, welche dann mit einer umfassenden Datenbank abgeglichen werden. Diese Art der Ermittlung bietet jedoch nur eine grobe Einstufung.

Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:

<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>

- **Experteneinschätzung mit Vor-Ort-Termin:** Die sicherste Variante für eine akkurate Wertermittlung ist eine umfassende Marktwerteinschätzung. Diese ist bei den meisten Maklern kostenlos. Für eine exakte Bewertung kommt der Immobilien-Experte zu Ihrer Immobilie und bespricht mit Ihnen alle Details zur Immobilie und Ihrer aktuellen Situation. Um zu erfahren wie viel die Immobilie tatsächlich am freien Markt erzielen würde, ist es zu empfehlen eher einen Makler mit der Bewertung zu beauftragen als einen Gutachter. Ein gutachterliches Gutachten benötigen Sie hingegen für Streitigkeiten vor Gericht.

Vereinbaren Sie gerne eine kostenlose Marktwerteinschätzung mit einem unserer Makler unter:

<https://moellerherm-immobilien.de/immobilienbewertung/>

Wenn Sie sich für eine Marktwerteinschätzung mit Vor-Ort-Termin entscheiden, sollten Sie auf eine entsprechende Qualifizierung des Immobilienberaters achten. Zudem ist es wichtig, dass der Experte sich vor Ort und in der Region auskennt, um den lokalen Immobilienmarkt

einbeziehen zu können. Gibt es eine Spezialisierung des Maklers? Wer nur Gewerbeimmobilien bewertet, wird sich mit der Einschätzung eines Einfamilienhauses schwertun. Achten Sie auf das professionelle Auftreten und darauf, ob das Einhalten von vereinbarten Terminen garantiert werden kann.

- **Marktanalyse:** Sie können selbstständig eine Marktanalyse durchführen, indem Sie Immobilien, die vergleichbar zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung sind, miteinander vergleichen. Allerdings bietet der Blick auf die Angebote und Verkäufe im Umfeld keine verlässliche Aussage, denn eine genaue Auseinandersetzung bezüglich des Zustandes und der Ausstattung der anderen Objekte mit der eigenen Immobilie könnten zu stark variieren. Auch die Umstände des Verkaufes spielen eine Rolle – manche Immobilien müssen dringend und unter Zeitdruck verkauft werden, bei anderen kann der Verkäufer auf ein passendes Angebot warten. So ist eine eigenhändige Marktanalyse ebenfalls nur für eine erste Einschätzung empfehlenswert – die Bewertung durch einen Experten ist in jedem Fall genauer.
- **Immobilienmarktbericht der Gutachterausschüsse:** Der Bericht trägt zur Transparenz des regionalen Marktes bei und wird einmal im Jahr veröffentlicht. Hier werden Wertangaben zu Häusern und Eigentumswohnungen – sortiert nach den Stadtgebieten – gemacht. Der Bericht kann einen Richtwert geben, berücksichtigt jedoch auch keine individuellen Ausstattungen.

Wichtige Kriterien zur Wertermittlung

Für eine möglichst exakte Berechnung des Marktwertes, werden folgende Eigenschaften berücksichtigt:

- **Lage:** Die alte Weisheit von Immobilien-Experten „Lage, Lage, Lage“ greift noch immer, denn das Umfeld einer Immobilie ist entscheidend für den Wert – Infrastruktur, Stadtnähe, Verkehrs-Anbindung und Angebote sind von großer Bedeutung. Dabei wird zwischen der Makro- und Mikrolage unterschieden. Die Makrolage gibt Auskunft über das Angebot in der Stadt und Region, die Mikrolage hingegen über die unmittelbare Umgebung der Immobilie.
- **Baujahr/Fläche:** Das Alter einer Immobilie stellt einen weiteren Faktor bei der Bewertung dar. Zudem die Aufteilung und Größe, um eine flexible Nutzung garantieren zu können.
- **Zustand:** Der Zustand eines Objektes ist wichtiger als das Alter, denn wurde die Immobilie regelmäßig und umfassend saniert und renoviert, so wird der Wert erhalten oder sogar gesteigert. Hier spielen nicht nur optische Qualitäten eine Rolle, sondern auch die Energieeffizienz und der -verbrauch.
- **Ausstattung:** Je hochwertiger die Ausstattung eines Objektes ist, desto besser für den Verkehrswert. Jedoch müssen bestimmte Merkmale, die Ihnen als Verkäufer wichtig sind, nicht zwangsläufig für potenzielle Käufer von Relevanz sein, wie beispielsweise eine eingebaute Sauna.

Unterschiedliche Verfahren

Es gibt drei Bewertungsverfahren, um den Marktwert einer Immobilie zu berechnen. Lesen Sie in der Kategorie „Bewertungsverfahren“ mehr hierzu.

Entscheidend ist, dass eine unabhängige Einschätzung Ihnen hilft, die bestmögliche Verkaufsstrategie aufzustellen. Deswegen ist es am besten, auf einen lokal versierten Immobilien-Experten zu setzen, um

eine objektive Bewertung Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung zu erhalten.

Wir nehmen gerne eine Immobilienbewertung für Sie vor und unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung auch bei der Vermarktung.



Die richtige Preisstrategie

Was sie wissen müssen

Eine Immobilie hat für den Verkäufer häufig nicht nur einen sachlichen, sondern auch einen persönlichen Wert. Letzteres bemisst sich an den Erinnerungen, die man mit dem Haus oder der Eigentumswohnung verbindet. Dies darf jedoch bei der Preisfindung keine Rolle spielen.

Auch persönlich vorgenommene Einbauten oder spezielle Einrichtungen sind nicht jedermanns Geschmack und steigern somit nicht zwangsläufig den Wert von Haus oder Wohnung. Deswegen sollte die Immobilie vor dem Verkauf objektiv beurteilt werden. Hierfür empfiehlt es sich, einen externen Makler

zu beauftragen, der neben dem Vergleich mit den ortsüblichen Immobilienpreisen auch beurteilen kann, welche Ausstattungsmerkmale wertsteigernd und welche wertmindernd sind.

Detailliertes Wissen als Grundlage

Bevor Sie demnach entscheiden, welche Taktik Sie bei der Preisverhandlung für Ihre Immobilie anwenden, sollten Sie zu 100 Prozent wissen, wie hoch der tatsächliche Marktwert Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung ist. Dabei reicht es nicht, sich über die Verkaufspreise anderer Immobilien mit ähnlicher Größe oder in gleicher Lage zu erkundigen, um nach eigener Schätzung einen Preis aufzurufen. Auch die Berechnung der eigenen Anschaffungskosten zuzüglich Sanierungen oder Renovierungen, die Sie in die Immobilie investiert haben, liefert keine genaue Bewertungsgrundlage. Hier ist Detailarbeit gefragt: Lage, Größe, Ausstattung, notwendige Sanierungen – je genauer Sie die Merkmale kennen, desto besser sind Sie auf eine mögliche Preisverhandlung vorbereitet, denn die Käufer werden viele Angaben hinterfragen, um eine bessere Verhandlungsposition einzunehmen. Verlassen Sie sich demnach lieber auf die Expertise des Maklers als auf Ihr Bauchgefühl. Nähere Informationen finden Sie auch im Kapitel „Wertermittlung“.

Strategie Höchstpreis

Viele Immobilienverkäufer verfolgen das Ziel, durch das Festlegen eines hohen Verkaufspreises genügend Spielraum bei den Verhandlungen zu haben, um am Ende ihren tatsächlichen Wunschpreis zu erhalten. Eine gefährliche Herangehensweise, denn: Auch wenn wir heutzutage in den Metropolregionen von einem Verkäufermarkt bei Immobilien sprechen, so recherchieren Käufer sehr genau die Preise und kennen entsprechende Vergleichsobjekte.

Einige Kaufinteressenten setzen sich zudem ein Limit, das Sie mit einem überhöhten Preis vielleicht übersteigen – so verlieren Sie direkt zu Beginn eine Reihe von möglichen Käufern für Ihre Immobilie. Können Sie am Ende zu dem Höchstpreis keinen Käufer finden, muss das Angebot herabgesetzt werden. Dies wirkt unseriös und vermittelt den Immobiliensuchenden, von denen die meisten einen Benachrichtigungsservice per E-Mail eingerichtet haben, dass es sich hier um eine „problematische“ Immobilie handeln könnte.

Seien Sie demnach vorsichtig bei Immobilienmaklern, die Ihnen versprechen, Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung weit über dem üblichen Marktwert verkaufen zu können. Hier handelt es sich um leere Versprechungen, um den Vermittlungsauftrag zu erhalten. Später wird der Angebotspreis dann immer weiter gesenkt – der Verkauf zieht sich so unangemessen in die Länge. Der tatsächliche Verkaufspreis liegt am Ende oft sogar unter dem realen Verkaufswert.

Moderate Preisfindung

Erfolgversprechender ist es, wenn Sie einen Verkaufspreis wählen, der sich auf den Wert aus einer seriösen Marktwertschätzung beruft. So ist es zudem viel leichter, auch mit möglichen Mängeln oder Sanierungsrückständen offen umzugehen und die Kaufinteressenten offensiv darauf aufmerksam zu machen, dass die wertmindernden Umstände bereits berücksichtigt wurden.

In manchen Fällen wählen Verkäufer sogar einen etwas niedrigeren Preis als den von einem Experten ermittelten Wert. Dies lockt mehr Interessenten und Sie können im Anschluss überlegen, ob ein Bieterverfahren eröffnet werden soll.

In jedem Fall wird die Offerte von den Immobiliensuchenden als fair empfunden und in der Regel wird so viel schneller ein passender Käufer für das Haus oder die Eigentumswohnung gefunden.

Sind Sie ein Verkäufertyp?

Bei dem Verkauf einer Immobilie, gerade wenn diese für Sie auch einen hohen emotionalen Wert hat, ist es schwierig, sachlich gut und richtig zu argumentieren. Käufer suchen hier nach Möglichkeiten, den Preis zu mindern – darauf sollten Sie vorbereitet sein. Marktkenntnisse und Immobilienexpertise bedürfen langjähriger Erfahrung.

Es ist deswegen empfehlenswert, sich zu überlegen, den professionellen Verkauf an einen Makler zu übergeben. Und es gibt weitere gute Gründe für eine Maklersuche. Dabei sollten Sie darauf achten, den richtigen Makler für sich zu finden. Möchten Sie prüfen, ob wir als Immobilienberater die Richtigen für Sie sind? Vereinbaren Sie gerne einen Termin mit uns.



Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale

Welche Merkmale steigern den Verkaufspreis?

Bei der Vermarktung einer Immobilie heißt es immer, dass die Lage das ausschlaggebende Kriterium ist. Sicherlich ist dies das wichtigste Merkmal für Kaufinteressenten, wie Sie auch in unserem Artikel zur Makro- und Mikrolage lesen können. Bei gewonnenem Interesse rücken jedoch auch andere Aspekte ins Augenmerk der potenziellen Erwerber.

Welche Ausstattung weist Ihr Verkaufsobjekt auf? Wurde das Haus oder die Wohnung modernisiert oder ist hier Nachholbedarf?

Grundriss und Freiflächen

Der Geschmack bezüglich der Wohnraumaufteilung hat sich über die letzten Jahrzehnte stark verändert. Wurde früher großen Wert daraufgelegt, dass beispielsweise die Küche separat in einem kleineren Raum war, so haben die meisten Wohnungen und Häuser heute eine offene Gestaltung, bei der Küche, Wohn- und Essraum großzügig zusammengefasst werden.

Auch die Badezimmer sind heutzutage eher Wohlfühloasen mit Dusche und Badewanne, großzügigen Waschbecken und Ablagemöglichkeiten. In Gebäuden der 60er und 70er Jahre wurden hingegen oftmals kleine Badezimmer konzipiert, um nicht zu viel Wohnfläche darauf zu verwenden.

Kaufinteressenten werden abwägen, was ein zusätzlicher Umbau der Immobilie kostet. Dabei setzen viele aus Vorsicht ein zu großes Budget an und wollen deswegen beim Kaufpreis sparen.

Ebenso wichtig ist den meisten inzwischen ein Balkon oder eine Terrasse mit Garten zum Verweilen. Hierbei spielen sowohl die Größe der Freifläche als auch die Ausrichtung eine Rolle. Ein nach Westen ausgerichteter Balkon wird – da die Bewohner hier in den Genuss der Abendsonne kommen – mehr genutzt als ein nach Norden ausgerichteter Austritt mit Veranda.

Die Wohnfläche insgesamt muss genau berechnet werden, denn sie ist maßgeblicher für den Wert der Immobilie als die Grundfläche. Dabei gelten folgende Regeln:

- Die Wohnfläche von Räumen mit einer sogenannten „lichten Höhe“ von mindestens zwei Metern werden vollständig in ihrer Fläche angerechnet
- In Räumen mit einer Höhe zwischen einem und zwei Metern werden nur 50 Prozent der Grundfläche als Wohnfläche gezählt

- Räume wie Wintergärten oder Saunabereiche, die voll beheizt werden können, zählen komplett zur Wohnfläche – sind sie unbeheizt nur zu 50 Prozent
- Bei Balkonen, Dachterrassen, Loggien und Terrassen werden in der Regel nur 25 Prozent der Grundfläche der Wohnfläche zugeschrieben

Baulicher Zustand

Der Zustand einer Immobilie ist wesentlich vom Alter abhängig. Je älter ein Gebäude ist, desto größer ist demnach sein Wertverlust. Wurden jedoch regelmäßig Sanierungen und Modernisierungen vorgenommen, so sorgt dies für einen Werterhalt oder sogar eine Wertsteigerung, je nach Ausstattung. Wichtige Fragen der Kaufinteressenten werden unter anderem sein: Wurde die Heizung erneuert? Mit welchen Ressourcen wird geheizt? Gibt es eine Verwendung erneuerbarer Energien? Wie alt ist das Dach – wurde hier schon einmal (teilweise) erneuert? Wie ist die Dämmung des Hauses? Sind die Fenster doppelt- oder dreifachverglast?

Zusätzlich sind vielleicht noch Ausstattungsmerkmale wie ein Aufzug oder ein PKW-Stellplatz von Interesse. Bei Käufern, die eine Bleibe als Alterswohnsitz suchen, spielen zudem Merkmale wie Barrierefreiheit eine Rolle.

Sanierungen kosten Geld – hier stellt sich die Frage, ob es aus Verkäufersicht Sinn macht, vor der Veräußerung des Objektes noch einmal in die Ausstattung zu investieren.

Subjektiv schöne Ausstattungsmerkmale wie bestimmte Fliesen oder Einbauten haben hingegen keinen großen Effekt auf den Immobilienwert. Hier sind Verkäufer oft enttäuscht, wenn die potenziellen Käufer nicht denselben Geschmack haben und in der

Einrichtung keine Wertsteigerung sehen. In den meisten Fällen werden Investitionen in die Einrichtung über den Verkaufspreis nicht refinanziert – Eigentümer sollten sich darauf einstellen.

Sie möchten wissen, was Ihre Immobilie wert ist? Wir helfen Ihnen gerne mit unserer Expertise weiter. Kontaktieren Sie uns jederzeit.



Bewertungsfaktor - Lage

Was Sie wissen müssen

Die Lage ist immer noch das Qualitätskriterium Nummer eins und definiert maßgeblich den aktuellen Preis sowie die künftige Wertentwicklung. Denn lässt sich ein Haus oder eine Wohnung modernisieren, sanieren, baulich verändern oder sogar komplett abreißen und neu bauen, so bleibt die Umgebung des Grundstückes dennoch gleich. Man spricht hier auch von der Makro- und der Mikrolage.

Die Makrolage

Der Begriff Makrolage beurteilt den Immobilienstandort im Hinblick auf die Region, die Stadt und auch den Stadtteil. Liegt Ihre Immobilie in

einer wirtschaftsstarken Region, in der mit Einwohnerwachstum gerechnet wird? Insgesamt gibt es in Deutschland ein relativ starkes Stadt-Land-Gefälle. In den Metropolregionen steigen die Immobilienpreise beständig. Am Rand der Großstädte wird immer mehr Bauland erschlossen – Familien suchen Wohnraum mit einer guten Infrastruktur, Schulen, Kindergärten und schneller Anbindung in die Innenstädte für sich und ihre Kinder.

Auch der Freizeitwert spielt eine Rolle bei der Beurteilung der Makrolage. Gibt es Naherholungsgebiete? Ist ein kulturelles Angebot vorhanden?

Liegt die Immobilie in ländlicher Gegend, so muss sie sehr genau den Geschmack eines potenziellen Käufers treffen. Wer hier sucht, bevorzugt meist viel Natur und Platz zum Leben, mit einem Nachbarn, der möglichst nicht in Sichtweite wohnt. Dafür werden weitere Anfahrtswege dann in Kauf genommen. Zumal Häuser in ländlichen Regionen preislich oft attraktiver sind.

Die Mikrolage

Als Mikrolage zählt die unmittelbare Umgebung der Immobilie. Wie ist die Nachbarschaft? Ist die Straße, in der das Haus liegt, vielbefahren oder eine ruhige Allee mit Baumbestand und Grünflächen? Gibt es in der Nähe einen Supermarkt, Ärzte, Haltestellen von öffentlichen Nahverkehrsmitteln? Sind Parkplätze vorhanden?

Bei der Mikrolage zählen die persönlichen Ansprüche sowie das Lebensalter eine Rolle. Sicherlich suchen Familien die Umgebung eher nach Spielplätzen und Schulen ab, während ältere Menschen darauf achten, ob die Gehwege breit genug, die Zuwege barrierefrei sind und eine ärztliche Versorgung sichergestellt ist.

Auch Umwelteinflüsse wie Lärm und Gerüche werden begutachtet. Wie Umwelteinflüsse den Wert beeinflussen können, lesen Sie im Artikel „Immobilienpreisminderung durch Lärm und Gerüche?“

Für städtische Wohngebiete ergeben sich bei der Analyse der Mikrolage folgende Kategorien, die häufig in der Praxis Verwendung finden:

- gute Lage – Gepflegte Gebäude und ein schönes Straßenbild mit Frei- und Grünflächen sowie einer guten Anbindung, auch das Image spielt eine große Rolle
- durchschnittliche Lage – zum Teil dichte Bebauung mit gut erhaltenen Gebäuden, jedoch wenig Grünflächen und durchschnittliche Einkaufsmöglichkeiten
- einfache Lage – die Wohnumgebung ist geprägt von dichter Bebauung und wenig Grünflächen, ungepflegte Straßen sowie Beeinträchtigungen durch Industrie und Verkehr

Entwicklung der Lage

Die Lage einer Immobilie ist relativ beständig, jedoch nicht „in Stein gemeißelt“. Denn: Auch hier kann es zu Veränderungen kommen. Zum Beispiel kann eine Umgehungsstraße geplant werden, so dass eine ehemalige Durchfahrtsstraße verkehrsberuhigt wird. Dies nimmt Einfluss auf die Wertentwicklung der Immobilien vor Ort.

Manche städtischen Vorhaben können auch den Immobilienwert mindern, zum Beispiel die Genehmigung eines industriellen Bauvorhabens – hier gehen Immobilienbesitzer des Viertels dann oft gemeinsam gerichtlich vor, um diesbezügliche Planungen abzuwenden.

Die Lage einer Immobilie ist in jedem Fall ein wesentlicher Bewertungsfaktor und sollte daher vor einem Verkauf genauestens

analysiert werden. Hierbei sollten Sie erwägen, ob Sie nicht auf das Fachwissen eines Experten zurückgreifen.

Bei einer Immobilienbewertung können verschiedene Bewertungsverfahren genutzt werden. Wir stellen die verschiedenen Methoden im entsprechenden Kapitel vor.

Sie möchten nähere Informationen, wie Sie den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie finden? Wir beraten Sie gerne zu der passenden Vermarktungsstrategie – nehmen Sie hierfür unverbindlich Kontakt zu uns auf.



Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren

Was wirkt sich auf den Verkaufspreis aus?

In der Großstadt ist es lauter als auf dem Land – dennoch möchten die Menschen auch in den Städten gerne ruhig wohnen. Lärm und auch unangenehme Gerüche mindern den Verkaufswert einer Immobilie. Grünflächen und Naherholungsgebiete wirken sich positiv auf die Nachfrage eines Hauses oder einer Eigentumswohnung aus.

Mehr Kompromissbereitschaft in den Metropolen

Grundsätzlich bevorzugen Menschen eine Wohnlage, die zwar eine gute Anbindung hat, selbst aber nicht von Verkehrslärm betroffen ist. Durch die dichte Besiedelung in den Großstädten ist hier allerdings die Bereitschaft größer, auch in eine Immobilie zu investieren, die an einer

Hauptverkehrsader liegt oder bei der es Beeinträchtigungen durch Fluglärm gibt. Aber: Wer die Wahl hat, entscheidet sich für ein Haus oder eine Wohnung in der ruhigeren Seitenstraße.

In ländlicheren Gebieten wird es ungleich schwerer, ein Haus oder eine Wohnung an verkehrsträchtigen Straßen zu veräußern. Hier ist die Nachfrage nach Wohnraum nicht so groß wie in den Metropolregionen. Eine ruhige Lage gilt für viele stillschweigend als Basiskriterium für eine Immobilie in ländlicher Gegend.

Deswegen müssen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie die wertmindernden Umstände der umgebenden Umwelteinflüsse berücksichtigen. Was Sie tun können, um die Attraktivität Ihres Wohnobjektes zu erhalten? Investitionen in die bauliche Beschaffenheit.

Lärmdämmende Maßnahmen

Immobilien mit entsprechendem Schallschutz haben bessere Verkaufschancen an Orten mit erhöhter Lärmintensität. Wo bei Neubauten gesetzliche Mindestanforderungen gelten, dringt die Lärmbelästigung bei Altbauten ungefiltert in die eigenen vier Wände. Dreifachverglaste Fenster und eine zusätzliche Dämmung können Abhilfe schaffen.

Vor einer Sanierung sollte jedoch genau gemessen werden, wie stark der Lärmpegel objektiv ist, denn die subjektive Wahrnehmung kann von Person zu Person sehr stark variieren. Zudem müssen Sie sich als Verkäufer die Frage stellen, ob Sie noch in eine Sanierung investieren möchten oder lieber einen geringeren Verkaufspreis akzeptieren.

Auch Gerüche sind nachteilig

Eine wunderschöne Immobilie verliert auch an Attraktivität, wenn unangenehme Gerüche aus der Nachbarschaft die Wohnqualität beeinträchtigen. Ein tolles Haus in unmittelbarer Nähe zu einem Klärwerk oder einer Fabrik erfährt dadurch zwangsläufig eine Wertminderung.

Hinzu kommen gesundheitliche Aspekte. Die Messung von Emissionswerten wird zukünftig immer häufiger eine Rolle spielen beim Immobilienverkauf. Familien möchten ein gesundes Umfeld für ihre Kinder – Abgase von Autos, Lastwagen und Fabriken sind insbesondere für diese Käufergruppe nicht akzeptabel. Gehen Menschen in der Großstadt hierbei noch eher Kompromisse ein, so wird es bei Immobilien in ländlichen Regionen schwer.

Positive Umweltfaktoren

Weist die Umgebung des Verkaufsobjektes hingegen viele Grünflächen auf, so wertet das die Immobilie auf. Nahegelegene Parks, Waldstücke oder Spielplätze mit Bäumen und Sträuchern sind Naherholungsgebiete, die für viele Kaufinteressenten eine Steigerung der Lebensqualität in der Wohngegend aufzeigen. Auch die Nähe zu einem Gewässer – ob Fluss oder angelegter See – sorgt für eine erhöhte Nachfrage bei einer Immobilie, denn das Wohnen in Wassernähe ist beliebt und begehrt.

Vermarktung unter schwierigen Verhältnissen

Stellen Sie sich bei negativen Faktoren wie einem erhöhten Lärmpegel oder Geruchsbelästigungen auf eine längere Vermarktungszeit ein. Hier ist es insbesondere wichtig, die positiven Faktoren genau zusammenzutragen und die Umwelteinflüsse objektiv zu belegen, um dem subjektiv negativen Empfinden von potenziellen Käufern entgegen wirken zu können.

Verlassen Sie sich hierbei auf professionelle Unterstützung. Wir helfen Ihnen, Ihre Immobilie optimal zu vermarkten.



Die drei Bewertungsverfahren

Drei Immobilienbewertungsmethoden im Vergleich

Bevor Sie für Haus oder Eigentumswohnung einen Verkaufspreis festlegen, sollten Sie genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Hierfür nutzen Experten drei unterschiedliche Verfahren: Das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Sachwertverfahren.

Für die Bewertung von Immobilien mit diesen Verfahren gibt es gesetzliche Vorgaben. Sie werden in der Immobilienwertermittlungsverordnung, kurz ImmoWertV, reglementiert. Je nach Objektart wird eines oder mehrere der oben genannten Verfahren gewählt. Wichtig ist die fachlich einwandfreie Bewertung für Gutachten, insbesondere wenn diese bei einer gerichtlichen

Auseinandersetzung Bestand haben sollen. Im Falle eines angedachten Verkaufs der Immobilie macht es hingegen Sinn keinen Gutachter zu beauftragen, sondern eine kostenlose Wertermittlung von einem Makler anzufordern. Diese ist meist kostenlos und spiegelt eher die Vermarktbarkeit der Immobilie wieder.

Das Vergleichswertverfahren

Wie der Name es bereits impliziert, wird bei dieser Methode die zu bewertende Immobilie mit ähnlichen Immobilien, die in der Vergangenheit verkauft wurden, verglichen. Hierfür ist eine ausreichende Anzahl an Vergleichsobjekten erforderlich. Zudem müssen die Objekte tatsächlich vergleichbar sein, also ähnlich in ihrer Bauweise und auch in einer wertgleichen Lage situiert sein. Der Gutachterausschuss der jeweiligen Gemeinde kann Auskunft zu den Vergleichszahlen geben. Dieses Verfahren wird sehr häufig für selbstgenutzte Immobilien verwendet.

Der Immobilien-Sachverständige wird anhand der Unterlagen Durchschnittswerte pro Quadratmeter ausrechnen. Zudem berechnet er Zu- und Abschläge für das zu bewertende Objekt, um individuelle Gegebenheiten zu berücksichtigen. So bringen Modernisierungsmaßnahmen Zuschläge, Umwelteinflüsse hingegen sorgen für Abschläge in der Bewertung.

Achten Sie demnach in der Bewertung auf die Benennung der Zu- und Abschläge. Das kann Ihnen bei der späteren Preisargumentation helfen.

Das Ertragswertverfahren

Hierbei handelt es sich um ein Verfahren, um Objekte zu bewerten, die einen Ertrag erzielen. Dies sind vermietete Wohnobjekte, Büros oder auch Einzelhandelsgeschäfte.

Der sogenannte Ertragswert besteht aus zwei Komponenten: dem Bodenwert des Grundstücks und dem Ertragswert aus der erzielten Mieteinnahme. Für diesen reinen Ertragswert werden von der Jahresnettokaltmiete die Bewirtschaftungskosten, die nicht umlegbar sind, abgezogen. So wird der sogenannte Reinertrag ermittelt.

Der zuvor genannte Bodenwert wird zur Berechnung der Bodenwertverzinsung mit dem Liegenschaftszins multipliziert. Dieser wird von den Gutachterausschüssen der Gemeinden fortlaufend berechnet und soll die aktuellen Preise des lokalen Immobilienmarktes widerspiegeln. Je höher der Liegenschaftszins ist, desto mehr verringert sich der Verkehrswert einer Immobilie. Denn: Die Bodenwertverzinsung wird vom oben genannten Reinertrag abgezogen.

Bei der weiteren Berechnung wird die Restnutzungsdauer des Gebäudes berücksichtigt und so der jährliche Reinertrag mit dem Wertfaktor multipliziert. Dabei wird ebenfalls der Liegenschaftszins berücksichtigt. Auch beim Ertragswertverfahren werden zudem notwendige Sanierungen berücksichtigt und wertmindernd abgezogen.

Das Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren wird als Wertermittlungsmethode häufig für Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser verwendet, für die es nicht genügend Vergleichsobjekte gibt. Wie beim Ertragswertverfahren werden Bodenwert und Wert der Gebäude getrennt ermittelt und am Ende addiert. Die Methodik beruht auf der Fragestellung, wieviel es kosten würde, genau dasselbe Gebäude heute herzustellen. Dieser Wert wird vermindert um die Abschreibung der gebrauchten Immobilie aufgrund ihres Alters unter Einbeziehung ihrer Restnutzungsdauer.

Das Sachwertverfahren basiert auf Grundlage der Immobilienwertermittlungsverordnung und den Wertermittlungsrichtlinien. Es findet zudem eine Anpassung des Marktfaktors an den jeweiligen Immobilienmarkt und der lokalen Baupreise statt. Hierfür greift der Sachverständige im besten Fall auf den Sachwertfaktor der regionalen Gutachterausschüsse zurück. Liegt dieser nicht vor, so muss für die Bewertung eine Schätzung vorgenommen werden.

Für die Sachwertermittlung müssen alle Eigenschaften des Objektes präzise aufgeführt werden. Hierzu zählen auch Grundstücksgröße, Wohnfläche, Baujahr, sämtliche Außenanlagen und Daten über Instandhaltungsrückstände. Sanierungen und Modernisierungen wirken sich positiv auf den ermittelten Sachwert aus, denn ein vollständig renovierter Altbau erfüllt viele Kriterien eines Neubaus.

Art des Gutachtens

Es gibt staatlich anerkannte und öffentlich bestellte sowie vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertungen. Diese Gutachter müssen über einen Versicherungsschutz verfügen, der sie bei einer falschen Bewertung und daraus entstandenen Schäden absichert.

Immobilienbewertungen von diesen Sachverständigen sind wesentlich teurer als kostenlose Wertermittlungen eines freien Immobilienexperten, dafür werden sie auch von Behörden und Gerichten anerkannt.

Für eine verlässliche Einschätzung des Immobilienwertes für den Verkauf genügt oft jedoch die Bewertung durch einen Immobilienberater.

Sie sind sich nicht sicher, welches Bewertungsverfahren Sie für eine Wertermittlung Ihrer Immobilie am sinnvollsten finden? Wir erläutern



gerne in einem persönlichen Gespräch Ihre Möglichkeiten und beraten Sie ausführlich. Nehmen Sie hierfür Kontakt zu uns auf.



Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?

*Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:
<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>*

Was Sie wissen müssen

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung gerne verkaufen, möchten jedoch vorab eine objektive Einschätzung, was Ihre Immobilie wert ist. Sie können hier natürlich selbst recherchieren, dies bedarf aber sehr viel Zeit. Mit einer Online-Wertermittlung erhalten Sie eine erste Orientierungshilfe bezüglich der Preisfindung. Sie ersetzt jedoch keine ausführliche Wertermittlung oder gar ein Gutachten.

Wie funktioniert ein Online-Bewertungsverfahren?

Genauso wie Gutachten von Sachverständigen aufgrund der drei Bewertungsmethoden – Vergleichswert-, Ertragswert- oder Sachwertverfahren („Bewertungsverfahren: Drei Methoden im Vergleich“) – erstellt werden, so greifen auch Online-Wertermittlungen auf diese Verfahren zurück. Die häufigste Methode ist hier jedoch der Vergleich mit anderen Immobilien. Dabei kommt es nun darauf an, ob das Online-Tool lediglich die Angebotspreise ähnlicher Immobilien im Verkauf miteinander vergleicht oder tatsächlich auf die von Gutachterausschüssen zur Verfügung gestellten Daten zu Verkaufspreisen zugreift.

Da es für Wohnungen in der Stadt wesentlich mehr Vergleichsobjekte gibt, sind Online-Bewertungen für diesen Immobiliensektor sehr viel genauer als für individuelle Einfamilienhäuser oder Wohnobjekte in ländlichen Regionen. Gerade bei selbstgenutzten Wohnhäusern gibt es viele Variablen, wie die Grundstücksgröße, Anbauten oder Garagen, die sich schwer kategorisieren und somit schlecht gegenüberstellen lassen.

Welche Angaben benötigt ein Online-Bewertungstool?

Für eine erste Bewertung am Computer benötigen Sie nur wenige Informationen. Je detaillierter die Angaben sind – und auch abgefragt werden – desto genauer kann eine Berechnung erfolgen. Folgende Angaben sollten mindestens für eine Analyse berücksichtigt werden:

- Art der Immobilie – Wohnung, freistehendes Einfamilienhaus, Reihenhaus, Mehrfamilienhaus, Grundstück
- Standort/Lage
- Baujahr
- Grundstücksfläche/Wohnfläche

- Gebäudezustand/Energieeffizienz

Vor- und Nachteile der Online-Bewertung

Eine Ermittlung des Immobilienwertes mit einem im Internet verfügbaren Analyse-Tool ist vor allem meist kostenlos. Zudem braucht es nur wenige Klicks, um ein erstes Ergebnis zu präsentieren. Beauftragen Sie einen Sachverständigen oder Immobilien-Experten mit einem Gutachten oder einer Wertermittlung, so hat dies seinen Preis. Aber: Selbstverständlich ist eine fachkundige Wertermittlung sehr viel präziser und berücksichtigt individuelle Gegebenheiten am Haus oder der Wohnung. Deswegen sollten Sie für eine fundierte Auskunft zum Wert Ihrer Immobilie eher auf die Expertise eines Fachmannes zurückgreifen.

Dennoch bieten die Online-Wertberechnungen hilfreiche Basisinformationen und sind aus folgenden Gründen nützlich:

- **Schnelle Ergebnisse** – Sie erhalten innerhalb kürzester Zeit eine erste Antwort, eine umfangreiche Expertise bedarf zunächst einer Begehung des Objektes sowie danach einiger Tage, wenn nicht Wochen, bis Sie das Ergebnis der Auswertung erhalten.
- **Keine Kosten** – Fast alle Online-Wertermittlungen werden heutzutage kostenfrei angeboten, das Honorar für ein ausführliches Wertgutachten berechnet sich oft am ermittelten Verkehrswert. Allerdings haben Sie auch die Möglichkeit, einen Immobilienberater mit einer Wertermittlung zu beauftragen. Diese ist in den meisten Fällen kostenlos.
- **Geringer Aufwand** – Es sind nur wenige Angaben und ein paar Klicks notwendig, um die Analyse online zu starten, jedoch werden so natürlich keine individuellen Begebenheiten im Haus oder der Wohnung berücksichtigt.
- **Vergleichbarkeit** – Da jeder die Online-Wertermittler nutzen kann, schafft dies auch für potenzielle Käufer Transparenz. Diese

können anhand der Angaben im Exposé selbst eine Kurzanalyse im Internet durchführen. Stimmen Angebotspreis und der online errechnete Verkehrswert überein, wird das Vertrauen beim Interessenten gestärkt.

Sie möchten neben der Online-Wertermittlung eine professionelle Einschätzung zum möglichen Verkaufspreis Ihrer Immobilie? Wir beraten Sie unverbindlich – nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.

Kapitel 2: Der Immobilienverkauf



Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?

Was Sie wissen müssen

Ihr Entschluss steht fest: Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen. Doch wie wollen Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung vermarkten? In heutiger Zeit meinen viele, eine Immobilie verkaufe sich bei der hohen Nachfrage quasi von selbst – eine riskante Einschätzung. Wie ist Ihre Preisstrategie? Wie möchten Sie vorgehen, um potenzielle Käufer anzusprechen?

Privatverkauf

Ein privater Immobilienverkauf bedeutet, sich viel Zeit nehmen zu müssen, Informationen zusammenzutragen, Recherchen zu betreiben und eine Strategie zu erarbeiten. Sicherlich spricht für einen

Privatverkauf das Einsparen einer Maklerprovision – wenn Sie als Verkäufer diese überhaupt mittragen müssen.

Wer demnach selbst seine Immobilie vermarkten möchte, sollte folgende Kriterien erfüllen können:

- Genügend Zeit für Recherchen, Exposé und Besichtigungstermine inklusive Nachbearbeitung
- Umfassende Kenntnisse über den Immobilienmarkt in der Region, um Vergleiche anstellen zu können
- Spaß am Zusammentragen aller notwendigen Informationen
- Schreibstil und Kenntnisse vom Fotografieren für ein aussagekräftiges und gut strukturiertes Exposé
- Bau- und Vertragsrechtliches Wissen
- Verhandlungssicherheit
- Souveränes Auftreten
- Geduld und Ausdauer

Wer eine rundum professionelle Betreuung und sichere Vermarktung wünscht, sich die Zeit und Nerven sparen möchte beim Privatverkauf, der setzt auf einen seriösen Makler. Denn ein Immobilienmakler ist fachkundiger Berater, Stratege, Marktkenner und hat erfolversprechende Kontakte.

Einen guten Makler erkennen

Immobilienmakler ist nicht gleich Immobilienmakler. Ein gut ausgebildeter, fachkundiger Immobilien-Berater verfügt über fundierte Kenntnisse des Immobilienmarktes. Er besitzt die passenden Marketing-Instrumente und eine sorgfältige Ausrüstung, um Ihre Immobilie professionell vermarkten zu können.

Als Berater schützt ein Makler Sie vor Fehlentscheidungen. Denn der Verkauf einer Immobilie ist eine große Sache – es geht um viel Geld. Wissen Sie – ganz objektiv – wie viel Ihre Immobilie wert ist? Ist Ihre Preisvorstellung wirklich realistisch? Viele Privatverkäufer rufen einen viel zu hohen Preis für Ihre Immobilie auf – Tipps zur Preisfindung finden Sie auch im entsprechenden Kapitel. Die umfassenden Marktkenntnisse und Bewertungsverfahren des Immobilien-Profis helfen bei der richtigen Preisfindung.

Mit dieser Sicherheit werden oft am Ende der Verkaufsverhandlung bessere Preise erzielt, als mit einem anfangs zu hohen Angebot, welches im Laufe eines langwierigen Verkaufsprozess stark heruntergehandelt wird.

Welche Aufgaben ein Immobilienmakler übernimmt, lesen Sie auch im Artikel „Immobilienvermarktung“.

Ein guter Immobilienmakler verfügt in der Regel auch über eine Kundendatenbank. So kann er teilweise sehr kurzfristig potenzielle Käufer ausfindig machen. Durch die umfassende Beratung und Begleitung während des gesamten Verkaufsprozesses ist eine professionelle Abwicklung gewährleistet.

Den richtigen Immobilien-Experten für sich finden

Wenn Sie sich für die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler entscheiden, dann ist eine Vertrauensbasis wichtig. Dabei hilft es, folgende Tipps zu beachten, um den passenden Berater zu finden:

- Achten Sie darauf, dass der Makler regionale Marktkenntnisse hat und das lokale Umfeld kennt
- Schauen Sie sich die Referenzen an, um einen Überblick über seine Tätigkeiten zu gewinnen

- Erfragen Sie, welche Vermarktungsstrategien er anbietet – hierzu sollte er ausführliche Angaben machen können
- Lassen Sie sich Beispiele von erfolgreichen Exposés zeigen
- Gibt es eine Unternehmensbroschüre oder Übersicht der Vorgehensweise
- Nehmen Sie sich Zeit, den Immobilienberater kennen zu lernen und achten Sie darauf, wie viel Zeit er sich für Sie nimmt
- Lassen Sie das Auftreten und Erscheinungsbild auf sich wirken – möchten Sie Ihre Immobilie von diesem Makler präsentieren lassen?

Entscheidend ist, dass Sie sich mit den Voraussetzungen für den Verkauf Ihrer Immobilie wohl fühlen.

Möchten Sie uns kennenlernen, um herauszufinden, ob wir der richtige Immobilien-Partner für Sie sind? Dann kontaktieren Sie uns gerne, wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.



Vor dem Verkauf sanieren?

Lohnt sich die Sanierung?

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung verkaufen, wissen aber, dass an einigen Stellen eine Renovierung oder sogar Sanierung notwendig wäre. Sie selbst hat dies nicht gestört und Sie meinen vielleicht, dass die Käufer auch selbst neue Fliesen oder Bodenbeläge aussuchen können? Zudem stellen Sie sich die Frage: Will ich mir überhaupt noch antun, eine Baustelle in meiner Immobilie zu haben, wenn ich sie eh verkaufen will?

Voraussetzung für eine Entscheidung

Bevor Sie sich überhaupt mit dem Thema Sanierung auseinandersetzen, sollten Sie zunächst den realen Verkehrswert Ihrer Immobilie kennen.

Für die Ermittlung des aktuellen Wertes empfiehlt es sich, einen Sachverständigen oder fachkundigen Makler zu beauftragen. Bei der Berechnung spielen natürlich neben der Lage auch der Zustand der Immobilie und die Ausstattung eine Rolle.

Danach gilt es, das Marktumfeld genau zu untersuchen, auch dabei kann Sie ein Immobilienberater unterstützen. Befindet sich Ihre Immobilie in einer Metropolregion mit steigender Immobiliennachfrage oder eher in einem Gebiet mit wenig wirtschaftlicher Entwicklung? Hier steigert eine Sanierung zwar den Wert der Immobilie, die Nachfrage ist aber zu gering für eine Amortisation der Investition. Es stehen mehr Häuser zum Verkauf als Interessenten da sind.

In den Ballungsgebieten hingegen kann es sich lohnen, über Erneuerungen in der Ausstattung nachzudenken, denn potenzielle Käufer sind durchaus gewillt, einen höheren Verkaufspreis bei verbesserter Ausstattung zu bezahlen.

Mehrwert durch Sanierung

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, die eigene Immobilie vor dem Verkauf aufzuwerten. Geringe Kosten entstehen, wenn es sich lediglich um eine Renovierung handelt: Tapeten erneuern, Wände streichen, einen neuen Fußbodenbelag auslegen. Diese kosmetischen Verbesserungen der Wohnqualität lassen sich schnell umsetzen – die Immobilie erstrahlt in einem neuen Glanz und wertet das Erscheinungsbild für Interessenten auf.

Dennoch dürfen Sie nicht wesentliche Sanierungsstaus einfach „übertünchen“. So gilt es zu hinterfragen, in welchem Zustand sich Dach und Heizung, Fassade und Keller befinden. Wesentliche Sanierungsarbeiten sind kostenintensiv und müssen sehr gut kalkuliert

werden, um am Ende durch einen höheren Verkaufswert dennoch einen Gewinn einzufahren.

Folgende Sanierungsmaßnahmen wirken sich positiv auf den Verkaufswert aus:

- Dach: es muss nicht zwangsläufig das gesamte Dach erneuert werden, es können auch einzelne Bereiche ausgebessert werden – auf keinen Fall darf es undichte Stellen geben.
- Heizung: Die Heizungsanlage sollte einwandfrei funktionieren, je neuer die Anlage ist, desto besser.
- Fassade: Risse in der Außenwand sollten ausgebessert werden und die Fassade sollte gepflegt sein – manchmal reicht eine Reinigung aus, ohne dass neu gestrichen werden muss.
- Garten: Hier lässt sich mit kleinerem Aufwand das Erscheinungsbild aufwerten – ein gemähter Rasen, eine geschnittene Hecke, ein neu gestrichener Gartenzaun.
- Balkon: Ein Balkon ist für viele Interessenten wichtiger Bestandteil für eine gehobene Wohnqualität. Der Anbau eines Balkons kann sich also rechnen!
- Innenausstattung: Hier unterscheidet man zwischen einer einfachen Ausstattung, einer Standard-Ausstattung und einer gehobenen Ausstattung. Eine Standard-Ausstattung sieht im Gegensatz zur einfachen Ausstattung ein gefliestes Bad und eine gekachelte Küche vor, es sind Bodenbeläge vorhanden, die Fenster sind mindestens doppelverglast. Bei einer gehobenen Ausstattung ist die Heizungsanlage modern, die Bodenbeläge und Fliesen hochwertig, Dusche und/oder Badewanne zeitgenössisch.

Gute Kalkulation entscheidend

Mit einer Sanierung können Sie den Wert Ihrer Immobilie steigern und einen höheren Verkaufspreis erzielen – hierfür müssen die Maßnahmen jedoch den Wünschen der potenziellen Kaufzielgruppe entsprechen. Es sollte demnach vor den Bauplänen abgewogen werden, für welche Zielgruppe die Immobilie interessant ist. Auch bei der Wahl des Materials muss sorgsam entschieden werden, denn Geschmäcker sind bekanntlich verschieden. Am besten fährt man hierbei mit einem eher neutralen Erscheinungsbild.

Renovierungsmaßnahmen können aber definitiv die Chancen erhöhen, schneller einen Käufer für die eigene Immobilie zu finden. Zumindest diese die Kosten für Sanierung und Renovierung oft höher einschätzen und dann den Preis für eine unrenovierte Immobilie als zu teuer empfinden. Aber grundsätzlich ist ein gepflegter Eindruck entscheidend. Alle größeren Sanierungsarbeiten müssen genau abgeschätzt werden, damit sich die Investition am Ende auszahlt – auch im Vergleich zu anderen Angeboten am Markt.

Sie möchten eine Einschätzung, ob sich eine Sanierung für Ihre Immobilie lohnt? Wir beraten Sie gern.



Unterlagen für den Verkauf

Ein Überblick

Ein Immobilienverkauf bedeutet vor allem auch eines: Unterlagen zu sammeln und zu sichten. Ob ausführliche Informationen für das Exposé, Informationen für potenzielle Käufer oder schließlich das Aufsetzen des Kaufvertrages beim Notar – in jeder Phase des Verkaufs sind spezielle Unterlagen notwendig. Verschaffen Sie sich einen Überblick!

Das Wichtigste zuerst: Der Marktwert

Wenn Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie entschlossen haben, müssen Sie einen Verkaufspreis festlegen. Hierzu ist es hilfreich, den Marktwert zu ermitteln. Der Wert Ihrer Immobilie kann nach dem Ertragswert-,

Sachwert- oder Vergleichswertverfahren ermittelt werden – weitere Informationen zu den Verfahren finden Sie im entsprechenden Kapitel.

Zur Bestimmung – durch einen Sachverständigen oder fachkundigen Makler – ist in der Regel die Katasterkarte benötigt. Sie wird auch Liegenschaftskarte oder Flurkarte genannt und ist beim Katasteramt erhältlich. Die Flurkarte stellt mit Flur- und Flurstücknummer den amtlichen Nachweis für die Existenz des Grundstücks dar.

Schon bei der Vermarktung wichtig

Für das Exposé, welches potenziellen Käufern zur Verfügung gestellt wird, sind genaue Angaben über die Wohnungs- oder Hausgröße wichtig. Neben dem Bauplan mit der Baugenehmigungsurkunde, einer Baubeschreibung und Grundrissen möchten Interessenten gerne eine Berechnung der Wohn- und Nutzflächen haben. Hier könnte auch nach dem Umbauten Raum (UR oder dem Brutto-Rauminhalt (BRI) gefragt werden. Das Bauordnungsamt oder der Architekt verfügen über die entsprechenden Informationen. Diese sind insbesondere deswegen für die Käufer wichtig, da sie der Bank für eine Kreditbewilligung vorgelegt werden müssen. Es ist daher gut, frühzeitig alle Unterlagen zu sammeln, um beim späteren Verkauf keine Zeit zu verlieren.

Der Grundbuchauszug zeigt auf, dass Sie wirklich Eigentümer des Hauses oder der Eigentumswohnung sind – dies ist natürlich Grundvoraussetzung für einen Verkauf. Zudem ist für potenzielle Käufer von Interesse, ob im Grundbuch Rechte Dritter, zum Beispiel durch eine Hypothek, eingetragen sind. Den Grundbuchauszug erhalten Sie beim Grundbuchamt. Bei Vertragsunterzeichnung darf dieser nicht älter als drei Monate sein.

Spätestens bei der ersten Besichtigung müssen Verkäufer einen Energieausweis vorlegen. Wer dies nicht tut, dem drohen Bußgelder bis

zu 15.000 Euro. Nähere Informationen zum Energieausweis finden Sie im Kapitel „Energieausweis“.

Bezüglich der Nebenkosten gibt der aktuelle Grundsteuerbescheid der Stadt, den Sie jährlich zugesandt bekommen, Aufschluss. Gibt es im Baulastenverzeichnis eingetragene Baulasten, wie zum Beispiel ein Wegerecht, so ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer diese zu nennen.

Eine Liste von Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen kann durch entsprechende Rechnungen belegt werden.

Zusätzliche Unterlagen für Eigentumswohnungen

Beim Verkauf einer Eigentumswohnung gilt es, zusätzliche Unterlagen beizubringen. Hier benötigen Sie auch die Teilungserklärung, die Abgeschlossenheitsbescheinigung sowie die Gemeinschaftsordnung.

Zudem ist der aktuelle Wirtschaftsplan, die letzten Wohngeldabrechnungen der Hausverwaltung und die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen für den potenziellen Käufer von Interesse, da sich die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse für die Eigentümergemeinschaft daraus ablesen lassen. Diese können Sie über die Hausverwaltung beziehen.

Beim Notar

Für den Verkauf benötigt der Notar ebenfalls die oben genannten Unterlagen. Zudem ist es notwendig, dass Sie als Verkäufer entsprechende Unterlagen zur Löschung von finanziellen Belastungen im Grundbuch, die Sie bereits zurückgezahlt haben, aber die noch im Grundbuch verzeichnet sind, vorlegen.

Erben müssen einen Erbschein vorlegen, wenn Sie noch nicht im Grundbuch vermerkt sind.

Auch ein Versicherungsschein für das Gebäude muss vorgelegt werden. Die Versicherung muss ebenfalls über den Verkauf informiert werden.

Benötigen Sie unsere Unterstützung beim Einholen der vielseitigen Informationen? Wir beraten Sie gerne und helfen Ihnen, alle notwendigen Unterlagen zu sammeln. Sprechen Sie uns an.



Grundbuchberichtigungen

Das sollten Sie wissen

Wenn eine Immobilie vererbt wird, so wechselt zwangsläufig das Haus oder die Eigentumswohnung den Besitzer. Es findet ein „Eigentumswechsel außerhalb des Grundbuches“ statt. Das heißt, der Eintrag muss korrigiert werden, hierzu sind die Erben gesetzlich verpflichtet.

Notwendige Unterlagen

Die Grundbuchberichtigung kann jeder Erbe oder auch einer aus der Erbengemeinschaft stellvertretend für alle beim Grundbuchamt beantragen. Anders als bei einem Immobilienverkauf ist hierfür keine Unterstützung durch einen Notar notwendig.

Es muss ein schriftlicher Antrag gestellt werden und eine Ausfertigung des Erbscheines wird benötigt. Gibt es ein notariell beglaubigtes Testament oder einen Erbvertrag sowie ein Eröffnungsprotokoll zum Testament, so muss kein Erbschein ausgestellt werden. Auch eine Konto- oder Vorsorgevollmacht macht den Antrag auf einen Erbschein überflüssig. Liegt hingegen nur ein privatschriftliches Testament vor, so ist für die Grundbuchberichtigung in jedem Fall ein Erbschein erforderlich.

Das Ausstellen eines Erbscheins ist mit Kosten verbunden. Die Höhe der Gebühr ist vom Nachlasswert abhängig. Sie können den Erbschein beim Amtsgericht am Wohnort des Verstorbenen beantragen. Hierfür müssen Sie alle Geburts-, Heirats- und Sterbeurkunden für die gesetzliche Erbfolge heraussuchen. Erfahren Sie im Kapitel „Erbfolge“ alles Wissenswerte zur gesetzlichen Erbfolge. Zudem müssen Sie gegebenenfalls belegen, dass es keinen Rechtsstreit um die Immobilie gibt. Können Sie nicht alle Dokumente beibringen, so ist es auch möglich, eine eidesstattliche Versicherung als Erbe gegenüber dem Gericht oder einem Notar abzugeben. Auch hierfür wird eine Gebühr fällig.

Das Wichtigste zum Erbschein:

- Durch den Erbschein wird vom Gericht nachgewiesen, wer Erbe der Immobilie ist und bei einer Erbengemeinschaft, wie das Erbe anteilig verteilt wird.
- Der Erbschein muss beim Nachlassgericht beantragt werden, er wird nicht automatisch erstellt.
- Mit einem Antrag nimmt der Antragsteller die Erbschaft an – im Zweifel auch daraus resultierende Schulden. Nach Antragstellung kann das Erbe nicht mehr ausgeschlagen werden. Wann das sinnvoll ist, erfahren Sie im Kapitel „Erbannahme“.

- Ein Erbschein ist gebührenpflichtig – die Kosten errechnen sich anhand des Nachlasswertes.
- Der Erbschein kann auch über einen Notar bezogen werden, dies ist jedoch teurer, da zusätzlich Kosten für die Mehrwertsteuer anfallen.
- Können Sie Ihr Erbrecht anders nachweisen, müssen Sie nicht zwangsläufig einen Erbschein für die Grundbuchberichtigung vorlegen.

Zweijahresfrist für Berichtigung

In den ersten beiden Jahren nach einem Erbfall kann die Grundbuchberichtigung beim Grundbuchamt ohne Kosten beantragt werden. Wird die Berichtigung erst danach angestrebt, so erhebt das Amt Gebühren, die sich nach dem Wert der Immobilie richten.

Direkter Weiterverkauf ohne Umschreibung

Wenn Sie oder die Erbengemeinschaft sofort nach Antritt des Erbes die Immobilie weiterverkaufen möchten, so kann auf einen Grundbucheintrag als Zwischeneintragung verzichtet werden. Dies ist aber nur dann möglich, wenn der Käufer das Haus oder die Eigentumswohnung ohne einen Bankkredit finanziert. Denn bei einem Darlehen dient die Immobilie der Bank als Sicherung und wird mit einer Grundschuld belastet. Da dies vor der Eigentumsumschreibung geschieht, muss der Verkäufer, der auch im notariellen Kaufvertrag genannt wird, als Eigentümer im Grundbuch eingetragen sein.

Auch aus Absicherungsgründen für den jeweiligen Käufer sollte der Verkäufer mit dem im Grundbuch festgehaltenen Eigentümer der Immobilie übereinstimmen.

Wenn Sie nähere Information benötigen oder noch Fragen haben zum Grundbuch, so kontaktieren Sie uns gerne. Wir sind Ihnen ebenfalls behilflich, wenn Sie überlegen, was Sie mit Ihrer Erbimmobilie machen möchten.



Das Exposé

Tipps und Tricks

Ein aussagekräftiges Immobilien-Exposé zu erstellen ist wesentlicher Teil, um die eigene Immobilie gut vermarkten zu können. Es ist die Visitenkarte Ihres Objektes mit allen Informationen und sollte übersichtlich und ansprechend gestaltet werden. Kaufinteressenten entscheiden anhand dieser Darstellung, ob sie die Immobilie besichtigen möchten. Daher sollten Sie Zeit in die Erstellung dieses „Aushängeschildes“ investieren – dies erspart Ihnen unnötige Besichtigungstermine und kann für Immobiliensuchende schon im Vorfeld viele Fragen klären.

Bedenken Sie bitte auch – das Exposé ist nicht nur für die jeweiligen Kaufinteressenten wichtig, sondern maßgeblich auch für die Bank, die

den Kauf der Immobilie finanzieren soll. Die wenigsten Käufer erwerben eine Immobilie nur mit Eigenkapital. Daher ist das Exposé wie eine Bewerbungsunterlage für eine Finanzierung beim Bankinstitut. Kann dieses anhand der Immobilienbeschreibung und der angefügten Unterlagen sofort eine Entscheidung treffen, so hilft das allen Beteiligten.

Lassen Sie Ihre Immobilie über einen Makler vermarkten, so gehört das Anfertigen eines professionellen Exposés mit ansprechenden Fotos zu seinen Aufgaben.

Übersichtlich mit allen Details

Ein Exposé sorgt für den guten ersten Eindruck bei Kaufinteressenten. Alle wesentlichen Merkmale sollten daher auf einen Blick erfasst werden können. Sie müssen hier noch unterscheiden zwischen einer Immobilien-Mappe im Druckformat und einem Online-Inserat. Für das Einstellen auf Online-Portalen ist es sehr wichtig, eine sprechende Überschrift zu erstellen, wie zum Beispiel „Sanierter Altbau mit 8 Zimmern und großem Garten in Junkersdorf“. So können Immobiliensuchende sofort erfassen, was angeboten wird.

Das ausführlichere Exposé können Sie auf Online-Portalen als PDF einfügen. Das Layout ist üblicherweise im Din-A4-Format, da es sich so gut ausdrucken lässt und handlich ist. Das Aufführen der wesentlichen Merkmale in Stichpunkten verschafft einen schnellen Überblick.

Wesentliche Inhaltsangaben für Ihr Exposé

Als Erstes müssen Sie sich überlegen, welche Zielgruppe Sie mit den Angaben zu ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung erreichen möchten. Was ist für diese Zielgruppe wichtig? Sollen eher Familien mit Kindern angesprochen werden oder Investoren? Sie sollten sich vorab

überlegen, welche Informationen für die Interessentengruppe am Wichtigsten sind und diese hervorheben.

Je genauer Sie Ihre Angaben machen können, desto schneller und erfolgreicher können Sie Ihre Immobilie vermarkten.

Diese Angaben gehören in Ihr Exposé:

- Eine genaue Objektbeschreibung mit Baujahr, Bautyp, Wohnflächenberechnung und Angabe der Anzahl der Zimmer
- Bemaßter Grundriss und Lageplan der Immobilie
- Flurkarte
- Aufführung der Ausstattung wie Isolierung der Fenster, Heizungsart, Balkon, Garten, Terrasse, Garage, Stellplatz
- Objektzustand: Wann wurde wie renoviert oder saniert?
- Angaben zum Energieverbrauch sowie der Energieausweis (wird der Energieausweis nicht, zu spät oder unvollständig vorgelegt, droht ein Bußgeld bis zu 15.000 Euro)
- Beschreibung und Infos zur Umgebung: Infrastruktur, Anbindung ans Verkehrsnetz, Schulen, Kindergärten, Ärzte
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Ab wann ist die Immobilie verfügbar/bezugsfrei?
- Bei einer Eigentumswohnung: In welchem Stockwerk liegt sie?
- Angaben zum avisierten Verkaufspreis
- Gutachten und Bewertung eines Sachverständigen (wenn vorhanden)
- Aussagekräftige Aufnahmen der Immobilie von außen und von allen Zimmern
- Kontaktinformationen
- Angaben zu Besichtigungsterminen, wenn Sie diese in einem bestimmten Zeitfenster anbieten möchten

Im zweiten Schritt wird die Bank bei einer Finanzierung ebenfalls einen aktuellen Grundbuchauszug benötigen – ein Immobilienmakler kennt hier alle notwendigen Maßnahmen. Bei einem Wohnungsverkauf ist auch die Teilungserklärung der Wohneigentümergeinschaft von Interesse.

Aufbau der Darstellung

Gliedern Sie Ihr Exposé logisch und ansprechend mit dem Fokus auf den Besonderheiten Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung.

Das Deckblatt sollte eine Überschrift haben, die Ihr Objekt einzigartig beschreibt. Hier können Sie auch Merkmale, die Ihnen für die Zielgruppe wichtig erscheinen, hervorheben, wie

- die Lage: zentrumsnah und dennoch ruhig gelegen, mit Blick auf den Rhein, verkehrsgünstig angebunden
- besondere Ausstattungen: hohe Decken, mit Garten, vollunterkellert, renovierter Altbau, Aufzug
- zielgruppenaffin: Wohnen und Arbeiten unter einem Dach, familienfreundliches Reihenendhaus, mit Einliegerwohnung

Das Bild auf dem Deckblatt sollte Ihre Immobilie optimal darstellen. Zudem sollten Sie hier alle wichtigen Fakten wie Wohnfläche, Grundstücksgröße, Anzahl der Zimmer, Baujahr und Kaufpreis in der Übersicht darstellen.

Im Innenteil beginnen Sie mit der ausführlichen Objektbeschreibung, gefolgt von einer sehr guten Foto-Serie, sowohl mit Außen- als auch Innenaufnahmen. Beschreiben Sie auch die Innenbereiche genau und heben Sie die Besonderheiten hervor. Ein bemaßter Grundriss gehört auch in den Innenteil. Im Lageplan können Sie, neben Ihrem Objekt, wichtige Einrichtungen in der Umgebung markieren. Gegebenenfalls fügen Sie noch vorteilhafte Bilder von der Umgebung ein.

Auf der letzten Seite werden alle Daten noch einmal zusammengefasst. Folgende Angaben sollten hier ebenfalls zu finden sein:

- Mögliche Besichtigungstermine
- Sonstige Kosten, wie Provisionen
- Vollständige Adresse der Immobilie
- Kontaktdaten mit Telefonnummer und Angaben zur Erreichbarkeit

Fotos sind das A und O

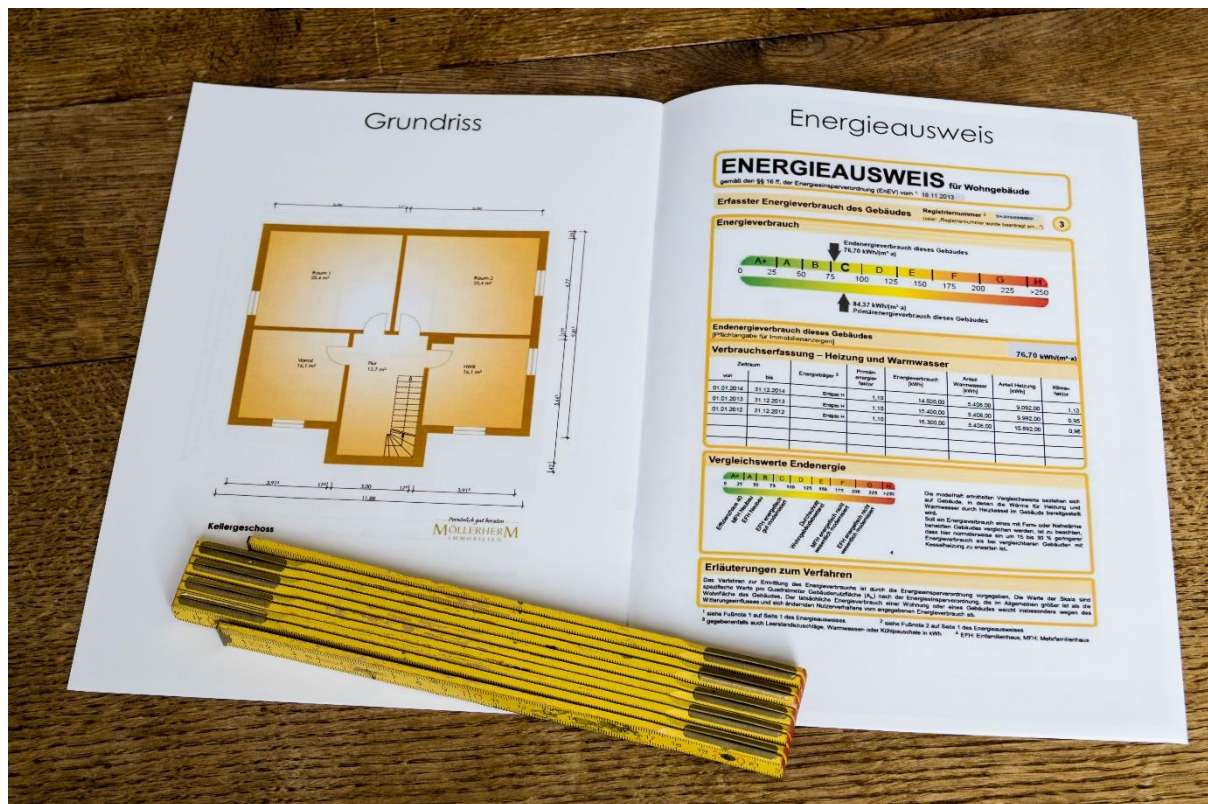
Unterschätzen Sie nicht den Aufwand, um Bildmaterial von Ihrem Immobilienobjekt zu sammeln. Sie sollten professionell gemacht sein, denn sie erregen die meiste Aufmerksamkeit der Interessenten.

Nutzen Sie besser eine Kamera statt nur das Smartphone und verwenden Sie ein Stativ, damit die Fotos nicht verwackelt sind und in einem geraden Winkel aufgenommen werden. Die Auflösung der Bilder sollte hoch sein, damit sie auch ausgedruckt werden können und nicht pixelig erscheinen.

Bei Außenaufnahmen sollte das Wetter gut sein, achten Sie jedoch darauf, dass durch zu große Sonneneinstrahlung die Fotos nicht überbelichtet werden. Die Innenräume sollten gepflegt und aufgeräumt sein. Zu viele persönliche Details (wie die Zahnbürste oder der Kamm) lenken ab und wirken unschön. Ein wenig Dekoration, wie Pflanzen, schöne Kerzen und neutrale Bilder an der Wand, können hingegen eine gemütliche Atmosphäre ausstrahlen. Achten Sie darauf, dass die Räume nicht zu gedrungen und eng wirken, jedoch Vorsicht mit der Weitwinkel-Funktion: Wenn Interessenten dann durch die Immobilie laufen, könnten Sie enttäuscht sein, da die Fotos ein anderes Raumgefühl vermittelt haben.

Sollten Sie, wenn Sie die Aufnahmen am Computer ansehen, hier und da noch Verbesserungen vornehmen wollen – sei es, weil der Kontrast nicht stimmt oder die Aufnahme zu dunkel ist – so können Sie sie unproblematisch nachbearbeiten. Dabei sollten Sie es aber nicht übertreiben, denn ansonsten könnten Kaufinteressierte skeptisch reagieren.

Wie Sie sehen, ist die Erstellung eines professionellen – und damit erfolgversprechenden – Exposés mit sehr viel Arbeit verbunden. Gerne unterstützen wir Sie dabei.



Der Energieausweis

Zeugnis für den Energieverbrauch Ihrer Immobilie

In 2014 ist die Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014 in Kraft getreten. Haus- und Wohnungseigentümer müssen deswegen beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie einen gültigen Energieausweis vorlegen. Wichtig: Schon bei der ersten Besichtigung sind Sie als Verkäufer verpflichtet, die Bescheinigung zu präsentieren. Bei einem Kaufabschluss wird der Energieausweis an den Käufer übergeben.

Bußgeldverfahren bei Unterlassung des Nachweises

Wird der Energieausweis vom Verkäufer oder Vermieter nicht vorgelegt, so bedeutet dies einen Verstoß gegen die Vorschriften der

Energieeinsparverordnung und ist eine Ordnungswidrigkeit. Diese kann mit einem Bußgeld bis zu 15.000 Euro geahndet werden. Die Höhe hängt jedoch immer vom vorliegenden Einzelfall ab.

Inhalte des Energieausweises

Wie eine Art Zeugnis zeigt der Energieausweis die energetischen Stärken und Schwächen des Gebäudes auf. Teilweise wird er auch als Energiesparausweis oder als Energiepass bezeichnet. Nach der Erstellung ist der Energieausweis zehn Jahre gültig.

In der Regel besteht der Ausweis aus fünf Seiten mit folgenden Angaben:

- Gültigkeit und Aussteller mit Nummer
- Allgemeine Angaben zum Gebäude
- Die Adresse der Immobilie
- Das Baujahr des Gebäudes und der Anlagentechnik
- Energieträger für die Heizung im Gebäude
- Die Anzahl der Wohnungen bei einem Mehrfamilienhaus
- Die Angabe des Berechnungsverfahrens
- Die Effizienzklasse der Immobilie
- Endenergiebedarf oder Energieverbrauchswert
- Vergleichswerte Endenergiebedarf oder Energieverbrauchswert
- Modernisierungsempfehlungen
- Abschließende Erläuterungen

Die Angabe des Berechnungsverfahrens bezieht sich auf zwei unterschiedliche Herangehensweisen, um die Energieeffizienz Ihrer Immobilie zu berechnen.

Die zwei Arten des Energieausweises

Bei der Erstellung des Energieausweises können Sie als Immobilienbesitzer grundsätzlich zwischen der Bedarfsanalyse und der Verbrauchsanalyse wählen. Für beide Berechnungsarten gilt, dass sie dem Interessenten einen Überblick verschaffen sollen, wie hoch der tatsächliche Energieverbrauch für Ihre Immobilie ist.

Der **Verbrauchsausweis** ist generell zulässig für Mehrfamilienhäuser mit mindestens fünf Wohneinheiten sowie für Wohnhäuser, die bereits die Wärmeschutzverordnung von 1977 einhalten. Für den Verbrauchsausweis sind die Heizkostenabrechnungen der letzten drei Jahre entscheidend. Dabei werden die Verbrauchswerte aller Wohneinheiten in die Berechnung aufgenommen und daraus ein Mittelwert errechnet.

Der Vorteil des Verbrauchsausweises liegt in dem geringen Aufwand bei der Ermittlung der Daten. Die Berechnung ist weniger fehleranfällig. Allerdings beruhen die Kennzahlen auf dem individuellen Heizverhalten der jetzigen Bewohner. Leerstände, milde Winter oder ungewöhnliches Heizverhalten können die Ergebnisse verfälschen.

Der **Bedarfsausweis** wird mithilfe eines technischen Gutachtens erstellt. Bauliche Aspekte wie Fenster und Dämmung sowie technische Ausstattungen wie die Art der Heizungsanlage werden berücksichtigt. So kann ein theoretischer Energiebedarf berechnet werden. Für Neubauten ist ein Bedarfsausweis obligatorisch. Andere Gebäude benötigen dann einen Bedarfsausweis, wenn sie nicht die oben genannten Bedingungen für die Erstellung eines Verbrauchsausweises erfüllen.

So ist eine neutrale Bewertung, unabhängig des individuellen Heizverhaltens der aktuellen Nutzer möglich. Nachteil der Methode ist der Aufwand. Die Genauigkeit der Ergebnisse hängt von einer exakten Datenaufnahme und der Erfahrung der Gutachter ab.

Neben dem Energiekennwert erfolgt sowohl beim Bedarfs- als auch beim Verbrauchsausweis eine visuelle Einordnung in Energieeffizienzklassen. Diese ähnelt der Abstufung, wie Verbraucher sie von Elektrogeräten kennen, von A+ bis H. So erhalten Interessenten einen schnellen Überblick.

Wer darf einen Energieausweis erstellen?

Da bestimmtes Fachwissen gefordert ist, dürfen nur Experten eine Analyse durchführen. Dies sind in der Regel Architekten, Ingenieure, Bauphysiker, Maschinenbauer, Handwerksmeister mit einer Zusatzausbildung nach der Energieeinsparverordnung oder staatlich geprüfte beziehungsweise anerkannte Techniker.

Diese Experten müssen entweder einen Studienschwerpunkt im Bereich energiesparendes Bauen nachweisen, einschlägige Berufserfahrungen von mindestens zwei Jahren in diesem Bereich mitbringen oder haben eine abgeschlossene Fortbildung gemacht. Auch gibt es vereidigte Sachverständige die öffentlich bestellt sind, um solche Analysen durchzuführen.

In jedem Fall sollten Sie sich umfassend beraten lassen, bevor Sie sich für einen Analysten entscheiden. Im Internet finden Sie viele günstige Angebote, bei denen die Qualität recht unterschiedlich ausfällt. Als langjährige Immobilienexperten verfügen wir über die notwendige Erfahrung, Sie bei der Wahl zu unterstützen. Sprechen Sie uns gerne an.



Die Besichtigung

Die erfolgreiche Immobilienbesichtigung

Ihre Immobilie hat bereits Interesse geweckt – einige Interessenten möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung besichtigen. Unterschätzen Sie nicht die Bedeutung der Immobilienpräsentation. Hierbei sollte das Objekt von seiner besten Seite gezeigt werden, denn: Der Eindruck, den die Kaufinteressenten mitnehmen, entscheidet am Ende, ob es ein Kaufangebot gibt. Daher müssen Sie die Besichtigung präzise planen und professionell durchführen.

Es ist ratsam, selbst keine private Telefonnummer oder E-Mail-Adresse herauszugeben. Vielfach kennen Interessenten kein Pardon und kontaktieren Sie dann zu jeder Tages- und Nachtzeit. Bei einer eigenen Vermarktung Ihrer Immobilie sollten Sie also in jedem Fall eine neue E-

Mail-Adresse anlegen – nur für den Verkauf Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung.

Vorsicht vor Betrügern

Gerade in Ballungsgebieten mehren sich Vorfälle von Betrug beim privaten Immobilienverkauf. Hierbei kann es vorkommen, dass eine Partei Interesse vorspielt und dann den Kauf des Hauses oder der Wohnung in die Länge zieht. Die Spekulation: Sie als Verkäufer kommen unter Zugzwang, da Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt verkauft haben müssen. Ein weiterer Interessent tritt dann auf und erwirbt die Immobilie weit unter Wert.

Makler kennen diese „Masche“ sowie in manchen Fällen auch bestimmte Drahtzieher. Eine professionelle Vermarktung beugt Betrugsabsichten vor und hält immer mehrere Interessenten vor.

Die richtigen Interessenten auswählen

Der Termin für die Besichtigung ist vereinbart. Nun gilt es, Haus oder Wohnung entsprechend herzurichten. In jedem Fall sollten die Räume sauber und aufgeräumt sein. Kleine Mängel können ausgebessert werden. Entfernen Sie persönliche Einrichtungsgegenstände wie private Fotos oder auch Wertsachen.

Einige schöne Kissen und Pflanzen sorgen für einen gemütlichen und atmosphärischen Eindruck. Es gibt auch die Möglichkeit, Home-Staging-Experten zu beauftragen, um eine verkaufsfördernde Einrichtung vornehmen zu lassen. Oft reicht jedoch schon der Blick eines Immobilien-Profis, um zu sehen, welche Elemente entfernt und welche anders angeordnet werden sollten.

Sorgen Sie für Tageslicht in den Räumen, indem Sie Jalousien und Vorhänge öffnen. Das schafft eine helle, angenehme Atmosphäre. Lassen Sie vor dem Termin Luft herein. Ein angenehmer Raumduft oder der Geruch von Kaffee wirkt einladend.

Beachten Sie, dass eine Besichtigung VOR der Immobilie anfängt. Daher sollte auch das äußere Erscheinungsbild des Hauses, genauso wie Vorgarten und Garten, ansprechend sein.

Kritischer Blick auf das Erscheinungsbild

Überlegen Sie sich, in welcher Reihenfolge Sie die Zimmer Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung präsentieren möchten. Was ist das besondere Highlight? Ein schöner Ausblick? Die geschützte Terrasse mit Holzfliesen? Es ist ratsam, die Begehung zu planen und sich Stichworte zu überlegen, welche Informationen wann gegeben werden sollen. Da sich meist am letzten Besichtigungsort in der Immobilie noch die Fragerunde anschließt, sollte dieser mit Bedacht gewählt werden, denn der letzte Eindruck bleibt am längsten haften.

Grundsätzlich ist es besser, bei Besichtigungen Einzeltermine zu vereinbaren. Bei sehr großem Interesse können auch drei bis vier Interessenten zu einer Gruppenbesichtigung eingeladen werden. Hier ist es dann jedoch schwieriger, auf individuelle Fragen einzugehen und die Besichtigung persönlich zu gestalten.

Planung der Begehung

Überlegen Sie sich, in welcher Reihenfolge Sie die Zimmer Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung präsentieren möchten. Was ist das besondere Highlight? Ein schöner Ausblick? Die geschützte Terrasse mit Holzfliesen? Es ist ratsam, die Begehung zu planen und sich Stichworte zu überlegen, welche Informationen wann gegeben werden sollen. Da

sich meist am letzten Besichtigungsort in der Immobilie noch die Fragerunde anschließt, sollte dieser mit Bedacht gewählt werden, denn der letzte Eindruck bleibt am längsten haften.

Grundsätzlich ist es besser, bei Besichtigungen Einzeltermine zu vereinbaren. Bei sehr großem Interesse können auch drei bis vier Interessenten zu einer Gruppenbesichtigung eingeladen werden. Hier ist es dann jedoch schwieriger, auf individuelle Fragen einzugehen und die Besichtigung persönlich zu gestalten.

Wichtige Dokumente zur Immobilie griffbereit haben

Als Verkäufer einer Immobilie müssen Sie in jedem Fall zwingend den Energieausweis bei der ersten Besichtigung vorlegen können. Nähere Informationen zum Energieausweis finden Sie im entsprechenden Kapitel.

Folgende Dokumente sind zudem für potenzielle Käufer von Interesse:

- Grundriss
- Lageplan
- Nebenkostenabrechnung
- Dokumentation über Sanierungen
- eine Übersicht von Einbauten, die übernommen werden sollen
- Ausführliches Exposé – lesen Sie im Kapitel „Exposé“, wie Sie ein ansprechendes Exposé erstellen können.

Für einen späteren Verkauf sind weitere Unterlagen notwendig – welche, sehen Sie in dazugehörigen Kapitel.

Auf Fragen vorbereitet sein

Es ist wichtig, Fragen von Interessenten möglichst genau und ehrlich zu beantworten. Da Sie Ihre Immobilie am besten kennen, sollten Sie selbst auch anwesend sein und nicht jemanden schicken, der lediglich die Tür aufschließt. Weisen Sie proaktiv auf mögliche Mängel hin – dies zeigt den potenziellen Käufern, dass Sie nichts verheimlichen möchten. So schaffen Sie gleich zu Beginn eine Vertrauensbasis. Ihr souveränes Auftreten ist überzeugend. Sollten Sie selbst diese Aufgabe nicht wahrnehmen möchten, so ist es besser, einen Immobilienmakler zu beauftragen, denn dieser verfügt über die Kompetenz und das Fachwissen, Ihre Immobilie gut zu präsentieren.

Auch Fragen zum Umfeld und der Infrastruktur rund um Ihre Immobilie sollten sicher beantwortet werden können. Ist eine Antwort nicht sofort möglich, so sollte diese nach dem Termin recherchiert und an den Interessenten geschickt werden.

Nachbereitung des Termins

Eine Kaufentscheidung für eine Immobilie fällt nicht spontan. Interessenten brauchen in der Regel einige Bedenkzeit. Bei nachhaltigem Interesse möchten sie vielleicht noch weitere Informationen oder einen zweiten Besichtigungstermin mit einem Gutachter. Diesem sollten Sie als Verkäufer bei einem Top-Kandidaten auch zustimmen.

Vereinbaren Sie mit den Interessenten einen Rückmeldetermin, um sicherzustellen, wer am Ende noch „im Rennen“ ist.

Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besichtigungen sind zeitaufwendig und arbeitsintensiv. Zudem zählt der erste Eindruck – nicht nur der Immobilie – sondern auch desjenigen, der sie präsentiert. Wenn Sie Unterstützung benötigen und Ihre Immobilie professionell

vermarkten möchten, helfen wir Ihnen gerne bei allen notwendigen Schritten.



Der passende Käufer

Was ist zu beachten?

Egal, ob Sie sich dazu entschließen, Ihre Immobilie selbst zu vermarkten oder auf die Expertise eines Immobilien-Beraters setzen, die Entscheidung, wer am Ende den Zuschlag für den Kauf Ihrer Immobilie erhält, liegt bei Ihnen. Allerdings bis zur finalen Wahl stark erleichtern. Und: Natürlich sollte die Vermarktung optimal geplant sein, um überhaupt vielversprechende Kauf-Interessenten zu gewinnen. Im Kapitel „Immobilienvermarktung“ erfahren Sie, worauf Sie achten sollten.

Zielgruppe definieren

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung gut am Markt platzieren, um nur die potenziellen Käufer anzusprechen, die ein wirkliches Interesse an Ihrer Immobilie haben. Daher ist es wichtig, vorab genau zu definieren, wer mit Ihrem Angebot angesprochen werden soll. Möchten Sie an einen Investor verkaufen oder an eine Familie, die Haus oder Wohnung mit ihren Kindern selbst bezieht? Je detaillierter Sie Ihr Angebot formulieren, desto weniger unnötige Anfragen haben Sie, die es dann persönlich zu beantworten gilt.

Vorauswahl treffen

Bevor Sie sich bei einer Besichtigung die Zeit nehmen, die Interessenten persönlich kennenzulernen, ist es ratsam, vorab zu prüfen, ob es sich hier um „Immobilientouristen“ handelt oder ob die Kandidaten wirklich konkret nach einer Immobilie suchen. Viele Haus- und Wohnungsbesichter abonnieren inzwischen Immobilien-Newsletter von Portalen und haben Spaß daran, sich „nur mal so“ umzuschauen, ohne konkretes Anliegen.

Ein Fragebogen mit Angaben, wie die Immobilie genutzt werden soll, welche Kriterien dem Interessenten besonders wichtig sind und ob bereits eine Finanzierung steht, helfen einzuschätzen, wie intensiv sich die Interessenten schon mit dem Thema Immobilienkauf auseinandergesetzt haben. Unkonkrete Angaben zeigen, dass kein akuter Kaufwunsch vorhanden ist. Das Aufnehmen der vollständigen Kontaktdaten ist in jedem Fall ein Muss.

Prüfen der Zahlungsfähigkeit

Im nächsten Schritt – wenn nach der Besichtigung das Interesse für einen Kauf bekräftigt wurde – muss geklärt werden, ob die potenziellen Käufer überhaupt über die finanziellen Mittel verfügen. Sonst verwenden Sie vielleicht wertvolle Zeit für Gespräche und weitere

Besichtigungstermine mit Anwärtern, die am Ende keine Finanzierung von der Bank bekommen.

Ein erster Schritt ist die Selbstauskunft. Eine rechtliche Handhabe haben Sie nicht, um diese von einem potenziellen Käufer zu erhalten. Doch liegt es prinzipiell auch im Interesse der „Bewerber“ für den Immobilienkauf, dass eine Vertrauensbasis geschaffen wird – insbesondere, wenn es mehrere Anwärter für den Kauf gibt. In der Selbstauskunft sollten, neben den persönlichen Daten, auch Hinweise zum Zahlungsverhalten und möglichen Zahlungsrisiken enthalten sein. Es gibt verschiedene Wirtschaftsauskunfteien, um die Bonität zu prüfen. Hierzu zählen unter anderem die Schufa, Creditreform oder Bürgel Wirtschaftsinformationen. Eine Selbstauskunft kann in der Regel von Privatpersonen einmal im Jahr kostenfrei eingeholt werden.

Wenn möglich, können Sie auch um weitere Unterlagen bitten, die die Liquidität des potenziellen Käufers untermauern. Am wichtigsten ist jedoch die Zusage der Bank, wenn eine Einigung zum Kaufpreis erzielt ist und der Käufer die Immobilie über einen Kredit finanzieren möchte. Dabei sollten Sie darauf achten, dass die Kreditzusage sich explizit auf den Kauf Ihrer Immobilie bezieht.

Weiche Entscheidungsfaktoren

Die oben genannten Schritte können Sie selbst vornehmen oder sich von einem Immobilien-Experten beraten und unterstützen lassen. Im Artikel „Der richtige Makler“ erfahren Sie, welche Vorteile die Einbeziehung eines Beraters hat. Die Datenbank eines erfahrenen Immobilienmaklers hält oft bereits zahlreiche Interessenten vor. Mit dem „Käuferfinder“ können Sie sofort potenzielle Anwärter filtern.

Stehen am Ende der Auswahl noch zwei oder mehr Bewerber für den Immobilienerwerb auf der Liste, so können Sie nach persönlich

relevanten Kriterien entscheiden. Möchten Sie beispielsweise lieber an eine Familie mit Kindern verkaufen, die den Garten nutzen, als an ein gut situiertes Pärchen, so ist das Ihr persönliches Recht.

Egal ob Sympathie-Faktor oder „First come – first serve“, sprich der Verkauf an den Erstbietenden – Sie treffen die finale Entscheidung, denn Sie möchten Ihre Immobilie in guten Händen wissen.

Bei der Vorauswahl können wir Sie mit unserer Erfahrung und Marktkenntnis jedoch sehr gut unterstützen. So helfen wir sowohl die passende Zielgruppe anzusprechen und eine Vorauswahl zu treffen, wir übernehmen die Besichtigungen und führen die Bonitätsprüfung durch. Wir begleiten Sie durch den gesamten Verkaufsprozess.



Der Notar

Warum der Notar so wichtig ist

Sie haben einen Käufer für Ihre Immobilie – nun muss ein Vertrag aufgesetzt werden. Bei einem Immobilienkauf handelt es sich um ein großes, finanzielles Engagement – deswegen ist von dem Gesetzgeber vorgeschrieben, dass eine neutrale Person den Verkauf rechtlich begleitet: der Notar. Er sorgt für rechtliche Klarheit und einen reibungslosen Ablauf.

Die Aufgaben des Notars

Der Notar wird in der Regel vom Käufer der Immobilie ausgewählt, da dieser auch für die Bezahlung der Dienstleistung zuständig ist. Erfolgt

der Verkauf über einen Immobilienmakler, so gibt dieser gerne eine Empfehlung, sollte der Käufer kein Notariat kennen.

Der Notar erläutert beiden Vertragsparteien, also Ihnen als Verkäufer ebenso wie dem Käufer, den Verkaufsvertrag, um alle Vereinbarungen verständlich und rechtssicher zu machen. Er gestaltet – oft gemeinsam mit dem für den Verkauf beauftragten Immobilienberater – den Kaufvertrag und veranlasst notwendige Änderungen im Grundbuch. Er nimmt hingegen keine steuerliche Beratung oder Beurteilung des vereinbarten Kaufpreises vor.

Der Notar benötigt zur Durchführung seiner Tätigkeiten eine Reihe von Angaben. Einen Überblick hierzu erhalten Sie im Artikel „Notwendige Unterlagen für Ihren Immobilien-Verkauf“.

Folgende Tätigkeiten übernimmt der Notar:

- **Prüfung des Grundbuches:** Das Grundbuch ist ein öffentliches Register und beinhaltet alle Informationen zu den Eigentumsverhältnissen der Immobilie sowie Einträge über rechtliche Lasten, wie eine Grundschuld aufgrund eines laufenden oder auch bereits abgelaufenen Kredits. Auch ein Wegerecht ist hier eingetragen.
- **Vorbesprechung zur Klärung offener Fragen,** wie die Modalitäten der Zahlung und der Immobilienübergabe oder das Verfahren bei noch bestehenden Mietverhältnissen. Auch wer als Käufer eingetragen wird – zum Beispiel, wenn ein Ehepaar die Immobilie gemeinsam erwerben möchte – und die Finanzierung wird angesprochen. Bei einem Kredit wird in der Regel eine Grundschuld im Grundbuch eingetragen. Dies wird vom Notar beantragt.
- **Erstellung eines Kaufvertragsentwurfes:** Anhand der persönlichen Angaben, die der Notar von Ihnen als Verkäufer und vom Käufer

erhält, setzt er den Vertrag auf und schickt beiden Parteien ein Exemplar zu – Änderungen können auch noch beim Beurkundungstermin vorgenommen werden. Dies sollte jedoch besser im Vorfeld schon besprochen werden, damit alle Parteien wissen, was sie bei der Beurkundung erwartet. Wichtig ist zudem, dass dem Notar der vereinbarte Kaufpreis, der Wunschübergabetermin und mögliche Sachmängel angegeben werden.

- **Beurkundung:** Bei dem Termin müssen Käufer und Verkäufer gültige Ausweisdokumente vorlegen. Der Notar liest noch einmal den gesamten Kaufvertrag vor. Das Verlesen soll dazu dienen, dass alle Beteiligten die Details einmal wortgenau unter Zeugen vernommen haben. Nach der Unterschrift wird der Vertrag vom Notar beglaubigt. Das Verlesungsexemplar – mit etwaigen Änderungen – kommt ins Notararchiv. Alle Beteiligten erhalten eine Ausfertigung des Vertrages, ebenso die Grunderwerbsstelle, das Finanzamt, das Grundbuchamt, der zuständige Gutachterausschuss und gegebenenfalls der Immobilienmakler.
- **Eigentümerumschreibung:** Nach der Beurkundung sorgt der Notar für einen reibungslosen Ablauf. Er nimmt eine Auflassungsvormerkung für den Käufer vor. Diese wird von der Bank benötigt, um die Kauf(teil-)summe an den Verkäufer zu übertragen. Er sorgt für die Löschung alter Grundschulden im Grundbuch, kümmert sich um den Verzicht der Gemeinde am Vorkaufsrecht, informiert das Finanzamt – damit die Grunderwerbssteuer bezahlt wird und der Notar für die Umschreibung eine Unbedenklichkeitserklärung erhält. Ist der Kaufpreis bezahlt, übernimmt der Notar die Eintragung des neuen Eigentümers in das Grundbuch. Dies kann jedoch einige Wochen dauern. Zu guter Letzt überprüft der Notar die korrekten Angaben im Grundbuch und informiert alle Beteiligten mit einer Kopie des Grundbuchauszugs.

Honorar

Der Notar wird nach der Gebührenverordnung bezahlt, daher ist die Höhe der Kosten unabhängig von der Wahl des Notariats. Bei einem Immobilienverkauf fallen Notarkosten von etwa 1 bis 1,5 Prozent des Kaufpreises an. Mit diesen Kosten ist auch ein Termin zur Vorbesprechung abgegolten. Auch der Verkäufer muss keine Extrakosten für die Beratungsleistungen des Notars bezahlen.

Haben Sie noch Fragen über eine mögliche Beurkundung oder benötigen Unterstützung beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir beraten Sie gern.



Der richtige Makler

Warum ein Makler wichtig ist

Sie haben sich entschieden und möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung nun verkaufen oder vermieten. Die Vermarktung der Immobilie selbst vorzunehmen ist nur dann sinnvoll, wenn Sie eine umfassende Expertise besitzen und die Zeit aufbringen möchten, sich um alles selbst zu kümmern: Die richtige Preisfindung bei der Miete oder den besten Verkaufspreis, das Zusammenstellen aller notwendigen Unterlagen, Besichtigungstermine, Verhandlungen, Recherchen, Kaufvertragsvorbereitungen. Ein gut ausgebildeter und erfahrener Immobilienmakler unterstützt und berät Sie umfassend, so dass die Vermarktung der eigenen Immobilie für Sie erfolgreich ist.

Expertise anerkennen

Immobilienmakler machen weit mehr, als nur Haus und Grund zu fotografieren und eine Anzeige aufzusetzen. Sie bieten vielfältige Beratungs- und Betreuungsleistungen an. Neben der Vermittlung von Immobilien – wobei hier Spezialisierungen zum Beispiel auf Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Anlageimmobilien zu finden sind – gibt es Makler, die Gutachten erstellen, Objekte verwalten oder sich hinsichtlich Finanzierungen eine Expertise angeeignet haben. Die Seriosität eines Maklers hängt wesentlich davon ab, inwiefern er Erfahrungen zu seinen Schwerpunkt-Dienstleistungen gesammelt hat.

Als Verkäufer dürfen Sie nicht unterschätzen, dass auch potenzielle Käufer auf Kompetenz und Zuverlässigkeit setzen. Wenn Fragen zur Immobilie nicht sicher und vollständig beantwortet werden können, so werden Kauf- oder auch Mietinteressenten schnell skeptisch.

Gut durchdachte Abwicklung

Hervorragende Makler zeichnen sich dadurch aus, dass sie realistische Angaben machen, die belegbar sind. Ein Immobilienmakler, der Ihnen utopische Verkaufs- oder Mietpreiseinnahmen verspricht, schadet dem Ansehen dieser Berufsgruppe und wird schnell seine Reputation verlieren. Daher ist es wichtig, beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie, einen verlässlichen und seriösen Partner zu finden – lesen Sie hierzu unseren Tipp, wie Sie den passenden Makler ausmachen können.

Die Aufgaben des Immobilienmaklers umfassen:

- Die Bestimmung eines angemessenen und realistischen Verkaufs- oder Mietpreises

- Beim Verkauf wird der Verkehrswert nach dem Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren oder Vergleichswertverfahren ermittelt – lesen Sie mehr dazu im entsprechenden Kapitel.
- Alle Unterlagen für eine sachgemäße Bewertung werden zusammengetragen: Grundrisszeichnungen, Grundbuchauszug, Baupläne, Energieausweis, Versicherungsnachweise, Katasterplan
- Prüfung der Grundbucheinträge und eventuell Hilfestellung bei der Bereinigung, wie zum Beispiel der Löschung einer nicht mehr valutierenden Grundschuld
- Ausführliche Begehung der Immobilie vor Ort
- Professionelle Fotoaufnahmen vom Immobilienobjekt mit Außenansicht und Innenporträts
- Anfertigung von Grundrissen, wenn diese nicht mehr vorhanden sind
- Ausarbeitung eines vollständigen, aussagekräftigen und optisch ansprechenden Exposés mit allen notwendigen Angaben
- Definition und Zusammenstellung der passenden Zielgruppe beim Verkauf oder der Vermietung des Immobilienobjektes
- Strategische Beratung und Umsetzung der Vermarktung, zum Beispiel durch Einstellen in Online-Portalen, Zeitungsannoncen, Kennzeichnung des Objektes durch ein Verkaufsschild
- Vermittlung von Interessenten aus der Datenbank der eigenen Bestandskunden
- Kontaktpflege mit Interessenten und dem Verkäufer, der über die Aktivitäten informiert wird
- Clusterung der verschiedenen Interessenten sowie eine qualifizierte Vorauswahl
- Durchführung von Besichtigungsterminen inklusive Terminierung und Koordination
- Überprüfung der Bonität von Interessenten hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Verkaufsverhandlungen mit potenziellen Käufern

- Vorbereitung des Kaufvertrages oder Mietvertrages
- Vereinbarung des Notartermins, wenn gewünscht
- Absprachen mit dem Notariat hinsichtlich aller notwendigen Unterlagen sowie der Modalitäten der Beurkundung des Kaufvertrages
- Teilnahme am Notartermin mit Verkäufer und Käufer
- Begleitung bei der Abwicklung nach der Unterzeichnung des Kaufvertrages hinsichtlich der fristgerechten Zahlung sowie des Nutzen-Lastenübergangs
- Übergabetermin des Objektes an den Käufer oder den Mieter
- Weitere Betreuung des Verkäufers nach Kaufabschluss
- Betreuung des Vermieters bei einer Mietsache

Der Makler begleitet den Verkäufer oder Vermieter in jedem dieser Bereiche mit seiner Expertise. So können entscheidende Fehler vermieden werden, die Sie als Verkäufer oder Vermieter sonst am Ende teuer zu stehen kommen.

Sollten Sie sich dennoch dazu entschließen, selbst die Vermarktung Ihrer Immobilie zu übernehmen oder Sie möchten überprüfen, ob die vom Makler erstellte Objekt-Darstellung vollständig ist, lesen Sie die Tipps für ein perfektes Exposé. Und erhalten Sie wertvolle Empfehlungen für eine erfolgreiche Besichtigung.

— Persönlich gut beraten —

MÖLLERHERM

IMMOBILIEN



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Jetzt kostenloses Telefon-Beratungsgespräch vereinbaren

- ✓ Wir sprechen über Ihre Immobilie, Ihre Pläne & Ihre individuelle Situation
- ✓ Wir erarbeiten einen Fahrplan für Ihren Immobilienverkauf
- ✓ Wir geben Ihnen Rat & Tipps aus der Praxis zu allen Ihren Fragen

Jetzt Telefonat vereinbaren

oder 0800 / 77 161 00

www.moellerherm-immobilien.de

