

Die folgenden Unterlagen benötigen Sie vor Beginn der Vermarktung

- Grundbuchauszug
- Auszug Baulastenverzeichnis
- Auszug Altlastenkataster
- Lageplan / Flurkarte
- Grundrisse / Zeichnungen
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- umbauter Raum, Kubatur-Berechnung
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Erbpachtvertrag (nur bei Erbbaugrundstücken)
- Belege über durchgeführte Renovierungen / Sanierungen
- Brandschutzversicherung
- Aufstellung aller Nebenkosten / Grundbesitzabgaben
- Aufstellung aller bekannten Schäden / Sachmängel
- Energiepass

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- Teilungserklärung / Gemeinschaftsordnung
- Versammlungsprotokolle der letzten zwei Jahre
- Höhe der Instandhaltungsrücklagen
- Hausgeld und Nebenkosten der letzten zwei Jahre
- Durchgeführte und geplante Renovierungen
- Höhe der anstehenden Sonderumlagen, sofern geplant
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Grundrissplan mit Zimmergrößen

Vorbereitung Verkauf

- Baulasten:** Sicherheitshalber sollten Sie vor dem Verkauf prüfen, dass keine Baulasten auf Ihrem Grundstück eingetragen sind.
- Aktueller Grundbuchauszug:** Halten Sie für den Käufer einen aktuellen Grundbuchauszug (nicht älter als drei Monate) bereit.
- Lageplan:** Sorgen Sie dafür, dass ein Lageplan vorliegt, in dem der aktuelle Gebäudebestand eingetragen ist.
- Flächenangaben:** Vorsicht bei Flächenangaben. Verwenden Sie nur geprüfte Werte. Falsche Angaben können zu Schadenersatzansprüchen führen. Verwechseln Sie nicht Wohnfläche mit Nutzfläche!
- Brandschutzversicherung:** Die Angaben zum festgestellten Gebäudewert in dieser Urkunde benötigt der Kaufinteressent zur Sicherstellung seiner Finanzierung.
- Aktueller Grundriss:** Viele Häuser sind im Laufe der Jahre umgebaut worden. Zur Sicherstellung der Finanzierung benötigt sowohl der Interessent als auch dessen finanzierendes Institut aktuelle Grundrisse des (der) Gebäude(s).
- Bilder der Immobilie:** Sorgen Sie, bevor Sie fotografieren, für die richtige Beleuchtung und entfernen Sie, soweit möglich, persönliche Dinge.
- Kleine Instandsetzungsarbeiten oder Schönheitsreparaturen durchführen:** Zum Beispiel können quietschende Türen, defekte Lampen, ungepflegte Grundstücke oder verwitterte Farbanstriche den Gesamteindruck Ihrer Immobilie beeinträchtigen, zu Preisdiskussionen führen oder gar Ablehnung bewirken. Sorgen Sie für einen optimalen Gesamteindruck.
- Platz schaffen:** Die Interessenten wollen sich einen optimalen Gesamteindruck von den Räumlichkeiten verschaffen. Entrümpeln Sie deshalb vorab vollgestellte Kellerräume, Dachboden, Garage, Gartenhaus, Abstellraum oder Schuppen.

Generelle Vorbereitung von Besichtigungen

- Kleinere Renovierungen / Schönheitsreparaturen am und im Haus erledigen
- Garage, Keller, Lagerräume aufräumen und entrümpeln
- Einzelne Räume umgestalten
- persönliche Gegenstände aus Bad, Schlafzimmer evtl. Wohn- und Esszimmer entfernen
- Objektunterlagen (Kurzexposee / Grundrisse, Wohnflächenberechnung) vorbereiten

Vor der Besichtigung:

- Unterlagen für Besucher bereithalten Zustand der Räume – zugänglich und vorzeigbar
- Besucher 1–2 Tage vorher telefonisch an Termin erinnern und den Termin bestätigen Haustiere aus dem Haus
- Rollläden hochfahren, Licht in allen Räumen, Haus lüften, im Winter Haus temperieren

Bei der Besichtigung:

- Adresse der Besucher erfragen und notieren
- Kaufmotive erfragen: Ziele, Gründe, Markterfahrung, Wer entscheidet?
- Führung durch die Immobilie nach vorher festgelegtem Plan (Interessenten immer vor dem Eigentümer laufen lassen!)

Nach der Besichtigung

- Grundsätzliches Interesse am Objekt erfragen: bei Ablehnung die Gründe erfragen z.B. Preis, Lage, Zustand
- Bei noch offenen Fragen: Zeitpunkt für die Beantwortung festlegen bzw. Termin für das Rücktelefonat abstimmen Hinterfragen, ob die Finanzierung schon geklärt ist

Vorbereitung Notartermin

- Käufer-, Verkäufer-, Objektdaten, Kaufpreis und Vertragsinhalte abgestimmt
- Vorliegen der Finanzierungsbestätigung des Käufers
- Notariat ausgewählt
- Vertragsvorbesprechung beim Notariat erfolgt
- Beurkundungstermin abgestimmt
- Wurde Vertragsentwurf an die Käufer übermittelt

Nach der Beurkundung:

- Übergabetermin festgelegt und Protokoll vorbereitet

Wie findet man den richtigen Makler?

Wenn Sie als Immobilienbesitzer den Entschluss gefasst haben, Ihre Immobilie nicht selbst zu verkaufen, sondern diesen vermutlich aufwendigen und schwierigen Vorgang in Hände eines Experten geben möchten, stellt sich die Frage, welcher Makler ist der Richtige?

Was zeichnet einen Experten bzw. Fachmakler aus? Nehmen Sie sich die Zeit, den Makler in seinem Büro aufzusuchen und ihn kennenzulernen. Hier ist Vorsicht geboten. Unzureichend ausgebildete und unerfahrene Makler bringen Ihnen garantiert einen erheblichen finanziellen Verlust. Schauen Sie sich den Makler Ihrer Wahl genau an. Verfügt er/sie z.B. über einen soliden Berufsabschluss als Immobilienkaufmann/-frau und/oder kann er/sie mindestens 5 Jahre aktive Verkaufserfahrungen und vor allem Erfolge am Immobilienmarkt nachweisen?

An folgenden Kriterien können Sie eine Beurteilung vornehmen:

1. Verfügt der Makler über ein gut organisiertes Unternehmen mit Sekretariat, 12-Stunden-Telefonhotline und Büroräumen in guter Lage? ja nein
2. Verfügt der Makler über einen hohen Bekanntheitsgrad und ist er flächendeckend präsent? ja nein
3. Verfügt der Makler über eine Berufsausbildung mit staatlichem Abschluss, z.B. als Immobilienkaufmann (IHK), Immobilienfachwirt (IHK) oder ein abgeschlossenes Fachstudium der Immobilienwirtschaft oder BWL und bildet er sich regelmäßig weiter? ja nein
4. Verfügt der ausgewählte Makler über langjährige Berufserfahrung, um so beim Verkauf keine Vermögensverluste zu erwirtschaften? ja nein
5. Führt er eine aktuelle Interessentendatenbank und ist er schon seit mindestens 5 Jahren erfolgreich (Referenzen und Makleraktivität)? ja nein
6. Erkennt der Makler die Besonderheiten Ihrer Immobilie und hat er Erfahrung in der Immobilienbewertung? ja nein