



## IMMOBILIENVERKAUF Was benötigen Sie von wem?

Makler Heller GmbH  
Herrmannstraße 12  
01558 Großenhain  
E-Mail: [info@makler-heller.de](mailto:info@makler-heller.de)  
Telefon: 03522 310001

Sie möchten eine Immobilie verkaufen? Dann empfiehlt sich die Beauftragung eines Immobilienmaklers aus der Region. Er kennt den lokalen Markt, gibt Ihnen einen Hinweis zum erzielbaren Verkaufspreis, kümmert sich um alle Unterlagen und bereitet den rechtssicheren Verkauf über einen Notar vor. Dabei minimieren sich Ihre Risiken, Sie profitieren vom Wissen des Maklers. Die Dienstleistung des Maklers wird mit 3,57 % brutto des beurkundeten Kaufpreises vergütet.

Sollten Sie den Verkauf doch lieber allein organisieren wollen, um die oben genannte marktübliche Courtage zu sparen, dann beachten Sie folgende Regeln:

### 1. BESCHAFFUNG ALLER UNTERLAGEN ZUR IMMOBILIE

Die wichtigsten Dokumente sind:

- Der GRUNDBUCHAUSZUG – damit legitimieren Sie sich als Eigentümer des Objektes und sind berechtigt, das Objekt zu verkaufen. Der Grundbuchauszug sollte nicht älter als 3 Monate sein.
- Die FLURKARTE zur Orientierung des Interessenten, wie das Objekt gelegen ist.

Den Grundbuchauszug erhalten Sie beim Grundbuchamt, die Flurkarte beim Katasteramt des Landkreises. Beide Abfragen sind gebührenpflichtig.

Handelt es sich bei der Immobilie um ein GRUNDSTÜCK, sollten Sie zum Bebauungsplan und den Versorgungsmedien Wasser, Strom, Gas, Telekommunikation und Abwasser aussagefähig sein, um damit dem Interessenten sagen zu können, was er wie bauen darf und wie die Versorgung sicher zu stellen ist.

Handelt es sich um ein BEBAUTES GRUNDSTÜCK (Eigenheim, Zweifamilien- oder Mehrfamilienhaus) benötigen sie außer Grundbuchauszug und Flurkarte auch Baupläne, Grundrisse, Flächenangaben, Medienversorgung, die Police der Gebäudeversicherung sowie einen Energieausweis.

Möchten Sie eine EIGENTUMSWOHNUNG verkaufen, legen Sie bitte zusätzlich die Abgeschlossenheitsbescheinigung, die Teilungserklärung, die Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten 3 Jahre, die Wirtschaftspläne der letzten 3 Jahre, die Jahresabrechnungen für Gebäude und Wohnung, den Verwaltervertrag und den

aktuellen Mietvertrag, wenn die Wohnung vermietet ist, vor. Hilfreich ist hier der Kontakt zur Eigentümergeverwaltung.

Außerdem wichtig: Der Eigentümer sollte alle Unterlagen zusammen stellen, die bautechnische Veränderungen belegen. Baupläne und Baugenehmigungen, Modernisierungs- und Energieeinsparmaßnahmen. Besonders die Genehmigungen geben dem Kaufinteressenten Sicherheit.

### 2. WELCHE LASTEN LIEGEN AUF DEM GRUNDSTÜCK?

Unter Lasten im Grundbuch versteht man die Rechte Anderer. Außerdem kann es Lasten geben, die nicht im Grundbuch eingetragen sind. Hier sollten Sie sich eine Auskunft aus dem Baulastenregister beim jeweiligen zuständigen Landratsamt einholen.

Urkunden zum Grundbuch, einen aktuellen Grundbuchauszug erhält man gebührenpflichtig beim Grundbuchamt und Notar.

Lasten können sein:

- die Rechte der Banken in Form von Hypotheken oder Grundschulden
- Rechte Dritter, z.B. Wohnrecht, Wege-recht, Leitungsrecht, Betretungsrecht

Die Lasten werden beim Verkauf unterschiedlich bewertet. Während ein Leitungsrecht wenig oder keinen Einfluss auf den Kaufpreis hat, mindert ein Wohnrecht den Kaufpreis bis hin zur Unverkäuflichkeit. Außerdem gibt es Rechte, die nicht aus dem Grundbuch ersichtlich sind. Dazu gehören Baulasten, die Sie beim zuständigen Bauamt finden oder Altlasten, welche im Altlastenkataster des Landratsamtes eingesehen werden können.

### 3. WIE VIEL IST MEINE IMMOBILIE WERT?

Im Wesentlichen setzt sich der Kaufpreis aus dem Bodenrichtwert und dem Wert des sich darauf befindenden Gebäudes zusammen. Für den Verkauf kann der Verkehrswert zugrunde gelegt werden, der jedoch nicht unbedingt dem Marktwert entsprechen muss.

Lassen Sie bei der Überlegung zum Verkaufspreis nie subjektive Gedanken einfließen. Dazu gehören:

- wie viel Zeit, Liebe, Geld und Schweiß Sie in die Immobilie gesteckt haben
- dass es Ihr Geburtshaus ist

- dass Sie sehr lange dort gewohnt haben
- persönliche Erinnerungen
- dass Sie das Geld aus dem Verkauf dringend benötigen

Vielmehr sollten Sie folgende Überlegungen anstellen:

- In welchem Zustand befindet sich meine Immobilie?
- Wann fanden die letzten Sanierungsarbeiten statt?
- Wie hoch ist der Sanierungsstau?
- Entspricht die Immobilie den heutigen Anforderungen?
- Welche Forderungen der Banken sind noch zu befriedigen?
- Muss ich bei Verkauf mit der Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung der Bank rechnen und wie hoch ist diese?

Zur Ermittlung des Verkehrswertes ist es möglich, einen Immobiliengutachter zu beauftragen. Dieser berechnet den Verkehrswert ohne persönliche Beziehungen zum Objekt.

Einen Immobiliengutachter finden Sie im Internet oder direkt beim Gutachterausschuss des Landkreises. Verkehrswertgutachten sind preisintensiv.

### UNTERSCHIED ZWISCHEN VERKEHRSWERT UND MARKTWERT

Der VERKEHRSWERT wird durch den Gutachter anhand von Zahlen, Daten und Fakten ermittelt.

Der MARKTWERT ergibt sich aus Angebot und Nachfrage. Ist das Angebot an Objekten (Grundstücken oder Häusern) gering, die Nachfrage jedoch groß, so ergibt sich ein höherer Verkaufspreis als der Verkehrswert ihn festlegt. Befindet sich das Objekt in einem Gebiet für das keine Nachfrage besteht, wird der Verkehrswert nicht erreicht werden.

Handelt es sich bei Ihrer Immobilie um ein unbebautes Grundstück, so reicht ein Blick in die aktuelle Bodenrichtwertkarte des Landkreises aus. Hier finden Sie die durchschnittlichen Verkaufspreise der Bodenrichtwertzone in der ihr Grundstück liegt. Sie brauchen dann nur noch die Mikrolage innerhalb der Bodenrichtwertzone einzuschätzen und die örtlichen Gegebenheiten zu berücksichtigen.



## IMMOBILIENVERKAUF Was benötigen Sie von wem?

Makler Heller GmbH  
Herrmannstraße 12  
01558 Großenhain  
E-Mail: [info@makler-heller.de](mailto:info@makler-heller.de)  
Telefon: 03522 310001

Sie selbst haben direkten Einfluss auf den Kaufpreis: Präsentieren Sie Ihren Interessenten ein aufgeräumtes, gemähtes Grundstück oder eine aufgeräumte Immobilie. Besondere Beachtung gilt dabei den Nebengelassen oder auch dem Objekt selber, wenn es bereits nicht mehr bewohnt ist. Klar ist, dass jeder Verkäufer den möglichst höchsten Kaufpreis erzielen will. Klar ist aber auch, dass jeder Käufer möglichst wenig Geld ausgeben möchte. Legen Sie sich deshalb nicht auf einen genauen Kaufpreis fest. Geben Sie sich und ihrem Käufer etwas Verhandlungsspielraum. Sind Sie im Verhandeln nicht ganz so geschickt, holen Sie sich einen Experten zur Hilfe.

### 4. LASTENFREIE ÜBERGABE DES GRUNDBUCHES

Es gibt Lasten (siehe Punkt 2), die Sie nicht beeinflussen können. Hypotheken und Grundschulden, die der Besicherung der Immobiliendarlehen dienen oder dienen, müssen jedoch gelöscht werden. Nur in den seltensten Fällen wird der Käufer diese übernehmen.

Sprechen Sie also rechtzeitig mit ihrer finanzierenden Bank, um die Kreditablösung vorzubereiten. Bei Kreditablösungen während der festgeschriebenen Laufzeit eines Darlehens wird die sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung fällig. Diese ist je nach Restlaufzeit des Darlehens nicht unerheblich und muss zusätzlich zum Restkredit an die Bank gezahlt werden. Beachten Sie deshalb bitte, dass der Kaufpreis ausreichen muss, um diese Forderung zu bedienen, sonst zahlen Sie den Kredit weiter, das Objekt jedoch hat bereits den Besitzer gewechselt (Zustimmung der Bank vorausgesetzt).

### 5. WERBEN SIE FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE

Je mehr Leute von Ihrer Verkaufsabsicht wissen, umso schneller finden sich Interessenten und unter den Interessenten finden Sie den Käufer. Je mehr Leute sich für Ihre Immobilie interessieren, desto höher ist der Kaufpreis (Angebot und Nachfrage).

- Erzählen Sie von Ihrer Verkaufsabsicht.
- Nutzen Sie Aushangmöglichkeiten.
- Schalten Sie Annoncen in den einschlägigen Zeitungen.
- Inserieren Sie im Internet.
- Geben Sie immer Ihre Telefonnummer an.

- Machen Sie Ihre E-Mail-Adresse bekannt.
- Fotografieren Sie Ihr Objekt bei Sonnenschein – gute Bilder erleichtern den Verkauf.

Möchten Sie Ihr Objekt auf einer großen bekannten Internetseite veröffentlichen, so entstehen nicht unerhebliche Kosten. Je länger Sie das Portal nutzen, desto mehr Gebühren fallen an. Je höher der Preis ist, welchen Sie erzielen möchten, desto länger dauert die Vermarktung. Dabei wird nicht sichergestellt, dass der gewünschte Kaufpreis auch erzielt werden kann.

### 6. IHRE ERREICHBARKEIT FÜR DIE INTERESSENTEN

Wenn Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie werben, werden sich Interessenten bei Ihnen melden. Deshalb ist es wichtig, ständig erreichbar zu sein. Ist das telefonisch nicht möglich, nutzen Interessenten auch gern eine E-Mail-Adresse, um sich erste Informationen zu beschaffen.

Beschreiben Sie Ihre Immobilie, legen Sie beim E-Mail-Verkehr Fotos und Grundrisse bei. Der Interessent wird dann entscheiden, ob er einen Besichtigungstermin wünscht.

Möchte ein Interessent besichtigen, dann vereinbaren Sie den Termin so schnell wie möglich. Bedenken Sie bitte, dass die Interessenten eine Immobilie und nicht nur Ihre Immobilie suchen. Da gilt die alte Weisheit „Wer zuerst kommt, malt zuerst“. Reagieren Sie nicht sofort, wird Ihr Objekt für den potenziellen Käufer uninteressant.

### 7. MÖCHTE DER INTERESSENT WIRKLICH KAUFEN UND IST ER FINANZIELL DAZU IN DER LAGE?

Nicht jeder, dem die Immobilie bei der Besichtigung gefällt, trifft auch die Entscheidung zu kaufen. Die Interessenten sehen sich um, besichtigen mehrere Objekte und werden sich entscheiden, wenn für sie das Richtige gefunden ist.

Nicht jeder, der Ihre Immobilie kaufen möchte, ist auch in der Lage, das Objekt zu bezahlen bzw. zu finanzieren. Werden Sie vorsichtig, wenn Ihnen Mietkauf oder Ratenzahlung angeboten werden. Meistens steckt dahinter eine mangelhafte Bonität – die Bank finanziert nicht. Verlangen Sie eine SCHUFA-Auskunft. Da der Interessent

seine finanzielle Lage kennt, wird er sich nicht mehr bei Ihnen melden. Lassen Sie sich die Finanzierungsbestätigung eines deutschen Kreditinstitutes oder einen Original-Kontoauszug vorlegen, bevor Sie zur Beurkundung des Kaufvertrages zum Notar gehen.

### 8. BEURKUNDUNGSTERMIN BEIM NOTAR

Der Kaufpreis steht fest. Der Käufer ist in der Lage, den Kaufpreis zu zahlen. Bevor es zur Beurkundung kommt, fertigt der Notar einen Kaufvertragsentwurf. Teilen Sie dem Notar dazu alles mit, was Sie mit Ihrem Käufer besprochen haben, damit die Absprachen in den Vertrag aufgenommen werden können. Übereinkunft mit dem Käufer sollte zu folgenden Sachverhalten bestehen:

- Was wird konkret verkauft?
- Was wird mit verkauft? (Möbel, Gartengeräte, Baumaterialien, Gegenstände, die sich auf dem Grundstück befinden)
- In welchem Umfang ist das Grundstück zu beräumen?
- Bei Eigennutzung: Ab wann wird das Objekt nicht mehr bewohnt sein?
- Welche Lasten werden aus dem Grundbuch gelöscht und welche Lasten müssen übernommen werden?

### PRÜFEN SIE GENAU DEN KAUFVERTRAGSENTWURF!

Denken Sie dabei immer daran, dass der Notar nicht den Willen der Parteien beeinflusst, sondern nur den Willen der Parteien rechtssicher beurkundet. Er belehrt beide Parteien über Risiken, die die getroffenen Vereinbarungen enthalten können.

Der Notar ist gesetzlich verpflichtet, Genehmigungen für den Grundstückskauf einzuholen und die Eintragung einer Auflassungsvormerkung zu Gunsten des Käufers zu beantragen. Erst wenn alle Rückmeldungen vorliegen, darf er die Aufforderung zur Kaufpreiszahlung an den Käufer versenden. Bis zur Versendung der Aufforderung der Kaufpreiszahlung vergehen mindestens acht Wochen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Jörg Heller  
Bank-Versicherungs- und  
Immobilienkaufmann, Makler