Für Eigentümerinnen und Eigentümer

Leitfaden für den Verkauf Ihrer Immobilie

Mit Zeitangaben für Ihre Planung

Einleitung

Der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung ist ein bedeutender Schritt und kann eine komplexe Angelegenheit sein. Dieser Leitfaden soll Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Schritte und Überlegungen geben, damit der Verkaufsprozess reibungslos und erfolgreich verläuft.

1. Vorbereitungen

1.1. Unterlagen zusammenstellen

ca. 1-2 Wochen

Grundbuchauszug: Beschaffung kann einige Tage bis Wochen dauern.

Energieausweis: Ein gültiger Energieausweis muss beantragt oder aktualisiert werden, was einige Tage in Anspruch nehmen kann.

Baupläne und Grundrisse: Sammeln der Dokumente, was oft einige Tage dauert.

Nebenkostenabrechnungen: Vorbereitung der letzten Abrechnungen.

1.2. Marktwert ermitteln

ca. 1-2 Wochen

Eine professionelle Immobilienbewertung kann einige Tage bis Wochen dauern. Diese Phase ist entscheidend für die Festlegung eines realistischen Verkaufspreises.

1.3. Immobilie vorbereiten

ca. 2-4 Wochen

Reparaturen und Instandhaltung: Planen und durchführen, was je nach Umfang mehrere Wochen dauern kann.

Im schönsten Licht: Präsentieren Sie Ihre Immobilie bei der Besichtigung in dem besten Zustand. Nicht alle Interessenten haben das Vorstellungsvermögen und so helfen Sie ihnen, sich ein Leben in Ihrer Immobilie vorzustellen.

2. Vermarktung

2.1. Exposé erstellen

ca. 1 Woche

Ein ansprechendes Exposé mit professionellen Fotos und detaillierten Beschreibungen erfordert sorgfältige Vorbereitung und Abstimmung.

2.2. Vermarktungskanäle nutzen

laufend über mehrere Wochen

Die Schaltung von Anzeigen auf Immobilienportalen, in sozialen Medien und Printmedien sollte kontinuierlich erfolgen, um eine breite Zielgruppe zu erreichen.

2.3. Besichtigungen organisieren

laufend über mehrere Wochen

Besichtigungstermine planen: Erfordert eine enge Abstimmung und Flexibilität, um geeignete Zeiten für Interessenten zu finden.

Präsentation der Immobilie: Regelmäßige Vorbereitung der Immobilie für Besichtigungen.

3. Verkaufsverhandlungen

3.1. Angebote prüfen

laufend über mehrere Wochen

Sorgfältige Prüfung und Vergleich der eingehenden Angebote, was laufend Zeit in Anspruch nehmen kann.

3.2. Verhandlungen führen

ca. 1-2 Wochen pro Verhandlung

Verhandlungen mit Interessenten können zeitintensiv sein und mehrere Tage oder Wochen dauern. Es ist wichtig, dass Sie Argumente nicht persönlich nehmen und ruhig bleiben.

Abschluss und Übergabe

4. Vertragsabschluss

4.1. Kaufvertrag vorbereiten

ca. 1-2 Wochen

Die Vorbereitung des Kaufvertrags in Zusammenarbeit mit einem Notar nimmt einige Zeit in Anspruch. Alle wichtigen Punkte müssen detailliert festgehalten werden.

4.2. Notartermin

1 Tag + Vorbereitungszeit

Koordination und Durchführung des Notartermins zur Unterzeichnung des Kaufvertrags. Der Termin selbst dauert meist nur einen Tag, die Vorbereitung kann jedoch einige Tage in Anspruch nehmen.

5. Übergabe der Immobilie

5.1. Übergabeprotokoll erstellen

ca. 1 Tag

Erstellung eines detaillierten Übergabeprotokolls, das den Zustand der Immobilie sowie alle übergebenen Schlüssel und Dokumente festhält.

5.2. Endabnahme

ca. 1 Tag

Gemeinsame Endabnahme mit dem Käufer, um eventuelle Mängel oder Besonderheiten zu dokumentieren.

6. Nach dem Verkauf

6.1. Ummeldungen und Abmeldungen

ca. 1-2 Wochen

Abmeldung bei relevanten Versorgern und Behörden kann einige Tage bis Wochen in Anspruch nehmen.

6.2. Steuerliche Aspekte

laufend über mehrere Wochen

Informieren Sie sich über die steuerlichen Aspekte des Verkaufs und reichen Sie die erforderlichen Unterlagen beim Finanzamt ein.

Persönliche Begleitung beim Verkauf

Planen Sie für den gesamten Verkauf mehrere Wochen bis Monate ein. Ich begleite Sie von der Vorbereitung bis zur Übergabe.

Erfahrung im Immobilienmarkt
Ich unterstütze Sie dabei, den Verkauf zu planen und Ihre Immobilie ansprechend zu präsentieren.

Fundierte Bewertung
Ich ermittle den Marktwert Ihrer Immobilie und leite daraus mit Ihnen einen realistischen Angebotspreis ab.

Gezielte Vermarktung
Ich wähle geeignete Immobilienportale und weitere Kanäle aus, um passende Interessenten zu erreichen.

Verkaufsverhandlungen
Ich prüfe Angebote und vertrete Ihre Interessen in den Gesprächen mit Kaufinteressenten.

Persönliche Betreuung
Ich beantworte Ihre Fragen und halte Sie über den Stand des Verkaufs auf dem Laufenden.

Organisation und Netzwerk
Ich koordiniere Unterlagen und Besichtigungen, begleite den Vertragsabschluss und binde bei Bedarf passende Fachleute ein.



Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Vereinbaren Sie gern einen persönlichen Beratungstermin.

Milunia Fadl von Fadl Immobilien
0177 9385631
fadl@adiva-immobilien.de