

IMMOBILIENVERKAUF IN DÜSSELDORF – ABLAUF, TIPPS & CHECKLISTE

Alles was Sie für einen erfolgreichen Immobilienverkauf wissen müssen

ÜBLICHER ABLAUF BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Ein Immobilienverkauf ist ein aufwendiger Prozess. Doch mit unserer Hilfe wird er Ihnen in nur 9 Schritten erleichtert. Wir begleiten Sie von der Vorbereitung inklusive Bereitstellung aller Unterlagen, Wertermittlung und Co. über die Vermarktung bis hin zur Verkaufsabwicklung und Übergabe der Immobilie kompetent und zuverlässig.

INHALT

- 1. Allgemeine Vorbereitungen zum Verkauf**
 - 1.1 Energieausweis
- 2. Brauche ich einen Makler?**
 - 2.1 Art der Immobilie
 - 2.2 Wert ermitteln (lassen)
 - 2.3 Wer zahlt den Makler?
- 3. Welche Unterlagen brauche ich?**
- 4. Immobilie für Verkauf vorbereiten**
 - 4.1 Angebotspreis festlegen
- 5. Immobilienvermarktung**
 - 5.1 Verkaufsstrategie
- 6. Vorbereitung zur Besichtigung**
 - 6.1 Besichtigungstermine
- 7. Den richtigen Käufer finden**
 - 7.1 Kaufkraft von Interessenten prüfen
- 8. Verkaufsabwicklung**
 1. Aufsetzen des Kaufvertrags
 2. Vereinbarung eines Beurkundungstermins
 3. Immobilienübergabe an Käufer
 - 8.1 Wie wird der Immobilienverkauf versteuert?
 - 8.2 Grundbucheintrag beim Notar
 - 8.3 Wer zahlt den Notar?
- 9. Immobilienübergabe**

1. ALLGEMEINE VORBEREITUNGEN ZUM VERKAUF

Ein Immobilienverkauf kann nicht ohne die Einhaltung einiger Formalitäten stattfinden. Alle **benötigten Unterlagen** müssen vorliegen, mögliche Grundrisse erstellt und idealerweise eine **Marktanalyse** durchgeführt werden. Oft lohnt es sich außerdem, als Vorbereitung für den Vermarktungsprozess ansprechende **Fotos der Immobilie** aufzunehmen. In all diesen und vielen weiteren Belangen stehen wir Ihnen gerne professionell zur Seite.

1.1 ENERGIEAUSWEIS

Obwohl ein aktueller Energieausweis beim Hausverkauf nicht zwingend erforderlich ist, empfiehlt es sich immer, ihn zum Zeitpunkt der Anzeigenschaltung vorliegen zu haben. Die Energieeffizienz Ihrer Immobilie – ob Wohnung oder Haus – trägt schließlich zu ihrem Gesamtwert bei und kann für Interessenten ein Kaufargument darstellen.

2. BRAUCHE ICH EINEN MAKLER?

Der komplexe Vorgang eines Immobilienverkaufs hat seine Tücken – Laien können schnell in Fallen tappen, die letztlich mehr Geld kosten, als es ein Makler getan hätte. Natürlich sprechen wir im eigenen Interesse, wenn wir sagen: Holen Sie sich einen Makler zur Hilfe. Doch wir sind überzeugt, dass wir den lokalen Immobilienmarkt kennen wie niemand sonst. Mit einem Maklerbüro wie uns an Ihrer Seite haben Sie **absolute Verhandlungssicherheit** und profitieren von unserer jahrelangen **Marketing-Erfahrung**. Außerdem übernehmen wir alle Formalitäten für Sie – so werden Fehler vermieden, die Ihnen andernfalls womöglich teuer zu stehen kämen.

2.1 ART DER IMMOBILIE

Die Art der Immobilie, die Sie zum Verkauf stellen möchten, beeinflusst selbstverständlich den mit dem Verkauf verbundenen Aufwand. Eine kleine Wohnung von verhältnismäßig geringem Gesamtwert (je nach Lage, Quadratmetern und Zustand) ist im Verkauf tendenziell unkomplizierter als ein Einfamilienhaus, das inklusive Grundstück in Ihrem Besitz ist. Wir kennen den Markt und wissen, welche Immobilien aktuell gefragt sind. Gerne teilen wir dieses Wissen mit Ihnen und beraten Sie vorab umfassend zu den Möglichkeiten, dem zu erwartenden Preisrahmen und vielem mehr.

2.2 WERT ERMITTELN (LASSEN)

Können Sie den Wert Ihrer Immobilie sicher einschätzen? Wir helfen Ihnen dabei! Vor dem Verkauf einer Immobilie sollte der Wert Ihres Eigentums schließlich genau ermittelt und festgehalten werden. Nur so können Sie Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen. Doch nicht nur die Wohnlage und das Baujahr beeinflussen den Immobilienwert. Es fließen weitere Faktoren in den Wert ein – Wohnungen werden beispielsweise wertvoller je hochwertiger der Eingangsbereich oder sogar die Mülllagerung des zugehörigen Gebäudes ausfällt. Häuser gewinnen an Wert, wenn ihre Isolierung modernsten Standards entspricht oder das Wohnumfeld besonders familienfreundlich und gepflegt wirkt. Auf Basis weniger Daten ermitteln wir den Wert Ihrer Immobilie und senden Ihnen eine Wert- und Wohnmarktanalyse per E-Mail zu.

2.3 WER ZAHLT DEN MAKLER?

Der Makler wird nur dann bezahlt, wenn es zum Verkaufsabschluss kommt. Ist das der Fall, teilen sich Verkäufer und Käufer die entstandenen Kosten üblicherweise auf. Eine **provisionsfreie Vereinbarung zwischen Verkäufer und Makler** ist seit dem 23.12.2020 aufgrund eines neuen Gesetzes zur Aufteilung der Maklergebühren **nicht mehr möglich**. Im Normalfall verpflichtet sich der Verkäufer im Vertrag mit dem gewählten Makler zur alleinigen Übernahme der Provision. Im Kaufvertrag kann wiederum eine **Einigung mit dem Käufer** getroffen werden, bei der sich der Verkäufer die Provision in Teilen wieder zurückholt. Der **Verkäufer muss dabei jedoch stets mindestens 50 % der Provision selbst zahlen**. Alternativ kann eine Doppelprovision vereinbart werden – der Makler legt zu Beginn fest, dass Käufer und Verkäufer jeweils 50 % der Maklercourtage tragen – oder die volle Provision von nur einer Partei übernommen werden. Im letzten Fall vereinbaren Makler und Verkäufer entweder eine sogenannte Innenprovision oder Makler und Käufer eine sogenannte **Außenprovision**. Die **Innenprovision** meint die Übernahme der Courtage vom Verkäufer, die Außenprovision meint die Übernahme vom Käufer. Letztere ist jedoch nur unter bestimmten Umständen möglich. Gerne beraten wir Sie persönlich zum Thema Maklerkosten und Provision.

3. WELCHE UNTERLAGEN BRAUCHE ICH?

FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF WERDEN FOLGENDE UNTERLAGEN BENÖTIGT:

- Grundsteuerbescheid
- Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als drei Monate)
- Auszug aus Liegenschaftskataster/Flurkarte
- Auszug aus Baulastenverzeichnis
- Auszug aus Altlastenverzeichnis
- Energieausweis (empfohlen)
- Grundsteuerbescheid
- Gebäudeversicherungspolice
- Grundrisszeichnungen
- Baugenehmigung und Bauzeichnungen (wenn vorhanden)
- Angaben zum Baurecht
- Bebauungspläne (wenn vorhanden)
- Instandhaltungs- und Renovierungsangaben
- Mängelliste (wenn nötig)
- U. U. Mietvertrag
- Kaufvertragsentwurf (notariell beglaubigt)

FÜR DEN WOHNUNGSVERKAUF MÜSSEN MINDESTENS DIE FOLGENDEN UNTERLAGEN VORLIEGEN:

- Teilungserklärung
- Abgeschlossenheitsbescheinigung
- Gemeinschaftsordnung
- Wirtschaftsplan und/oder Wohngeldabrechnungen
- Eigentümerversammlungsprotokolle

4. IMMOBILIE FÜR VERKAUF VORBEREITEN

Damit Ihre Immobilie mit guten Verkaufschancen auf den Markt geht, können Sie zunächst einige kleinere wertsteigernde Reparaturen durchführen. Kleine Mängel führen schnell zu unangenehmen Preisnachverhandlungen – stellen Sie deshalb sicher, dass beispielsweise Dichtungen erneuert oder der Fettfilter der Dunstabzugshaube ausgetauscht wurde. Auf welche Details es zu achten gilt, das verraten wir Ihnen gerne als Teil unserer Verkaufsberatung.

4.1 ANGEBOTSPREIS FESTLEGEN

Lassen Sie den Wert Ihrer Immobilie unbedingt professionell ermitteln. Nur so kann ein Angebotspreis festgelegt werden, der dem Markt und der Nachfrage entspricht. Die zuvor am Objekt vorgenommenen Verbesserungen fließen neben der Lage, dem Gebäudezustand und vielen weiteren Faktoren in die Bepreisung Ihrer Immobilie ein.

5. IMMOBILIENVERMARKTUNG

Die Vermarktung Ihrer Immobilie ist entscheidend für ihre Marktpositionierung. Wir fertigen ein professionelles Exposé für Sie an, das Ihre Eigentumswohnung oder Ihr Haus in bestem Licht präsentiert. Dabei sind wir überzeugend und bleiben gleichzeitig seriös – denn zu oft werden Objekte in ihren Exposés beschönigt oder nicht wahrheitsgemäß beschrieben. Solche Maklertricks mögen für mehr Besichtigungstermine sorgen, jedoch nicht für echte Kaufinteressenten. Wir bleiben in unserer Arbeit deshalb stets authentisch und betonen die wahren Vorzüge Ihrer Immobilie. Darüber hinaus entwickeln wir eine Verkaufsstrategie und organisieren beeindruckende Besichtigungen.

5.1 VERKAUFSSTRATEGIE

Teil unserer Verkaufsstrategie ist die Bestimmung einer Zielgruppe. Unsere langjährige Erfahrung auf dem Düsseldorfer Immobilienmarkt erlaubt es uns, eine kompetente Einschätzung dazu abzugeben, wen die Immobilie am ehesten ansprechen und überzeugen wird. Wir richten unsere Verkaufsstrategie nach dieser Zielgruppe aus, werben auf entsprechenden Plattformen und Wegen und animieren unser weitreichendes Netzwerk. Unsere Verkaufsstrategie berücksichtigt außerdem

- den richtigen Verkaufszeitpunkt,
- die Möglichkeit eines Verkaufs an Kapitalanleger und
- ob ein Bieterverfahren in Frage kommt.

Konkrete Verkaufs- und Preisstrategien besprechen wir direkt mit unseren Kunden – transparent und professionell.

6. VORBEREITUNG ZUR BESICHTIGUNG

Bevor Besichtigungstermine vereinbart werden, müssen alle wichtigen Unterlagen vorliegen. Basierend auf allen gesammelten Informationen arbeiten wir dann eine Verkaufsargumentation aus. So sind wir im direkten Gespräch mit Interessenten in der Lage, Ihre Immobilie und Ihre Verkaufsintention bestmöglich zu vertreten und die Preisvorstellung mit guten Argumenten zu untermauern. Die Immobilie selbst bereiten wir selbstverständlich für die Termine vor, indem wir sie präsentabel herrichten und auf Sauberkeit achten. Auch Details wie der Zustand des Treppenhauses bei Eigentumswohnungen oder der Einfahrt bei Häusern entgehen uns nicht.

6.1 BESICHTIGUNGSTERMINE

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung gelingt es uns nicht nur, Ihre Immobilie in ihrem Wert angemessen einzuschätzen, sondern diesen bei Besichtigungsterminen auch argumentativ zu unterstreichen. Wenn Sie mit uns zusammenarbeiten, gestalten wir die Besichtigungstermine für Interessenten angenehm, kurzweilig und überzeugend. Unsere Vermarktungsstrategie stellt zuvor außerdem bereits sicher, dass ausschließlich erfolgsversprechende Besichtigungstermine zustande kommen und Sie sich entspannt zurücklehnen können. Die wahrheitsgemäße und informative Präsentation Ihrer Immobilie im Netz sowie auf Flyern oder ähnlichem Werbematerial zahlt sich schließlich spätestens beim Besichtigungstermin aus: Interessenten haben eine adäquate Vorstellung von Haus oder Wohnung, wenn sie die Immobilie betreten, und können nur schwer enttäuscht werden. Vielmehr sorgen wir bei der Besichtigung für eine Hervorhebung der Vorzüge des Objekts und bringen spannende Infos zu Lage, Zustand und besonderen Gimmicks an passenden Stellen im Verkaufsgespräch an.

7. DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

Eine gute Verkaufsstrategie sorgt für vielversprechende Interessenten. Wir möchten Ihre und unsere Zeit nicht vertun – Besichtigungstermine sind anstrengend, zeitaufwendig und in manchen Situationen sogar emotional belastend. Deshalb ist es stets unser Anspruch, den richtigen Käufer in möglichst kurzer Zeit zu finden. Der Vorqualifizierung der Kaufinteressenten schenken wir deshalb besondere Aufmerksamkeit.

7.1 KAUFKRAFT VON INTERESSENTEN PRÜFEN

Um sicherzustellen, dass potenzielle Käufer liquide sind, führen wir eine Bonitätsprüfung durch. Denn erst wenn uns die Bonität eines Kaufinteressenten bekannt ist, können wir eine umfassende Risikoeinschätzung vornehmen. Zu diesen und vielen weiteren Themen beraten wir Sie gerne in einem persönlichen Gespräch

8. VERKAUFSABWICKLUNG

Die Verkaufsabwicklung besteht im Normalfall aus drei essenziellen Schritten.

1. AUFSETZEN DES KAUFVERTRAGS

Für den Kaufvertrag müssen zunächst alle relevanten Unterlagen gesammelt und vorgelegt werden. Idealerweise wird der Vertrag außerdem durch Mitwirkung eines Notars aufgesetzt. Festgehalten werden darin beispielsweise Angaben zum Grundbuch, möglicherweise getroffene Vereinbarungen sowie Kaufpreis, Zahlungsbedingungen und Dienstbarkeiten.

2. VEREINBARUNG EINES BEURKUNDUNGSTERMINS

Um Ihr Eigentum an den Käufer zu übertragen, muss ein Termin beim Notar stattfinden. Dort werden alle finanziellen Aspekte wie Fristen abgewickelt, juristische Begriffe durch den Notar erläutert und alle folgenden Schritte in die Wege geleitet.

3. IMMOBILIENÜBERGABE AN KÄUFER

Zur Übergabe der Wohnung oder des Hauses muss ein Übergabeprotokoll angefertigt werden. Darin halten Sie beispielsweise die Anzahl überreichter Schlüssel und Dokumente fest. Zum Übergabetermin müssen folglich alle relevanten Unterlagen mitgebracht und übergeben werden. Das schließt neben Bauzeichnungen auch Versicherungsunterlagen und Abnahmeprotokolle mit ein.

8.1 WIE WIRD DER IMMOBILIENVERKAUF VERSTEUERT?

Üblicherweise wird auf den durch einen Immobilienverkauf erwirtschafteten Gewinn die sogenannte Spekulationssteuer erhoben. Die zu entrichtende Steuer errechnet sich aus dem persönlichen Steuersatz und kann somit bis zu 45 Prozent betragen.

Die **Spekulationssteuer entfällt** unter den folgenden Umständen:

- Sie nutzen die Immobilie seit Bauende bzw. Erwerb selbst.
- Sie nutzen die Immobilie im Jahr der Veräußerung sowie die zwei vorangegangenen Jahre selbst.
- Die Spekulationsfrist von zehn Jahren wurde eingehalten – Sie verkaufen die Immobilie also nachdem sie zehn Jahre in Ihrem Besitz war.

8.2 GRUNDBUCHEINTRAG BEIM NOTAR

Das Gesetz sieht vor, dass jeder Immobilienverkauf notariell begleitet wird. Das betrifft in erster Linie die Vertragsgestaltung, vor allem aber auch die Eintragsänderung im Grundbuch. Nach Abschluss des Kaufvertrags veranlasst der Notar eine Auflassungsvormerkung zugunsten des Käufers. Im nächsten Schritt, nämlich wenn die Zahlung erfolgt ist, vermerkt er zudem den Eigentumsübergang im Grundbuch.

8.3 WER ZAHLT DEN NOTAR?

Die anfallenden Beurkundungskosten trägt der Käufer. Einzig die Tilgung eingetragener Grundschulden muss der Verkäufer übernehmen.

9. IMMOBILIENÜBERGABE

Eine selbst bewohnte Immobilie wird zu einem vereinbarten Termin vollständig übergeben oder in selteneren Fällen über den Kaufabschluss hinaus für einen Übergangszeitraum weiter vom Verkäufer bewohnt. Letzteres sollte durch die Vereinbarung einer zeitanteiligen Nutzungsentschädigung unter Anwesenheit eines Notars festgelegt werden.

Eine vermietete Immobilie geht üblicherweise im vermieteten Zustand an den Käufer über. Der Käufer trifft demnach als Vermieter in das Kaufverhältnis ein. Sobald der Käufer im Grundbuch als Eigentümer feststeht, kann er der Mietpartei fristgerecht kündigen. Alternativ ist es möglich, das Mietverhältnis unter Einhaltung aller

mietrechtlichen Vorgaben vor Verkauf aufzuheben und die Immobilie unbewohnt zu übergeben.

Zu beachten beim Übergabetermin:

- Verkäufer und Käufer sollten bei der Immobilienübergabe anwesend sein.
- Mögliche Mängel müssen im Übergabeprotokoll festgehalten werden.
- Die Übergabe aller relevanten Dokumente sollte pünktlich zum Termin idealerweise unter Anwesenheit von Zeugen erfolgen.
- Der Käufer erhält nicht nur die Haus- bzw. Wohnungsschlüssel, sondern (wenn vorhanden) Schlüssel oder Transponder für Kellerräume, Tiefgaragentore oder ähnliches.