

# KUNZE

IHR IMMOBILIENMAKLER

## Der private Hausverkauf

Ein Ratgeber zum Immobilienverkauf mit Leitfaden und Hilfestellung

## **Inhaltsverzeichnis**

Vorwort .....	2
Zuerst die Entscheidung: Mit oder ohne Makler? .....	3
Die Zeitplanung beachten .....	4
Den Preis Ihrer Immobilie realistisch gestalten .....	4
Organisation wichtiger Unterlagen.....	4
Professionelles Exposé .....	5
Vermarktung .....	6
Den Hausverkauf abschließen .....	6
Anfallende Kosten .....	7
Kreditablösung .....	7
Spekulationssteuer.....	7
Notarkosten.....	7
Wertermittlung des finanzierenden Kreditinstituts des Käufers.....	8

# Der private Verkauf Ihrer Immobilie

## Vorwort

**Liebe Immobilienverkäuferinnen,  
Liebe Immobilienverkäufer,**

Das eigene Haus privat zu verkaufen ist womöglich einer der größten Entscheidungen, die gut bedacht sein sollte und nicht zuletzt mit einer Menge an Aufgaben verbunden ist.

Was muss ich beachten? Wie gehe ich vor? Wie viel Zeit muss ich einplanen? Welche Fehler sollte ich vermeiden?

Um sich über all diese Fragen Klarheit zu verschaffen, dient der folgende Ratgeber zur Aufklärung und als Leitfaden für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer privaten Immobilie.

Sollten Sie weitere Fragen haben oder eine Beratung wünschen, steht Ihnen das Team von Kunze Immobilien e. K. gerne zur Verfügung.

**Viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie!**



**Ihr Jan Wilhelm Kunze**  
Immobilienwirt (DIA), Dipl. Sachverständiger (DIA)  
für die Bewertung von bebauten & unbebauten  
Grundstücken, Mieten & Pachten

**Unsere Kontaktdaten:**  
Jordanstraße 28  
30173 Hannover  
E-Mail: [info@kunze-immo.de](mailto:info@kunze-immo.de)

Telefon: (0511) 33 70 7 – 0  
Telefon (Verkauf): (0511) 33 70 7 88  
[www.kunze-immobilien.de](http://www.kunze-immobilien.de)

## **Zuerst die Entscheidung: Mit oder ohne Makler?**

Ohne einen Makler müssen zahlreiche, zeitintensive Aufgaben allein übernommen werden. Darunter fällt die Bereitstellung aller Unterlagen, den richtigen Preis ermitteln, Anzeigenschaltungen, das Exposé erstellen, viele Telefonate, Planung und Durchführung von Besichtigungen.

Der Verkauf mit einem Makler ist eine sichere Entscheidung. Er verfügt über gute Kenntnisse auf dem Immobilienmarkt, steht Ihnen bei Fragen zur Verfügung und nimmt Ihnen natürlich viele Aufgaben ab.

Überlegen Sie daher sorgfältig, ob Sie sich der Herausforderung gewachsen fühlen und Ihr Haus ohne Makler verkaufen oder ob Sie lieber die sichere Variante mit einem Makler wählen.



## **Die Zeitplanung beachten**

Planen Sie nicht zu wenig Zeit ein. Ein Zeitraum von mindestens drei Monaten für den Verkauf des Hauses ist empfehlenswert, denn potenzielle Käufer informieren sich umfangreich und vergleichen das Angebot mit anderen, bevor sie investieren.

Es gibt zwar viele Interessenten, jedoch müssen Sie unter diesen den tatsächlichen Käufer finden, der einen angemessenen Preis zahlt und das kann Zeit in Anspruch nehmen.

Außerdem wird viel Zeit benötigt, um alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben zu erledigen, d. h. vom Zusammenstellen aller Unterlagen, der Anzeigenschaltung bis hin zur Koordinierung und Durchführung von Besichtigungsterminen und Preisverhandlungen.

## **Den Preis Ihrer Immobilie realistisch gestalten**

Der Preis sollte nicht zu niedrig, aber auch nicht zu hoch sein. Aus dem Grund sollten Sie den aktuellen Markt genau kennen. Wie steht es um die Nachfrage? Welcher Preis wird für ähnliche Immobilien verlangt?

Beachten Sie, dass Angebotspreise z. B. aus Internetportalen nicht immer den tatsächlichen Verkaufspreisen entsprechen.

Berücksichtigen Sie den Immobilienmarkt und verschieben Sie eventuell den Verkaufszeitpunkt, falls ein Anstieg der Preise zu beobachten ist. Ein schneller Verkauf ist allerdings empfehlenswert, wenn die Preise wieder sinken.

Für Sie als Privatperson ist es oftmals die einzige Möglichkeit die Wertermittlung Ihrer Immobilie durch Vergleiche auf einschlägigen Internetportalen herauszufinden. Dieser ist jedoch nur ein grober Eindruck und garantiert Ihnen keine exakte Wertermittlung. Dazu muss die angebotene Immobilie besichtigt werden und die Unterlagen sorgfältig überprüft werden, um festzustellen, ob der Angebotspreis realistisch ist oder eben nicht.

## **Organisation wichtiger Unterlagen**

Die folgende Checkliste beinhaltet die wichtigsten Unterlagen, die Sie nicht vergessen sollten:

- ✓ Aktueller Energieausweis
- ✓ Die automatisierte Liegenschaftskarte (ALK)
- ✓ Die Bauakte
- ✓ Einen (beglaubigten) aktuellen Grundbuchauszug
- ✓ Ein hochwertiges Exposé
- ✓ Daten zu den Nebenkosten

## Professionelles Exposé

Ein schönes und übersichtliches Layout für ihr Exposé ist wichtig für die Ansprache potenzieller Käufer. Neben ausdrucksstarken Fotos und aufgearbeiteten Grundrissen muss der Text alle relevanten Informationen über die Immobilie beinhalten. Beachten Sie auch, dass der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis beigelegt wird.

Der Aufwand für die Erstellung eines hochwertigen Exposés zahlt sich aus.



## Vermarktung

Häufig werden Immobilien in Onlineportalen inseriert. Die Anzeigenschaltung in lokalen Zeitungen oder das Aufstellen von Schildern am Haus sorgen ebenfalls dafür, dass Kaufinteressenten auf Ihre Immobilie aufmerksam werden. Viele Verkäufer machen den Fehler und nutzen ausschließlich Onlineportale zur Vermarktung. Der Zeit – und Kostenaufwand sollte dabei nicht unterschätzt werden, deshalb kann ein Makler den Verkäufer bei der Vermarktung entlasten. Besichtigungen zu planen und durchzuführen kann viel Zeit in Anspruch nehmen. Das mag am Anfang unterschätzt werden. Zu beachten ist, wann und wie lange eine Besichtigung stattfindet. Haben Sie neben Ihrer beruflichen Tätigkeit sowie neben Ihrer Familie genug Zeit, um die Besichtigungen selbst durchzuführen oder wollen sie sich lieber einen Makler zur Unterstützung holen? Verkaufen Sie Ihr Haus im Sommer oder im Winter? Finden Besichtigungen unter der Woche oder am Wochenende statt? Tagsüber oder abends?

Wir empfehlen, dass Sie für den Hausverkauf mehr Zeit einplanen, sodass alle Anfragen beantwortet werden und ggf. Einzeltermine vereinbart werden.

**Als weiteren Tipp:** Vermeiden Sie Massenbesichtigungen. In einem Haus voller Menschen verlieren Sie schnell den Überblick und nicht alle Fragen können beantwortet werden. Räumen Sie vorab alle wichtigen Wertsachen weg, damit Sie möglichen Diebstahl vorbeugen können. Laden Sie außerdem nur jene Personen zu einer Besichtigung ein, die die Anfrage auf Ihre Immobilie plausibel ausgefüllt haben.

## Den Hausverkauf abschließen

Sobald ein Käufer gefunden wurde, werden die letzten Schritte des Verkaufs eingeleitet. Zunächst muss ein Termin beim Notar vereinbart werden, denn ohne diesen kann die Immobilie nicht verkauft werden. Anschließend wird ein Kaufvertrag angefertigt.

Überprüfen Sie nochmals alle Angaben zum Grundstück und zum Haus, um sicherzugehen, dass keine Mängel verschwiegen wurden.

Den Kaufpreis kann der Käufer entweder direkt auf das Konto des Verkäufers überweisen oder mittels eines Notaranderkontos, welches vom Notar geführt wird.

Letztlich wird ein Termin zur Hausübergabe vereinbart. Wichtig ist, dass ein Übergabeprotokoll mit dem aktuellen Zustand Ihrer Immobilie vorliegt.



## **Anfallende Kosten**

Während des Verkaufs können für Sie Kosten entstehen, die Sie im Hinterkopf haben sollten.

### **Kreditablösung**

Falls der Darlehensvertrag durch den Hausverkauf vorzeitig getilgt wird, entsteht möglicherweise ein Zinsschaden. Ihre Bank kann dann ihren Anspruch auf eine Vorfälligkeitsentschädigung wahrnehmen.

### **Spekulationssteuer**

Die Spekulationssteuer kann bei erzieltm Verkaufsgewinn anfallen, wenn der Verkäufer nicht selbst in seinem Haus gewohnt hat und die sogenannte Spekulationsfrist von zehn Jahren noch nicht vergangen ist.

### **Notarkosten**

Wie Sie nun wissen, kann ein Hausverkauf nicht ohne Notar stattfinden. Hier fallen ebenso Kosten an, die sich an der Höhe des Verkaufspreises orientieren. Kurzgefasst bedeutet das: je höher der Preis der Immobilie, desto höher fallen auch die Notarkosten aus. Den Großteil der Notarkosten bezahlt allerdings der Käufer, während der Verkäufer die Kosten für die Löschung der Rechte Dritter, wie Wege-, Wohn- oder Rohrleitungsrechte übernimmt.



## **Wertermittlung des finanzierenden Kreditinstituts des Käufers**

Die Wertermittlung wird häufig unterschätzt und kann Ihnen den Kauf erschweren. Oftmals ist die Hausbewertung durch einen erfahrenen Sachverständigen erforderlich. Dieses schreibt die finanzierende Bank des Käufers vor. Sind Sie mit einem zu hohen Preis am Markt und finden einen Kaufinteressenten, mit dem Sie sich einig sind, kann es vorkommen, dass die Bank des Käufers die Finanzierung verweigert. Sie würden wieder am Anfang stehen, den Preis der Immobilie senken und erneut einen potentiellen Käufer finden. Das macht keinen guten Eindruck und kann Ihnen finanziell schaden.

Diese Hinweise können Ihnen helfen, Fehler beim privaten Verkauf Ihrer Immobilie zu vermeiden. Eine professionelle Beratung von Experten ist ebenfalls von Vorteil für die anschließende Entscheidung den Verkauf mit oder ohne die Unterstützung eines Maklers durchzuführen.

Für weitere individuelle Fragen zum Verkauf Ihrer Immobilie steht das Team von Kunze Immobilien e. K. Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns Sie beraten zu dürfen und unterstützen Sie beim Verkaufsprozess Ihrer Immobilie.

### **Rechtliche Hinweise**

Bitte beachten Sie, dass dieser Artikel keine Rechts- oder sonstige Beratung ist. Für Richtigkeit und Vollständigkeit wird keine Gewähr und Haftung übernommen.

Die verwendeten Bilder sind Eigentum von Kunze Immobilien e. K.

### **Unsere Kontaktdaten:**

Jordanstraße 28  
30173 Hannover

E-Mail: [info@kunze-immo.de](mailto:info@kunze-immo.de)  
Telefon: (0511) 33 70 7 – 0  
Telefon (Verkauf): (0511) 33 70 7 – 88  
[www.kunze-immobilien.de](http://www.kunze-immobilien.de)