

Checkliste



Hausverkauf

Dieses Dokument finden Sie auf www.optimal-absichern.de. Es ist als Empfehlung zu verstehen, ersetzt bei Zweifelsfragen aber keine rechtliche Beratung durch Anwälte, Notare oder eine andere Stelle.

Alle Rechte an diesem Dokument liegen bei der mestmedia GbR, Elmshorn, Deutschland. Eine Vervielfältigung, ein Nachdruck und eine Verbreitung ist nur mit ausdrücklicher Erlaubnis der mestmedia GbR erlaubt.

Auswahl des Maklers

Das macht einen guten und professionellen Makler aus:

Geprüft?	
	Marktkennntnis nachgewiesen Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt und beraten über Preise und die Marktchancen für Ihre Immobilie.
	Referenzen vorgelegt Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Professionell arbeitende Makler geben Referenzadressen heraus, sodass Sie sich informieren und sich auch selbst ein Bild machen können.
	Beratung gegeben Seriösen Maklern geht es nicht nur ums Verkaufen, sie beraten Sie als Kunden – individuell und bezogen auf das Objekt, das Sie verkaufen wollen. Unseriös arbeiten in aller Regel Makler, die angeblich den potenziellen Käufer in ihrer Kartei haben wollen. Seriöse Makler haben auch nichts dagegen, einen Anwalt die vertraglichen Fragen klären oder kontrollieren zu lassen. Seriöse Makler kennen auch den marktgerechten Preis Ihrer Immobilie und können Tipps geben, welcher Preis aussichtsreich ist, ohne dass Ihre Immobilie zum Ladenhüter wird.
	Haftpflicht nachgewiesen Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben, sodass bei einer Falschberatung Schadensersatz auch durchsetzbar ist.
	Mitgliedschaft im Fachverband nachgewiesen Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der IVD verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, damit sie ihre Kunden bestmöglich beraten können.

Anmerkungen:

Ermittlung des Verkaufspreises

Das sind die Möglichkeiten, bei der Ermittlung des Kaufpreises einen Anhaltspunkt zu bekommen:

Geprüft?	
	Verkehrswertgutachten erstellt Um endgültige Klarheit über den tatsächlichen Wert einer Immobilie und die verschiedenen Risiken zu erlangen, ist ein professionelles Verkehrswertgutachten unerlässlich. Damit wird der gutachterliche Wert einer Immobilie ermittelt. Der Vorteil: Sie haben den Wert „schwarz auf weiß“. Der Nachteil: Ein solches Gutachten kostet natürlich Geld. Allerdings erspart es Ihnen lästige Diskussionen um den Verkaufspreis!
	Kaufpreissammlung erstellt Eine wichtige Grundlage für die Bemessung des Kaufpreises ist eine Kaufpreissammlung, die Sie aus Verkaufsangeboten von Immobilien und Grundstücken aus Tageszeitungen und Internetportalen zusammenstellen können. So verschaffen Sie sich und potenziellen Interessenten einen Überblick über die aktuelle Marktlage und haben die Basis, auf der Sie Ihren Kaufpreis begründen können.
Anmerkungen:	

Unterlagen für den Käufer

Diese Unterlagen wird ein potenzieller Kaufinteressent sehen wollen:

Ok?	
	Aktueller Grundbuchauszug Der Grundbuchauszug zeigt die Eigentumsverhältnisse beim Hausverkauf und weist Sie als Eigentümer aus. Anhand des Grundbuchauszuges lässt sich auch feststellen, ob Dritte Rechte an dem Grundstück haben.
	Auszug aus dem Baulastenverzeichnis Dort werden Recht anderer am Grundstück verzeichnet, die nicht im Grundbuch vermerkt werden. Das können z. B. Grenzüberbauungsrechte und Grenzbebauungsrechte sein oder das Recht zur Nichteinhaltung der baurechtlichen Abstandsflächen. Solche Auskünfte sind für viele Käufer interessant, um Konfliktpotenzial einschätzen zu können.
	Lageplan, Grundrisse und Ansichten des Objektes Der Käufer benötigt diese Unterlagen in aller Regel für die Finanzierung, außerdem können Interessenten anhand der Unterlagen sehen, ob die Immobilie tatsächlich geeignet ist für die eigenen Bedürfnisse. Professionelle Fotos der Immobilie macht – sofern eingeschaltet – in aller Regel der Immobilienmakler, er hat auch Software, um Grundrisse zeitgemäß darstellen zu können.
	Objektberechnungen Banken und auch manche Kunden verlangen in der Regel die Wohnflächenberechnung und die Berechnung des umbauten Raumes.
	Baubeschreibung des Objektes Einige Käufer haben großes Interesse an der ursprünglichen Baubeschreibung der Immobilie durch den Architekten oder Bauträger. Denn aus der Beschreibung geht hervor, welche Materialien in welcher Qualität verbaut worden sind.
	Energieausweis Alle Gebäude (Wohn- und Nichtwohngebäude) brauchen ab dem 1. Januar bzw. 1. Juli 2009 einen Energieausweis, wenn sie neu vermietet, verkauft oder verpachtet werden. Für Neubauten besteht die Ausweispflicht bereits seit dem 1. Januar 2002.
	Versicherungsnachweis Die Immobilie sollte umfassend und nachweisbar gegen die normalen Immobiliengefahren geschützt sein.
	Kostenaufstellung Der Käufer sollte mit einer belegten Kostenaufstellung einen Eindruck davon bekommen, welche regelmäßigen Kosten ihn für Steuern, Versicherungen, Heizung und Strom oder auch Instandhaltung erwarten.
	Instandhaltungsübersicht Die meisten Käufer wollen wissen, ob die Immobilie gut gewartet wurde. Dafür ist es sinnvoll Instandhaltungsmaßnahmen umfassend zu dokumentieren. Das gilt vor allem für Wartungsarbeiten.

Die häufigsten Fragen der Kaufinteressenten

Das wollen die meisten Kaufinteressenten im persönlichen Gespräch von Ihnen wissen – legen Sie sich Antworten dafür zurecht:

Wie ist die Ausrichtung des Hauses (Himmelsrichtung)

Wie sind die Lichtverhältnisse?

Was gibt es über die Nachbarn zu erzählen?

Warum verkaufen Sie das Haus?

Ist ein Makler eingeschaltet und wenn ja: Wer trägt dessen Kosten?

Wie hoch ist der Reparatur- und Modernisierungsaufwand?

Wieviel Spielraum gibt es beim Kaufpreis?

Gibt es Feuchtigkeitsprobleme?

Gibt es Probleme mit der Dämmung?

Gibt es allgemein Mängel?

Was verbleibt in der Immobilie (Küche, Einbauten, Einrichtungsgegenstände)?

Wie ist die Infrastruktur?

Anmerkungen:

Immobilie für den Verkauf optimiert

Verbessern Sie den Eindruck, den potenzielle Interessenten von Ihrem Haus haben.

Ok?	
	Den 1. Eindruck perfektioniert! Bevor Interessenten ihr Haus besichtigen, sehen Sie das Äußere, den Garten, die Auffahrt, den Eingangsbereich. Präsentieren Sie ihre Immobilie dabei bestmöglich! • Mähen Sie den Rasen und lassen Sie nichts auf dem Rasen liegen, das dort nicht hingehört wie Kinderspielzeug oder den Rasenmäher. • Briefkasten sauber halten und überquellende Werbung etc. entfernen. • Wege und Auffahrten: Halten Sie die Zugänge zum Haus sauber und ordentlich. • Die Türklingel sollte funktionieren! • Die Eingangstüren sind die Visitenkarten des Hauses: Reinigen Sie sie gründlich, bessern Sie sie ggf. aus! • Der Zaun oder Hecken sollten stabil und ordentlich wirken. • Wände und Mauern: Abfallender Putz und abgeschlagene Kanten wirken nicht Vertrauen erweckend. Auch hier hilft Ausbessern!
	Funktionalität sichergestellt Der Interessent Ihres Hauses wird es genau unter die Lupe nehmen – und er wird das eine oder andere ausprobieren wollen. Da Sie nicht wissen, was ihn interessiert, sollten Sie dafür sorgen, dass in Ihrem Haus alles funktioniert: • Lichtschalter sollten tatsächlich Licht ein- und ausschalten! • Schlösser und Türen sollten funktionieren. • Automatische Garagentore sollten ebenfalls auf- und zugehen. • Wasserhähne sollten einen normalen Wasserstrahl produzieren, warmes Wasser sollte schnell verfügbar sein und sie sollten nicht tropfen. • An der Heizung sollte sichtbar sein, wann sie zuletzt gewartet wurde und wann die nächste Wartung ansteht. Außerdem sollte alle Anzeigen im Display lesbar sein!

Freundliches Ambiente hergestellt

Die Interessenten müssen sich vorstellen können, in Ihrem Haus zu leben. Diese Vorstellung können Sie forcieren:

- **Sauberkeit ist wichtig:** Auch Sie fühlen sich in einem sauberen Haus wohler – Spinnweben und dreckiges Geschirr sind ebenso Tabu wie schmutzige Badezimmer.
- **Helligkeit macht Ihr Haus angenehmer:** Sorgen Sie für Helligkeit, das lässt Ihr Haus attraktiver erscheinen: Helle Glühbirnen einsetzen, weiße Handtücher aufhängen und gerade bei Abendterminen alle Lampen einschalten.
- **Schönheitsreparaturen durchgeführt:** Für potenzielle Käufer gibt es nichts schöneres als ein Haus, in das nur noch die eigenen Möbel reingestellt werden müssen. Streichen Sie deshalb einmal durch, bevor Sie verkaufen wollen – das wirkt Wunder! Aber machen Sie das rechtzeitig, wenn es noch nach Farbe riecht, wirkt eine Schönheitsreparatur zu neu und eher verdächtig.
- **Setzen Sie Besonderheiten ein:** Zünden Sie im Winter den offenen Kamin an, laden Sie im Sommer auf die Terrasse ein!
- **Lüften Sie:** Häuser mit frischem Geruch verkaufen sich immer besser! Vor allem bei leerstehenden Immobilien rechtzeitig Fenster vor dem Besichtigungstermin öffnen.

Platz schaffen

Niemand kauft gern zugemüllte und überfüllte Häuser! Räumen Sie deshalb auf!

- **Weg mit persönlichen Dingen:** Entfernen Sie zu intime Bilder, Fan-Poster des Lieblings-Vereins und andere Dinge, die eher spleenig und unordentlich wirken.
- **Ausmisten:** Überschüssige Möbel, angestaubter Krimskrams und vieles mehr kann weg: Das hilft beim Verkaufen und auch bei Ihrem Umzug, der ja demnächst ansteht.
- **Oberflächen freiräumen:** Packen Sie die Deko ein, die sich im Laufe der Jahre auf den Oberflächen von Kommoden und Schränken angesammelt hat. Die meisten Kaufinteressenten werden nicht Ihren Geschmack teilen – und je weniger rumsteht, umso eher werden sie sich dort gedanklich einrichten können.
- **Mehr Platz ist im Haus auch, wenn Sie nicht da sind:** Lassen Sie einen Makler die Besichtigungstermine machen, Interessenten fühlen sich wohler, wenn nicht der Eigentümer ständig neben ihnen steht.
- **Nichts herumliegen lassen:** Das gilt für Klamotten, Bücher, DVD's und schmutzige Wäsche gleichermaßen: Unordnung ist einer der größten Verkaufshemmer.

Anmerkungen: