



Aroundhome

Denn es ist Ihr Zuhause.

11 Tipps für den Immobilienverkauf

Ihr Ratgeber von Aroundhome mit Expertentipps und -tricks rund um den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie



11 Tipps für den Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist eine komplexe Angelegenheit, bei der viele Dinge beachtet werden müssen. Fachfremde können sich davon leicht überfordert fühlen. Wir unterstützen Sie mit wertvollen Informationen rund um das Thema, damit Ihr Immobilienverkauf ein voller Erfolg wird!



Text
Claudia Mühlbauer



Gestaltung
Janina Collet

Inhalt

Folgen der Corona-Pandemie: Was hat sich beim Immobilienverkauf verändert?	3
1. Jetzt oder nie - Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf?	4
2. Ja oder Nein - Lohnt sich der Immobilienverkauf überhaupt?	6
3. Vom Grundbuchauszug bis zum Energieausweis - Welche Unterlagen sind nötig?	7
4. Eine vermietete Wohnung verkaufen - Welche Besonderheiten gibt es?	8
5. Lage, Ausstattung, Zustand - Was ist die Immobilie überhaupt wert?	9
6. Renovieren, Modernisieren, Sanieren - Macht das vor dem Verkauf Sinn?	11
7. Verträge und Verhandlungen - Wer übernimmt das für Sie?	12
8. Home Staging - Bekommen Sie dadurch mehr Geld für Ihre Immobilie?	13
9. Spekulationssteuer - Wann muss sie gezahlt werden?	14
10. Notariat, Unterlagen, Provision - Welche Kosten fallen eigentlich an?	15
11. Vertrauen ist gut, Kontrolle besser - Prüfen Sie die Bonität Ihrer Käufer:innen	16

Haftungsausschluss: Dieses Dokument ist eine unverbindliche Vorlage. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Die Verwendung liegt in der Verantwortung der Leser:innen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen bei der be Around GmbH. Stand: 18. April 2023



Bildquelle: AdobeStock, Rawpixel.com

Folgen der Corona-Pandemie und der wirtschaftlichen Lage:

Was hat sich beim Immobilienverkauf verändert?

Die hohen Preise auf dem Immobilienmarkt haben auch während der Corona-Pandemie nicht abgenommen. Vielmehr war das Gegenteil der Fall - der Aufwärtstrend hielt auch während der Pandemiejahre weiter an. Als Verkäufer:in konnten Sie daher nach wie vor mit einem hohen Verkaufserlös für Ihre Immobilie rechnen.

Das positive Marktumfeld hat sich allerdings mit dem russischen Angriff auf die Ukraine gewandelt, infolgedessen sich auch die Inflation seit Monaten auf einem hohen Niveau befindet. Ebenfalls führt der Krieg zu einem rasanten Zinsanstieg. Um die Inflation einzudämmen, hat die Europäische Zentralbank (EZB) seit Juli 2022 bereits sechsmal den Leitzins auf nun 3,5 Prozent erhöht und die Niedrigzinsphase der letzten Jahre damit beendet. Das führt auch dazu, dass Finanzierungen auf dem Immobilienmarkt teurer werden. Finanzierungsangebote für Käufer:innen sind schwieriger oder zu schlechteren Konditionen zu bekommen und oftmals muss mehr Eigenkapital vorgewiesen werden.

All das wirkt sich negativ auf die Kaufnachfrage aus. Das rückläufige Investitions- und Konsumklima durch die anhaltende Inflation und die hohen Energiepreise führen weiterhin dazu, dass Verkaufswillige länger nach Kaufinteressent:innen suchen müssen.



Der richtige Verkaufszeitraum: Die aktuelle wirtschaftliche Lage und die Jahreszeit können entscheidend sein - überlegen Sie deshalb genau, ob Sie noch warten oder das Projekt lieber schnell angehen wollen!

In den meisten Fällen werden private Immobilien dann verkauft, wenn persönliche Umstände dazu den Anlass geben, wie beispielsweise bei einer Scheidung oder einer Erbschaft. Können Sie sich den Zeitpunkt aber selbst aussuchen, lohnt es sich unter Umständen, wenn Sie mit dem Verkauf noch etwas warten.

Wirtschaftliche Lage abwägen

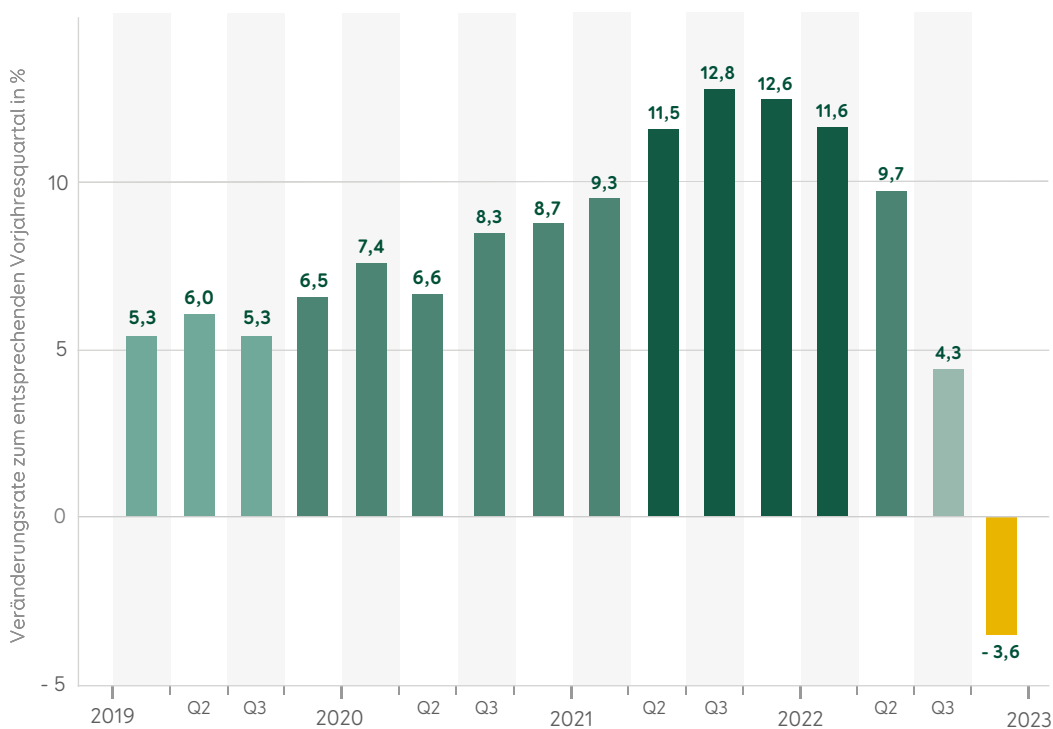
In den vergangenen Jahren war in Deutschland ein regelrechter Immobilienboom ausgebrochen. Seit der Finanzkrise galten Immobilien verstärkt als sichere Investition und Kapitalanlage, was eine hohe Nachfrage nach sich zog. So hatte sich der Geldumsatz auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt von 2010 bis 2020 mehr als verdoppelt. Vor allem in Universitäts- und Großstädten haben Wohnimmobilien Rekordpreise erzielt.

Aktuell ist in den meisten Gegenden ein Rückgang der Kaufpreise zu bemerken - vor allem bei Ein- und Zweifamilienhäusern, in geringerem Maß auch bei Eigentumswohnungen. Wegen der wirtschaftlichen Situation und insbesondere der hohen Inflation gibt es weniger Interessent:innen für Immobilien. Aufgrund der steigenden Bauzinsen ist für Käufer:innen zudem die Tilgung von Immobilienkrediten teurer geworden.



Entwicklung der Preise für Wohnimmobilien (Häuserpreisindex)

Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal in %



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) / Stand: April 2023

Jahreszeit beachten

Unter Umständen kann es sich lohnen, den Verkauf einer Immobilie auf das Frühjahr oder den Sommer eines Jahres zu schieben. Zum einen lassen der Sonnenschein und die blühenden Pflanzen Ihre Immobilie auf Fotos und bei Besichtigungen attraktiver aussehen.

Zum anderen sind Privatkäufer:innen im Frühjahr am ehesten auf der Suche nach Veränderung. Vor allem Eltern von schulpflichtigen Kindern versuchen oftmals, den Umzug in ein neues Zuhause zum Schuljahreswechsel über die Bühne zu bringen. Die schwierigste Jahreszeit für einen Immobilienverkauf ist Ende des Jahres. Aufgrund des bevorstehenden Weihnachtsfestes und der Feiertage flacht das Immobiliengeschäft in dieser Zeit ab. Dennoch gibt es viele Kapitalanleger:innen, die das ganze Jahr über auf der Suche nach neuen Investitionen sind.

Lohnt sich ein Verkauf? Auf Ihr Ziel kommt es an -
Überlegen Sie, ob ein Vollverkauf, eine Vermietung, eine Leibrente oder ein Teilverkauf für Sie infrage kommt.

Auch weil die Wirtschaftslage für Immobilienverkäufe im Vergleich zu den letzten Jahren aktuell besonders herausfordernd ist, sollten Sie zuerst einmal klären, welches Ziel Sie mit dem Verkauf erreichen wollen. Sollten Sie vorhaben, den Verkaufserlös anzulegen, wird das trotz der bisherigen sechs Leitzinserhöhungen der EZB auf insgesamt 3,5 Prozent bei den klassischen Anlageformen wenig einbringen.

Ein häufiger Grund für einen Immobilienverkauf ist allerdings der Umzug in eine andere Immobilie. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn Sie sich vergrößern und von einer Eigentumswohnung in ein Einfamilienhaus umziehen möchten. Ein anderes Beispiel ist der Umzug aus dem Eigenheim in eine Seniorenresidenz. Wenn Sie nicht unbedingt auf den Verkaufsgewinn angewiesen sind, etwa zur Finanzierung des neuen Heims, könnte die Vermietung lohnender als der Verkauf sein. In diesem Fall hätten Sie mit den Mietzahlungen eine stetige Einnahmequelle und eine zusätzliche Absicherung. Was sich mehr lohnt, entscheidet sich aber immer im Einzelfall. Sie sollten deswegen beide Varianten vorab durchrechnen.

Neben dem klassischen Immobilienverkauf gibt es außerdem die Option, die Immobilie zu verrenten. Dabei findet ein Verkauf der gesamten oder eines Teils der Immobilie statt, Sie bleiben aber dennoch in ihr wohnen. Die häufigsten Modelle sind die klassische Immobilienverrentung gegen eine Zeitrente (Leibrente) und der Teilverkauf. Je nach Modell bekommen Sie dann ein einfaches Wohnrecht oder durch ein Nießbrauchrecht die Möglichkeit, Ihr Haus auch zu vermieten. Den Verkaufserlös erhalten Sie entweder als Einmalzahlung oder als monatliche Zusatzrente. Rentenanbieter bieten diese Modelle mitunter schon ab einem Alter von 50 Jahren an.



Bildquelle: AdobeStock, wutzkoh

Ein Verkauf ist nur möglich, wenn Sie alle Unterlagen beibringen.
Verschaffen Sie sich vorab einen Überblick und prüfen Sie, welche Unterlagen vorliegen und welche Ihnen vielleicht noch fehlen.

Wenn Sie sich für den Verkauf Ihrer Immobilie entschieden haben, sollten Sie im nächsten Schritt alle wichtigen Unterlagen für den Verkauf zusammentragen.



Bei einem **Hausverkauf** werden diese Unterlagen benötigt

- Aktueller Grundbuchauszug
- Aktueller Grundsteuerbescheid
- Flurkartenauszug / Lageplan
- Berechnung der Wohn- und Nutzfläche sowie Kubatur
- Bauzeichnungen inkl. Grundrissplänen
- Vollständige Baupläne inkl. Bebauungsplan, Baubeschreibung und Baurecht
- Police der Gebäudeversicherung
- Sanierungsnachweise
- Energieausweis
- Aktuelle Fotos der Immobilie



Bei **Eigentumswohnungen** benötigen Sie zudem

- Teilungserklärung und Miteigentümerliste
- Abgeschlossenheitsbescheinigung
- Gemeinschaftsordnung
- Wirtschaftspläne und Hausgeldabrechnungen
- Eigentümerversammlungsprotokolle
- Nebenkostenabrechnungen
- Bei Vermietung: Mietvertrag sowie sämtliche Protokolle

Wollen Sie eine vermietete Wohnung verkaufen, müssen Sie einige Besonderheiten beachten.
Machen Sie sich mit den Rechten und Pflichten in diesem Fall vertraut.

Der Verkauf einer vermieteten Wohnung ist komplexer als der einer leer stehenden Immobilie. Wenn Sie Ihre vermietete Eigentumswohnung verkaufen möchten, müssen Sie daher ein paar Besonderheiten beachten:



Kaufvertrag

Aus dem Kaufvertrag muss klar hervorgehen, dass es sich bei der Immobilie um eine vermietete Wohnung handelt. Zudem müssen darin alle Rechte und Pflichten des neuen Vermieters oder der neuen Vermieterin stehen.



Nebenkostenabrechnung

Die Person, die am Ende des Zeitraums als Eigentümer:in im Grundbuch steht, muss sich um die Nebenkostenabrechnung kümmern. Auch eventuelle Nachzahlungen fallen in ihren Aufgabenbereich.



Zustimmung der WEG-Verwaltung

Die Wohnungseigentumsverwaltung (WEG-Verwaltung) oder andere Wohnungseigentümer:innen des Hauses können unter Umständen das Recht haben, potenziellen Käufer:innen den Eintritt in die WEG zu verwehren. Ob eine Zustimmung beim Verkauf nötig ist, steht in Ihrer Teilungserklärung oder Ihrem Teilungsvertrag.



Mieterrechte

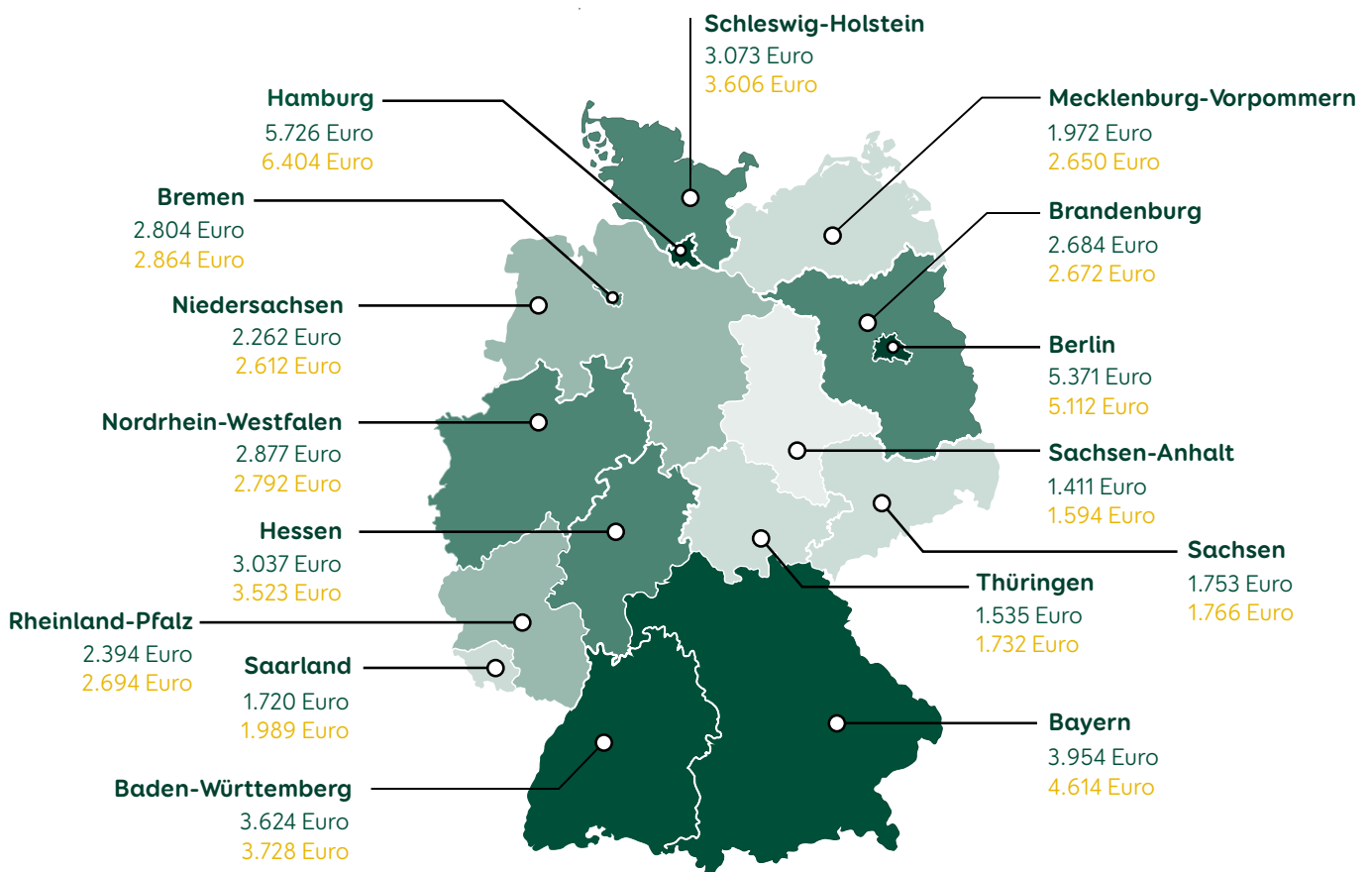
Auch Ihre Mieter:innen haben beim Verkauf Ihrer Wohnung einige Rechte. Zum einen müssen die neuen Eigentümer:innen den aktuellen Mietvertrag unverändert übernehmen. Sie haben lediglich das Recht, den Mietvertrag zu kündigen, um Eigenbedarf geltend zu machen. Zum anderen haben Ihre Mieter:innen ein Vorkaufsrecht, wenn die Wohnung während des bestehenden Mietverhältnisses in eine Eigentumswohnung umgewandelt wurde. Das bedeutet, dass Sie mit potenziellen Käufer:innen einen Kaufvertrag aushandeln und diesen zuerst Ihren Mieter:innen anbieten müssen. Sie müssen außerdem nur einem Besichtigungstermin pro Woche zustimmen.

Nur mit mehreren Preisfaktoren ermitteln Sie den richtigen Verkaufspreis. Verschaffen Sie sich einen Überblick, wie sich Lage, Ausstattung und Zustand Ihrer Immobilie auf den Preis auswirken.

Der richtige Verkaufspreis entscheidet über den Erfolg Ihres Immobilienverkaufs. Wenn Sie den Preis zu niedrig einschätzen, machen Sie ein Verlustgeschäft. Ist er zu hoch, werden Sie kaum Interessent:innen finden. Gerade wegen der in den vergangenen Jahren stetig gestiegenen Verkaufspreise herrscht bei Laien große Unsicherheit, zu welchem Preis sie ihre Immobilie anbieten sollten. Um den wirklichen Marktwert Ihrer Immobilie zu ermitteln, müssen Sie vier Preisfaktoren beachten.

1 Aktuelle Immobilienpreise

Als ersten Anhaltspunkt können Sie sich an den durchschnittlichen Kaufpreisen für Wohnimmobilien in Ihrem Bundesland orientieren. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Aktuell sehen die Preise für Häuser und Eigentumswohnungen wie folgt aus:



* Durchschnittswerte für Bestandsimmobilien / Stand: April 2023 / Quelle: immowelt.de

● Preise für Häuser pro m²*
 ● Preise für Wohnungen pro m²*

2 Lage der Immobilie

Im nächsten Schritt sollten Sie die Lage Ihrer Immobilie unter die Lupe nehmen. Bei Häusern und Wohnungen in beliebten Stadtteilen können Sie den Preis durchaus höher ansetzen. Auch Städte mit einer hohen Kaufkraft oder beliebten Universitäten sind für Käufer:innen besonders attraktiv. Aber auch Immobilien in strukturschwachen Regionen können noch gute Preise erzielen, wenn sie eine gute Infrastruktur haben. Dazu zählen unter anderem nahe gelegene

- Kitas und Schulen,
- Arztpraxen und Apotheken,
- Kultur- und Bildungseinrichtungen und
- eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr.

Besondere Lagen, wie beispielsweise am Meer, wirken sich ebenfalls positiv auf den Verkaufspreis aus.

3 Aktuelle Nutzung und Beschaffenheit der Immobilie

Die derzeitige Beschaffenheit der Immobilie ist ein wichtiger Preisfaktor, den Laien meistens unterschätzen. Die beste Lage nützt Ihnen kaum etwas, wenn Ihre Immobilie einen hohen Sanierungsbedarf hat. Im Gegensatz dazu sind bereits erfolgte Modernisierungsmaßnahmen, die sich im Energieausweis bemerkbar machen, besonders wertsteigernd.

Ebenso wichtig ist die derzeitige Nutzung Ihrer Immobilie. So wirken unvermietete Häuser und Wohnungen weitaus attraktiver auf sämtliche Käufergruppen. Kapitalanleger:innen haben so die Freiheit, die Mietpreise nach ihrem Ermessen auszurichten und Privatkäufer:innen können die Immobilie ohne Hindernisse für sich selbst nutzen. Bei unvermieteten Immobilien können Sie daher den Preis sogar um bis zu 30 Prozent höher ansetzen.

4 Aktuelle Marktlage

Zur Preisermittlung können Sie auch die aktuellen Inserate in den Verkaufsportalen vergleichen. Die Preise der Immobilien, die in der Lage und Beschaffenheit Ihrer eigenen Immobilie ähneln, sind erste Orientierungshilfen, wie hoch Sie den Preis ansetzen können. Dennoch sollten Sie die Inserate nicht zu ernst nehmen. Meistens ist nicht klar ersichtlich, wie lange die Immobilie bereits inseriert ist. Wenn die Immobilie schon seit einiger Zeit angeboten wird, ist das ein gutes Indiz dafür, dass ihr Preis zu hoch angesetzt wurde.

Renovieren Sie Ihre Immobilie, um sie von ihrer besten Seite zu präsentieren und machen Sie sich Gedanken über wertsteigernde Modernisierungen und Sanierungen.

Ohne Frage sollten Sie Ihre Immobilie von ihrer besten Seite zeigen. Beseitigen Sie deswegen Schönheitsmängel, bevor Besichtigungen stattfinden, um für einen guten ersten Eindruck zu sorgen:

Entfernen Sie Unrat aus dem Haus und vom Grundstück

Säubern Sie das Haus

Beseitigen Sie Schimmel

Ölen Sie die Türen und Fenster

Entfernen Sie Spinnweben in kaum genutzten Räumen

Ersetzen Sie defekte Leuchten

Um Ihre Immobilie noch attraktiver zu machen, lohnt es sich mitunter, vor dem Verkauf zu sanieren. Dazu können kleinere Arbeiten wie das Polieren oder Abschleifen alter Böden und ein frischer Anstrich der Wände zählen. Eine Wertsteigerung der Immobilie können Sie zum Beispiel erzielen, indem Sie ein altes Dach neu dämmen. Durch so eine energetische Sanierung erreichen Sie eine bessere Energieeffizienzklasse, was den Wert der Immobilie erhöht.

Orientieren Sie sich dabei auch daran, was aktuell gefragt ist: Wenn Sie sich zum Beispiel dazu entschließen, das Dach zu sanieren, wäre auch eine Installation von Solarpanels denkbar. Mit solchen Investitionen sind höhere Verkaufspreise möglich und gleichzeitig ziehen Sie mit einem hohen energetischen Standard neue Interessent:innen an. Wichtig ist es, die eigene Zielgruppe zu kennen.

Achtung

Auf keinen Fall sollten Sie Mängel verschweigen, die Ihnen bekannt sind. Wenn Sie das tun, zählt das Verschweigen rechtlich gesehen möglicherweise als arglistige Täuschung. Die Folgen können Schadensersatzforderungen oder die Rückabwicklung des Kaufvertrages sein. Auch wenn Sie in Ihrem Inserat Zusätze wie „Gekauft wie gesehen“ schreiben, dürfen Sie keine Mängel verschweigen!

Preisverhandlungen zu übernehmen und Verträge auszuarbeiten, ist für Laien schwierig - Beauftragen Sie ein Maklerbüro für die Vermarktung und den Verkauf.

Ein Immobilienverkauf ist eine komplexe und nervenaufreibende Angelegenheit, die sich über Monate hinziehen kann. Ein Maklerbüro nimmt Ihnen die ganze Arbeit ab und informiert Sie in regelmäßigen Abständen über den Stand der Dinge. Zudem haben Makler:innen gute Kenntnisse über die aktuelle Marktlage und ein breites Kundennetzwerk, wodurch der Verkauf beschleunigt werden kann. Dafür fällt meist eine Provision zwischen 5,95 und 7,14 Prozent des Verkaufspreises an, die zwischen Käufer:innen und Verkäufer:innen aufgeteilt wird.

Davon sollten Sie sich aber nicht abschrecken lassen, denn gerade Laien sind bei einem Immobilienverkauf durch die zahlreichen rechtlichen Bestimmungen schnell überfordert und können sich mit einem Makler oder einer Maklerin viel Stress ersparen. Über die Jahre haben Makler:innen außerdem ihr eigenes Kundennetzwerk aufgebaut und bieten Ihre Immobilie auch Interessent:innen an, die Sie alleine wahrscheinlich nicht erreicht hätten. Nicht selten haben Makler:innen bereits Kontakt zu Interessent:innen, die auf der Suche nach einer Immobilie wie Ihrer sind.

Diese Aufgaben erledigt ein Maklerbüro für Sie:

 <p>Immobilienbewertung (inkl. Ermittlung von Verkehrswert und Verkaufspreis)</p>	 <p>Vorbereitung aller Verkaufs- und Vertragsunterlagen</p>	 <p>Erstellung eines Exposés</p>	 <p>Bewerbung der Immobilie (im Internet und in Tageszeitungen)</p>
 <p>Nutzung des eigenen Kundennetzwerkes</p>	 <p>Durchführung der Besichtigungen</p>	 <p>Führung der Verkaufsverhandlungen</p>	 <p>Überprüfung der Käufer:innen (inkl. Bonität)</p>
 <p>Koordination mit dem Notariat</p>	 <p>Übergabe der Immobilie</p>		

**Leerstehende Immobilien wirken oft wenig einladend -
Präsentieren Sie Ihr Haus professionell mit Home Staging und
beschleunigen Sie so den Verkauf.**

Ein leer stehendes Haus wirkt oftmals unpersönlich und potenziellen Käufer:innen kann es schwerfallen, sich selbst dort wohnen zu sehen. Home Staging löst dieses Problem, denn damit können Sie die Vorzüge und Nutzungsmöglichkeiten Ihrer Immobilie hervorheben.

Das Konzept ist Folgendes: Sie möblieren, dekorieren und beleuchten die Räume zu Präsentationszwecken und schaffen dadurch eine wohnliche Atmosphäre. Interessent:innen bekommen dadurch eine Vorstellung davon, wie viel Platz zur Verfügung steht und wie sie das Haus selbst einrichten könnten. Die Räumlichkeiten wirken dadurch greifbarer und schon bei der Besichtigung stellt sich ein „Hier bin ich zu Hause“-Gefühl ein.

Mit einer professionellen Präsentation Ihrer Immobilie überzeugen Sie auch im Exposé. Bereiten Sie Ihr Haus durch Home Staging auf den Verkauf vor, kann das bei Käufer:innen die Akzeptanz für einen bis zu 15 Prozent höheren Kaufpreis steigern. Sprechen Sie sich dazu mit Ihrem Maklerbüro ab und verschaffen Sie Ihrer Immobilie durch eine ansprechende Präsentation ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt.



Achten Sie auf die Spekulationsfristen beim Immobilienverkauf -
 so vermeiden Sie, dass Sie eine Spekulationssteuer zahlen müssen.

Auf Verkaufsgewinne aus privaten Veräußerungsgeschäften kann eine Spekulationssteuer erhoben werden. Ob das der Fall ist, hängt allerdings von der Spekulationsfrist ab:

Art der Nutzung	Spekulationsfrist
vermietete Immobilie	10 Jahre
selbst genutzte Immobilie	3 Jahre

Für die Berechnung der Jahre ist ein zusammenhängender Zeitraum wichtig. Wenn Sie beispielsweise von Dezember 2021 bis April 2023 selbst in Ihrem Einfamilienhaus gewohnt haben, ist die Spekulationsfrist abgelaufen und Sie müssen keine Spekulationssteuer zahlen.

Die Steuer wird anhand des Verkaufsgewinns und Ihres persönlichen Einkommensteuersatzes berechnet. In unserer Beispielrechnung ergibt sich bei einem Verkaufspreis von 250.000 Euro eine Spekulationssteuer von 16.000 Euro. Es lohnt sich also durchaus, mit dem Verkauf bis zum Erlöschen der Spekulationsfrist zu warten.

	Kosten
Verkaufspreis	+ 250.000 €
Anschaffungswert	- 200.000 €
Werbungskosten im Rahmen des Verkaufes	- 10.000 €
Verkaufsgewinn	= 40.000 €
Persönlicher Einkommensteuersatz	40 %
Anfallende Spekulationssteuer	<u>16.000 €</u>

Unser Tipp

Wenn Sie nur noch ein paar Monate vom Ende der Spekulationsfrist entfernt sind, können Sie Ihre Immobilie bereits inserieren. Als Verfügbarkeit können Sie den Zeitraum nach dem Erlöschen der Frist nennen. Die Vermarktung einer Immobilie benötigt in der Regel mehrere Monate, sodass Sie hier keine unnötige Wartezeit verschwenden müssen.

Notariat, Unterlagen, Provision - Bei einem Immobilienverkauf fallen unterschiedliche Kosten an. Halten Sie sich vor Augen, welche Kosten möglich sind und wie hoch sie ausfallen können.

Als Verkäufer:in werden Sie wahrscheinlich in erster Linie die Summe im Blick haben, die Sie durch den Verkauf Ihrer Immobilie erwarten. Dabei gibt es aber auch einige Kosten und Steuern, die Sie während des Immobilienverkaufs bzw. danach bezahlen müssen.

Maklergebühren



Ø **3,27 %** vom Verkaufspreis

Spekulationssteuer

(wenn Frist noch nicht erloschen)



Ihr **Einkommensteuersatz** vom Verkaufsgewinn

Energieausweis



ca. **40-500 €**

Notargebühren



ca. **1 %** des Verkaufspreises*

Privatanzeige in einem Immobilienportal



ca. **80 €** im Monat

Grundbuchkosten



ca. **0,5 %** des Verkaufspreises*

Daneben können noch Kosten für notwendige Reparaturen oder Sanierungen anfallen. Haben Sie dafür einen Kredit aufgenommen, den Sie vorzeitig zurückzahlen wollen, kann unter Umständen auch eine Vorfälligkeitsentschädigung für das Kreditinstitut hinzukommen.

* So berechnen sich die Notargebühren

Die Gebühren für das Notariat sind gesetzlich vorgeschrieben und nach der Höhe des Verkaufspreises gestaffelt. Je nach Leistung werden diese Gebühren mehrfach berechnet, sodass durchschnittlich 5,5 Gebührensätze zzgl. Umsatzsteuer bei einem Hausverkauf anfallen. Für einen Verkaufspreis von 250.000 Euro beträgt die einfache Gebühr zum Beispiel 535 Euro. Bei 5,5-facher Gebühr fallen inklusive Umsatzsteuer etwa 3.500 Euro für das Notariat an.

Vertrauen ist gut, Kontrolle besser - Prüfen Sie die Bonität Ihrer Käufer:innen, denn bei einem Immobilienverkauf geht es meist um hohe Summen, die erst einmal aufgebracht werden müssen.

Nur weil potenzielle Käufer:innen Ihnen versichern, für Ihre Immobilie aufkommen zu können, muss das nicht immer stimmen. Als Verkäufer:in ist es Ihr gutes Recht, die Bonität der Interessent:innen zu prüfen. Eine aktuelle Selbstauskunft zu verlangen, ist kein Beweis für Argwohn, sondern vielmehr für eine vertrauensvolle Kommunikation.

Sehen Sie es einmal so: Käufer:innen sind nicht zur Vorlage einer Selbstauskunft verpflichtet, aber einmal pro Jahr kann jeder eine kostenlose Auskunft bei der SCHUFA erhalten und die Daten müssen von Ihnen vertraulich behandelt werden. Es gibt also eigentlich keinen Grund, Ihnen die persönliche Bonität zu verschweigen, wenn ernsthaftes Kaufinteresse vorliegt. Engagieren Sie ein Maklerbüro, übernimmt dieses die Bonitätsprüfung in der Regel.

Notaranderkonto nutzen?

Statt über eine Direktzahlung kann der Geldtransfer bei einem Immobilienkauf über ein notarielles Treuhandkonto laufen. Dafür muss das Notariat ein „berechtigtes Sicherungsinteresse“ feststellen, was zum Beispiel denkbar ist, wenn der Kauf durch mehrere Kredite finanziert werden soll. Dadurch wechselt Ihre Immobilie erst dann in den Besitz der Käufer:innen, wenn diese das Geld hinterlegt haben. Zahlen sie nicht, ist eine Rückabwicklung des Kaufvertrags einfacher und schneller möglich.

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen? Füllen Sie unseren Online-Fragebogen aus und wir empfehlen Ihnen passende Makler aus Ihrer Region. Das Beste: Unser Service ist für Sie komplett kostenfrei und unverbindlich!

Jetzt Online-Formular ausfüllen

Oder kontaktieren Sie uns unter



030 814 526 3444



kundenberatung@aroundhome.de