


Immobilienverkauf

Die wichtigsten Schritte



Eine lange Reise

Der private Immobilienverkauf kann viele Gründe haben. Ob es nun ein Erbfall, die Scheidung, ein Umzug aus beruflichen Gründen oder aber einfach nur die Gewinnerzielungsabsicht ist, oft hängt der Verkauf der eigenen Immobilie mit besonders wichtigen Ereignissen im Leben zusammen. Damit Sie Ihre Immobilie auch in solchen Zeiten schnell und effektiv verkaufen können, haben wir Ihnen, auf Grundlage der Erfahrung aus über 15 Jahren, eine Checkliste mit den wichtigsten Punkten des Immobilienverkaufs zusammengestellt.

 + 49 (0) 176 55858799

 a.ten@ten-immobilien.de

Arthur V. Ten

Geschäftsführer Ten Immobilien



Vor der Vermarktung

Unterlagenbeschaffung

Essentiell für den Beginn des Verkaufsprozesses ist es, alle nötigen Unterlagen für den Verkauf bereitzuhalten und wenn nötig zu beantragen. Folgende Unterlagen müssen noch vor der Inserierung bereit sein:

- Amtliche Flurkarte
- Grundbuchauszug
- Grundrisse/ Bauplan
- Energieausweis
- Aufstellung über Modernisierungen & Sanierungen

Tipp vom Makler

Die Unterlagenbeschaffung kann lange dauern. Planen Sie genug Zeit dafür ein!

Platz für Notizen

Wertsteigernde Maßnahmen

Schon einfache Kniffe und günstige Renovierungsmaßnahmen können den Wert Ihrer Immobilie drastisch steigen lassen. Insbesondere moderne und ansprechende Küchen und Bäder sind ein Garant für die Erhöhung des Marktwertes Ihrer Immobilie.

Immobilienverkauf

Die wichtigsten Schritte



Vor der Vermarktung

Professionelle Marktwertbestimmung

Dieser Schritt ist der wohl wichtigste in der ganzen Verkaufsvorbereitung. Mit einem zu niedrigen Preis verschenken Sie Geld, mit einem zu hohen wertvolle Zeit. Die Marktwertbestimmung setzt sich aus vielen verschiedenen Variablen rund um Ihre Immobilie zusammen.

Nur für Sie: kostenlose Marktwertanalyse!

Mit dem **Gutscheincode: ImmoCheck2020** erhalten Sie eine professionelle Marktwertanalyse, kostenlos & unverbindlich.

Rufen Sie uns einfach an unter:
+ 49 (0) 176 55858799



Tipp vom Makler

Die Marktwertbestimmung ist essentiell für den Verkaufs- und insbesondere für den Verhandlungsprozess. Nur ein professionelles Gutachten stärkt Ihre Verhandlungsposition nachhaltig.

Die Spekulationssteuer

Zwar ist die Spekulationssteuer erst nach dem Verkauf Ihrer Immobilie fällig, doch bereits zu Anfang sollte die Höhe der Steuer berechnet und in den Verkaufspreis hineinkalkuliert werden. Die meisten Privatverkäufer vergessen diesen Schritt und werden böse überrascht.

Die Vermarktungsphase

Ansprechendes Exposé

Der erste Eindruck zählt! So muss auch Ihr Exposé nicht nur ansprechend und professionell sein, sondern auch alle wichtigen Informationen zu Ihrer Immobilie kurz und prägnant präsentieren.

Die richtigen Vermarktungskanäle

Basierend auf dem Typus Ihrer Immobilie ist es empfehlenswert, nicht nur auf kostenlose Online-Kanäle zu setzen. Auch heute sind Zeitungsanzeigen und ähnliche Offline-Kanäle effektiv darin, potente Käufer zu finden.

Strukturierte Besichtigungen

Besonders Privatverkäufer neigen bei Besichtigungsterminen oft dazu, sich von Emotionen leiten zu lassen und vermarkten die Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie nicht optimal. Lassen Sie unbedingt die Besichtigung von einem objektiven Dritten durchführen, dem Sie vertrauen!

Platz für Notizen

Immobilienverkauf

Die wichtigsten Schritte



Der Verkauf

Die richtige Verhandlungsführung

Die langen Wochen der Suche und der vielen Arbeit sind vorbei und ein Käufer endlich gefunden? Jetzt dürfen Sie das Ziel vor Augen nicht verlieren. Jeder Kontakt mit dem potentiellen Käufer gleicht einer Verhandlung. Bleiben Sie stets sachlich, ruhig und entspannt. Lassen Sie sich nicht auf den letzten Metern zu einem Fehler verleiten. Vergessen Sie nie: Ihre Immobilie ist mehr wert als Sie denken und der nächste Käufer wartet bereits.

Der Immobilienkaufvertrag

Der Immobilienkaufvertrag stellt das Herzstück Ihrer Verkaufsreise. Obgleich im Internet zahlreiche Vorlagen angeboten werden, sollten Sie sich dennoch stets professionell beraten lassen. Selbst kleine Fehler oder übersehene Punkte können Schadensersatz oder gar die Rückabwicklung des Vertrages mit sich bringen.

Erneut: die Steuern

Der Notartermin ist vollzogen, der Vertrag unterschrieben. Eine lange und aufregende Reise liegt nun hinter Ihnen. Erneut ist hier der Hinweis an die Erbringung der Steuern angebracht.

Platz für Notizen

Haben Sie noch Fragen?

Der Immobilienverkauf ist besonders für Privatverkäufer nicht leicht. Wir helfen Ihnen gerne zu jeder Zeit im Verkaufsprozess. Ob es die Erstellung eines Exposés oder aber die Durchführung von Besichtigungsterminen ist: Auf die jahrelange Erfahrung von Ten Immobilien können Sie immer zählen!

 + 49 (0) 176 55858799

 a.ten@ten-immobilien.de

Arthur V. Ten
Ten Immobilien
Laurentiusstraße 21
42103 Wuppertal
+49 (0) 202 258584024
www.ten-immobilien.de



TEN IMMOBILIEN
Ihr Immobilienprofi



immowelt

ImmoWelt
Partner