



## Wichtige Hinweise zum Immobilienverkauf!

Die Immobilienpreise steigen deutschlandweit, selbst in abgelegenen ländlichen Lagen sind zur Zeit beste Verkaufspreise zu erzielen. Das mangelnde Angebot und die niedrigen Finanzierungszinsen kommen dem Verkäufer zu Gute. Die Käufer sind kaufbereit finden aber oft keine passende Immobilie. Aber selbst in einem Verkäufermarkt lassen sich mit einer guten Vorbereitung noch bessere Verkaufspreise erzielen.

Jeder Verkäufer sollte vor dem Verkaufstart ein besonderes Augenmerk auf die Unterlagen seiner Immobilie legen. Viele Immobilien wurden über die Jahre erweitert, um- oder angebaut. Oft änderte sich im Laufe der Zeit auch die Nutzung. Der Verkäufer haftet gegenüber dem Käufer für zugesicherte Eigenschaften. So kann zum Beispiel eine nachträglich ausgebaute Kellerwohnung zum Problem werden, wenn sie nicht genehmigt wurde. Ebenso der „schwarz“ ausgebaute Dachboden. Wie sieht es mit Pkw-Stellplätzen aus, die wohl vorhanden sind aber an dieser Stelle gar nicht sein dürften. Oder die Umnutzung von Wohnung in Gewerbe bzw. umgekehrt. Eine Immobilie ändert sich mit der Zeit. Das ist normal. Die wenigsten Verkäufern sind jedoch über das Thema Haftung richtig informiert. Ein guter Anfang ist die ordentliche Vorbereitung der Verkaufsunterlagen. Diese werden von jedem Käufer benötigt und sichern den Verkäufer ab. So sind zum Beispiel folgende Unterlagen zwingend notwendig: Ein aktueller

Grundbuchauszug mit allen (!) Blättern, eine Auskunft zum Baurecht ist auch wichtig wenn das Gebäude schon lange steht (am besten den aktuellen B-Plan einsehen), gibt es zusätzliche Satzungen der Stadt/Gemeinde welche der Käufer wissen müsste, aktuelle Katasterkarte, eine aktuelle Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis (ist nicht im Grundbuch enthalten), genehmigte Pläne und Zeichnungen (mit grünem Stempel) ebenso die richtige Flächenberechnung. Die Aufzählung ist bei weitem nicht abschließend und muss in jedem Einzelfall ergänzt werden.

Selbstverständlich muss der Verkäufer auch die Preisfindung ordentlich vorbereiten. Man stelle sich nur vor wie groß die Enttäuschung wäre, wenn ein Käufer gefunden ist und dessen Bank keine schriftliche Finanzierungszusage erteilt, weil die Immobilie zu teuer ist. Diese Erfahrung möchte kein Käufer und kein Verkäufer machen. Die schlechte Nachricht für Verkäufer: Die Preisfindung bzw. Berechnung funktioniert nicht über das Internet. Das Internet kommt nicht persönlich in die Immobilie und berücksichtigt somit auch nicht die Besonderheiten. Und jede Immobilie hat Besonderheiten. Ebenso haben auch viele Berater (Makler, Gutachter) keine Ahnung wie aus Bankensicht eine Immobilie zu bewerten ist und welche Besonderheiten zu berücksichtigen sind. Aber nur wenn diese alle erkannt wurden kann gegenüber der Bank eine Immobilie werthaltig (guter Preis) dargestellt werden.

Immobilien werden zu guten Preisen verkauft. Ja, aber nur wenn die Vorbereitung passt!