

Immobilienverkaufsratgeber

Was vor dem Verkauf besonders zu beachten ist und was sie wissen bzw. haben sollten!

1. Größe
2. Ausmaße (Grundriss)
3. Was möchten Sie verkaufen
4. Welche Unterlagen
5. Welcher Preis

1. Kennen Sie die genaue Größe des Grundstückes (Grundbücherlich sowie laut Katasterangabe)

Die Größe des Grundstückes auf welchem sich Ihre Immobilie befindet ist ein Richtwert von dem vieles abgeleitet bzw. berechnet wird.

Bebauungsdichte

Diese gibt die mindest- sowie maximale Größe an, welche in Form von Bruttogeschosfläche verbaut werden darf bzw. muss. Diese Größen sind bei einem unbebauten Baugrundstück besonders wichtig. Bei einem bestehenden Gebäude kann man dadurch feststellen, ob und wie groß man Erweiterungen an der Immobilie durchführen darf.

Immobilienertragssteuer

Grundstücke über 1000m² sind in der Regel steuerpflichtig.

Als Beispiel:

Sie verkaufen Ihr privates Wohnhaus welches sie selbst bewohnen, mit einer Grundstücksfläche von 1200m². Dann würden für die überstehenden 200m² eine Immobilienertragssteuer anfallen.

Preis pro Quadratmeter

Je höher der Preis pro m² Grundstücksfläche ist, je wichtiger ist es die genauen Ausmaße zu kennen. **Bei einem Preis von 20€ pro m² haben kleine Differenzen keine großen Auswirkungen haben, dabei** sieht es bei Grundstücken (z.b. Innerstädtisch) bei Preisen zwischen 400€ und 800€ deutlich anders aus. Hier kann ein kleiner Vermessungsfehler oder eine nicht genau definierte Grenze zu spürbaren Einbußen beim Verkaufserlös führen.

2. Kennen Sie die genauen Ausmaße Ihrer Immobilie bzw. Wohnraumes und deren Aufteilung

Ein genauer Plan (Grundrissplan) auf welchem die Raumaufteilung und deren genauen Maße zu sehen sind, ist essenziell für den Verkauf! Nicht nur um Ihre Immobilie besser zu präsentieren, sondern auch um einen schnellen Überblick zu bekommen, damit der Kunde auf einen Blick sehen kann, ob die Gegebenheiten seinen Anforderungen gerecht werden.

Wie sieht die Raumaufteilung aus?

Wie viele Räume stehen zur Verfügung?

Können Erweiterungen vorgenommen werden?

Passen vorhandene Möbel?

Kann ich mich Barrierefrei bewegen?

uvm..

Verschiedene Räume können ohne großen Aufwand umgestaltet oder für einen anderen Zweck genutzt werden als bislang. So lässt sich aus dem Schlafzimmer ein Büro machen und aus dem Wohnzimmer schnell ein drittes Schlafzimmer. Sollten jedoch benötigte Räumlichkeiten komplett fehlen oder müsste man Mauern versetzen oder einreißen, so ist dies nur mit einem größeren finanziellen Aufwand zu bewerkstelligen.

3. Was möchten Sie alles Verkaufen?

Gerade bei bewohnten Immobilien, Erbschaften und gebrauchten Wohnimmobilien ist einiges an Mobiliar, Einrichtungsgegenständen, Werkzeuge und Geräte zusammengekommen.

Oft wird dies mit der Immobilie mitverkauft ("Haus möbliert zu verkaufen"). Dabei ist jedoch Vorsicht geboten und es bedarf einer lückenlosen Aufzeichnung. Dies ist dann besonders wichtig, wenn die mitverkauften Gegenstände einen Wert darstellen, welcher in den Kaufpreis der Immobilie miteingerechnet wurde. Warum ist das so?

Inventar kann Steuerfrei gekauft werden, der Käufer muss keine Erwerbssteuer oder Grundbucheintragungsgebühren dafür zahlen. Zur genauen Erfassung ist eine Inventarliste mit Bildern notwendig. Im Idealfall liegen auch noch Rechnungen vor, welche den Zeitwert belegen können.

Was ist jedoch, wenn eine Immobilie möbliert verkauft wird und der Käufer das Mobiliar nicht haben möchte und dies eher eine Belastung darstellt? Ein durchschnittliches Einfamilienhaus zu "entrümpeln" und alles ordnungsgemäß zu entsorgen, kann mehrere tausend Euro kosten.

In diesem Fall ist eine ausführliche Inventarliste bzw. eine Nebenvereinbarung über den verbleibenden Hausrat genauso wichtig. Darauf sollte festgehalten werden, was vom Verkäufer noch geräumt bzw. entsorgt werden muss und was definitiv nicht.

TIPP: Bei der Preisfindung sollte dieser Aufwand unbedingt berücksichtigt werden.

Diese Inventarliste bzw. Nebenvereinbarung wird dann im Kaufvertrag berücksichtigt und diesem beigelegt. Dabei ist es wichtig, dass Käufer sowie auch Verkäufer gemeinsam diese Liste erstellen und diese auch mit Datum und Unterschrift versehen. Somit wird sichergestellt, dass alles was an Inventar mitverkauft wird, auch im Objekt verbleibt und alles nichtgewollte eben nicht.

Leider sorgt genau diese Thematik in der Praxis immer wieder für Probleme, da dieser wichtige Schritt oft vergessen, oder nur halbherzig ausgeführt wird. Diesen Fehler bemerkt man in der Regel erst dann, wenn das Objekt dem neuen Besitzer übergeben werden soll und plötzlich das eine oder andere fehlt.

4. Wissen Sie welche Unterlagen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie brauchen

Grundsätzlich gilt, je mehr desto besser! Niemand wird Ihnen einen Vorwurf machen, wenn Sie sämtliche Unterlagen, welche Ihre Liegenschaft betreffen, griffbereit haben. Meist ist in der Praxis das Gegenteil der Fall. Es sind auch nicht alle Schriftstücke oder Dokumente von Wichtigkeit. Wenn sie die alten Stromrechnungen oder die Betriebsanleitung der Heizung nicht mehr finden, ist dies kein großes Hindernis.

Andere Unterlagen sind jedoch essentiell für den Verkauf eine Immobilie!

Grundbuchauszug

Im Grundbuch Ihrer Liegenschaft sind alle manifestierten Rechte und Pflichten sowie auch Belastungen, Besitzverhältnisse und genauen Ausmaße eingetragen. Dabei gibt es allerdings einiges zu beachten!

Die erste Frage eines unerfahrenen Immobilienkäufer ist meist ob das Grundstück oder die Liegenschaft durch eine Bank belastet ist. Dies spielt jedoch für den Käufer die geringste keine Rolle, da jede Liegenschaft im Regelfall lastenfrei gekauft wird, dies ist in einem guten Kaufvertrag standardmäßig geregelt. D.h. durch den Verkaufserlös werden alle Verbindlichkeiten der Banken gegenüber getilgt.

Viel genauer sollte man jedoch eingetragene Rechte von Dritten beachten wie z.B. Wohnrechte, persönliche Dienstbarkeiten, Gebrauchsrechte oder ein Fruchtgenussrecht. Diese Belastungen werden dem Käufer mitübertragen, wenn diese im Zuge des Kaufes nicht gelöscht werden.

Ebenfalls sind Servituts Rechte besonders zu beachten und aufzuzeigen. Diese beziehen sich meist auf die Zufahrt des Grundstückes und sind als Geh- oder Fahrrecht eingetragen.

Jedoch sind auch Wasserleitungsrechte oder Duldungen von Stromleitungen auf jeden Fall zu beachten und mitzuteilen.

Benutzungsbewilligung

Damit Sie Ihr Haus auch nutzen und bewohnen dürfen, müssen Sie zuvor bei Ihrer Gemeinde um eine Benutzungsbewilligung ansuchen. Durch die Erteilung der Benutzungsbewilligung wird seitens der Behörde festgestellt, ob Ihr Bauvorhaben vorschriftsmäßig ausgeführt worden ist und folglich benützt werden darf.

Eine solche Bewilligung ist besonders für den Käufer wichtig, sollte er sich einen Bankkredit für den Kauf aufnehmen müssen. Nahezu jedes Bankinstitut verlangt für die Bewertung der Liegenschaft eine gültige Benützungsbewilligung.

Grundrissplan

Über die Wichtigkeit eines genauen Planes wurde bereits unter Punkt 2 genauer berichtet. Auch dieser wird meistens von Banken für eine Finanzierung benötigt.

Exposé (Verkaufsbroschüre)

Wenn sie Ihre Privatimmobilie verkaufen möchten, kann ihnen ein aussagekräftiges Exposé Ihrer Liegenschaft mit genauer Beschreibung und detaillierten Bildern von großem Nutzen sein. Dabei können sie sich gerne bei einem Immobilienmakler das ein oder andere **Exposé** anschauen. Diese können Sie dann Ihren Interessenten digital oder in Papierform zukommen lassen.

Wichtig dabei ist jedoch eine ehrliche Beschreibung wiederzugeben und die vorherrschenden Gegebenheiten klar zu machen. Durch eine zu ausgeschmückte Beschreibung werden meist falsche Hoffnungen geschürt, welche sich dann bei der Erstbesichtigung in Luft auflösen. Der potentielle Käufer bekommt dadurch oft einen negativen Gesamteindruck der Immobilie, weil die hohen Erwartungen nicht erfüllt wurden.

Energieausweis

Wenn man ein Haus, egal welchen Alters, vermieten, verpachten oder verkaufen möchte, muss ein Energieausweis vorliegen.

Bei allen Neubauten braucht man den Energieausweis bereits beim behördlichen Bauverfahren. Außerdem muss man für geplante Sanierungsarbeiten, die mehr als 25 Prozent der Oberfläche der Gebäudehülle betreffen, und bei Zu- und Ausbauten einen Energieausweis vorlegen können. Dieser kann aber auch bei älteren Bauten jederzeit nachgemacht werden.

Genauereres dazu finden sie hier:

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20007799>

Katasterplan/Luftbild/Lageplan

Um sich einen guten Überblick über die genaue Lage und die Ausrichtung der Immobilie zu verschaffen, ist ein Katasterplan und ein Luftbild zwingend erforderlich. Diese Pläne können bei der zuständigen Gemeinde oder auch online angefragt werden. Oft sind Immobilien besonders interessant aufgrund ihrer Ausrichtung oder besonderen Lage. Diese Alleinstellungsmerkmale sind auf Kataster und Luftbild besonders gut zu sehen.

Widmungsplan/Baulandbescheid

Der Nachweis über die korrekte Widmung Ihres Grundstückes ist ebenfalls für den Verkauf ein wichtiger Faktor. Auf einem Flächenwidmungsplan geht hervor ob sich Ihre Immobilie im Freiland oder auf einem gewidmeten Baugrundstück befindet und meistens auch die festgelegte Bebauungsdichte. Dies spielt besonders bei der Preisfindung, sowie vorgesehenen Um- und Zubauten eine tragende Rolle.

5. Legen Sie fest, zu welchem Preis Sie Ihre Immobilie anbieten

Ein alter Spruch besagt, "Die Nachfrage bestimmt den Preis". Dies trifft immer noch zu und spiegelt sich in der freien Marktwirtschaft deutlich wieder.

Der ausschlaggebende Faktor bei Immobilien ist immer noch die Lage! Zwei identische Immobilien können aufgrund der Lage einen Preisunterschied von bis zu 60% aufweisen.

Natürlich macht es Sinn, zu vergleichen, zu welchem Preis ähnliche Immobilien in Ihrer Region angeboten werden. Seien Sie sich aber dessen bewusst, dass der angebotene Preis nicht immer der tatsächliche Verkaufspreis sein wird.

Der Zustand der Immobilie, die Größe, die Ausstattung und das Baujahr sollten ebenfalls bei der Preisfindung berücksichtigt werden.

Die Verhandlungsbasis sollte nicht zu hoch angesetzt werden, da der Kaufkunde nicht erwartet, dass eine Reduktion von 20% möglich sein könnte. In der Praxis wird mit einem Verhandlungsspielraum von 5% gearbeitet. Daher ist es im Vorfeld wichtig, den für Sie maximal erzielbaren Preis zu kennen. Um diesen Wert zu ermitteln, benötigen Sie jedoch einen Experten aus Ihrer Region, welcher die Preisstruktur am Markt gut kennt.

4 Probleme die sie vermeiden können in dem Sie einen Immobilien Makler beauftragen

1. Sie werden mehr Zeit als erwartet benötigen!

Nicht umsonst gibt es den Beruf des Immobilienmaklers. Dieser tut den ganzen Tag nichts anderes als mit Kunden zu sprechen, Exposés erstellen, Termine zu vereinbaren, Immobilien besichtigen, Details mit Käufern besprechen, Preise verhandeln, unzählige E-Mails beantworten, Termine mit Rechtsanwälten und Notaren wahrnehmen, Kaufabwicklungen besprechen, Kaufkunden bei der Finanzierung helfen, fehlende Unterlagen einholen usw...

(Sie sollten damit rechnen das sie mindestens 6 Stunden in der Woche brauchen werden, Da Sie sich manche Dinge erst selbst beibringen müssen oder erst durch mühsames Nachfragen zum Ergebnis kommen. Dabei ist die Zeit, die Sie mit einem potentiellen Käufer, nach der Besichtigung noch bei einer Tasse Kaffee zusammensitzen, nicht miteingerechnet)

Einfache Rechnung:

Wenn man im Schnitt von 10 Immobilien ausgeht welcher ein Immobilienmakler betreut und dazu 40 Stunden in der Woche benötigt.

$40/10 = 4$ Stunden.

Da Sie sich manche Dinge erst selbst beibringen müssen oder erst durch mühsames Nachfragen zum Ergebnis kommen, sollten sie mit 6 Stunden in der Woche rechnen. Sie lieber mit 6 Stunden in der Woche.

Dabei ist die Zeit, die Sie mit einem potentiellen Käufer, nach der Besichtigung noch bei einer Tasse Kaffee zusammensitzen, nicht miteingerechnet.

2. Sie haben nicht die richtigen Verkaufsziele definiert und brechen den Verkauf ab!

Bevor Sie Ihre Immobilie veräußern müssen sie einige Dinge zu 100% fixiert bzw. geklärt haben! Sollte dies nicht der Fall sein, müssen Sie den Verkaufsprozess abbrechen um keinen Schaden zu nehmen.

- Welcher Verkaufspreis muss mir übrigbleiben, nach Abzug aller Gebühren und Steuern?
- (Wieviel Geld muss mir vom Verkaufspreis übrigbleiben, nach Abzug der Gebühren und Steuern?)
 - Weil z.B. noch ein Kredit offen ist oder andere Belastungen vorhanden sind
 - Muss jemand ausbezahlt werden (Erben, Angehörige, Eltern oder Geschwister)
- Wann muss ich das Geld spätestens auf mein Konto haben?
 - Muss ich bei meiner neuen Wohnung/Haus etwas anzahlen

- Möchte ich mit dem Verkaufserlös mein neues Heim finanzieren
- Muss ein Darlehn aus dem Kaufpreis zurückbezahlt werden
- Was kostet der Umzug bzw. wann ist dieser zu bezahlen
- Sind ansonsten Zinsen oder Strafzahlungen fällig (Kreditrahmen)
- Wann muss alles erledigt sein?
 - Wann ist der Kaufvertrag Rechtskräftig
 - Wie lange habe ich Zeit zum Ausziehen
(Meist will der Käufer schon früher einziehen bzw. die Immobilie nutzen zum Unterstellen oder einräumen, dabei kommt es immer zu Überschneidungen)
 - Wie lange hat der Käufer Zeit seinen Part zu erfüllen
(Finanzierung bestätigen, Geld überweisen, Unterlagen einreichen)
- Ist es egal an wen ich verkaufe?
 - Kommt es nur darauf an, den maximalen Preis zu erzielen?
 - Ist es Ihnen wichtig, was der zukünftige Besitzer mit Ihrer Immobilie anstellt?
 - Haben Sie eine persönliche Verbindung zu Ihrem Haus/Wohnung und wollen Sie diese in guten Händen wissen?
- usw.

3. Sie können den richtigen Verkaufspreis nicht einschätzen!

Natürlich ist in Ihren Augen Ihre Immobilie den absoluten Höchstpreis wert. Sie werden allerdings einen richtigen Verkehrswert nie richtig einschätzen können. Unabhängig davon, was in einem Gutachten steht, oder ein Nachbar am Stammtisch erzählt. Der tatsächliche Wert wird von Angebot und Nachfrage bestimmt. Wenn Sie nicht gerade selbst als Immobilienmakler in Ihrem Bezirk tätig sind, können Sie diese Erfahrungswerte nicht haben.

Definition von Verkehrswert:

“Der Wert einer Immobilie ist der Preis, den Ihnen ein oder mehrere Käufer zum Zeitpunkt der Vermarktung höchstens bereit sind zu zahlen“.

Was ein Käufer jedoch bereit ist zu bezahlen, hängt wiederum von der Nachfrage und dem Angebot ab. Sie sehen, es ist ein Teufelskreis.

Weitere Faktoren können sein

- Lage, Lage und die Lage
- Art und Qualität der Immobilie
- aktuelle Zinslage in Österreich

- Höhe der jährlichen Inflation
- Erziehbare Rendite bei Vermietung

4. Sie wissen nicht genau Wann, Wo, Wer, Warum und Was?

Selbst wenn Sie perfekt über Zustand, Preis, Lage und Wert Ihrer Immobilie Bescheid wissen und den Kunden bereits von Ihren vier Wänden überzeugen konnten, fehlt es meist an Hintergrundwissen über den Verkaufsprozess.

- Wann werden welche Schritte notwendig und wann muss wer was bezahlen
- Wo muss ich welche Unterlagen einholen die zum Verkauf benötigt werden und wo benötige ich Rechtliche Unterstützung.
- Wer ist aller beim Verkaufsprozess beteiligt
 - Im Grundbuch genannte Personen
 - Käufer und Verkäufer
 - Nachbarn (Servitutsrechte)
 - Gemeinde (Vorkaufsrechte)
- Warum brauche ich einen Notar, Rechtsanwalt, Treuhänder, Finanzberater und warum brauche ich immer einen Energieausweis
- Was steht in meinem Grundbuchsatz, was muss der Käufer darüber wissen und was ist eine Grundverkehrskommission

Sollte sich ein Interessent dann für Ihre Immobilie entscheiden, steht die Frage einer **möglichen Finanzierung** im Raum. Diese erfordert erneut wertvolle Zeit und Unterlagen die von beiden Seiten erforderlich sind.

Nach der **Prüfung der Bonität** und Ausarbeitung eines **Verkaufsangebots**, steht dann bei gegenseitigem Einverständnis der Termin beim Notar an. Nach erfolgter **Beglaubigung** und eingegangener Zahlung erfolgt die Schlüsselübergabe.

Die 6 wichtigsten Eigenschaften beim Immobilienverkauf

Exposé, Energieausweis, Schätzung, Verkaufsangebot, Finanzierung, Notar

Grundsätzlich ist es jedem selbst überlassen, seine Immobilie privat zu verkaufen. In der Praxis scheitern jedoch Privatverkäufer häufig aufgrund der fehlenden Erfahrung, Unterschätzung des Zeitaufwands und der fehlenden rechtlichen Aufklärung.

Ein Experte erfüllt viele Aufgabenbereiche und bietet Ihnen ein Dienstleistungsangebot an. Von der Wertermittlung der Immobilie und Erstellen von professionellen Exposés – bis hin zu zahlreichen Besichtigungen – sowie die Organisation von Terminen und die Verkaufsverhandlung. Ein guter Makler begleitet Sie während des gesamten Verkaufsprozess. Dieser überprüft auch die Bonität des Kaufinteressenten, was Ihnen viel Zeit erspart!

Warum 80% der Privatverkäufe scheitern

Durch die überaus größere Reichweite eines Immobilienmaklers, kann jener Ihnen zu einem sicheren, schnelleren und einfacheren Verkauf Ihrer Immobilie verhelfen.

Die schlechte Einschätzung des Marktes und falsche Kaufinteressenten erleichtern Ihnen das Ganze dabei nicht.

Bei Privat-Inseraten kommt es immer häufiger vor, dass sich zwischen ernsthaften Kaufkunden auch etliche Besichtigungstouristen einschleichen. Erfahrene Makler können diese bereits bei der Kontaktaufnahme herausfiltern.

Ein Makler kann Ihnen bei Besichtigungsterminen jede Menge Zeit und Aufwand abnehmen, da er im Vorfeld schon seine Kunden kennt und nur Immobilien besichtigt werden, die sich der Kaufkunde auch leisten kann und seinen Vorstellungen entsprechen.

Von der Besichtigung bis zum Verkaufsabschluss ist es ein langer Prozess.

Nach der Erstbesichtigung wird vom Kunden entschieden, ob das Objekt für ihn in Frage kommt oder nicht. Dabei sind Käufer oftmals ehrlicher gegenüber einem Experten wie vor einem Privatverkäufer.

<https://berlin-first.de/acht-von-zehn-privatverkaeufen-scheitern/>

Fragen Sie sich ob sich der ganze Aufwand lohnt, oder ob Sie vielleicht doch Ihre Immobilie in den besten Händen des Immobilienservices abgeben möchten 😊