



BURCHARDT
IMMOBILIEN GmbH

IMMOBILIEN ERFOLGREICH VERKAUFEN

Wie man den besten Preis erzielt
und worauf Sie achten sollten



Ein Ratgeber für Verkäufer und Eigentümer
von Burchardt Immobilien, Berlin

Ratgeber für Verkäufer

Sie sind Eigentümer und planen den Verkauf Ihrer Immobilie? Oder wollen sich einfach unverbindlich und kompetent informieren, was schon im Vorfeld eines Verkaufs zu beachten und erledigen ist?

In diesem Ratgeber geben wir Ihnen einen Überblick, worauf Sie als Verkäufer einer Immobilie achten sollten.

Inhalt

Verkaufen oder nicht?	3
Wie Sie den richtigen Preis finden	4
Wie Sie den Verkauf professionell planen	5
Was zu einer Immobilienakte gehört	6
Wie die Wohnfläche korrekt berechnet wird.....	7
Wozu Sie den Energieausweis brauchen	8
Was Sie alles mitverkaufen	9
So bereiten Sie einen Kaufvertrag vor	10
Die Eigentumswohnung – wichtige Begriffe	11

Die wichtigste Frage vorab:

Verkaufen oder nicht?

Stellen Sie sich diese 3 Fragen:

1. Passen meine vier Wände noch zu meinem Leben?
2. Kann ich meine Wohnung komfortabel anpassen?
3. Es ist Zeit für einen Neuanfang, beispielsweise weil die Kinder aus dem Haus sind?

Jeder Lebensabschnitt ist schön und hat seine eigenen Herausforderungen.

Bevor Sie sich endgültig für einen Verkauf entscheiden, überlegen Sie, ob Sie Ihre jetzige Wohnung an Ihre neue Situation anpassen können. Schon kleine Veränderungen erhöhen den Wohnkomfort. Das ist manchmal sinnvoller, als die Wohnung zu verkaufen und woanders neu anzufangen.

Das Wichtigste: Es ist Ihr Zuhause, die Welt um Sie herum soll funktionieren – schließlich möchten Sie selbstbestimmt wohnen und leben.

Zum Beispiel barrierefrei! Ebenerdige Duschen, absenkbare Schränke und breitere Türen oder auch Smart-Home-Lösungen erhöhen den Wohnkomfort – für junge Familien bis zu mobilen Älteren.

Fordern Sie dazu unsere [Checkliste zur barriere-reduzierten Wohnungsanpassung](#) an.

Holen Sie sich den [kostenlosen Barrierefrei-Check](#).

Wenn Sie zum Verkauf entschlossen sind: **Wie Sie den richtigen Preis finden**

Wenn Sie den Preis zu hoch ansetzen, verringert sich die Zahl der Interessenten und die Vermarktungszeit verlängert sich. Wenn Sie den Preis zu niedrig ansetzen, kehrt sich das Verhältnis um. Das sagt zumindest die Faustregel.

Entwickeln Sie die passende Strategie für Ihre Immobilie. Wenn Sie sich nicht sicher sind, mit welchem Preis Sie den Verkauf starten wollen, empfehlen wir Ihnen unserer [Online-Bewertungsrechner](#).

Was ist meine Immobilie wirklich wert?

Häufig tendieren Eigentümer dazu, den Wert ihrer Immobilie zu überschätzen. „Damals haben wir sehr viel bezahlt und lange daran abbezahlt, die Badarmaturen waren ziemlich teuer, die Einbauküche hat vor zehn Jahren ein Vermögen gekostet und ist noch top in Schuss.“ Na klar, Ihre Emotionen hängen daran und Sie kennen alle Geschichten.

Ein Experte hat einen externen Blick. Er kann den objektiven Marktwert liefern. Dieser hängt von vielerlei Faktoren ab: dem Bodenrichtwert, Wert des Baukörpers, Außenanlagen, Reparaturrückstau usw.

Unser Tipp: Was Sie beachten sollten

- Verkaufspreise in Ihrer Umgebung (nicht Angebotspreise!)
- Wohnlage
- Ausrichtung/Himmelsrichtungen insbesondere von Balkonen/Terrassen
- Ruhiglage oder Beeinträchtigungen durch Autos, Bahn, Firmen etc.
- Anschluss an ÖPNV und Infrastruktur, z.B. Schulen, Kitas und Einkaufsmöglichkeiten
- Baujahr des Gebäudes
- Bauart: Massiv-, Fertig-, Holzbauweise ...
- Flächen, u.a. Grundstücksfläche, Wohn- und Nutzfläche
- Notwendige Reparaturen
- Energetischer Standard
- Ausstattungsstandard: Laminat oder Parkett, alte Ölheizung oder Wärmepumpe mit Fußbodenheizung?

Ganz schön umfangreich – wer hilft?

Gutachterausschüsse, Architekten und Experten kön-

nen Ihnen Auskunft geben. Informationen zu Wohnlagen, Richtwerten usw. findet man online.

Einen Überblick gibt unser Blogbeitrag [„Was ist diese Immobilie eigentlich wirklich wert“](#) auf unserer Website. Auf Wunsch erstellen wir Ihnen gerne eine professionelle Marktwertermittlung.



Wie Sie den Verkauf professionell planen

Geschmäcker sind verschieden.

Was der eine schön findet, muss dem anderen nicht gefallen. Malen Sie Ihre Immobilie nicht zu rosig, damit sich Besucher nicht getäuscht fühlen und davonziehen. Besser: Fügen Sie bei der Bewerbung viele gute Bilder hinzu. So können Interessenten vorab besser einschätzen, ob die Immobilie den eigenen Wünschen entsprechen könnte. Das spart auch Zeit, weil Sie nicht zu viele unnötige Besichtigungen durchführen müssen. Aber aufgepasst: Ihre Fotos sollten ansprechend und einladend aussehen.

Kaum ist Ihre Immobilie auf dem Markt – und schwupps ist sie auch schon verkauft.

Das kann sein, kommt aber eher selten vor. Schätzen Sie den notwendigen Zeitaufwand realistisch ein – sonst kommen Sie zeitlich unter Druck. Ziehen Sie den Verkauf aber nicht in die Länge. Immobilien, die zu lange auf dem Markt sind, erwecken bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Überprüfen Sie ggf. Ihren Verkaufspreis.

Fakt ist: Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen, desto besser wird der Verkaufspreis sein. Je länger eine Immobilie auf dem Markt ist, desto schwerer wird es, den geforderten Preis zu erzielen.

Unser Tipp: Klären Sie im Vorhinein für sich selbst einige Fragen

- Wann soll der Verkauf vollzogen sein?
- Wann sollte der Verkauf daher starten?
- Wieviel Zeit sollte ich für den Verkauf einplanen?
- Habe ich einen marktgerechten Angebotspreis?
- Was muss ich tun für ein unbelastetes Grundbuch?
- Welche Unterlagen sollte ich bereithalten?
- Welche Unterlagen muss ich noch beschaffen?
- Ist der Energieausweis noch aktuell?
- Wie und wo werbe ich für meine Immobilie?
- Wie sollen Interessenten Kontakt zu mir aufnehmen?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon preis?
- Wie schütze ich mich und mein Haus?
- Wer hilft bei der Beräumung ggf. Entrümpelung meines Hauses?
- Wer hilft bei der Erstellung des Kaufvertrags?
- Woran erkenne ich eine sichere Finanzierung?
- Zu welchem Notar möchte ich gehen?
- Wie und wann soll der Kaufpreis bezahlt werden?
- Wie und wann soll die Schlüsselübergabe erfolgen?

Was zu einer Immobilienakte gehört

Legen Sie für Ihre Immobilie eine eigene Immobilienakte an, um immer alle Unterlagen parat zu haben. Das spart Zeit, wenn Sie sich um eine Hypothek bemühen, Sie verkaufen möchten oder einen Umbau planen. Auch das Baurecht kann sich ändern. Es lohnt sich auch, hier auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Die Immobilienakte sollte – je nach Immobilienart – enthalten:

- vollständiger Grundbuchauszug
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Baurecht (Bebauungsplan vorhanden?)
- vorhandene oder benötigte Erschließung
- Flurkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Betriebskostenaufstellung
- Energieausweis
- Wohngebäudeversicherung
- Grundsteuerbescheid
- Teilungserklärung und Aufteilungsplan bei Teileigentum
- Protokolle und Betriebskostenabrechnungen der WEG
- Erbbaurechtsvertrag
- Miet- oder Pachtverträge
- Liste bekannter Mängel
- Liste von Modernisierungen und Reparaturen
- Grundschuldbrief bzw. Löschungsbewilligung

Unser Tipp: Erstellen Sie eine Checkliste, die Sie kontinuierlich abarbeiten

Wie die Wohnfläche korrekt berechnet wird

Messen statt schätzen

Hier ein paar Quadratmeter mehr – dort etwas gerundet ... Wenn man die genaue Quadratmeterzahl nicht weiß, wird nicht selten grob geschätzt.

Bei einem Verkauf kann das zur Minderung des Kaufpreises und zu Schadensersatz führen. Es gab Fälle, in denen Finanzierungs- und Notarkosten sowie die Steuern, die der Käufer auf den höheren Kaufpreis gezahlt hat, ausgeglichen werden mussten.

Auch bei der Vermietung ist eine korrekte Wohnflächenangabe in jedem Fall zu empfehlen. Wer hat schon Lust auf ewige Auseinandersetzungen über Miethöhe, Betriebskosten usw.?

Der Bundesgerichtshof entschied 2015, dass nur die tatsächliche Wohnfläche als objektiv nachvollziehbares Kriterium rechtsgültig ist (BGH, III ZR 266/14).

Zollstock raus und los?

Falls Sie nun daran denken, den Zollstock rauszuholen oder das Lasergerät in Gang zu setzen: Für eine korrekte Wohnflächenermittlung gibt es Richtlinien, beispielsweise für Treppen, Schrägen, Pfeiler, Nischen und mehr.

Abschläge zwischen 0 und 100 % sind bei Kellerräumen, Garagen, Terrassen, Wintergärten u.ä. zu beachten.

Gibt es verschiedene Rechenmodelle?

Ja, zu allem Überfluss gibt es in Deutschland derzeit mehrere Berechnungsmethoden. Am weitesten verbreitet ist die „Verordnung zur Berechnung der Wohnfläche“ (kurz: Wohnflächenverordnung oder WoFIV).

Ist die Verwirrung jetzt perfekt?

Keine Panik!

1. Hoffentlich haben wir damit erreicht, dass Sie Angaben zur Wohnfläche nicht Pi mal Daumen leichtfertig angeben.
2. Auf unserer Website finden Sie ausführliche Details zur Wohnflächenberechnung [in unserem Blog](#)
3. Wir sind für Sie da und stehen Ihnen gern mit Rat und Tat zur Seite. Sei es, welche Angaben erforderlich sind, wie eine genaue Berechnung erfolgen bzw. wo man diese besorgen kann.

Sprechen Sie uns einfach an!

Wozu Sie den Energieausweis brauchen

Dafür soll er nützlich sein:

Hausbesitzer erhalten Orientierungshilfen

- für die evtl. geplante energetische Modernisierung
- über die energetischen Mängel ihres Hauses
- über Maßnahmen zur Energiebilanzverbesserung

Fakten

- Bei Verkauf, Vermietung/Verpachtung von Immobilien ist die Vorlage des Energieausweises Pflicht
- Energieausweise gelten für zehn Jahre
- Es gibt den Verbrauchs- und den Bedarfsausweis

Warum der Bedarfsausweis aussagekräftiger ist, welchen Sie genau brauchen und warum ein Verstoß teuer werden kann, erfahren Sie [in unserem Blogbeitrag](#).



Was Sie alles mitverkaufen

Was ist eigentlich alles mitverkauft? Diese Frage führt nicht selten zu Uneinigkeit bei Käufer und Verkäufer. Kein Wunder: Da der Notar keine Begehung der Immobilie vor der Beurkundung vornimmt, tauchen in den Kaufverträgen nur allgemeine Formulierungen auf, wie: „Mitverkauft sind wesentliche Bestandteile und das gesetzliche Zubehör“.

Zubehör? Alles oder Nichts

Zubehör: Für den Käufer gehört die moderne Kaffeemaschine ganz eindeutig dazu – passt sie doch auch farblich perfekt in die Küche. Der Verkäufer wiederum buddelt noch schnell die Hecke und den Himbeerbusch aus – passt schließlich auch in den neuen Garten.

Kein Platz für Spielraum

Was beliebig ausdehnbar klingt, sind in Wirklichkeit gesetzlich recht fest definierte Begriffe. Wesentliche Bestandteile sind demnach alle mit Grund und Boden fest verbundenen Sachen. Dazu gehört in erster Linie das Gebäude, aber beispielsweise auch

- Einbauküche
- Heizungsanlage
- Pflanzen und deren Erträge
- Carport usw.

Kniffliger wird es beim Zubehör. Das Gesetz sagt, Zubehör muss dem wirtschaftlichen Zweck des Grundstücks dienen, ohne wesentlicher Bestandteil zu sein und ohne dass ein räumliches Verhältnis zum Grundstück bestehen muss. Das ist z.B. gegeben bei

- Alarmanlagen
- Küchenmöbeln (nicht EBK)
- Antennen usw.

Gesonderte Vereinbarung und lange Listen?

Nicht unbedingt: Wesentliche Bestandteile und gesetzliches Zubehör sind automatisch mitverkauft – auch ohne explizite Erwähnung im Kaufvertrag. Ein Entfernen durch den Verkäufer sowie der Mitverkauf von anderen sonstigen beweglichen Sachen (z.B. der Kaffeemaschine) müssten gesondert vereinbart werden.

Unser Tipp: Informieren Sie über etwaige Sondervereinbarungen IMMER den Notar! Er weiß, was in den Vertrag muss und wie. So vermeiden Sie lange Streitigkeiten und können ggf. noch die Grunderwerbsteuer senken, denn manches Zubehör ist befreit.

Die Eigentumswohnung – wichtige Begriffe

Wenn Sie eine Eigentumswohnung verkaufen wollen, ist es wichtig, einige Begriffe zu kennen.

Wohnungseigentümergeinschaft

Beim Kauf einer Eigentumswohnung wird man Mit-eigentümer der gesamten Immobilie und auch Mitglied einer Wohnungseigentümergeinschaft. Die trifft sich einmal im Jahr und entscheidet über alle Veränderungen die die Immobilie betreffen. Rechte und Pflichten regelt das Wohnungseigentumsgesetz (WEG).

Sondereigentum

Dazu zählen die eigene Wohnung, aber beispielsweise auch Kellerabteile, d.h. Bereiche, die jedem einzelnen Eigentümer allein gehören und über die er entscheiden kann.

Gemeinschaftseigentum

Das sind die für alle Wohnungseigentümer zugänglichen Bereiche, über die bei Veränderungen auch gemeinsam entschieden werden muss, z.B. Aufzug, Fassade, Außentür usw.

Teilungserklärung

Darin ist geregelt, was zum Sonder- und was zum Gemeinschaftseigentum gehört und mehr. Das alles steht dann auch im Grundbuch, ist für alle Eigentümer verbindlich und sollte daher korrekt und vollständig sein. Kreditinstitute wollen dies sicher auch einsehen.

Gemeinschaftsordnung

Diese wird von der Eigentümergemeinschaft beschlossen und regelt Rechte und Pflichten der Wohnungsbesitzer, beispielsweise Anteile bei Kostenübernahmen, Stimmrechtsverteilung usw.

Unser Tipp: Sammeln Sie die Protokolle der Eigentümergemeinschaft, ein Käufer will diese einsehen. Hierin stehen geplante Baumaßnahmen, Hinweise auf Streitigkeiten und mehr.

Ein guter Makler bringt „Licht ins Dunkel“ und kann bei Eigentümer, Käufer oder/und Verkäufer relevante Dinge ansprechen und maßgeblich zur Klärung beitragen.

Wir hoffen, die Angaben in diesem Ratgeber waren hilfreich für Sie.

Fordern Sie auch unsere **Informationen zu folgenden Themen** an:

- **Warum das Grundbuch wichtig ist**
- **Immobilienverrentung – ist das was für mich?**
- **Die alte Immobilie verkaufen, um die neue zu finanzieren**
- **Smart Home Sweet Home – wie smart sollte mein Heim sein?**

Haben Sie weitere Fragen zum Immobilienverkauf? Wir helfen gern.

So bereiten Sie einen Kaufvertrag vor

Bleiben Sie bei den Fakten: Wenn Sie ein oder zwei Details beim Immobilienverkauf großzügig „vergessen“ zu erwähnen, rückt der erträumte Kaufpreis vielleicht in greifbare Nähe.

Aber:

Der Verkäufer haftet

Und zwar für die Beschreibung des Kaufobjekts im Kaufvertrag. Die Immobilie sollte demnach nur so beschrieben werden, wie sie vom Verkäufer auch zugesichert übergeben werden kann. Also machen Sie aus einer Wiese nicht optimistisch ein Baugrundstück. Ein Zimmer mit Bad und Pantry im Keller ist nur dann eine Einliegerwohnung, wenn sie die Anforderungen an Wohnraum zum dauerhaften Aufenthalt erfüllt. Fehlangaben können zum Bumerang werden, dann droht Schadenersatz.

Was müssen Sie dem Käufer alles verraten?

Manche Dinge müssen Sie einem Kaufinteressenten ungefragt mitteilen. Dazu gehören beispielsweise:

- Mängel an der Gebäudeabdichtung
- Fehlende Baugenehmigungen
- Bekannte Altlasten, z.B. im Boden
- Rechtsstreitigkeiten
- Eine nicht gesicherte Nutzungsart
- Strittige Grenzverläufe u. ä.

Wählen Sie die richtigen Worte

Bei bestimmten Begrifflichkeiten **gibt es viel Spielraum** bei der Interpretation:

- voll erschlossen
- umfassend oder kernsaniert
- unverbaubarer Blick

Können Sie garantieren, dass auf der Wiese nebenan auch in 30 Jahren kein Mehrfamilienhaus stehen wird? Um Missverständnissen vorzubeugen, sollten solche Formulierungen von vornherein vermieden werden

Wie soll ich etwas zusichern, von dem ich nichts weiß? Das müssen Sie natürlich nicht. Eine Haftung des Verkäufers im Kaufvertrag für solche Punkte ist zumeist ausgeschlossen. Sie sind nicht verpflichtet, vor dem Verkauf Ihren Garten nach Altlasten umzugraben. Wissen Sie, dass dort früher eine Werkstatt oder Gärtnerei war, müssen Sie dies jedoch erwähnen.

Unser Tipp:

Nehmen Sie eine sogenannte Distanzierungsklausel in den Kaufvertrag auf. Die bewirkt, dass ausschließlich der im Vertrag benannte Zustand als bekannt und vereinbart gilt. Eventuell vorab getätigte Aussagen oder Exposé-Inhalte sind damit unerheblich.

Im Übrigen: Der Makler ist nicht verpflichtet zu forschen und etwaige Mängel ans Tageslicht zu fördern. Ein guter Makler wird sich aber informieren und Offensichtliches ansprechen und klären.

Burchardt Immobilien, die Hauptstadtprofis: So arbeiten wir

Ein Immobilienverkauf ist Vertrauenssache. Vertrauen entsteht aus guter Beratung und Betreuung – des Objekts, des Verkäufers und des Käufers. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung und unsere Kontakte. Wir finden den passenden Käufer – auf Wunsch auch ohne öffentliche Bewerbung.

Wir hören zu, wir fragen nach, wir versetzen uns in Ihre Lebenssituation und bringen unsere Begeisterung für Immobilien ein – so erhalten Sie den idealen Mix aus fachlicher Kompetenz und persönlicher Betreuung. Für Käufer, Verkäufer, Bauherren, Senioren, Investoren und Kapitalanleger. In Berlin und im Umland. Denn wir sind die **Hauptstadtprofis**.



Burchardt Immobilien GmbH

Hermsdorfer Damm 90
13467 Berlin – Hermsdorf

Tel.: +49 (0)30 – 405 09 37-0
Fax: +49 (0)30 – 405 09 37-29

E-Mail: info@hauptstadtprofi.de

Wichtiger Hinweis: Alle Angaben in diesem Ratgeber sind lediglich eine Information und keine Rechtsberatung. Wenden Sie sich dafür bitte an einen Juristen!