Beschreiben Sie **detailliert** den Prozess des Verkaufs einer Wohnung - wie man ihn richtig organisiert, welche Schritte zu unternehmen sind, wer helfen kann, wie er optimiert werden kann, etc

https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/tipps/wohnungsverkauf-ablauf/                         <https://www.hausverwalter-vermittlung.de/blog/wohnungsverkauf-ablauf/>

3-4 Listen / Aufzählungen

Sie können in eine Spalte die Nummerierung und in eine andere Spalte die Namen aller Schritte zum Verkauf der Wohnung schreiben.

**wohnungsverkauf ablauf**

4-5xH2

2-3xH3

wohnungsverkauf ablauf (2)  
ablauf wohnungsverkauf  
wohnung verkaufen ablauf

 wohnungsverkauf was beachten, wie verkaufe ich meine wohnung, wohnungsverkauf checkliste, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, service, region, verkauf, immobilie, kosten, objektes, immobilienpreise, zustimmung, notariat, kaufpreis, angebotspreise, grundbuch, finanzierung, gewöhnlich, verkäufer, unterlagen, festlegen, gutachterausschuss

Nr. 51 // Wohnungsverkauf Ablauf

1100 Wörter

<h1>Wichtige Informationen rund um das Thema Wohnungsverkauf Ablauf</h1>

<p>Der <strong>Verkauf</strong> der eigenen vier Wände zählt zu den umfangreicheren Projekten im Leben und lässt sich häufig nicht von heute auf morgen realisieren. Das Verkaufsprojekt lässt sich demnach in verschiedene <strong>Verkaufsphasen</strong> unterteilen: die <strong>Vorbereitungsphase</strong>, die <strong>Verkaufsphase</strong> an sich sowie die abschließende <strong>Übergabephase</strong>. In jeder der genannten Phasen müssen andere Vorkehrungen beschlossen, beziehungsweise Organisationen durchgeführt werden. Um hier nicht den Überblick darüber zu verlieren, wie der eigentliche Wohnungsverkauf Ablauf vonstattengeht und was zu beachten ist in puncto „Wie verkaufe ich meine Wohnung?“, soll der nun folgenden Artikel einmal eine praktische <strong>Wohnungsverkauf Checkliste</strong> mit alle, relevanten Informationen rund um den individuellen Wohnungsverkauf liefern.</p>

<h2>Der Wohnung verkaufen Ablauf im Kurzüberblick – die einzelnen Phasen</h2>

<p>Das Großprojekt Wohnungsverkauf – egal, ob eine Eigentumswohnung oder ein Wohnhaus mit mehreren Wohnungen verkauft werden soll – kann in <strong>drei gängige Phasen</strong> unterteilt werden, die innerhalb der folgenden Unterabschnitte einmal genauer thematisiert werden sollen.</p>

<h3>Ablauf Wohnungsverkauf in der Vorbereitungsphase</h3>

<p>Die <strong><u>Vorbereitungsphase</u></strong> ist gekennzeichnet durch das Zusammentragen verschiedener <strong>Dokumente</strong>. Hierbei handelt es sich um folgende Unterlagen:</p>

<ul>

<li>den <strong>Grundriss-</strong> und <strong>Wohnflächenberechnungsplan</strong></li>

<li>den <strong>Lageplan</strong> sowie die <strong>Baubeschreibung</strong></li>

<li>potenzielle <strong>Teilungserklärungen</strong></li>

<li>einen <strong>Grundbuchauszug</strong></li>

<li>einen neuen <strong>Energieausweis</strong></li>

<li>potenzielle <strong>Rechnungen</strong> (die getätigte Sanierungen belegen)</li>

<li>diverse <strong>Hausgeldabrechnungen</strong></li>

<li>Nachweise über <strong>Rücklagen</strong> der Wohneigentümergemeinschaft</li>

<li>Nachweise über <strong>Gebäudeversicherung</strong></li>

<li>nur bei noch vermieteten Objekten: <strong>Kopien</strong> der aktuellen Mietverträge</li>

</ul>

<p>In dieser Phase sind aber noch weitere Vorbereitungen für den anstehenden Immobilienverkauf zu tätigen:</p>

<ul>

<li><strong>Fotos</strong> von der Immobilie anfertigen</li>

<li>verkaufsförderliche Unterlagen anfertigen</li>

<li>Berechnung des Immobilienwerts</li>

<li>Inserate, Annoncen oder anderweitige Verkaufsgesuche erstellen (im Internet, in Zeitungen usw.)</li>

</ul>

<h3>Ablauf Wohnungsverkauf in der Verkaufsphase</h3>

<p>Steht der individuelle <strong>Kaufpreis</strong> fest und alle entsprechenden Vorkehrungen der Vorbereitungsphase sind getroffen, kann es auch schon in die <strong><u>Verkaufsphase</u></strong> gehen. In dieser werden verschiedene <strong>Kaufinteressenten</strong> zu Besichtigungsterminen eingeladen. Während dieser wird den potenziellen Interessenten das zu verkaufende Objekte vollumfänglich aufgezeigt – außerdem werden diesem auf Nachfrage diverse Dokumente zur Voransicht ausgehändigt.<br>

<p>Im weiteren Verlauf des Wohnungsverkauf Ablauf kommt es dann zu einer Zustimmung mit einem potenziellen Käufer. In Folge dieser wird ein <strong>Notartermin</strong> in einem Notariat, bei dem eine Grundbuchumtragung sowie Unterzeichnung des Kaufvertrags unter notarieller Beurkundung stattfindet. Hierbei handelt es sich um einen offiziellen Termin, zu dem für gewöhnlich ein <strong>Notar</strong>, der <strong>Verkäufer</strong> sowie der potenzielle <strong>Käufer</strong> anwesend sein müssen. Ist auch dieser Termin abgeschlossen, geht es dann schon in die letzte Phase hinsichtlich der Thematik Wohnung verkaufen Ablauf.</p>

<h3>Die Übergabephase als Abschluss in puncto Wohnung verkaufen Ablauf</h3>

<p>Mit der <strong><u>Übergabephase</u></strong> endet der Wohnungsverkauf schlussendlich. In dieser Phase werden dem potenziellen Käufer <strong>sämtliche Unterlagen</strong> über die Immobilie ausgehändigt. Zunächst muss dieser hierfür jedoch seiner Pflicht zur Zahlung des Kaufpreises nachgekommen sein. Dabei sind von diesen individuellen Vorkehrungen in puncto <strong>Finanzierung</strong>, Barzahlung oder anderweitiger Kaufpreisrealisierung zu treffen. Den letzten Punkt im Ablauf Wohnungsverkauf markiert dann die <strong>Schlüsselübergabe</strong>. Sobald die Schlüssel zur Wohnung übergeben worden sind, ist die Wohnung dann in den Besitz des Käufers übergegangen.</p>

<h2>Alle Schritte hinsichtlich der Thematik Wohnungsverkauf Ablauf noch einmal im Überblick</h2>

<p>Die folgende Tabelle soll die einzelnen Schritte und To-Do’s in puncto Ablauf Wohnungsverkauf noch einmal übersichtlich aufzeigen. Gleichzeitig soll diese auch die Möglichkeit zweier Vorgehensweisen beim Wohnungsverkauf miteinbeziehen. So kann der Wohnungsverkauf entweder <strong>allein</strong> oder durch die Hilfe eines professionellen und erfahrenen <strong>Immobilienmakler Hannover</strong> realisiert werden:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Verkaufsschritt-Nr.</u></strong></td>

<td><strong><u>Maßnahme</u></strong></td>

<td><strong><u>Vorteile Alleingang</u></strong></td>

<td><strong><u>Vorteile Makler</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><strong>1</strong></td>

<td>Verkaufsdokumente zusammentragen</td>

<td>jederzeit volle Kontrolle über Dokumente</td>

<td>umfassende Zeitersparnis (Behördengänge werden übernommen, auch Neuausstellungen)</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>2</strong></td>

<td>Anfertigung Exposés oder Bilder</td>

<td>Flexibilität bei der Gestaltung</td>

<td>schnelle und seriöse Anfertigung von verkaufsförderlichen Unterlagen</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>3</strong></td>

<td>Inserate, Annoncen und anderweitige Verkaufsgesuche einstellen</td>

<td>Überblicke über alle getätigten Aktionen</td>

<td>Expertise und Erfahrung im Erstellen und Pflegen von Verkaufsportalen, mehr Reichweite</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>4</strong></td>

<td>Organisation von Besichtigungsterminen</td>

<td>Selber entscheiden, wer eingeladen werden soll</td>

<td>ausgezeichnetes Netzwerk an seriösen und adäquaten Kaufinteressenten im privaten sowie gewerblichen Umfeld</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>5</strong></td>

<td>Erstellung Kaufvertrag</td>

<td>freie Hand bei der Gestaltung</td>

<td>rechtliche Fallstricke werden umgangen, rechtliche formelle und zugügige Gestaltung von Kaufverträgen</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>6</strong></td>

<td>Beantragung und Durchführung Notartermin</td>

<td>Organisation selbst in der Hand</td>

<td>schnellerer Termin möglich, auf Wunsch auch mit Vertretungsvollmacht</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>7</strong></td>

<td>Schlüsselübergabe</td>

<td>flexible Termingestaltung zur Übergabe</td>

<td>schnelle und sichere Übergabe von Dokumenten und den Wohnungsschlüsseln</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<p>Wie Sie sehen, kann die Hilfe eines erfahrenen Ansprechpartners für Wohnungsverkäufe vor allem Zeit sparen, aber auch Rechtssicherheit bieten. Im Folgenden aber noch weitere Ausführungen dazu, ob die Einschaltung eines professionellen Immobilienunternehmens wirklich von Vorteil ist.</p>

<h2>Wohnung verkaufen Ablauf über ein Immobilienunternehmen realisieren</h2>

<p>Da Sie jetzt alle Schritte hinsichtlich der Thematik <strong>Wohnungsverkauf was beachten?</strong> kennen, können Sie ja selbst auch einschätzen, wie viel Zeit und Mühen der Wohnungsverkauf durch die Hilfe eines erfahrenen und fachkompetenten Immobilienvermittlers einsparen würde? Dieser bietet Ihnen ein Komplettpaket, bestehend aus vollumfänglichen Leistungen wie zum Beispiel einer professionellen <strong>Immobilienbewertung</strong> über marktgängige Wertermittlungsverfahren (Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren und Ertragswertverfahren) sowie eine fachgerechte Erstellung von Verkaufsunterlagen. Auch nutzt ein Immobilienunternehmen seine weitreichenden Kontakte zu seriösen Kaufinteressenten im <strong>privaten</strong> sowie <strong>gewerblichen Umfeld</strong>. Der Verkauf an sich geht so häufig nicht nur wesentlich schneller über die Bühne, sondern können durch diesen Service häufig auch wesentlich höhere Immobilienpreise bei Verkaufsverhandlungen realisiert werden. In puncto „Warum Immobilienmakler?“ sollten Sie sich schon allein aus folgenden Gründen für einen Makler festlegen:</p>

<ul>

<li>niedrige Kosten und hohe Erträge (vor allem in puncto realisierbarer Verkaufspreis)</li>

<li>schnelle und zuverlässige Abwicklung</li>

<li>Übernahme sämtlicher Verkaufsphasen durch einen Profi</li>

<li>Branchen- und Sachkenntnis über die Region</li>

<li>ausgezeichnete Kontakte auch zu Marketingspezialisten, Gutachterausschuss, Notaren oder Anwälten</li>

</ul>

<h2>Vertrauen Sie bei Ihrem Wohnungsverkauf Ablauf also einem echten Profi</h2>

<p>Insgesamt lässt sich durch den Verkauf über einen erfahrenen Ansprechpartner jede Menge Zeit einsparen. Dauert dieser im Alleingang im Schnitt zwischen 5 bis 6 Monate, kann dieser über ein erfahrenes Immobilienunternehmen oftmals schon binnen 2 oder 3 Monate realisiert werden. Zudem liegen die Angebotspreise von Wohnungen, die über einen entsprechenden Vermittler veräußert werden, häufig auch um bis zu <strong>10 Prozent höher</strong>, als bei vergleichbaren Inseraten privaten Ursprungs. Werden alle, genannten Wohnungsverkauf Tipps beachtet, beziehungsweise in professionelle Hände übergeben, so lässt sich der Ablauf Wohnungsverkauf oftmals sehr reibungslos und unaufwändig in Bezug auf die eigene Zeit gestalten. Hierbei empfiehlt es sich jedoch grundlegend, sich in puncto Wohnung verkaufe Ablauf auch unbedingt von einem Profi in diesem Bereich beraten zu lassen. Etwaige Beratungen sind oftmals <strong>kostenlos</strong> und <strong>unabhängig</strong> erhältlich. Bei diesen werden Sie als potenzieller Veräußerer auf alle wichtigen Dinge hinsichtlich Ihres Wohnungsverkauf Ablauf hingewiesen, und welche Leistungen entsprechend übernommen werden können. Insgesamt ist also eine gewisse Struktur beim Ablauf Wohnungsverkauf geboten, damit dieser schlussendlich auch ein Erfolg wird und keine zu niedrig angesetzten Preise realisiert werden, Sie auf Ihrer Wohnung sitzen bleiben oder es gar zu Rechtsstreitigkeiten aufgrund falscher Kaufvertragsunterlagen kommt.</p>

wohnungsverkauf ablauf (3)  
ablauf wohnungsverkauf (4)  
wohnung verkaufen ablauf (3)

 wohnungsverkauf was beachten, wie verkaufe ich meine wohnung, wohnungsverkauf checkliste, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, service, region, verkauf, immobilie, kosten, objektes, immobilienpreise, zustimmung, notariat, kaufpreis, angebotspreise, grundbuch, finanzierung, gewöhnlich, verkäufer, unterlagen, festlegen, gutachterausschuss

## **Wie ist eigentlich der genaue Ablauf beim Wohnungsverkauf?**

## **Dieser Artikel beschreibt die Reihenfolge des Ablaufs beim Wohnungsverkauf in einfacher Form und unter dem Gesichtspunkt, dass keine Komplikationen auftreten.**

**Einschätzung des Verkaufspreises:** Gewöhnlich steht als erster Schritt die Bewertung der Immobilie durch einen Sachverständigen oder einen [**Immobilienmakler**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/). Als Eigentümer mit Verkaufsabsicht kommt man leicht in die Versuchung zu glauben, dass die Angebotspreise in den Internetportalen auch tatsächliche Verkaufspreise sind. Dies ist aber häufig nicht so. Die Angebotspreise vermitteln oft einen allzu rosigen Eindruck. Die Profis verwenden da z.B. die Preistabellen vom Gutachterausschuss oder Ähnliches, um wirklich qualifizierte Wertermittlungen machen zu können. Lesen Sie meine Marktberichte über die [**Immobilienpreise in München**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise).

**Offene, offensichtliche Fragen klären**: Daraufhin folgt die Überprüfung von wichtigen Dingen, wie z.B. ob ein eventueller Veräußerungserlös steuerfrei ist oder der Steuer unterliegt und ob irgendwelche anderen Hindernisse bei einem Verkauf zu erwarten sind. (Ungewöhnliche Einträge im Grundbuch, etc.)

**Unterlagen:** Jetzt geht es an die Zusammenstellung der relevanten Unterlagen für den Verkauf wie z.B. Pläne, Abrechnungen, Bilder fertigen, etc. Wenn Sie meinen [**Immobilienverkaufsratgeber**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/Ratgeber-Immobilienverkauf-M%C3%BCnchen.pdf) downloaden haben Sie gleich die Checklisten dafür in den Händen.

**Exposé:** a. Eine gute Beschreibung mit den wichtigsten Punkten (nicht zuviel Text, damit die wichtigen Informationen nicht überlesen werden). b. Gut aufbereitete Grundrisse mit Quadratmeterangaben der einzelnen Räume sind wertvoll. (kann man für ca. 20 Euro online erstellen lassen, indem man den unbearbeiteten Plan dort hinsendet oder hochlädt) c. Gute Bilder, bei Tageslicht fotografiert, Innenaufnahmen idealerweise mit einem sehr guten Weitwinkelobjektiv.

**Werbung:**Wo wird man werben? Immowelt, Immoscout, Immonet, Sueddeutsche.de, lokale Anzeiger, Flugzettel, einschalten eines oder mehrerer Makler, etc. Das Einarbeiten in die Anzeigenschaltung ist auf den meisten Portalen recht einfach.

**Besichtigungen:** 1. Tag und Besichtigungszeitraum für Einzeltermine festlegen. 2.  Fragen der Interessenten vorab klären, so dass man nicht unnütze Besichtigungen durchführt. 3. Festlegen wer und wie die Besichtigungen durchgeführt werden. 4. Exposé und Unterlagen kopieren, die man den Kaufinteressenten mitgeben möchte? 5. Besichtigungen wahrnehmen und Notizen machen. (wer ist wirklich interessiert und wer nur „Tourist“) 6. Vereinbaren wie man verbleibt.

2 Tipps: a. Nicht jeder interessiert wirkende Kaufinteressent hat auch wirklich Interesse. Lernen Sie bei dem Termin zwischen den Zeilen zu lesen. b. Sie sind der Herr oder die Frau im Haus. Sie müssen unfreundliche Leute nicht durch die Wohnung führen. Lassen Sie sich auch nicht von forschen Leuten übervorteilen.

**Folgegespräche:** Häufig gibt es Zweittermine, indem der Kaufinteressent mit Ihnen ins Detail geht. Das ist ein gutes Zeichen. Manchmal geht es hier auch nochmal ums liebe Geld.

**Finanzierung:** Gewöhnlich benötigt der Käufer gute zwei Wochen um die Finanzierung auf die Beine zu stellen. In dieser Zeit wird auch der notarielle Kaufvertragsentwurf erstellt und beiden Seiten zugesandt. Über die Wahl des Notariats müssen Sie sich einigen. Haben Sie einen Makler eingeschaltet, dann kümmert der sich gewöhnlich um alles.

**Haben Sie bereits eine Vorstellung was Sie für Ihre Wohnung preislich erzielen können?** Lesen Sie meine Artikel über die [**Immobilienpreise in München**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise) oder fordern Sie eine [**kostenlose Wertermittlung**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienbewertung/) über das hinterlegte [**Formular**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienbewertung/) an.

**Notartermin:** Nach ca. 10-30 Tagen ist dann der große Tag und der Immobilienkaufvertrag wird verlesen und unterzeichnet. (Oft auch eine Grundschuldbestellung des Käufers, welche zur Finanzierung benötigt wird) Das Notariat verschickt daraufhin das Dokument an Käufer und Verkäufer, Finanzierungsbank, ggfs. die Stadt oder Gemeinde, ggfs. den Gutachterausschuss zu Kaufpreissammlung, ggfs. dem Makler und beantragt beim Grundbuchamt die Auflassungsvormerkung (der Käufer wird vorgemerkt). Der Verkäufer teilt dem Hausverwalter den neuen Eigentümer und ggfs. auch schon den voraussichtlichen Übergabezeitpunkt mit.

**Kaufpreiszahlung:** Der weitere Ablauf beim Wohnungsverkauf ist der, dass sobald die Vormerkung eingetragen ist, ein Schreiben zurück an das Notariat geht und wenn alle anderen Auflagen erfüllt sind, ist der Kaufpreis zur Zahlung fällig. Auflagen können sein, die Zustimmung der Stadt bei Hausverkäufen, die Zustimmung der Bank des Verkäufers, sofern noch Grundschulden eingetragen sind, etc., etc.

**Übergabe:** Sobald der Kaufpreis auf dem Konto des Veräußerers eingegangen ist, findet der wirtschaftliche Übergang statt, das heißt der neue Eigentümer bekommt den Schlüssel, kann einziehen, muss auch das Wohngeld bezahlen und der ursprüngliche Besitzer teilt dem Notar den Geldeingang mit.

Die Übertragung im Grundbuch findet meistens erst einige Monate später statt. Da die Wohngeldabrechnung durch die Hausverwaltung erst im Folgejahr stattfindet, kann es sein, dass man mit dem Käufer/Verkäufer noch einige Zeit in Kontakt ist.

Für professionelle Unterstützung stehe ich gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie mich direkt telefonisch oder einfach über mein Kontaktformular. Ein kostenfreier und unverbindlicher Ersttermin ist immer möglich.