<h1><strong>Wie man ein Haus verkauft</strong> – so geht’s</h1>

<p>Mit rund <strong>520.000 Einwohnern</strong> gilt die <strong>Landeshauptstadt</strong> und <strong>Messestadt Hannover</strong> als größte Gemeinde im <strong>Bundesland Niedersachsen</strong> und erfreut sich aufgrund der abwechslungsreichen Beschaffenheit der Stadt eines seit vielen Jahren anhaltenden Zustroms an neuen Bewohnern. Mit rund <strong> 3.865 Euro pro Quadratmeter</strong> haben sich die durchschnittlichen <strong>Hauspreise</strong> in Hannover innerhalb der vergangenen Jahr um rund <strong>6,50 bis 7,00 Prozent</strong> pro Jahr gesteigert. Die Bandbreite an Preisen pro Quadratmeter Wohnfläche schwankt dabei recht stark zwischen <strong>1.840 Euro</strong> im Stadtteil <strong>Kleefeld</strong> und maximal <strong>5.430 Euro</strong> im Stadtteil <strong>Isernhagen-Süd</strong>. Grundsätzlich sind Lagen im <strong>Stadtzentrum</strong> sowie im <strong>Norden</strong> der Stadt Hannover bisweilen beliebter und damit teurer, als beispielsweise Lagen im <strong>Osten</strong>, <strong>Süden</strong> und <strong>Westen</strong> von Hannover. Viele <strong>Hausbesitzer</strong> stehen aufgrund der teuren Preislage in Hannover aktuell daher vor der Entscheidung, ihr <strong>Haus</strong> zu verkaufen. Bestärkt wird dieser Gedanke durch die fortlaufend hohe Nachfrage nach <strong>Wohnraum</strong> in Hannover. In den nun folgenden Abschnitten soll daher die Frage <strong>Wie man ein Haus gewinnbringend verkauft</strong> vollumfassend beantwortet werden. Des Weiteren sollen alle wichtigen Aspekte rund um den <strong>Verkauf</strong> einer Immobilie im Stadtgebiet von Hannover sowie in dessen Umgebung durchleuchtet werden.</p>

<h2><strong>Hausverkauf Schritt 1</strong>: Die <strong>Hausbewertung</strong></h2>

<p>Um sein Haus in Hannover zu einem lukrativen Preis verkaufen zu können, sollten Sie als potenzieller Hausbesitzer zunächst den <strong>genauen Wert</strong> Ihrer Immobilie wissen. Hierfür muss zunächst eine <strong>Hausbewertung</strong> durchgeführt werden, bei der der Wert Ihrer Immobilie in <strong>Euro</strong> berechnet wird. Diese kann entweder über einen <strong>kostenlosen Bewertungsrechner</strong> im Internet oder über eine erfahrene und fachkompetente <strong>Makler-Agentur</strong> durchgeführt werden. Zum Einsatz kommen hierbei die folgenden <strong>Bewertungsverfahren</strong>:</p>

<ul>

<li>das <strong>Verkehrswertverfahren</strong> (vergleicht gleichwertige, bereits getätigte Immobilienverkäufe in ähnlicher Lage miteinander)</li>

<li>das <strong>Ertragswertverfahren</strong> (nimmt die erzielbare Rendite bei Vermietung der von Ihnen zu verkaufenden Immobilie als Grundlage)</li>

<li>das <strong>Sachwertverfahren</strong> (kommt vor allem bei nicht-vermietbaren Immobilien wie zum Beispiel Einfamilienhäusern zum Einsatz)</li>

</ul>

<h2><strong>Hausverkauf Schritt 2</strong>: Wie kann ich mein Haus über dem Marktpreis verkaufen?</h2>

<p>Der tatsächliche Wert einer Immobilie, den der potenzielle Käufer bereit zu zahlen ist, hängt dabei von einer Vielzahl weiterer Faktoren ab:</p>

<ul>

<li>der <strong>Lage</strong> der Immobilie (sowohl von der <strong>Mikro-</strong>, als auch von der <strong>Makro-Lage</strong>)</li>

<li>der <strong>Größe</strong> der Immobilie</li>

<li>der <strong>Beschaffenheit</strong> der Immobilie (Zustand, Bausubstanz, Altlasten usw.)</li>

<li>der <strong>Ausstattung</strong> der Immobilie (zum Beispiel Balkon, Garten, Garage, Grundstück usw.)</li>

</ul>

<p>Möchten Sie Ihr <strong>Haus</strong> beispielsweise über Wert verkaufen, müssen hierfür Gründe für den Käufer vorliegen. So kann beispielsweise eine <strong>gute Ausstattung</strong> sowie ein <strong>moderner und renovierter Zustand</strong> Ihres Hauses den Verkehrswert Ihrer Immobilie steigern. Auch eine gute Mikro-Lage kann sich zum Vorteil Ihres Hauspreises auswirken, indem diese zum Beispiel durch gute <strong>Einkaufsmöglichkeiten</strong> oder eine gute Verkehrsanbindung gekennzeichnet ist – auch eine gleichzeitig ruhige Lage kann punkten.</p>

<h2><strong>Hausverkauf Schritt 3</strong>: Wie verkauft man ein Haus?</h2>

<p>Da es sich beim Hausverkauf um ein recht komplexes Thema handelt, welches eine Vielzahl an Vorbereitungen und Dokumenten sowie organisatorischen Aufwand erforderlich macht, haben wir die einzelnen Stationen eines <strong>Hausverkaufs</strong> daher für Sie einmal zusammengetragen.</p>

<h3>Diese <strong>Dokumente</strong> werden beim Hausverkauf benötigt</h3>

<table>

<thead>

<tr>

<td>Was?</td>

<td><strong><u>Baupläne</u></strong></td>

<td><strong><u>Energieausweis</u></strong></td>

<td><strong><u>Flurkartenauszug</u></strong></td>

<td><strong><u>Grundbuchauszug</u></strong></td>

<td><strong><u>Nutzungs-, Wohn- und Grundflächenberechnung</u></strong></td>

<td><strong><u>Sanierungsnachweise</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td>Woher?</td>

<td>Architekturbüro, Bauträger oder aus dem Bundesarchiv</td>

<td>Energiedienstleister</td>

<td>Katasteramt</td>

<td>Amtsgericht</td>

<td>Architekturbüro, Bauträger</td>

<td>Eigentümer</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<h3><strong>Besichtigungstermine</strong> mit potenziellen Kaufinteressenten vereinbaren</h3>

<p>Ist das eigene Haus <strong>inseriert</strong> und ein aussagekräftiges <strong>Exposé</strong> wurde angefertigt, können die ersten Besichtigungstermine vereinbart werden. In der Regel kommen die Interessenten hier <strong>von selbst</strong> auf Sie zu und werden Sie bezüglich Ihres zum Verkauf stehenden Hauses kontaktieren, um mit Ihnen einen Besichtigungstermin auszumachen. Alternativ können Sie diese zeitaufwendige Arbeit auch einen <strong>Immobilienmakler-Büro</strong> überlassen, welches selbstständig nach Kaufinteressenten für Sie sucht und nur seriöse Käufer ausfindig macht. Auch die Organisation der Besichtigungstermine findet dann über das Makler-Büro statt. Zur Erzielung höherer <strong>Verkaufspreise</strong> werden häufig auch <strong>verkaufsfördernde Maßnahmen</strong> wie zum Beispiel <strong>Home Staging</strong> eingesetzt, bei denen Ihre Immobilie vom Immobilienmakler-Büro harmonisiert und entpersonalisiert wird, sodass diese beim potenziellen Käufer einen möglichst guten Eindruck hinterlässt und diesem zum Kauf animiert.</p>

<h3>Unterzeichnung von <strong>Kaufvertrag</strong> sowie <strong>notarielle Beurkundung</strong></h3>

<p>Einigen Sie sich mit einem Kaufinteressenten zum Verkauf Ihres Hauses, folgt im nächsten Schritt die Unterzeichnung des <strong>Kaufvertrags</strong> per <strong>notarieller Beurkundung</strong>. Im Kaufvertrag selbst müssen sämtliche Formalien aufgenommen werden, sondern auch die entsprechenden Zahlungsvereinbarungen. Weiterhin muss der Kaufvertrag auch sämtliche Informationen über potenzielle <strong>Vereinbarungen</strong> wie zum Beispiel die Überlassung von Einrichtungsgegenständen, beinhalten. Damit der <strong>Kaufvertrag</strong> dann <strong>Rechtsgültigkeit</strong> erfährt, muss dieser von einem <strong>Notar</strong> beurkundet werden. Dieser fungiert als <strong>neutraler Vermittler</strong> und setzt die notwendigen Vertragsdokumente selbstständig auf. Im weiteren Verlauf des <strong>Notartermins</strong> findet dann die <strong>Umschreibung</strong> der Immobilie in deren Grundbuch statt.</p>

<h3>So läuft die <strong>Hausübergabe</strong> nach dem Hausverkauf ab</h3>

<p>Sobald der potenzielle <strong>Käufer</strong> oder dessen Bank den <strong>vollständigen Kaufpreis</strong> an Sie entrichtet hat, kann das Haus an den Käufer übergeben werden. Dabei werden diesem zunächst <strong>sämtliche Vertragsdokumente</strong> überreicht, bevor diesem dann die Schlüssel und das <strong>Übergabeprotokoll</strong> ausgehändigt werden.</p>

<h2>Grundsatzfragen in puncto <strong>Wie kann ich mein Haus verkaufen?</strong> – im Alleingang oder doch über einen Makler?</h2>

<p>Grundsätzlich können Sie sämtliche Schritte beim Hausverkauf auch selbst in Angriff nehmen, jedoch bietet es sich hierbei an, einen erfahrenen Makler zu kontaktieren. Dieser bietet nicht den Vorteil, den gesamten Verkaufsprozess <strong>schnell</strong> und <strong>unkompliziert</strong> für Sie abzuwickeln, sondern weist in der Regel eine <strong>langjährige Expertise</strong>, eine <strong>umfassende Marktkenntnis</strong> sowie ein großes <strong>Netzwerk</strong> an potenziellen Kaufinteressenten auf. Darüber hinaus besitzt ein Immobilienmakler einen großen Erfahrungsschatz hinsichtlich der <strong>Erstellung</strong> von aussagekräftigen Exposés sowie verkaufsfördernden Maßnahmen. Eine Vielzahl an <strong>Fallstricken</strong> lauert beim Selbstverkauf auch bei <strong>rechtlichen Angelegenheiten</strong>, die den <strong>Kaufvertrag</strong> betreffen. Zu guter Letzt bietet ein <strong>zertifizierter</strong> Immobiliengutachter und Immobilienmakler auch die Möglichkeit, den tatsächlichen <strong>Hauspreis</strong> genau berechnen zu können. Dadurch laufen Sie weder Gefahr, Ihre Immobilie unter Preis zu verkaufen oder aber diese aufgrund eines zu hoch angesetzten Verkaufspreises nicht veräußern zu können. Ein Immobiliengutachter bietet Ihnen daher die Möglichkeit, genau zu beurteilen, <strong>wie teuer ein Haus zu verkaufen</strong> ist.</p>

<h2>Checkliste zum Thema: <strong>Wie kann ich mein Haus teuer verkaufen</strong>?</h2>

<p>Sollten Sie sich tatsächlich für den Verkauf über einen <strong>professionellen Immobilienmakler</strong> entscheiden, müssen zunächst folgende Vorbereitungen von Ihnen getroffen werden:</p>

<ul>

<li>tragen Sie sämtliche <strong>Dokumente</strong> zusammen (Baupläne, Energieausweis, Flurkartenauszug, Grundbuchauszug, Nutzungs- und Wohnberechnung sowie potenzielle Sanierungsnachweise)</li>  
<li>legen Sie sich Zeitfenster für <strong>Besichtigungstermine</strong> fest</li>

<li>kontaktieren Sie zunächst kostenlos und unabhängigen Ihren <strong>Immobilienmakler</strong> in Hannover</li>

<li>lassen Sie von Ihrem Immobilienmakler und Gutachter Ihren <strong>Hauswert</strong> ermitteln</li>

<li>Ihr Immobilienmakler fertigt nun <strong>Exposés</strong> an und nimmt gegebenenfalls <strong>verkaufsfördernde Maßnahmen</strong> (zum Beispiel <strong>Home Staging</strong>) vor</li>

<li>Ihr Immobilienmakler sorgt nun für Besichtigungstermine</li>

<li>bei Verkauf <strong>Unterzeichnung</strong> der Kaufverträge von Ihnen</li>

</ul>

<h2>Bei weiterem Interesse zum Thema <strong>wie man ein Haus gewinnbringend verkauft</strong> kontaktieren Sie unser Team am besten noch heute</h2>

<p>Viele Hausbesitzer entscheiden sich in puncto <strong>wie man ein Haus verkauft</strong> für einen erfahrenen und fachkompetenten Ansprechpartner für die <strong>Wertermittlung</strong> und den <strong>Verkauf</strong> von Immobilien. Gern ist unser Team in <strong>Hannover</strong> für Ihre individuellen <strong>Verkaufsanzeigen</strong> zur Stelle und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Kontaktieren Sie uns daher zunächst gern unverbindlich und persönlich und lassen Sie uns gemeinsam die für Sie beste Vorgehensweise für den Verkauf Ihrer Immobilie im Stadtgebiet von Hannover sowie dessen Umgebung finden. Diesbezüglich haben wir eine Vielzahl an Tipps und Maßnahmen parat, mit denen Sie Ihre Immobilie <strong>deutlich über deren eigentlichen Marktwert verkaufen</strong> können. Wir freuen uns in diesem Zusammenhang schon auf Ihre Kontaktaufnahme!</p>

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **geforderte Keywords:** | **wie man ein Haus verkauft** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie man ein Haus gewinnbringend verkauft** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie teuer ein Haus zu verkaufen** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie verkauft man ein haus** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie kann ich mein haus verkaufen** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie kann ich mein haus teuer verkaufen** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | | **wie kann ich mein haus über dem marktpreis verkaufen** | genutzt: 1 Mal https://intern.textbroker.de/img/ok.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-2 Mal) | |  |  |  | |