<h1>Was ist beim Grundstücksverkauf zu beachten?</h1>

<p>Der Verkauf eines <strong>Grundstücks</strong> innerhalb der Stadt Hannover sowie deren unmittelbaren Umgebung stellt sicherlich einen entscheidenden Schritt dar, der gut überlegt und wohl geplant sein sollte. Unabhängig davon, ob es sich beim zu verkaufenden Grundstück um ein <strong>privates</strong> oder ein <strong>gewerbliches Projekt</strong> handelt, sind einige <strong>wesentliche Schritte</strong> beim Verkauf zu beachten, die über den Erfolg oder die Niederlage eines entsprechenden Verkaufsprojekts entscheiden. In aller Regel fängt der angestrebte Grundstücksverkauf zunächst mit dem Zusammentragen etwaiger <strong>Dokumente</strong> an. Weiterhin muss das Grundstück zunächst <strong>bewertet</strong> werden. Im weiteren Verlauf in puncto „Was muss man beim Grundstücksverkauf beachten?“ schließt sich die <strong>Verkaufsphase</strong> an, in der es zu Besichtigungsterminen und den Verkaufsverhandlungen kommt. Anschließend wird der Verkauf des Grundstücks noch notariell beglaubigt und das Grundstück sowie die dazugehörigen Unterlagen werden an den neuen Eigentümer übergeben. Da es innerhalb der einzelnen Phasen noch eine Menge weiterer Teilschritte gibt und es hinsichtlich „Grundstück verkaufen was beachten?“ noch zu potenziellen Hindernissen kommen kann, soll der nun folgende Artikel einmal über alle Fallstricke beim Grundstücksverkauf in Hannover aufklären.</p>

<h2>Folgende Fallstricke können in puncto „Grundstücksverkauf was ist zu beachten?“ auftreten</h2>

<p>Nicht nur der Wohnungs- und Hausverkauf, sondern auch der Grundstücksverkauf kann mit einigen Schwierigkeiten verbunden sein. Im Folgenden möchten wir Ihnen dabei einmal ein paar gängige <strong>Probleme</strong> aufzeigen, denen sich potenzielle Grundstücksverkäufer beim Verkauf ihres Grund und Bodens gegenüberstehen sehen:</p>

<ul>

<li>unsachgemäße Grundstücksbewertung vorgenommen (es wird ein zu niedriger oder zu hoher Verkaufspreis berechnet)</li>

<li>es werden falsche Kaufvertragsunterlagen erstellt (die mitunter rechtliche Fallstricke bergen)</li>

<li>Verkäufer haftet für Erschließungskosten (gemäß § 436 Absatz 1 BGB)</li>

<li>Anlagen werden nicht fachgerecht beurkundet</li>

<li>Unkenntnis über Altlasten des Grundstücks</li>

<li>Unkenntnis über Bebaubarkeit des Grundstücks</li>

<li>anlocken unseriöser Kaufinteressenten</li>

<li>potenzieller Grundstückskäufer zahlt den Kaufpreis nicht</li>

<li>langwieriger Verkaufsprozess ohne Aussicht auf Erfolg</li>

<li>Missachtung steuerlicher Auflagen (in Form von zu zahlender Spekulationssteuer)</li>

</ul>

<p>Beim Verkauf eines Grundstücks – wie bei jedem anderen <strong>Immobilienverkauf</strong> auch – steht der Verkäufer in der Pflicht, eine Vielzahl an Anforderungen nachzukommen, für die dieser im Nachgang sogar haftbar gemacht werden kann oder die entsprechenden, finanziellen Konsequenzen zu tragen hat. Es empfiehlt sich daher speziell beim Grundstücksverkauf, sich einen erfahrenen Ansprechpartner für die <strong>Immobilienbewertung</strong> sowie die Abwicklung des Grundstücksverkaufs zu suchen.</p>

<h2>Die einzelnen Phasen des Grundstücksverkaufs</h2>

<p>Der Verkauf eines Grundstücks ist ein Projekt, welches sich in die Vorbeitungsphase, die Verkaufsphase und die Übergabephase unterteilen lässt. Die einzelnen Phasen sollen im Folgenden einmal näher erklärt werden.</p>

<h3>Vorbereitungsphase</h3>

<p>In dieser Phase müssen zunächst alle wichtigen Dokumente zusammengetragen werden (welche genau, erfahrenen Sie im weiteren Verlauf dieses Textes innerhalb unserer <strong>Checkliste</strong>). Weiterhin müssen Fotos, Beschreibungen und Informationen über das zu verkaufende Grundstück erstellt werden, um diese dann für die Erstellung von Inseraten auf Internetportalen oder in Zeitungen zu nutzen. Hierfür ist es natürlich wichtig, dass auch der anzusetzende Verkaufspreis berechnet wird. Sobald alle Dokumente vorhanden sind, Inserate erstellt wurden und der Verkaufspreis feststeht, sind Sie bereit für die nächste Phase des Verkaufs.</p>

<h3>Verkaufsphase</h3>

<p>In der Verkaufsphase organisieren Sie zunächst Besichtigungstermine mit Kaufinteressenten, denen Sie das Grundstück und die dazugehörigen Unterlagen aufzeigen. Entscheidet sich ein Kaufinteressent dann für den Kauf, müssen Sie einen Kaufvertrag erstellen, der dann beim Notartermin entsprechend notariell beglaubigt werden muss – bei diesem Termin sind beide Vertragsparteien oder deren Vertreter anwesend. Ist der Kaufvertrag unterschrieben, geht es wiederum in die letzte Phase.</p>

<h3>Übergabephase</h3>

<p>In dieser Phase übergeben Sie sämtliche Dokumente, das Grundstück betreffend, dem neuen Eigentümer und schließen den Verkauf damit ab. Die Übergabe kann und sollte dabei erst dann stattfinden, wenn der vollständige Kaufpreis vom Käufer beglichen wurde.</p>

<h2>Eine kleine Checkliste hinsichtlich der Thematik „Grundstücksverkauf was beachten?“</h2>

<p>Um Ihnen als potenziellen Verkäufer eines Grundstücks einmal einen guten Überblick über die wichtigsten Kriterien eines Grundstücksverkaufs aufzuzeigen, haben wir die folgende Tabelle in puncto „Was ist beim Grundstücksverkauf zu beachten?“ für Sie zusammengestellt:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Kriterium</u></strong></td>

<td><strong><u>Wichtigkeit</u></strong></td>

<td><strong><u>Was muss ich beim Grundstücksverkauf beachten?</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><i>Verkehrswertermittlung</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Verkaufspreis des Grundstücks ermitteln (entweder über Vergleichswert-, Ertragswert- oder Sachwertverfahren)</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Unterlagen</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Bebauungsplan, Flurkarte, Grundbuchauszug, Baulastenverzeichnis, Altlastenauskunft, Erschließungsnachweise, Vermessungsunterlagen, Bauvoranfragen, Flächennutzungsplan, Grundsteuerbescheid</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Grundstücksspezifikationen</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Lage, Größe des Grundstücks, Beschaffenheit, Anschlüssen und Leitungen, Bebaubarkeit</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Mikro- und Makrolage</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Nachbarschaft, Einkaufsmöglichkeiten, Infrastruktur, größere Unternehmen, Wirtschaft, Umgebung des Stadtteils, Grün- und Parkflächen</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Art des Verkäufers</i></td>

<td>mittelmäßig</td>

<td>Verkäufer unter 18 Jahre, Verkauf von per Testament hinterlassenem Grundstück, Scheidungsgrundstück, Verkauf innerhalb der Spekulationsfrist</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Exposés</i></td>

<td>gering</td>

<td>verkaufsförderliche Unterlagen in Form von Bildern, Texten, Beschreibungen und Inseraten</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Kaufinteressent</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Handelt es sich um einen seriösen und zahlungsfäigen Käufer?</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Art des Verkaufs</i></td>

<td>hoch</td>

<td>Verkauf über einen Makler oder im Alleingang?</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<h2>Weitere Dinge hinsichtlich „Was beachten beim Grundstücksverkauf?“ – Makler oder selbst verkaufen?</h2>

<p>Da der Grundstücksverkauf ein Großprojekt mit einer Vielzahl an Phasen darstellt, in der jeweils ein großer Umfang an Teilleistungen erbracht werden muss, lohnt sich die Akquirierung eines erfahrenen und fachkompetenten <strong>Immobilienmakler Hannover</strong> unbedingt. Dieser steht Ihnen als potenziellen Verkäufer in sämtlichen Phasen des Verkaufs mit Rat und Tat zur Seite. Im Einzelnen umfassen die Leistungen eines Maklers für Immobilien in Hannover dabei folgende Leistungen:</p>

<ul>

<li>kostenlose und unverbindliche Grundstücksbewertung (nach offiziell anerkannten Bewertungsverfahren)</li>

<li>Erstellung verkaufsförderlicher Unterlagen (Exposés, Bilder, Inserate auf Internetportalen sowie in der Zeitung)</li>

<li>Beratungsleistungen verschiedenster Art hinsichtlich des angestrebten Grundstücksverkaufs</li>

<li>Organisations und Durchführung von Besichtigungsterminen</li>

<li>Nutzung eines erstklassigen Netzwers an seriösen Kaufinteressenten im privaten und gewerblichen Umfeld</li>

<li>Erstellung von Kaufverträgen und Prüfung dieser</li>

<li>Organisation von Notarterminen und notariellen Beglaubigungen</li>

<li>Übergabe von Unterlagen und Dokumenten an den neuen Eigentümer</li>

<li>Überwachung des Zahlungsvorganges</li>

<li>Beratung und Überwachung rechtlicher Anforderungen</li>

</ul>

<p>Wie Sie sehen, bietet Ihnen ein Immobilienmakler aus Hannover einen umfassenden Service sowie eine weitreichende <strong>Expertise</strong> rund um die Themen <strong><i>Immobilienbewertung</i></strong>, <strong><i>Immobilienbewerbung</i></strong> sowie <strong><i>Immobilienverkauf</i></strong> und <strong><i>Immobilienübergabe</i></strong>. Beim Verkauf im Alleingang steht Ihnen dieses umfassendes Servicepaket nicht zur Verfügung, auch kostet der Verkauf in Eigenregie oftmals jede Menge Zeit und schlussendlich auch Geld, da der maximal erzielbare Verkaufspreis über diesen Wege in der Regel nicht erreicht wird.</p>

<h2>Warum Sie hinsichtlich „Grundstück verkaufen was beachten?“ jetzt unbedingt auf einen Immobilienmakler aus Hannover setzten sollten</h2>

<p>Setzen Sie jetzt auf die umfassende Expertise eines Immobilienmaklers mit Fachkenntnis über die Region Hannover und realisieren Sie Ihren Grundstücksverkauf <strong>schnell</strong> und <strong>unkompliziert</strong> zum besten, erzielbaren Verkaufspreis. Vermeiden Sie dank der professionellen und fachkompetenten Hilfe eines Immobilienmaklers zudem verschiedenste Fallstricke rechtlicher und finanzieller Art und sparen Sie selbst Zeit, beziehungsweise schonen Sie Ihre Nerven beim anstehenden Grundstücksverkauf in Hannover. Wir würden uns über eine potenzielle Kontaktaufnahme Ihrerseits freuen und laden Sie hiermit herzlich zu einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch mit unserem freundlichen Maklerteam ein!</p>

wie verkauft man ein grundstück, wer ermittelt den verkehrswert einer immobilie, warum makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, sondern, bewerten, beraten, grundstück, verkaufen, verkaufspreis, erzielbaren, käufer, service, gutachter, verkehrswertermittlung, berechnung

Erstellen Sie eine Tabelle mit den wichtigsten Kriterien beim Verkauf von Grundstücken

was beachten beim grundstücksverkauf?  
was ist beim grundstücksverkauf zu beachten?  
was muss man beim grundstücksverkauf beachten?  
was muss ich beim grundstücksverkauf beachten?  
grundstücksverkauf was beachten?  
grundstück verkaufen was beachten?  
grundstücksverkauf was ist zu beachten?

wie verkauft man ein grundstück, wer ermittelt den verkehrswert einer immobilie, warum makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, sondern, bewerten, beraten, grundstück, verkaufen, verkaufspreis, erzielbaren, käufer, service, gutachter, verkehrswertermittlung, berechnung

**Liebe auf den ersten Blick:** Legen Sie sich keinesfalls zu schnell fest, auch wenn es sich um ein vermeintliches "Traumgrundstück" handelt. Registriert der [Verkäufer](https://www.bauemotion.de/bauwissen/kauf-verkauf-miete/17517004/) nämlich ihre uneingeschränkte Begeisterung, wird er beim Grundstückskauf nicht mehr mit sich handeln lassen.

**Fehlender Preisüberblick:** Informieren Sie sich über die Baulandpreise in der näheren Umgebung. Nur so sind Sie beim Grundstückskauf ein ernstzunehmender Verhandlungspartner.

**Angst vor Behörden:** Fordern Sie behördliche Auskünfte über Altlasten, Bodenbeschaffenheit und Grundwasser sowie weitere geplante Bauprojekte in der Nähe an, auch wenn das mit etwas Aufwand und einer Gebühr verbunden ist.

**Bebauungsplan vernachlässigt:** Studieren Sie sorgfältig den Bebauungsplan, egal, wie trocken der Lesestoff ist. Der Plan legt fest, was genau Sie überhaupt auf dem Grundstück bauen dürfen.

*© RainerSturm/pixelio.de*

**Grundbuchauszug vergessen:** Das Grundbuch gibt unter anderem Auskunft über Hypotheken, die auf dem Grundstück lasten, oder über Wegerechte, die Sie Nachbarn gegenüber einräumen müssen.

**Zu viel Vertrauen:** Lassen Sie sich alle wichtigen Auskünfte von [Verkäufer](https://www.bauemotion.de/bauwissen/kauf-verkauf-miete/17517004/), Makler und Behörden schriftlich geben. Andernfalls können Sie später nicht beweisen, dass man Sie falsch über das Grundstück informiert hat.

**Grundstücks-Tunnelblick:** Ihr Grundstück steht nicht im "luftleeren Raum". Blenden Sie den Gesamteindruck der Wohnumgebung also nicht aus, ebenso wenig die Entfernung zu Geschäften, Schulen oder Bushaltestellen.

*© lichtkunst.73/pixelio.de*

**Nicht langfristig geplant:** Richten Sie Ihren Blick auch in die Zukunft. Könnte Ihnen eines Tages ein Nachbar die Sicht verbauen? Lässt sich das Wohnhaus später einmal aufstocken? Reicht der Platz für eine weitere [Garage](https://www.bauemotion.de/bauwissen/garage/14675707/)? Machen Sie eine Checkliste und klären Sie diese Fragen rechtzeitig vor dem Grundstückskauf.

**Folgekosten übersehen:** Lassen Sie sich vom Bauamt bestätigen, dass der Bauplatz an Gas-, Wasser- und Stromleitungen angeschlossen und die Straße bereits fertig ausgebaut ist. Bitten Sie um eine schriftliche Auskunft über die noch zu erwartenden Erschließungskosten.

**Finanzrahmen überschätzt:** Verlieren Sie beim Grundstückskauf die Gesamtkosten nicht aus dem Blick. Das schönste Grundstück nützt Ihnen nichts, wenn Sie später nicht genügend Geld für den Hausbau haben.

was beachten beim grundstücksverkauf  
was ist beim grundstücksverkauf zu beachten  
was muss man beim grundstücksverkauf beachten  
was muss ich beim grundstücksverkauf beachten  
grundstücksverkauf was beachten  
grundstück verkaufen was beachten  
grundstücksverkauf was ist zu beachten

nur im Text:

wie verkauft man ein grundstück, wer ermittelt den verkehrswert einer immobilie, warum makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, sondern, bewerten, beraten, grundstück, verkaufen, verkaufspreis, erzielbaren, käufer, service, gutachter, verkehrswertermittlung, berechnung

was beachten beim grundstücksverkauf  
was ist beim grundstücksverkauf zu beachten  
was muss man beim grundstücksverkauf beachten  
was muss ich beim grundstücksverkauf beachten  
grundstücksverkauf was beachten  
grundstück verkaufen was beachten  
grundstücksverkauf was ist zu beachten

# Grundstück verkaufen

## **Bevor Sie Ihr Grundstück verkaufen, sollten Sie sich genau über Details wie etwa die Art der möglichen Bebaubarkeit und den Verkehrswert der Fläche informieren. Sie brauchen die wichtigsten Unterlagen, um den Verkauf zu beschleunigen, und sollten die Kosten, die wir Ihnen hier vorstellen, berücksichtigen. Ein erfahrener Makler hilft dabei, den Verkauf so schnell und unkompliziert wie möglich über die Bühne zu bringen.**

**Das Wichtigste in Kürze**

* Der Verkauf eines Grundstücks ist komplex und risikobehaftet.
* Ein erfolgreicher Verkauf erfordert Fachkenntnisse und langjährige Erfahrung.
* Ein guter Makler sorgt für mehr Sicherheit und kennt potenzielle Bauträger.  
  Unser Service: [Wir empfehlen Ihnen drei gute Makler](https://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/immobilien/maklervergleich.html?cmp_id=10-04552&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv_verkaufen&cmp_creative=content_textlink1&clw=colk1) in Ihrer Region.

## 1. Bebaubarkeit entscheidet über den Verkaufspreis

Für potenzielle Interessenten ist es entscheidend zu wissen, wie sie das Grundstück nach dem Kauf nutzen können. Deshalb ist es wichtig, vorab bei der Stadt oder Gemeinde zu klären, welcher **Status von Bebaubarkeit** oder welche Zukunftsaussichten mit dem Grundstück verbunden sind.

### **Arten von Grundstücken**

* **Bauerwartungsland**: Das Grundstück darf zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht bebaut werden, wird aber in absehbarer Zeit zu Bauland. Flächen, die im Flächennutzungsplan für den Bau eingetragen sind, sind in dem Planungsstand nur Bauerwartungsland, da erst der Eintrag im Bebauungsplan ein Baurecht schafft.
* **Rohbauland**: Das Gebiet ist im Bebauungsplan schon als Bauland rechtsverbindlich ausgewiesen geworden, ist aber noch nicht erschlossen. Durch die fehlenden Anschlüsse für Strom, Wasser und Abwasser kann ein solches Grundstück noch nicht bebaut werden.
* **Bauland**: Dieser für potenzielle Bauherren wünschenswerte Status wird in einem qualifizierten Bebauungsplan ausgewiesen oder automatisch durch die Lage des Baugrundstücks in einem größtenteils schon bebauten Gebiet erreicht.
* **Bebautes Grundstück**: Der Zustand des Gebäudes, eine mögliche Weiternutzung oder ein nötiger Abriss sind wichtige Faktoren, die einen Grundstückverkauf erschweren oder begünstigen.
* **Brachland**: In diese Kategorie fallen zum Beispiel ehemals landwirtschaftlich genutzte Flächen. Durch die daraus resultierende problematische Bodenqualität ist ein Verkauf meist schwierig.

## 2. Entscheidende Käuferfrage: Wie kann das Grundstück bebaut werden?

Falls es sich bei dem zu veräußernden Grundstück um Bauland handelt, sollte vorab geklärt werden, wie es bebaut werden darf. Ein entscheidender Faktor für den zu erzielenden Verkaufspreis ist die Größe der möglichen Wohnfläche auf dem Grundstück, also die maximale Ausnutzung. Auskunft geben hier der Flächennutzungsplan und im Detail der Bebauungsplan einer Gemeinde.

Unterschieden wird zwischen einem einfachen oder einem **qualifizierten Bebauungsplan**. Diese sogenannte Art und Weise und das Maß der baulichen Nutzung finden Sie im qualifizierten Bebauungsplan . Hierin ist die Zulässigkeit von Bauvorhaben **rechtskräftig festgesetzt**. Viele Städte und Gemeinden veröffentlichen inzwischen die Bebauungspläne und aktuelle Planverfahren online.

### **Die folgenden Eintragungen sind für zukünftige Bauherren relevant:**

* [Die Abstandsflächen](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Die Bauweise und Bauformen von Bauwerken](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Die Art der baulichen Nutzung](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Das Maß der baulichen Nutzung](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Maximale Anzahl der Vollgeschosse](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Die Baugrenzen, das Baufenster und die Baulinie](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Dachform und Dachneigung](https://www.makler-vergleich.de/)
* [Textliche Festsetzungen](https://www.makler-vergleich.de/)

In diesem [Beispiel für einen Bebauungsplan](https://www.makler-vergleich.de/fileadmin/redakteur/bueb330plan.jpg) können Sie die all diese Elemente einsehen und sich ein besseres Verständnis für den eigenen Bebauungsplans verschaffen.

## 3. Problem fehlender qualifizierter Bebauungsplan

Falls es für das Verkaufsgrundstück keinen Bebauungsplan gibt und die Bebaubarkeit auch nicht aus den umliegenden Gebäuden abzuleiten ist, sollte für die bessere Vermarktung **beim Bauamt eine Bauvoranfrage** gestellt werden. Dafür reichen Sie Bebauungsvorschläge ein und erhalten nach der Prüfung eine **rechtsverbindliche und drei Jahre gültige Festlegung für die Bebaubarkeit**. Sie kann durch einen Architekten oder Stadtplaner ausgestellt werden und kostet je nach Gemeinde fixe Gebühren.

Zur vollständigen Bauvoranfrage sind folgende Unterlagen erforderlich:

* Bauantrag
* Baubeschreibung
* Lageplan
* Bauzeichnungen
* Statistische Nachweise
* Entwässerungsplan
* Bestandsfotos
* Einverständniserklärungen der Nachbarn

Weitere Informationen zur Bauvoranfrage erhalten Sie bei Ihrer zuständigen Baubehörde.

Eine Bauvoranfrage kann vor dem Verkauf auch seitens des Kaufinteressenten gestellt werden. Bei Bauträgern ist das oft üblich, um mögliche Projektperspektiven vorab zu klären. Dies kann allerdings mehrmonatige Reservierungen zur Folge haben.

## **Tipp: Große Grundstücke für den Privatverkauf teilen**

Falls Ihr Grundstück verglichen mit den umliegenden Grundstücken überdurchschnittlich groß ist, sollten Sie überlegen, es vor dem Verkauf zu teilen. Wenn nach der Teilung beide Grundstücke bebaut werden können, erzielen Sie beim Verkauf einen höheren Preis. Diese Art von Teilung bezeichnet man als Realteilung. Hierbei erhalten beide Grundstücke einen separaten Grundbucheintrag und müssen detailliert notariell beurkundet werden.

## 4. Checkliste der erforderlichen Unterlagen

Vor der Vermarktung Ihres Grundstücks sollen Sie alle erforderlichen Unterlagen zusammenstellen. Sie müssen dem zukünftigen Käufer zur Prüfung und Vorlage bei seiner Bank zur Verfügung gestellt werden. Sie brauchen die folgenden Dokumente:

* Flächennutzungsplan
* Bebauungsplan
* Liegenschaftskarte / Flurkarte
* Aktueller Grundbuchauszug
* Altlasten / Altlastenverzeichnis
* Baulasten
* Erschließungsnachweis
* Aktueller Grundbuchauszug
* Abzuleistende Grundpfandrechte
* Grundsteuerbescheid
* Außen- und Luftbildaufnahmen des Grundstücks

## 5. Wertermittlung

Die Wertermittlung wird meist von **qualifizierten Sachverständigen für Grundstücksbewertung** durchgeführt. In dem erstellten Gutachten werden die Eigenschaften des Grundstücks aufgeführt und daraus der Wert bestimmt. Das Gutachten bietet Interessenten eine fundierte Grundlage zur Kaufentscheidung. Die Bewertung eines Grundstücks erfolgt auf Grundlage des sogenannten Bodenrichtwerts – amtlichen Kaufpreissammlungen, die bundesweit von Gutachterausschüssen für Grundstück geführt werden. Veröffentlicht werden sie über Bodenrichtwertkarten für viele Bundesländer im Internet. [Schauen Sie zum Beispiel hier nach.](http://www.gutachterausschuesse-online.de/)

**Aber**: Die ermittelten Durchschnittswerte dienen nur zur Orientierung. Die individuellen Qualitäten eines Grundstücks können zu teils erheblichen Zu- oder Abschlägen vom Bodenrichtwert führen.

### **Wichtige Kriterien für den Verkaufspreis:**

* die Lage, die Größe, der Zuschnitt und die Ausrichtung
* der Grundbuchstand und die damit verbundenen Lasten und Beschränkungen
* die Topografie und die Bodenverhältnisse
* die Art und das Maß der baulichen Nutzung (GRZ und GFZ)
* der Erschließungsstand
* Denkmalschutz
* Altlasten

**[Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?](https://www.makler-vergleich.de/kostenlose-bewertung.html?sellIntent=WITH_REALTOR&cmp_id=10-04558&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv&cmp_creative=content_box_ibw&clw=boxkb)**

[Einfach](https://www.makler-vergleich.de/kostenlose-bewertung.html?sellIntent=WITH_REALTOR&cmp_id=10-04558&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv&cmp_creative=content_box_ibw&clw=boxkb)**[kostenlose Bewertung](https://www.makler-vergleich.de/kostenlose-bewertung.html?sellIntent=WITH_REALTOR&cmp_id=10-04558&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv&cmp_creative=content_box_ibw&clw=boxkb)**[von Experten anfordern!](https://www.makler-vergleich.de/kostenlose-bewertung.html?sellIntent=WITH_REALTOR&cmp_id=10-04558&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv&cmp_creative=content_box_ibw&clw=boxkb)

[weiter >](https://www.makler-vergleich.de/kostenlose-bewertung.html?sellIntent=WITH_REALTOR&cmp_id=10-04558&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv&cmp_creative=content_box_ibw&clw=boxkb)

Gutachter nutzen unterschiedliche Verfahren zur Wertermittlung eines Grundstücks. Neben der Wertermittlung über den Bodenrichtwert wird, wenn möglich, das Vergleichswertverfahren angewandt. Bei diesem Verfahren wird der Kaufpreis von vergleichbaren Grundstücken zur Ermittlung herangezogen. Anwendbar ist dies nur bei einer ausreichenden Anzahl von Vergleichsobjekten.

## **Details zum Vergleichswertverfahren**

Das Vergleichswertverfahren ist ein Verfahren zur Wertermittlung von Immobilien, das sich an § 15 der Immobilienwertermittlungsverordnung richtet. Nach diesem Verfahren wird der Marktwert eines Grundstücks aus tatsächlich realisierten Kaufpreisen von anderen Grundstücken abgeleitet, die in Lage, Nutzung, Bodenbeschaffenheit, Zuschnitt und sonstiger Beschaffenheit hinreichend mit dem zu vergleichenden Grundstück übereinstimmen. Da dies eher selten zutrifft, wird im Regelfall das **indirekte Vergleichswertverfahren nach der Kaufpreissammlung der Gutachterausschüsse** verwendet.

## 6. Anfallende Kosten beim Grundstücksverkauf

Für die Kosten der Erstellung des Gutachtens und für die Notarleistungen kommt beim Grundstücksverkauf der Verkäufer auf. Der Notar erhält die Vergütung für seine Arbeit, auch wenn das Geschäft aus irgendeinem Grund nicht zustande kommt. Die Kosten für einen Vertragsentwurf sind Bestandteil der Notarkosten, die in der Regel vom Verkäufer zu begleichen sind.

Laut Gebührenverordnung betragen die **Notarkosten rund 1,5 Prozent des Grundstückswertes**. Viele Grundstücksverkäufe werden über Makler abgewickelt. In der Regel zahlen die Käufer die vom Bundesland abhängige **Maklerprovision von 3,57 Prozent bis 7,14 Prozent des Grundstückspreises**. In einigen Bundesländlern übernehmen Sie als Verkäufer die Hälfte der Maklerprovision. Mehr Details, auch über den Verhandlungsspielraum der Maklerprovision, erhalten Sie auf unserer Seite [Maklerprovision](https://www.makler-vergleich.de/immobilien-verkauf/hausverkauf/hausverkauf-privat-oder-makler/durch-makler/maklerprovision-verkauf.html).

Verkaufen mit Makler - Ihre Vorteile



**Zeitersparnis!**

Ein guter Makler verkauft  
Ihre Immobilie schneller.



**Guter Verkaufspreis!**

Ein guter Makler erzielt für Sie  
einen guten Verkaufspreis.



**Mehr Sicherheit!**

Ein guter Makler bietet Ihnen  
Erfahrung und Sicherheit.

Unser Service: [Wir empfehlen Ihnen einen guten Makler](https://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/immobilien/maklervergleich.html?cmp_id=10-04556&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv_verkaufen&cmp_creative=content_textlink3&clw=colk3) in Ihrer Region.

## 7. Steuern Grundstücksverkauf

Beim Verkauf von Grundstücken aus dem Privatvermögen ist die sogenannte Spekulationsfrist zu beachten. Wenn Sie Ihr Grundstück innerhalb von zehn Jahren nach Erwerb verkaufen, müssen Sie auf den Gewinn Spekulationssteuer zahlen. Bis auf die Werbungskosten ist der gesamte Gewinn aus dem Immobilienverkauf steuerpflichtig und Sie können **bis zu 40 Prozent des Gewinns verlieren**.

Wird ein Grundstück aus dem Betriebsvermögen verkauft, ist der Gewinn aus dem Grundstücksverkauf ein steuerpflichtiger Unternehmensgewinn. Nach den aktuellen Regelungen, die am 31. März 2012 in Kraft getreten sind, fallen auf Gewinne aus einem Grundstückverkauf Steuern in Höhe von 24 Prozent an.

## 8. Vorteil Verkauf mit gutem Makler

Wenn Sie keine Erfahrung mit dem Verkauf von Grundstücken haben, können Sie sich **viel Zeit und Mühe sparen**, indem Sie einen professionellen Makler engagieren. Dieser kennt den regionalen Grundstücksmarkt im Regelfall sehr gut. Außerdem kann er **bei rechtlichen Fragen helfen** und kennt die Vorgaben von Flächennutzungsplan und Bebauungsplan. Er besorgt die nötigen Unterlagen bei den Behörden und kann dabei auf seine Ansprechpartner für Sonderauskünfte zurückgreifen.

Für Sie als Verkäufer erstellt der Makler eine **kostenlose und fundierte Verkaufswertschätzung**, die dabei hilft, Kaufinteressenten zu finden. Der Makler hat außerdem einen **festen Kundenstamm** und steht im**Kontakt zu Bauträgern**, mit denen er geschickt verhandeln kann. Er übernimmt die Verkaufsabwicklung und **erzielt den besten Verkaufspreis** für Sie. So sparen Sie viel Zeit, denn der Verkauf vom Makler geht schnell und routiniert vonstatten.

Unser Service: [Wir empfehlen Ihnen drei gute Makler](https://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/immobilien/maklervergleich.html?cmp_id=10-04554&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv_verkaufen&cmp_creative=content_textlink2&clw=colk2) in Ihrer Region.

## 9. Zielgruppe: Privatperson oder Bauträger?

Je nach Größe des Grundstücks ist es sinnvoll, als mögliche Zielgruppe Privatpersonen anzusprechen oder sich beim Verkauf direkt an Bauträger und Projektentwickler zu wenden. Wenn das Verkaufsgrundstück nur mit **ein oder** **zwei Wohneinheiten** bebaut werden kann, bietet sich ein Privatverkauf an.

Bei einem Grundstück, das den Bau in der **Größenordnung eines Mehrfamilienhauses oder einer Reihenhaussiedlung** zulässt, ergibt es Sinn, sich direkt an Bauträger und Projektentwickler zu wenden. Diese kaufen gewerbsmäßig große Grundstücke, um sie zu bebauen und dann die einzelnen Wohneinheiten gewinnbringend zu veräußern. Sie haben mehr finanziellen Spielraum als Privatpersonen. Daher können Sie bei Bauträgern in der Regel einen höheren Verkaufspreis erzielen.

## 10. Verkauf über Bieterverfahren

Bei besonders attraktiven Grundstücken in ausgezeichneter Lage ist der Verkauf über ein Bieterverfahren am lukrativsten. Im Bieterverfahren kann ein Mindestgebot festgelegt werden, aber der **letztendliche Kaufpreis bildet sich durch das höchste Angebot der interessierten Bewerber** am Markt. Das Verfahren wird meist in mindestens zwei Stufen bzw. Bieterrunden durchgeführt, um das Grundstück gegen das beste Gebot zu veräußern.

### **Wie ist der Ablauf bei einem Bieterverfahren?**

Zu Beginn wird der im Bieterverfahren vorgesehene Grundstücksverkauf bekannt gemacht und es wird ein Besichtigungstermin ausgemacht. Jeder Interessent erhält ein ausführliches Exposé, einen Lageplan, den städtebaulichen Vertrag, ein Bieterformular sowie den Bebauungsplan mit textlichen Festsetzungen zu dem Baugebiet. Auf Wunsch kann das vorliegende Bodengutachten eingesehen werden.

Nach der ersten Bieterrunde werden alle Bieter über das bis dahin vorliegenden Höchstgebot unterrichtet und können in einer weiteren Runde ihr Angebot nachbessern. Ist auch die Nachgebotsfrist abgelaufen und steht ein Höchstgebot fest, kann mit dem Höchstbietenden, sofern nach Bonitätsprüfung nichts dagegenspricht, der notarielle Grundstückskaufvertrag abgeschlossen werden.

### **Vorteile am Bieterverfahren:**

* Der Preis kann durch den Wettbewerb nach oben hin ausgereizt werden.
* Der Verkauf von schwer zu vermarktenden Grundstücken kann beschleunigt werden.
* Bei mehreren Interessenten und hoher Nachfrage kommt offiziell das maximale Höchstgebot zum Tragen.

**Hinweis:**Bieterfahren sollten aufgrund ihrer Komplexität besser von erfahrenen Immobilienmaklern durchgeführt werden. Unser Service: [Wir empfehlen Ihnen drei gute Makler](https://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/immobilien/maklervergleich.html?cmp_id=10-04554&cmp_name=residential_realtorleadengine&cmp_position=sat_mv_verkaufen&cmp_creative=content_textlink2&clw=colk2) in Ihrer Region.

## 11. Besichtigung und Vertragsvorbereitung

Je nachdem wie viele Kaufinteressenten sich melden, können Sie einzelne Besichtigungen oder einen offiziellen **Besichtigungstermin** ansetzen. Hierbei sollten Sie alle erforderlichen Unterlagen in einem Exposé vorliegen haben und auf mögliche Käuferfragen zur Infrastruktur und Erschließung vorbereitet sein.

Haben sich Käufer und Verkäufer über den Kauf geeinigt, dann muss dies in Form eines **Kaufvertragsentwurfes** festgehalten werden. Der Verkäufer (oder der mit dem Verkauf beauftragten Makler) vereinbart hierfür einen Notartermin. Da im Kaufvertragsentwurf die Details und Bedingungen festgelegt werden, ist es sinnvoll, dass auch der Käufer den Notartermin wahrnimmt. Dadurch können nachträgliche Vertragsänderungen und Ergänzungen, und damit Zusatzkosten, vermieden werden.

Steht der Vertragsentwurf, sollten Käufer und Verkäufer ihn gründlich prüfen. Bei Unklarheiten kann Rücksprache mit dem **Notar** gehalten werden. Er hat die Verpflichtung, neutral zu beraten. Im Zweifelsfall besteht die Möglichkeit, den Vertragsentwurf zusätzlich von einem Anwalt überprüfen zulassen.

Vor Vertragsabschuss sollten Sie als Verkäufer unbedingt die **Bonität Ihres Käufers prüfen**. Dies kann über eine Selbstauskunft oder Wirtschaftsauskunfteien erfolgen. Die Prüfung bietet Sicherheit, ob der Käufer in der Lage sein wird, den Kaufpreis einschließlich der Nebenkosten vereinbarungsgemäß zu erbringen.

## 12. Verkaufsschritte

### **Abschluss des Kaufvertrags**

Nachdem der Kaufvertragsentwurf von Käufer und Verkäufer geprüft und akzeptiert wurde, wird der vom Notar aufgesetzte Kaufvertrag bei einem erneuten Notartermin unterzeichnet und somit der Vertrag abgeschlossen. Im Grundstückskaufvertrag verpflichtet sich der Verkäufer, das Eigentum am Grundstück lastenfrei auf den Käufer zu übertragen, sofern Lasten nicht ausdrücklich übernommen werden.

### **Auflassungsvormerkung**

Nachdem der Kaufvertrag unterzeichnet wurde, veranlasst nun der Notar den Eintrag einer Auflassungsvormerkung im Grundbuch. Damit ist der Besitz des Grundstücks dem Käufer zugesichert.

### **Grundschuldeintragung**

Da die meisten Grundstückskäufe fremdfinanziert, also meist zum Teil über eine Bank laufen, wird diese über eine Grundschuldeintragung mit ins Grundbuch aufgenommen. Die Bank ist somit über die Laufzeit des Darlehens Miteigentümer. Auch die Eintragung der Grundschuld wird vom Notar veranlasst. Der Käufer erhält im Anschluss vom Notar einen Nachweis über die Auflassungsvormerkung sowie eine Grundschuldbestellungsurkunde.

### **Kaufpreiserstattung**

Nach der Auflassungsvormerkung ist der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet – der Notar schickt ihm die Zahlungsaufforderung. Bei Zahlungseingang veranlasst der Notar die endgültige Eigentumsüberschreibung auf den Käufer durch den Eintrag ins Grundbuch und der Kaufprozess ist abgeschlossen.