Schreiben Sie einen Text, der detailliert die Zeitaufwände beim Verkauf eines Hauses beschreibt, nämlich welche Abläufe beim Verkauf eines Hauses wie viel Zeit in Anspruch nehmen und welche Möglichkeiten es gibt, Zeit zu sparen. Als Beispiel für einen Text können Sie https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/blog-posts/wie-lange-dauert-ein-hausverkauf-im-durchschnitt/ nehmen.

3-4 Listen / Aufzählungen

es ist möglich, eine Tabelle der jeweiligen Teilschritte und ihrer Zeitaufwendungen für den Verkauf eines Hauses zu erstellen

jede Abfrage 3-4 Mal mit der richtigen Anordnung der Wörter in Bezug auf die Grammatik der Sprache verwenden. Wörter aus genauen Abfragen verwenden, um verschiedene grammatikalische Sätze in der Anzahl von 10-14 zu konstruieren. Die Betonung liegt auf den Worten wie lange dauert, haus verkauft. Verwenden Sie genaue Vorkommen in Zwischenüberschriften.

**wie lange dauert es ein haus zu verkaufen**

4-5x H2

2-3x H3

wie lange dauert es ein haus zu verkaufen  
wie lange dauert ein hausverkauf im durchschnitt

haus verkaufen wenn noch nicht abbezahlt, warum immobilienmakler, welche kosten beim hausverkauf, hausverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, zeitdauer, eigentlich, verkauf, festgestellt, schon, weiter, angebotspreis, nachfrage, die verkaufsdauer, käufer, schnell

Wie lange dauert es ein Haus zu verkaufen

1100 Wörter

<h1>Wie lange dauer es ein Haus zu verkaufen – alle Teilabschnitte und deren Zeitaufwände im Überblick</h1>

<p>Der <strong>Verkauf</strong> eines Hauses – egal, ob im <strong>privaten</strong> oder im <strong>gewerblichen Bereich</strong> – stellt in jedem Fall ein langwieriges und oftmals extrem einflussreiches Unterfangen dar. Entsprechend viele Dinge gilt es beim angestrebten Hausverkauf zu planen, zu organisieren und umzusetzen. Denn in den Hausverkauf sind eine Vielzahl verschiedener Parteien involviert – zunächst Sie als potenzieller <strong><i>Verkäufer</i></strong> selbst, der zunächst <strong>i>Kaufinteressent</i></strong> oder spätere <strong><i>Käufer</i></strong> sowie der <strong><i>Notar</i></strong> oder Gutachter. Fener sind verschiedene Dokumente zusammenzutragen, verkaufsförderliche Unterlagen zu erstellen und zu guter Letzt ist das Haus besenrein zur Schlüsselübergabe an den neuen Eigentümer zu übergeben. Innerhalb der nun folgenden Abschnitte sollen das Projekt <strong>Hausverkauf</strong> und deren Teilabschnitte und die etwaigen Zeitaufwände noch einmal weiter aufgeschlüsselt werden.</p>

<h2>Wie lange dauert ein Hausverkauf im Durchschnitt und von welchen Faktoren ist dieser abhängig?</h2>

<p>Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland und speziell im Großraum Hannover dauert ein Hausverkauf im Schnitt zwischen <strong>4,5 und 6 Monaten</strong>. Auf dem Stadtgebiet von Hannover tendiert der Wert dabei eher in Richtung 4,5 Monate – im ländlichen Umfeld von Hannover eher Richtigung 6 Monate Verkaufsdauer. Entsprechend dauert der Verkauf von Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäusern oder gewerblichen Objekten im ländlichen Raum nochmals etwa 1 bis 3 Monate länger, als dies bei Objekten in bester Stadtlage von Hannover der Fall wäre. Der Verkauf selbst ist dabei – unabhängig von statistischen Werten – immer von einer Vielzahl <strong>individueller Faktoren</strong> abhängig, die im Folgenden allesamt einmal aufgezeigt werden sollen:</p>

<ul>

<li>die generelle Nachfrage am Markt (bei starker Nachfrage geht der Hausverkauf schneller vonstatten)</li>

<li>von der Region sowe der Lage (Mikro- und Makrolage)</li>

<li>vom Zustand des zu verkaufenden Objekts (neu, gebraucht, stark gebraucht, renovierungsbedürftig, Altlasten usw.)</li>

<li>vom angegebenen Verkaufspreis (bei einem zu hoch angesetzten Verkaufspreis dauert der Verkauf entweder länger oder kommt erst gar nicht zustande)</li>

<li>vom Vermarktungsprozess (wird dieser selbst in die Hand genommen oder einem erfahrenen Profi überlassen?)</li>

<li>vom Netzwerk an potenziellen Kaufinteressenten (über dieses verfügt beispielsweise ein etablierter Immobilienmakler)</li>

</ul>

<p>Wie Sie sehen, ist das individuellen Hausverkaufsprojekt von einer Vielzahl verschiedener Faktoren abhängig, die Sie entweder direkt oder nur indirekt beeinflussen können.</p>

<h2>Die durchschnittliche Zeitdauer der einzelnen Verkaufsphasen und Teilleistungen</h2>

<p>Um einen groben Überblick über die zeitliche Komponente der Thematik „Wie lange dauert es ein Haus zu verkaufen?“ zu erhalten, möchten wir Ihnen gern die nun folgende Tabelle zur Verfügung stellen:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Phase</u></strong></td>

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

<td><strong><u>Zeitaufwand</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><i>Vorbereitungsphase</i></td>

<td>Unterlagen zusammentragen</td>

<td>etwa 3 bis 7 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Vorbereitungsphase</i></td>

<td>Immobilienbewertung</td>

<td>etwa 2 bis 3 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Vorbereitungsphase</i></td>

<td>Fotos, Verkaufstexte und Inserate erstellen</td>

<td>etwa 1 bis 2 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Verkaufsphase</i></td>

<td>Besichtigungstermine organisieren und durchführen</td>

<td>2 bis 3 Monate</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Verkaufsphase</i></td>

<td>Kaufvertrag für den Immobilienverkauf erstellen</td>

<td>2 bis 3 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Verkaufsphase</i></td>

<td>Notartermin organisieren und durchführen</td>

<td>1 bis 2 Wochen</td>

</tr>

<tr>

<td><i>Übergabephase</i></td>

<td>Schlüssel- und Dokumentenübergabe</td>

<td>1 Tag</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<p>Entsprechend der einzelnen Teilabschnitte handelt es sich beim Immobilienverkauf also um ein vergleichsweises zeitaufwändiges Projekt, welches eine Vielzahl an unterschiedlichen Erfordernissen mit sich bringt und Sie umfassend einspannt. Wohldem, der die hierfür notwendige Zeit im stressigen Berufs- und Familienalltag aufbringen kann – für viele Verkäufer ist dies jedoch schlicht und ergreifend nicht der Fall.</p>

<h2>Wie lange dauert ein Hausverkauf im Durchschnitt im Alleingang oder über einen Immobilienmakler Hannover?</h2>

<p>Für den Hausverkauf selbst stehen Ihnen abwicklungstechnisch genau zwei unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung, die innerhalb der folgenden Abschnitte entsprechend ihrer Vor- und Nachteile einmal aufgezeigt werden sollen.</p>

<h3>Haus verkaufen im Alleingang: Zeitaufwendig und stressig!</h3>

<p>Zunächst steht es Ihnen natürlich völlig frei, den angestrebten Hausverkauf auch in die eigenen Hände zu nehmen. Diesbezüglich <strong>planen</strong> und <strong>organisieren</strong> Sie dann sämtliche Phasen des Hausverkaufs selbst und setzten diese schlussendlich auch selbst um. Hilfe von Außen werden Sie nur noch von einem staatlichen anerkannten Notar für dessen notarielle Beglaubigung und vom Verkäufer für den Kauf selbst brauchen. Der Verkauf in Eigenregie weist jedoch auch Tücken auf: Er ist zeitaufwendig, stressig und wartet mit einigen Fallstricken – vor allem kaufrechtlicher Natur – auf. Sie müssen den Hausverkauf auch zeitlich in Ihren individuellen Alltag integrieren können und ein gewisses Maß an Flexibilität besitzen. Auch benötigen Sie für den Selbstverkauf die notwendigen Kenntnisse und die Expertise bei der Objektbewertung sowie bei dessen erfolgreicher Vermarktung.</p>

<h3>Haus verkaufen über einen Immobilienmakler: Schnell, unkompliziert und mit hohem Verkaufspreis!</h3>

<p>Wie Sie bereits festgestellt haben, handelt es sich beim Hausverkauf um ein extrem langwieriges Projekt mit verschiedenen Verkaufsphasen, welches zudem ein umfassendes Maß an Erfahrung und Fachkenntnis erfordert. In puncto Hausverkauf Tipps sowie „Welche Kosten beim Hausverkauf“ und den eigentlichen Verkauf können Sie daher auch auf einen erfahrenen Immobilienmakler aus Hannover vertrauen. Dieser nimmt Ihnen gern sämtliche Schritte des individuellen Hausverkaufs ab:</p>

<ul>

<li>Behördengänge hinsichtlich der Beschaffung von Unterlagen</li>

<li>Erstellung verkaufsförderlicher Unterlagen (Fotos, Exposés, Inserate und Objektbeschreibungen)</li>

<li>kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertungen</li>

<li>Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen mit seriösen Kaufinteressenten</li>

<li>Erstellung fachgerechter Kaufverträge</li>

<li>Planung und Organisation von Notarterminen (und deren Durchführung in Vertretung für Sie, insofern gewünscht)</li>

<li>reibungslose Schlüssel- und Dokumentenübergabe</li>

<li>Überwachung des Zahlungsprozesses</li>

</ul>

<p>Einen Nachteil erfahren Sie hinsichtlich der Inanspruchnahme eines Maklers einzig und allein dann, wenn es sich um einen unerfahrenen Makler handeln sollte.</p>

<h2>Warum Sie sich am besten heute noch für einen Makler aus Hannover entscheiden sollten</h2>

<p>Die Vorteile eines Maklerverkaufs liegen also klar auf der Hand: Sie sparen insgesamt sehr viel Zeit und Stress, schonen Ihre Nerven und übergeben diese komplexe und kenntniserforderliche Tätigkeit einem langjährig erfahrenen Immobilienmakler für Objektverkäufe verschiedenster Art in Hannover und dessen unmittelbaren Umgebung. Weiterhin gehen Sie so auch rechtlichen Fallstricken hinsichtlich der Kaufvertragsgestaltung und der Zahlungsabwicklung aus dem Wege und nutzen indirekt das vielseitige Netzwerk eines in Hannover etablierten Immobilienmaklers. Weiterhin können Sie diverse Zusatzleistungen wie zum Beispiel eine fachgerechte Immobilienbewertung anhand der offiziell anerkannten Bewertungsverfahren (Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren und Sachwertverfahren) <strong>kostenlos</strong> und <strong>unverbindlich</strong> nutzen. Lassen Sie sich darüber hinaus auch eingehend von Ihrem freundlichen Immobilienmakler aus Hannover beraten – und zwar zum Beispiel in puncto „Haus verkaufen wenn noch nicht abbezahlt, was beachten?“ oder „Steuersparmöglichkeiten beim Hausverkauf“ oder „Welche Dinge sind beim Hausverkauf zu beachten?“ sowie „Wie lange dauert ein Hausverkauf im Durchschnitt?“. Als professioneller und fachkompetenter Immobilienmakler innerhalb der Region Hannover stehen wir Ihnen gern an <strong>7 Tagen</strong> in der Woche und zu <strong>24 Stunden rund um die Uhr</strong> zur Verfügung. Gern können Sie daher am besten heute noch Kontakt mit unserem motivierten Makler- und Gutachter-Teams aufnehmen – wir vom Immobilienmaklerbüro in Hannover freuen uns bereits auf Ihre Kontaktaufnahme!</p>

haus verkaufen wenn noch nicht abbezahlt, warum immobilienmakler, welche kosten beim hausverkauf, hausverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, zeitdauer, eigentlich, verkauf, festgestellt, schon, weiter, angebotspreis, nachfrage, die verkaufsdauer, käufer, schnell

wie lange dauert es ein haus zu verkaufen  
wie lange dauert ein hausverkauf im durchschnitt

haus verkaufen wenn noch nicht abbezahlt, warum immobilienmakler, welche kosten beim hausverkauf, hausverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, zeitdauer, eigentlich, verkauf, festgestellt, schon, weiter, angebotspreis, nachfrage, die verkaufsdauer, käufer, schnell

* Angebotspreis

Die Kunst bei einem Hausverkauf ist, einen marktgerechten Angebotspreis zu ermitteln. Ist der Preis zu hoch kann alles andere stimmen und das Objekt ist nicht loszubekommen. Denn kein Käufer will unnötig Geld verschenken. Auf der anderen Seite ist es natürlich auch nicht sachdienlich, mit einem zu niedrigen Angebotspreis an den Markt zu gehen, denn dann verschenkt man einfach selbst Geld. Potenzielle Käufer sind oft erstaunlich gut über die marktüblichen Preise informiert. Ein fairer, realitätsnaher Angebotspreis ist also das A und O. Und wenn der Preis stimmt, findet sich in der Regel auch ziemlich schnell ein Käufer.

**b) Vermarktungsprozess**

Die Vermarktung, vor allem eine Vermarktung, die zu einem schnellen Verkaufsabschluss führt, erfordert einiges an Know-how. Der Vermarktungsprozess beim [**Immobilienverkauf**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienverkauf/) besteht aus mehreren Schritten, und bei jedem kann man jede Menge Zeit verlieren und die Verkaufsdauer in die Länge ziehen, wenn man es nicht richtig anstellt. Ein guter, auf professionellen Hausverkauf ausgerichteter Makler, der Fallstricke und verkaufsfördernde Maßnahmen kennt, kann die Verkaufsdauer daher erheblich verkürzen.

* Das Objekt für den Verkauf vorbereiten und den Angebotspreis bestimmen

Zu Beginn des Verkaufsprozesses muss es einmal darum gehen, die Nachfrage nach dem Objekt anzustoßen und dann weiter anzukurbeln. Wir haben im vorhergehenden Abschnitt vier Punkte ausgemacht, die die Nachfrage im Allgemeinen bedingen und zum Teil auch miteinander in Zusammenhang stehen. Die Region und die Lage stehen bereits fest und können prinzipiell nicht beeinflusst werden. Aber der Angebotspreis ist vom Anbieter bestimmbar und der Objektzustand kann auch zu einem gewissen Grad geändert oder verbessert werden.

Manchmal sind handfeste Maßnahmen nötig

Manchmal muss man noch etwas renovieren, um ein Objekt verkaufsfähig zu machen, oder um einen höheren Verkaufspreis zu realisieren. Manchmal lohnt sich das tatsächlich, und der erzielbare Verkaufspreis gleicht die Investitionen für die Renovierung mehr als aus.

Der Angebotspreis geht tendenziell mit dem Objektzustand Hand in Hand. Was als adäquater Angebotspreis anzusehen ist, hängt vor allem vom übrigen Immobilienmarkt ab. Was wird für ähnliche Objekte in der Region bezahlt? Gibt es preiserhöhende oder preismindernde Faktoren beim eigenen Objekt? Hauptsächlich spielen die Lage und der Objektzustand eine Rolle. Falls Sie sich bei der Einschätzung schwertun, hilft ein Immobilienmakler oder ggfs. ein Gutachter mit einer professionellen Wertermittlung, die alle relevanten Faktoren berücksichtigt, weiter. Als [**Immobilienmakler München**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/) habe ich z. B. immer einen Blick auf die [**Immobilienpreise**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise) in meiner Region und veröffentliche dazu auch regelmäßig meine Marktberichte: [**Immobilienpreise München**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise) bzw. [**Hauspreise München**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise/hauspreise-muenchen-hausverkauf/).

Ist der Objektzustand akzeptabel und wurde der Angebotspreis von Anfang an marktgerecht bestimmt, klappt der Verkauf meist ziemlich schnell.

* Verkaufswerbung, Interessentengewinnung und -auswahl und die Finanzierung

Jetzt geht es damit weiter, das Objekt zu bewerben. Hierzu werden normalerweise Anzeigen im Internet und evtl. auch in Tageszeitungen etc. geschaltet. Mit Interessenten, die sich darauf melden, wird man Besichtigungen durchführen und ggfs. in Verkaufsgespräche einsteigen. Unter Umständen wird auch nochmal über den Verkaufspreis verhandelt.

Professionelle Immobilienmakler haben oft eine Datenbank mit Kaufinteressenten, die sie neben der Internetwerbung etc. noch direkt anschreiben und über das Angebot informieren, was natürlich den Zugang zu neuen Interessenten für den eigenen Verkauf eröffnen kann. Mehr qualifizierte Kaufinteressenten entsprechen tendenziell auch zügigeren und besseren Verkaufsergebnissen.

Gefundene Kaufinteressenten müssen aber auch gewillt und letzten Endes auch fähig sein, den Kaufpreis zu zahlen und den Verkauf abzuschließen. Mit einem ernsthaften Interessenten wird man natürlich in Verkaufsverhandlungen einsteigen. In die engere Auswahl kommen diejenigen, die bereit sind, den gewünschten Kaufbetrag zu bezahlen und die nötige Bonität aufweisen; am besten, der Kaufinteressent kann eine Darlehenszusage seiner Bank vorlegen.

Aktuell können sich vor allem die Finanzierungsbemühungen als Zeitfresser herausstellen. Während in den 90er Jahren die Finanzierungszusagen von Banken häufig innerhalb einer Woche erledigt waren, muss man sich heute eher auf drei bis sechs Wochen einstellen. Darüber hinaus werden manchmal noch nachträglich Unterlagen von der Finanzierungsbank angefragt, was zusätzlich Zeit hinzufügt. Es wird auch nicht jeder Käufer finanziert, worauf man sich in seinem Vorgehen einstellen sollte. Und an diesem Punkt kommt es oft zu Situationen, die die Verkaufsdauer erheblich verlängern oder von Fall zu Fall den Verkauf auch scheitern lassen können.

Sogar beim Notartermin kann der Kaufinteressent noch aus den unerfindlichsten Gründen auf die Idee kommen, dass er den Kauf gar nicht vollziehen möchte. So etwas kann die Verkaufsdauer exorbitant verlängern.

* Wenn der Verkauf mit einem Interessenten scheitert

Mit der wichtigste Tipp in diesem Zusammenhang ist, niemals einen Verkauf als sicher anzusehen, solange nicht die Unterschrift beim Notar erfolgt ist.

Weiteren Kaufinteressenten wird man sagen, dass Verkaufsverhandlungen im Gange sind, aber der Verkauf noch nicht vollzogen ist. Den anderen Kaufinteressenten wird man also nicht generell absagen, so lange der Verkauf nicht wirklich in trockenen Tüchern ist, so dass man im Fall, dass der aktuelle Abschluss platzt, wieder auf die anderen Interessenten zurückkommen kann. Fast nichts kostet so viel Zeit und treibt die Verkaufsdauer so in die Länge, als wenn man den Verkaufsprozess bei einem geplatzten Verkauf wieder von ganz vorne mit Inseraten etc. beginnen muss, weil die übrigen Interessenten nicht mehr zur Verfügung stehen. Falls der Verkauf nicht klappt, sollte man im Idealfall sofort mit einem weiteren Interessenten weitermachen können.

* Hausverkauf – Dauer Notar

Überschaubare Dauer: Notartermin

Als formbedürftiges Rechtsgeschäft muss ein Hausverkauf bzw. der Vertragsabschluss bei einem vereidigten Notar erfolgen. Der Notartermin selbst dauert nicht allzu lange, mit 1 Stunde ist im Schnitt zu rechnen, wobei der Vertrag vor der Unterschrift noch einmal verlesen wird und man Fragen stellen und ggfs. Änderungswünsche besprechen kann. Meist bekommt man 1 oder 2 Wochen vorab einen Vertragsentwurf, den man schon einmal zu Hause lesen kann.

Ist die Unterschrift erfolgt, bekommen Verkäufer und Käufer, die finanzierende Bank, der betraute Makler und ggfs. einige weitere Institutionen wie Stadt oder Gemeinde eine Kopie des Vertragsdokuments vom Notariat zugeschickt. Durch eine sog. Auflassungsvormerkung, die der Notar beim Grundbuchamt eintragen lässt, wird der Käufer als zukünftiger Eigentümer vorgemerkt. Bis der eigentliche Eigentumsübergang (Auflassung) im Grundbuch eingetragen wird, können noch ein paar Wochen vergehen. Für den Käufer ist die Immobilie aber bereits durch die Auflassungsvormerkung gesichert und der Verkäufer kann den Eigentumsübergang nicht mehr rückgängig machen.

#### **3. Den Hausverkauf beschleunigen**

Beschleunigung gefällig?

Wie wir gesehen haben, nehmen die verschiedenen Phasen bei einem Hausverkauf unweigerlich immer eine gewisse Zeit in Anspruch. Wie viel, können Sie aber unter Umständen etwas beeinflussen – indem Sie zum richtigen Zeitpunkt die richtige Maßnahme ergreifen oder gewisse Dinge schon im Vorfeld erledigt haben. Was Sie tun können, um Ihr Haus möglichst schnell zu verkaufen:

* Einen marktgerechten Angebotspreis ermitteln

Wie schon weiter oben festgestellt, ist ein angemessener Angebotspreis für einen zügigen Verkauf äußerst wichtig. Besorgen Sie sich die entsprechenden Marktdaten, indem Sie beispielsweise Preise auf Internetplattformen vergleichen oder sich die Marktberichte von örtlichen Gutachtersausschüssen besorgen, oder lassen Sie von einem Immobilienmakler oder Gutachter eine professionelle Wertermittlung vornehmen.

* Sorgen Sie für einen akzeptablen Objektzustand und eine gute Präsentation

Wenn Sie Ihr Haus schnell verkaufen wollen, muss es einen möglichst guten Eindruck bei den Interessenten machen. Wägen Sie ab, welche Reparaturen und Instandhaltungsmaßnahmen Sie treffen müssen, um das zu erreichen und führen Sie sie durch. Räumen Sie auf und sorgen Sie für Ordnung. Falls Sie bei der Präsentation Beratung benötigen, können Sie sich auch an professionelle Home-Staging-Dienste wenden, die Ihr Haus optimal für einen Verkauf vorbereiten. Was Sie selbst alles für eine optimale Präsentation tun können, habe ich für Sie hier zusammengefasst: [**„Wie man seine Immobilie beim Verkauf optimal präsentiert“**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/blog-posts/tipps-immobilienverkauf-praesentation/).

* Organisieren Sie alle nötigen Unterlagen

Interessenten wollen wichtige Dokumente zur Immobilie in der Regel einsehen, spätestens wenn es um ernsthafte Verkaufsverhandlungen geht. Einige Dokumente müssen für den Verkauf sowieso verfügbar sein. Es zeitraubend, wenn man diese erst noch besorgen muss, wenn danach gefragt wird, daher sollte man alle wichtigen Dokumente am besten schon vorab zusammentragen. Manche Dokumente sind dazu nicht von heute auf morgen verfügbar, bei einem beglaubigten Grundbuchauszug muss man beispielsweise mit ca. 3 Monaten Bearbeitungszeit rechnen. Hier eine kurze Checkliste der normalerweise nötigen Unterlagen: [**Checkliste Hausverkauf**](https://www.immobilienbesitzer-muenchen.de/tipps/checkliste-hausverkauf/)

* Erstellen Sie ein ansprechendes Exposé:

Das Exposé ist der „Steckbrief“ Ihrer Immobilie, etwas das Sie Kaufinteressenten als Information und Präsentation in die Hand geben können bzw. ein Dokument, das Sie auch per Mail verschicken oder auf Internetplattformen, auf denen Ihr Objekt zum Verkauf angeboten wird, zum Download bereitstellen können. Es vermittelt ein erstes aussagekräftiges Bild Ihrer Immobilie. Das Exposé entscheidet unter Umständen darüber, ob ein Interessent eine Besichtigung will, welche Vorstellungen er hat und wie er gegenüber dem Objekt eingestellt ist. Stellen Sie Ihr Haus im Exposé positiv dar, machen Sie hochwertige Bilder, machen Sie detaillierte und ehrliche Angaben zum Objekt. Der potenzielle Kaufinteressent soll sich eine gute Vorstellung davon machen können, er sollte keine falsche Vorstellung gewinnen. Ein Interessent, der kommt, sich etwas anderes vorgestellt hat und enttäuscht wieder geht, bedeutet Zeitverschwendung – für beide Seiten.

* Seien Sie professionell bei den Besichtigungsterminen

Bereiten Sie sich auf die Termine und die Gesprächsführung vor. Halten Sie von Ihrer Seite die Besichtigungstermine zuverlässig ein. Bei der Besichtigung weisen Sie gerne auf die Vorteile Ihres Hauses hin, verschweigen Sie aber keine Mängel. Wichtige Daten, wie Wohnfläche, Nebenkosten etc. sollten Sie parat haben und auf alle möglichen Fragen, wie z. B., warum Sie verkaufen wollen usw., vorbereitet sein. Beim Termin sollten Sie alle nötigen Unterlagen, z. B. Grundrisse, dabei haben, ggfs. in mehrfacher Kopie zum Mitgeben an vielversprechende Interessenten.

* Bereiten Sie die Verkaufsabwicklung vor

Bevor der Verkauf vollzogen wird, werden Sie daran interessiert sein, die Bonität des Käufers sicherzustellen. Es gibt mehrere Möglichkeiten dazu. Gut sind Selbstauskünfte des Käufers, Konto- oder Depotauszüge und auch eine Darlehenszusage seiner Bank. Steht die Finanzierung, muss ein Kaufvertrag aufgesetzt werden, der die mit dem Käufer vereinbarten Punkte wiedergibt. Hier hilft der Notar, bei dem die Beurkundung vorgenommen wird, weiter. Hier nochmals der Hinweis, dass der Verkauf erst mit der Unterschrift beim Notar rechtskräftig ist. Sorgen Sie vor, dass sie evtl. mit weiteren Kaufkandidaten weiter machen können, falls der aktuelle Verkauf, aus welchen Gründen auch immer, platzt.

#### **4. Unverkäufliche Immobilien**

Manchmal lassen sich Immobilien nur sehr schwer verkaufen. Doch wirklich unverkäufliche Immobilien gibt es nur ziemlich selten. Meist ist es eine Frage von Objektzustand und Angebotspreis. Zudem gibt es auch in Deutschland Regionen, aus denen die Bewohner eher abwandern und die Nachfrage nach Immobilien generell niedrig ist.

Zu hoher Angebotspreis und der Teufelskreis

Weiter oben haben wir die Wichtigkeit eines marktgerechten Angebotspreises herausgestellt. Eine Möglichkeit „unverkäufliche Immobilien“ zu produzieren ist, den Wert zu überschätzen und mit einem zu hohen Angebotspreis an den Markt zu gehen, zu dem die meist gut informierten Interessenten natürlich nicht kaufen. Und hier beginnt der Teufelskreis: Die Immobilie bleibt unverkauft am Markt und der Preis muss letztlich nach unten korrigiert werden. Potenzielle Käufer, die oft längerfristig beobachten, bekommen das mit und werden stutzig. Sie halten sich evtl. gerade deswegen von einem Kauf zurück oder versuchen, den Preis noch weiter zu drücken. Je länger sich der Verkauf hinzieht, desto schwieriger wird es im Endeffekt. Daher ist es so wichtig, von Anfang an keinen völlig überzogenen Preis zu verlangen. Danach bleibt sonst oft nur noch, sich mit einem niedrigeren Erlös zufrieden zu geben.

Objektzustand

Inakzeptabler Objektzustand

Manchmal ist es der Zustand und das Aussehen, was potenzielle Käufer abschreckt. Häuser, die z. B. lange Zeit unbewohnt stehen und bei denen der Garten verwildert, sind nicht unbedingt attraktiv für Käufer. Hier muss man manchmal tatsächlich etwas Geld in die Hand nehmen und den Objektzustand auf ein akzeptables Niveau bringen. Unter Umständen hilft schon der Landschaftsgärtner, der den verwilderten Garten etwas auf Vordermann bringt. Manchmal muss am Haus selbst einiges gemacht werden. Es hängt vom Objekt ab, wieviel gemacht werden muss. Es kann eine umfängliche Sanierung inkl. energetischer Sanierung nötig sein oder es mag reichen, ein neues Bad einzubauen oder ein paar Wände neu zu streichen. Evtl. ist eine Expertenmeinung hilfreich, z. B. Home-Staging, wenn man nicht so genau weiß, was man machen soll und wieviel in die Renovierung investiert werden sollte, damit ein erfolgreicher Verkauf möglich wird.

Unverkäuflich? Nur im Einzelfall.

Im Regelfall kann man aber immer etwas tun, auch wenn eine Immobilie unverkäuflich scheint. Den Zustand verbessern oder mit dem Preis runtergehen, sind die gängigen Möglichkeiten. Manchmal muss man kreativ werden, das Objekt für einen anderen Verwendungszweck umbauen, oder teilen und als einzelne Einheiten verkaufen o. ä. Oder den Vermarktungsradius erweitern und neues Käuferklientel erschließen oder eine Kombination der beschriebenen Maßnahmen. Wie gesagt, wirklich unverkäufliche Immobilien gibt es kaum.

#### **5. Wie lange dauert es vom Notartermin bis zur Kaufpreiszahlung?**

Und wann kommt das Geld?

Im Regelfall ist im notariellen Kaufvertrag vereinbart, wann der Käufer den Kaufpreis überweisen muss. Meist liegt die Frist innerhalb 2 Wochen, nachdem die sog. Fälligkeitsvoraussetzungen vorliegen. Bis die Fälligkeitsvoraussetzungen gegeben sind, kann abhängig vom Fall etwas Zeit verstreichen. Der beauftragte Notar trägt dafür Sorge, dass die Fälligkeitsvoraussetzungen umgesetzt werden. Ist das geschehen, informiert der Notar den Käufer, der dann zur Kaufpreiszahlung verpflichtet ist. Der Käufer ist neuer Eigentümer der Immobilie, wenn er den Kaufpreis komplett entrichtet und die Grunderwerbssteuer gezahlt hat.

Fälligkeitsvoraussetzungen

* Das Grundstück ist im Grundbuch auf den Namen des Käufers eingetragen worden (Auflassungsvormerkung). Dies sichert ab, dass nicht noch andere Person die Immobilie kaufen kann.
* Die Gemeinde, in der das Objekt liegt, verzichtet auf ihr Vorkaufsrecht, das sie evtl. hat. Gemeinden können ein Vorkaufsrecht haben, wenn sie beispielsweise eine Straße oder ein öffentliches Gebäude auf dem Grundstück bauen wollen.
* Keine weitere Person hat ein Vorkaufsrecht bzw. sie verzichtet darauf.
* Alle Unterlagen, die für eine Löschung von eingetragenen Hypotheken- und Grundschulden nötig sind, liegen vor. (Wenn die Immobiliendarlehen des Verkäufers getilgt sind)

Bestehende Immobiliendarlehen

Hat der Verkäufer ein Immobiliendarlehen noch nicht vollständig zurückgezahlt, ist das Grundstück mit Grundpfandrechten belastet. Die Bank wird in diesem Fall eine Löschungsbewilligung für das Grundpfandrecht erst erteilen, wenn das Darlehen zurückgezahlt ist. Ist das Darlehen dagegen schon vollständig getilgt, erteilt die Bank die Löschungsbewilligung grundsätzlich ohne weitere Auflagen.

Hat der Verkäufer ein bestehendes Darlehen nicht getilgt, kann unter Umständen auch der Käufer das Darlehen übernehmen. Ob das möglich ist, entscheidet die Bank, manche Kreditinstitute lassen eine Darlehensübernahme grundsätzlich nicht zu. In jedem Fall wird die Bank die Bonität des Käufers prüfen wollen. Klappt die Übernahme durch den Käufer, vermindert sich der Kaufbetrag, den er schließlich an den Verkäufer überweisen muss um den Kreditbetrag, den er übernimmt.

Risiko: Immobilienübergabe vor Kaufpreiszahlung

Käufer möchten in der Regel möglichst schnell Zugang zum ihrem neuen Haus, beispielsweise, weil sie aus ihrer bisherigen Wohnung ausziehen müssen oder weil sie noch renovieren wollen etc. Ist der Kaufpreis noch nicht überwiesen, ist eine Schlüsselübergabe aber generell nicht empfehlenswert. Ist das Haus vom Käufer schon bezogen oder renoviert und er zahlt dann nicht vertragsgemäß, bedeutet das auf jeden Fall Schwierigkeiten. Und, solange der Kaufpreis nicht überwiesen ist, ist der Vertrag nicht komplett vollzogen, und der Käufer kann sich sogar unversehens zu einem Rücktritt vom Kauf entscheiden.

Sollte eine Übergabe dennoch von beiden Seiten vor der Kaufpreiszahlung gewünscht sein, sollte man das unbedingt im Notarvertrag festhalten. Es sollte darin festgelegt werden, welche Gegenleistung der Käufer dafür erbringen wird und Regelungen dahingehend, was geschieht, wenn der Käufer nach erfolgter Übergabe doch wieder vom Vertrag zurücktreten will. Eine Übergabe vor der Kaufpreiserstattung ist möglich, aber mit Risiken behaftet; in der Regel sollte man eine Immobilie erst übergeben, nachdem der Kaufpreis komplett überwiesen ist.

Zahlungsverzug

Was tun, wenn der Käufer nicht zahlt?

Zahlungsprobleme minimiert man natürlich schon am besten im Vorfeld durch ausreichende Bonitätsprüfungen. Doch alle Eventualitäten sieht man selten voraus, und so kommt es unter Umständen doch zu Zahlungsausfällen oder zu Verzug. Was tun?

Gerät der Käufer in Verzug, haben Sie als Verkäufer mehrere Möglichkeiten.

Als Verkäufer können Sie dann generell Verzugszinsen verlangen, oder einen Verzugsschaden geltend machen, falls ein solcher entstanden ist. Hier empfiehlt sich dann rechtliche Beratung.

Ein Rücktritt vom Vertrag ist für den Verkäufer ebenfalls zulässig, wenn der Käufer nicht zahlt. Dabei kommt es nicht darauf an, ob der Käufer den Verzug schuldhaft verursacht hat; entscheidend ist, dass der Käufer nicht zur vertraglich vereinbarten Frist zahlt. Liegt zusätzlich ein Verschulden des Käufers vor, können u. U. Schadensersatzforderungen geltend gemacht werden.

In der Regel enthält der notarielle Kaufvertrag auch eine Zwangsvollstreckungsklausel, die es dem Verkäufer erlaubt, den Kaufbetrag per Zwangsvollstreckung einzutreiben. Ein zeitaufwändiges Klageverfahren ist dazu nicht nötig. Die vertragliche Vereinbarung für den Fall einer Zwangsvollstreckung umfasst meist eine Haftung des Käufers mit seinem gesamten Vermögen, wenn er die Zahlung nicht wie im Vertrag vorgesehen leistet. In der Praxis beantragt man beim beauftragten Notar eine Zwangsvollstreckungsurkunde und beschreitet dann den Rechtsweg.

#### **6. Fazit:**

Für den Verkäufer ist der Immobilienverkauf erst dann zufriedenstellend erledigt, wenn auch das Geld da ist. Und man wünscht sich natürlich, dass das möglichst schnell geht. Die Zahlungsfristen sind im Kaufvertrag festgelegt und wenn die Fälligkeitsvoraussetzungen erfüllt sind, klappt es auch meist mit der Überweisung. Doch manchmal gibt es auch Probleme und Zeitverzögerungen. Korrekt kalkulierte Immobilien im Preisbereich bis ca. 1,2 Mio. € vermarktet ein professionelles Maklerbüro oft innerhalb von drei bis vier Monaten. Vor allem die Finanzierung dauert heutzutage etwas länger wie früher. Immobilien mit Hindernissen oder teurere Objekte nehmen manchmal mehr Zeit in Anspruch.