Der Text soll die Frage beantworten - wie verkaufe ich meine Wohnung. Schreiben Sie, welche Möglichkeiten für den Verkauf der Wohnung vorhanden sind. Zu jeder Möglichkeit die Vor- und Nachteile beschreiben. Finden Sie möglichst viele Optionen für den Verkauf, z.B. auf Kredit, Ratenzahlung, etc. Beschreiben Sie im Rahmen einer Empfehlung, als eine der Optionen, die Beauftragung eines Maklers für den Wohnungsverkauf.

3-4 Listen / Aufzählungen

Erstellen Sie eine Tabelle mit drei Spalten, wobei in der ersten Spalte die Verkaufsoptionen, in der dritten Spalte die Vor- und Nachteile angegeben sind.  
Als Fazit sollte ein kleiner Absatz folgen, der die Schlussfolgerung zu einer Maklerbeauftragung bringt.

jede Abfrage 4-5 Mal mit der richtigen Anordnung der Wörter in Bezug auf die Grammatik der Sprache verwenden. die angegebenen Abfragen verwenden, um korrekte grammatikalische Sätze zu konstruieren. Verwenden Sie direkte Abfragen in Zwischenüberschriften.

**wie verkaufe ich meine wohnung**

4-5x H2

2-3x H3

wie verkaufe ich meine wohnung  
wie verkaufe ich eine wohnung  
wie verkauft man eine wohnung  
wie teuer kann ich meine wohnung verkaufen

nur im Text:

wohnungsverkauf checkliste, wohnungsverkauf was beachten, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, notwendig, dokumente, wohnung, verkaufen, eigentumswohnung, schnell, oder, vorkaufsrecht, immobilie, kosten, welche, eigentümer

Nr. 34 // Wie verkaufe ich meine Wohnung

1100 Wörter

<h1>Wie kann die eigene Wohnung schnell und einfach verkauft werden?</h1>

<p>Der Verkauf der eigenen Wohnung kann aus unterschiedlichsten Gründen notwendig werden: Es steht ein Berufswechsel an, der einen Umzug in eine andere Stadt erforderlich macht, es gibt Familienzuwachs und es soll in eine größere Wohnung umgezogen werden, es wurde eine Eigentumswohnung im Rahmen einer Erbschaft erworben oder es kommt zu einer Scheidung und die Eigentumswohnung muss deswegen veräußert werden. In jedem Fall stellt der Verkauf der eigenen Wohnung ein umfassendes Projekt dar, welches in vielerlei Phasen unterteilt ist und in der Regel nicht von heute auf morgen realisiert werden kann. Auch aus Käuferseite ergibt sich eine Vielzahl verschiedener Szenarien: Kauft dieser die betreffende Immobilie vom Eigentümer beispielsweise in bar oder auf Kredit? Damit der eigene Wohnungsverkauf gelingt sollte im Idealfall eine <strong>Wohnungsverkauf Checkliste</strong> erstellt werden, in der sich der potenzielle Verkäufer zunächst sämtliche Schritte notiert und diese ausgestaltet. Im Folgenden möchten wir Ihnen daher jedwede Information zum Thema“ <strong>“Wie verkauft man eine Wohnung?“</strong> mit auf den Weg geben.</p>

<h2>Wie verkaufe ich meine Wohnung? – eine kleine Checkliste der einzelnen Verkaufsphasen</h2>

<p>Der geplante Wohnungsverkauf Ihrer Immobilie in <strong>Hannover</strong> oder Umgebung folgt einem typischen Muster: <strong><i>Vorbereitungsphase</i></strong>, <strong><i>Verkaufsphase</i></strong> und <strong><i>Schlüsselübergabe</i></strong> müssen hierfür umgesetzt werden. Die genannten Phasen beinhalten ihrerseits eine Fülle an ToDo’s, die wir innerhalb der folgenden Abschnitte einmal näher erklären möchten.</p>

<h3>Phase 1: Vorbereitungsphase für den Verkauf</h3>

<p>In der Vorbereitungsphase müssen zunächst sämtliche Informationen für den späteren Verkauf zusammengetragen werden, beziehungsweise müssen diverse Unterlagen erstellt werden. Den ersten Schritt markiert dabei die <strong>Immobilienbewertung</strong>, um die Thematik „Wie teuer kann ich meine Wohnung verkaufen?“ überhaupt richtig beurteilen zu können. Wir empfehlen an dieser Stelle, diese zuerst durchzuführen und sich dabei der drei folgenden, offiziell anerkannten Wertermittlungsverfahren zu bedienen:</p>

<ol>  
<li>Vergleichswertverfahren (bei vergleichbaren Objekten in der unmittelbaren Umgebung)</li>

<li>Ertragswertverfahren (für vermietete Objekte)</li>

<li>Sachwertverfahren (für Einfamilienhäuser oder Grundstücke)</li>

</ol>

<p>Ist die Wertermittlung abgeschlossen und Sie haben mehr Informationen in puncto „Wie teuer kann ich meine Wohnung verkaufen?“, kann mit der Anfertigung von <strong>verkaufsförderlichen Unterlagen</strong> wie zum Beispiel <strong>Exposés</strong>, <strong>Bildern</strong> oder <strong>Inseraten</strong> begonnen werden. Suchen Sie am besten zeitgleich alle relevanten Unterlagen wie zum Beispiel den Grundbuchauszug, Rechnungen über Reparatur- und Instandhaltungsmaßnahmen, WEG-Protokolle und weitere, wichtige Dokumente zusammen.</p>

<h3>Phase 2: Verkaufsphase</h3>

<p>In der zweiten Phase in punccto „Wohnungsverkauf was beachten?“ organisieren Sie zunächst potenzielle <strong>Besichtigungstermine</strong> mit Kaufinteressenten. Wir empfehlen Ihnen an dieser Stelle, für die Besichtigungstermine stets alle relevanten Unterlagen zur Hand zu haben, sodass sich der potenzielle Kaufinteressent diese begutachten kann.<br>

<p>Entscheidet sich ein Kaufinteressent für den Kauf Ihrer Wohnung, so muss im nächsten Schritt der <strong>Kaufvertrag</strong> erstellt werden. In diesem muss eine Reihe von Erfordernissen über die Art und den Umfang des Verkaufs, den Kaufpreis und die Angabe potenzieller Altlasten und Lastverpflichtungen beachtet werden. Die Unterzeichnung beider Seiten und Beglaubigung finden dann im Rahmen des <strong>Notartermins</strong> statt. Durch diesen wird der Verkauf offiziell gemacht.</p>

<h3>Phase 3: Schlüsselübergabe</h3>

<p>Die Schlüsselübergabe markiert die letzte Phase unserer Wohnungsverkauf Tipps. In jener Phase übergeben Sie Ihre verkaufte Wohnung an den neuen Eigentümer. Das schließt die <strong>besenreine Übergabe</strong> Ihrer alten Wohnung, inklusive sämtlicher Schlüssel mit ein.</p>

<h2>Wie verkauft man überhaupt eine Wohnung? – verschiedene Szenarien für den Verkauf</h2>

<p>Nicht immer sind die Grundbedingungen für den Verkauf gleich. Unterschiede in puncto „Wie verkaufe ich meine Wohnung“ gibt es daher vor allem hinsichtlich der <strong>Art des Verkaufs</strong>, der <strong>Art der Bezahlung</strong> und ob es um einen Verkauf in Eigenregie oder um einen Verkauf über einen Makler handelt. Die folgende Tabelle soll daher einmal darüber aufklären, welche <strong>Vor- und Nachteile</strong> die einzelnen Verkaufsszenarien bergen:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Verkaufsoption</u></strong></td>

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

<td><strong><u>Nachteile</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td>Barverkauf</td>

<td>mit Abschluss des Kaufvertrags steht dem Verkäufer sofort der komplette Verkaufspreis zur Verfügung, schnelle und unkomplizierte Abwicklung</td>

<td>stellenweise unsicher und unseriös, potenzieller Käufer muss auch tatsächlich über kompletten Kaufbetrag verfügen</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkauf auf Raten</td>

<td>Käufer erhält im Kaufvertrag festgelegte Raten und schafft sich so ein zweites Einkommen</td>

<td>langer Prozess, bis Kaufpreis tatsächlich getilgt wurde, beziehungsweise kann es zwischenzeitlich zu ausbleibenden Ratenzahlungen oder Insolvenz des Käufers kommen</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkäufer verkauft kreditfinanzierte Immobilie</td>

<td>Grundschuld der Immobilie kann im Kaufvertrag niedergeschrieben werden, Immobilienkredit kann mit Eingang des Kaufpreises getilgt werden, Wiedererlangung Liquidität</td>

<td>im Kreditvertrag für die Laufzeit festgeschriebene Kreditzinsen müssen dennoch getilgt werden (Vorfälligkeitsentschädigung)</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkauf einer Erbimmobilie</td>

<td>kein fortlaufender Instandhaltungsaufwand für Immobilie, Erlangung Liquidität, Erbschaftssteueranteil kann durch Veräußerung der Immobilie beglichen werden</td>

<td>erbschaftssteuerpflichtig</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkauf ohne einen Makler</td>

<td>hohes Maß an Flexibilität</td>

<td>hoher Zeitaufwand, rechtliche Fallstricke, häufig wird ein wesentlich geringerer Verkaufspreis erzielt, Gefahr zwecks unseriöser Kaufinteressenten</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkauf über einen Makler</td>

<td>Zeitersparnis, es werden im Schnitt höhere Verkaufspreise realisiert, rechtliche Sicherheit, schnellle Abwicklung, großes Netzwerk an potenziellen Kaufinteressenten, umfassende Expertise im Verkauf</td>

<td>Gefahr eines unerfahrenen Maklers</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<h2>Die Maklerbeauftragung bei der Frage „Wie verkaufe in meine Wohnung?“ als beste Option?</h2>

<p>Unabhängig von der Vielzahl an Szenarien, in der der Verkauf Ihrer <strong>Wohnung</strong> in Hannover oder der unmittelbaren Umgebung der Stadt notwendig wird, sollte sich im Idealfall immer für einen <strong>Verkauf</strong> über einen erfahrenen und fachkompetenten <strong>Immobilienmakler</strong> entschieden werden. Es gibt diesbezüglich eine Vielzahl an Vorteilen, die in puncto Immobilienverkauf für die Beauftragung eines Immobilienmaklers Hannover sprechen:</p>

<ul>

<li>ein Immobilienmakler Hannover übernimmt für Sie eine kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung</li>

<li>ein Immobilienmakler erstellt professionelle und verkaufsförderliche Unterlagen</li>

<li>ein Immobilienmakler Hannover organisiert Besichtigungstermine mit seriösen Kaufinteressenten (aus dem umfassenden Netzwerk des Maklerbüros)</li>

<li>es entstehen nur geringe Kosten beim Verkauf (auch werden wesentlich höhere Verkaufspreise finalisiert)</li>

<li>Erstellung rechtssicherer Verkaufsunterlagen</li>

<li>Organisation des Notartermins</li>

<li>Schlüsselübergabe und Überwachung des Abwicklungsprozesses</li>

</ul>

<p>Ein Immobilienmakler steht Ihnen als potenziellen Hausverkäufer also in sämtlichen Phasen des geplanten Verkaufs Ihrer <strong>Eigentumswohnung</strong>, Ihrer <strong>Maisonette-Wohnung</strong>, Ihrer <strong>Dachgeschosswohnung</strong> sowie Ihrer <strong>Erbimmobilien</strong>, <strong>Scheidungsimmobilie</strong> und <strong>Wohnung mit Vorverkaufsrecht</strong> beraten, planend und umsetzend zur Seite.</p>

<h2>Fazit zum Thema „Wie verkaufe ich eine Wohnung?“</h2>

<p>Die Frage „Warum Immobilienmakler?“ lässt sich also ganz einfach beantworten: Es bietet einfach zahlreiche Vorteile, sich jetzt für den Verkauf Ihrer Wohnung über einen erfahrenen und fachkompetenten Immobilienmakler aus Hannover zu entscheiden. Dieser verfügt über die notwendige Marktkenntnis, setzt fachgerechte Immobilienbewertungen um und verfügt über ein großes Netzwerk an potenziellen Kaufinteressenten im privaten und gewerblichen Bereich. Darüber hinaus beschäftigt ein Immobilienmaklerbüro nebst Spezialisten für den Verkauf auf Experten auf dem Rechtsgebiet und kann Ihnen auch bei Verkäufen mit Vorverkaufsrecht beratend und aktiv zur Seite stehen. Wenn Sie also ein Verkauf Ihres Objektes über einen Makler in Betracht ziehen, würden wir vom Immobilienmaklerbüro in Hannover uns über eine potenzielle Kontaktaufnahme Ihrerseits freuen. Gern unterbreiten wir Ihnen diesbezüglich auch ein kostenloses und unverbindliches Angebot oder bewerten Ihre Immobilie zunächst, bevor wir Ihnen das weitere Vorgehen empfehlen. Wir freuen uns in diesem Zusammenhang schon darauf, vielleicht bald von Ihnen zu hören!</p>

Als Fazit sollte ein kleiner Absatz folgen, der die Schlussfolgerung zu einer Maklerbeauftragung bringt.

wohnungsverkauf checkliste, wohnungsverkauf was beachten, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise, notwendig, dokumente, wohnung, verkaufen, eigentumswohnung, schnell, oder, vorkaufsrecht, immobilie, kosten, welche, eigentümer

wie verkaufe ich meine wohnung  
wie verkaufe ich eine wohnung  
wie verkauft man eine wohnung  
wie teuer kann ich meine wohnung verkaufen

Der Text soll die Frage beantworten - wie verkaufe ich meine Wohnung. Schreiben Sie, welche Möglichkeiten für den Verkauf der Wohnung vorhanden sind. Zu jeder Möglichkeit die Vor- und Nachteile beschreiben. Finden Sie möglichst viele Optionen für den Verkauf, z.B. auf Kredit, Ratenzahlung, etc. Beschreiben Sie im Rahmen einer Empfehlung, als eine der Optionen, die Beauftragung eines Maklers für den Wohnungsverkauf.

3-4 Listen / Aufzählungen

Erstellen Sie eine Tabelle mit drei Spalten, wobei in der ersten Spalte die Verkaufsoptionen, in der dritten Spalte die Vor- und Nachteile angegeben sind.  
Als Fazit sollte ein kleiner Absatz folgen, der die Schlussfolgerung zu einer Maklerbeauftragung bringt.

jede Abfrage 4-5 Mal mit der richtigen Anordnung der Wörter in Bezug auf die Grammatik der Sprache verwenden. die angegebenen Abfragen verwenden, um korrekte grammatikalische Sätze zu konstruieren. Verwenden Sie direkte Abfragen in Zwischenüberschriften.

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihre Eigentumswohnung zu verkaufen, sollten Sie den richtigen Verkaufszeitpunkt wählen, ausreichend Zeit für den Verkaufsprozess einplanen und mögliche Kosten für den Verkauf berücksichtigen. Nutzen Sie die Vorbereitungsphase, um den Wert Ihrer Wohnung zu ermitteln, gegebenenfalls Maßnahmen zur Wertsteigerung vorzunehmen und alle wichtigen Unterlagen zusammenzustellen. Analysieren Sie Ihre Käuferzielgruppe, um Ihre Vermarktungs- und Preisstrategie daran auszurichten und Ihre Wohnung anschließend mit ansprechenden Exposés über die richtigen Kanäle an die Zielgruppe streuen. Reagieren Sie zügig auf Anfragen, koordinieren Sie Besichtigungstermine und bereiten Sie sich auf mögliche Käuferfragen, auch zur Eigentümergemeinschaft, vor. Wenn Sie den passenden Käufer für Ihre Wohnung gefunden haben, einigen Sie sich mit ihm auf den Kaufpreis und lassen Sie den Kaufvertrag vom Notar aufsetzen. Nachdem der Kaufpreis auf Ihrem Konto eingegangen ist, lässt der Notar den neuen Eigentümer der Wohnung ins Grundbuch eintragen und die Wohnung geht mit der Schlüsselübergabe an ihren neuen Besitzer über.

Im Folgenden führen wir Sie Schritt für Schritt im Detail durch den hier beschriebenen Prozess des Wohnungsverkaufs. Dabei gehen wir auf Besonderheiten beim Wohnungsverkauf und wichtige Entscheidungen ein, die Sie im Vorfeld treffen sollten. Außerdem geben wir Ihnen Tipps, wie Sie Ihre Eigentumswohnung schneller verkaufen können.

## 1. Wann sollte ich meine Wohnung verkaufen?

Der ideale Verkaufszeitpunkt für Ihre Wohnung hängt von der Lage am Immobilienmarkt, aber auch von Ihrer persönlichen Situation und Ihren Verkaufsmotiven ab. Wir haben nachfolgend 10 gute Gründe zusammengestellt, anhand derer Sie entscheiden können, ob Sie Ihre Wohnung zu diesem Zeitpunkt verkaufen sollten:

### 10 gute Gründe, Ihre Wohnung jetzt zu verkaufen:

1. **1.**Die aktuell **niedrigen Zinsen** machen den Wohnungskauf zum Beispiel für Investoren attraktiv. Das erhöht die Nachfrage und damit die Chancen, schnell einen geeigneten Käufer für Ihre Wohnung zu finden.
2. **2.**Es ist dann ein guter Zeitpunkt Ihre Wohnung zu verkaufen, wenn die **Immobilienpreise** hoch sind. Sie sollten die Entwicklung der lokalen [Immobilienpreise](https://www.mcmakler.de/immobilienpreise) im Auge behalten und zu sehen, wo sich der Verkauf lohnt und um zum richtigen Zeitpunkt verkaufen, um einen guten Verkaufspreis zu erzielen.
3. **3.**Eine **attraktive Lage** der Wohnung erhöht die Nachfrage und die Chance auf einen guten Verkaufspreis. Behalten sie die Marktdynamik und die Entwicklung einzelner Bezirke, zum Beispiel in Ballungszentren, im Blick!
4. **4.**Befindet sich Ihre Wohnung in einer Lage, die Ihren Wünschen nicht entspricht, können Sie den Wohnungsverkauf nutzen, um sich eine neue Wohnung an Ihrem Wunschort durch den Erlös zu finanzieren und Ihren **Umzug** dorthin realisieren.
5. **5.**Familienzuwachs oder der Wunsch nach einem größeren zu Hause sprechen für den **Hauskauf oder Hausbau** und dafür, dass der richtige Zeitpunkt ist, sich von Ihrer kleineren Eigentumswohnung zu trennen.
6. **6.**Nach Ablauf der **Spekulationsfrist** von zehn Jahren ist der perfekte Zeitpunkt, um Ihre Wohnung ohne [Spekulationssteuer](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/spekulationssteuer-immobilien) gewinnbringend zu verkaufen.
7. **7.Im Alter** sollten Sie sich damit auseinandersetzen, wie Sie Ihr Vermögen an Ihre Angehörigen hinterlassen möchten. Um die [Erbschaftssteuer](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/erbschaftssteuer) zu umgehen oder zu reduzieren, können Sie Ihre Wohnung noch zu Lebzeiten verkaufen. Vor allem, wenn Sie mehreren Begünstigten etwas vermachen möchten, ist es leichter, Geldbeträge auf diese Personen aufzuteilen, als Immobilien.
8. **8.**Wenn Sie die [**Schenkungssteuer umgehen**](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/schenkungssteuer) möchten, sollten Sie Ihre Wohnung verkaufen, wenn der Wert der Wohnung den Schenkungssteuer-Freibetrag des Beschenkten übersteigt. Der Freibetrag richtet sich nach dem Verwandtschaftsverhältnis zum Schenker und kann alle zehn Jahre erneut in Anspruch genommen werden. Den Erlös aus dem Wohnungsverkauf können Sie also gestaffelt alle zehn Jahre an den Begünstigten steuerfrei schenken oder auch auf mehrere Personen aufteilen.
9. **9.**Wenn Sie eine **Wohnung als Schenkung oder Erbe erhalten** haben, sollten Sie die Wohnung verkaufen, wenn Sie sie nicht bewohnen möchten oder den finanziellen Gewinn besser verwenden können bzw. auf das Geld angewiesen sind.
10. **10.**Wenn Sie in [**Scheidung**](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/hausverkauf-bei-scheidung) leben und eine gemeinsame Wohnung mit Ihrem Ehepartner besitzen, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, die gemeinsame Wohnung zu verkaufen, wenn keiner der Ehepartner über die finanziellen Mittel verfügt, den Ex-Partner auszuzahlen oder wenn keiner von beiden die Wohnung behalten möchte - zum Beispiel, weil Erinnerungen mit der Wohnung verbunden sind.

### Was sind die Hauptmotive für den Wohnungsverkauf?

McMakler hat die Hauptmotive für den Wohnungsverkauf von Q1/2019 bis Q2/2020 untersucht. Demnach stellen Umzüge (31 Prozent) und eine gute Marktsituation (29 Prozent) die häufigsten Verkaufsmotive für den Wohnungsverkauf dar. Steuern sparen und finanzielle Gründe belegen Platz 3 (12 Prozent), gefolgt von Altersgründen (11 Prozent), Erbangelegenheiten (6 Prozent) und Scheidungen bzw. Trennungen (3 Prozent).

### Abb.1: Verkaufsmotive für den Wohnungsverkauf (Analyse von McMakler; Mai 2020)

## 2. Welche Kosten kommen auf mich zu?

Die Kosten, die beim Verkauf einer Wohnung entstehen, sind individuell zu betrachten. Die [Grunderwerbsteuer](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienkauf/grunderwerbsteuer-sparen), Kosten für den [Grundbucheintrag](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/grundbuch) und die Notarkosten für das Aufsetzen des [Kaufvertrags](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/kaufvertrag-immobilie) trägt in der Regel der Käufer.

Mögliche Kosten auf Verkäuferseite sind Kosten für die Wertermittlung, Kosten für die Beschaffung erforderlicher Unterlagen (z.B. [Energieausweis](https://www.mcenergieausweis.de/) ) oder Kosten für die Löschung von Rechten Dritter aus dem Grundbuch. Wenn Sie Ihre Wohnung innerhalb der Spekulationsfrist von zehn Jahren verkaufen, fällt auf den Veräußerungsgewinn die [Spekulationssteuer](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/spekulationssteuer-immobilien) an. Wenn Sie Ihre Eigentumswohnung verkaufen, obwohl durch eine Finanzierung noch Verbindlichkeiten gegenüber der Bank bestehen, kann die Bank eine sogenannte [Vorfälligkeitsentschädigung](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienkauf/vorfaelligkeitsentschaedigung) verlangen.

### Unser Tipp: Kosten sparen beim Wohnungsverkauf

Bei McMakler erhalten Sie die Immobilienbewertung kostenlos. Sollten Sie uns mit dem Verkauf Ihrer Eigentumswohnung beauftragen, besorgen wir die erforderlichen Unterlagen, wie den Energieausweis, ebenfalls kostenlos für Sie. **Fordern Sie mit nur wenigen Klicks eine kostenlose Bewertung Ihrer Wohnung bei uns an und vereinbaren Sie telefonisch einen Termin mit einem unserer Immobilienmakler vor Ort**:

[KOSTENLOSE IMMOBILIENBEWERTUNG](https://www.mcmakler.de/immobilienbewertung?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=immobilienbewertung-starten-makler-kontaktieren&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER)

### Wann kann ich eine Wohnung steuerfrei verkaufen?

Wenn sich eine Wohnung zehn Jahre in Ihrem Besitz befunden hat oder Sie die Wohnung im Jahr des Verkaufs und den beiden vorangegangenen Jahren selbst bewohnt haben, können Sie die Wohnung ohne Spekulationssteuer auf den Veräußerungsgewinn verkaufen.

## 3. Welchen Einfluss hat die Eigentümergemeinschaft beim Wohnungsverkauf?

Anders als beim Hausverkauf spielt die Eigentümergemeinschaft beim Verkauf einer Wohnung eine entscheidende Rolle. Möchten Sie eine Wohnung verkaufen, sollten Sie darauf vorbereitet sein, dass Kaufinteressenten Fragen zur Eigentümergemeinschaft haben.

### Warum spielt die Eigentümergemeinschaft eine so große Rolle beim Wohnungsverkauf?

Der Verkauf einer Wohnung unterscheidet sich vom Hausverkauf, da eine Wohnung nicht für sich allein steht, sondern Teil eines Wohnhauses, also eines Gemeinschaftseigentums, ist. Daher werden anteilig auch Nutzungsrechte am jeweiligen Wohnkomplex veräußert. Das Gemeinschaftseigentum wird gemeinschaftlich genutzt. Wenn ein Wohnungseigentümer außerhalb seiner Wohnung bauliche Veränderungen vornehmen möchte (z.B. Wohnungstür wechseln; Balkon anbauen), muss er sein Vorhaben vorab in der Eigentümerversammlung mit den anderen Eigentümern besprechen.

In einer Eigentümergemeinschaft herrscht nicht zwingend Konsens, bei Meinungsverschiedenheiten kommt es schnell mal zu Streitigkeiten. Die Situation innerhalb der Eigentümergemeinschaft spielt daher für Kaufinteressenten eine wichtige Rolle.

Ist ein Kaufinteressent beispielsweise mit den in der Vergangenheit getroffenen Entscheidungen der Eigentümer nicht einverstanden, birgt das für ihn das Risiko, dass seine Meinung und die der Gemeinschaft auch in Zukunft auseinandergehen und womöglich Beschlüsse getroffen werden, mit denen er nicht einverstanden ist. Diese Bedenken könnten dazu führen, dass der Kaufinteressent nicht Teil der Eigentümergemeinschaft werden möchte und sein Kaufinteresse zurückzieht.

### Wie finde ich also den passenden Käufer für die Eigentümergemeinschaft?

Mit der richtigen Zielgruppenansprache erhöhen Sie die Chance, einen Käufer zu finden, der zur Eigentümergemeinschaft passt. Beim Wohnungsverkauf sollten Sie auf den gemeinschaftlichen Aspekt Ihrer Immobilie achten und auf Fragen der Interessenten vorbereitet sein. Beantworten Sie Fragen zur finanziellen Ausstattung und Organisation der Eigentümergemeinschaft. Details dazu finden Sie in der [Teilungserklärung](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/teilungserklaerung) und der Gemeinschaftsordnung. Geben Sie Kaufinteressenten Einblick in die Protokolle der Eigentümerversammlungen, damit diese sich ein Bild von den Miteigentümern machen können. Räumen Sie auf diese Weise mögliche Einwände aus dem Weg.

## 4. Wie verläuft der Prozess eines Wohnungsverkaufs?

Der Wohnungsverkauf ist in der Regel ein mehrmonatiger Prozess, der einiges an Überlegung erfordert. In der Vorbereitungsphase sollten alle wichtigen Unterlagen beschafft und der Verkehrswert der Wohnung ermittelt werden. Wenn die richtige Verkaufsstrategie gewählt und die Wohnung attraktiv in aussagekräftigen Exposés und Anzeigen präsentiert wird, finden sich bald Kaufinteressenten. Nun heißt es, Besichtigungstermine zu koordinieren und Verkaufsverhandlungen zu führen. Ist auch die Bonität des Käufers gegeben, wird der Kaufvertrag aufgesetzt. Abschließend folgen der Notartermin, die Eintragung ins Grundbuch, die Zahlungsabwicklung und die Schlüsselübergabe. Im Folgenden gehen wir detailliert auf die wichtigsten Etappen beim Wohnungsverkauf ein.

**Phase 1 - Vorbereitung**

* Immobilie vorbereiten
* Unterlagen zusammenstellen
* Verkehrswert ermitteln

**Phase 2 - Vermarktung**

* Verkaufsstrategie festlegen
* Exposé und Anzeigen erstellen
* Besichtigungstermine durchführen

**Phase 3 - Abwicklung**

* Verkaufsverhandlungen
* Bonität des Käufers prüfen
* Kaufvertrag aufsetzen

**Phase 4 - Übergabe**

* Notartermin
* Zahlung des Kaufpreises
* Grundbucheintrag
* Schlüsselübergabe

### Verkaufen Sie Ihre Wohnung schnell und einfach mit McMakler

Eine Wohnung zu verkaufen ist ein umfangreicher Prozess, der viel Zeit in Anspruch nimmt. Wenn Sie eine Wohnung schnell verkaufen möchten, benötigen Sie außerdem in der Regel die passende fachliche und regionale Expertise und eine gute Vermarktungsstrategie. Legen Sie den Verkauf Ihrer Eigentumswohnung in unsere Hände und wir kümmern uns um den kompletten Vermarktungsprozess und die Abwicklung bis zum Notartermin!

[KOSTENLOSE IMMOBILIENBEWERTUNG](https://www.mcmakler.de/immobilienbewertung?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=immobilienbewertung-starten-makler-kontaktieren&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER)

## 5. Wie lange dauert der Wohnungsverkauf?

Wenn Sie Ihre Wohnung verkaufen möchten, sollten Sie genügend Zeit von der Vorbereitung bis zum Verkauf einplanen. Die durchschnittliche Verkaufsdauer für Wohnungen ab Vermarktungsbeginn bis zum Notartermin liegt bei 80 Tagen. Eine Übersicht der durchschnittlichen Verkaufsdauer aufgeteilt nach Bundesländern zeigt die folgende Tabelle.

### Tabelle: Durchschnittliche Dauer für einen Wohnungsverkauf (ab Vermarktungsbeginn bis zum Notartermin) in Tagen nach Bundesländern (ab Vermarktungsbeginn bis zum Notartermin)

| **Bundesland** | **Verkaufsdauer (Tage)** |
| --- | --- |
| Baden-Württemberg | 70 |
| Bayern | 61 |
| Berlin | 70 |
| Brandenburg | 106 |
| Bremen | 131 |
| Hamburg | 57 |
| Hessen | 68 |
| Mecklenburg-Vorpommern | 83 |
| Niedersachsen | 60 |
| Nordrhein-Westfalen | 66 |
| Rheinland-Pfalz | 94 |
| Saarland | 92 |
| Sachsen | 77 |
| Sachsen-Anhalt | 88 |
| Schleswig-Holstein | 87 |
| Thüringen | 71 |
| **Durchschnitt** | **80** |

Wie lange es dauert, eine Eigentumswohnung zu verkaufen, hängt in erster Linie von der Nachfrage ab und davon, wie schnell ein passender Käufer gefunden wird.

### 5.1 Welche Faktoren bestimmen die Nachfrage nach einer Eigentumswohnung?

Die nachfolgenden Faktoren bestimmen die Nachfrage nach Eigentumswohnungen zum Kauf. Je höher die Nachfrage ist, desto mehr steigen die Chancen, den passenden Käufer zu finden und desto schneller kann eine Eigentumswohnung verkauft werden.

**a) Marktsituation**

* Zielgruppe
* Kaufkraft
* Zinshöhe
* Wohnungsangebote in der Region
* Immobilienpreise am Standort

**b) Lage und Infrastruktur**

* Makrolage (räumliches Umfeld, Region, Stadt)
* Mikrolage (unmittelbare Umgebung, Nachbarschaft)
* Verkehrsaufkommen
* Anbindung an Geschäfte, Schulen, ÖPNV
* Parknähe
* auch: Entwicklungstendenzen

**c) Wohnungsmerkmale, Ausstattung und Zustand**

* Verkaufspreis der Wohnung
* Verfügbarkeit (vermietet/ bezugsfrei)
* Größe/ Wohnfläche
* Anzahl Zimmer/ Bäder/ Keller
* Garten/ Balkon
* Bodenbelag
* Alter
* Energiekennwert
* Instandhaltung/ Modernisierung/ Sanierung
* Dämmung/ Isolierung
* Beschaffenheit von Fenstern, Türen, Leitungen

### 5.2 Wie finde ich schnell den passenden Käufer für meine Wohnung?

Für einen schnellen Wohnungsverkauf ist es wichtig, dass Sie Ihre Käuferzielgruppe kennen, um die **Vermarktungsstrategie** darauf abzustimmen, und die Wohnung mit einem ansprechenden **Exposé** auf den passenden Vermarktungskanälen präsentieren. Außerdem sollten Sie den **Verkehrswert der Wohnung** vorab bestimmen lassen, damit Sie den optimalen **Verkaufspreis bzw. Angebotspreis** festlegen können.

Im Abschnitt **Phase II: Vermarktung** gehen wir näher auf die Vermarktungsstrategien, Käuferzielgruppen und Exposés ein.

## 6. Welche Faktoren beeinflussen den Verkehrswert?

Folgende Faktoren beeinflussen den Verkehrswert einer Wohnung und wirken sich damit auch auf den Verkaufspreis aus:

* Lage/ Infrastruktur
* Zustand/ energetische Beschaffenheit
* Nutzungsmöglichkeiten
* Alter/ Ausstattung/ individuelle Merkmale
* Verfügbarkeit (vermietet/ bezugsfrei)

Einen ersten Anhaltspunkt für einen möglichen Verkaufspreis geben Ihnen die [durchschnittlichen Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen](https://www.mcmakler.de/immobilienpreise?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=durchschnittlichen-quadratmeterpreise-vor-ort&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER) in Ihrer Stadt bzw. Ihrem Stadtteil.

## 7. Warum ist die Wohnungsbewertung wichtig für den Verkauf?

Für die richtige Preisfindung ist eine fachkundige [Wertermittlung der Wohnung](https://www.mcmakler.de/immobilienbewertung?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=wertermittlung-der-wohnung&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER) unerlässlich. Gerade, wenn Sie eine vermietete Wohnung verkaufen wollen, ist eine professionelle Wertermittlung der Eigentumswohnung für den Verkaufspreis ausschlaggebend. Oftmals befinden sich unter den Kaufinteressenten Kapitalanleger, die beim Kauf einer Wohnung vor allem auf eine hohe Rendite achten. Aber auch beim Verkauf einer nicht-vermieteten Wohnung ist eine detaillierte Wertermittlung nötig, um einen realistisch zu erzielbaren Verkaufspreis bzw. Angebotspreis festzulegen.

## 8. Wie bestimme ich den Angebotspreis?

Der Angebotspreis sollte sich am Verkehrswert der Wohnung und dem Kaufinteresse in der Region orientieren sowie zur Vermarktungsstrategie passen. Ein höherer Preis geht in der Regel mit einer längeren Verkaufsdauer einher, wohingegen eine Wohnung, die günstiger angeboten wird, meist schneller einen Käufer findet.

Wenn Sie Ihre Wohnung zufriedenstellend verkaufen möchten, sollten Sie den Angebotspreis weder zu niedrig noch zu hoch ansetzen und sich am [Verkehrswert](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienbewertung/hauswert) der Wohnung orientieren. Nach § 194 des Baugesetzbuches (BauGB) wird der Verkehrswert...

"*...durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.*"

Da Immobilienbesitzer ihrer Wohnung meist einen emotionalen Wert beimessen, kann der subjektiv angesetzte Verkaufspreis vom Verkehrswert abweichen. Für einen erfolgreichen Wohnungsverkauf raten wir daher, den Verkehrswert mit den gängigen [Wertermittlungsverfahren](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienbewertung/hauswert#4-wie-wird-der-hauswert-ermittelt-) objektiv bestimmen zu lassen.

**Lassen Sie den Verkehrswert Ihrer Eigentumswohnung kostenlos und unverbindlich von uns ermitteln und legen Sie den optimalen Angebotspreis für den Verkauf fest!**

[**JETZT KOSTENLOS WOHNUNGSWERT ERMITTELN**](https://www.mcmakler.de/immobilienbewertung?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=JETZT_KOSTENLOS_WOHNUNGSWERT_ERMITTELN&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER)

## 9. Sollte eine Wohnung vor dem Verkauf renoviert werden?

Der Zustand der Wohnung beeinflusst ihren Verkaufspreis. Wenn Sie einen höheren Verkaufspreis erzielen möchten, sollten Sie überlegen, noch vor dem Verkauf [werterhaltende oder wertsteigernde Maßnahmen](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/wertsteigerung-immobilien) an der Wohnung vornehmen zu lassen.

### Werterhaltende oder wertsteigernde Maßnahmen sind:

* Renovierungsmaßnahmen/ Schönheitsreparaturen
* Instandhaltungsarbeiten
* Modernisierungsmaßnahmen, z.B. Modernisierung der Bäder

Ob Sie Ihre Wohnung vor dem Verkauf renovieren oder modernisieren, um damit den Wert zu steigern, sollten Sie danach entscheiden, wie hoch die Kosten für die Renovierung oder Modernisierung sind. Die Kosten sollten in Relation zur Wertsteigerung stehen. Eine renovierte Wohnung kann bei einem Immobilienverkauf durchaus einen höheren Verkaufspreis erzielen. Allerdings sollten die Kosten für eine Renovierung den möglichen Mehrerlös nicht übersteigen. Darüber hinaus sollten Sie berücksichtigen, dass der Zeitfaktor für Modernisierungsmaßnahmen die Verkaufsdauer erhöhen kann.

## 10. Sollte ich eine Wohnung vermietet oder unvermietet verkaufen?

Ob Sie eine Wohnung vermietet oder unvermietet verkaufen sollten, hängt von der Art, der Ausstattung und der Lage der Eigentumswohnung - und damit einhergehend von der Käuferzielgruppe ab.

### Unvermietete Wohnung verkaufen

Wenn Sie eine Wohnung unvermietet zum Kauf anbieten, erhöhen Sie einerseits die Verkaufschancen und andererseits den Wert der Wohnung. Der Grund: Mieter haben Kündigungsschutz und das schreckt viele Käufer ab, eine vermietete Wohnung zu kaufen - vor allem, wenn sie die Wohnung selbst bewohnen oder sie ihren Angehörigen zur Verfügung stellen möchten. In diesem Fall muss der Käufer erst nachweisen, dass er die Wohnung für den Eigenbedarf erworben hat. Dann erst hat er das Recht zur [Kündigung wegen Eigenbedarf](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienvermietung/eigenbedarfskuendigung), wobei er die gesetzliche Kündigungsfrist von drei bis neun Monaten einhalten muss. Diese Hürden bleiben Käufern bei unvermieteten Wohnungen erspart, weshalb unvermietete Wohnungen in der Regel schneller und zu einem höheren Verkaufspreis vermittelt werden können.

### Vermietete Wohnung verkaufen

Für Immobiliengesellschaften und Investoren ist es weniger relevant, ob eine Wohnung vermietet oder bezugsfrei angeboten wird, denn sie sind auf der Suche nach einer stabilen Kapitalanlage und einer hohen Rendite. Besonders interessant für sie sind Objekte, die noch im Wert steigen, hohe Mieteinnahmen verglichen zum Kaufpreis erzielen und in nächster Zeit keiner Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen bedürfen. Da die Nachfrage nach Immobilien zum Beispiel in Ballungsräumen wie Berlin, Hamburg oder München sehr hoch ist, finden Verkäufer von vermieteten Wohnungen hier in der Regel schnell einen interessierten Kapitalanleger als Käufer.

Lesetipp: Das müssen Sie beachten, wenn Sie eine [vermietete Wohnung verkaufen](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/vermietete-wohnung-verkaufen) möchten.

## 11. Wann hat der Mieter ein Vorkaufsrecht?

Das **Vorkaufsrecht des Mieters** (§ 577 Abs. 1 BGB) berechtigt den Mieter einer Wohnung, diese vor anderen zu kaufen, wenn die Wohnung zu einer Eigentumswohnung umgewandelt und durch den Vermieter an einen Erstkäufer verkauft werden soll.

### Wann gilt das Vorkaufsrecht?

Das [Vorkaufsrecht](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienlexikon/vorkaufsrecht) gilt nur für den ersten Verkauf nach der Umwandlung zu einer Eigentumswohnung. Der Mieter muss also bereits in der Wohnung gewohnt haben - noch bevor sie zur Eigentumswohnung umgewandelt wurde - und zum Verkaufszeitpunkt immer noch Mieter sein. Der Mieter hat auch dann ein Vorkaufsrecht, wenn er beim Einzug darüber informiert wurde, dass die Wohnung einmal umgewandelt werden soll.

### Wann gilt das Vorkaufsrecht nicht?

Das Vorkaufsrecht des Mieters gilt nicht, wenn Sie als Vermieter eine Wohnung an Ihre Verwandten (darunter Ehepartner, Geschwister, Kinder, (Ur-)Enkel, Nichten und Neffen, Eltern, Großeltern, Schwiegereltern, Schwager) oder an Angehörige Ihres Haushalts veräußern möchten.

### Ist das Vorkaufsrecht übertragbar?

Nein, nur der Mieter selbst kann das Vorkaufsrecht nutzen. Nachdem er die Wohnung gekauft hat, kann er die Wohnung aber wiederum an eine andere Person übertragen. Tut er dies innerhalb der Spekulationsfrist von zehn Jahren, so muss er [Spekulationssteuer](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/spekulationssteuer-immobilien) auf den Veräußerungsgewinn zahlen.

## 12. Welche Unterlagen brauche ich für den Wohnungsverkauf? (Download: Checkliste)

Bevor Sie mit der Vermarktung Ihrer Wohnung beginnen können, sollten Sie außerdem alle erforderlichen Unterlagen für den Wohnungsverkauf zusammenstellen. Zu den Unterlagen gehören unter anderem die Teilungserklärung, der Energieausweis, Protokolle der Eigentümerversammlung und der Grundbuchauszug. Im Folgenden haben wir eine Checkliste der benötigten Unterlagen für einen Wohnungsverkauf zusammengestellt:

* **Teilungserklärung**  
  Im Gegensatz zum Hausverkauf benötigen Sie für einen Wohnungsverkauf die [Teilungserklärung](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/teilungserklaerung). In ihr wird festgelegt, welche Flächen der Immobilie zum Gemeinschaftseigentum und welche zum Sondereigentum gehören. Sondereigentum bezeichnet die individuellen Eigentumsrechte an Räumlichkeiten in einem Mehrfamilienhaus (Kellerabteil, Dachbodenabteil, Tiefgaragenstellplatz). Bereiche, die von allen Eigentümern gleichberechtigt nutzbare sind, gehören hingegen zum Gemeinschaftseigentum (Treppenhaus etc.).
* **Energieausweis**  
  Im Gegensatz zum Hausverkauf ist der [Energieausweis](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/energieausweis) für Käufer einer Eigentumswohnung wenig aussagekräftig. Der Energieausweis wird immer für eine Immobilie als Ganzes erstellt, nicht aber für eine einzelne Wohnung.
* **Die letzten drei Protokolle der Eigentümerversammlung**  
  Bei einer Eigentümergemeinschaft wird mindestens einmal im Jahr eine Eigentümerversammlung einberufen. Die Eigentümergemeinschaft trifft im Plenum alle wichtigen Beschlüsse über das Gemeinschaftseigentum. Diese werden in den Eigentümerversammlungsprotokollen festgehalten. Hier finden Wohnungskäufer nützliche Informationen für geplante Modernisierungs- oder Instandhaltungsmaßnahmen.
* **Übersicht über die Instandhaltungsrücklage für die Wohnung**  
  Die [Instandhaltungsrücklage](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienlexikon/instandhaltungsruecklage) muss als Teil des Hausgeldes monatlich von allen Eigentümern gezahlt werden und dient als finanzielle Vorsorge für zukünftige Instandsetzungsmaßnahmen.
* **Grundrissplan und Wohnflächenberechnung**  
  Ein Grundriss und eine Wohnflächenberechnung sind wichtig für die Erstellung des Exposés und sollten daher vor Vermarktungsbeginn vorliegen.
* **Grundbuchauszug**  
  Mit dem [Grundbuchauszug](https://www.mcmakler.de/ratgeber/allgemein/grundbuch) weisen Sie gegenüber dem Käufer und dem Notar nach, dass Sie der Eigentümer der Wohnung sind. Den Grundbuchauszug können Sie beim Grundbuchamt beantragen.
* **Die letzten drei Wohngeldabrechnungen und Wirtschaftsplan**  
  Die jährlichen Wohngeldabrechnungen zeigen laufende Kosten für Instandhaltung und Verwaltung (z.B. Hausmeisterkosten, Renovierungskosten, Reparaturkosten), welche die Eigentümer im jeweiligen Jahr getragen haben, sowie Einnahmen (z.B. Instandhaltungsrücklage). Im Wirtschaftsplan kann der Käufer das Hausgeld für das Folgejahr absehen, welches auf die Eigentümer zukommt.
* **Versicherungsnachweise**  
  Feuerversicherung, Gebäudesachversicherung.
* **Sanierungsnachweise**  
  Anhand der Sanierungsnachweise kann der Käufer sehen, welche Maßnahmen am Gebäude bzw. an der Wohnung durchgeführt wurden.
* **Hausverwaltervertrag**  
  Der Hausverwaltervertrag muss vom Käufer übernommen werden und regelt die Aufgaben sowie die Vergütung des Hausverwalters.
* **Baubeschreibung** (soweit vorhanden)  
  Falls eine Baubeschreibung vorhanden ist, sollte sie den Unterlagen beigefügt werden. Diese ist interessant für Wohnungskäufer, da hier vom Bauträger festgelegt wurde, wie die gesamte Anlage gebaut wurde – angefangen von der Bodenplatte über das Mauerwerk bis hin zum Dachstuhl und den Steckdosen in den Wohnungen.
* **Bei vermieteten Wohnungen zusätzlich**  
  Kopie vom Mietvertrag, Kopie vom Verwaltervertrag, Betriebskostenabrechnung.

In der Regel sollten Ihnen diese Unterlagen als Eigentümer vorliegen. Sollten Sie feststellen, dass Ihnen Unterlagen für den Verkauf Ihrer Wohnung fehlen, können Sie oder ihr beauftragter Immobilienmakler diese meist gegen eine Gebühr bei Ihrer Hausverwaltung anfordern.

**Mit der McMakler-Checkliste für den Wohnungsverkauf vergessen Sie keine wichtigen Unterlagen! Laden Sie sich die Checkliste hier kostenlos als PDF herunter:**

[**Checkliste unvermietete Wohnung verkaufen**](https://a.storyblok.com/f/88871/6e0334ce12/unterlagen-wohnung-unvermietet.pdf)[**Checkliste vermietete Wohnung verkaufen**](https://a.storyblok.com/f/88871/e77de255e5/unterlagen-wohnung-vermietet.pdf)

## 13. Die Vermarktungsstrategie

Die passende Vermarktungsstrategie ist das A und O beim Wohnungsverkauf. Mit einer professionellen und zielgruppenorientierten Vermarktung erreichen Sie Ihre Käuferzielgruppe und beschleunigen den Verkaufsprozess.

**a) Käuferzielgruppe evaluieren**  
Für einen erfolgreichen Wohnungsverkauf sollten Sie Ihre Käuferzielgruppe kennen und die Vermarktungsstrategie auf diese ausrichten. Mögliche Käuferzielgruppen mit Eigenbedarf sind Singles, Paare ohne/ mit Kindern, Studenten oder Senioren. Bei vermieteten Wohnungen bietet sich eine Strategie an, die vor allem auf Kapitalanleger ausgelegt ist.

**b) Vermarktungsplattformen wählen**  
Vermarkten Sie Ihre Wohnung dort, wo sich Ihre Käuferzielgruppe aufhält und präsentieren Sie das Objekt zum Beispiel auf Immobilienportalen, in Zeitungen oder mit Schildern.

**c) Verkaufs- und Preisstrategie festlegen**  
Bereiten Sie sich im Vorfeld auf Preisverhandlungen vor und entscheiden Sie sich für eine Preisstrategie. Beispiele für Preisstrategien sind:

* **Leicht-Über-Marktwert-Strategie**  
  Die Immobilie wird etwa 5 Prozent über dem fairen Marktwert inseriert. Dadurch wird, im Gegensatz zu den Methoden A und B von Beginn an die richtige Zielgruppe angesprochen. Als Resultat kann die Immobilie innerhalb eines überschaubaren Zeitraums vermarktet werden. Der durch diese Strategie durchschnittlich erzielte Kaufpreis liegt dabei knapp unterhalb des fairen Marktpreises. Die Zielgruppe für diese Strategie sind Eigentümer, die eine Unter-Marktwert-Strategie scheuen und dennoch zu einem guten Preis verkaufen möchten. Für die Ermittlung des fairen Marktpreises bedarf es jedoch eines erfahrenen Maklers.
* **Unter-Marktwert-Strategie**  
  Die Immobilie wird etwa 5 Prozent unter dem fairen Marktpreis inseriert. Dadurch wird von Beginn an eine breite Zielgruppe angesprochen. Als Folge entsteht ein gewisser Wettbewerb zwischen potentiellen Käufern. Diese haben das Gefühl, ein echtes „Schnäppchen“ gefunden zu haben und sind deshalb bereit auch mehr als den fairen Marktpreis zu bezahlen. Als Resultat ist es möglich, einen bis zu 10 Prozent höheren Verkaufspreis als den fairen Marktpreis zu erzielen. Die Zielgruppe für diese Strategie sind Eigentümer, die ihre Immobilie möglichst zügig zu einem bestmöglichen Preis verkaufen möchten.

## 14. Das (digitale) Exposé

Sie haben alle Vorbereitungen getroffen und die Vermarktungsstrategie festgelegt? Jetzt heißt es, Ihre Wohnung in Form eines [Exposés](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienlexikon/expose) ansprechend zu präsentieren. Einen bleibenden ersten Eindruck hinterlassen Sie mit schönen Objektfotos und einer ansprechenden Überschrift. Nutzen Sie für digitale Exposés die Möglichkeit, Interessenten mit virtuellen [360°-Rundgängen](https://app.immoviewer.com/portal/tour/1726859) durch Ihre Wohnung zu führen. Fügen Sie einen Grundriss hinzu, erstellen Sie einen informativen Text und listen Sie alle wichtigen Eckdaten (Fläche, Zimmer, Baujahr etc.) übersichtlich in Tabellen- oder Listenform auf.

[**Musterexposé**](https://a.storyblok.com/f/88871/5e42d2d241/expose-musterdokument.pdf)

## 15. Besichtigungstermine

Sie sollten Käuferanfragen am besten zügig beantworten und Besichtigungstermine koordinieren. Die Wohnung sollte zu den Besichtigungsterminen entsprechend vorbereitet werden, also ordentlich und sauber sein, allzu persönliche Gegenstände sollten Sie entfernen. Sie können auch [Home Staging](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienlexikon/home_staging) zur optischen Aufwertung der Wohnung einsetzen. Seien Sie auf Fragen der Käufer gut vorbereitet und haben Sie alle wichtigen Dokumente zur Hand.

## 16. Verkaufsverhandlungen und Bonitätsprüfung

Hat ein Käufer Interesse bekundet, kommt es zu den Verkaufsverhandlungen. Verkäufer, die jede Preisminderung ablehnen, haben es in der Regel schwerer, einen Käufer zu finden. Im Idealfall haben Sie im Vorfeld eine logische Preisstrategie entwickelt und sich schlagfertige Argumente für den angesetzten Wohnungspreis zurechtgelegt. Haben Sie sich mit dem Käufer auf einen Kaufpreis geeinigt, sollten Sie im nächsten Schritt die Bonität des Käufers prüfen.

## 17. Kaufvertrag für Wohnung aufsetzen

Das Bürgerliche Gesetzbuch fordert für jeden Wohnungsverkauf eine notarielle Beurkundung. Die Notarkosten in Höhe von 1,5 - 2 Prozent des Kaufpreises trägt in der Regel der Käufer. Als Wohnungsverkäufer müssen Sie nur die Kosten für die Löschung Dritter aus dem Grundbuch tragen.

### Was braucht der Notar?

Um den [Kaufvertrag](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/kaufvertrag-immobilie) aufsetzen zu können, holt der Notar folgende Informationen bei den Vertragsparteien und/ oder Ämtern ein:

* Persönliche Daten der beteiligten Parteien
* Grundbuch und Sachstand (Belastungen, Dienstbarkeiten)
* Vertragsgegenstand
* Kaufpreis
* Daten zum Übergang an Besitz, Nutzung und Lasten
* Gewährleistungsansprüche

Hat der Notar alle Dokumente und Informationen eingeholt, erstellt der Notar den Vertragsentwurf. Nach mindestens 14-tägiger Frist zur Durchsicht kann der Notartermin zur Vertragsunterzeichnung durch beide Parteien stattfinden.

#### Wer zahlt den Notar?

Beim Wohnungsverkauf zahlt in der Regel der Käufer den Notar.

## 18. Grundbucheintrag und Wohnungsübergabe

Nach Unterzeichnung des Kaufvertrags führt der Notar die folgenden Schritte durch:

1. Eintrag der [Auflassungsvormerkung](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienlexikon/auflassungsvormerkung) ins Grundbuch
2. Einholen von Zustimmungen (Kommune, Hausverwaltung)
3. Zahlungsaufforderung an den Käufer
4. Grundbucheintrag (nach Zahlungseingang)
5. Schlüsselübergabe

## 19. Sollte ich meine Wohnung mit oder ohne Makler verkaufen?

Ein guter Immobilienmakler übernimmt nicht nur die Immobilienbewertung, sondern dient vor allem als Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer beziehungsweise zukünftigem Besitzer der Immobilie (beispielsweise bei Preisverhandlungen). Des Weiteren unterstützt der Immobilienmakler Sie während des gesamten Verkaufsprozesses, angefangen von der Beschaffung der Unterlagen über die Präsentation und Vermarktung der Wohnung bis hin zum Verkaufsabschluss.

Qualifizierte Immobilienmakler bieten ein breites Dienstleistungsspektrum an. Sollten Sie Ihre Immobilie verkaufen und für Ihren Wohnungsverkauf einen Makler beauftragen wollen, achten Sie besonders auf die Wahl des [richtigen Immobilienmaklers](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/immobilienmakler).

#### Wer zahlt den Makler?

Wer den Makler zahlt, erfahren Sie in unserem Ratgeber zur [Maklerprovision 2020](https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienverkauf/maklerprovision).

## Fazit

Viele Eigentümer sind der Meinung, der Verkauf einer Eigentumswohnung gestaltet sich einfacher, als der Hausverkauf. Eine gute Vorbereitung und die richtige Herangehensweise entscheiden darüber, ob und wie schnell Sie den passenden Käufer finden und welchen Verkaufspreis Sie für Ihre Wohnung erzielen. Ein erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen den Vermarktungsprozess abnehmen und Sie zu wichtigen Entscheidungen beraten.

Starten Sie heute mit einer kostenlosen und unverbindlichen Immobilienbewertung! Wenn Sie überzeugt von uns sind, übernehmen wir den Verkauf Ihrer Eigentumswohnung bis zum Notartermin:

[**Immobilienbewertung starten & Makler kontaktieren**](https://www.mcmakler.de/immobilienbewertung?tp_cid=mcmakler_ratgeber&tp_agid=eigentumswohnung-verkaufen&tp_adid=immobilienbewertung-starten-makler-kontaktieren&tp_channel=DE_MCM_SEO_LG_RATGEBER)

Bildquelle: iStock.com/asbe