Beschreiben Sie detailliert den Prozess des Hausverkaufs - wie man ihn richtig organisiert, wer dabei helfen kann, wie er optimiert werden kann, usw.

Beispiele:  
https://www.makler-vergleich.de/immobilien-verkauf/hausverkauf/hausverkauf-schritte-ablauf.html              <https://www.immobilienscout24.de/wissen/verkaufen/hausverkauf-ablauf.html>

3-4 Listen / Aufzählungen

Erstellen Sie eine Tabelle mit 2-3 Spalten. Sie können das Dokumente & Unterlagen, die Kosten für Dienstleistungen usw. angeben.

Verwenden Sie jede Abfrage (Keyword / Keywordkombination) 2 Mal mit der richtigen Anordnung der Wörter in Bezug auf die Grammatik der Sprache. Verwenden Sie Wörter aus der exakten Abfragen, um damit verschiedene grammatikalische Phrasen in der Anzahl von 12-14 zu konstruieren. Verwenden Sie das genaue Wording der Abfrage in den Zwischenüberschriften.

**hausverkauf ablauf**

5-6xH2

3-4xH3

hausverkauf ablauf  
ablauf hausverkauf  
haus verkaufen ablauf  
abwicklung hausverkauf  
hausverkauf abwicklung

Verwenden Sie diese Wörter nur im Text, nicht in den Überschriften. NICHT MIT IRGENDWELCHEN WÖRTERN ÜBERFÜLLEN! Wichtiger Punkt - verwenden Sie das Wort Hannover 1 Mal, verwenden Sie Wortkombinationen nur 1 Mal

checkliste immobilienbesichtigung, haus verkaufen ohne energieausweis, wie lange dauert es ein haus zu verkaufen, warum makler, haus verkaufen tipps und tricks,  
immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, verkaufspreis, region, optimal, passenden, kaufinteressenten, unterlagen, wichtigen, verkauf, bestmöglichen, immobilie, notwendigen, service, notartermin, übergabe, fachmann, kosten, objektes

Nr. 49 // Hausverkauf Ablauf

1250 Wörter

<h1>Wichtige Informationen zum Hausverkauf Ablauf – alle Kosten, Unterlagen und Ansprechpartner im Überblick</h1>

<p>Der eigene <strong>Hausverkauf</strong> gehört sicher zu den organisatorisch umfangreicheren Themen im Leben. Gleichzeitig hat dieser einen großen, finanziellen Einfluss auf den individuellen Hausverkäufer. Wichtige Dinge wie beispielsweise der angepeilte <strong>Verkaufspreis</strong>, der angestrebte <strong>Verkaufszeitraum</strong> sowie die <strong>Art des Immobilienverkaufs</strong> (also beispielsweise allein oder über einen Makler) müssen zunächst geklärt, beziehungsweise berechnet werden. Auf der anderen Seite muss auch eine Vielzahl an <strong>Dokumenten</strong> für den Verkauf zusammengetragen, beziehungsweise erstellt werden. Um hier nicht den Überblick zu verlieren, soll die nun folgende <strong>Checkliste</strong> dem Leser eine hilfreiche Unterstützung bieten, damit beim geplanten Verkauf der eigenen Immobilie alles nach Plan läuft.</p>

<h2>Der Hausverkauf Ablauf im Kurzüberblick – das sind die einzelnen Phasen</h2>

<p>Grundsätzlich ist der Verkauf eines <strong>Objektes</strong> in drei unterschiedliche Phasen unterteilt: die <strong><i>Vorbereitungsphase</i></strong>, die <strong><i>Verkaufsphase</i></strong> und die <strong><i>Übergabephase</i></strong>. Innerhalb der einzelnen Phasen sind unterschiedliche Tätigkeiten zu vollbringen, die jedoch allesamt erledigt werden müssen, um die Folgephase in Gang zu setzen. Die nächsten Abschnitte sollen sich daher einmal mit den einzelnen Verkaufsphasen im Detail beschäftigen.</p>

<h3>Die Vorbereitungsphase als erster Punkt im Ablauf Hausverkauf</h3>

<p>Innerhalb der <strong><i>Vorbereitungsphase</i></strong> des Hausverkaufs müssen zunächst alle Dokumente zusammengetragen, beziehungsweise erstellt werden. Der Anforderungskatalog umfasst dabei die folgenden Dokumente:</p>

<ul>

<li>Grundbuchauszug</li>

<li>Lageplan mit Flurkartenauszug</li>

<li>sämtliche Baupläne und Baubeschreibungen</li>

<li>Nachweise über die Berechnung der Wohn- und Nutzungsflächen</li>

<li>Energieausweis</li>

<li>Auszug aus dem Baulastenverzeichnis</li>

<li>verkaufsförderliche Unterlagen (zum Beispiels Exposés oder Inserate)</li>

</ul>

<p>Sind die genannten Dokumente zusammengetragen, beziehungsweise erstellt, so kann es im nächsten Schritt an die <strong>Immobilienbewertung</strong> gehen. Bei dieser muss der angestrebte Verkaufspreis der eigenen Immobilie anhand verschiedener Kriterien berechnet werden – dabei sollte jedoch weder zu hoch, noch zu niedrig angesetzt werden.</p>

<h3>Die Verkaufsphase als zweiter Punkt im Ablauf Hausverkauf</h3>

<p>Sobald die Vorbereitungsphase abgeschlossen wurde, kann sich der <strong><i>Verkaufsphase</i></strong> gewidmet werden. Diese unterteilt sich in die Suche nach potenziellen <strong>Kaufinteressenten</strong>, die Organisation von <strong>Besichtigungsterminen</strong> sowie die Finalisierung des Verkaufs durch den <strong>Notartermin</strong>. Hier sollte mit der Organisation verschiedener Besichtigungstermine für private und gewerbliche Interessenten begonnen werden. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass sich das betreffende Haus in einem vorführbaren Zustand befindet – sprich: potenzielle Renovierungsarbeiten sollten abgeschlossen sein, um eine gute Verhandlungsbasis zu ermöglichen. Sobald die Besichtigungen abgeschlossen wurden und Sie als potenzieller Verkäufer Sich mit einem Interessenten auf einen passenden Preis geeignigt haben, können Sie mit dem Aufsetzen des <strong>Kaufvertrags</strong> beginnen. Dieser wird dann beim Notar – im Beisein mit Ihrem potenziellen Käufer – beglaubigt und damit finalisiert. Der Käufer verpflichtet sich durch die Unterzeichnung des Kaufvertrags dann zur Zahlung des Kaufpreises und Sie zur <strong>Übergabe</strong> des Hauses.</p>

<h3>die Übergabephase als letzter Akt in puncto Haus verkaufen Ablauf</h3>

<p>Sind alle notwendigen Schritte eingeleitet wurden und der Hausverkauf wurde durch die Unterzeichnung des Kaufvertrags notariell beglaubigt, so geht es in der letzten Phase zur schlussendlichen <strong>Objektübergabe</strong>. Diese findet dann statt, sobald Ihr potenzieller Käufer <strong>den vollen Kaufpreis</strong> für das von Ihnen erworbene Haus gezahlt hat. Die Abwicklung Hausverkauf wird dann durch die <strong>Schlüsselübergabe</strong> sowie die Aushändigung diverser Unterlagen abgeschlossen. Damit gilt das Haus als übergeben und der Hausverkauf als erfolgreich abgeschlossen.</p>

<h2>Abwicklung Hausverkauf mit oder ohne einen Makler?</h2>

<p>Da es sich beim Thema Haus verkaufen Ablauf um ein umfangreiches Projekt handelt, für welches den Betroffenen oftmals deutlich die Zeit fehlt, kann und sollte in diesem Zusammenhang auf einen <strong>erfahrenen</strong> und <strong>gut vernetzten Immobilienmakler Hannover</strong> zurückgegriffen werden. Dieser bietet ein Komplettpaket aus verschiedenen Leistungen, angefangen bei der Zusammenstellung von Dokumenten, der Erstellung verkaufsförderlicher Inserate sowie Annoncen sowie der Organisation von Objektbesichtigungen mit <strong>seriösen</strong> Interessenten im privaten und gewerblichen Umfeld. Gleichzeitig kann dieser dem potenziellen Hausverkäufer umfassende Beratungen in puncto <strong>Haus verkaufen Tipps und Tricks</strong> mit auf den Weg geben. Darüber hinaus besitzt dieser in der Regel eine ausgezeichnete Fachkenntnis über die jeweilige <strong>Region</strong> und stellt daher vor allem hinsichtlich der Berechnung von Objektpreisen ein adäquater Ansprechpartner daher. Denn zur Berechnung der erzielbaren Verkaufspreise nutzt dieser offiziell anerkannte Berechnungsverfahren wie zum Beispiel das <strong><i>Vergleichswertverfahren</i></strong>, das <strong><i>Ertragswertverfahren</i></strong> sowie das <strong><i>Sachwertverfahren</i></strong>. Entsprechend bietet ein Makler einen vorteilhaften <strong>Service</strong> für potenzielle Hausverkäufer, der diesen unterm Strich viel Zeit und Geld einspart. Um die Frage „Warum Makler?“ noch genauer beantworten zu können, soll der folgende Abschnitt über die zeitlichen und monetären Komponenten des Hausverkaufs per Makler oder per Eigenverkauf aufklären.</p>

<h2>Die Abwicklung Hausverkauf aus zeitlicher, monetärer und organisatorischer Perspektive</h2>

<p>Die folgende Tabelle soll den Leser einmal über sämtliche Stadien des Hausverkaufs, inklusive der zeitlichen und kostenmößigen Anforderungen aufklären. Dabei soll zum einen Fragen wie zum Beispiel <strong>Wie lange dauert es ein Haus zu verkaufen?</strong> beantwortet oder detaillierte <strong>Checklisten Immobilinbesichtigungen</strong> aufgezeigt werden:</p>

<table>

<thead>

<tr>

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

<td><strong><u>Kosten</u></strong><td>

<td><strong><u>Zeitaufwand (mit/ohne Makler)</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

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

<td>Grundbuchauszug (10-15 Euro), Lageplan (15 bis 60 Euro je nach Größe), Berechnung der Wohnfläche beim Bauordnungsamt (zwischen 150 und 250 Euro), Auszug aus dem Baulastenverzeichnis (15 bis 50 Euro), Energieausweis (circa 300 Euro), Werbeetat Online-Portale für Immobilien (circa 50 bis 100 Euro), professionelle Objektphotos (300 bis 500 Euro)</td>

<td>circa 1 bis 2 Wochen im Alleingang, beziehungsweise 3 bis 4 Tage über einen Makler</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Organisation & Durchführung Besichtigungstermine</i></strong></td>

<td>keine, gegebenenfalls Telefonkosten oder Kosten für Reinigungskraft zur gezielten Aufbereitung des Hauses</td>

<td>circa 3 bis 4 Monate im Alleingang, beziehungsweise 1 bis 2 Monate über einen Makler</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Notarielle Beurkundung</i></strong></td>

<td>circa <strong>1,00</strong> bis <strong>1,50 Prozent</strong> des Verkaufspreises (anteilig vom Käufer und Verkäufer zu zahlen), davon rund 0,50 Prozent für die Grundbuchumtragung</td>

<td>circa 1 Woche im Alleingang, bis adäquarter Termin zustandekommt, beziehungsweise 3 bis 4 Tage über einen Makler</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Objektübergabe<i></strong></td>

<td>gegebenenfalls Anfahrtskosten sowie Kosten für Ordner und Mappen zum Einheften der Unterlagen (circa 5 bis 10 Euro)</td>

<td>circa 1 Woche, bis beidseitig funktionierender Termin zustandekommt, beziehungsweise 1 bis 2 Tage über einen Makler</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<p>Für den Makler selbst fallen in der Regel <strong>Maklerprovisionen</strong> in Höhe von <strong>3,00</strong> bis <strong>7,50 Prozent</strong> des erzielten Verkaufspreises an. Diese müssen auch erst dann vom Verkäufer bezahlt werden, sobald es tatsächlich zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss kommt. Entsprechend werden die Provisionskosten dann mit dem erzielten Verkaufspreis gegengerechnet, sodass es hier zu keinen zusätzlichen Ausgaben für den Verkäufer kommt. An dieser Stelle sei noch zu erwähnen, dass man per Gesetz nicht mehr um die Ausstellung eines <strong>Energieausweises</strong> beim Hausverkauf herumkommt. Die Thematik Haus verkaufen ohne Energieausweis wird vom Gesetzgeber de facto mit einem Bußgeld in Höhe von 15.000 Euro bestraft – von den neuen Regelungen sind Baudenkmäler sowie Wohngebäude mit weniger als 50 Quadratmeter Nutzungsfläche jedoch ausgenommen.</p>

<h2>Alle Vorteile eines Maklers in puncto Hausverkauf Abwicklung noch einmal im Überblick</h2>

<p>Ein Makler hilft dem potenziellen Hausverkäufer also dabei, den eigenen Hausverkauf <strong>optimal</strong> über die Bühne zu bringen. Gleichzeitig sorgt dieser für einen bestmöglichen Ablauf und einen reibungslosten Verkauf, der unterm Strich oftmals einen deutlichen höhere Verkaufpreis zur Folge hat. Zusammenfassend bietet ein Makler dem potenziellen Hausverkäufer also folgende Vorteile:</p>

<ul>

<li>schnelle und unkomplizierte Hausverkauf Abwicklung</li>

<li>Verkäufer umgeht rechtliche Fallstricke (zum Beispiel in puncto Kaufvertrag)</li>

<li>es werden nur seriöse und adäquate Interessenten kontaktiert, beziehungsweise zum Besichtigungstermin eingeladen</li>

<li>verkaufsförderliche Leistungen wie zum Beispiel effektive Inseratbewerbung, Home-Staging und Nutzung eines umfangen Netzwerks an Kaufkontakten</li>

<li>schnelle Verfügbarkeit von behördlichen Terminen</li>

<li>umfassende Zeitersparnis für den Hausverkäufer (Hausverkauf dauert über Makler oftmals nur 2 bis 3 Monate, anstatt 5 bis 6 Monate im Alleinverkauf)</li>

<li>Expertise in puncto Wertermittlungsverfahren</li>

<li>kostenlose und unverbindliche Beratungsleistungen</li>

</ul>

<h2>Am besten heute noch Kontakt zum Makler aufnehmen und Haus verkaufen Ablauf deutlich vereinfachen</h2>

<p>Es ist daher unbedingt anzuraten, beim Hausverkauf auf einen <strong>erfahrenen</strong> und <strong>kompetenten</strong> Fachmann in puncto Immobilien sowie Verkauf zu setzen. Diesbezüglich können Sie als potenzieller Hausverkäufer am besten heute noch Kontakt mit dem freundlichen und hilfsbereiten Team eines Immobilienmaklerbüros aufnehmen. Lassen Sie Sich zunächst auch gern kostenlos und unverbindlich beraten und sparen Sie insgesamt sehr viel Zeit durch diese vorteilhafte Dienstleistung. Unterm Strich erzielen Sie zudem wesentlich bessere Verkaufspreise, als im Alleingang. Daher sollten Sie bei dieser Entscheidung nicht mehr länger zögern!</p>

checkliste immobilienbesichtigung, haus verkaufen ohne energieausweis, wie lange dauert es ein haus zu verkaufen, warum makler, haus verkaufen tipps und tricks,  
immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, verkaufspreis, region, optimal, passenden, kaufinteressenten, unterlagen, wichtigen, verkauf, bestmöglichen, immobilie, notwendigen, service, notartermin, übergabe, fachmann, kosten, objektes

hausverkauf ablauf  
ablauf hausverkauf  
haus verkaufen ablauf  
abwicklung hausverkauf  
hausverkauf abwicklung

<table>

<thead>

<tr>

<td>Maßnahme</td>

<td>Was wird gemacht?</td>

<td>Durchschnittlicher Mehrwert be</td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><strong>Basistarif</strong></td>

<td>entspricht Leistungsangebot der <strong>GKV</strong> in vollem Umfang, Art und Höhe</td>

<td>ist für Angestellte und Arbeitnehmer ab <strong>60.750 Euro</strong> Bruttojahresgehalt sowie für Selbstständige mit gutem Gesundheitszustand, Rentner und Pensionierte geeignet</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Standardtarif</strong></td>

<td>entspricht Standardtarif für private Krankenversicherungen bis zum Versicherungsbeginn vor 2009 und orientiert sich an den Leistungen einer <strong>GKV</strong></td>

<td>für alle Bestandsversicherten, die bereits 10 Jahre einer <strong>PKV</strong> angehören oder mindestens 55 Jahre alt sind, bzw. unter 54.450 Euro Bruttojahresgehalt verdienen</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong>Notlagentarif</strong></td>

<td>nicht freiweillig wählbarer Tarif für Versicherungsnehmer mit Prämienrückständen und stellt nur eine vorrübergehende Versicherungslösung dar</td>

<td>für Versicherungsnehmer mit mindestens 2-monatigen Prämienrückständen, bzw. Schulden</td>

</tr>

</tbody>

</table>

Den eigenen Hausverkauf im Ablauf zu planen klingt erst einmal unkompliziert. Doch häufig wird der Aufwand deutlich unterschätzt, weshalb es gut ist, sich über die Hausverkauf-Schritte im Vorfeld Gedanken zu machen. Was Sie von der Vorbereitung bis zur Verkaufsphase beachten sollten erfahren Sie in diesem Beitrag.