Schreiben Sie einen Text, der detailliert die Zeitkosten beim Verkauf einer Wohnung beschreibt, nämlich wie viel Zeit für die Abläufe beim Verkauf der Wohnung aufgewendet wird und welche Möglichkeiten es gibt, Zeit zu sparen. Als Beispiel für einen Text können Sie https://www.ihr-maklervergleich.de/immobilie-verkaufen/dauer-hausverkauf nehmen.

3-4 Listen / Aufzählungen

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

**wie lange dauert ein wohnungsverkauf (3-4x)**  
wie lange dauert ein wohnungsverkauf  
wie schnell verkauft sich eine wohnung

4-5x H2

2-3x H3

wohnungsverkauf checkliste, wohnung verkaufen was beachten, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, geprüften, passenden, haben, immobilie, objektes, expertise, angeboten, unverbindlich, kostenlos, angeboten, verkauf, oder, monate, mitunter, durchschnittliche, immobilienverkaufs, verkaufsdauer

Nr. 40 // Wie lange dauert ein Wohnungsverkauf

1100 Wörter

<h1>Wie lange dauert ein Wohnungsverkauf</h1>

<p>Der Verkauf einer <strong>Wohnung</strong> stellt für viele Immobilienbesitzer sicherlich ein einschneidendes und finanziell bedeutsames Unterfangen dar. Es handelt sich dabei um ein komplexes Projekt, welches in eine Vielzahl an Phasen unterteilt ist, die jede für sich gesehen einen gewissen <strong>Zeitaufwand</strong> erforderlich macht. Gleichzeitig erfordert ein Wohnungsverkauf in Hannover und Umgebung auch <strong>organisatorisches Geschick</strong> sowie fachliche Expertise in puncto <strong>Vertragsrecht</strong>. Der Verkauf der eigenen Wohnung kann daher mit sehr viel Zeit verbunden sein, Nerven kosten und den individuellen Tagesablauf schwer beeinträchtigen. Gleichzeitig lauern beim Wohnungsverkauf auch eine Menge Fallstricke und Probleme, die ohne professionelle Unterstützung nur sehr schwer händelbar sind. Innerhalb der nun folgenden Abschnitte sollen die zeitlichen Ansprüche der einzelnen Verkaufsphasen daher einmal genauer durchleuchtet werden. Abschließend soll dann die Frage beantwortet werden: „Wie lange dauert ein Wohnungsverkauf?“. Weiterhin soll eine Vielzahl an Möglichkeiten aufgezeigt werden, wie der eigene Wohnungsverkauf deutlich beschleunigt werden kann und sicherer über die Bühne gehen kann.</p>

<h2>Wie schnell verkauft sich eine Wohnung? – alle Phasen und deren Zeiterfordernisse im Überblick</h2>

<p>Egal, ob mit professioneller Hilfe oder im Alleingang: Der Verkauf einer Wohnung in Hannover ist kein Projekt, welches sich von heute auf morgen realisieren lässt. Wird die eigene Wohnung im Alleingang an einen Nacheigentümer veräußert, so vergehen gemäß statistischem Daten in Hannover dafür im Schnitt <strong>zwischen 4 und 6 Monaten</strong>. Hierbei handelt es sich um die komplette Verkaufszeit, inklusiver sämtlicher Verkaufsphasen. Um dem potenziellen Verkäufer hier einen besseren Einblick in die einzelnen Verkaufsphasen und deren zeitlichen Aufwand zu gewähren, solle diese in den nun folgenden Unterabschnitten näher aufgezeigt werden.</p>

<h3>Zeitaufwand für die Vorbereitungsphase</h3>

<p>Innerhalb der <strong><u>Vorbereitungsphase</u></strong> müssen in der Regel folgende Dinge erledigt werden:</p>

<ul>

<li><strong>Wohnungsverkauf Checkliste</strong> muss erstellt werden</li>

<li>Dokumente und Unterlagen über die eigene Wohnung müssen zusammengesucht werden (Grundriss, Lageplan, Grundbuchauszug, Rechnungen über Reparaturen und Instandhaltungsmaßnahmen, WEG-Beschlüsse, Hausgeldabrechnungen)</li>

<li>verkaufsförderliche Unterlagen müssen erstellt werden (zum Beispiel <strong>Inserate</strong> im Internet, <strong>Fotos</strong> oder <strong>Exposés</strong>)</li>

<li><strong>Energieausweis</strong> muss beantragt werden</li>

<li>Durchführung einer <strong>Immobilienbewertung</strong> zur Ermittlung des erzielbaren Verkaufspreises</li>

</ul>

<p>Sind alle Vorbereitungen für den geplanten Immobilienverkauf umgesetzt, kann es dann bereits in die nächste Phase gehen. Der zeitliche Aufwand für die Vorbereitungsphase wird auf etwa <strong>1 bis 2 Wochen</strong> geschätzt, insofern diese im Alleingang umgesetzt wird. Mit professioneller Hilfe durch einen Makler dauert diese Phase nur rund 1 Woche, jedoch werden diese auch vollumfänglich vom potenziellen <strong>Immobilienmakler</strong> übernommen, sodass der Wohnungsverkäufer diese Zeit komplett einsparen kann.</p>

<h3>Zeitaufwand für die Verkaufsphase</h3>

<p>Die <strong><u>Verkaufsphase</u></strong> ist hingegen durch folgende Aktivitäten gekennzeichnet:</p>

<ul>

<li><strong>Organisation</strong> und Durchführung von <strong>Besichtigungsterminen</strong> (mit potenziellen Kaufinteressenten)</li>

<li><strong>Anfertigung</strong> der <strong>Kaufvertragsunterlagen</strong></li>

<li>Organisation und Durchführung eines <strong>Notartermins</strong> für die Grundbuchumtragung (gemeinsam mit dem Käufer)</li>

</ul>

<p>Obwohl diese Phase durch vergleichsweise wenige Schritte gekennzeichnet ist, dauert diese im Schnitt dennoch am längsten. Mitunter kann es Monate dauern, bis sich ein adäquater Käufer findet, beziehungsweise es sich zu einer Einigung hinsichtlich des vom Verkäufer anvisierten Verkaufspreises kommt. Außerdem muss bedacht werden, dass es sich beim Notartermin um einen festzulegenden Termin handelt, zu dem <strong>alle drei Parteien</strong> (also: Käufer, Verkäufer und der Notar selbst) erscheinen können. Der zeitliche Aufwand für diese Phase wird daher auf <strong>4 bis 5 Monate</strong> geschätzt, insofern diese im Alleingang abgehandelt wird und etwa 2 bis 3 Monate über einen Makler.</p>

<h3>Zeitaufwand für die Übergabephase</h3>

<p>Die letzte Phase des Wohnungsverkaufs wird auch als <strong><u>Übergabephase</u></strong> bezeichnet und beschreibt schlussendlich nur die Übergabe der entsprechenden <strong>Wohnungsunterlagen</strong> und den <strong>Schlüsseln</strong> zum Objekt. Damit gilt der Verkauf offiziell als abgeschlossen und der Besitz geht zum Käufer über. Gleichzeitig muss dieser im Vorfeld den <strong>kompletten Kaufpreis</strong> entrichtet haben. Der Zeitaufwand für diese Phase wird daher auf <strong>1 bis 2 Wochen</strong> geschätzt, bis der Käufer den kompetten Kaufpreis gezahlt hat und ein Übergabetermin veranschlagt wurde.</p>

<h2>Wie schnell verkauft sich eine Wohnung im Alleingang oder über einen Immobilienmakler Hannover?</h2>

<p>Glücklicherweise muss ein <strong>Wohnungsverkauf</strong> in Hannover oder Umgebung nicht auf eigene Faust durchgeführt werden, da die Hilfe eines erfahrenen und fachkompetenten Immobilienmaklers mit großem Netzwerk an seriösen Kaufinteressenten in Anspruch genommen werden kann. Um hier die zeitlichen Vorzüge eines Immobilienmaklers (und damit auch die grundlegende Frage: „Warum Immobilienmakler und nicht allein verkaufen?“) aufzuzeigen, soll die folgende Tabelle als praktische Übersicht über die möglichen Zeitersparnisse durch einen Makler dienen:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Tätigkeit</u></strong></td>

<td><strong><u>Alleinverkauf (zeitlicher Aufwand)</u></strong></td>

<td><strong><u>Maklerverkauf (zeitlicher Aufwand)</u></strong></td>

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td><strong><i>Dokumente und Unterlagen beantragen/zusammenstellen</i></strong></td>

<td>etwa 1 Woche</td>

<td>2 bis 3 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Inserate, Fotos und Exposés erstellen</i></strong></td>

<td>1 bis 2 Wochen</td>

<td>3 bis 4 Tage</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Immobilienbewertung</i></strong></td>

<td>1 bis Tage</td>

<td>wenige Stunden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen</i></strong></td>

<td>3 bis 4 Monate</td>

<td>1 bis 2 Monate</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Erstellung Kaufvertragsunterlagen</i></strong></td>

<td>1 bis 2 Tage</td>

<td>wenige Stunden</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Notartermin und Grundbuchumtragung</i></strong></td>

<td>etwa 1 Woche (bei geplanter, eigener Anwesenheit)</td>

<td>etwa 2 bis 3 Tage (insofern per bevollmächtigtem Vertreter)</td>

</tr>

<tr>

<td><strong><i>Schlüsselübergabe</i></strong></td>

<td>2 bis 3 Tage nach dem Verkauf</td>

<td>direkt nach dem Verkauf möglich</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<p>Die Zeitersparnis, die durch die Beauftragung eines geprüften und erfahrenen Immobilienmaklers in Hannover realisiert werden kann, ist also beträchtlich und sollte beim potenziellen Immobilienverkauf unbedingt genutzt werden.</p>

<h2>Weitere Vorteile beim Immobilienverkauf durch einen Makler nutzen</h2>

<p>Nicht nur die zeitliche Komponente bietet nahezu unschlagbare Vorteile, sich beim Verkauf seiner Wohnung in Hannover und Umgebung auf einen professionellen Makler zu verlassen. Potenzielle Verkäufer profitieren überdies von folgenden Vorteilen beim Maklerverkauf:</p>

<ul>

<li>oftmals wird per Maklerverkauf ein deutlich höherer Verkaufspreis erzielt</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet rechtliche Expertise bei der Erstellung von Kaufverträgen</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet Know-how in puncto Objektbewerbung</li>

<li>ein Immobilienmakler verfügt über ein ausgezeichnetes Netzwerk an Kontakten im privaten und gewerblichen Bereich</li>

<li>ein Immobilienmakler arbeitet unabhängig von ihrer Zeit und parallel zu ihren Aktivitäten</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet kostenlose und unverbindliche Beratungsleistungen</li>

<li>ein Immobilienmakler bietet praktische Wohnungsverkauf Tipps in Form von Gratis-Beratungen</li>

</ul>

<h2>Am besten heute noch einen erfahrenen Makler in Hannover kontaktieren</h2>

<p>Indem Sie als potenzieller Verkäufer sich jetzt für einen erfahrenen und fachkompetenten Makler mit umfassender Marktkenntnis aus Hannover entscheiden, können Sie beim individuellen Wohnungsverkauf in Hannover und Umgebung im Schnitt zwischen <strong>2 bis 3 Monaten Verkaufszeit einsparen</strong>. Denn diese Zeiterspanis arbeitet unser Makler- und Gutachter sowie Marketing-Team im Schnitt bei einem Maklerverkauf im Gegensatz zum Verkauf auf eigene Faust heraus. Gleichzeitig erzielen über einen Immobilienmakler verkaufte Objekte im Schnitt einen <strong>um 10 Prozent höheren Verkaufspeis</strong> als beim Alleinverkauf eines vergleichbaren Objektes. Lassen Sie sich daher jetzt gern kostenlos und unverbindlich vom erfahrenen Team der Immobilienmakler Hannover beraten. Lassen Sie Ihre Wohnung in Hannover und Umgebung zudem <strong>kostenlos</strong> und <strong>unverbindlich</strong> bewerten. Das Team von Immobilienmakler Hannover steht zudem jederzeit gern für Fragen und Beratungsleistungen zum Thema Wohnungs- oder Hausverkauf zur Verfügung und freut sich bereits auf individuelle Kontaktaufnahmen!</p>

wohnungsverkauf checkliste, wohnung verkaufen was beachten, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, geprüften, passenden, haben, immobilie, objektes, expertise, angeboten, unverbindlich, kostenlos, angeboten, verkauf, oder, monate, mitunter, durchschnittliche, immobilienverkaufs, verkaufsdauer

**wie lange dauert ein wohnungsverkauf (3-4x)**  
wie lange dauert ein wohnungsverkauf  
wie schnell verkauft sich eine wohnung

wohnungsverkauf checkliste, wohnung verkaufen was beachten, warum immobilienmakler, wohnungsverkauf tipps, makler, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, geprüften, passenden, haben, immobilie, objektes, expertise, angeboten, unverbindlich, kostenlos, angeboten, verkauf, oder, monate, mitunter, durchschnittliche, immobilienverkaufs, verkaufsdauer

Diese Frage bewegt viele Eigentümer und ist gar nicht so leicht zu beantworten. Die Antwort ist von vielen Faktoren abhängig – hier die Wichtigsten zusammengefasst:

### **I. Phase**

**Vorbereitung – Dauer ca. 1 Woche, abhängig von der Verfügbarkeit der Unterlagen.**

In dieser Phase wird das Exposé erstellt und es werden alle erforderlichen Unterlagen übersichtlich zusammen gestellt. Es werden mögliche Besichtigungstermine abgesprochen und bei vermieteten Einheiten die Mieter informiert.

### **II. Phase**

**Vermarktung – Dauer von 3 Tagen bis 6 Monaten, abhängig von den nachfolgenden Faktoren:**

* **Preis-Leistungsverhältnis:** Ist der Preis angemessen, dann findet sich auch relativ schnell ein Käufer. In der aktuell sehr angespannten Marktlage kann das durchaus schon nach den ersten Besichtigungen der Fall sein.
* **Objekteigenschaften:** Es ist ein großer Unterschied, ob Sie ein neues Haus oder ein Gebrauchtes verkaufen möchten – für das Erstere finden sich meist sehr schnell Interessenten, bei gebrauchten Immobilien müssen die Käufer manchmal sehr viel Phantasie aufbringen (wozu viele leider nicht in der Lage sind). Bei Gebrauchtimmobilien ist die Präsentationsfähigkeit des Maklers gefragt. Er/Sie versuchen dem Interessenten nahe zu bringen, wie es im Objekt aussehen könnte und was der Käufer dafür zusätzlich an monetären Mitteln bereit halten muss. Sicherlich wird diese Summe dann vom Angebotspreis abgezogen und muss vorher einkalkuliert werden.
* **„Architektenhäuser“:** Dieses Stichwort lockt und schreckt gleichzeitig. Auf der einen Seite haben sie ein sehr individuelles Haus, nicht „von der Stange“, welches alle IHRE Bedürfnisse perfekt abdeckt. Und auf der anderen Seite ist genau das das Problem: es sind IHRE Bedürfnisse und nicht die eines wollenden Käufers… D.h. an dieser Stelle suchen Sie einen Käufer, der identische Anforderungen an die Struktur und die Optik eines Hauses hat wie sie selbst. Das kann im Zweifelsfall auch etwas länger dauern. Wir reden hier von mehreren Wochen – dieser Prozess kann allein durch eine Preisreduzierung beschleunigt werden. Denn falls sich kein passender Käufer findet, muss auf Interessenten zurückgegriffen werden, welche das Haus noch zu IHREM Haus machen müssen und der Preis für diese Umbauten werden diese Käufer vom Angebotspreis abziehen.
* **Grundstückseigenschaften**: Hier können viele Punkte einen Verkauf verlangsamen, da man den einen Käufer finden muss, den eine spezielle Grundstückseigenschaft nicht stört, bzw. der bestenfalls genau danach sucht. Zum Beispiel: Hanggrundstücke, Erbpacht, Wassernähe, Einsamkeit, Lautstärke, usw. Diese besonderen Eigenschaften eines Grundstückes wirken sich speziell auf die Verkaufszeit aus, da eben ein Liebhaber eben dieser Eigenschaft gefunden werden muss. Hier kann z.B. mit einer Preisreduktion kein Käufer überzeugt werden, dass ein lautes Grundstück doch nicht so schlimm ist. Da bewährt sich die alte Maklerweisheit: Lage, Lage, Lage.

### **III. Phase**

**Beurkundung und Abwicklung – Dauer (abhängig vom Arbeitsaufkommen bei den Ämtern) 6 Wochen – 12 Monate**

Nach einer Handelseinigkeit zwischen Käufer und Verkäufer, sollte im Normalfall direkt ein Notar mit der Erstellung eines Kaufvertrages betraut werden. Die Schnelligkeit der Erstellung ist von Notar zu Notar unterschiedlich und kann je nach Spezialisierung 1-6 Tage dauern.

Dann haben beide Parteien die Möglichkeit den Kaufvertragsentwurf zu prüfen, was wenige Tage 1-5 in Anspruch nimmt. Diese Zeit verlängert sich auf mind. 14 Tage, wenn einer der beurkundenden Parteien ein gewerblicher Verkäufer oder Käufer ist, z.B. ein Bauträger.

Nach der notariellen Beurkundung werden entsprechende Genehmigungen eingeholt, Vormerkungen im Grundbuch eingetragen und Löschungen beantragt. Dies dauert je nach Schnelligkeit des zuständigen Amtes zwischen 4 und 6 Wochen.

Man einigt sich im Kaufvertrag auf einen Übergabezeitpunkt. Dieser kann z.B. bei einem unbewohnten Objekt schon nach ca. 6 Wochen stattfinden – es kann aber auch 6 Monate oder sogar 12 Monate dauern. Erst nachdem dieser Übergabetermin erreicht ist und der Notar dem Käufer attestiert, dass alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird der Käufer zahlen und nach Zahlungseingang wird die Immobilie vom Eigentümer übergeben.

**Sie sehen also, dass die Frage nach der Vermarktungsdauer nicht so leicht beantwortet werden kann. Zwischen 6 Wochen und einem Jahr ist alles möglich! Allerdings muss man sagen, dass der aktuelle Vermarktungszeitraum eines durchschnittlichen Objektes meist um die 6 Monate beträgt.**