Beschreiben Sie alle Regeln beim Verkauf von Grundstück sowie auftretende Eventualitäten. Der Text soll die Frage beantworten, "wie man ein Grundstück verkauft". Beschreiben Sie mögliche Schwierigkeiten, Probleme beim Verkauf und weisen Sie auf die Notwendigkeit der Zusammenarbeit mit einem Makler für einen gewinnbringenden und sicheren Verkauf hin.

3-4 Listen / Aufzählungen

Sie können eine Vergleichstabelle mit zwei Spalten erstellen, um den Unterschied zwischen dem Verkauf mit und ohne Makler zu zeigen und dabei die Vorteile des Verkaufs mit einem Makler hervorzuheben

Verwenden Sie jede Abfrage 3-4 Mal mit der richtigen Anordnung der Wörter in Bezug auf die Grammatik der Sprache. Verwenden Sie die Wörter aus genauen Abfragen, um verschiedene grammatikalische Sätze in der Anzahl von 8-12 Sätzen zu konstruieren. Schwerpunkt auf den Wörtern Grundstück, Verkauf, wie. Verwenden Sie Wörter in Zwischenüberschriften.

4-5xH2

2-3xH3

wie verkauft man ein grundstück  
wie verkaufe ich ein grundstück

nur im Text:

wer ermittelt den wert einer immobilie, was steigert den wert einer immobilie, warum immobilienmakler, grundstück, verkaufen, zugelassen, bauland, bedeutet, möchten, oder, interessenten, makler, grundstücksverkauf, käufer, potentielle, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise

Nr. 37 // Wie verkauft man ein Grundstück

1050 Wörter

<h1>Wie verkauft man ein Grundstück? – alle Schritte für Sie einmal im Überblick</h1>

<p>Neben dem Kauf und Verkauf von Wohnungen, Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern steht häufig auch der Verkauf von <strong>Grundstücken</strong> zur Debatte. Im Gegensatz zum Zustand bei Wohnungen oder Häusern stehen bei Grundstücken in der Regel anderen Kriterien im Fokus, die beim potenziellen Käufer von Interesse sind. So entscheiden beispielsweise die <strong>Bebaubarkeit</strong>, die <strong>Art des Grundstücks</strong> sowie potenzielle <strong>Altlasten</strong> und <strong>Anschlüsse</strong> maßgeblich über den erzielbaren Verkaufspreis. Wie auch beim Wohnungs- oder Hausverkauf sind auch beim Grundstücksverkauf eine Reihe von Dingen zu beachten, die wir Ihnen gern einmal innerhalb eines kurzen und informativen Artikels aufzeigen möchten.</p>

<h2>Die einzelnen Phase in puncto „Wie verkaufe ich mein Grundstück?“</h2>

<p>Ein Grundstücksverkauf lässt sich in <strong>drei unterschiedliche Phasen</strong> unterteilen – in die <i>Vorbereitungsphase</i>, die <i>Bewertungsphase</i> und die <i>Verkaufsphase</i>. In den einzelnen Phasen sind verschiedene Details zu beachten, beziehungsweise Vorarbeiten zu entrichten, die wir im Folgenden gern einmal detaillierter erklären möchten.</p>

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

<p>Innerhalb der <i>Vorbereitungsphase</i> müssen vom potenziellen Grundstücksverkäufer zunächst sämtliche Unterlagen zusammengetragen werden. Denn in der Praxis wird der Grundstückseigentümer nicht um das Bereitstellen wichtiger Dokumente herumkommen. Für den Kaufinteressenten und den Notar sind dabei folgende Dokumente von Belang:</p>

<ul>

<li>ein Grundbuchauszug</li>

<li>ein Flächennutzungsplan</li>

<li>eine Bauvoranfrage</li>

<li>eine Baulastenauskunft</li>

<li>entsprechende Erschließungsnachweise</li>

<li>Bescheide über die entrichtete Grundsteuer</li>

</ul>

<p>Sind die genannten Unterlagen zusammengetragen, können vom Grundstücksverkäufer im nächsten Schritt <strong>verkaufsförderliche Unterlagen</strong> in Form von <strong>Fotos</strong>, <strong>Texten</strong> oder <strong>Inseraten</strong> auf gängigen Immobilienverkaufsportalen erstellt werden. In puncto „Wie verkaufe ich mein Grundstück“ sollten Sie natürlich auch über den von Ihnen angestrebten Verkaufspreis Bescheid wissen. Es empfiehlt sich daher, bevor Sie Ihre Inserate online stellen, zunächst noch eine <strong>Immobilienbewertung</strong> in Form einer <strong>Grundstücksbewertung</strong> durchzuführen.</p>

<h3>Phase 2: Bewertungsphase zur Ermittlung des Grundstückswerts</h3>

<p>Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland sind zur Wertermittlung von Immobilien (auch Grundstücken) die folgenden, <strong>drei Bewertungsverfahren</strong> zugelassen:</p>

<ol>

<li>das Vergleichswertverfahren</li>

<li>das Ertragswertverfahren</li>

<li>das Sachwertverfahren</li>

</ol>

<p>Während das <i>Vergleichswertverfahren</i> unmittelbar in der näheren Umgebung des zu verkaufenden Grundstücks gelegene Grundstücke als Refererenzwert zurate zieht, steht beim <i>Ertragswertverfahren</i> der mit dem Grundstück zu erzielendem Pachtzins im Vordergrund. Beim <i>Sachwertverfahren</i> hingegen dann zum Einsatz, wenn das Grundstück bereits bebaut ist und Grundstück und Bebauung getrennt voneinander betrachtet werden sollen.</p>

<h3>Phase 3: Verkauf des Grundstücks und Übergabe</h3>

<p>Ist die Frage „Wer ermittelt den Wert einer Immobilie?“ geklärt worden und der Verkaufspreis Ihres Grundstücks steht fest, kann in der letzten Phase der eigentliche <strong>Verkauf</strong> in die Wege geleitet werden. Hierfür müssen <strong>Besichtigungstermine</strong> mit potenziellen Kaufinteressenten vereinbart und diese durchgeführt werden. Erklärt sich ein Interessent dann bereit, dass betreffende Grundstück auch tatsächlich zu kaufen, so können ein Kaufvertrag erstellt werden, beziehungsweise ein <strong>Notartermin</strong> organisiert werden. Beim Notartermin sind beide Seiten – also Käufer und Verkäufer oder deren Vertreter – anwesend und der Verkauf wird durch die notarielle Beglaubigung des Grundstückskaufvertrags offiziell gemacht. Sobald der Kaufvertrag unterschrieben wurde, werden dem Käufer sämtliche Grundstücksunterlagen ausgehändigt und sobald der Kaufpreis komplett vom Käufer entrichtet wurde, wird dem neuen Eigentümer das Grundstück abschließend übergeben.</p>

<h2>Verschiedene Grundstücksarten hinsichtlich „Wie verkauft man ein Grundstück?“</h2>

<p>Für den Verkauf ist natürlich ebenso wichtig, um welche Art Grundstück es sich eigentlich handelt. Der Gesetzgeber kennt hier <strong>verschiedene Grundstücksarten</strong>, die jeweils auf ihre Weise bewertet werden und für den Kaufinteressenten von unterschiedlichem Interesse sind. Es handelt sich dabei um folgende Grundstücksarten:</p>

<ul>

<li><strong><u>Bauwartungsland</u></strong> (darf aktuell nicht bebaut werden)</li>

<li><strong><u>nicht-erschlossenes Baugrundstück</u></strong> (Grundstück besitzt noch keinen Strom-, Gas-, Telefon- oder Wasseranschluss)</li>

<li><strong><u>erschlossenes Baugrundstück</u></strong> (Strom-, Gas-, Telefon- oder Wasseranschluss bereits vorhanden)</li>

<li><strong><u>bebautes Grundstück</u></strong> (Grund ist erschlossen und auch schon mit einer privaten oder gewerblichen Immobilien bebaut, die gegebenenfalls abgerissen werden muss oder nicht mitgekauft wird)</li>

</ul>

<h2>Über einen Makler oder im Alleingang – wie verkaufe ich ein Grundstück am schnellsten?</h2>

<p>Neben dem eigentlichen Verkaufsablauf möchten wir Ihnen natürlich auch die verschiedenen Möglichen des Grundstücksverkaufs aufzeigen. Hier können Sie entweder <strong>im Alleingang</strong> verkaufen oder sich einen erfahrenen <strong>Immobilienmakler</strong> für den Verkauf suchen. Ein Immobilienmakler Hannover steht Ihnen innerhalb sämtlicher Phasen Ihres Verkaufs mit Rat und Tat zur Seite. Dieser bewirbt zunächst ihr Grundstück und erstellte verkaufsförderliche Unterlagen für Sie. Dabei erstellt der Immobilienmakler fachgerechte und professionelle Inserate, nutzt sein ausgezeichnetes Netzwerk an Kontakten, um Besichtigungstermine mit seriösen Kaufinteressenten zu organisieren. Anschließend nutzt ein Immobilienmakler seine langjährige Erfahrung sowie seine rechtliche Expertise bei der Erstellung der Kaufvertragsunterlagen. Ist auch dies geschehen, so organisiert Ihr Immobilienmakler Hannover dann den Notartermin und übergibt dem Käufer dann sämtliche Unterlagen im Rahmen der offiziellen Grundstücksübergabe. Im Folgenden möchten wir daher einmal alle <strong>Vor-</strong> und <strong>Nachteile</strong> der einzelnen Verkaufsarten miteinander vergleichen:</p>

<table>

<thead>

<tr>

<td><strong><u>Verkaufsart</u></strong></td>

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

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

</tr>

</thead>

<tbody>

<tr>

<td>Verkauf im Alleingang</td>

<td>Flexibilität, Kontrolle über den gesamten Verkaufsprozess</td>

<td>hoher Zeitaufwand, rechtliche Fallstricke, niedrigerer Verkaufspreis erzielbar, umfassendes Vorwissen notwendig, Gefahr unseriöser Kaufinteressenten</td>

</tr>

<tr>

<td>Verkauf über einen Makler</td>

<td>schneller und unkomplizierter Verkauf, oftmals wesentlich besserer Verkaufspreis, umfassendes Netzwerk an privaten und gewerblichen Kaufinteressenten, Organisation sämtlicher Termine wie zum Beispiel Besichtigungstermine oder Notartermine sowie Übergabetermin, kostenlose Immobilienbewertung und Beratung, Zuverlässigkeit</td>

<td>Gefahr eines unerfahrenen Maklers</td>

</tr>

</tbody>

</table>

<h2>Warum Sie sich in puncto „Wie verkauf man ein Grundstück?“ jetzt für einen Immobilienmakler aus Hannover entscheiden sollten</h2>

<p>Indem Sie sich jetzt für den Verkauf Ihres Grundstücks über einen professionellen und erfahrenen Immobilienmakler in Hannover entscheiden, der auf Grundstücksverkäufe in der Region Hannover spezialisiert ist, erhalten Sie zudem zahlreiche, kostenlose Zusatzleistungen. Lassen Sie Ihr Grundstück zum Beispiel <strong>kostenlos</strong> und <strong>unverbindlich</strong> von unserem freundlichen und fachkompetenten Team <strong>bewerten</strong>. Lassen Sie sich darüber hinaus eingehend von unserem Team in puncto „Was steigert den Wert einer Immobilie?“ beraten. Unser Team klärt Sie darüber hinaus auch gern hinsichtlich weiterer Fragen im Bereich „Wie verkaufe ich ein Grundstück?“ auf und steht Ihnen an 7 Tagen in der Woche und 24 Stunden rund um die Uhr zur Verfügung. Wir bieten Ihnen diesbezüglich ein Komplettpaket aus verschiedenen Leistungen, um Ihr potenzielles Grund <strong>schnell</strong>, <strong>stressfrei</strong> und zum <strong>besten Preis</strong> verkaufen zu können. Wir würden uns über eine Kontaktaufnahme Ihrerseites für Ihren Grundstücksverkauf überaus freuen und wünschen Ihnen bis dahin alles Gute – Ihr Team von den Immobilienmaklern Hannover!</p>

wie verkauft man ein grundstück  
wie verkaufe ich ein grundstück

wer ermittelt den wert einer immobilie, was steigert den wert einer immobilie, warum immobilienmakler, grundstück, verkaufen, zugelassen, bauland, bedeutet, möchten, oder, interessenten, makler, grundstücksverkauf, käufer, potentielle, immobilienmakler hannover, immobilienverkauf, immobilienbewertung, objektes, expertise

### Das ist Ihr Grundstück wert

Die Einstufung Ihres Grundstücks als Bauerwartungsland, Rohbauland oder Baugrundstück hat wesentlichen Einfluss auf den Wert Ihres Grundstücks. In der Regel geben Käufer für ein Baugrundstück mehr Geld aus als für andere Grundstücke in ähnlicher Lage. Klar, denn das Grundstück ist bereits erschlossen und der Interessent hat von der Gemeinde Sicherheit, wie er das Land bebauen darf.

Die Sicherheit, für was das Grundstück geeignet ist, ist zentral für den Interessenten. Das sollten Sie auch bedenken, wenn Sie beispielsweise Bauerwartungsland Ihr Eigen nennen. Stellen Sie bei der Gemeinde eine Bauvoranfrage, bekommen Sie Auskunft darüber, was auf dem Land gebaut werden darf. Die Aussage ist verbindlich und gilt für drei Jahre.

Einen Anhaltspunkt für den Wert des Grundstücks erhalten Sie auch über die sogenannten Bodenrichtwerte. Sie werden von den Gemeinden alle zwei Jahre veröffentlicht und sind die Durchschnittswerte aus vergangenen Verkäufen von Grundstücken.

Bedenken Sie aber, dass der Bodenrichtwert nur bedingt auf einzelne Grundstücke anzuwenden ist. Es handelt sich eben um einen Richtwert, der nicht bindend ist. Oftmals spielen andere Faktoren eine große Rolle bei der Wertermittlung. Das ist natürlich vor allem die Lage. Die ist relativ – für Wohnimmobilien ist ein Bauplatz nahe der Innenstadt besonders wertvoll. Bei Gewerbeimmobilien kann es die verkehrsmäßige Anbindung sein, zum Beispiel durch die Nähe zu einer Autobahn, die den Preis steigen lässt.

Am Ende ist jedes Grundstück ein Einzelfall, der individuell bewertet werden muss. Falls Sie große Schwierigkeiten bei der Einstufung haben, sollten Sie einen Makler hinzuziehen, der Sie unterstützt.

### So vermarkten Sie Ihr Grundstück

Wenn Sie den Wert Ihres Grundstücks kennen und Sie die notwendigen Unterlagen zusammengetragen haben, geht es nun darum, Interessenten zu finden. Folgende Fragen sollten Sie für potentielle Käufer auf jeden Fall beantworten können:

* Welche Art von Grundstück möchten Sie verkaufen (Baugrundstück, Bauerwartungsland, etc.)?
* Wie groß ist das Grundstück?
* Welche Nutzung ist vorgesehen?
* Wie kann es bebaut werden? (Größe und Art der Immobilie die darauf errichtet werden kann)
* In welcher Lage befindet es sich?
* Wie ist die Verkehrsanbindung?

Vorteilhaft ist es, wenn Sie die Annonce auch mit Bildern versehen. Am besten machen Sie Aufnahmen an einem sonnigen Tag und solange es noch hell ist. Wenn es Besonderheiten gibt, wie beispielsweise die Nähe zu einem See, sollten Sie dies auch in den Fotos dokumentieren.

### Das sollten Sie bei der Besichtigung beachten

Was für die Fotos gilt, sollten Sie auch für die Besichtigung beherzigen: Zeigen Sie Ihr Grundstück im besten Licht. Das Wetter können Sie natürlich nicht beeinflussen. Falls möglich, sollten Sie die Besichtigung aber nicht in der Dämmerung oder gar im Dunklen durchführen. Bei Tageslicht wirkt Ihr Grundstück sicherlich wesentlich schöner und ansprechender.

Wenn Sie sich den Stress rund um die Besichtigungstermine ersparen wollen, können Sie einen Profi hinzuziehen. Ein Makler übernimmt das Formulieren und Schalten der Anzeige – online und in der Zeitung. Und er vereinbart Besichtigungstermine, führt die Termine durch und beantwortet die Fragen der Interessenten.

### Kommt ein Bieterverfahren infrage?

Wenn Sie besonders attraktives Bauland in interessanter Lage verkaufen möchten, können Sie über das sogenannte Bieterverfahren nachdenken. Das Prinzip ist dabei ähnlich der Online-Börse eBay. Der Ablauf sieht in der Regel so aus: Sie legen ein Mindestgebot fest und Interessenten können in zwei oder mehreren Bieterrunden Gebote für das Bauland abgeben.

Sie lassen den Interessenten ein Exposé mit allen wichtigen Informationen zukommen und warten dann die Angebote ab. Mit dem Ablauf einer Bieterrunde werden alle Interessenten über das Höchstgebot informiert. In der nächsten Runde können Interessenten nachbessern.

Nach einer positiven Bonitätsprüfung können Sie mit dem Höchstbietenden und einem Notar alles unter Dach und Fach bringen.

### Diese Kosten können auf Sie zukommen:

**Erschließung:** Falls Sie Ihr Grundstück erschließen wollen, werden gleich zu Beginn des Verkaufs weitere Kosten fällig. Diese variieren stark – je nachdem, wie viel an Ihrem Bauland zu tun ist. Sie müssen den Erschließungsbeitrag an die Gemeinde zahlen, nachdem Sie einen entsprechenden Bescheid bekommen haben. Dieser wird oft nach Quadratmetern berechnet. Insgesamt sollten Eigentümer aber für den Anschluss an Wasser, Abwasser, Strom und Telefon mit mehreren Tausend Euro rechnen.

**Unterlagen auf den Ämtern:** Im Vergleich dazu sind die Unterlagen für den Verkauf relativ günstig zu bekommen. Insgesamt sollten nicht viel mehr als 100 Euro fällig werden.

**Makler:** Die Kosten für einen Makler sind festgelegt, unterscheiden sich aber von Bundesland zu Bundesland. Sie können bis zu sieben Prozent des Verkaufspreises betragen und werden oft von Verkäufer und Käufer geteilt.

**Notar:** Laut Gebührenordnung betragen die Notarkosten rund 1,5 Prozent des Grundstückwertes. Diese werden beim Beglaubigen des Kaufvertrags fällig, die in aller Regel der Käufer trägt. Beim Verkäufer bleibt lediglich die Gebühr für die Löschung zu Lasten Dritter im Grundbuch.

**Steuern:** Der Grundstücksverkauf ist nicht immer steuerfrei – unter Umständen kann die Spekulationssteuer fällig werden. Wenn Sie das Bauland innerhalb von zehn Jahren kaufen und wieder verkaufen, müssen Sie auf den Gewinn diese Steuer entrichten. Deren Höhe richtet sich nach Ihrem persönlichen Steuersatz.

Im Erbfall gilt nicht das Datum des ang