

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



Lieber Verkäufer, wussten Sie, was wir alles für Sie tun?

01.	<p><u>Beratung</u></p> <p>Wir kommen zu Ihnen – oder Sie zu uns – und sprechen über Ihre Vorstellungen und Wünsche, wie z. B. wann Sie verkaufen möchten, welchen Preis Sie erzielen möchten.</p>
02.	<p><u>Bewertung Ihrer Immobilie</u></p> <p>Sie legen uns alle Unterlagen und Informationen zu Ihrer Immobilie vor.</p> <p>Wir begutachten Ihre Immobilie und teilen Ihnen dann schriftlich den zu erzielenden Verkaufspreis mit.</p>
03.	<p><u>Exposéerstellung und Verbreitung</u></p> <p>Wir dokumentieren den Zustand, die Räumlichkeiten, die Ausstattung, erstellen die Bilder, verarbeiten die von Ihnen uns überlassenen Grundrisse. Das Exposé erhalten vorgemerkte Bestandskunden die für die Immobilie in Frage kommen. Unsere Immobilienangebote sehen Sie z. B. auf unserer Homepage und auf ImmobilienScout.</p>
04.	<p><u>Besorgung von nicht vorliegenden Unterlagen</u></p> <p>Ihnen liegt kein Bauschein, keine Grundrisse, Flächenberechnungen, Grundbuchauszug, Baulastenverzeichnis, Auszug aus dem Bodenschutz- und Altlastenkataster, Energieausweis udgl., vor.</p> <p>Wir besorgen die Unterlagen für Sie. Je nach Alter und Lagerung durch die Behörden kann es sein, dass kein Bauschein mehr vorhanden ist. Die Besorgungskosten und Gebühren der Ämter müssten wir berechnen.</p> <p>Bei dem Verkauf von Eigentumswohnungen benötigen wir z. B. folgende Unterlagen und Angaben, sofern vorhanden:</p> <ul style="list-style-type: none">- Alle Angaben zur Wohnung, Keller, Stellplatz, evtl. Garten, Gemeinschaftseigentum- Grundbuchauszug- Grundriss- Lageplan- Energieausweis- Teilungserklärung- Wohn- und Nutzflächenberechnung- Mindestens die letzten 2 Hausgeldabrechnungen

	<ul style="list-style-type: none">- Höhe der Instandhaltungsrücklage- Wirtschaftsplan für das laufende, falls schon vorhanden für das kommende Jahr- Niederschriften der mind. letzten 2 Eigentümerversammlungen- Gebäudezustand, was wurde bisher modernisiert / saniert und welche Maßnahmen stehen noch bevor?- nutzen Sie Ihre Wohnung selbst oder ist diese vermietet <p>Gemeinsam mit Ihnen gehen wir Ihre Unterlagen durch und besprechen gemeinsam falls noch etwas benötigt werden sollte.</p>
--	---

05.	<p><u>Betreuung der Kaufinteressenten, Fragenbeantwortung</u></p> <p>Im Vorfeld wird mit dem Interessenten die Immobilie besprochen. Fragen werden geklärt oder noch weitergehende Informationen eingeholt. Ebenso werden die Finanzierungsmöglichkeiten besprochen.</p>
-----	---

06.	<p><u>Vereinbarung der Besichtigungstermine</u></p> <p>Es werden nur ernsthafte Kaufinteressenten zu einem Besichtigungstermin eingeladen.</p>
-----	---

07.	<p><u>Führung der Verkaufspreisverhandlung</u></p> <p>Bei ernsthaftem Kaufinteresse werden Detailfragen besprochen, wie z. B. Kaufpreis, Abwicklung, Übergabe udgl.</p>
-----	--

08.	<p><u>Notartermin</u></p> <p>Der Käufer kann in der Regel den Notar aussuchen, alternativ dazu der Verkäufer. Sollten Käufer und Verkäufer keinen Notar haben, werden wir uns um einen in der Nähe befindlichen Notar bemühen.</p> <p>Im Vorfeld erhält jede Partei einen Entwurf des Kaufvertrages zum Durchlesen auf Richtigkeit der Angaben. Dabei sind wir Ihnen auch behilflich.</p> <p>Verkäufer und Käufer müssen gültige Ausweispapiere mitbringen und sollten ihre Steuer-Identifikationsnummer benennen können. Notare sind gehalten, dem Grunderwerbsteuerfinanzamt diese Steuer-Identifikationsnummer (Achtung: Ist nicht identisch mit der Steuernummer!) mitzuteilen und werden daher Verkäufer und Käufer hiernach fragen.</p>
-----	--

Notartermin

Der Verkäufer sollte zusätzlich daran denken, Unterlagen über möglicherweise im Grundbuch abzulösende Altgläubiger mitzubringen. Der Notar wird nach der Beurkundung diese Altgläubiger direkt anschreiben und benötigt daher Name, Anschrift und gegebenenfalls Darlehensnummern der beteiligten Banken.

Hat der Käufer den Kaufpreis bereits finanziert und von der Bank Unterlagen für den Notar erhalten, können auch diese Unterlagen mitgebracht und im Termin gleich abgegeben werden.

Für unsere ausländischen Mitbürger die der deutschen Sprache nicht mächtig sind, ist der Kaufvertragsentwurf übersetzten zu lassen und bei Abschluss des Kaufvertrages ist ein vereidigter Dolmetscher hinzuzuziehen.
Die Kosten dafür trägt der Käufer.

Fälligkeit des Kaufpreises:

Der Kaufpreis sollte vom Käufer erst gezahlt werden, wenn sicher ist, dass der Käufer seinerseits die versprochene Leistung, nämlich das unbelastete Eigentum an dem Grundstück, erhalten wird.

Deshalb sieht der Kaufvertrag im Regelfall vor, dass der Kaufpreis erst dann gezahlt wird, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Die Fälligkeit des Kaufpreises wird in der Regel davon abhängig gemacht,

- dass alle erforderliche Genehmigungen vorliegen
- dass die so genannte Eigentumsvormerkung (auch Auflassungsvormerkung genannt) für den Käufer im Grundbuch eingetragen ist; dadurch wird das Grundbuch "gesperrt", das Grundstück wird für den Käufer "reserviert".
- dass die Unterlagen vorliegen, die erforderlich sind, um die eingetragenen Grundschulden und Hypotheken im Grundbuch zu löschen.
- dass die Gemeinde ihr Vorkaufsrecht nicht ausübt (unter bestimmten gesetzlichen Voraussetzungen steht den Gemeinden bei Grundstückskaufverträgen ein Vorkaufsrecht zu).

Der Notar veranlasst alles Erforderliche, damit die Fälligkeitsvoraussetzungen erfüllt werden. Sobald diese vorliegen, teilt er den Vertragsbeteiligten dies mit. Erst wenn die Fälligkeitsmitteilung vorliegt, muss der Kaufpreis gezahlt werden.

09.	<u>Übergabe der Immobilie nach eingegangener Kaufpreiszahlung an den Käufer</u> Wir erstellen das Übergabeprotokoll, nehmen die Zählerstände auf, die Anzahl der Schlüssel, evtl. noch auszuhändigende Unterlagen.
10.	<u>Resume</u> Verkäufer und Käufer werden von uns von Anfang an bis zum Ende von uns betreut. Auch nach abgeschlossener Arbeit stehen wir beiden Seiten für Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.

Die vorstehenden Angaben verstehen sich als Kurzfassung.

Alles Weitere wird persönlich besprochen.