DUDEK KÖNIG ®

RATGEBER

IMMOBILIE VERKAUFEN

> ES IST NICHT LEICHT, SICH VON EINER DER GRÖSSTEN INVESTITIONEN DES LEBENS ZU TRENNEN.

Ein Immobilienkauf ist immer eine sehr große und langfristige Investition. Bevor Sie sich davon trennen – aus welchen Gründen auch immer – sollten Sie Ihre Alternativen bedenken.

DIE HÄUFIGSTEN GRÜNDE FÜR EINEN IMMOBILIENVERKAUF:

1| **berufliche Veränderung**, die zu einem Wohnortwechsel führen
2| **familiäre Veränderungen**, diese können mannigfaltiger Art sein (bspw. Familienzuwachs, Familienmitglieder ziehen aus und gründen eigene Haushalte, Familienzusammenführung an anderer Stelle)
3| **persönliche Gründe** (bspw. Scheidung, Tod des Partners/der Partnerin, altersbedingte Veränderungen)
4| **wirtschaftliche Gründe** wie bspw.
- veränderte Einkommensverhältnisse, die eine Veränderung der Wohnsituation erfordern,
- die Generierung sogenannter Mitnahmeeffekte, wenn der Immobilienmarkt sich in der jüngeren Vergangenheit sehr dynamisch entwickelt hat und die Preissteigerung mitgenommen werden möchte
- die Spekulationsfrist ist abgelaufen
- wenn notwendige Investitionen anstehen, die erheblichen finanziellen und zeitlichen Einsatz erfordern

MÖGLICHERWEISE GIBT ES ALTERNATIVEN ZUM IMMOBILIENVERKAUF:

1| Vermieten/teilvermieten
2| Immobilie innerhalb der Familie weiterreichen
3| umbauen, sanieren, umnutzen
4| Immobilienrente beziehen
5| Immobilien behalten, ggf. neu/zusätzlich belasten, um die neue Immobilie zu finanzieren, umschulden

Wir beraten Sie hierzu gerne. Kosten entstehen Ihnen erst dann, wenn die Immobilie erfolgreich verkauft worden ist. Und wenn unsere Beratung dazu führt, dass Sie nicht verkaufen müssen, dann haben wir auch keinen Anspruch auf Vergütung – gut für's Karma ist es allemal. Und vielleicht empfehlen Sie uns ja weiter.

WEITERE RATGEBER:

MEINE IMMOBILIE IM ALTER

IMMOBILIE IN DER SCHEIDUNG

IMMOBILIEN-ERBE

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789

> BINDEN SIE FRÜHZEITIG EXPERTEN EIN, DIE DEN BERLINER IMMOBILIENMARKT KENNEN.

Den Verkaufszeitpunkt sollten Sie im aktuellen Markt vor allem von Ihrer persönlichen Lebenssituation abhängig machen, nicht von Jahres- oder Saisonzeiten: Beachten Sie vor allem steuerliche Fristen und Vertragslaufzeiten nicht getilgter Darlehen.

WELCHER PREIS KANN REALISIERT WERDEN?

Zur Bestimmung des richtigen Verkaufspreises können Sie

- vergleichbare Immobilie im Netz recherchieren
- Bewertungsangebote im Netz wahrnehmen
- ortsansässige Makler, Sachverständige (letztere wären meist kostenpflichtig) kontaktieren
- kostenpflichtige Bewertungen anfordern
- ein Maklerbüro beauftragen

WIE FUNKTIONIEREN ONLINE-BEWERTUNGEN?

Die meisten online-Bewertungstools bedienen sich der Vergleichswertmethode unter Hinzuziehung des hedonischen Preisermittlungsmodells. Demnach werden die einzelnen Objektmerkmale unterschiedlich gewichtet und unter Berücksichtigung des Wettbewerbs in die Preisbildung aufgenommen.

WAS BRINGT EINE BESICHTIGUNG DURCH FACHLEUTE?

Für nahezu jedes Bewertungsobjekt gibt es spezifische Merkmale, die in einer online-Bewertung nicht oder zumindest nicht angemessen berücksichtigt werden können. Diese Merkmale finden nach einer Besichtigung durch Fachleute ihren Niederschlag in der Preisfindung.

WAS ZEICHNET FACHLEUTE AUS?

Zertifikate, Erfahrung, Verbandszugehörigkeit, Kompetenz, Referenzen

WARUM IST DIE BESTIMMUNG DER RICHTIGEN ZIELGRUPPE SO WICHTIG?

Mit einer klaren Zielgruppendefinition kann die Kundenansprache optimiert werden. Sie sparen Zeit und Geld, gegebenenfalls können Sie auch einen besseren Verkaufspreis realisieren.

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789

BEREITEN SIE SICH UND IHRE IMMOBILIE GUT VOR UND BLEIBEN SIE ENTSPANNT.

Wer verkaufen möchte, sollte sich rechtzeitig darauf vorbereiten. Denn Zeitdruck kann dazu führen, dass Sie womöglich Ihr ehemaliges Zuhause unter Wert verkaufen müssen.

DOKUMENTEMANAGEMENT

Je nach Immobilientyp werden unterschiedliche Dokumente benötigt. Nutzen Sie unsere Checkliste für unterschiedliche Immobilientypen:

- Eigentumswohnungen
- Einfamilienhäuser/ Doppelhaushälften/ Reihenhäuser
- Grundstücke
- Mehrfamilienhäuser

CHECKLISTE: Dokumente für den Verkauf

Wie sind die verkaufsrelevanten Unterlagen aufzubereiten?

Die Unterlagen sollten klar strukturiert werden. Ideal in digitaler Form, mit eindeutiger Dateibezeichnung, chronologisch sortiert und in einer Dateigröße, die von allen gängigen E-Mailprogrammen versendet und empfangen werden kann. Einige Unterlagen sind zwingend vorgeschrieben (bspw. Der Energieausweis). Käufer*Innen, die ein vages Erwerbsinteresse äußern, müssen noch nicht alle Unterlagen erhalten. Für eine Finanzierungsprüfung der Erwerbsinteressent*Innen sind dann alle verkaufsrelevanten Unterlagen notwendig.

VERMARKTUNGSVORBEREITUNG

Objektvorbereitung – was ist am Verkaufsobjekt zu tun?

Ausräumen, aufräumen, renovieren, Homestaging (Verkaufsfördernde Möblierung, real und/oder virtuell). Unsere Spezialist*Innen beraten Sie hierzu gerne.

LESEN SIE HIERZU AUCH:

BLOG-BEITRAG:
Virtuelles Homestaging
Was ist das eigentlich?

Wo und wie soll beworben werden?

In Abhängigkeit von der definierten Zielgruppe bestimmen sich die Bewerbungskanäle. In der Regel empfiehlt sich die Nutzung mehrere Kanäle. Auch Printanzeigen und Werbung am Objekt können zielführend sein.

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789

> GEHEN SIE VOM GUTEN ZUM SCHLECHTEN ZUM BESTEN, DER ERSTE UND DER LETZTE EINDRUCK BLEIBEN STÄRKER HAFTEN.

Wer gut vorbereitet ist, kann viel Zeit und Aufwand einsparen. Legen Sie Ihre Abläufe und Verfahrensweisen im Vorfeld fest.

VERKAUFSAKTIVITÄTEN – WORAUF IST ZU ACHTEN?

Anfragenmanagement
Hier legen Sie fest, wie Sie mit eingehenden Objektanfragen – sei es schriftlich oder telefonisch – verfahren, welche Unterlagen den jeweiligen Anfragenden zugesendet werden sollen und wie Sie mit Makler*Innen, die sich auf Ihre Annonce melden, verfahren wollen. Nicht alle Anfragen stammen von seriösen Interessent*Innen. Besichtigen Sie nur mit ernsthaft Interessierten.

Besichtigungen

- Begrenzen Sie die Anzahl der Teilnehmenden auf eine handhabbare Größe.
- Lassen sie sich Ausweisdokumente zeigen.
- Gehen Sie vom Guten zum Schlechten zum Besten, der erste und der letzte Eindruck bleiben stärker haften.
- Begrenzen Sie auch die Zeit der Besichtigung in Abhängigkeit von der Größe der Verkaufssache (max. eine Stunde).
- Seien Sie offen und gehen Sie offensiv mit (vermeintlichen) Schwächen der Verkaufssache um.
- Beenden Sie die Besichtigung mit einer Abschlussfrage oder, wenn das Interesse ernst zu nehmen ist, mit einer kurzen Zusammenfassung und Festlegung der nächsten Schritte.
- Tipp: Reagieren Sie zeitnah ohne aufdringlich zu wirken.

UNSERE CHECKLISTE ZUM THEMA:

CHECKLISTE: Besichtigungstermine – gut vorbereitet als Verkäufer

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789

> ACHTEN SIE AUF EINE SORGFÄLTIGE ÜBERGABE.

Nehmen Sie sich die Zeit für die Prüfung des Kaufvertragsentwurfs. Binden Sie gegebenenfalls Sachverständige ein. Das ist gut investiertes Geld. Achten Sie darauf, dass Sie das Objekt wie vertraglich vereinbart übergeben. Dann erwarten Sie nach der Beurkundung auch keine bösen Überraschungen

VERKAUF

- Bonitätsprüfung der Interessent*Innen
- Lassen Sie sich die Finanzierungsfähigkeit der Erwerbsinteressent*Innen bestätigen, sei es durch eine Bankbestätigung und/oder durch einen Eigenkapitalnachweis.
- Vertragsverhandlungen
- Legen Sie Ihre Verhandlungsposition vorher fest. Prüfen Sie auch Nebenbedingungen und wo Sie hier Zugeständnisse machen können.
- Vertragsvorbereitung
- Fassen Sie die vereinbarten Rahmenbedingungen zusammen, lassen Sie sich diese von der anderen Partei bestätigen und informieren Sie das zu beauftragende Notariat
- Vor der Beurkundung sollten sie sich eine Finanzierungsbestätigung vorlegen lassen, die NICHT unter einem Gremienvorbehalt der finanzierenden Bank steht (sog. „harte Finanzierungsbestätigung“)
- Beurkundung

AKTIVITÄTEN NACH DER BEURKUNDUNG DES KAUFVERTRAGS

Verfolgung Vertragsverpflichtungen
Hier übernimmt das Notariat nahezu alle wichtigen Schritte. Ihnen obliegt es insbesondere, kaufvertraglich vereinbarte Schritte, beispielsweise die Lastenfreimachung des Grundbuches, zu veranlassen. Bis zur Übergabe muss das Verkaufsobjekt den vereinbarten Zustand aufweisen.

Übergabe
Die Übergabe erfolgt erst nach Eingang des vertraglich vereinbarten Kaufpreises auf Ihrem Konto und/oder der Bestätigung Ihrer Bank, dass eine gegebenenfalls vorhandene Restschuld von den Erwerber*Innen abgelöst worden ist. Erfassen sie die Zählerstände (Elektro, Wasser, Gas, Strom) zum Übergabezeitpunkt und lassen Sie sich diese bestätigen. Sofern Vereinbarungen zum Zustand der Verkaufssache getroffen worden sind, lassen Sie sich auch die vereinbarungsgemäße Übergabe schriftlich bestätigen.

Übergeben Sie objektrelevante Unterlagen im Original, ziehen Sie vorher, sofern notwendig, Kopien.

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789

> OHNE GEHT ES NICHT: EIN SEIT VIELEN JAHREN EINGESPIELTES TEAM SICHERT DEN NACHWEISBAREN ERFOLG UNSERER FIRMA.

DUDEK & KÖNIG IMMOBILIEN

Die Dudek & König Immobilien GmbH Berlin ist 2011 ins Leben gerufen worden. Erfahrung, Nachhaltigkeit, Zuverlässigkeit, Kompetenz und Seriosität werden hier gelebt. So macht Arbeiten Spaß.

Über die Zeit hinweg hat Berlin eine spannende Entwicklung genommen. Exogene Schocks wie die Finanzkrisen und zuletzt die Corona Pandemie haben uns gezeigt, dass nichts bleibt und der Wandel stetig ist. Darum ist ein stetes Hinterfragen des eigenen Tuns, die kontinuierliche Beobachtung aller relevanten Einflussgrößen und der permanente Austausch mit Akteuren aus allen Bereichen des Immobilienmarktes elementarer Bestandteil unseres Handelns.

Die Identifikation mit dieser wunderbaren Stadt, mit den hier lebenden Menschen und allen Möglichkeiten, die Berlin in seiner Vielfalt bietet, ist eine herrliche Antriebsfeder, die Aufgabe als Immobilienpartner mit echter Freude auszuüben.

MARC DUDEK (Geschäftsführender Gesellschafter) hat das Studium der Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität mit Diplom abgeschlossen und danach zunächst „Windmühlen“ (Windenergieanlagen) für einen dänischen Hersteller vertrieben. Seit 1997 ist Marc Dudek in der Immobilienbranche tätig, anfangs in der Akquisition und der Entwicklung von Wohn- und Handelsimmobilien, Hotels und Ferienwohnanlagen, seit 2005 nahezu ausschließlich im Berliner Wohnimmobilienmarkt. Zunächst als Vertriebsleiter für Postbank Immobilien GmbH, später unter eigener Flagge.

DUDEK & KÖNIG
IMMOBILIEN GMBH
Spichernstraße 15
10777 Berlin-Wilmersdorf
https://dudek-koenig.de

KONTAKT
030 27017688-0
030 270176899
office@dudek-koenig.de

REGIONALBÜRO
OST
Rahnsdorfer Straße 58A
12623 Berlin-Mahlsdorf
030 123456789