



SKB Immobilien Gröditz

Inh. Katja Breite

Marktstraße 33
D-01609 Gröditz

035263 469095
info@skb-immobilien-groeditz.de

Wissenswert

Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist eine bedeutende Entscheidung, die sorgfältige Planung und fachkundige Unterstützung erfordert.

Unser erfahrenes Team steht Ihnen zur Verfügung, um Sie durch jeden Schritt des Prozesses zu führen. Unser Ziel ist es, den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen und den Verkauf so stressfrei wie möglich zu gestalten.

Unser Ziel ist es, Ihnen bei jedem Schritt zur Seite zu stehen und sicherzustellen, dass der Verkauf Ihrer Immobilie reibungslos und erfolgreich verläuft. Diese Informationsmappe soll Ihnen einen Überblick über unseren Verkaufsprozess Ihrer Immobilie bieten und informiert Sie zu folgenden Themen:

- Unsere Dienstleistungen
 - Der Verkaufsprozess
 - Kosten des Verkaufes
 - Verkaufsdokumente
-

Unsere Dienstleistungen

Wir bieten eine umfassende Palette von Dienstleistungen an, die speziell darauf ausgerichtet sind, den Verkauf Ihrer Immobilie zu maximieren. Wir sind stets bestrebt, den Prozess so effizient und transparent wie möglich zu gestalten und stehen Ihnen bei jeder Herausforderung zur Seite.



Marktanalyse und Bewertung

Wir ermitteln den optimalen Verkaufspreis basierend auf aktuellen Marktbedingungen und individuellen Eigenschaften Ihrer Immobilie.



Professionelles Marketing

Hochwertige Fotos, ansprechende Exposés, virtuelle Rundgänge und gezielte Werbung in Online- und Offline-Medien.



Interessentenmanagement

Organisieren und durchführen von Besichtigungen und Open Hous Events, um potenziellen Käufern Ihre Immobilie vorzustellen.



Vertragsverhandlungen

Wenn potenzielle Käufer gefunden sind, beginnt die Verhandlungsphase. Wir unterstützen Sie bei der Aushandlung der besten Konditionen.



Vertragsabschluss

Die Erstellung und Überprüfung aller notwendigen Vertragsdokumente sowie die Koordination und Begleitung bei der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages.



Nachverkaufsbetreuung

Wir unterstützen Sie bei der Übergabe der Immobilie und vermitteln Ihnen gern weiterführende Dienstleistungen.

Der Verkaufsprozess

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer und vielschichtiger Prozess, der eine sorgfältige Planung und fachkundige Unterstützung erfordert. Unser Ziel ist es, diesen Prozess so reibungslos und erfolgreich wie möglich zu gestalten. Wir begleiten Sie von der ersten Beratung bis zum endgültigen Vertragsabschluss und darüber hinaus, um sicherzustellen, dass Ihre Interessen jederzeit optimal vertreten werden.

1

Erstgespräch

Der erste Schritt im Verkaufsprozess ist das Erstgespräch. In einem persönlichen Treffen besprechen wir Ihre Wünsche und Ziele, erläutern Ihnen unsere Dienstleistungen und entwickeln gemeinsam einen maßgeschneiderten Verkaufsplan. Dabei nehmen wir uns Zeit, um alle Ihre Fragen zu beantworten und Ihnen ein klares Bild vom weiteren Ablauf zu geben.

2

Bewertung Ihrer Immobilie

Anschließend erfolgt die detaillierte Bewertung Ihrer Immobilie. Eine realistische und marktgerechte Bewertung ist entscheidend für den erfolgreichen Verkauf.

Wir nutzen eine Kombination aus vergleichbaren Marktanalysen, aktuellen Markttrends und individuellen Eigenschaften Ihrer Immobilie, um den bestmöglichen Verkaufspreis zu ermitteln. Faktoren wie Lage, Größe, Zustand, Ausstattung und die aktuelle Nachfrage auf dem Immobilienmarkt werden hierbei berücksichtigt.

3

Maklervertrag

Nach der Bewertung schließen wir einen Maklervertrag ab, der alle vereinbarten Dienstleistungen und Konditionen festhält. Dieser Vertrag bildet die Grundlage unserer Zusammenarbeit und stellt sicher, dass alle rechtlichen Aspekte korrekt und transparent geregelt sind.

4

Marketing & Präsentation

Der nächste Schritt ist die Erstellung und Umsetzung eines individuellen Marketingplans. Hierbei setzen wir auf innovative und effektive Strategien, um Ihre Immobilie optimal zu präsentieren.

Professionelle Fotografie, virtuelle Rundgänge, hochwertige Exposés, Online-Werbung aufführenden Immobilienportalen, zielgerichtete Social Media Kampagnen und Printwerbung in lokalen und regionalen Medien sind nur einige der Maßnahmen, die wir ergreifen, um potenzielle Käufer anzusprechen.

5

Besichtigungen & Interessentenmanagement

Sobald das Marketing gestartet ist, organisieren wir Besichtigungstermine und Open House Events. Unser erfahrenes Team kümmert sich um die Koordination und Durchführung dieser Termine, um sicherzustellen, dass Ihre Immobilie professionell präsentiert wird. Dabei achten wir darauf, flexible und passende Zeiten zu finden, um möglichst viele Interessenten anzusprechen.

6

Vertragsverhandlungen

Wenn potenzielle Käufer gefunden sind, beginnt die Verhandlungsphase. Unser Ziel ist es, für Sie die besten Bedingungen zu erzielen. Wir unterstützen Sie bei den Preisverhandlungen und kümmern uns um alle notwendigen Formalitäten. In enger Zusammenarbeit mit erfahrenen Rechtsanwälten stellen wir sicher, dass alle rechtlichen Aspekte korrekt und zu Ihren Gunsten behandelt werden.

7

Vertragsabschluss

Die Erstellung und Überprüfung aller notwendigen Vertragsdokumente sowie die Koordination und Begleitung bei der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages gehören ebenfalls zu unseren Aufgaben.

Nachverkaufsbetreuung

Nach dem erfolgreichen Abschluss des Kaufvertrages organisieren wir die Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer. Auch nach dem Verkauf stehen wir Ihnen zur Seite. Unsere Nachverkaufsbetreuung umfasst die Unterstützung bei der Übergabe und Beratung bei eventuellen weiteren Anliegen. Zudem vermitteln wir Ihnen gerne weiterführende Dienstleistungen wie Umzugsunternehmen, Handwerker oder Immobilienberater für den Kauf einer neuen Immobilie.



Dauer des Verkaufsprozesses

Der gesamte Verkaufsprozess kann variieren, beträgt jedoch im Durchschnitt zwischen drei und sechs Monaten. Faktoren wie Marktbedingungen, Lage und Zustand der Immobilie sowie die Nachfrage spielen hierbei eine wesentliche Rolle.

1	Erstgespräch	5 Tage
2	Bewertung Ihrer Immobilie	15 Tage
3	Maklervertrag	5 Tage
4	Marketing & Präsentation	10 Tage
5	Interessentenmanagement	ca. 3 Monate
6	Vertragsverhandlungen	15 Tage
7	Vertragsabschluss	30 Tage
8	Nachverkaufsbetreuung	15 Tage

Kosten des Verkaufes

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer Prozess, der mit einer Vielzahl von Kosten verbunden ist. Diese Kosten können nicht unerheblich sein und sollten sorgfältig kalkuliert werden, um unerwartete finanzielle Belastungen zu vermeiden. Hier finden Sie eine detaillierte Übersicht der wichtigsten Kostenpositionen, die beim Immobilienverkauf individuell anfallen können.

Maklerprovision

Die Beauftragung eines Immobilienmaklers kann den Verkaufsprozess erheblich erleichtern. Makler übernehmen die Vermarktung, Besichtigungstermine und Verhandlungen mit potenziellen Käufern. Die Maklerprovision variiert je nach Region und Vereinbarung, liegt jedoch häufig zwischen 3% und 7% des Verkaufspreises. In Deutschland wird die Provision oft zwischen Käufer und Verkäufer geteilt. Die genaue Aufteilung kann jedoch regional unterschiedlich sein und sollte im Maklervertrag festgelegt werden.



Notarkosten

Die notarielle Beurkundung des Kaufvertrages ist in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben. Der Notar übernimmt die rechtliche Abwicklung des Verkaufs und sorgt für die Eintragung ins Grundbuch. Diese Kosten belaufen sich in der Regel auf etwa 1% bis 2% des Kaufpreises. Der Notar erstellt den Kaufvertrag, sorgt für die rechtliche Sicherheit des Verkaufs und kümmert sich um die Eintragung der neuen Eigentümer im Grundbuch.



Grundbucheintrag

Zusätzlich zu den Notarkosten fallen Gebühren für die Eintragung der Eigentumsänderung ins Grundbuch an. Das Grundbuchamt dokumentiert die Änderung der Eigentumsverhältnisse und sorgt so für Rechtssicherheit. Diese Kosten betragen meist etwa 0,5% des Kaufpreises.



Grunderwerbssteuer

Die Grunderwerbsteuer beträgt in Sachsen derzeit 5,5 % vom Kaufpreis und ist vom Käufer der Immobilie zu zahlen.



Löschung Grundbucheinträge

Die Löschung bestehender Grundschulden kann zusätzliche Notar- und Grundbuchkosten verursachen.



Sonstige Kosten

Vor dem Verkauf können verschiedene Maßnahmen notwendig sein, um die Immobilie in einen verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. So können Renovierungs- und Reparaturarbeiten den Verkaufswert der Immobilie steigern und die Attraktivität für potenzielle Käufer erhöhen.

Zudem ist Deutschland ist die Erstellung eines Energieausweises Pflicht. Die Kosten dafür variieren je nach Art des Ausweises und Größe der Immobilie.

Ein Gutachten kann helfen, den Wert der Immobilie professionell einzuschätzen und einen realistischen Verkaufspreis festzulegen. Die Kosten für ein Gutachten können zwischen einigen hundert und mehreren tausend Euro liegen, abhängig von der Größe und dem Standort der Immobilie. Ein Gutachten bietet Sicherheit und Transparenz für beide Parteien und kann bei Preisverhandlungen helfen.

Kosten für juristische oder steuerliche Beratung können ebenfalls anfallen, um den Verkaufsprozess rechtlich und finanziell optimal zu gestalten. Falls ein Kredit vorzeitig abgelöst wird, kann eine Vorfälligkeitsentschädigung anfallen.



Der Verkauf einer Immobilie erfordert eine sorgfältige Planung und Kalkulation der anfallenden Kosten. Eine detaillierte Übersicht und Berücksichtigung aller möglichen Kostenpunkte hilft, den Verkaufsprozess effizient und reibungslos zu gestalten. Professionelle Beratung durch Makler, Notare und Gutachter kann dabei unterstützen, alle rechtlichen und finanziellen Aspekte korrekt zu handhaben und den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.

Verkaufsdokumente

Der Verkauf einer Immobilie erfordert eine sorgfältige Planung und Kalkulation der anfallenden Kosten. Eine detaillierte Übersicht und Berücksichtigung aller möglichen Kostenpunkte hilft, den Verkaufsprozess effizient und reibungslos zu gestalten. Professionelle Beratung durch Makler, Notare und Gutachter kann dabei unterstützen, alle rechtlichen und finanziellen Aspekte korrekt zu handhaben und den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen.

Grundbuchauszug

Der Grundbuchauszug ist eines der wichtigsten Dokumente beim Immobilienverkauf. Er enthält alle relevanten Informationen zur Immobilie, wie Eigentumsverhältnisse, Grundschulden und eventuelle Belastungen. Der Grundbuchauszug sollte möglichst aktuell sein, nicht älter als drei Monate. Er kann beim zuständigen Grundbuchamt beantragt werden.

Flurkarte (Lageplan)

Die Flurkarte, auch als Katasterkarte bekannt, zeigt die genaue Lage und die Grenzen des Grundstücks. Sie enthält Informationen über angrenzende Grundstücke und die genaue Größe des Grundstücks. Diese Karte kann beim Katasteramt oder online angefordert werden.

Baupläne, Bauzeichnungen & Grundrisse

Diese Unterlagen geben potenziellen Käufern einen detaillierten Einblick in die Struktur und Bauweise der Immobilie. Sollten diese Pläne nicht mehr vorliegen, können sie beim zuständigen Bauamt oder Architektenbüro angefordert werden. Aktuelle Grundrisse und Schnitte des Gebäudes geben einen klaren Überblick über die Raumaufteilung und die Größenverhältnisse der einzelnen Räume. Sie sollten den aktuellen Zustand der Immobilie widerspiegeln und sind hilfreich für potenzielle Käufer, um sich die Raumaufteilung besser vorstellen zu können.

Wohnflächenberechnung

Die Wohnflächenberechnung dokumentiert die genaue Wohnfläche der Immobilie und ist besonders wichtig für die Preisfindung. Sie enthält Angaben zur Wohnfläche, Nutzfläche und eventuellen Sondernutzungsrechten. Diese Berechnung kann durch den Architekten oder das Bauamt erfolgen.

Energieausweis

Ein Energieausweis ist in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben und gibt Auskunft über die Energieeffizienz der Immobilie. Es gibt den Bedarfsausweis und den Verbrauchsausweis. Ein Energieausweis ist zehn Jahre gültig und kann von einem zertifizierten Energieberater oder Architekten ausgestellt werden.

Gebäudeversicherungsnachweis

Ein Nachweis über die Gebäudeversicherung informiert über die bestehende Absicherung der Immobilie gegen Schäden wie Feuer, Sturm oder Leitungswasser. Dieser Nachweis sollte Angaben zur Versicherungspolice und den versicherten Risiken beinhalten. Dieser Nachweis zeigt, dass die Immobilie gut abgesichert ist.

Modernisierungen und Sanierungen

Dokumente, die Modernisierungen oder Sanierungen belegen, sind besonders wertvoll, da sie den Zustand und den Wert der Immobilie positiv beeinflussen. Dazu gehören Rechnungen, Belege und Dokumentationen der durchgeführten Maßnahmen.

Checkliste



Grundbuchauszug



Energieausweis



Flurkarte



Nachweis Gebäudeversicherung



Baupläne & Grundrisse



Modernisierungen / Sanierungen



Wohnflächenberechnung

Die Zusammenstellung aller notwendigen Unterlagen ist ein entscheidender Schritt im Immobilienverkauf. Eine vollständige und gut organisierte Dokumentation erleichtert den Verkaufsprozess, schafft Vertrauen bei potenziellen Käufern und kann den Verkaufspreis positiv beeinflussen. Es ist ratsam, sich frühzeitig um alle relevanten Unterlagen zu kümmern und bei Bedarf professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen, um einen reibungslosen und erfolgreichen Verkaufsprozess zu gewährleisten.