



# **Immobilienverkauf**

Was sollten Sie beachten?

# Inhaltsverzeichnis

1. Was Sie in diesem Ratgeber finden	1
2. Soll ich noch warten oder jetzt verkaufen?	2
3. Was ist Ihre Immobilie wert?	5
4. Wie verläuft der Immobilienverkauf?	7
5. Was bekommt der Makler für seine Arbeit?	11
6. Wie finde ich einen guten Makler?	12
7. Was steht im Maklervertrag?	15
8. Häufig gestellte Fragen	16

## Was Sie in diesem Ratgeber finden:

In diesem Ratgeber möchten wir nicht mit viel Geschwafel auftischen. Denn Sie haben wahrscheinlich nicht das Ziel ein professioneller Immobilienmakler zu werden, sondern möchten einfach wissen, was Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie beachten müssen und Ihre Fragen beantwortet bekommen.

Da wir seit über 20 Jahren als Immobilienmakler im Raum Stuttgart tätig sind, haben wir so ziemlich alle Fragen schon gehört. Deshalb sind wir sehr geübt darin alle Fragen, einfach aber doch fachmännisch zu beantworten.

Sie werden also auf den nächsten Seiten einen Überblick über alle wichtigen Punkte zum Thema Immobilienverkauf finden. Einfach erklärt, mit Beispielen und praktischen Tipps.

So sind Sie im Vorfeld über den Ablauf und was auf Sie zukommt genauestens informiert und können sich dadurch entspannen.

Denn schließlich geht es um viel Geld und selbst, wenn man es einem kompetenten Makler anvertraut, fühlt man sich trotzdem sicherer, wenn man weiß, was abläuft.

Zum Schluss dieses Ratgebers werden wir Ihnen unser Immobilienbüro vorstellen. Vielleicht sind wir genau die richtigen Experten für Ihren Verkauf und können Ihnen mit unserem Verhandlungsgeschick unter die Arme greifen. Und das für Sie als Verkäufer sogar ganz kostenlos.\*

Aber dazu mehr später.

Viel Spaß beim Lesen.

Annegret Hämmerling-Serfass und Gerd Serfass

\*Wir behalten uns vor bei speziellen Objekten oder größeren Aufwänden eine andere Vereinbarung zu treffen.



**HÄMMERLING-SERFASS**  
IMMOBILIEN

**SCHNELL**  
ENGAGIERT  
**ERFAHREN**  
SACHKUNDIG  
**ENTSPANNT**



# Soll ich noch warten oder jetzt verkaufen?

Diese Frage geht wohl den meisten Eigentümern durch den Kopf, wenn Sie mit dem Gedanken spielen Ihre Immobilie zu verkaufen.

Denn bei einer so großen Geldsumme will man vor allem keinen Fehler machen und sich im Nachhinein nicht ärgern.

Ob es Sinn macht jetzt Ihre Immobilie zu verkaufen, hängt vor allem vom Grund ab, warum Sie Ihr Haus, Ihre Wohnung oder Ihr Grundstück verkaufen wollen.

## Die häufigsten Gründe für einen Verkauf



Damit Sie eine bessere Vorstellung davon bekommen, wie das genau aussehen kann, führen wir hier ein paar Beispiele auf:

### #1

Herr Maier hat ein Haus, in dem er seine Kinder großgezogen hat. Nun ist Herr Meier 78 Jahre alt. Seine Kinder sind in andere Städte gezogen und haben bereits eigene Familien gegründet. Herr Maier ist klar, dass keiner der Kinder selbst in das Haus zurückziehen möchte. Für ihn und seine Frau wird das Haus auch langsam zu groß. So entscheidet sich Herr Meier, das Haus zu verkaufen und dafür in eine kleinere Wohnung zu ziehen. **(Grund: Alter)**

### #2

Die Geschwister Walter haben das Elternhaus geerbt. Keiner der Geschwister möchte selbst einziehen, weshalb sie es verkaufen möchten. Damit zu warten lohnt sich nicht, denn keiner der Geschwister kann sich um das Haus kümmern, möchte weiter die Instandhaltungskosten zahlen und im Winter der Räumungspflicht nachkommen. **(Grund: Todesfall)**

## #3

Leider lässt sich das Ehepaar Schmidt scheiden. Das gemeinsam erbaute Haus muss in diesem Zuge verkauft werden, um die Güter angemessen zu verteilen. Herr und Frau Schmidt entscheiden sich gemeinsam für einen Verkauf, damit dies nicht Angelegenheit vor Gericht wird. (**Grund: Scheidung**)

## #4

Herr Peter hat eine Eigentumswohnung, die er vermietet. Diese hat er damals von seinen Eltern geerbt. Nun zieht der bisherige Mieter aus der Wohnung aus und Herr Peter hat aufgrund von dem mittlerweile geltenden Bestellerprinzip keine Lust und Zeit sich um die Vermietung zu kümmern. Daher möchte er die Wohnung nun lieber verkaufen. (**Grund: Vermietung**)

Die Gründe sind oft vielfältig und eventuell kommen auch mehrere Punkte zusammen. Manchmal ist es allein aus der Situation heraus sichtbar, dass ein Jetztverkauf notwendig ist.

Wenn Sie jedoch frei entscheiden können, liegt es in Ihrem Ermessen.

Allerdings gibt es noch ein paar Argumente, die für den Jetztverkauf sprechen und in Ihre Überlegungen einbezogen werden sollten.

**JETZT**

- Aktuell sind die **Zinssätze** für Käufer **niedrig**, weshalb zum einen viele auf der Suche nach einer Kaufimmobilie sind und auch bereit sind höhere Preise zu zahlen.
- Früher oder später muss man sich mit dem Verkauf auseinandersetzen, warum also nicht die Sache **jetzt** schon **abschließen**.
- Gerade im höheren Alter weiß man nicht in welcher gesundheitlichen Verfassung man sich in z.B. fünf Jahren befindet. Deswegen ist es ratsam die Immobilie als Teil des **Erbes** frühzeitig zu **regeln**.
- Im Falle von angedachten größeren Renovierungs- & Sanierungsmaßnahmen kann es noch zu hohen Sonderumlagezahlungen kommen.

**warten**

- Die **Mieteinnahmen** sind **besser als der Zinssatz** bei der Bank.
- Sie **brauchen das Geld nicht** für andere Zwecke und der Wert der Immobilie wird sehr wahrscheinlich noch weiter steigen.
- Die **Miethöhe deckt** genau Ihr Defizit an **Rente** und Sie haben keinen Stress mit Ihren Mietern.

Ich hoffe Sie können mit diesen Informationen eine klarere Vorstellung bekommen, ob Sie jetzt verkaufen wollen oder nicht.

Wenn nicht dann sollten Sie mit uns sprechen. Denn meistens wissen Sie einfach nicht, was Sie für Ihre Immobilie tatsächlich bekommen können, sodass Sie die Vor- und Nachteile eventuell nicht abwägen können.

Deshalb ist es immer der erste Schritt jeder Verkaufsvorbereitung eine Wertermittlung durchführen zu lassen.

Wir berechnen den Marktwert nach dem Ertragswert-, Sachwert- und Vergleichswertverfahren - als Eigentümer einer Immobilie ist die Wertermittlung für Sie kostenlos und unverbindlich.

**Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns einfach unter 0711 20 70 29 80.  
Wir freuen uns Ihnen mit unserer Erfahrung und unserem Fachwissen weiterzuhelfen.**

**kostenlos**

## Unsere Wertermittlung

- ▶ **Termin vor Ort**
- ▶ **Pro- und Contra-Analyse**
- ▶ **Preisbewertung**

  
**HÄMMERLING-SERFASS**  
IMMOBILIEN

## Was ist Ihre Immobilie wert?

Alles beginnt mit der genauen Ermittlung des Angebotspreis. Denn nur so können Sie entscheiden, ob Sie jetzt verkaufen sollten oder noch warten sollten.

Der Wert einer Immobilie ist wie bei jedem anderen Gut, eine Sache von Angebot und Nachfrage. Deshalb ist es auch für einen Laien äußerst schwierig den passenden Angebotspreis zu ermitteln. Denn wie oft haben Sie bereits eine Immobilie verkauft? Mehr als einmal? Dann würden Sie bereits zur statistischen Ausnahme gehören.

Ein Immobilienmakler beschäftigt sich Tag ein Tag aus mit Immobilien, kennt die aktuelle Marktsituation sehr gut und kann eine professionelle Wertermittlung vornehmen.

## Wie läuft eine Wertermittlung ab?



## Besichtigung

Für eine Immobilie ist natürlich ein wichtiger Faktor die Lage. Das bedeutet nicht unbedingt, dass die Immobilie zentral in Stuttgart liegen muss. Denn ein Einfamilienhaus in Hanglage am Rand von Stuttgart kann für eine junge Familie mit zwei Kindern gerade perfekt sein. Der Faktor Lage ist genauso wie alle anderen abhängig von der Nachfrage.

Da der Quadratmeterpreis einer Immobilie aber auch bei Immobilien in derselben Straße schon stark schwanken kann, ist neben der genauen Adresse auch eine Besichtigung notwendig. Denn nur so kann ein Experte die Ausstattung der Immobilie und den Zustand beurteilen. Damit ist zum Beispiel gemeint, ob das Bad eine Badewanne hat, die Fenster elektrische Rollläden haben, welcher Bodenbelag vorhanden ist, etc. Außerdem müssen die Außenanlagen, der Zustand des Hauses bei einer Wohnung und die Kellerräume bzw. Tiefgaragenstellplätze einbezogen werden. Das heißt ein Makler wird eine vollständige Besichtigung der Immobilie vornehmen und anhand eines Objekterfassungsbogen alle wichtigen Punkte abfragen bzw. selbst begutachten.



## Berechnung

Der Immobilienmakler wird anhand der erfassten Informationen eine Kalkulation mit Hilfe von bestimmten Programmen vornehmen, die zusätzlich Preise und Informationen von vergleichbaren Immobilien miteinbeziehen.

Am Ende wird ein sogenannter Angebotspreis berechnet. Dies ist der Preis mit dem man die Immobilie am Markt anbieten sollte.



## Gespräch

Als nächstes wird sich der Immobilienmakler mit Ihnen in Verbindung setzen, um die Ergebnisse der Wertermittlung durchzusehen und das weitere Vorgehen zu besprechen.

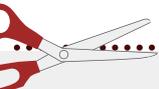
In diesem Gespräch haben Sie die Möglichkeiten weitere Fragen zu klären und sich von Ihrem Immobilienmakler beraten zu lassen, wie Sie den Verkauf Ihrer Immobilie nun fortsetzen sollten.



## ACHTUNG

Eine eigene Wertschätzung der Immobilie vorzunehmen, indem man sich andere Angebot im Internet anschaut, kann gefährlich sein. Aus den Angeboten ist meist nicht viel über den genauen Zustand, Lage und die Ausstattung herauszulesen und viele Preise auf dem Immobilienmarkt werden nach wie vor sehr willkürlich gesetzt. Rein nach der Devise „Ich hätte gerne so viel dafür, um ...“.

Das entspricht nicht immer der realen Marktsituation und führt dazu, dass der Verkauf sehr zäh und langfristig wird. Das kostet Sie nur viel Zeit und Nerven. Und im Endeffekt verkaufen dann viele schließlich aus Frustration zu einem zu niedrigem Preis.



---

# GUTSCHEIN

KOSTENLOSE WERTERMITTLUNG

Lassen Sie uns Ihrer Immobilie ganz unverbindlich vom Profi bewerten.

Tel. 0711 20 70 29 80

# Wie verläuft der Immobilienverkauf?

Das Erste, was man wissen muss, ist, dass der Verkauf einer Immobilie ausschließlich mit einem notariell beglaubigten Kaufvertrag vonstatten gehen kann. Dementsprechend ist für den Verkauf einer Immobilie auch einiges an rechtlichem Know-How notwendig und sollte daher von Profis durchgeführt werden.

Trotzdem ist es wichtig, dass Sie als Eigentümer ein Bild davon haben, was die einzelnen Schritte des Verkaufs sind, da vor allem auch Ihre Unterstützung während des Verkaufsprozesses hilfreich ist.

## Der Verkauf im Überblick



## 1. Die Verkaufsvorbereitungen

Wie im vorherigen Kapitel beschrieben beginnt alles mit einer Besichtigung der Immobilie und der darauffolgenden Wertermittlung. Nach der anschließenden Verkaufsberatung und einer Entscheidung für den Verkauf, wird der Makler Sie um die Erteilung eines Alleinauftrags bitten. (Was dieser enthält und einschließt folgt in einem späteren Kapitel.)

Der Makler braucht auch eine Vollmacht von Ihnen, um die vollständigen Unterlagen für den Verkauf bei gewissen Ämtern einzuholen. An diesem Punkt entlastet Sie der Makler schon sehr, da Sie sich jegliche Amtsgänge und zeitraubende Anrufe sparen können. Ein professioneller Immobilienmakler hat bereits gute Kontakte zu den verschiedensten Stellen, sodass er zügig und meist reibungslos jegliche Unterlagen zusammentragen kann.

Einige Unterlagen besitzen Sie als Eigentümer meist selbst, weshalb Sie eine Checkliste mit allen notwendigen Unterlagen von uns erhalten.

Hier ein Beispiel für Unterlagen für eine Eigentumswohnung:

### Zwiegend erforderlich

1. Unterschriebener Alleinauftrag
2. Kontaktdaten Mieter (wenn vermietet)
3. Aktuelle Kaltmiete (wenn vermietet)
4. Aktueller Mietvertrag (wenn vermietet)
5. Energieausweis
6. Aktueller Wirtschaftsplan
7. Hausgeldabrechnung (der letzten 3 Jahre)
8. Protokoll der letzten ET Versammlung (der letzten 3 Jahre)
9. Betriebskostenabrechnung
10. Grundriss für ETW/Nebenräume/STP/etc.
11. Grundbuchauszug
12. Wohnflächenberechnung
13. Teilungserklärung nebst Nachträgen
14. Teilungsplan (i.d.R. Anhang an Teilungserklärung)

### Wünschenswert

1. Modernisierungsaufstellung (wenn vorhanden)
2. Gutachten/Mängelliste (wenn vorhanden)
3. Heizungsabrechnung (sofern nicht in Abrechnung)
4. Baupläne (wenn vorhanden)
5. Alt-Kaufvertrag
6. Verwaltervertrag

Wenn alle Unterlagen vollständig sind, beginnen wir mit der Objektaufbereitung, sodass wir die Immobilien anschließend attraktiv anbieten können.

## 2. Objektaufbereitung

Zunächst werden wir unseren professionellen Hausfotografen vorbei schicken, der Ihre Immobilie entsprechend in Szene setzen wird.

Oft sind die vorhandenen Grundrisse eher für Architekten und das Baugewerbe geeignet, als für den Verkauf. Ein potenzieller Käufer würde Schwierigkeiten damit haben. In diesem Fall werden wir einen modern gezeichneten Grundriss anfertigen lassen.

Mit diesen beiden Komponenten wird dann ein vollständiges Exposé erstellt, indem Ihre Immobilie passend für die geeignete Zielgruppe beschrieben wird und die jeweiligen Highlights des Objekts hervorgehoben werden.



## 3. Angebotsphase

Nun geht es darum passende Interessenten für Ihre Immobilie zu finden.

Dafür eignet sich vor allem eine eigene Kartei von Kaufinteressenten, wie wir Sie auch haben. Unsere Interessentenkartei hat an die 4000 Kaufinteressenten, wobei immer wieder stetig neue Interessenten dazu kommen.

Wir senden unsere neuen Immobilienangebote immer zuerst an diese Interessenten. Das führt in vielen Fällen schon zum Erfolg und es passiert nicht selten, dass sich in unserer Kartei schon direkt der passende Käufer findet.

Zusätzlich veröffentlichen wir dann auch das Angebot auf unserer Webseite, den relevanten Internetportalen, auf Sozialen-Netzwerken und in Printmedien der Region wenn es sich anbietet.

## 4. Verkaufsphase

Aufgrund von den obigen Maßnahmen melden sich bereits schon kurz nach den Veröffentlichung des Angebotes die ersten Interessenten und fordern ein ausführliches Exposé an. Diese werden dann telefonisch kontaktiert, um einen Besichtigungstermin zu vereinbaren.

Jede Besichtigung wird individuell durchgeführt und es finden keine Massenbesichtigungen statt. Unsere Makler nehmen sich ausreichend Zeit, um auch alle Fragen in Ruhe beantworten zu können.

Nach den Besichtigungen wird die Korrespondenz zu den Kaufinteressenten aufrechterhalten, um etwaige zusätzliche Fragen zu klären sowie Bedenken aus dem Weg zu räumen. Wir helfen auch gerne bei der Finanzierung oder Vermittlung von Handwerkern.

Wenn jemand eine Kaufzusage macht und ein Angebot abgibt, geht es in die Preisverhandlungen und wir prüfen die Bonität des potenziellen Käufers.

## 5. Abwicklung

Wenn es zu einer Einigung gekommen ist, kümmern wir uns darum, dass der notarielle Kaufvertrag vorbereitet wird. Diesen erhalten Sie und der Käufer vor dem Notartermin zur Durchsicht. Gerne klären wir mit Ihnen alle Fragen dazu.

Danach geht es zur Terminvereinbarung bei unserem Notar und die Terminkoordination mit Ihnen und dem Käufer. Schließlich müssen alle Parteien zeitgleich zusammenkommen.

Wir sind auch beim Notartermin selbst vor Ort und begleiten Sie bei dem Verkauf Ihrer Immobilie bis zum Schluss. Denn uns ist Ihrer Zufriedenheit das Wichtigste.

**Nun haben Sie es geschafft! Ihre Immobilie ist verkauft und wir haben einen neuen glücklichen Eigentümer gefunden.**



## Was bekommt der Makler für seine Arbeit?

Nachdem Sie nun darüber informiert sind, wie ein Immobilienverkauf von Statten geht und wahrscheinlich auch erkennen können, dass einiges an Arbeit dahinter steckt, ist es natürlich klar, dass der Immobilienmakler für diese Arbeit auch ein Geld haben möchte.

Seit Juni 2015 ist das so genannte Bestellerprinzip für Mietimmobilien in Kraft getreten. Zusammengefasst regelt dieses Gesetz für Mietimmobilien, dass derjenige den Makler bezahlt, der ihn beauftragt, also „bestellt“ hat.

Dieses Bestellerprinzip gilt aber nur für die Vermietung und **NICHT FÜR DEN VERKAUF**.

Beim Immobilienverkauf ist die Maklerprovision nach wie vor innerhalb des legalen Rahmens frei verhandelbar.

Hier gibt es unterschiedliche Richtwerte und Konventionen je nach Bundesland.

Im Raum Stuttgart beträgt die übliche Gesamtprovision 7,14 %, die sich zu gleichen Teilen auf den Verkäufer und Käufer aufteilt. Dies beinhaltet die gesetzliche MwSt.

Hier spricht man von einer Innenprovision (vom Verkäufer) und einer Außenprovision (vom Käufer).



### ANMERKUNG

Wir verzichten oft auf die sogenannte Innenprovision und bieten unsere Dienstleistung komplett kostenfrei für Verkäufer an.

Unsere Maklerprovision nach Außen (zahlt der Käufer) setzen wir bei 4,76% vom erzielten Verkaufspreis (inkl. MwSt.) an. Damit wir für Sie als Eigentümer kostenfrei tätig sind, vereinbaren wir mit Ihnen einen Alleinauftrag. Dieser soll einfach regeln, dass wir als einziges Maklerbüro Ihre Immobilie zum Verkauf in Auftrag bekommen, dafür bezahlen Sie bei uns in der Regel keine Provision als Verkäufer.

Es ist verständlich, dass ein Immobilienmakler sich nicht voll ins Zeug legen möchte, um dann zu erfahren, dass ein anderer Makler das Haus verkauft hat, stimmt's?! Zu viele Köche verderben bekanntlich den Brei. Deshalb arbeiten wir wie die meisten Makler, nur mit einem Alleinauftrag, denn Sie möchten sicherlich, dass wir uns mit voller Kraft an den Verkauf Ihrer Immobilie wenden.

## Wie finde ich einen guten Makler?

Es gibt in der Region Stuttgart viele Makler. Da kann es leicht passieren, dass man nicht weiß, wen man nehmen soll. Außerdem hat man in der Regel das erste Mal mit einem Immobilienmakler zu tun und ist sich nicht sicher, woran man einen guten erkennt.

## Wie finde ich einen professionellen Makler?

Hier sind 3 Tipps für eine erfolgreiche Maklersuche:

### 1. Hören Sie sich bei Freunden und Bekannten um

Oftmals haben Freunde oder Bekannte bereits selbst schon eine Immobilie mithilfe eines Immobilienmaklers verkauft oder gekauft und können ihren Makler empfehlen. Wir selbst erhalten die meisten unserer Aufträge aufgrund von Empfehlung. Gute Arbeit spricht sich rum.

### 2. Suchen Sie im Internet

Ein professioneller Makler wird auch eine aussagekräftige Webseite und Internetpräsenz in Ihrer Region haben. Dazu gehören Referenzen zu vergleichbaren Objekten, Erfahrungswerte und natürlich auch Sympathie.

### 3. Checken Sie Einträge auf Immobilienplattformen

Sie können auch über verschiedene Plattformen wie z.B. Immobilienscout24 nach einem Makler in Ihrer Region suchen. Dort finden Sie meist auch direkt ein Profil des Maklers, Referenzen, Bewertungen sowie einen Überblick der aktuellen und vergangenen Inserate. Hier können Sie sehen, wie der Makler Objekte bewirbt und ob ansprechende professionelle Bilder und Texte im Exposé verwendet werden.

## Wie erkenne ich einen guten Makler?

Im Grunde müssen zwei Dinge gegeben sein: Fachkenntnis und Sympathie

Bei letzterem hängt es natürlich von der Chemie ab und ob Sie mit dem Makler klar kommen. Da hören Sie am besten auf Ihr eigenes Bauchgefühl.

Aber noch viel wichtiger ist die Fachkenntnis, die letztlich sich in Professionalität und Seriosität zeigt.

Hier sind 6 Merkmale, woran Sie einen guten Makler erkennen:

### 1. Aussagekräftiger Internetauftritt

Wie die meisten Verkäufer, werden auch Sie sich wahrscheinlich heutzutage zuerst im Internet über einen Dienstleister informieren. Ein professioneller Immobilienmakler weiß das und hat dementsprechend eine attraktive Webseite. Hier werden Sie über alle wichtigen Punkte informiert. Hier sollten Sie darauf achten, ob die Webseite folgendes hat:

- Aktuelle Immobilienangebote
- Referenzen
- bereits verkaufte Objekte
- Bilder vom Team
- Vollständige Kontaktdaten wie Telefonnummer, Anschrift und E-Mail-Adresse

### 2. Schnelle Reaktionszeit

Wenn Sie den Immobilienmakler kontaktieren, wird ein guter Makler Sie zeitnah zurückrufen oder anschreiben, um einen Termin zu vereinbaren. Ein Profi weiß Ihre Zeit zu schätzen und möchte daher auch schnell zur Sache kommen.

### 3. Lokale Marktkenntnis

Sie erkennen einen guten Immobilienmakler daran, dass er sich in der Region auskennt, verkaufte Referenzobjekte in der Region anführt und weiß wie sich Angebot und Nachfrage sowie die Preise in der Region in den letzten Jahren entwickelt haben. Das Immobiliengeschäft ist regional gebunden. Eine Immobilie im Stadtzentrum verkauft sich ganz anders und hat eine andere Zielgruppe wie ein Haus auf dem Ländle. Deshalb ist es empfehlenswert einen Makler zu beauftragen, der sich in Ihrer Region auskennt.

#### 4. Individuelle und umfangreiche Beratung

Ein weiteres Erkennungszeichen ist, ob sich der Makler für Sie Zeit nimmt und Sie in Ruhe berät bzw. Ihre Fragen beantwortet. Sie werden schnell bemerken, ob er tatsächlich daran interessiert ist, Ihnen eine gute Dienstleistung zu erbringen, oder ob ihm schon die Dollarzeichen in den Augen stehen.

#### 5. Klares Konzept & Fachkenntnis

Der Profi hat schnell für jede Immobilie ein klares Konzept für den Verkauf im Kopf. Dazu gehört eine präzise Vorstellung der Zielgruppe, einen Plan für die Werbung und kann die notwendigen Schritte erklären, die noch gemacht werden müssen, damit der Verkauf auch rechtlich problemlos über die Bühne gehen kann (Grundbuch, Erbschein, Rücklagen, etc.).

#### 6. Aktive Ansprache von Vergütung

Natürlich weiß ein Profi, dass seine Dienstleistung wertvoll ist und wird deshalb auch seine Vergütung (Provisionsregelung) von sich aus ansprechen und darauf bestehen, diese mit Ihnen schriftlich festzuhalten. So wissen beide Parteien, was zu erwarten ist und es ist ein seriöses Geschäft.

## Warum brauche ich einen Makler?

### Sie sparen Zeit!

Ein Profi weiß ganz genau wie man eine Immobilie verkauft, auf was es ankommt und wie man mit Kaufinteressenten umgehen muss, damit es schließlich zu einem erfolgreichen Abschluss kommt. Dadurch wird der Verkauf Ihrer Immobilie schnell von statten gehen.

### Sie verkaufen stressfrei!

Sie müssen sich im Grunde um gar nichts kümmern. Das Telefon klingelt nicht stündig, Sie müssen keine Zeit für Besichtigungen einplanen oder müssen sich nicht mit Fragen auseinandersetzen, die Sie nicht leicht beantworten können. Außerdem wird meist eine Immobilie aus einem sensiblen Grund verkauft (z.B. Scheidung oder Todesfall), sodass es leichter ist, wenn man etwas Abstand zu der Sache hat.

### Sie erzielen einen guten Verkaufspreis!

Da ein professioneller Makler die Marktsituation und Preise gut im Blick hat, weiß er wie er einen möglichst guten Preis erzielen kann. Er lässt sich nicht aus Unsicherheit oder Naivität herunterhandeln.

# Was steht im Maklervertrag?

Eine Vereinbarung über die Maklertätigkeit zu treffen ist sowohl für Sie, als auch für den Makler, der sicherste Weg. Denn so wissen beide, was zu erwarten ist und können erfolgreich und schnell den Verkauf vollziehen.

Für diese Vereinbarung gibt es grundlegend drei Arten von Maklerverträgen:

## Qualifizierter Alleinauftrag



Nur ein Makler kümmert sich um den Verkauf Ihrer Immobilie



Sie verzichten auf die Option die Immobilie selbst zu verkaufen

## Alleinauftrag



Nur ein Makler kümmert sich um den Verkauf Ihrer Immobilie



Sie verzichten auf die Option die Immobilie selbst zu verkaufen

## Einfacher Maklervertrag



Nur ein Makler kümmert sich um den Verkauf Ihrer Immobilie



Sie verzichten auf die Option die Immobilie selbst zu verkaufen

Wir selbst schließen immer qualifizierte Alleinaufträge und empfehlen Ihnen dies auch bei anderen Maklern zu tun, denn dies ist der beste Weg vom Makler Leistung zu fordern.

Sie wollen schließlich keinen Stress mit dem Verkauf haben, schnell verkaufen und einen möglichst guten Preis erzielen. Dies wird ein professioneller Makler für Sie erledigen. Warum sich also die Option des Selbstverkaufs offenhalten?

Wenn Sie die Immobilie mehreren Maklern zeitgleich zum Verkauf geben, dann wird sich ein Profi nicht mit vollem Elan darum kümmern, da Sie ihm nicht das nötige Vertrauen entgegenbringen. Warum sollte er das also tun?

In einem qualifizierten Alleinauftrag sind folgende Punkte aufgeführt und geregelt:

- Bezeichnung der Vertragsparteien: Verkäufer & Immobilienmakler (Name, Anschrift)
- Grunddaten zu der zu verkaufenden Immobilie (Art, Anschrift)
- Höhe der Provision und Art der Zahlung

Bei Hämmerling-Serfass Immobilien zahlen Sie keine Provision!

- Laufzeit des Vertrages
- Kündigungsfrist
- Leistungsbeschreibung
- Angebotspreis

## Häufig gestellte Fragen

### Kann ich verkaufen, wenn die Immobilie vermietet ist?

Grundsätzlich haben Sie als Verkäufer kein Problem die Immobilie zu verkaufen, wenn sie vermietet ist. Dem Käufer muss bewusst sein, dass die Immobilie vermietet ist, falls er diese selbst beziehen möchte.

Natürlich ist eine vermietet Immobilie vor allem für Kapitalanleger attraktiver, wobei nichts weiter zu regeln ist, außer dass der Mieter die Miete nun an einen neuen Vermieter zu zahlen hat.

Denn es gilt: KAUF BRICHT MIETE NICHT.

Falls der Käufer die Immobilie selbst bewohnen möchte, müssen die geltenden Fristen und Regelungen berücksichtigt werden.

### Kann man mit bestehendem Darlehen verkaufen?

Das ist eigentlich kein Problem. Der Erlös der Immobilie muss höher sein als die Restschuld, damit die Grundschuld im Grundbuch auch gelöscht werden kann.

### Wann wird eine Spekulationssteuer fällig?

Grundsätzlich gilt, dass nach 10 Jahren die Spekulationsfrist abläuft, wenn die Immobilie vermietet ist und nach 3 Jahren, wenn man die Immobilie selbst genutzt hat.

#### **ACHTUNG:**

Da diese Angelegenheit in den Bereich des Steuerrechts fällt und wir Ihnen dazu keine Auskunft geben dürfen, bitten wir Sie dies mit Ihrem Steuerberater abzuklären. Der oben aufgeführte Hinweis ist als Leitregel zu verstehen, muss aber im individuellen Fall immer geprüft werden.



**Sie haben noch Fragen?  
Wir beraten Sie gern!**



**0711 20 70 29 80**



**info@haemmerling-serfass.de**



**ww.haemmerling-serfass.de**

## Referenzen von zufriedenen Kunden

### *Verkäufer aus Filderstadt-Bonlanden*

11.09.2019



Auch ich bedanke mich sehr gerne für die unkomplizierte und schnelle Abwicklung/Verkauf der Wohnung meiner Tante. Es hat alles prima geklappt und ich wünsche den neuen Besitzern viel Spaß mit und in der Wohnung. Bei Bedarf oder Nachfrage werde ich sehr gerne auf Sie verweisen. Die Zusammenarbeit mit ihnen hat Spaß gemacht.



### *Käufer aus Böblingen*

11.09.2019



Für die kompetente Beratung und die individuelle Betreuung beim Kauf unseres kleinen Reihenhauses in Böblingen möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen für die erstklassige Zusammenarbeit bedanken und können Hämmerling-Serfass Immobilien unbedingt weiter empfehlen.



### *Verkäuferin aus Rottenburg*

11.09.2019



Top Makler! Extrem schnell, freundlich und sehr gut organisiert. Gerne wieder!!!



### *Verkäufer aus Stuttgart*

11.09.2019



Die Zusammenarbeit mit Ihnen Beiden war sehr, sehr gut und sollte ich gefragt werden, werde ich Sie garantiert weiterempfehlen.



*Die Vervielfältigung, der Nachdruck, die Bearbeitung und öffentliche Zugänglichmachung sind nur mit der vorherigen Zustimmung durch Hämmerling-Serfass Immobilien gestattet. Es handelt sich bei diesem Ratgeber lediglich um unverbindliche Informationen. Wir erteilen insbesondere keine Rechtsberatung. Eine Haftung für die Inhalte, Kosten- und Preisangaben wird ausgeschlossen.*