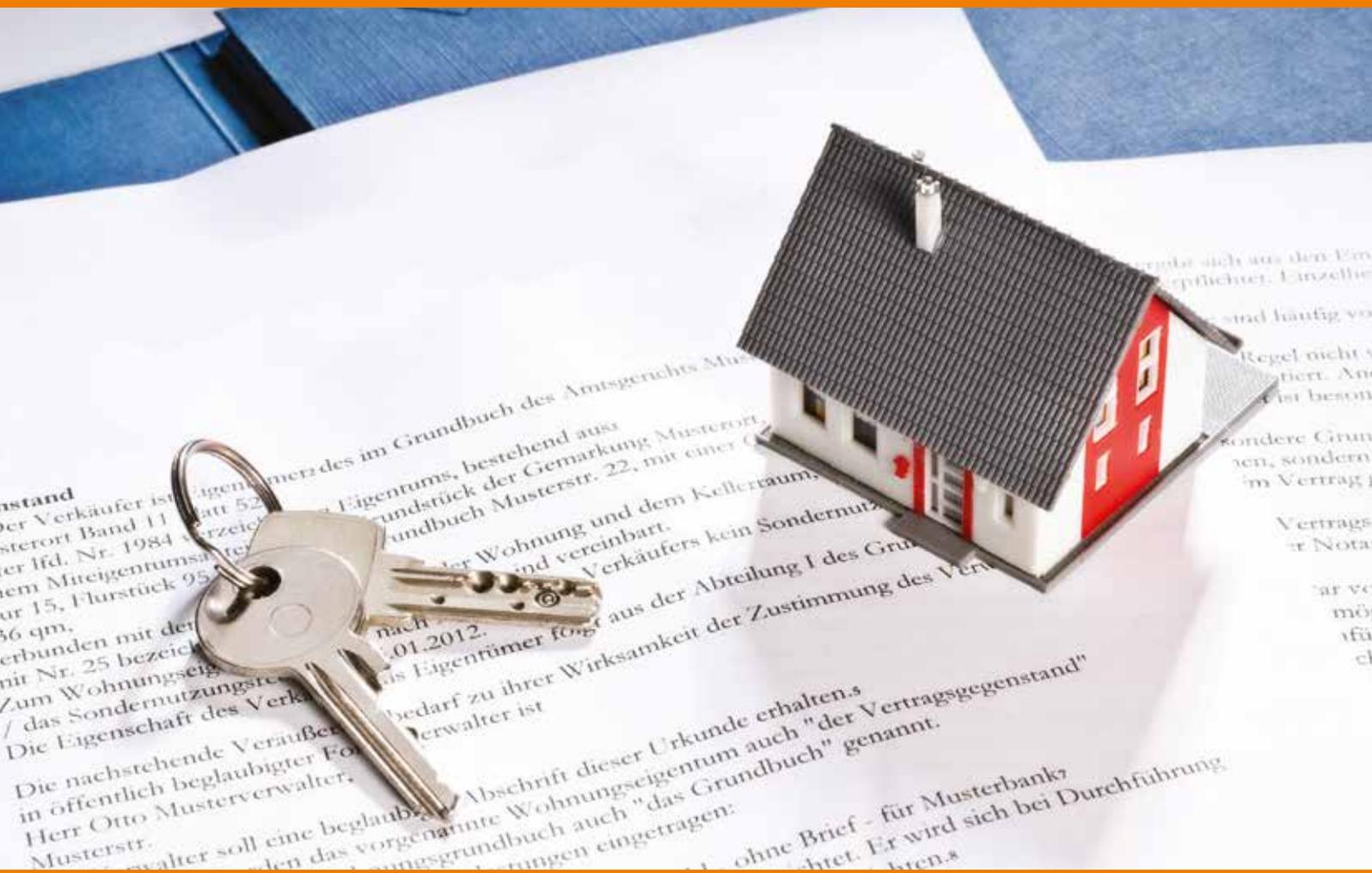


# BANNASCH IMMOBILIEN



## WIE SIE IHRE IMMOBILIE RICHTIG VERKAUFEN

# DAS RICHTIGE VORGEHEN BEIM VERKAUF

## *Darauf kommt es an*

Entscheidend ist, dass Sie:

1. Ihr Geld bekommen und zwar komplett.
2. Nach dem Verkauf keine weitere Haftung haben.

Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen zu diesen und noch weiteren Punkten wertvolle Tipps aus unserer über 25-jährigen Erfahrung in der Immobilienbranche geben.

Wir zeigen Ihnen auf, welche Probleme Sie bei einem Immobilienverkauf bekommen können, wie Sie diese umgehen und worauf Sie auch in finanzieller Hinsicht besonders achten müssen (z. B. Schufa).

## *Aus vielen Möglichkeiten die richtige finden*

Wenn die Entscheidung steht, gibt es 4 Möglichkeiten:

1. Privat
2. Über einen Makler
3. Über mehrere Makler
4. Privat und über Makler

## *Der Ablauf beim Verkaufen*

Auf einen Blick - diese einzelnen Schritte sind beim Verkauf Ihrer Immobilie zu beachten:

- Entscheidung, dass verkauft wird
- Einwertung
- Marketing
- Besichtigungstermine
- Entscheidung des Käufers
- Übergabe benötigter Unterlagen zur Prüfung
- Vorbereitung Notartermin
- Kaufvertragstermin
- Abwicklung
- Kaufpreiszahlung
- Übergabe



# DEN RICHTIGEN PREIS FINDEN

## Die richtige Einwertung

Die Preisfindung und damit die richtige Einwertung ist sicherlich eine der schwierigsten Aufgaben. Hier können ursächlich die größten Fehler beim Verkauf begangen werden.

## Die 4 Wege zur Einwertung

- **Selbst den Preis festlegen**  
(sehr schwierig, da subjektiv)
- **Gutachter**  
(ein vereidigter Gutachter verlangt viel Geld)
- **Makler**  
(wollen alle nur den Auftrag zum Verkauf)
- **Bank**  
(= Makler)

Grundsätzlich gibt es verschiedene Wege, den Preis zu ermitteln:

- **Verkehrswert**  
(wie viel ist meine Immobilie momentan auf dem Markt wert ?)
- **Ertragswert**  
(Preis - Mietertragsverhältnis)
- **Sachwert**  
(Bauwert nach Kubatur = umbauter Raum)
- **Grund- und Bodenwert**

Bei einer Eigentumswohnung spielt der Grundstücksanteil meist keine Rolle, da dieser relativ klein ist. Daher zieht man bei einer Eigentumswohnung Vergleichspreise je Quadratmeter Wohnfläche heran.

Bei einem Einfamilienhaus gibt es zwei Punkte, die den (Sach-)Wert der Immobilie bestimmen:

- Den Grundstückswert
- Den Gebäudewert

Der Grundstückswert ist relativ einfach zu ermitteln: Man nimmt den Wert, den der Gutachterausschuss der Stadt/Gemeinde vorgibt.

Beim Sachwert wird es komplizierter. Wesentlicher Faktor ist der umbaute Raum des Gebäudes. Über den umbauten Raum sind verschiedenartige Gebäude besser miteinander vergleichbar als über die Wohnfläche.

Banken, Makler und Gutachter berechnen den Wert des Gebäudes (ohne Grundstück) meist mit einem bestimmten Preis je Kubikmeter umbauten Raums (z.B. 250 Euro). Davon werden je nach Alter und Erhaltungszustand noch Abschläge gemacht. Ein Neubau mit dem allerneuesten Stand der Bautechnik hat eben einen anderen Wert als ein Altbau aus den Jahren 1960 bis 1980. Grundstückswert und Gebäudewert ergeben den Sachwert. Von diesem Wert werden nochmals Abschläge gemacht. Normal sind Abschläge von 10% bis maximal 25% des Sachwerts.

Bei vermieteten Immobilien, insbesondere Mehrfamilienhäusern ab 4 Wohnungen, geht man anders vor. Hier zählt der sog. Ertragswert der Immobilie. Grund dafür ist, dass solche Immobilien von Finanzinvestoren gekauft werden. Diese Investoren erwarten über die Miete eine gewisse Rendite. Je höher die Mieten, desto höher der Wert.

# DAS RICHTIGE MARKETING

## *Welche Medien will ich verwenden?*

Um eine gute Vermarktung zu gewährleisten, sind einige Schritte zu beachten und wichtige Unterlagen zu beschaffen. Sie sollten sich fragen, welche Wege der Werbung Sie einschlagen möchten:

- Zeitung  
(nur Text, oder Text und Bild)
- Wochenblatt
- Amtsblätter  
der verschiedenen Gemeinden und Städte
- Internet  
(welche Plattformen - es gibt ca. 20 verschiedene)
- Aushänge  
(hier ist eher abzuraten, wegen „Sauerbier“)

## *Um erfolgreich und korrekt zu werben, benötigen Sie folgende unverzichtbare Dinge:*

- Gute Bilder Ihrer Immobilie
- Sämtliche Daten die korrekt sein sollten  
(Baujahr, Wohnfläche, Grundstücksgröße,...)
- Alle Objektunterlagen (Auflistung anbei),  
welche als Nachweis zur Richtigkeit der Daten  
dienen. Diese Unterlagen sind an den Käufer vor  
dem Notartermin auszuhändigen, so steht es  
auch im Kaufvertrag. Die finanzierende Bank des  
Käufers benötigt diese Unterlagen ebenfalls.
- Eine gute Überschrift (Eye-Catcher)
- Der konkrete Preis sollte feststehen  
Verhandlungsspielraumeinplanen



# DIESE DOKUMENTE BENÖTIGEN SIE

## *Bei einem Haus (Realeigentum)*

- **Unbeglaubigter Grundbuchauszug**  
(nicht älter als 4 Wochen) – diesen erhalten Sie beim Grundbuchamt
- **Auszug aus dem Baulastenverzeichnis**
- **Grundrisspläne, Lageplan**
- **Bauantrag**  
(schwarze Mappe)
- **Wohnflächenberechnung**  
Sofern Sie diese Unterlagen nicht haben, erhalten Sie diese beim Grundbuchamt oder zuständigen Notar; sämtliche Baugesuche werden vom Grundbuchamt oder Baurechtsamt aufgehoben.
- **Kubatur**  
(umbauter Raum)
- **Gebäudeversicherungsnachweis**
- **Aktueller Energieausweis der Immobilie**

## *Bei einer Eigentumswohnung*

- **Unbeglaubigter Grundbuchauszug**  
(nicht älter als 4 Wochen) – diesen erhalten Sie beim Grundbuchamt
- **Teilungserklärung / Aufteilungsplan**  
diese erhalten Sie, sofern nicht vorhanden, beim Grundbuchamt, dem zuständigen Notariat oder bei der Hausverwaltung
- **Grundrisspläne, Lageplan**
- **Wohnflächenberechnung**  
sofern Sie diese Unterlagen nicht haben erhalten Sie diese beim Grundbuchamt oder zuständigen Notar; sämtliche Baugesuche werden vom Grundbuchamt oder Baurechtsamt aufgehoben.
- **Gebäudeversicherungsnachweis**  
diesen erhalten Sie bei der Hausverwaltung
- **Die Nebenkostenabrechnungen**  
der letzten drei Jahre – diese erhalten Sie, sofern nicht vorhanden, bei der Hausverwaltung
- **Die Protokolle der letzten 3 Eigentümer-  
versammlungen**  
diese erhalten Sie, sofern nicht vorhanden, bei der Hausverwaltung
- **Aktueller Energieausweis der Immobilie**
- **Wirtschaftsplan**  
des laufenden Jahres



# 8 PUNKTE ZUM VERKAUF

## 1. Besichtigungstermine

Jetzt geht es los! Das Telefon klingelt und Ihr Postfach ist voll von Anfragen. Das ist der optimale Zustand. Aber wenn nicht? War der Preis falsch? Bin ich zu ungeduldig? War es zu wenig Werbung? Im optimalen Fall kommen die ersten Interessenten zur Besichtigung.

Leider auch oft sogenannte „Touristen“, die mal schauen möchten. Nicht jeder kann sich jede Immobilie leisten - aber das kann man ja schlecht am Telefon fragen. **Nach durchschnittlich 20 bis 30 Besichtigungen bekundet ein Interessent näheres Interesse.**

## 2. Entscheidung über Käufer

Hat sich ein Interessent für Ihre Immobilie entschieden, sollten ...

- ... die potenziellen Käufer spätestens jetzt **alle Unterlagen** von Ihnen erhalten
- Sie eine **auflagenfreie Finanzierungsbestätigung** ...

... vom Käufer erhalten. Nur so haben beide Parteien die Sicherheit, dass es nach dem Notar keine Überraschungen gibt.

## 3. Übergabe der Unterlagen

Obwohl Ihr Käufer nun eigentlich alle Unterlagen haben sollte, können Sie davon ausgehen, dass er oder seine Bank noch weitere Unterlagen benötigt, oder aber Fragen dazu auftauchen.

Die Übergabe dieser Unterlagen ist entscheidend wichtig, da der Verkäufer im notariellen Kaufvertrag dem Käufer bestätigt, alle Unterlagen ausgehändigt zu haben. Der Käufer bestätigt andersherum, alle Unterlagen vom Verkäufer erhalten zu haben. Ist dies nicht geschehen, kann dies während der Beurkundung, gelinde gesagt, zu Irritationen führen.

**Manchmal platzen aus solchen oder ähnlichen Gründen Kaufverträge beim Notar.** Das wäre sehr schade, wenn man einen solventen Käufer gefunden hat.

#### 4. Vorbereitung des Notartermins

Der Notar benötigt den Grundbuchauszug von Ihnen. Dieser sollte nicht älter sein als 4 Wochen. Die meisten Grundbuchauszüge können inzwischen vom Notar online abgerufen werden. Vom Käufer benötigt er lediglich Name, Anschrift, Geburtsdatum und Geburtsname.

Bezüglich des Kaufpreises sollte Einigkeit herrschen und die Zahlungsmodalitäten sollten abgesprochen sein. Der Notar muss Ihnen und dem Käufer den Kaufvertrag rechtzeitig vor Beurkundung zusenden, damit beide Parteien genügend Zeit zur Prüfung haben.

**Jetzt brauchen Sie nur noch einen Termin. Und vorher natürlich die Beantwortung der Frage: welcher Notar?**

#### 5. Der Kaufvertragstermin

Darauf kommt es beim Kaufvertragstermin an, und zwar für beide Seiten:

- Pünktlich erscheinen (**Ausweis nicht vergessen**)
- Kaufvertrag lesen
- Kaufvertrag unterschreiben

Jetzt heisst es: Herzlichen Glückwunsch! Gute Vorbereitung war Ihre halbe Miete! Leider läuft es nicht immer so. Oft gibt es Diskussionen über Zubehör, z. B. Heizöl, Markisen usw. Klären Sie deshalb Detailfragen möglichst im Vorfeld ab.

#### 6. Die Abwicklung

Im Wesentlichen sind es folgende Auszahlungsvoraussetzungen, die erfüllt werden müssen, damit der Kaufpreis pünktlich auf Ihrem Konto ankommt:

- Auflassungsvormerkung für den Käufer muss im Grundbuch eingetragen sein.
- Negativattest der jeweiligen Gemeinde über das gesetzlich vorgeschriebene Vorkaufsrecht (nur bei Häusern - Realeigentum) muss vorliegen.
- Löschung oder Übertragung der Grundschulden (nach dinglichem Recht).
- Der Vertragsgegenstand muss leer sein.

Dann kann der Notar die Fälligkeitsmitteilung schreiben. Ohne diese kann weder der Käufer sein Eigenkapital bezahlen noch die finanzierende Bank des Käufers die Kreditmittel auszahlen.



# 8 PUNKTE ZUM VERKAUF

## 7. Die Kaufpreiszahlung

Hat der Notar die Fälligkeitsmitteilung geschrieben, wird der Kaufpreis zum festgelegten Termin bezahlt.

Der ganze Vorgang wird mit „Zug um Zug“ bezeichnet.

- Vertragsgegenstand ist leer
- Kaufpreiszahlung erfolgt
- Übergabe wird durchgeführt

Herzlichen Glückwunsch - Sie haben nun Ihr Geld!

## 8. Die Übergabe

Nun können Sie Ihre Immobilie übergeben. Sie gehört jetzt dem neuen Eigentümer. Es sollte ein **Übergabeprotokoll** gefertigt werden, in dem Folgendes festgehalten wird:

- Mängelfreie Übergabe
- Anzahl der Schlüssel erhalten (Fernbedienung Tiefgarage)
- Alle Zählerstände aufschreiben (Strom, Wasser, Heizung)

Jetzt gehen Nutzen und Lasten auf den Käufer über, also kann er nun mit der Immobilie machen, was er möchte (vermieten, renovieren, selbst einziehen, etc.)

### **Gratulation!**

### **Ihre Immobilie hat den Besitzer gewechselt!**

Der Form halber möchten wir erwähnen, dass der Notar eine schriftliche Benachrichtigung von Ihnen darüber erhalten sollte, dass Sie den Kaufpreis vollständig erhalten haben. Dann kann er die Auflassung beurkunden. Das ist die Eigentumsumschreibung im Grundbuch auf den neuen Eigentümer.

# IHRE VORTEILE DURCH UNS

## *Experten bieten klare Vorteile*

- **Keine Kosten für Marketing:** Ihnen entstehen keine weiteren Kosten für Anzeigen oder sonstige Werbemaßnahmen, um auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen
- **Kein Telefonterror:** Ihnen bleibt erspart, jede Anfrage potentieller Käufer persönlich am Telefon zu beantworten. Ebenso fallen für Sie damit von vornherein nicht ernst gemeinte Anfragen weg.
- **Kein Zeitaufwand:** Sie lehnen sich entspannt zurück und lassen den Makler die gesamte Arbeit verrichten, die anfällt. Vom Verfassen der Anzeigentexte über die Aussortierung möglicher Interessenten bis hin zum Verfassen des Kaufvertrags
- **Überprüfung der Kaufinteressenten:** Wir sortieren wirkliche Interessenten gegenüber nicht ernst gemeinten Anfragen aus und überprüfen diese auch gleich auf ihre Vertrauenswürdigkeit.



# VERTRAUEN SIE IHRE IMMOBILIE DEN EXPERTEN AN!

## *Ihr Ansprechpartner Bernd Bannasch*

Mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung zum Bankkaufmann und einer weiteren zum Immobilienmakler, hat Bernd Bannasch die ersten beiden Grundsteine zur Gründung seines Unternehmens gelegt: umfassendes Fachwissen über Baufinanzierung und über die Einwertung und Vermittlung von Wohnimmobilien.

Durch seine Stelle als Bezirksdirektor der Leonberger Bausparkasse erhielt er viele Einblicke in die Bereiche Bausparen, Immobilienverkauf und Baufinanzierung, während seine Führungsqualitäten und die eigenverantwortliche Kostenbudgetverwaltung sich stetig verbesserten. Zwei weitere Bausteine für die erfolgreiche Unternehmensführung wurden somit gelegt.

Für den letzten – und wahrscheinlich entscheidendsten – Baustein sorgten seine Tätigkeiten im Außendienst und als Vertriebsleiter eines Bauträgers: der Umgang mit Menschen und ihren Wünschen, Anforderungen und Erwartungen. Diese wertvollen Erfahrungen mit Kunden machen die individuelle Beratung, das weitreichende Engagement und den persönlichen Service aus und prägen die Arbeit des Immobilienmaklers bis heute noch.

1988 war es dann soweit:

Bernd Bannasch gründet BANNASCH IMMOBILIEN.

Heute, über 25 Jahre später, kümmert sich das gesamte Bannasch Team um alle anfallenden Fragen rund ums Thema Immobilien in der Region Leonberg. Bernd Bannasch wurde mehrfach für seine Leistungen ausgezeichnet und ist auf der Liste der besten Makler Deutschlands seit mehreren Jahren vertreten.



# SEIT ÜBER 25 JAHREN MIT HERZ UND KOMPETENZ FÜR IHRE IMMOBILIE.

*Vertrauen Sie uns Ihre Immobilie an -  
den Experten von Bannasch Immobilien*

Seit über 25 Jahren schätzen uns Immobilienbesitzer als außergewöhnlich motivierte Experten im Immobilienmarkt. Erstklassiges Fachwissen, Insider-Marktkennntnisse und beste Kontakte am Markt machen unsere Vermittlungsquote von über 95% in den ersten drei Monaten aus.

Grundlage unserer Tätigkeit ist der Wille, Ihnen eine reibungslose, schnelle und erfolgreiche Abwicklung zu ermöglichen, während Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Mit uns haben Sie einen vertrauenswürdigen Partner an Ihrer Seite – angefangen bei der Wertermittlung bis hin zu den Notar- und Übergabeterminen. Darüber hinaus sind wir allgemein bekannt für unser Engagement bei jeglichen Immobilienfragen.



Besuchen Sie uns auch auf  
unserer Facebook-Seite:  
**[facebook.de/bannaschimmobilien](https://www.facebook.de/bannaschimmobilien)**

**BÜRO LEONBERG:**

Seestraße 2

71229 Leonberg

Telefon: (07152) 33 52 90

Fax: (07152) 33 52 918

Internet: [www.bannasch.de](http://www.bannasch.de)

E-Mail: [info@bannasch.de](mailto:info@bannasch.de)

**BÜRO STUTTGART:**

Solitudestraße 240

70499 S-Weilimdorf

Telefon: (0711) 252 998 0

Fax: (0711) 252 998 88

Internet: [www.bannasch.de](http://www.bannasch.de)

E-Mail: [info@bannasch.de](mailto:info@bannasch.de)