

Vom richtigen Kaufpreis bis zur ordnungsgemäßen Abwicklung

– So funktioniert erfolgreicher Immobilienverkauf! –

Herausgeber: Thorsten Hausmann

1. Auflage



WHS Hausmann®
Immobilien Beratung
Familienunternehmen seit 1954

»» Die Unternehmerfamilie Hausmann möchte Sympathie entwickeln und glaubhaft nach außen tragen. Sie möchte den Spirit und die Kultur des seit 1954 bestehenden Familienunternehmens mit traditionellen Wertevorstellungen leben und dies die Menschen und Kunden täglich erleben lassen! ««



Thorsten Hausmann



Hildegart Hausmann



Tjersti Hausmann



Tanja Hausmann



Dorte Hausmann

Für ein Beratungsgespräch freuen wir uns über Ihren Anruf:

(040) 529 600 48

Ihr fairer Partner für Verkauf, Vermietung und Verwaltung von Immobilien!

Herausgeber: Thorsten Hausmann

Vom richtigen Kaufpreis bis zur ordnungsgemäßen Abwicklung

So funktioniert erfolgreicher Immobilienverkauf!

Inhalt

Vorwort	5
Der richtige Verkaufspreis	6
Die Vorbereitungsphase – Beschaffung der Verkaufsunterlagen	10
Der Energieausweis	11
Die Flurkarte	11
Der Grundbuchauszug	11
Baupläne	12
Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung	12
Protokolle der Eigentümerversammlungen	13
Auszüge aus dem Kampfmittelbelastungskataster und Altlastenkataster	13
Grundsteuerbescheid, Versicherungsschein, Bewirtschaftungskosten	14
Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung, Instandhaltungsrücklage u. Mietverträge	14
Gutachtertermin der finanzierenden Bank	14
Das Geldwäschegesetz	15
Versteckte Mängel	15
Die Verkaufspräsentation – Das Exposé	16
Grundrisse	16
Texte	17

Das richtige Foto	18
Die Vermarktung	20
Tipps vom Experten	21
Leitfaden für Sie als Verkäufer	22
Der Herausgeber	25
Hausmann Immobilien seit drei Generationen	26
Impressum	28

Gender-Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

wer seine Immobilie verkauft, hat viel zu beachten und muss teure Fehler vermeiden. Nur wer gut informiert ist, kann die richtigen Entscheidungen treffen.

Um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, kommt es auf die richtige Marktpreiseinschätzung an!

Um marktrelevante Preise für Immobilien zu ermitteln, muss man den Markt kennen – und zwar sehr genau und über viele Jahre hinweg. Das braucht Erfahrung und Expertenwissen. Die Hausmann Immobilien Beratung ist Experte und gibt dieses Wissen gern weiter.

Als ortsansässiger Makler sind wir Teil des Marktes. Unser Team kennt jede Straße, jedes Grundstück, und wir können eine punktgenaue Marktpreiseinschätzung der zu verkaufenden Immobilie abgeben. Lassen Sie sich beraten!

Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen und hoffentlich einige neue Erkenntnisse.



Thorsten Hausmann
Hausmann Immobilien

 Hausmann®
Immobilien Beratung

Der richtige Verkaufspreis

Der Wunsch nach einer eigenen Immobilie ist ungebrochen. Die Nachfrage ist hoch, die Preise steigen und steigen. Ein Markt für Verkäufer, wobei es unterschiedliche Gründe für einen Verkauf gibt: Haus und Grundstück sind zu groß, die Besitzer wollen sich vom Verkaufserlös Wünsche erfüllen oder sie brauchen das Geld, um im Alter sorgenfrei leben zu können. In jedem Fall hat zunächst einmal gute Karten, wer seine Immobilie verkaufen will. Doch was so einfach klingt, ist in der Praxis oft kompliziert, denn es geht um Antworten auf eine entscheidende Frage: Wie finden Eigentümer den richtigen Verkaufspreis?

Da gibt es widerstreitende Interessen. Der Verkäufer möchte nicht zu billig verkaufen. Für ihn hat die Immobilie nicht nur einen finanziellen, sondern auch



Marktwertgutachten für die Hausmann-Kunden

einen ideellen Wert; er hängt an seinen vier Wänden. Er fühlt sich dort nicht nur wohl, sondern hat auch regelmäßig investiert, um sein Zuhause instand zu halten. Diese verständliche Sicht führt in der Regel dazu, dass der Verkäufer einen eher zu hohen Verkaufspreis ansetzt.

Der Käufer hingegen möchte nicht zu viel bezahlen, zumal zum Preis für die Immobilie noch Nebenkosten wie Grundsteuer, Makler-, Gerichts- und Notarkosten hinzukommen. Außerdem hat er den aktuellen energetischen Standard vor Augen, der bei einem älteren Haus hohe Zusatzkosten für eine entsprechende Nachrüstung bedeuten kann.

Wer sich Eigentum zulegen will, vergleicht die Preise online in den Immobilien-Portalen und sucht nach dem günstigsten Preis für ein vergleichbares Haus. Mit dieser für ihn optimalen Preisvorstellung geht er in die Verkaufsverhandlungen.

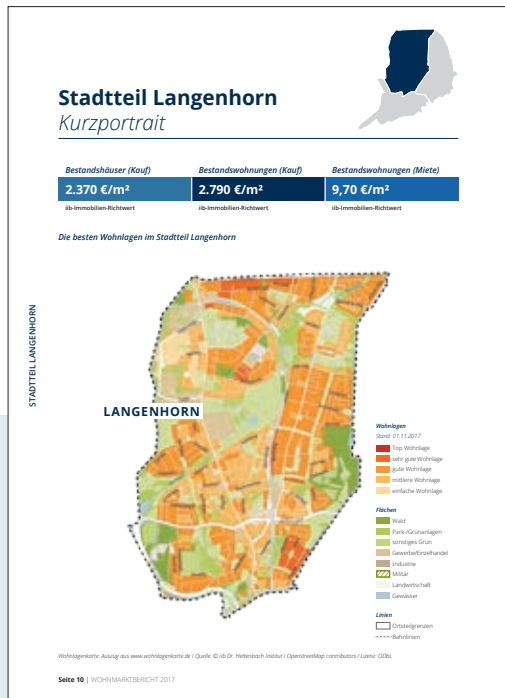
Natürlich macht sich auch der Verkäufer schlau und kann dabei auf eine Fülle von Informationsmöglichkeiten zugreifen. Er wird umworben; schließlich wollen viele vom Verkauf profitieren. Makler und makelnde Banken werben mit kostenlosen Preisermittlungen; regelmäßig liegen die Angebote im Briefkasten. Auch am PC ploppen diese Offerten auf: In 3 Minuten zum richtigen Marktpreis, verlockend, aber riskant, denn:

„Die Erfahrung zeigt: Jede Immobilie ist so individuell, dass es bei Häusern aus dem Bestand bei gleicher Größe, Ausstattung und Lage dennoch niemals denselben Preis gibt“, sagt Thorsten Hausmann vom gleichnamigen Norderstedter Immobilienunternehmen. Um einen realistischen Marktpreis zu ermitteln, ist es unabdingbar, die Immobilie persönlich in Augenschein zu nehmen. Das ist aber nur ein Schritt auf dem mehrstufigen Weg zu einem marktgerechten Verkaufspreis. Thorsten Hausmann empfiehlt allen, die ihr Haus verkaufen wollen, folgendes Vorgehen:

Ein erster Richtwert lässt sich über die Website des Familienunternehmens (<https://www.hausmann-makler.de/service/was-ist-ihre-immobilie-wert/>) herausfinden. Die Analyse stützt sich auf die Erkenntnisse des renommierten Marktforschungs- und Preisfindungsinstitutes iib von Dr. Peter Hettenbach. Berücksichtigt werden die tatsächlich erzielten Verkaufspreise, die der Gutachterausschuss für die Bodenrichtwerte der jeweiligen Region in den vergangenen 24 Monaten zusammengetragen hat.

Dieser Richtwert ist zu vergleichen mit der Preisermittlung nach der Schwacke-Liste, die die Älteren vom Autoverkauf her noch kennen werden, oder aktuell beispielsweise mit der Online-Plattform wirkaufendeinauto.de. Dieser erste Wert ist aber nie der realistische Verkaufspreis, sondern eine erste Annäherung, die dem Verkäufer als Orientierung dient.

Wie geht es weiter? Die Experten von Hausmann, als „Geprüfte MarktWert-Makler“ zertifiziert, besichtigen die Immobilie vom Keller bis zum Dach, lassen sich Belege über die Investitionen der letzten Jahre vorlegen und ermitteln die Kosten, die für eine Modernisierung, wie zum Beispiel die energetische Sanierung, anfallen werden. Außerdem informieren sich die Immobilienfachleute über das Umfeld. Wo gibt es Schulen, Kitas, Einkaufsmöglichkeiten, wie ist die Verbindung mit Bus und Bahn? All diese Erkenntnisse fließen in zwei Marktwertgutachten ein, das eine nach iib Institut Dr. Peter Hettenbach, das andere nach Sprengnetter. (Das Unternehmen legt die Fakten des Deutschen Instituts für Normung e.V. zugrunde, die der DIN Normenausschuss Bauwesen für die Wertermittlung vorgibt).



Der lokale Experte
kennt das Umfeld



Die Hausmann-Partner für den richtigen Marktpreis

Diese beiden Gutachten bekommt der Verkäufer in Kurzform an die Hand, so dass er die Erkenntnisse transparent nachvollziehen kann. Schließlich treffen sich seine Experten mit dem Eigentümer zum Beratungsgespräch und ergänzen die MarktWertgutachten durch ihre langjährigen Erfahrungen. Das Ergebnis ist ein realistischer Marktpreis: der Verkaufspreis.



Zertifizierte Expertise durch die Sprengnetter-Akademie

Die Vorbereitungsphase – Beschaffung der Verkaufsunterlagen

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie hat viele Bausteine. Der Verkäufer braucht Zeit und Energie, um die nötigen Unterlagen zu beschaffen. Sie müssen nicht nur komplett vorliegen, sondern vor allem auch den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Unverzichtbar ist ein aktueller Energieausweis, der nicht älter als zehn Jahre sein darf. Es gibt zwei Formen des Energieausweises: einen Bedarfs- und einen Verbrauchsausweis. Der Verbrauchsausweis ist meist günstiger, aber weniger aussagekräftig als der Bedarfsausweis, da die Daten mit geringerem Aufwand erhoben werden.



Energieausweis und Flurkarte

Der Energieausweis

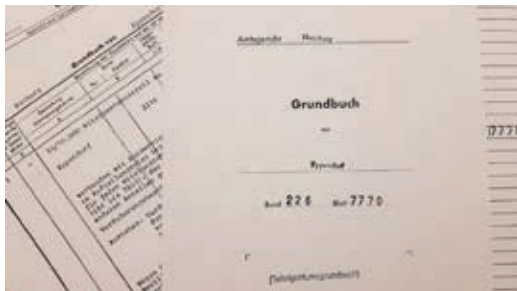
Die wichtigsten Kenndaten wie der Energiebedarf bzw. Energieverbrauch und der Energieträger (zum Beispiel Holzpellets oder Gas) müssen schon in der Immobilienanzeige angegeben werden. Das gilt auch für das im Ausweis aufgeführte Baujahr des Gebäudes. Die Kosten für einen Verbrauchsausweis liegen für ein Einfamilienhaus bei 50 bis 100 Euro, für einen Bedarfsausweis bei 300 bis 500 Euro. Ohne einen gültigen Energieausweis ist ein Verkauf praktisch nicht möglich. Wer seine Verkaufsdaten ohne diesen Nachweis veröffentlicht, muss bis zu 50.000 Euro Strafe zahlen.

Die Flurkarte

Weitere zwingend erforderliche Unterlagen sind eine Flurkarte, die nicht älter als drei Monate sein darf und beim Katasteramt zu bekommen ist. Die Karte kann auch online bestellt werden.

Der Grundbuchauszug

Ohne Grundbuchauszug, der höchstens sechs Monate alt sein darf, kann der Notar den Kaufvertrag nicht beurkunden. Auch dieses Dokument können Verkäufer online bestellen oder sich beim Grundbuchamt besorgen. „Holen Sie sich zudem einen Auszug aus dem Baulastenverzeichnis, der ebenfalls nicht älter als sechs Monate sein darf. Diese Unterlage gibt Auskunft über nachbarschaftliche Regelungen, die nicht im Grundbuch stehen“, erklärt Thorsten Hausmann und nennt Beispiele: Wer bezahlt die Reparatur einer gemeinsamen Auffahrt? Wer pflegt einen Knick? Von sechs vorgeschriebenen Stellplätzen sind zwei beim Nachbarn?



Der Grundbuchauszug

Baupläne

Baupläne benötigen den amtlichen Genehmigungsvermerk. Die Unterlagen im DIN-A1-Format werden allerdings nicht zugeschickt, sondern müssen beim Bauamt eingesehen und abfotografiert oder kopiert werden. Dafür vergibt die Behörde einen Termin, ein Zeitfenster, das oft knapp bemessen ist. Die Wartezeit beträgt bis zu drei Monate. Passt das Datum nicht, heißt es, einen neuen Termin zu vereinbaren und wieder zu warten.

Genehmigte Baupläne



Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung

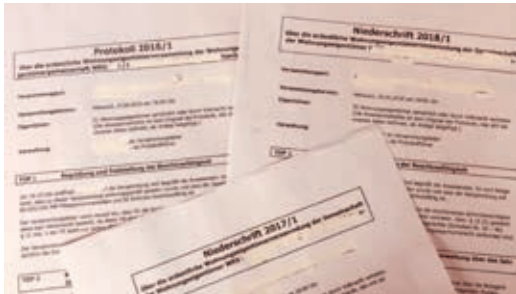
Wird eine Eigentumswohnung verkauft, muss der Verkäufer die Abgeschlossenheits- und Teilungserklärung im Original vorlegen. Die Abgeschlossenheitserklärung stellt zeichnerisch dar, welche Räume zur Wohnung gehören. Die Teilungserklärung regelt die Aufteilung des Gebäudes sowie die Rechte und Pflichten des einzelnen Eigentümers. Die Abgeschlossenheitsbescheinigung muss ebenfalls beim Bauamt/Grundbuchamt kopiert werden. Wartezeit bis zu drei Monate.

Abgeschlossenheits-
bescheinigung



Protokolle der Eigentümerversammlungen

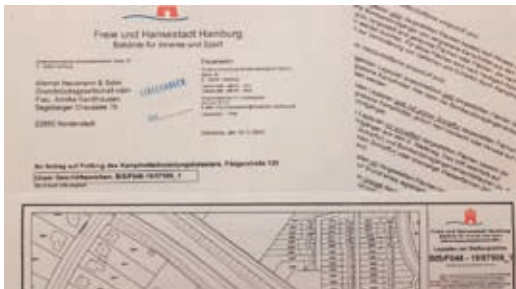
„Der Verkäufer sollte Kaufinteressenten unbedingt die Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten 5 Jahre übergeben und Einsicht in das Beschlussbuch gewähren“, sagt Thorsten Hausmann. Und er sollte auch über alle Investitionen informieren, die schon besprochen, aber noch nicht beschlossen sind.



Protokolle

Auszüge aus dem Kampfmittelbelastungskataster und Altlastenkataster

Für den Verkauf eines unbebauten Grundstücks sollte ein Auszug aus dem Kampfmittelbelastungskataster eingeholt werden. Zur Freigabe eines Baugrundstücks muss eventuell eine Prüfung des Baumbestandes durch einen Sachverständigen vorliegen. Thorsten Hausmann empfiehlt darüber hinaus, Kaufinteressenten Auszüge aus dem Altlastenhinweiskataster und aus der Hochwasserrisikokarte vorzulegen. Gerade mit Blick auf den Klimawandel ist das sinnvoll und im Sinne potenzieller Käufer.



Prüfung des Kampfmittelbelastungskatasters

Grundsteuerbescheid, Versicherungsschein, Bewirtschaftungskosten

Doch damit endet die Flut der Papiere noch nicht: Der Verkäufer muss an den Käufer den aktuellen Grundsteuerbescheid, den Versicherungsschein für das Wohngebäude und eine Aufstellung der Nebenkosten (Bewirtschaftungskosten) übergeben.



Grundsteuerbescheid

Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung, Instandhaltungsrücklage und Mietverträge

Beim Verkauf einer Eigentumswohnung kommen der aktuelle Wirtschaftsplan, die letzte Jahresabrechnung und die Höhe der Instandhaltungsrücklage hinzu; bei einer vermieteten Immobilie der aktuelle Mietvertrag, das letzte Mieterhöhungsschreiben, die letzte Nebenkostenabrechnung sowie eine Erklärung über regelmäßige Mietzahlungen bzw. eventuelle Prozesse.

Gutachtertermin der finanzierenden Bank

Und es geht weiter! Jetzt kommt die Bank ins Spiel, die den Haus- oder Wohnungskauf finanziert. Sie schickt einen Gutachter, der die Immobilie bewertet. Den Termin gibt die Bank vor; als Zeitaufwand nennt Thorsten Hausmann 2 bis 4 Stunden. Der Verkäufer sollte darauf achten, dass es sich um eine verbindliche Finanzierungszusage für das konkrete Objekt und nicht um ein allgemeines Kreditangebot handelt.

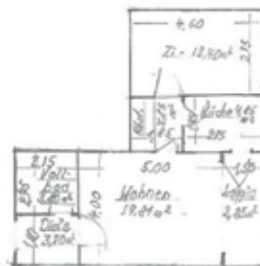
Die Verkaufspräsentation – Das Exposé

Grundrisse

Wer die Papierflut bewältigt hat, steht vor der Frage: Wie präsentiere ich meine Immobilie? Verkaufsfördernd wirken sich gute, eventuell professionell erstellte Fotos der Innen- und Außenansicht aus. „Wichtig ist, dass das besondere Flair der Immobilie zu spüren ist“, meint Thorsten Hausmann. Es genügt nicht, den Grundriss zu fotokopieren. Besser sind professionell gefertigte Grundrisse mit Vorschlägen zur Möblierung.



Grundriss
– so nicht



Grundriss
– so ist es besser



Das richtige Foto

Setzen Sie Ihre Immobilie mit guten Fotos ins rechte Licht! Bilder sagen mehr als tausend Worte, professionell erstellte Fotos wirken sich immer verkaufsfördernd aus!

Bildergalerie aus einem Hausmann-Exposé



Fotos: Innenaufnahmen



Fotos: Außenaufnahmen



WHS Hausmann®
Immobilien Beratung
Familienunternehmen seit 1954



Foto: © Ljupco Smokovski – stock.adobe.com

Verkaufen und weiter wohnen bleiben oder verkaufen und zeitnah ausziehen?

» Diese Frage haben wir uns gestellt und uns über die verschiedenen Möglichkeiten von Hausmann Immobilien ausführlich beraten lassen. Für uns haben wir die passende Lösung gefunden! «

Wenn Sie vor einer ähnlichen Entscheidung stehen,
sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner.

Für ein Beratungsgespräch freut sich Tanja Hausmann auf Ihren Anruf:

www.hausmann-makler.de **(040) 529 600 48** info@hausmann-makler.de

Die Vermarktung

Sind Fotos und Texte übersichtlich und informativ aufbereitet, muss sich der Verkäufer entscheiden, wie und wo er seine Immobilie anbieten will. Dabei verlieren die Printmedien zunehmend an Bedeutung; allenfalls bringen Inserate in lokalen Zeitungen noch Kaufinteressenten. Heute ist das Internet der herausragende Immobilienmarktplatz. Welches Portal passt, hängt ab vom Preis der Immobilie, der Lage und der Funktion (zum Beispiel Ferienhaus). Das Immobilienunternehmen Hausmann erstellt ein persönliches Vermarktungskonzept mit Blick auf die Käufergruppe, die zu dieser Immobilie passt: Stadt oder Land, Singles oder Familien, nur Wohnen oder auch Arbeiten.



»Wir haben mit Hausmann Immobilien einen individuellen Termin vereinbart. Mit viel Zeit wurden wir ausführlich beraten.«

»Danach ist uns die Entscheidung sehr leicht gefallen. Wir verkaufen jetzt mit Hausmann Immobilien und bleiben weiter wohnen!«

Mietangebote

www.hhi-makler.de



Schöne Singlewohnung mit Terrasse!

Norderstedt-Harksheide

- 1,5-Zi-Wohn., ca. 47 m² Wfl. EG
- weiße EBK, Quachholz, Parkett
- sonnige Terrasse, zentrale Lage
- TG-Stellplatz, Kellerraum

MMK € 507,50 (zzgl. BK/TK/NG)
V. 170,00 €/m²*Wfl., GdL, Bz. 10/11, D



Familienfreundliche Lage in HH-Langenhorn!

- 3,5-Z-MH, ca. 70m² Wfl., BJ 1980
- EBK, mod. D-Bad, helle Wohnräume
- Ertragszinsen € 120,84 p.a. bis 2030
- Käufercourtage € 250,- inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 239.500,-
V. 239,50 €/m²*Wfl., GdL, Bz. 2030, D



Grüne Wohnlage in HH-Stellschloß!

- 3-Z-ETW, ca. 84 m² Wfl., BJ 1974
- hellb. EBK, V-Bad (nein liegend)
- S/W-BK, BJ, u. N/O-Loggia, Kellerraum
- Käufercourtage 3,57 % inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 260.000,-
V. 308,10 €/m²*Wfl., F, Farnheim, Bz. 2030, D



Erbpacht – ansprechende DHH in HH-Langenhorn!

- 4-Z-DHH, ca. 110m² Wfl., BJ 1919
- D-WC/D-Bad/Fr., gr. Wohnküche
- Ertragszinsen bis 2029 bezahlt
- Käufercourtage 3,45 % inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 315.000,-
*inkl. Auerhahn-Grundbesitzübernahme



Nur 5 Gehminuten bis zum Herold-Center!

Norderstedt-Garstedt

- 2-Zi-Wohn., ca. 32m² Wfl., 1. OG
- zehnjährige EBK, weißes D-Bad
- helles Laminat, Gard., Loggia
- Fahrradk., barrierefreie Bauweise

MMK € 595,- (zzgl. BK/TK/NG)
V. 183,00 €/m²*Wfl., Farnheim, Bz. 10/11, D



Gemütlicher Wohnfähr in Stadtparknähe!

- 222-Z-MH, ca. 104,5m² Wfl., BJ 1985
- mod. Ausstattung, D-Bad m. F.G., WC
- ausgibt. DG, Vollkeller, Einseitigeage
- Käufercourtage € 13.000,- inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 379.500,-
B. 94,7 kWh/m²*Wfl., Farnheim, Bz. 10/11, D



Wohnen mit Ausblick in Hamburg – Groß Bornstedt!

- 3-Z-ETW, ca. 73m² Wfl., 7. OG
- BJ 1972, gute Aufllg., D-Bad m. F.
- essp. WC, S/W-Balkon, Disperseram
- Käufercourtage 3,57 % inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 379.000,-
V. 511,00 €/m²*Wfl., Neud. Bz. 2031, E



Der perfekte Start in Hamburg – Bramfeld!

- 1-Zi-ETW, ca. 32 m² Wfl., 1. OG
- BJ 2003, D-Bad m. F., weiße EBK
- C-Soliken, Keller, TG-Stellplatz
- Käufercourtage 3,57 % inkl. MwSt.

Angebotspreis: € 195.000,-
V. 603,00 €/m²*Wfl., Farnheim, Bz. 2030, C



Kleine Doppelhaushälfte in ruhiger Anliegerstraße!

Norderstedt-Harksheide

- 2-Zi-DHH, ca. 62 m² Wfl., Vollkeller
- neu gestrichelt, neu renovierte
- Klummbeste um die sonnige Terr.
- EBK, Vollbad, ruhige Wohnlage

MMK € 606,- (zzgl. BK/TK/NG)
B. 209,00 €/m²*Wfl., GdL, Bz. 10/11, D



Tanja und Dorte Hausmann

Rufen Sie uns für eine kostenfreie Wertermittlung an!

(040) 529 600 48


Tel: (040) 529 6000 info@hausmann-makler.de
www.hausmann-makler.de

Tel: (040) 524 50 41 info@hhi-makler.de

Hausmann-Anzeigen in den lokalen Medien

Tipps vom Experten

Wer angesichts der aufwendigen Vorarbeit den Verkauf trotzdem selbst in die Hand nehmen will, kann auf die Checkliste von Hausmann mit wertvollen Tipps zurückgreifen, oder er bucht die erfahrenen Immobilienexperten als Immobilien-Coaches, um einzelne Bereiche wie die Beschaffung von Unterlagen mit professioneller Hilfe zu bewältigen. Weitere Möglichkeit: Der Verkäufer möchte einen höheren Kaufpreis erzielen und nimmt von Anfang an bis zur Schlüsselübergabe an den Käufer die Kompetenz des Hausmann-Teams in Anspruch.



Hausmann®
Immobilien Beratung
von Menschen – für Menschen ✓

Checkliste für den privaten Immobilienverkauf

- Preiseinschätzung/Wertermittlung der zu verkaufenden Immobilie
- Marktwertanalyse der Immobilie (auf Gutachten basierend)
- Genaue Bestandsaufnahme der Immobilie, ggfs. Renovierungsmaßnahmen oder Homestaging
- Festlegung des Angebotspreises
- Ermittlung des idealen Verkaufszeitpunktes der Immobilie
- Beratung und Beauftragung eines Energieausweises (nach EnEV 2014)
- Beschaffung und Aktualisierung der Objektunterlagen beim Grundbuch- und Vermessungsamt wie z. B. Grundbuchauszug, Flurkarte
- Beschaffung von Baulastenverzeichnis, Bauplänen, Teilungserklärungen bei Eigentumswohnungen im Bauamt
- Prüfung des Kampfmittelkatasters durch die Behörde für Inneres, hier Auszug aus dem Kampfmittelkatasterverzeichnis
- Aufbereitung der Verkaufsunterlagen
- Professionelle Immobilienfotografie
- Virtueller Rundgang in 360° für das Internet
- Individuelle (grafische) Aufbereitung des Grundrisses
- Erstellung eines detaillierten Exposé
- Moderne Immobilienpräsentation in Internetportalen (z. B. IS24, Immonet ...)
- Immobilienanzeigen in div. Printmedien/Zeitung
- Terminplanung und Durchführung von Besichtigungen
- Vorauswahl der Interessenten
- Einstieg in Kaufvertragsverhandlungen
- Vorbereitung des Kaufvertrages unter Beachtung rechtlicher Risiken (z. B. Haftung bei falscher Wohnflächenberechnung oder nicht erwähnten Schäden)
- Beurkundung des Kaufvertrages durch den Notar, der Käufer entscheidet über die Wahl des Notars
- Objektübergabe (Zeugenstatus), Erstellung Übergabeprotokoll

(040) 529 6000info@hausmann-makler.de
www.hausmann-makler.de

Die
Hausmann-Checkliste

Leitfaden für Sie als Verkäufer

Haben Sie sich als Verkäufer entschieden, die Firma Hausmann mit dem Verkauf zu beauftragen, brauchen Sie sich im weiteren Verlauf um nichts mehr zu kümmern. Alle weiteren Schritte bis zur Schlüsselübergabe erledigt das Immobilienunternehmen.

Planen Sie hingegen, Ihre Immobilie selbst zu vermarkten, bietet der folgende Leitfaden eine wertvolle Hilfe:

- Entscheiden Sie sich für das Immobilienportal im Internet, das in Ihrer Region Marktführer ist.
- Gestalten Sie Ihre Offerte klar und deutlich. Für den Text gilt: weniger ist mehr. Setzen Sie stattdessen auf aussagekräftige Fotos.
- Überlegen Sie, ob eine Anzeige in der örtlichen Presse eine sinnvolle Ergänzung zum Internetauftritt sein kann.
- Planen Sie viel Zeit für Telefonate mit Interessierten ein und seien Sie nicht überrascht, wenn potenzielle Käufer auch abends und am Wochenende anrufen.
- Selektieren Sie unter den Interessierten. Sie brauchen keine Immobilientouristen, sondern ernsthaft Interessierte. Die Frage nach dem Eigenkapital ist durchaus berechtigt, ebenso die nach dem Grund für den Kauf.
- Lassen Sie sich unbedingt vor dem Besichtigungstermin eine E-Mail mit den Kontaktdaten der Kaufinteressierten zusenden. So können Sie überprüfen, wer da zu Ihnen ins Haus kommt. Eine Kopie des Personalausweises ist ein wirksamer Schutz vor unliebsamen Besuchern.
- Seien Sie beim Besichtigungstermin mit mindestens 2 Personen im Haus, damit Sie Interessierte ausreichend beraten und sie beim gesamten Rundgang durch Ihre Immobilie begleiten können. Vermeiden Sie „Besichtigungsclans“!
- Kalkulieren Sie pro Besichtigungstermin mindestens 1 Stunde ein. Bleiben Sie höflich, aber distanziert, und vermeiden Sie zumindest bei der Erstbesichtigung zum Beispiel Kaffee und Kuchen.

- Falls Ihnen bei der Besichtigung schon jemand eine Kaufzusage macht, bestehen Sie auf eine schriftliche Bestätigung und den schriftlichen Nachweis der geplanten Finanzierung.
- Bieten Sie potenziellen Käufern unbedingt einen zweiten Besichtigungstermin an, bei dem Sie gemeinsam alle wichtigen Fakten schriftlich fixieren (wenigstens die Zahlungsbedingungen und den Übergabetermin).

Nun haben Sie sich auf einen Käufer festgelegt. Bevor Sie zum Notar gehen und den Verkauf perfekt machen, muss Ihnen eine verbindliche schriftliche Zusage der finanzierenden Bank des Käufers vorliegen. Auch hier gibt das Immobilienunternehmen Hausmann nützliche Tipps für das weitere Vorgehen:

- Der Käufer hat das Recht, den Notar zu bestimmen.
Achtung: Bereits die Anforderung eines notariellen Entwurfs für den Kaufvertrag löst Kosten aus, die nicht selten zwischen 2.500 und 3.000 Euro liegen. Kommt der Kaufvertrag nicht zustande, muss derjenige zahlen, der den Entwurf bestellt hat.
- Lesen Sie sich den Kaufvertragsentwurf in Ruhe durch und lassen Sie sich unklare Punkte vom Notar erklären.
- Haben sich Käufer und Verkäufer auf einen Kaufvertragsentwurf geeinigt, ist der Notartermin zu vereinbaren. Jede der Vertragsparteien muss zur Vertragsunterzeichnung einen Personalausweis oder Reisepass mitbringen.
- Wenn der Kaufpreis zum vertraglich vereinbarten Termin bei Ihnen eingegangen ist, vereinbaren Sie mit dem Käufer einen Übergabetermin.
- Von der Übergabe erstellen Sie ein Protokoll, in dem der Käufer den Erhalt der Schlüssel bestätigt und die Zählerstände festgehalten werden. Dieses Protokoll müssen Sie dem Notar zusenden, damit er die Eigentumsumschreibung beim Grundbuchamt veranlasst.

Der Herausgeber



Thorsten Hausmann wurde 1950 in Hamburg geboren und wächst in der Hansestadt auf. Nach Absolvieren der Wirtschaftsfachschule tritt Thorsten Hausmann 1970 als Großhandelskaufmann in den väterlichen Betrieb ein.

Der elterliche Betrieb wird kontinuierlich aufgebaut und bereits 1972 wird der junge Hausmann Mitgesellschafter der Werner Hausmann & Sohn Grundstücks-gesellschaft mbH (hausmann-makler.de).

Dann folgen weitere geschäftsführende Tätigkeiten der eigenen Firmierungen:
1978: Hausmann Hausverwaltung GmbH (hausmann-hausverwaltung.de)
1981: Hausmann Immobilien Rhein-Main-Gebiet (hausmann-mainz.de)
1989: Hausmann Objektbetreuung Dresden (hausmann-objektbetreuung.de)

In all den Jahren hat Thorsten Hausmann diverse Funktionen für zahlreiche Berufsverbände inne, ist seit 2012 Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Lübeck und wurde 2022 deren "Alterspräsident". Als mittelständischer Familien-unternehmer vertritt Hausmann die Interessen der regionalen Wirtschaft. Von 2003 - 2009 war Thorsten Hausmann zudem Stadtvertreter in Norderstedt und Mitglied in einigen Ausschüssen.

Der Firmenstammsitz ist in Norderstedt. Als WEG-Verwaltungsunternehmen gehört Hausmann zu den Marktführern in der Metropolregion Hamburg und als Immobiliendienstleister wurde die Hausmann Immobilien Beratung viele Male in Folge als Fairster Makler durch FOCUS-MONEY, u.a. für die fairste Kundenberatung und das beste Preis-Leistungsverhältnis, ausgezeichnet.

Drei Generationen bestimmen bisher den Weg von Hausmann Immobilien



Das Gründerpaar Rita und Werner Hausmann

Der ursprüngliche Hausmann-Firmensitz befand sich in Sachsen und reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Zwischen Bautzen und Dresden liegen die Wurzeln der Unternehmerfamilie. Die Nachkriegszeit verschlug die Hausmanns in den Westen. 1954 gründeten Rita und Werner Hausmann das Unternehmen neu in Hamburg. 1978 wurde der Geschäftssitz nach Norderstedt verlegt.

Die 1970 gegründete Stadt Norderstedt versprach einen guten Immobilienmarkt. Werner Hausmann hatte ein hervorragendes Gespür für neue, gewinnbringende Herausforderungen.

Die damalige Bundesrepublik war auf Wachstum abonniert, und auch Hausmann expandierte mit neuen Büros in Mainz und an weiteren deutschen Standorten.

Nach der Wiedervereinigung ging man nach Bautzen und später nach Dresden. Heute ist das Immobilienunternehmen Hausmann in der Metropolregion Hamburg

und in Schleswig-Holstein, mit dem Geschäftssitz in Norderstedt und drei Stadtbüros in Hamburg, im Rhein-Main-Gebiet, hier Wiesbaden und Mainz, und in Dresden vertreten.

1986 übertrug das Gründerehepaar die Geschäftsleitung an ihren Sohn Thorsten Hausmann. Tochter Kirsten Wulff (geb. Hausmann) und Ehefrau Hildegart Hausmann gründeten im Jahr 1983 eigene Immobilienfirmen, die selbstständig arbeiten und die angebotenen Hausmann-Dienstleistungen sinnvoll ergänzen.

Heute ist zudem die nächste Generation im Unternehmen tätig. Die älteste Tochter Tjersti Hausmann ist geschäftsführende Gesellschafterin von Hausmann Immobilien in Wiesbaden. Tochter Tanja Hausmann ist Prokuristin im Bereich des Immobilieneinkaufs und die jüngste Tochter Dorte Hausmann ist als Prokuristin in leitender Funktion im Bereich des Immobilienverkaufs tätig. Beide arbeiten in der Metropolregion Hamburg und in Schleswig-Holstein.



Die reibungslose Fortführung des traditionellen Familienunternehmens ist schon heute sichergestellt.

Impressum

Vom richtigen Kaufpreis bis zur ordnungsgemäßen Abwicklung
– So funktioniert erfolgreicher Immobilienverkauf!

Aus der Ratgeber-Reihe der Hausmann Immobilien Beratung

Herausgeber: Thorsten Hausmann
Segeberger Chaussee 76, 22850 Norderstedt

Druck: Onlineprinters GmbH / diedruckerei.de
Gestaltung & Satz: Andrea Schwedt
1. Auflage, 500 Stk., © Juni 2022

Bildrechte: Titelfoto: © georgheimer/Krakenimages – stock.adobe.com

Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten sind nach bestem
Fachwissen zusammengetragen und recherchiert worden.
Eine Gewähr für die Richtigkeit sowie eine Haftung kann nicht
übernommen werden.

Unser Leistungsversprechen



Der beste Partner für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie sind wir, denn wir kennen den lokalen Markt. Wünschen Sie eine persönliche Beratung oder eine qualifizierte Marktwerteinschätzung?



Wenden Sie sich gern an
Tanja Hausmann: **(040) 529 600 48**
oder an Dorte Hausmann: **(040) 529 600 41**

Immobilienbewertung

- Genaue Bestandsaufnahme der Immobilie
- Erstellung einer Wertermittlung
- Analyse vergleichbarer Immobilienangebote
- Analyse des örtlichen Immobilienmarktes
- Analyse der Verkaufschancen
- Festlegung des Angebotspreises
- Ermittlung des idealen Verkaufszeitpunktes der Immobilie

Unterlagenservice

- Beschaffung und Aktualisierung der Objektunterlagen beim Grundbuch- und Vermessungsamt wie z.B. Grundbuchauszug, Flurkarte und Teilungserklärung
- Sichtung der Protokolle von Eigentümersammlungen, WEG-Unterlagen und Mietverträgen
- Erstellung bzw. Beauftragung eines gültigen Energieausweises
- Auszug/Beschaffung von Objektunterlagen
- Beschaffung von Baulastenverzeichnis und Bauplänen im Bauamt
- Prüfung des Kampfmittelkatasters durch die Behörde für Inneres, hier Auszug aus dem Kampfmittelbelastungskataster
- Prüfung des Baumkatasters

Marketing und Werbung

- Entwurf und Abstimmung der Marketingstrategie
- Produktion professioneller Fotos
- Erstellung individueller Werbetexte
- Individuelle (grafische) Aufbereitung des Grundrisses
- Erstellung von attraktiven 360-Grad-Rundgängen
- Erstellung eines Exposés (für Druck und online)
- Gestaltung und Verteilung individueller Handzettel
- Onlineanzeigen in den wichtigen und richtigen Onlineportalen
- Zeitungsannoncen in den lokalen und regionalen Tageszeitungen
- Schaufensterwerbung in unseren zentralen Büros

Qualifizierung von Interessenten und Besichtigungsservice

- Terminplanung und Durchführung von Besichtigungen
- Vorauswahl der Interessenten
- Vorbereitung des Kaufvertrages unter Beachtung rechtlicher Risiken (z.B. Haftung bei falscher Wohnflächenberechnung oder nicht erwähnten Schäden)
- Beurkundung des Kaufvertrages durch den Notar
- Objektübergabe und Erstellung des Übergabeprotokolls

Gerne sind wir Ihre persönliche Immobilienberatung!

Hausmann® Immobilien Beratung

Seit 1954 verwalten, verkaufen und vermieten wir Wohnimmobilien in der Metropolregion Hamburg, in Norderstedt, in Schleswig-Holstein von der Nordsee- bis zur Ostseeküste, im Rhein-Main-Gebiet und in Ostdeutschland.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Sofortkontakt:



(040) 529 600 48

www.hausmann-immobilien-beratung.de
info@hausmann-immobilien-beratung.de

mit 4 Standorten in der
Metropolregion Hamburg

■ Hausmann Firmenzentrale

Segeberger Chaussee 76
22850 Norderstedt
Tel.: (040) 529 40 80
Fax: (040) 529 32 76

■ Norderstedt

Schmuggelstieg 4
22848 Norderstedt

■ HH-Niendorf

Niendorfer Marktplatz 4
22459 Hamburg

■ HH-Winterhude

Peter-Marquard-Straße 3
22303 Hamburg

und weiteren Büros in:

**Wiesbaden, Mainz und
in Dresden.**