

So starten Sie

Als Grundlage Ihrer weiteren Vorbereitungen empfehlen wir Ihnen, ganz am Anfang die folgende Fragen-Checkliste durchzugehen:

1. Warum will ich überhaupt verkaufen?

- Gründe für den Verkauf sammeln
- Kommt für Sie statt dem Verkauf auch eine zukünftige Vermietung in Frage (sofern Sie die Immobilie bisher selbst bewohnen)?

2. Zukünftige Wohnsituation (sofern Sie Ihre selbst bewohnte Immobilie verkaufen)

- Wohne ich zukünftig wieder in Eigentum oder zur Miete?
- Ist meine zukünftige Immobilie vertraglich schon unter Dach und Fach (Kaufvertrag / Mietvertrag)? Falls nein, wann sollte ich mich um meine zukünftige Immobilie kümmern?
- Kommt es für mich auch in Frage, meine jetzige Immobilie zu verkaufen, dort wohnen zu bleiben und zukünftig vom Käufer zu mieten?

3. Verkaufsgegenstände

- Soll nur die Immobilie verkauft werden oder auch Inventar (z.B. Küche, Einbauten, Extras)?

4. Finanzielle Planung

Im Falle des Verkaufs Ihrer selbst bewohnten Immobilie und erneutem zukünftigem Eigentum:

- Ist meine Gesamtfinanzierung geklärt?
- Benötige ich ggf. eine Zwischenfinanzierung, weil der Kaufpreis aus meinem Verkauf erst später kommt?

So starten Sie

4. Finanzielle Planung (Fortsetzung)

Generell:

- Soll aus dem Verkaufserlös ein bestehendes Immobiliendarlehen oder ein anderes Darlehen (z.B. PKW) abgelöst werden?
- Müssen aus dem Veräußerungserlös im Falle von Scheidung oder Erbschaft andere Personen ausgezahlt werden?
- Fällt im Falle einer Darlehensablösung eine Vorfälligkeitsentschädigung für die Bank bzw. Sparkasse an? Falls ja, wie hoch wird diese sein? (Lassen Sie sich die Berechnungsgrundlagen von Ihrem Kreditinstitut offenlegen und ggf. von einer Verbraucherzentrale oder ähnlichen Institution überprüfen. Lassen Sie ggf. auch von einem Rechtsanwalt prüfen, ob ursprünglich bei der gesetzlich erforderlichen Widerrufsbelehrung zum Darlehensvertrag von Ihrem Kreditinstitut Fehler gemacht wurden, so dass Sie ggf. das Darlehen ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen können.)
- Fallen bei meinem Verkauf durch einen Veräußerungsgewinn Steuern an?

5. Zeitliche Aspekte

- Ist hinsichtlich der folgenden Aspekte gerade ein guter Zeitpunkt, um meine Immobilie zu verkaufen?
 - Ist die Marktsituation momentan positiv für einen Verkauf?
 - Ist die Jahreszeit passend für eine attraktive Wirkung meiner Immobilie
 - Habe ich genügend zeitliche Kapazitäten, um den Verkauf professionell umzusetzen?
 - Steht während des Verkaufsprozesses möglicherweise ein längerer, bereits geplanter Urlaub an?
- Wie lange wird/kann der Verkaufsprozess bis zur Kaufvertragsbeurkundung und bis zum Kaufpreiseingang etwa dauern? Ist bei meiner Immobilie angesichts der Lage eher eine kurz oder längere Vermarktungsdauer zu erwarten?
- Bin ich generell zeitlich flexibel oder soll/muss der Verkauf zu einem bestimmten Zeitpunkt abgewickelt sein?
- Wann kann ich die Immobilie frühestens/spätestens räumen (sofern Sie die Immobilie bisher selbst bewohnen)?

So starten Sie

6. Organisation

- Habe ich Lust, den ganzen Verkauf von A - Z zu organisieren und mich um alles selbst zu kümmern?
- Wie organisiere ich den Besitzübergang und den eigenen Umzug?

7. Know-How / Erfahrung

- Habe ich genügend Fachwissen und Erfahrung, um den Verkauf mit dem bestmöglichen Ergebnis für mich umzusetzen?
- Bin ich bereit, mich ggf. noch in gewisse Themen einzuarbeiten, bevor es richtig losgeht?

8. Eigene Präferenzen für den Verkauf

- Liegt mir etwas daran, wer meine Immobilie kauft (z.B. Familie mit Kindern, Paar, Rentner, Kapitalanleger)?
- Liegt mir etwas daran, was mit meiner Immobilie passiert (z.B. An- oder Umbau, Abriss)?

Nutzen Sie unseren Profi-Makler-Service

CLEVER HAUSVERKAUF Arno Hänisch

Inhaber: Arno Hänisch

Willbecker Straße 74A
40699 Erkrath

Telefon: 0 21 04 - 80 01 30

Telefax: 0 21 04 - 80 01 39

Mobil: 01 72 - 64 18 84 8

E-Mail: kontakt@clever-hausverkauf.de

Internet: www.clever-hausverkauf.de

