



RATGEBER

**ZUM VERKAUF  
EINER WOHNUNG**

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Vorwort</b>	<b>3</b>
<b>Der Ablauf des Wohnungsverkaufs</b>	<b>4</b>
Der Verkaufsprozess	4
Die Vorbereitungen	4
Die Verkaufswertschätzung	5
Der Energieausweis	5
Das Exposé	6
Wichtige Dokumente und wo Sie diese anfordern können	6
Der eigentliche Verkauf	7
Die Bonitätsprüfung	7
Die Wohnungsbesichtigung	8
Die Preisverhandlungen	10
Der Notartermin	11
Die Übergabe	11
Die Vorteile einer Maklerbeauftragung	12
<b>Der Verkauf einer Wohnung und seine Besonderheiten</b>	<b>13</b>
Gemeinschaftseigentum und Sondereigentum	13
Die Unterschiede zwischen Gemeinschaftseigentum & Sondereigentum	14
<b>Tipps für einen entspannten Wohnungsverkauf</b>	<b>15</b>
<b>Fazit</b>	<b>16</b>

# VORWORT

Eine Eigentumswohnung zu veräußern hat üblicherweise sehr unterschiedliche Gründe. Während die einen vielleicht einen Umzug in eine andere Stadt in Erwägung ziehen, möchten sich andere beispielsweise räumlich vergrößern oder verkleinern. Jedoch zeigt es sich immer wieder, dass gerade beim Verkauf einer Wohnung die Eigentümer plötzlich vor Herausforderungen stehen, die ihnen im Laufe der eigenen Nutzung kaum bewusst waren. Möglicherweise geht es Ihnen auch so. Denn es gibt durchaus Themen im Zusammenhang mit der eigenen Wohnung, die für Sie kaum relevant sind. Einen möglichen Kaufinteressenten aber wird es brennend interessieren, ob es im fraglichen Haus, wo sich die zum Verkauf stehende Eigentumswohnung befindet, beispielsweise eine größere Eigentümergemeinschaft gibt. Mitunter muss in diesem Falle auf mehrere Befindlichkeiten geachtet werden und bei Entscheidungen häufiger ein Kompromiss gefunden werden. Oftmals ist es für einen potenziellen Käufer in dieser Hinsicht auch wichtig, ob die Gemeinschaft der Eigentümer gut miteinander harmoniert oder ob es da stets neue Uneinigkeiten gibt.

Wir von GARANT Immobilien haben in über 41 Jahren zudem die Erfahrung gemacht, dass viele Wohnungseigentümer oftmals nicht wissen, wie sie das Projekt Wohnungsverkauf effizient starten und durchführen sollen. Die individuelle Herangehensweise braucht in jedem Fall eine Struktur und eine gute Vorbereitung. Das ist nach unserer Erfahrung ausschlaggebend für den Erfolg oder Misserfolg beim Verkaufsprozess.

In diesem Ratgeber möchten wir Ihnen die wesentlichen Punkte näherbringen und Ihnen eine Orientierungshilfe an die Hand geben, die Ihnen beim Verkauf Ihrer Wohnung sehr nützlich sein wird. Schließlich geht es beim Wohnungsverkauf keinesfalls nur um die eigenen vier Wände.

## DER ABLAUF DES WOHNUNGSVERKAUFS

Im Grunde unterscheidet sich der Wohnungsverkauf nicht von einem herkömmlichen Hausverkauf. Denn auch hier sind vorbereitende, durchführende und abschließende Schritte notwendig, die gut durchdacht und optimal strukturiert sein sollten, um die Wohnung gut und zum besten Preis veräußern zu können.

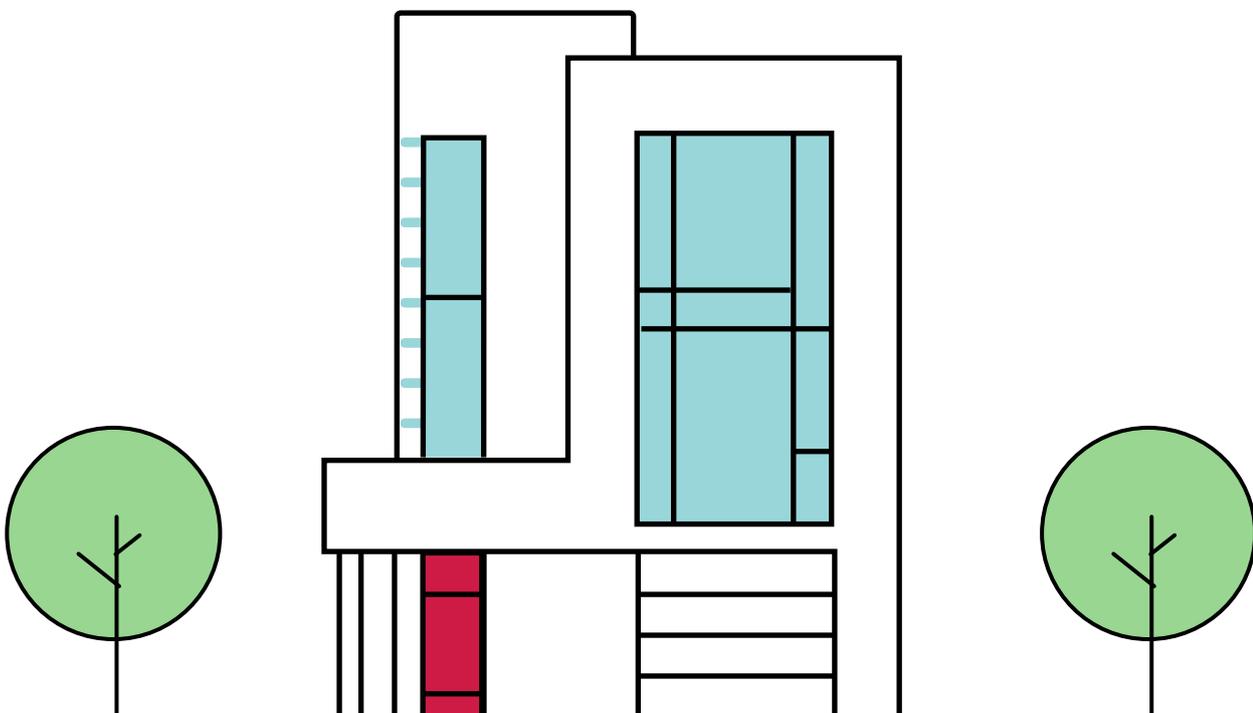
Nachdem Sie also zu dem Entschluss gelangt sind, Ihre Eigentumswohnung zu verkaufen, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass es Zeit kostet.

## DER VERKAUFSPROZESS

Um den eigentlichen Verkauf anzugehen, sind zunächst einige Vorbereitungen nötig, bevor man sich mit Besichtigungsterminen und potenziellen Kaufinteressenten auseinandersetzt. Schlussendlich findet der Verkauf einer Eigentumswohnung seinen Höhepunkt im Notartermin und der endgültigen Übergabe des Objektes an den neuen Eigentümer.

## DIE VORBEREITUNGEN

Die Vorbereitungen für einen Verkauf der eigenen Wohnung sind einigermaßen komplex. Beinhalten Sie doch die Vorbereitung der Immobilie selbst und reichen bis hin zum Zusammenstellen aller Unterlagen und Dokumente. Um Ihnen einen kleinen Überblick zur Orientierung zu geben, haben wir Ihnen nachfolgend wichtige Aspekte zusammengestellt.



## DIE VERKAUFS- WERTSCHÄTZUNG

Um den optimalen Verkaufserlös zu erzielen, benötigen Sie eine professionelle Verkaufswertschätzung. Der Start der Bewerbungsphase mit dem richtigen Angebotspreis ist entscheidend dafür, dass letztendlich der optimale Verkaufspreis erzielt wird. In jedem Fall ist es ganz wichtig, dass Sie den Wert Ihrer Immobilie genau kennen. Unter Umständen brauchen Sie auch ein aktuelles Verkehrswertgutachten.

- der Tag, an dem die Wertermittlung stattgefunden hat, da er über die aktuelle Marktlage auf dem Immobilienmarkt etwas aussagt
- Lage der Immobilie
- die Eigenschaften der Immobilie einschließlich Ausstattung, Grad der Erschließung sowie tatsächliche Beschaffenheit der Bausubstanz



## DER ENERGIEAUSWEIS

Neben der Verkaufswertschätzung oder dem Verkehrswertgutachten brauchen Sie vor dem Verkauf Ihrer Wohnung ebenso einen Energieausweis. Für eine Wohneinheit allein wird dieser jedoch nicht ausgestellt, sondern er bezieht sich auch in diesem Fall i.d.R. auf das gesamte Haus. Dieser beinhaltet alle relevanten Daten zur Energieeffizienz des Wohnhauses, in welchem sich die jeweilige Wohnung befindet, wodurch ein potenzieller Käufer einen Einblick in die Energiekosten erhält.

Ausgenommen davon sind folgende Gebäudetypen:

- kleinere Gebäude mit einer Nutzfläche von weniger als 50 m<sup>2</sup>
- denkmalgeschützte Gebäude
- Gebäude mit Sondernutzung, wie zum Beispiel Ställe, Werkstätten
- Objekte ohne regelmäßige Beheizung oder Kühlung, wie beispielsweise Ferienhäuser

Alle anderen Gebäudetypen brauchen demnach einen Energieausweis, der üblicherweise eine Gültigkeit von 10 Jahren hat. Besitzen Sie mehrere Wohnungen in einem Haus und möchten diese verkaufen, so gibt es immer nur eine Ausführung des Energieausweises, da dieser sich immer auf die Daten für das gesamte Haus beziehen.

Liegt die Wohnung, die Sie verkaufen möchten in einem Mehrfamilienhaus, bei dem es eine sogenannte Eigentümergemeinschaft gibt, so ist der für dieses Haus zutreffende Energieausweis meist bei der Hausverwaltung hinterlegt. Dort können Sie ihn als Eigentümer einer Wohnung einsehen und entsprechend nutzen, wenn der Wohnungsverkauf ansteht.

## DAS EXPOSÉ

Zusätzlich ist es bei einem Immobilienverkauf immer wichtig, für den Kaufinteressenten ein ausführliches Exposé vorzubereiten. Zunächst einmal dient es als verkaufsförderndes Element und enthält zudem alle wichtigen Eckdaten zur Immobilie auf einen Blick. Jeder potenzielle Käufer wird Ihnen dankbar dafür sein, denn dadurch bleiben auch Dinge in seinem Gedächtnis, die eventuell beim späteren Verkaufsgespräch untergehen oder schnell in Vergessenheit geraten.

Ein Exposé sollte daher immer auch mit ansprechenden Fotos ausgestattet sein. Darüber hinaus werden es aber u.a. folgende Angaben sein, die eine Kaufentscheidung bei einem Interessenten beeinflussen können:

- Lage des Objektes
- die das Immobilienobjekt umgebende Infrastruktur und Verkehrsanbindung

- Anzahl und Größe der Räume einschließlich nutzbarer Nebengebäude
- Größe der Nutz- und Wohnfläche
- Grundrisse
- Überblick über Baujahr, Bauart, Unterkellerung oder Dachboden, Sanierungen und Umbauten mit Datumsangabe
- Ausstattung von Gebäude und Grundstück wie zum Beispiel Heizungsart, Fußböden, Sanitäranlagen, Zustand von Fenstern und Türen sowie Angaben zur Terrasse, Garage, Balkon und Garten
- laufende Betriebskosten
- Angaben aus dem Energieausweis
- Verkaufspreis
- persönliche Details bezüglich Kontaktaufnahme sowie die Erreichbarkeit
- Eintragungen im Grundbuch oder im Baulastenverzeichnis

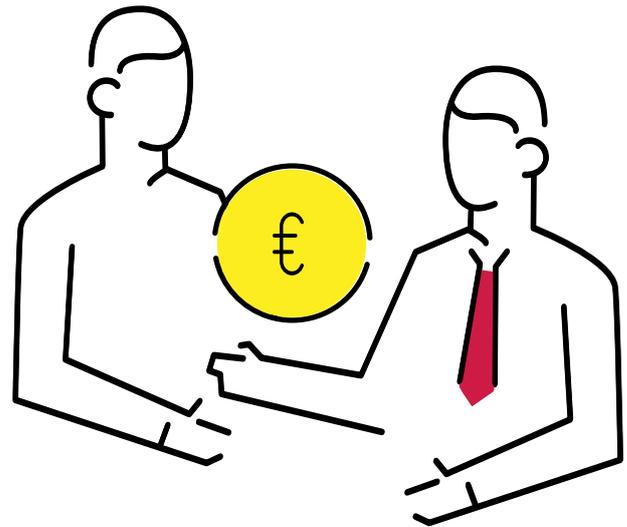
### Wichtige Dokumente und wo Sie diese anfordern können

Dokumentenart	Bezugsquelle
Grundbuchauszug (max. 3 Monate alt)	Amtsgericht
Teilungserklärung, inkl. Aufteilungsplan und Gemeinschaftsordnung	Eigentümer bzw. WEG-Verwaltung
Liegenschaftskarte	Kataster- und Vermessungsamt
Nachweise über Sanierungen	Eigentümer und/oder WEG-Verwaltung
Bau- und Grundrisszeichnungen	Bauträger bzw. Architekt
Nachweis bzgl. der Gebäudeversicherung	WEG-Verwaltung
Ggf. aktuelle Wohngeldabrechnung	Eigentümer bzw. WEG-Verwaltung
Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen	Eigentümer bzw. WEG-Verwaltung
Energieausweise	WEG-Verwaltung bzw. Energiedienstleister
Evtl. Mietvertrag inkl. möglicher Mieterhöhungsschreiben und Briefwechsel mit dem Mieter	Eigentümer

Viele dieser benötigten Unterlagen und Dokumente wird Ihnen der Makler besorgen, sofern Sie einen beauftragen.

## DER EIGENTLICHE VERKAUF

Beim eigentlichen Verkauf einer Wohnung geht es vornehmlich darum, einen geeigneten Käufer für die Eigentumswohnung zu finden. Das ist nicht in jedem Fall immer ganz einfach, denn in der Regel kennt man nur selten den Kaufinteressenten. Das bedeutet, dass es oftmals schwierig sein kann, eine richtige Einschätzung über den potenziellen Käufer zu treffen. Wenngleich mitunter Sympathie ein wichtiges Kriterium sein kann, so ist es doch gerade bei einer Veräußerung von einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus nicht gerade die beste Grundlage. Immerhin kann selbst der sympathischste Kaufinteressent unter Umständen nicht so liquide sein, wie er angibt. Deswegen sollte immer einer Bonitätsprüfung unternommen werden, bevor man den Verkaufsprozess weiterverfolgt.



## DIE BONITÄTSPRÜFUNG

In der Regel wird jeder Kaufinteressent bereitwillig eine Selbstauskunft geben. Dennoch ist es durchaus sinnvoll, wenn Sie diese durch eine Prüfung der Bonität ergänzen. Dadurch sind Sie als Verkäufer einer Eigentumswohnung stets auf der sicheren Seite was die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises für Ihr Immobilienobjekt angeht.

Neben der ganz klassischen Selbstauskunft, die bereits als einfache Bonitätsprüfung zu bewerten ist, haben Sie als Anbieter einer Eigentumswohnung noch weitere Optionen, mit denen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers besser abschätzen können. So können Sie als Immobilienverkäufer unter anderem folgende Wege zur Prüfung der Bonität wählen:

1. die sogenannte SCHUFA-Abfrage, bei der Sie Auskunft über die Zahlungsfähigkeit und Zuverlässigkeit von Privatpersonen und Unternehmen erhalten
2. die Vorlage einer Finanzierungszusage des zuständigen Kreditinstituts des Kaufinteressenten

Hält ein potenzieller Käufer für Sie eine solche Zusage seiner Bank oder Sparkasse bereit, sollten Sie jedoch unbedingt prüfen, ob die Anschrift und die Bezeichnung der darin aufgeführten Immobilie mit dem von Ihnen angebotenen Objekt übereinstimmen.

Gewährt Ihnen ein Kaufinteressent zusammen mit seiner Selbstauskunft Einblicke in seine Kontoauszüge oder Depots, sollten diese nicht älter als zwei Wochen sein. Ansonsten sind sie wenig aussagekräftig, was den geplanten Eigentumswechsel einer Immobilie angeht.

# DIE WOHNUNGS- BESICHTIGUNG

Bevor es schlussendlich zu einem Verkauf kommt, wird natürlich jeder potenzielle Käufer eine Wohnungsbesichtigung dafür nutzen, sich mit dem von Ihnen angebotenen Immobilienobjekt vertraut zu machen. Nur anhand des bereitgestellten Exposés wird Ihnen der Wohnungsverkauf sicher nicht gelingen.

Doch bevor Sie mit einem Kaufinteressenten einen Termin für diese Besichtigung vereinbaren, sind einige Vorbereitungen notwendig. Sicherlich möchten Sie Ihre Eigentumswohnung so präsentieren, dass dem Interessenten eine Kaufentscheidung leichter fällt und der Verkauf zustande kommt.

Aus diesem Grund ist es vor der ersten Besichtigung wichtig, die zum Verkauf angebotene Wohnung genau unter die Lupe zu nehmen. Um Ihnen diese Bestandsaufnahme etwas zu erleichtern, haben wir für Sie eine Checkliste mit beispielhaften Maßnahmen zusammengestellt.

- ✓ Reinigung von eventuell noch vorhandenen Teppichen, Gardinen und Polstermöbeln
- ✓ Vollumfängliche Grundreinigung aller Innenräume inklusive Sanitärbereich sowie Reinigung von Fenstern und Türen
- ✓ Verstauen von noch vorhandenen persönlichen Dingen, Gegenständen oder von Reinigungsutensilien
- ✓ Schönheitsreparaturen inklusive der Überprüfung der Elektrik in allen Innenräumen
- ✓ Gründliches Lüften der gesamten Wohnung
- ✓ Stromzähler, Wasseruhr und Anschlüsse für Telefon sowie TV zugänglich machen

Für einen Kaufinteressenten kann es durchaus ansprechender sein, wenn ein Homestager Ihre Eigentumswohnung so vorbereitet, dass sie ansprechender wirkt. Völlig leere Räume wirken meist kalt und unpersönlich, was erfahrungsgemäß bei vielen Interessenten nicht so gut ankommt.

Darüber hinaus sollten die Termine für Wohnungsbesichtigungen recht großzügig geplant werden. Das bedeutet, dass Sie möglichst Massenbesichtigungen vermeiden und für jeden Kaufinteressenten genügend Zeit einräumen. Denn im Rahmen der Besichtigung wird es unter Umständen viele Fragen geben, wofür man einfach einen ausreichenden Zeitrahmen braucht. Zwischen Tür und Angel kauft schließlich niemand eine Immobilie.

Zu den Vorbereitungen einer Wohnungsbesichtigung gehören zudem folgende Punkte, die es zu beachten gilt:

- halten Sie alle nötigen Unterlagen bereit
- legen Sie Stift und Papier bereit, damit Kaufinteressenten sich gegebenenfalls Notizen machen können
- schaffen Sie eine entspannte und lockere Atmosphäre, was unter Umständen mit bereitstehenden Getränken und kleinen Snacks leicht zu bewerkstelligen ist
- bereiten Sie sich auf mögliche Fragen gut vor

Möglicherweise werden interessierte Käufer bereits vor der Hausbesichtigung und nur auf der Grundlage des Exposés die vielfältigsten Fragen an Sie haben. Um sich darauf gut vorbereiten zu können, haben wir für Sie einige typische Fragen in einer Checkliste zusammengestellt:

- ✓ Wie hoch beläuft sich momentan die Grundschild?
- ✓ Gibt es sonstige Belastungen im Grundbuch?
- ✓ Gibt es Eintragungen im Baulastenverzeichnis?
- ✓ Entspricht der Bau der Immobilie den baurechtlichen Genehmigungen?
- ✓ Gibt es durch das Gebäudeenergiegesetz Handlungsbedarf?
- ✓ Wie ist die Verkehrsanbindung?
- ✓ Wie ist die Verkehrslage in unmittelbarer Umgebung?
- ✓ Gibt es private oder öffentliche Parkmöglichkeiten?
- ✓ Wie sieht es mit der Nachbarschaft aus?
- ✓ Wo ist die Sonnenseite bzw. wie ist der Verlauf der Sonne?
- ✓ Wie sicher ist die Wohngegend?
- ✓ Wie gut ist das Haus isoliert?
- ✓ Wann wurden Dach, Stromleitungen, Fenster und Wasserrohre saniert/modernisiert?
- ✓ Gibt es einen Wasserschaden, Pilzbefall oder andere ökologische Altlasten am und im Gebäude und der Wohnung?
- ✓ Sind Dachboden und Kellerräume vorhanden?
- ✓ In welchem Zustand sind Dachboden und Kellerräume?
- ✓ Sind ein Fahrradkeller und/oder ein separater Waschkeller mit Trockenraum vorhanden?
- ✓ Wie wird die Eigentumswohnung beheizt?
- ✓ Welche Wände sind tragende Wände?
- ✓ Gehört die Einbauküche inklusive dazu oder ist eine Abschlagszahlung dafür notwendig?
- ✓ In welchem Turnus kommen die Versorger, also Müllabfuhr oder Grubenentleerung?
- ✓ Warum soll die Wohnung verkauft werden?

---

**Merke:** Beim Verkauf einer vermieteten Wohnung sollten Sie darauf achten, dass der Termin für die Besichtigung mit dem aktuellen Mieter abgesprochen sein muss. Zudem ist es ratsam, sich an die vom Gesetzgeber vorgegebenen Rahmenbedingungen zu halten.

---



## GESETZLICH VORGE- BENE BEDINGUNGEN FÜR DIE WOHNUNGSBESICHTIGUNG

- Zeigen Sie Ihrem Kaufinteressenten die zum Verkauf stehende Wohnung zu angemessenen Tageszeiten; d.h. zwischen 10 bis 13 Uhr und 16 bis 18 Uhr sollte mit dem Mieter ein geeigneter Termin gefunden werden.
- Kündigen Sie diesen Besichtigungstermin mindestens 24 Stunden vorher bei Ihrem Mieter an und lassen Sie sich diesen Termin auch bestätigen. Idealerweise setzen Sie Ihre Mieter aber schon 14 Tage vor dem Termin in Kenntnis.

Darüber hinaus ist es für diese Art von Terminen die Regel, dass sie weder in der Urlaubszeit des Mieters noch an Sonn- und Feiertagen stattfinden. Machen Sie sich außerdem bewusst, dass Ihr Mieter keineswegs ständig im Zuge Ihres Verkaufsprozesses seine Wohnungstür für Sie und Ihre potenziellen Kunden öffnen muss. Denn er erfüllt seine Mieterpflicht auch dann, wenn er Sie und Ihren Kaufinteressenten einmal in der Woche für etwa 2 Stunden in seine Wohnung lässt. Häufiger ist nur möglich, wenn sich Ihr Mieter damit einverstanden erklärt.

## DIE PREISVERHANDLUNGEN

Als Grundlage für das Angebot und die Preisverhandlungen dient natürlich auch in Ihrem Fall eine Verkaufswertschätzung für Ihr Immobilienobjekt. Ein von Ihnen beauftragter Makler wird diese Verkehrswertschätzung gern für Sie vornehmen, damit Sie einen möglichst guten Verkaufspreis erzielen können.

Neben der Lage und dem Zustand einer Wohnung können weitere Aspekte den Verkaufspreis deutlich beeinflussen. Dazu gehören:

1. Baujahr: Wurde Ihre Eigentumswohnung in den 1950er, 1960er oder 1970er Jahren erbaut, wird sie häufig deutlich unter sanierten Altbau- oder Neubauwohnungen gehandelt.
2. Etage: Liegt Ihre zum Verkauf stehende Wohnung im Erdgeschoss, wird sie oftmals günstiger sein müssen als Wohnungen in oberen Etagen. Denn viele Menschen fühlen sich in diesen Wohnungen weniger sicher und scheuen sich unter Umständen vor einer gewissen Fußbodenkälte.
3. Zimmeranzahl: Hier kommt es auf Ihre Käuferzielgruppe an. Während Familien in Großstädten lieber 3, 4 oder 5 Zimmer Wohnungen bevorzugen, suchen Singles oder Senioren oft nach kleineren Wohnungen. Dementsprechend kann die richtige Wahl der Zielgruppe vorteilhaft bei der Preisverhandlung sein.
4. Gartennutzung/Balkon: Hier kann es zu Preisabschlägen kommen, wenn Ihre Wohnung keinen Balkon hat oder eine Gartennutzung nicht gegeben ist.




---

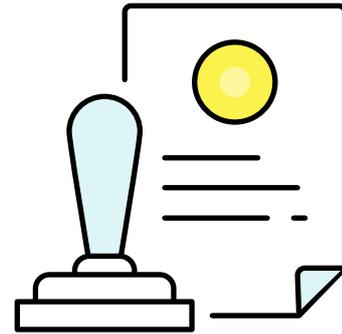
**Tipp:** Der Makler Ihres Vertrauens weiß um diese Aspekte und wird Ihnen bei einer realistischen Preisfindung behilflich sein.

---

## DER NOTARTERMIN

Sind Sie sich mit einem Kaufinteressenten einig geworden, gehört auch beim Verkauf einer Wohnung abschließend der Notartermin zum Verkaufsprozess. Der Notar fungiert dabei als neutrale Instanz und auf gesetzlicher Grundlage. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass in jedem Fall die notarielle Beurkundung bei einem Immobilienverkauf gesetzlich vorgeschrieben ist. In Deutschland ist hierbei die Regel, dass meist der Käufer die Notarkosten übernimmt.

1. dass im Grundbuch eine Auflassungsvormerkung vorgenommen wird und eventuelle Vorkaufsrechte geprüft werden
2. dass die Immobilie lastenfrei übertragen werden kann
3. dass der Käufer eine schriftliche Aufforderung zur Zahlung der Kaufsumme erhält
4. dass der Verkäufer den Zahlungseingang meldet und bestätigt
5. dass im Grundbuch der ehemalige Eigentümer gelöscht und der neue Eigentümer eingetragen wird



## DIE ÜBERGABE

Nach dem Notartermin braucht es üblicherweise vier bis acht Wochen, bis alle Formalitäten erledigt sind. Erst dann wird es in der Regel zu einer Übergabe des Immobilienobjektes kommen. Eine solche Übergabe sollte ordnungsgemäß ablaufen, was bedeutet, dass eventuelle Mängel schriftlich fixiert werden sollten, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Ebenso sollten in einem Übergabeprotokoll wichtige Daten und Fakten aufgenommen werden, die wir für Sie nachfolgend beispielhaft aufgeführt haben:

- Übergabegrund und Datum
- persönliche Angaben zum Verkäufer und Käufer inklusive Anschrift
- Angaben zum Immobilienobjekt
- alle Zählerstände von Gas, Strom und Wasser etc.
- ein Vermerk, bis zu welchem Datum Nebenkosten und sonstige Gebühren bezahlt sind
- die Auflistung aller Unterlagen und Dokumente, die für diese Immobilie relevant sind und übergeben wurden, also eventuelle Miet- und Pachtverträge, Mieterakten, Baupläne, Grundrisse, Vermessungen, Versicherungsunterlagen und Grundsteuerbescheid etc.
- eine Auflistung bezüglich Inventars und Zubehör, welches vom neuen Besitzer übernommen wird
- eine genaue Mängelliste für jeden Raum oder Bereich der Immobilie

- eine Frist, in welcher eventuelle Mängel durch den Verkäufer behoben sein sollten
- alle Angaben zu Versorgern und Dienstleistern wie beispielsweise Müllentsorgung oder Stromanbieter, die bisher für dieses Objekt in Anspruch genommen wurden
- durchgeführte Renovierungsarbeiten oder Reparaturen, die vor der Wohnungsübergabe eventuell durchgeführt wurden
- eingebaute Filter- und Klimaanlage können als Zusatzangaben aufgenommen werden

Die Anzahl der Haus- und Wohnungsschlüssel wird im Übergabeprotokoll als sonstige Bemerkung erfasst. Idealerweise ist bei der Wohnungsübergabe noch ein neutraler Zeuge zugegen. Auf diese Weise können für beide Seiten alle Angaben noch einmal bestätigt werden.

---

**Merke:** Es macht keinen Unterschied, ob Ihre Wohnung leer steht oder vermietet ist: Die Übergabe inklusive Übergabeprotokolls bleibt grundlegend gleich. Allerdings ist es oftmals die Regel, dass im Zuge der Übergabe alle Dokumente, also auch bestehende Mietverträge an den Käufer übergeben werden. Hierzu werden Eckdaten im Übergabeprotokoll vermerkt.

---

## DIE VORTEILE EINER MAKLERBEAUFTRAGUNG

Das Beauftragen eines Maklers kann sehr hilfreich sein, da er beispielsweise auch dahingehend aktiv werden kann, wenn Sie Ihre eigene Wohnung verkaufen, weil Sie in eine andere Stadt ziehen oder weil Sie sich räumlich verkleinern oder vergrößern wollen. In diesem Fall kann Sie der Immobilienmakler gleichzeitig darin unterstützen, ein geeignetes neues Wohndomizil zu finden.

Ein fachkundiger und erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen zudem vieles erleichtern, tritt er doch sehr objektiv, neutral und emotionslos an den Verkaufsprozess heran. Neben dem zeitlichen Aufwand, den er Ihnen abnehmen kann, wird es unter Umständen ein großer Vorteil sein, ihn als Fachmann zu Rate zu ziehen.

Die Vorteile bei einer Maklerbeauftragung liegen auf der Hand. Denn Sie können in vielerlei Hinsicht davon profitieren, dass der Makler den kompletten Verkaufsprozess übernimmt, indem er zum Beispiel:

- im ersten Schritt mit Ihnen gemeinsam das Verkaufsziel festlegt
- eine Verkaufswertschätzung durchführt, um den optimalen Angebotspreis zu ermitteln und festzulegen
- Ihnen hilfreiche Tipps für die Vorbereitungen in der Wohnung gibt
- eine Marktanalyse für Ihr Immobilienobjekt unter Berücksichtigung der regionalen Besonderheiten vornimmt
- eine umfassende Dokumentation erstellt
- Dokumente bei Ämtern besorgt, wie zum Beispiel Baupläne, das Baulastenverzeichnis oder Grundbuchauszüge
- Ihre Immobilie bewirbt und anbietet

- alle Kaufinteressenten und deren Anfragen betreut
- für Sie die Besichtigungstermine organisiert und übernimmt
- eine Vorauswahl bei potenziellen Kaufinteressenten vornimmt
- die nötigen Bonitätsprüfungen von Interessenten anstößt
- die Verkaufsverhandlungen in Ihrem Namen und Interesse führt
- den Notartermin vorbereitet
- die Wohnungsübergabe organisiert und durchführt

Ein seriöser Makler wird zudem stets die Unterstützung bei der Kontaktaufnahme zu fachkundigen Dritten anbieten. Das kann eine juristische oder steuerliche Beratung ebenso betreffen, wie einen guten Handwerker oder das passende Umzugsunternehmen.

Darüber hinaus können bei einem Wohnungsverkauf zusätzliche Kosten entstehen, die bei einer Maklerbeauftragung de facto umgangen werden können. Dazu gehören beispielsweise:

<b>Kosten für den Energieausweise</b>	ca. 50 – 300 €
<b>Kosten für eine Verkaufswertschätzung</b>	ca. 1.000 – 2.000 €

Ohne die Beauftragung eines professionellen Maklers würden zudem Kosten für die Bewerbung der zum Verkauf stehenden Wohnung u.v.m. auf Sie zukommen. Wie hoch diese sein können, hängt davon ab, wie viel Aufwand Sie in diesem Punkt betreiben wollen.



## DER VERKAUF EINER WOHNUNG UND SEINE BESONDERHEITEN

Eine Eigentumswohnung zu verkaufen ist nur in groben Zügen mit dem Verkauf eines Hauses zu vergleichen. Grundsätzlich ähnelt sich hier jedoch erst einmal nur der strukturierte Verkaufsprozess. Da es sich bei einer Wohnung nicht um eine Immobilie handelt, die sozusagen völlig losgelöst von anderen Wohneinheiten ist, gelten hier einige Besonderheiten, auf die es zu achten gilt.

Häufig tritt bei der Überlegung, die Eigentumswohnung zu verkaufen, die Frage auf, wann der richtige Zeitpunkt dafür gekommen ist. Hier gilt: Eine explizite Verkaufssaison für Immobilienobjekte gibt es nicht. Denn ebenso wie im Sommerhalbjahr werden auch in der kalten Jahreszeit Wohnungen aus den unterschiedlichsten Gründen verkauft.

Sehr viel einflussreicher auf den Verkauf einer Wohnung wirkt sich hingegen die aktuelle Zinspolitik aus. Deshalb ist die derzeit noch anhaltende Niedrigzinsphase durchaus ein Motor für den Kauf von Wohneigentum.

## GEMEINSCHAFTSEIGENTUM UND SONDEREIGENTUM

Üblicherweise befindet sich eine Wohnung in einem Haus mit mehreren Wohneinheiten. Diese ist Teil einer Eigentümergemeinschaft und mit Sonder- und Gemeinschaftseigentum.

Daraus resultiert, dass alle Teile eines Mehrparteienhauses, welche für dessen Bestand, dessen Funktionsweise sowie für die Sicherheit benötigt werden als Gemeinschaftseigentum gelten. Ebenso zählen Anlagen, wie zum Beispiel die Heizungsanlage oder Einrichtungen, die für den Gebrauch aller Wohneinheiten des Hauses von Nöten sind, zum Gemeinschaftseigentum. (§5 Abs. 2 WEG)

Soll demnach eine Wohnung veräußert werden, geht es keinesfalls allein um die Wohnung selbst, sondern immer auch um den Verkauf der Anteile an diesem Gemeinschaftseigentum.

Per Gesetz ist nicht klar definiert, was genau zum Sonder Eigentum gehört. Üblicherweise wird dies aber durch die Teilungserklärung für das jeweilige Haus oder die Wohnanlage deklariert und geregelt.

# DIE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN GEMEINSCHAFTSEIGENTUM UND SONDEREIGENTUM

Im klassischen Sinne gehören folgende Bereiche beziehungsweise Elemente zum Gemeinschaftseigentum:

- alle Außenwände des Gebäudes
- das Dach
- die Geschossdecken
- das Fundament
- der Flur und das Treppenhaus
- die Eingangstüren
- die Fenster
- die Fahrstuhlanlage, sofern vorhanden
- die Gartenanlage
- eventuell vorhandene Innenhöfe
- die Kellergänge
- die Sprechanlage
- die Hausmeisterwohnung, sofern kein externer Hausmeisterservice beauftragt ist
- die Briefkastenanlage
- die Geschossdecke einer eventuell zum Haus gehörige Tiefgarage

Darüber hinaus gibt es auch zwingend notwendige Bereiche, die gemäß dem Wohneigentumsgesetz zum Gemeinschaftseigentum gehören, da sie gemeinschaftlich genutzt werden. Dazu gehören u.a.:

- die Heizungsanlage, sofern die Wohneinheiten nicht dezentral beheizt werden
- die Strom-, Wasser- und Gasleitungen

Bestimmte Versorgungsleitungen können sowohl dem Gemeinschaftseigentum als auch dem Sondereigentum zugerechnet werden. Führen diese Leitungen durch mehrere Wohneinheiten und haben einen Nutzen für alle, gehören sie zum Gemeinschaftseigentum. Versorgt eine solche Leitung indes nur eine Wohnung, so wird sie dem Sondereigentum zugerechnet.

Bei bestimmten Gebäudeteilen wird die Zugehörigkeit zwischen dem Gemeinschaftseigentum und dem Sondereigentum aufgeteilt. Häufig sind das jedoch genau jene Punkte, über die sich Wohnungseigentümer streiten. Geregelt wird auch dies in der Teilungserklärung der betreffenden Wohnungseigentümergeinschaft. Meist findet man folgende Regelungen:

- Bei den Balkonen gehören üblicherweise die Außenwand, die Balkondecke sowie die Brüstung zum Gemeinschaftseigentum, während die Balkonfläche und die Bodenbeläge wiederum zum Sondereigentum zuzuordnen sind.
- Im Falle der Wohnungstüren gehört die Außenseite zum Gemeinschaftseigentum, die Innenseite aber zum Sondereigentum.
- Ein Garten oder eine zum Haus gehörige Terrasse können sowohl gemeinschaftlich genutzt werden oder zum Sondereigentum gehören. Es können bei derartigen Gemeinschaftsflächen auch Sondernutzungsrecht definiert werden, sodass nur noch einzelne Eigentümer das Recht zur Nutzung haben.

Wenn Sie Ihre Wohnung also verkaufen wollen, dann sind genau das oftmals jene Punkte, die einen potenziellen Käufer neben der eigentlichen Wohnung am meisten interessieren.

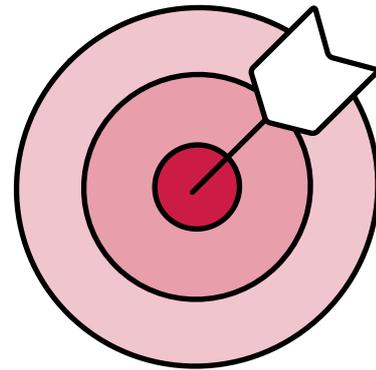
## DIE KÄUFERZIELGRUPPEN

Oftmals kann man die Zielgruppe für den Kauf einer Wohnung mit denen eines Hauses vergleichen. Allerdings kommt es auch hier darauf an, ob Ihre Eigentumswohnung zum Zeitpunkt des Verkaufes vermietet ist oder ob Sie bisher selbst darin gewohnt haben.

Zudem werden es bei einem Wohnungsverkauf keinesfalls nur Interessenten sein, die dieses Wohneigentum für sich selbst nutzen möchten. Unserer Erfahrung nach kommt es gerade bei Wohnungsverkäufen sehr oft vor, dass sich besonders Kapitalanleger für diese Immobilie interessieren.

Darüber hinaus kommt es beim Verkauf einer Wohnung weitaus öfter vor, dass derzeitige Mieter als Käuferzielgruppe in Frage kommen.

Für Sie als Verkäufer bedeutet das, dass Sie zum einen darüber nachdenken müssen, ob die Wohnung als „vermietet“ verkauft werden soll oder als „frei“ auf den Markt kommt. In diesem Zusammenhang müssen Sie zum zweiten auch andere Vorabinformationen bereithalten. Während für einen Anleger ganz andere Themen, wie zum Beispiel die Mietauslastung usw. eine große Rolle spielen, wird es bei einem bisherigen Mieter z.B. darum gehen, wie er den Kauf finanzieren kann, welche monatlichen Belastungen auf ihn zukommen und wie die Eigentümergemeinschaft funktioniert.



## DAS VORKAUFRECHT BEIM VERKAUF EINER WOHNUNG

Wenn eine Eigentumswohnung zum Verkauf steht, bedeutet das keinesfalls, dass diese zwangsläufig leer steht.

Sehr häufig handelt es sich bei diesem Verkaufsobjekt nämlich um eine vermietete Wohnung. Das bedeutet, dass nicht jede zum Verkauf angebotene Wohnung vorher vom Eigentümer selbst genutzt wurde und daher frei ist.

So ist es nur natürlich, dass mitunter der Begriff Vorkaufsrecht im Fokus steht. Doch was bedeutet das?

Per Definition berechtigt dieses Vorkaufsrecht eine bestimmte Personengruppe dazu, die von Ihnen zum Verkauf angebotene Wohnung bevorzugt erwerben zu können. Zu unklar!

Übertragbar ist ein solches Vorkaufsrecht laut §473 BGB allerdings nicht. Überschneiden sich beispielsweise zwei

Ereignisse, wie Ihre Verkaufsambition und dem Versterben Ihres Mieters, haben dessen Erben keinen Anspruch auf das Vorkaufsrecht, welches Sie Ihrem Mieter hätten einräumen müssen.

---

**Hinweis:** Der Verkauf einer Wohnung unterscheidet sich hinsichtlich des Vorkaufsrechtes vom Hausverkauf. Denn beim Verkauf eines Hauses können mitunter auch Nachbarn unter bestimmten Voraussetzungen vom Vorkaufsrecht Gebrauch machen. (Dazu mehr in unserem Ratgeber „Verkauf eines Hauses“.)

---

## DER UNTERSCHIED ZWISCHEN „FREI“ UND „VERMIETET“

Auf den ersten Blick mag es befremdlich wirken, will man den Unterschied zwischen „frei“ und „vermietet“ im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Wohnung herstellen. Schließlich geht es ja in erster Linie um das Wohneigentum, welches im Idealfall in beiden Fällen mängelfrei und ohne bauliche Belastungen dasteht.

Doch es macht für Sie als Verkäufer einen ziemlich großen Unterschied, denn erfahrungsgemäß lässt sich mit einer unvermieteten Wohnung ein um bis zu 30% woher kommt die Zahl? höherer Verkaufspreis auf dem freien Markt erzielen. Zudem ist die Nachfrage nach leerstehenden Wohnungen deutlich größer. Warum ist das so?

Nun auf der einen Seite versuchen viele Kaufinteressenten kein Risiko einzugehen. Denn bereits vorhandenen Mietern kann man nicht einfach die Wohnung kündigen oder den Mietpreis erhöhen. Es sei denn, sie haben einen Mietrückstand oder der Käufer Ihrer Wohnung hat ohnehin vor, seinen Eigenbedarf an diesem Wohnraum einzufordern. Doch selbst dann gibt es gesetzliche Fristen, die es einzuhalten gilt.

Auf der anderen Seite kann es für viele Käufer nachteilig sein, wenn Sie erst die alten Mieter aufgrund von Eigenbedarf kündigen müssen. Das ist für viele ein Zeitverlust, weil sie möglicherweise sofort eigenen Wohnraum benötigen.

## BESONDERHEITEN BEIM VERKAUF EINER GEERBTEN EIGENTUMSWOHNUNG

Nicht in jedem Fall werden Sie über den Verkauf der eigenen Wohnung nachdenken. Oftmals gehört eine solche Wohnung auch zur Erbmasse und soll veräußert werden. Die Gründe dafür können sehr vielseitig sein. Allerdings sollten Sie als Erbe bei einem solchen Vorhaben die folgenden Punkte beachten:

1. Überprüfen Sie, ob die Grundbucheintragung bereits dahingehend abgeändert wurde, dass Sie als neuer Eigentümer darinstehen.
2. Gibt es neben Ihnen noch andere erbberechtigte Personen, sind Sie zugleich Erben- als auch Eigentümergemeinschaft und müssen sich über einen eventuellen Verkauf einigen. Geben die anderen Erben keine Zustimmung zum Verkauf der Wohnung, sollten Sie sich über die Möglichkeiten einer Erbauseinandersetzung, einer Auszahlung der anderen Erben oder über eine Teilungsversteigerung informieren.
3. Prüfen Sie, ob die geerbte Wohnung vollständig bezahlt ist oder ob noch eine Finanzierung läuft beziehungsweise eine Grundschuld oder Hypothek auf der Immobilie lastet. Hier müssen Sie unter Umständen mit dem jeweiligen Kreditinstitut Kontakt aufnehmen und die Tilgung der Restschuld durch den Verkauf in die Wege leiten.
4. Vergewissern Sie sich, ob an der Eigentumswohnung Rechte Dritter bestehen. Das kann möglicherweise ein erteiltes Wohnrecht oder auch ein Nießbrauchrecht betreffen. So etwas könnte sich nachteilig auf den angestrebten Verkaufserlös auswirken.

Ansonsten verläuft der Verkaufsprozess einer geerbten Wohnung ähnlich dem eines Hausverkaufes, welches geerbt wurde.

# TIPPS FÜR EINEN ENTSPANNTEN WOHNUNGSVERKAUF

Neben der Beauftragung eines Maklers können Sie den Verkauf Ihrer Eigentumswohnung weitaus entspannter gestalten, wenn Sie sich die nachfolgenden Tipps zu Herzen nehmen:

- 1.** Verlassen Sie sich keinesfalls auf eine Immobilienbewertung mittels Onlinerechner und dergleichen. Denn hier wird der tatsächliche Zustand ebenso wenig einkalkuliert, wie die regionalen Unterschiede, die Ihr Makler jedoch sehr genau kennt.
- 2.** Beachten Sie den Zeitrahmen bezüglich der Spekulationssteuer, die dann fällig wird, wenn Sie Ihre Wohnung weniger als 10 Jahre besessen haben und durch den Verkauf einen Gewinn erwirtschaften. Haben Sie jedoch in den vergangenen drei Jahren die Eigentumswohnung selbst bewohnt, entfällt diese Steuer und Sie sind davon befreit.
- 3.** Verkaufen Sie Ihre Wohnung niemals unter Zeitdruck oder gar ohne angemessene Vorbereitung. Das kann zu einem deutlich schlechteren Verkaufsergebnis führen. Nutzen Sie stattdessen das Angebot eines kompetenten Immobilienmaklers, der Ihnen in dieser Hinsicht sehr viel abnimmt und Ihnen somit Zeit und Ruhe verschafft.
- 4.** Fotos sind eine gute Möglichkeit, um Ihre Wohnung optimal anzubieten. Verzichten Sie aber darauf, diese Aufnahmen in einem sehr privaten Umfeld, etwa von der letzten Familienfeier oder in einem ungepflegten Zustand aufzunehmen. Schaffen Sie stattdessen vor den Bildaufnahmen einen optimalen Zustand, damit potenzielle Kaufinteressenten auch wirklich von Ihrem Verkaufsangebot angesprochen werden.
- 5.** Sofern Sie Ihre Wohnung privat und ohne Maklerunterstützung verkaufen wollen, achten Sie darauf, den Besichtigungsterminen und den Kaufinteressenten die nötige Zeit einzuräumen. Dazu gehört auch, dass Sie pünktlich vor Ort sind und dem potenziellen Käufer nicht den Eindruck vermitteln, dass Ihnen dieser Verkauf eigentlich egal ist oder Sie Besseres zu tun haben.
- 6.** Lassen Sie sich nicht zur vorschnellen Unterzeichnung des Kaufvertrages hinreißen. Sofern Sie den Verkauf Ihrer Wohnung selbst durchführen, sollten Sie sich wenigstens die wichtigsten Expertenauskünfte dazu einholen. Fehlt nämlich etwas im Vertrag, kann das für Sie finanzielle Nachteile bedeuten.



## FAZIT

Die Gründe, warum Sie eine Wohnung verkaufen möchten, können sehr vielschichtig sein. Scheidung, Erbe, Umzug oder auch andere sich verändernde Lebensumstände sind nur einige Beispiele. Die Durchführung dieses Verkaufsprojektes bringt indes einiges an Vorbereitung mit sich, die zum einen gut überlegt sein sollten und zum anderen in der richtigen Reihenfolge ablaufen sollten.

Ebenso wie beim Verkauf eines Hauses kommt es auf die richtige Strukturierung und Organisation an, um den bestmöglichen Preis für Ihre Wohnung erzielen zu können. Hier kann es sehr hilfreich sein, einen Makler zu beauftragen. Dieser kennt sich nicht nur im Ablauf des optimalen Verkaufsprozesses aus, sondern besitzt auch die nötige Erfahrung, um Ihnen wirklich kompetent zur Seite stehen zu können.

Schließlich weist ein Wohnungsverkauf einige Besonderheiten auf, die man als Laie vielleicht gar nicht kennt oder schlichtweg unterschätzt. Denn bei einem Verkauf einer Eigentumswohnung geht es auch um eventuelle Mieter und deren Rechte sowie die Interessen der Eigentümergemeinschaft. Gemeinschaftseigentum, Sondereigentum und Vorkaufsrechte sind hier deutlich anders gelagert, sodass es sehr hilfreich sein kann, sich bei einem Makler Rat und tatkräftige Unterstützung zu holen.

Wir von GARANT Immobilien konnten Ihnen in diesem Ratgeber nur den groben Rahmen Ihrer Möglichkeiten aufzeigen, wenn Sie sich für den Verkauf einer Wohnung entschieden haben. Gern stehen wir Ihnen aber mit unserer über vierzigjährige Erfahrung zur Seite und beraten Sie gern und umfassend.

---

Alle Angaben dieses Ratgebers basieren auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung. Daher ist eine Haftung ausgeschlossen.

### **Haftungsausschluss:**

„Die Garant übernimmt keine Gewähr für Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der Informationen, die hier bereitgestellt

wurden. Solange keine Nachweise für ein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten vorliegen, sind Haftungsansprüche gegen die GARANT, die durch Nutzung oder Nichtnutzung dargestellter Informationen entstanden sind, ausgeschlossen. Sollten Formulierungen des Textes nicht mehr aktuell sein – auch weil diese Formulierungen dem ständigen Wandel durch Gesetzgebung und Rechtsprechung unterliegen – bleiben die restlichen Teile des Ratgebers in ihrer Gültigkeit unberührt. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung.“

---

## **IMPRESSUM**

Angaben gemäß § 5 TMG:  
Garant Immobilien Holding GmbH  
Strohberg 8, 70180 Stuttgart

Vertreten durch:  
Petra Herzog / Nicole Moser

### **Kontakt**

Telefon 0711 23 955 – 0  
Telefax 0711 23 955 – 160  
info@garant-immo.de  
www.garant-immo.de