

# Die 10 wertvollsten Tipps für Ihren Immobilienverkauf!



Immobilienkompetenz  
für Schleswig-Holstein

[www.sven-arndt-immobilien.com](http://www.sven-arndt-immobilien.com)

 **Sven  
rndt**  
IMMOBILIEN

Sie erhalten in unserer Geschäftsstelle, Schiffbrücke 6, in direkter Hafenlage in Eckernförde umfassende Dienstleistungen in angenehmer Atmosphäre.



professionell  
vertrauensvoll  
effektiv

# Über Uns

Unser Team ist in ganz Schleswig-Holstein für Sie unterwegs – ob im hohen Norden von Flensburg bis Sylt, im Westen entlang der nordfriesischen Küste mit samt seinen Inseln, über Brunsbüttel bis Hamburg oder im Osten des Landes von Lübeck über Fehmarn, gen Norden über Kiel nach Eckernförde, unserem Firmensitz – immer ansprechbar, vertrauensvoll, professionell, zuverlässig und effektiv!

Schön, dass Sie den Weg zu uns gefunden haben! Wir sind Ihr Partner in Sachen Immobilien und sorgen stets für einen entspannten und reibungslosen Ablauf. Zahlreiche zufriedene Kunden und über 500 vermittelte Objekte sprechen für sich. Sie genießen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unserem Anspruch nach Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Einfühlungsvermögen. Für Sie finden wir den passenden Käufer, bereiten den Kaufvertrag mit dem Notar vor, begleiten Sie bei der Beurkundung und dokumentieren die Übergabe der Immobilie.

Sie werden im gesamten Verkaufsprozess von meinem Team und mir beratend unterstützt, was uns mit großer Freude und Stolz erfüllt!

Sie stehen mit Ihren Wünschen in unserem absoluten Fokus, was ich Ihnen als Namensgeber und Inhaber von Sven Arndt Immobilien mit meinem hoch motivierten Team und unserem persönlichen Engagement garantiere.

**Sven Arndt**  
Inhaber & Geschäftsführer



# INHALT

Privatverkaufen oder Makler	6
Welche Unterlagen benötige ich	8
Den richtigen Verkaufspreis ermitteln	10
Besonderheiten bei der Exposéerstellung	11
Meine Immobilie ins beste Licht setzen	12
So vermarkte ich meine Immobilie am besten	13
Besichtigungen zur richtigen Zeit durchführen	14
Die professionelle Verkaufsverhandlung	15
Notariellen Beurkundung	16
Übergabe	18



Sie erreichen uns für ein  
kostenloses Beratungsgespräch unter  
folgender Rufnummer: 0 43 51/ 66 66 872

# Bessere Alternativen als die Immobilienabteilung meiner Hausbank!



Ihr Immobilienmakler setzt alle Hebel in Bewegung, um Ihr Haus schnellst - und bestmöglich zu verkaufen.

Prüfen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie die verschiedenen Vorgehensweisen:

- Verkauf in Eigenregie
- über die Immobilienabteilung Ihrer Hausbank/Bank
- Verkauf über einen Immobilienmakler

## Privatverkauf

Der Verkauf in Eigenregie birgt viele Risiken und sollte besser den Profis überlassen werden. Schließlich verkaufen Sie nicht ein Paar Schuhe, sondern eine Immobilie. Hier gilt es sich in vielen Bereichen gut auszukennen. So sind vertragsrechtliche Kenntnisse ebenso wichtig wie z.B. professionelles Marketing. Vermeiden Sie beim Immobilienverkauf in eine der etlichen Fallen zu tappen und dabei kostbares Geld zu verschenken.

## Die Hausbank

Verkäufer gehen oft den Weg des geringsten Widerstandes und wenden sich an deren Hausbank. Schließlich hat die Bank die Immobilie über viele Jahre finanziert und man fühlt sich in gewisser Weise der Bank gegenüber verpflichtet. Allerdings sind Mitarbeiter der Immobilienabteilung Ihrer Hausbank in ihrem Angestelltenverhältnis oft nicht sonderlich motiviert. Sie erhalten am Ende des Monats ihr Gehalt - egal, ob Sie eine Immobilie verkauft haben oder nicht.

## Der Immobilienmakler

Ganz anders stellt es sich bei einem selbständigen Immobilienmakler dar, der rein erfolgsbasiert bezahlt wird. Hier ist das Engagement Ihr Haus möglichst schnell und zum besten Preis zu verkaufen, viel größer: Sollte nicht verkauft werden, hat der Makler am Ende des Monats einen leeren Kühlschrank...

## Woran erkenne ich einen guten Makler?

Es gibt in der Regel zwei Sorten von Maklern: den seriösen Makler mit eigenem Büro, professionellem Auftreten mit eigener Webseite oder aber den sogenannten „Küchentischmakler“, der von zu Hause aus arbeitet.

Einen professionellen Makler können Sie an folgenden Punkten erkennen: er hat nicht nur ein eigenes Büro in guter Lage, sondern auch eine fest angestellte Bürokraft, die alle Anrufe entgegennimmt, wenn der Makler unterwegs ist; er hat eine professionelle Homepage und eine moderne Fotoausrüstung. Der Küchentischmakler macht seine Verträge am Küchentisch des Verkäufers, fotografiert ausschließlich mit seinem Handy und bringt keine ansprechenden Exposés zustande.

# So trage ich alle **wichtigen Unterlagen** für den **Hausverkauf** zusammen!



Jeder Immobilienbesitzer sollte einen Ordner mit allen relevanten Unterlagen zur Immobilie haben.

Im Laufe der Jahre können das auch schon mehrere Ordner werden, denn es kann sich so manches ansammeln. Nur welche Unterlagen sind denn nun für den Verkauf wichtig? Bei welchen Ämtern bekomme ich welche Unterlagen? Mit welchen Kosten muss ich beim Beschaffen fehlender Unterlagen rechnen? Wie aktuell müssen die Unterlagen sein?

In der Regel werden Immobilien finanziert. Für Ihren Kaufinteressenten ist es daher wichtig alle Dokumente für eine Finanzierungsanfrage

komplett und auf aktuellem Stand zu bekommen. Banken starten erst dann eine Finanzierungsanfrage für den Kaufinteressenten, wenn alle Unterlagen dem Sachbearbeiter komplett vorliegen. Es hilft dem potentiellen Käufer also nichts, wenn Sie ihm nur einen Teil der Unterlagen zur Verfügung stellen. Durch das scheinbarweise Nachreichen von Unterlagen verzögert sich der Verkaufsprozess unnötig und lässt den Käufer vermuten, dass Sie nicht wirklich an einem schnellen Verkauf interessiert sind.

## Für die finanzierende Bank sind folgende Unterlagen des Verkäufers nötig:

- Flurkarte (nicht älter als 6-12 Monate)
- aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate)
- Baubeschreibung, Schnitte, Ansichten
- Grundrisse mit nachvollziehbarer Wohnflächenberechnung
- Fotos mit Innen- und Außenaufnahmen,
- Exposé
- Bei Wohnungen: Teilungserklärung, Aufteilungsplan

## Weitere Unterlagen sollten dem Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt werden:

- Bauamt: Nachweise über Denkmalschutzbestimmungen, Erbpachtverträge
- Angaben zum Baurecht, Bebauungsplan (sofern zutreffend)
- Haben Sie in Ihren Unterlagen:
  - Grundsteuerbescheid (der letzte gültige)
  - Gebäudeversicherungspolice (die aktuell gültige)
  - Energieausweis (nicht älter als 10 Jahre)

## Bei Eigentumswohnungen:

Abgeschlossenheitsbescheinigung, Gemeinschaftsordnung, Wirtschaftsplan, Wohngeldabrechnungen, Eigentümerversammlungsprotokolle, Mietvertrag (sofern das Objekt vermietet ist), Energieausweis (nicht älter als 10 Jahre), Teilungserklärung und Aufteilungsplan gibt es beim Grundbuchamt.

Potentielle Käufer interessieren sich für alle Merkmale des Hauses. Inbegriffen sind Verbrauchs- und Energiekosten, natürlich auch der Energieausweis. Hier ist zu prüfen, ob der günstigere Verbrauchsausweis oder der aufwändigere Bedarfsausweis benötigt wird.

Sonstige Nebenkosten, wie z. B. Grundsteuer, Kosten für Müllentsorgung oder Schornsteinfeger, Gebäudeversicherung, Energiekosten für Heizung und Warmwasser, Lagepläne, Grundrisse, Wohnflächenberechnung, die Baugenehmigung und ggf. statische Berechnungen. Grundbuchauszug und Lageplan sollten nicht älter als drei bzw. sechs Monate sein – Banken akzeptieren für die Finanzierung ältere Dokumente in der Regel nicht. Bei einer Eigentumswohnung sind die Eigentümerversammlungsprotokolle und die Teilungserklärung wichtig. Stellen Sie auch wichtige Unterlagen zu Sanierungs-, Umbau- und Instandhaltungsmaßnahmen zusammen, die behördlich geprüft und ggf. von Architekten eingereicht worden sind. Nicht erwähnte Mängel oder baurechtlich nicht genehmigte Umbaumaßnahmen in Ihrem Haus können rechtliche Konsequenzen mit sich bringen.

Dem Immobilienmakler Ihres Vertrauens können Sie Ihre Unterlagen bezüglich Ihrer Immobilie aushändigen. Er sucht sich die für den Verkauf relevanten Dokumente aus Ihren Unterlagen zusammen. Natürlich beschafft er mit einer von Ihnen ausgestellten Vollmacht auch jene, die nicht vorhanden sein sollten. Eines der wichtigsten Dokumente ist die Wohnflächenberechnung. Sollte diese nicht vorliegen, weiß der Makler, an wen er sich wenden muss, um diese kurzfristig erstellen zu lassen, wenn er es nicht selbst übernimmt. Er erledigt für Sie Behördengänge, nimmt Einsicht in die Bauakte beim Bauamt, übernimmt die Kosten:

- für die Akteneinsicht
- für den Auszug aus dem Liegenschaftskataster
- für den Grundbuchauszug
- für das Erstellen professioneller Grundrisse
- und für den verbrauchs- oder bedarfsorientierten Energieausweis und schont damit Ihre zeitlichen und finanziellen Ressourcen.

# Den richtigen **Verkaufspreis** professionell ermitteln!



Sollten Sie den Kaufpreis zu niedrig taxiert haben, verschenken Sie womöglich kostbares Geld.

Die größte Herausforderung für Sie ist die Festlegung des Verkaufspreises. Ist der Wert meiner Immobilie gestiegen? Oder hat sich so ein großer Reparaturrückstau aufgebaut, dass der Wert der Immobilie gesunken ist? Wie sieht es mit dem Alter und Zustand z.B. von Fenstern, Heizung oder Dach aus? Wird die Immobilie evtl. vermietet verkauft und wie wirkt sich das auf den Kaufpreis aus?

Am Ende des Tages kann ein Makler mit verschiedenen Bewertungstools den Kaufpreis Ihrer Immobilie am besten einschätzen. Der gute Makler hat

nicht nur Kenntnisse über die Bauart, Größe, Bauausführung, Baustil und Energieausweis, sondern auch über Grundstück und Lage. Auf gewisse Daten über Ihre Immobilie können Sie als Verkäufer nicht zugreifen, denn Sie haben in der Regel nicht die Möglichkeit Informationen von spezialisierten und kostenpflichtigen Immobilienportalen zu erhalten. Ist der Kaufpreis zu hoch angesetzt, erhalten Sie kaum oder gar keine Nachfrage zu Ihrer Immobilie und sie liegt am Ende wie Blei im Regal und es kommt nicht zum Verkauf.

# Besonderheiten bei der Exposéerstellung!

Was Ihnen Ihre Immobilie wert ist, spiegelt sich in der Qualität des Exposés wider.

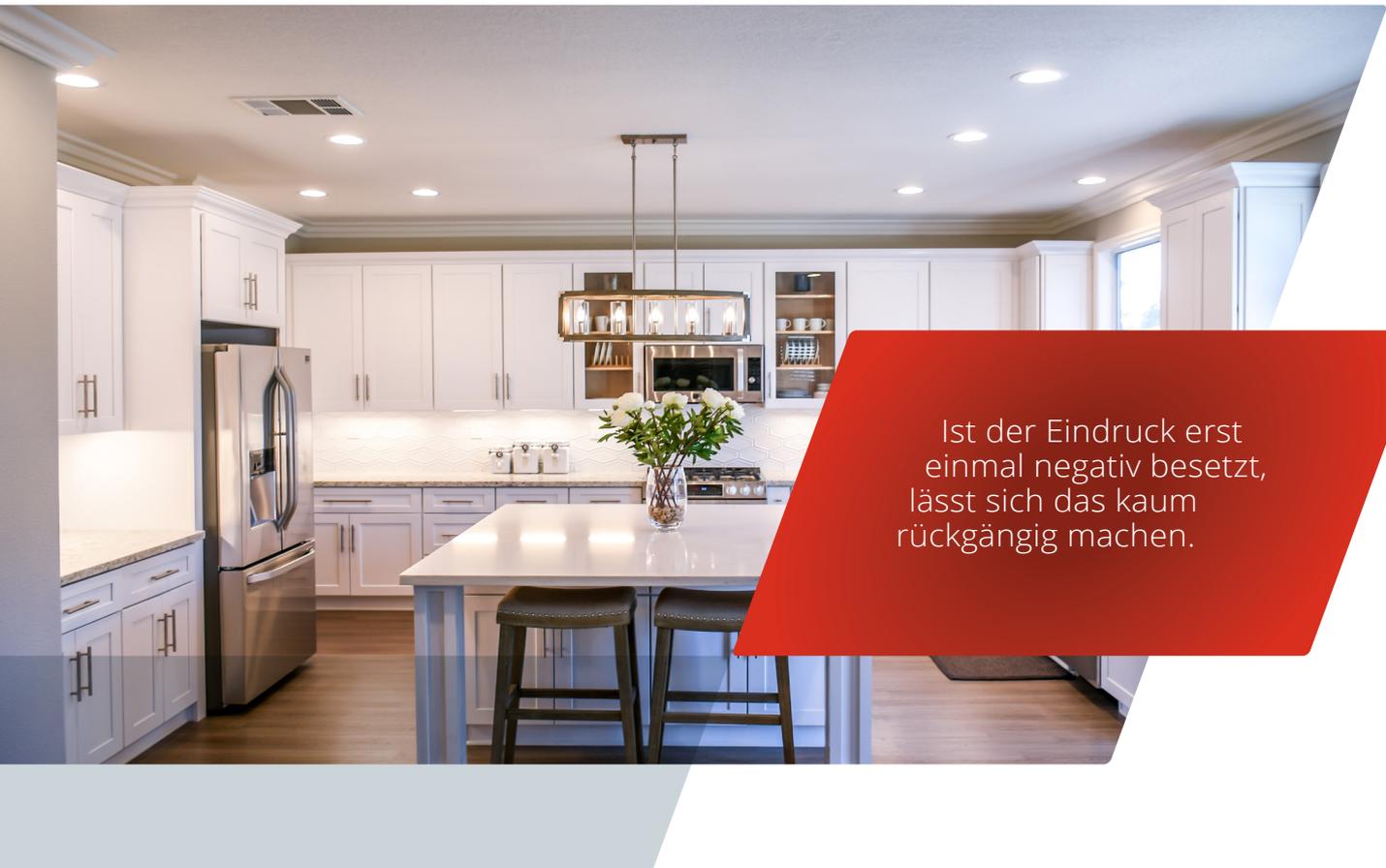
Die Qualität des Exposés ist der erste Eindruck, den ein Käufer von Ihrer Immobilie gewinnt. Sticht das Exposé unter vielen anderen heraus, wird der Kaufinteressent Ihre Liebe zu Ihrer Immobilie spüren. Sollten Sie nicht recht wissen, wie Sie Ihre Immobilie in Wort und Foto am besten verpacken, wird Ihnen der einfühlsame Immobilienmakler mit Rat und Tat zur Seite stehen.

In einem Exposé sollten alle Informationen enthalten sein, die ein Kaufinteressent im Vorfeld braucht, um zu erahnen, ob die Immobilie zu ihm paßt. Entscheidend ist dabei ein individueller und aussagekräftiger Text.

So werden unnötige Besichtigungstermine vermieden und es entsteht eine höhere Wahrscheinlichkeit, besonders interessante Käuferschichten für Ihre Immobilie zu gewinnen. Wählen Sie ausschließlich aussagekräftige Fotos, die von guter Qualität sind, damit eine mindere Qualität sich nicht auf Ihr Objekt projiziert.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit zum Erstellen des Exposés und vergleichen Sie Ihren Entwurf mit dem von professionellen Immobilienmaklern, die sich für die Exposéerstellung gern 30 bis 40 Stunden Zeit nehmen.

# Meine Immobilie ins beste Licht setzen – so geht's!



Ist der Eindruck erst einmal negativ besetzt, lässt sich das kaum rückgängig machen.

Die Präsentation Ihrer Immobilie ist die Chance, einen guten Eindruck bei potenziellen Käufern zu hinterlassen. Wird die Chance nicht genutzt, kommt es nur zu wenigen Anfragen.

Der Profi sieht Ihre Immobilie ganz anders. Er achtet auf den „Hintergrund“ und wählt Perspektiven, die Ihre Immobilie ins rechte Licht rücken. So können Sie erfolgreich Ihre Immobilie privat verkaufen, denn er fotografiert keine WC's mit geöffneten WC-Deckeln, er bittet Sie, die pink-

farbenen Handtücher im Bad durch weiße auszutauschen und lässt Sie noch kleine Handgriffe tätigen, bevor er das perfekte Foto schießt.

Es ist daher unabdingbar, auf ein qualitativ hochwertiges und ansprechendes Exposé zu achten. Entscheidend dabei ist ein individueller und aussagekräftiger Text, sowie ansprechende Fotos. Idealerweise kann Ihr Profi-Fotograf auch mit Weitwinkel-Aufnahmen dienen, Innenräume mit aufgesetztem Blitz darstellen oder Panoramabilder erstellen.

Als erstes Aushängeschild Ihrer Immobilie sollten Sie auf jeden Fall diesen Aufwand betreiben. Oder ist Ihre Immobilie es nicht wert, dass Sie hochwertige Fotos erstellen lassen? All das kommt im Unterbewusstsein des Käufers an.

Der erfahrene Immobilienmakler arbeitet mit einer professionellen Fotoausrüstung. Er hat nicht nur verschiedene Objektive für Innen- und Außenaufnahmen, sondern arbeitet auch mit einem aufgesetzten externen Blitz, damit alle Räume perfekt ausgeleuchtet werden. Wichtig bei den Außenaufnahmen ist die Wettersituation. Bei grauem Himmel und Nieselregen können keine Emotionen geweckt werden. Der qualitätsorientierte Makler fährt deshalb auch öfter zur Immobilie, bis ihm bei perfektem Wetter mit blauem Himmel und Sonnenschein das perfekte Foto gelingt. Mit geschultem Blick aus Sicht des Profis weiß er das ansprechende Aussehen Ihrer Immobilie perfekt in Szene zu setzen!

## So **vermarkte** ich meine **Immobilie** am besten!

Entscheidend für eine gute Präsentation ist die Wahl der Vermarktungsplattform.

Wählen Sie nicht den vermeintlich günstigen Weg, nämlich Ihre Inserate online in Immobilienbörsen als Abo abzuschließen. Sie werden nach wenigen Wochen nur noch als „nicht aktuelle“ Anzeige einsortiert. Besondere Präsentationen auf den Immobilien- Onlineportalen sind zwar teuer, gewährleisten aber eine höhere Aufmerksamkeit. Ein Inserat in den Printmedien ist denkbar, erreicht jedoch oft nur regionale Interessenten. Der qualifizierte Makler ist nicht nur auf einem Immobilienportal vertreten, sondern bedient alle wichtigen und kostenpflichtigen Immobilienportale.

Hierüber generiert er nicht nur Interessenten aus dem Inland, sondern auch aus dem naheliegenden Ausland. Manch eine Anfrage kommt sogar von der ganz anderen Seite der Erde. Zusätzlich stellt er Ihre

Immobilie auf seiner Homepage professionell dar. Auch Immobilienbüros mit gutem Standort ziehen Interessenten magisch mit ihren Aushängen in den Fenstern an. Ein nicht zu unterschätzender Effekt ist das Arbeiten mit einem sogenannten Maklergalgen, der an der Grundstücksgrenze aufgestellt und als optisches Verkaufssignal von passierenden Interessenten wahrgenommen wird.

# Besichtigungen zur richtigen Zeit perfekt durchführen!



Heben Sie die Vorteile Ihrer Immobilie bei der Hausbesichtigung hervor, aber verschweigen Sie auch keine Mängel.

Wenn Sie Ihre Immobilie privat verkaufen, nehmen Sie sich vor dem Besichtigungstermin Zeit, um aufzuräumen, zu putzen und für eine frische, luftige, unbeschwerte und angenehme Atmosphäre zu sorgen. Ein Immobilienkäufer möchte den „Wert“ der Immobilie bei einer Besichtigung „erfühlen“. Wenn Ihnen Ihre Immobilie es nicht wert ist diese aufzuräumen und in gereinigtem Zustand zu präsentieren, dann wird sie dem Käufer auch nicht wertvoll erscheinen.

Bereiten Sie sich umfassend auf alle möglichen Fragen beim Verkaufsgespräch vor und halten Sie alle erforderlichen Unterlagen für eventuelle Rückfragen zur Einsicht bereit. Auch Fragen nach den Heizkosten und der Energiebilanz sollten Sie beantworten können, denn Interessenten haben Anrecht darauf, Informationen zum energetischen Zustand einer Immobilie zu erhalten.

Als Verkäufer sollten Sie die wichtigsten Eckdaten Ihrer Immobilie, wie z. B. die Wohnfläche, Grundstücksgröße, den Zustand, die Ausstattung, Infrastruktureinrichtungen, sowie Verkehrsanbindung im Kopf haben.

Heben Sie die Vorteile Ihrer Immobilie bei der Hausbesichtigung hervor, aber verschweigen Sie auch keine Mängel. Seien Sie ehrlich! Nicht erwähnte Mängel Ihres Hauses können rechtliche Konsequenzen mit sich bringen. Informieren Sie sich daher ausreichend über den aktuellen Zustand des Hauses und stellen Sie wichtige Unterlagen zu Sanierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen zusammen. So können Sie Ihre Aussagen schriftlich belegen und sind auf der sicheren Seite.

Viele Kaufinteressenten prüfen, ob ihre Möbel in die neuen Räumlichkeiten passen – im Geiste richten sie sich schon in Ihrem neuen Eigenheim ein. Deshalb ist es als Verkäufer auch wichtig zu wissen, wo der nächste TV-Anschluss liegt und wie es mit WLAN im Objekt bestellt ist. Fragen rund um Fernsehen, Radio, Kabel und Satellit können Ihnen ebenso begegnen, bestenfalls haben Sie die Antworten schon parat. Oft wollen potenzielle Käufer auch wissen, ob die Wohngegend ruhig ist und wie das Verhältnis zu den Nachbarn ist. Beantworten Sie alle Fragen geduldig und bleiben Sie freundlich und sachlich.

Wenn Sie Kaufinteressenten zum Abschluss der Besichtigung noch ein aussagekräftiges Exposé mit Grundrissen, wichtigen Eckdaten und ansprechenden Fotos mitgeben können, bleibt ihre Immobilie nachhaltig in Erinnerung – das kann Kaufentscheidungen positiv beeinflussen.

## Die professionelle Verkaufsverhandlung!

Bereits kleine nebensächliche Äußerungen von Kaufinteressenten über den Zustand der Immobilie können den Verkäufer auf die Palme bringen und verärgern. Natürlich sieht der Verkäufer seine Immobilie immer in einem Top-Zustand und hört kritische Anmerkungen überhaupt nicht gern. Schließlich denkt er „my home is my castle“. Um ungebremste Emotionen zwischen Verkäufer und Käufer nicht aufeinander treffen zu lassen, ist es sinnvoll einen Dämpfer dazwischen zu schalten. So manch ein Immobilienverkauf kommt gar nicht

erst zustande, weil verletzte Eitelkeiten den Verkauf verhindern. Professionelle Makler können solche Informationen sehr gut filtern und geben diese gut verpackt an den Verkäufer weiter, ohne den Kaufinteressenten in schlechtem Licht stehen zu lassen. So werden dem Verkäufer die Augen bezüglich seiner Immobilie sanft geöffnet und die Argumente der Gegenseite vorsichtig dargestellt. Schließlich schafft es der Makler, dass sich beide Seiten aufeinander zu bewegen und eine Kaufpreiseinigung zwischen den Parteien erzielt wird.

# Das ist vor und während der **notariellen Beurkundung** zu beachten!



Den richtigen Käufer zu finden, kostet viel Zeit und erfordert eine hohe Investition.

- Der Käufer wählt und zahlt den Notar
- Terminierung der Beurkundung
- Unterlagen zur Beurkundung: Energieausweis, Versicherungspolice für das Objekt, Personalausweise aller unterzeichnenden Parteien, Kontonummer für den Kaufpreiseingang.

Wichtig ist es, dass alle Vorgänge, die den Hausverkauf betreffen, rechtlich einwandfrei abgesichert sind. Bis alle Formalitäten erledigt, alle finanziellen Fragen geklärt sind und Käufer sowie Verkäufer ihre Unterschrift unter den Kaufvertrag setzen können, vergehen oft Monate.

Die Erstellung des Vertragsentwurfs übernimmt in der Regel der beauftragte Notar. Hierfür müssen Sie ihm alle benötigten Dokumente zur Verfügung stellen. Der Kaufvertragsentwurf wird zur Prüfung vor dem Notartermin an alle Parteien verschickt. Abschließend erfolgt dann die notarielle Beurkundung des Kaufvertrags. Wichtige Punkte im Kaufvertrag sind neben der korrekten Adresse von Verkäufer und Käufer der genaue Kaufpreis, die Zahlungsbedingungen und der konkrete Übergabetermin, sowie der Zustand der Immobilie bei der Übergabe.

Immobilienmakler übernehmen hier in der Endphase des Verkaufes wichtige Funktionen. Sie lassen sich von Käufern ein verbindliches Kaufgebot unterzeichnen, lassen sich nicht nur den zu finanzierenden Kaufpreis durch die Kreditinstitute bestätigen, sondern prüfen auch, ob hier ein Fall von Geldwäsche (Geldwäschegesetz GwG) vorliegt. Hierfür ist der Makler im Auftrage des Finanzministeriums verpflichtet im Vorwege Ausweiskopien von Verkäufer und Käufer zu machen und in Verdachtsfällen das Ministerium zu informieren. Der Makler beauftragt den vom Käufer gewählten Notar, lässt Änderungen beider Parteien in den Kaufvertragsentwurf aufnehmen und koordiniert den Beurkundungstermin mit allen Parteien.

Somit garantiert der Makler, dass alles in gesetzlich geregelten Bahnen läuft und unnötige Kosten vermieden werden, wenn die Finanzierung vorab geprüft und gesichert ist.

# Wichtige Punkte bei der Übergabe!



Als Verkäufer sollten Sie während der Übergabe ein detailliertes Übergabeprotokoll zum Objektzustand erstellen.

- Übergabe grundsätzlich erst nach Kaufpreiszahlung!
- Die Immobilie wird bestenfalls komplett geräumt und besenrein übergeben.
- Zu übernehmendes Mobiliar wird schriftlich fixiert.
- Besonderheiten von Technik usw. werden erklärt.
- Ablesung aller Zählerstände
- Übergabe eines/r Hausordners/-Akte

Aus Sicherheitsgründen wird von einer Schlüsselübergabe vor der Zahlung des Kaufpreises abgeraten. Wird dies dennoch von beiden Vertragsparteien gewünscht, sollte es im Notarvertrag festgehalten werden. Lassen Sie sich diesbezüglich rechtlich beraten. Im Vertrag sollten wichtige individuelle Abmachungen wie z. B. Übernahme von Mobiliar, Öltank-Inhalt und die Höhe der vereinbarten Kosten rechtlich verankert werden. Falls der Käufer vorzeitig den Schlüssel erhält, sollte vermerkt sein, ob er eine zusätzliche Gegenleistung erbringen muss oder eine Anzahlung zu leisten hat.

Als Verkäufer sollten Sie während der Übergabe ein detailliertes Übergabeprotokoll zum Objektzustand erstellen. Hierdurch können Sie sich vor Nachforderungen der Käufer oder anderen Nachteilen, die sich nach dem Verkauf ergeben können, schützen. Zu den allgemeine Angaben, die zu fixieren sind, gehören die Adresse des verkauften Objektes, die Kontaktdaten der bisherigen und der neuen Eigentümer sowie das Übergabedatum. Protokolliert werden sollten alle Unterlagen, Dokumente, Schlüssel, Zählerstände, Bedienungsanleitungen und weitere Gegenstände, die übergeben werden. Immobilienmakler haben hierfür spezielle Übergabeprotokolle und sorgen für eine entspannte Atmosphäre bei der Übergabe.

## Zustand der Immobilie bei der Übergabe

Im Kaufvertrag werden Angaben gemacht, wie die Immobilie zu übergeben ist. In der Regel wird eine Immobilie in besenreinem Zustand übergeben. Das bedeutet, das Objekt ist frei von Möblierung und sonstigen Besitztümern des vorherigen Eigentümers, bis auf die Dinge, die mit verkauft wurden. Als Verkäufer sollten Sie zumindest grobe Verunreinigungen vor der Übergabe beseitigen.

Weiterhin sollten Sie auf etwaige Eigenheiten oder Besonderheiten der Immobilie hinweisen. Wichtig ist die Lage der Kabel für Telefon-, Fernseh- oder Internetanschlüsse oder wo der Waschmaschinenanschluss zu finden ist. Auch Eigenarten der Heizanlage sollten nicht verschwiegen werden. Gibt es bestimmte Mängel, gehören auch diese in das Übergabeprotokoll. Als Verkäufer sind Sie für den ordnungsgemäßen Zustand der Immobilie bis zur Übergabe verantwortlich, d.h., das z. B. ein Defekt der Heizungsanlage einen Tag vor Übergabe zu Ihren Lasten fällt und Sie für die Instandsetzung verantwortlich sind. Auch in solchen Fällen wird zunächst der erfahrene Immobilienmakler zu Rate gezogen, der schnell und unkompliziert helfen kann.

## SVEN ARNDT IMMOBILIEN

Schiffbrücke 6  
24340 Eckernförde

info@sven-arndt-immobilien.com  
0 43 51 - 66 66 872



Wir freuen uns auf Sie!

[www.sven-arndt-immobilien.com](http://www.sven-arndt-immobilien.com)

 **Sven  
rndt**  
IMMOBILIEN