

Checkliste

Immobilien verkaufen

Autor:
Reinhold Pachowsky
Immobilienexperte

© Coypright 2017 by dlpVerlag
Nürnberg
www.dlpverlag.de

Die Checkliste ist auch farbig gedruckt als Taschenbuch bei www.Amazon.de erhältlich (Suche-Stichwort dlpverlag).

Inhaltsverzeichnis

- Einleitung
- Grundsätze
- Immobilienmärkte
- Immobilienprodukt auswählen
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Komplexes Kaufverhalten
- Der Kauf von Immobilien
- Verkauf meiner Immobilie
- Der Verkaufspreis
- Der regionale Immobilienmarkt
- Erforderliche Unterlagen
- Verkauf und Notar
- Fachbegriffe
-

Einleitung

Dieses ebook ist eine *Checkliste*, das soll vorab betont werden.

Sie dient dazu, Ihnen die Schritte, die bei jedem Kauf und Verkauf einer Immobilie zu gehen sind, aufzeigt mit dem Ziel, keinen Schritt zu vergessen und somit auch möglichst keine Fehler zu machen.

Das erforderliche Immobilien-Fachwissen wird voraus gesetzt. Unterstrichene Wörter finden Sie hinten unter »Begriffe« kurz erläutert.

Diese Checkliste wird Sie also Schritt für Schritt zum Kauf oder Verkauf führen.

Die Checkliste ist somit ideal für

- ▶ Kaufinteressenten
- ▶ Makler
- ▶ Verkaufsinteressierte

Grundsätze

Immobilien sind das **teuerste Produkt** des Menschen. Viel teurer als zum Beispiel ein Luxusauto. Für den bekannten roten Sportwagen oder für eine Luxuslimousine bekommt man, je nach Stadtgebiet, oft nur eine durchschnittliche Eigentumswohnung oder vielleicht ein Reihenhaus. Im Luxusbereich ist man bei Immobilien schnell bei einem zweistelligen Millionenbetrag.

Immobilien beruhen auf einigen Grundsätzen, die für das Verständnis von Immobilien wichtig sind.

Man sollte sie deshalb kennen:

1 Die Lage ist entscheidend

Der altbekannte Spruch der Immobilien-makler, nämlich »Lage, Lage, Lage« trifft es genau. Bei der »schönsten« Immobilie in einer abgelegenen Lage wird man spätestens bei einer Vermietung oder beim

Verkauf Schwierigkeiten haben und größte Zugeständnisse beim Preis machen müssen. Wenn man zum Beispiel eine Villa in einer wunderschönen, aber abgelegenen Lage besitzt und verkaufen möchte, muss man einen »Liebhaber« für eine solche Abgeschiedenheit mit entsprechendem Kapital finden und dies ist viel schwerer, als eine Villa in einer berühmten und begehrten Wohngegend.

Die Bedeutung der Lage ist nicht nur bei Villen, sondern bei jeder Immobilie von größter Bedeutung. Derzeit gibt es in Deutschland einen klaren Trend »ins Zentrum«. Während also die Dörfer und Kleinstädte meistens einen Rückgang der Bevölkerung und damit eine geringere Nachfrage an Immobilien haben, werden »zentrumnahe« Immobilien, also solche mit einer guten, verkehrstechnischen Anbindung an ein städtisches Zentrum besonders intensiv nachgefragt. Dies als Grundsatz.

2 Immobilien sind langlebig

Immobilien sind also das teuerste, aber auch das langlebige Produkt des Menschen. Wenn man sich für Immobilien interessiert, sollte man gegen den »kurzfristigen Zeitgeist« und zwar im *Zeitrahmen von Jahrzehnten* denken!

Kaufen und schnell wieder verkaufen, also mit Immobilien handelt funktioniert für Privatpersonen

aufgrund der hohen Kaufkosten (siehe unter Kapitel »Finanzierung«) kaum erfolgreich. Die Strategie sollte sein: Kaufen und Halten, und zwar für Jahrzehnte, vielleicht sogar an das Vererben für die nächste Generation denken.

3 Immobilien sind beständig

Immobilien sind so teuer, weil sie auch »massiv« gebaut wurden und somit beständig sind. In Deutschland baut man ohnehin so massiv und teuer wie in keinem anderen Land der EU. Schon Friedrich Schiller schrieb 1777 im Gedicht der Glocke: »*Fest gemauert in der Erde*« und so ist es bis heute geblieben. Das liegt einerseits am Wetter, aber auch an den unglaublich vielen gesetzlichen Vorschriften des Bauens, die auf »Sicherheit« im weitesten Sinne ausgelegt sind und somit ist »alles« bis in das Einzelne hinein genauestens festgelegt und wird auch entsprechend in der Durchführung geprüft.

4 Immobilien haben einen hohen Sachwert

Aufgrund der genannten Beständigkeit entstehen also hohe Kosten, welche wiederum einen hohen »Sachwert« auslösen. Damit ist folgendes gemeint: Während zum Beispiel in den englisch sprechenden Ländern für Immobilien fast nur der »Marktpreis« (das ist derjenige Preis, der sich aufgrund von Angebot und Nachfrage ergibt) zugrunde gelegt wird,