

Leicht gemacht eine Wohnung zu verkaufen

Der Laie steht in der Regel zunächst vor einer Herausforderung.

Wann sich der Wohnungsverkauf lohnt, ob Sie einen Immobilienmakler brauchen und welche Dokumente nötig sind, erfahren Sie nachstehend.

Welche Kosten fallen beim Wohnungsverkauf an?

Welche Kosten für Eigentümer bei einem Wohnungsverkauf entstehen, ist nicht pauschal zu sagen. Entscheidend sind hier verschiedene Faktoren. Verkaufen Sie Ihre Eigentumswohnung beispielsweise, obwohl noch Verbindlichkeiten gegenüber der Bank bestehen, kann diese eine sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung verlangen. Haben Sie die Eigentumswohnung beispielsweise selbst vor weniger als zehn Jahren als Kapitalanlage erworben, fällt auf den Gewinn beim Wohnungsverkauf die sogenannte Spekulationssteuer an. Haben Sie die Wohnung dagegen selbst genutzt und zwar im Jahr des Verkaufs und den beiden vorangegangenen Jahren, entgehen Eigentümer Ihrer Steuerschuld.

Wie schnell lässt sich eine Wohnung verkaufen?

Ebenso wie beim Zeitpunkt des Wohnungsverkaufs spielen Angebot und Nachfrage auch eine Rolle dafür, wie schnell sich eine Wohnung verkaufen lässt. Der wichtigste Faktor ist hier die Lage einer Wohnung. Aber auch ihre Ausstattung und der Zustand beeinflussen den Wert und damit die Verkaufsdauer. In der Regel sollten Verkäufer etwa drei bis fünf Monate für ihren Wohnungsverkauf einplanen.

Wie bereite ich den Wohnungsverkauf vor?

Wer eine Wohnung verkaufen möchte, sollte zuvor einige Vorbereitungen treffen. Denn es reicht nicht einfach aus, Fotos der Wohnung auf einer entsprechenden Plattform im Internet hochzuladen. Die Vorbereitung ist zudem wichtig, um rechtliche Risiken beim Immobilienverkauf zu vermeiden.

Wann bietet sich ein Wohnungsverkauf an?

Grundsätzlich unterscheidet sich der Wohnungsverkauf nicht wesentlich vom Hausverkauf. Auch hier gilt beispielsweise, dass es keine bestimmte Verkaufssaison gibt: Wohnungen lassen sich im Winter genauso wie im Sommer verkaufen. Allerdings bieten sich die hellen Monate eher für den Wohnungsverkauf an. Der Grund: Die langen Tage eignen sich hervorragend für Fotoaufnahmen und begünstigen auch Besichtigungstermine.

Entscheidend für den Wohnungsverkauf ist auch die Angebot-Nachfrage-Situation am Immobilienmarkt. Sind die Zinsen auf einem niedrigen Niveau, gibt es generell ein

größeres Interesse an Wohneigentum. In der aktuellen Niedrigzinsphase (2019) ist die Nachfrage nach Wohnungen ungebrochen hoch.

Festlegung des Angebotspreises für meine Wohnung

Zunächst gilt es, um eine Wohnung zu verkaufen, den Verkehrswert bzw. den Marktwert zu kennen. Er ist die Grundlage für einen angemessenen Angebotspreis. Um den Verkehrswert zu ermitteln, kommen verschiedene Verfahren infrage: das Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren.

Welche ist die richtige Zielgruppe für meine Wohnung?

Um eine Wohnung zu verkaufen, ist es wichtig, die Käuferzielgruppe zu kennen. Da Wohneigentum grundsätzlich für Mieter potenziell interessant ist, gilt es, die Eigenheiten und Vorzüge der zum Verkauf stehenden Wohnung unter die Lupe zu nehmen:

Paare

- - bevorzugen bezugsfertige Wohnungen oder Wohnungen mit Umbaupotenzial
- - kleine bis mittlere Wohnungsgröße
- - vornehmlich in der Stadt oder am Stadtrand

Familien

- - bevorzugen bezugsfertige Wohnungen
- - mittelgroße bis große Wohnungen
- - bevorzugen die Vorstadt

Senioren

- - präferieren bezugsfertige Eigentumswohnungen
- - ebenerdige Wohnung oder barrierefreie Wohnung
- - Lage: in der Stadt oder am Stadtrand, vor allem die Infrastruktur ist wichtig

Abhängig von der Zielgruppe ist auch zu entscheiden, ob sich größere Modernisierungsmaßnahmen vor dem Verkauf der Wohnung lohnen. Einige Käufer legen beispielsweise eher Wert auf einen passablen Preis und bevorzugen es, die Wohnung nach dem Kauf nach ihren individuellen Wünschen umzugestalten. Andere Käufer suchen eine Wohnung in bestem Zustand und mit gehobener Ausstattung. Welche Zielgruppe auch immer für Ihre Wohnung infrage kommt: Es gilt, das investierte Kapital samt Eigenleistung durch den Verkaufspreis wieder herauszuholen, damit es für Sie nicht zum Verlustgeschäft kommt.

Wohnung verkaufen – vermietet oder unvermietet?

In der Regel ist es einfacher, eine leerstehende Wohnung zu verkaufen als eine vermietete Wohnung. Denn mit einer Wohnung ohne Mieter lässt sich häufig ein höherer Verkaufspreis erzielen. Einer der Gründe liegt darin, dass der neue Eigentümer seine Pläne mit der neuen Immobilie sehr viel freier durchsetzen kann. So wäre er bei einer vermieteten Wohnung etwa gezwungen, zunächst eine Kündigung wegen Eigenbedarfs auszusprechen, damit er oder seine Verwandten die Wohnung beziehen könnten. Ist die Wohnung frei, kann er sich auch den neuen Mieter nach seinen Kriterien aussuchen oder den Mietpreis – im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten – neu berechnen.

Ist eine Wohnung bei einem Verkauf vermietet, bedeutet dies im schlechtesten Fall eine Preisminderung von bis zu 30 Prozent. Auch die Käuferzielgruppe ist durch die Vermietung eingeschränkt, der Fokus liegt hier vor allem auf Käufern, die eine Immobilie als Kapitalanlage nutzen.

Notwendige Dokumente zum Verkauf einer Wohnung

Ohne verwaltungsmäßige Voraussetzungen lässt sich eine Wohnung nicht verkaufen. Dazu gehört auch eine Reihe von Dokumenten, die Eigentümer benötigen um ihre Eigentumswohnung zu verkaufen.

Unterlage	Bezugsquelle
<u>Teilungserklärung</u> inklusive Aufteilungsplan und Gemeinschaftsordnung	Amtsgericht
Sanierungsnachweise	Eigentümer oder WEG-Verwaltung
Bau- und Grundrisszeichnungen	Eigentümer
Gebäudeversicherungsnachweis	Architekt, Bauträger
<u>Grundbuchauszug</u> (maximal drei Monate alt)	WEG-Verwaltung
Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen	Eigentümer oder WEG-Verwaltung
Kubaturberechnung als Veranschaulichung des umbauten Raums	Bauträger, Architekt
<u>Energieausweis</u>	WEG-Verwaltung oder Energiedienstleister

Unterlage

Mietvertrag + evtl. Mieterhöhungsschreiben bei vermieteten Wohnungen

Bezugsquelle

Eigentümer

Gut zu wissen:

Ablauf eines Wohnungsverkaufs

Jetzt sind alle Dokumente besorgt, Zielgruppe und Angebotspreis sind festgelegt, jetzt kann die Immobilie potenziellen Käufern vorgestellt werden, d.h. Die Präsentation der Wohnung auf den geeigneten Kanälen steht an.

Die optimale Bewerbung einer Wohnung

Ein aussagekräftiges Exposé Ihrer Immobilie für den Wohnungsverkauf ist wichtig.

- Aus welchem Jahr stammt das Gebäude, in dem sich die zu verkaufende Wohnung befindet?
-
- In welchem Zustand befindet sich die Wohnung?
-
- Wann fanden zuletzt Sanierungen/Modernisierungen statt?
-
- Wie viele Zimmer hat die Wohnung?
-
- Wie groß ist sie (Quadratmeterzahl)?
-
- Wie sieht der Grundriss aus?
-
- Wie ist die Wohnung ausgestattet (Balkon, Stellplatz, Dachboden, Kellerabteil, Garage, Terrasse etc.)?
-
- Wie viele Nebenkosten beziehungsweise wie viel Hausgeld wird fällig?
-
- Wie ist das Wohnumfeld? (Wie steht es um Kindergärten, Einkaufsmöglichkeiten, Apotheken, Ärzte oder Kulturangebote?)

Abhängig von der Zielgruppe gewichten sich auch die Informationen zur Wohnung. Kapitalanleger interessieren sich etwa weniger für den Grundriss der Immobilie als vielmehr dafür, ob die Wohnung vermietet ist oder welche Rendite bei einer Neuvermietung zu erwarten ist.

Organisation der Besichtigungen bei einem Wohnungsverkauf

Ein gelungenes Exposé bringt hohe Nachfrage, die ersten Kaufinteressenten lassen nicht lange auf sich warten, jetzt stehen die die ersten Besichtigungen an.

Im Idealfall haben die Interessenten Gelegenheit, die Wohnung bei einem Einzeltermin zu besichtigen. Davor muss aber mit dem aktuellen Mieter abgestimmt werden, wann Besichtigungstermine ausgeführt werden dürfen.

Worauf kommt es beim Kaufvertrag für Wohnungen an?

Ist der richtige Käufer gefunden, der Kaufpreis verhandelt und die Bonität geprüft, steht dem Kaufvertrag nichts mehr im Wege. Um eine Wohnung zu verkaufen und dabei alle rechtlichen Rahmenbedingungen zu erfüllen, formuliert ein Notar den Kaufvertrag. Er ist es auch, der den Vertrag in einem Termin vor dem Verkäufer und Käufer verliest, das Dokument beurkundet und ihn abwickelt.

Soll Wohnung verkauft werden mit oder ohne Makler

Ob für Sie als Eigentümer über die oben genannten Kosten noch weitere Ausgaben hinaus anfallen, kommt auch darauf an, ob Sie Ihren Wohnungsverkauf mit oder ohne Makler planen. So fallen beim privaten Wohnungsverkauf etwa Kosten für die Anzeigenerstellung und -bewerbung an.

Darüber hinaus sollten sich Eigentümer generell vor dem Verkauf entscheiden, ob sie Ihre Immobilie privat oder mit Unterstützung eines Makler verkaufen möchten. Beim ersten Wohnungsverkauf profitieren Sie bei der Beauftragung eines Maklers .

- Makler nehmen Ihnen sämtliche Aufgaben im Verkaufsprozess ab: von der Bewertung der Immobilie bis zur Übergabe der Wohnung an ihren neuen Besitzer
-
- Immobilienmakler haben bereits Erfahrung beim Wohnungsverkauf und können Sie z.B. optimal im Hinblick auf die Verkaufsstrategie beraten
-
- Sie kennen Ihren lokalen Immobilienmarkt
-
- Durch seine guten Kundenkontakte hat ein Makler möglicherweise schon passende Käufer an der Hand
-

Der Unterschied Wohnungsverkauf vom Hausverkauf

Da eine Eigentumswohnung zugleich Teil eines Wohnhauses ist, erwirbt der Käufer nicht nur die Wohnung selbst, sondern anteilig auch Nutzungsrechte am jeweiligen Wohnkomplex. In der Fachsprache stellt die Wohnung das sogenannte Sondereigentum dar, andere Teile des Gebäudes, an denen beispielsweise auch Eigentümer anderer Wohnungen in dem Wohnkomplex Anteile haben, gelten als Gemeinschaftseigentum.

Zum Gemeinschaftseigentum zählen etwa die folgenden Gebäudebestandteile:

-
- Decken und das Fundament
-
- Außenwände und tragende Innenwände
-
- Türen
-
- Das Dach
-
- Das Treppenhaus und die Flure
-
- Die Eingangstür mit Gegensprechanlage und Briefkästen
-
- Aufzüge
-
- Heizungs- und Versorgungsleitungen
-
- Gemeinschaftsräume
-
- Die Außenanlagen des Gebäudes (Garten, Innenhof)
-
- Garagen
-
- Parkplätze

Das Gemeinschaftseigentum wird von der Hausverwaltung betreut und gemeinschaftlich genutzt. Möchte ein Wohnungseigentümer außerhalb seiner Wohnung bauliche Veränderungen vornehmen – beispielsweise die Wohnungstür wechseln, eine tragende Wand durchbrechen oder einen Balkon anbauen – ist er verpflichtet, sein Vorhaben in der Eigentümerversammlung zu besprechen.