

UNSER TEAM.
IHR ZIEL.

CHECKLISTE
IMMOBILIENVERKAUF

CHECKLISTE IMMOBILIENVERKAUF

Aktueller Grundbuchauszug

erhältlich beim Grundbuchamt; ersichtlich sind hier u.a. Grunddienstbarkeiten, Belastungen etc.

Lageplan

erhältlich beim Vermessungsamt; wird benötigt um den Interessenten die Grundstücksgrenzen aufzeigen zu können

Baupläne

Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis erhält man bei Städten und Gemeinden; gibt Aufschluss über Belastungen und Pflichten gegenüber der Stadt/Gemeinde

Gebäudeversicherung

Nachweis hierüber muss dem Käufer vorgelegt werden

Energiepass

muss seit dem 01. Jan 2009 beim Verkauf vorgelegt werden; Ausnahme: Verkäufer und Käufer einigen sich darauf, dass der Energieausweis nicht nötig ist

Grundsteuerbescheid

zur Information für den Käufer

Erbbaurechtsvertrag

bei Immobilien auf Erbpachtgrundstücken

Bei Eigentumswohnungen wird ausserdem benötigt:

Teilungserklärung und -plan

Eigentumsverhältnisse werden hier geklärt

Wirtschaftsplan & NK-Abrechnungen

damit der Käufer weiss, was regelmässig finanziell auf ihn zukommt

Protokolle der Eigentümerversammlungen

i.d.R. die Protokolle der letzten 3 Jahre; der Käufer sieht was in der Vergangenheit beschlossen wurde und evtl. noch umgesetzt wird

Bei Grundstücksverkäufen wird benötigt:

Bebauungsplan

zum Prüfen, ob das Grundstück für die Bauabsichten geeignet ist

Bodengutachten

zum Sicherstellen, dass keine Altlasten vorhanden sind

Wertermittlung

es sollte ein realistischer Verkaufspreis ermittelt werden, dies kann auch von einem Gutachter übernommen werden. Einflussfaktoren sind u.a. Alter, Größe, Ausstattung, Lage, Zustand der Heizungsanlage etc.; Die aktuellen Grundstückspreise können i.d.R. bei der Stadtverwaltung erfragt werden.

CHECKLISTE IMMOBILIENVERKAUF

Exposé

es empfiehlt sich alle wichtigen Unterlagen sowie einige Eckdaten und aussagkräftige Bilder in einem Exposé zusammenzufassen

Werbung

Anzeigen in Zeitungen, Gemeindeblättern und/oder im Internet sollten veröffentlicht werden; die richtige Zielgruppe sollte angesprochen werden; die Anzeigen sollten realitätsnah und seriös formuliert werden

Erreichbarkeit

sollte zur Vereinbarung von Besichtigungsterminen etc. gewährleistet sein

Besichtigungen

Interessenten möchten die Räumlichkeiten - teilweise auch mehrmals - besichtigen; auch Nebenräume wie Garage, Keller etc. sollten gezeigt werden; Dauer: je nach Größe bis zu 1 Stunde

Fragen

tauchen häufig bei Besichtigungen oder im Vorfeld schon auf; hier sollte man auch rechtssicher vorgehen können (z.B. arglistige Täuschung)

Verhandlungen

Interessenten möchten häufig über den Kaufpreis etc. nachverhandeln

Finanzierung

Käufer sollte Finanzierungsbestätigung vorlegen

Notarvertrag

Immobilien- und Grundstücksverkäufe müssen notariell beurkundet werden. I.d.R. sucht der Käufer den Notar aus und übernimmt die Kosten hierfür.

Auffassungsvormerkung

sollte im Vertrag aufgenommen werden; sichert dem Käufer den Kauf ab

Grunderwerbsteuer

wird i.d.R. vom Käufer übernommen; in BW derzeit 5% des Kaufpreises

Übergabe

für z.B. Aufnahme der Zählerstände; sollte mit und von allen Beteiligten durchgeführt, protokolliert und unterschrieben werden