

Das Kisters Immobilien-Kompodium

1. Frage

Welche Dokumente benötigen Sie?

- Einen aktuellen Grundbuchauszug Ihrer Immobilie. Sie erhalten ihn beim Grundbuchamt des ortsansässigen Amtsgerichts
- Die Finanzierungsunterlagen über eventuell noch bestehende Grundschulden/Hypotheken
- Einen aktuellen Auszug aus dem Liegenschaftskataster, Lageplan, Flurkarte
- Eine Wohnflächenberechnung
- Die Grundrisspläne aller Geschosse, Schnittzeichnungen
- Eine Baugenehmigung
- Einen Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Eine Gebäudeversicherungspolice
- Einen Energieausweis

2. Frage

Welche Unterlagen brauche ich außerdem beim Verkauf einer Eigentumswohnung?

- Die Teilungserklärung
- Den aktuellen Wirtschaftsplan des laufenden Jahres
- Die letzte Wohngeldabrechnung
- Die Beschlussammlung, bzw. die Versammlungsprotokolle der letzten drei Jahre

3. Frage

Was ist mit Ihrer finanzierenden Bank/Bausparkasse zu besprechen?

Sollten Sie Ihre zu verkaufende Immobilie noch mit einer Grundschuld/Hypothek belastet haben, empfehlen wir Ihnen ein Gespräch mit Ihrem Bankberater, um zu klären, zu welchen Konditionen Ihre Finanzierung vorzeitig zurückgezahlt werden kann. (Vorfälligkeitsentschädigung)

4. Frage

Was ist mit Ihrem Steuerberater zu besprechen?

Bevor Sie Ihre Immobilie verkaufen, empfehlen wir Ihnen ein Gespräch mit Ihrem Steuerberater. Nur er kann Ihnen verbindliche Auskünfte über die steuerlichen Vor- und Nachteile, die bei einer Veräußerung Ihrer Immobilie zu beachten sind, erteilen.

5. Frage

Sollten Sie einen Makler einschalten?

Die Entscheidung liegt ganz bei Ihnen. Folgende Argumente, die für die Beauftragung eines Maklers sprechen, möchten wir Ihnen gerne nennen:

Ein guter Immobilienmakler nimmt Ihnen alle für den Verkauf Ihrer Immobilie erforderlichen Aufgaben ab. Hierzu zählt die Bewertung Ihrer Immobilie, das Erstellen eines ansprechenden Exposés mit aussagekräftigen Fotos, die Veröffentlichung des Immobilienangebotes, die Bonitätsprüfung der potenziellen Käufer, die Durchführung der Besichtigungstermine mit vorausgewählten Bewerbern, sowie die Begleitung bei den Kaufpreisverhandlungen. (<http://www.hausverwaltung-kisters.de/home/kompetenzen.html>)

6. Frage

Was dürfen Sie von uns erwarten?

- Analyse Ihrer Immobilie und des Gebäudezustandes zwecks Bewertung eines marktgerechten Verkaufspreises
- Überprüfung aller vorliegenden Unterlagen und ggf. Beschaffung weiterer erforderlicher Unterlagen
- Entwicklung einer Verkaufsstrategie
- Erstellung eines eventuell notwendigen Umbau-, Renovierung- oder Sanierungsplans
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés mit Fotos
- Veröffentlichung des Angebotes in den gängigen Medien und Internetportalen
- Versand des Immobilienexposés an Interessenten
- Koordinierung und Durchführung von Besichtigungsterminen mit ausgewählten Interessenten
- Bonitätsprüfung von potentiellen Kaufinteressenten
- Vorbereitung und Beurkundung des Kaufvertrages bei einem Notar
- Übergabe des Kaufobjektes an den Käufer (<http://www.hausverwaltung-kisters.de/home/kompetenzen.html>)