

KOLUMNE

Verkauf sorgfältig vorbereiten



Die Nachfrage nach Häusern und Wohnungen hat in den vergangenen Monaten nachgelassen. Umso wichtiger ist es, nach einer Kaufzusage zeitnah einen Notartermin zu vereinbaren. Ärgerlich, wenn plötzlich Umstände bekannt werden, die einer Beurkundung im Wege stehen und der Käufer abspringt. Bereiten Sie den Verkauf sehr sorgfältig vor. Klären Sie, ob im Grundbuch vorhandene Dienstbarkeiten übernommen werden und wenn ja, besorgen Sie die entsprechenden Urkunden, aus denen der vollständige Text der Dienstbarkeit hervorgeht. Die Käufer und

finanzierende Banken wollen den Wortlaut wissen. Grundschulden werden in der Regel nicht übernommen. Oftmals sind die Darlehen bereits seit Jahren getilgt. Hat die Bank Löschungsunterlagen erstellt, klären Sie den Verbleib der Unterlagen. Sofern Sie die Immobilie geerbt haben, sollte der Erbschein vorliegen. Bei mehreren Eigentümern müssen alle dem Verkauf zustimmen. Wird einer der Eigentümer betreut, ist zu prüfen, welche Stelle gegebenenfalls zustimmen muss. Ist Ihr Objekt vermietet und richtet sich Ihr Verkaufsangebot an spätere Eigennutzer der Immobilie, ist es ratsam, dies mit den Mietern zu besprechen. Käufer erwarten einen geklärten Sachverhalt. Oft springen Käufer auch aus Angst ab, weil am Objekt Mängel erkennbar sind. Besorgen Sie daher vorher ein Angebot von Ihrem Handwerker zur Mängelbeseitigung. Damit haben Sie eine belastbare Größe für die Verkaufsverhandlung. Professionelle Makler unterstützen in diesen Punkten.

Marcus Krüll

Der Autor ist Geschäftsführer der ASSVOR GmbH.