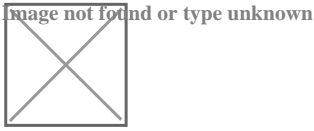


## Wohnungen erfolgreich verkaufen: Die Tipps und Tricks der Profis für einen reibungslosen, schnellen und profitablen Verkauf Ihrer Immobilie - egal in welchem Zustand



Eine Eigentumswohnung ist eine gefragte Kapitalanlage und ein Verkauf zum richtigen Zeitpunkt kann ein gewinnbringendes Geschäft sein. Durch unvorhersehbare Ereignisse und bestimmte persönliche Umstände ist es dem Verkäufer allerdings nicht immer möglich, diesen Zeitpunkt frei zu wählen. Wie bei Ihrem Immobilienverkauf trotzdem alles rund läuft und welche Tricks die Profis anwenden, erfahren Sie im folgenden Artikel.

Sie spielen mit dem Gedanken Ihre Wohnung zu verkaufen? Dann gehen Ihnen bestimmt gerade einige Fragen durch den Kopf:

- Wann ist der beste Zeitpunkt die Immobilie zu verkaufen?
- Muss ich die Wohnung vorher renovieren?
- Kann ich selbst oder mein Mieter weiter in der Wohnung bleiben?
- Welche Steuern und zusätzlichen Kosten fallen beim Verkauf der Wohnung an?
- Muss ich einen Makler beauftragen oder kann ich den Verkauf alleine abwickeln?

Wenn Sie Ihre Wohnung verkaufen möchten, gilt es einige wichtige Faktoren zu beachten. Grundsätzlich ist es natürlich möglich alles in Eigenregie zu regeln. Im ersten Moment spricht auch einiges dafür: Die Maklerprovision entfällt oder kann als Verhandlungsspielraum genutzt werden und Sie behalten die komplette Kontrolle im ganzen Verkaufsprozess. Ohne entsprechende Vorkenntnisse kann das aber schnell dazu führen, dass sich der Verkauf in die Länge zieht und unnötig weitere Kosten verursacht. Das muss nicht sein! Deshalb entscheidet sich die Mehrzahl der Wohnungsverkäufer in der Praxis dafür, einen Profi mit dem Immobilienverkauf zu beauftragen

Die Vorteile liegen auf der Hand: Ein Makler oder ein Immobilienunternehmen kennen den Immobilienmarkt und können den Wert Ihrer Immobilie präzise einschätzen. Sie sparen sich viel Zeit und Energie beim Wohnungsverkauf. Sie erhalten eine professionelle Beratung und Unterstützung während des gesamten Verkaufsprozesses. Konzepte wie ImmoBuy ermöglichen es, eine auf Ihre persönliche Situation und Ihre individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderte Lösung zu finden.

### Wann ist der beste Zeitpunkt eine Wohnung zu verkaufen?

Sie haben eine Wohnung geerbt? Nach Ihrer Scheidung möchten Sie Ihre Immobilie rasch verkaufen? Sie müssen ein finanziellen Engpass mit dem Verkauf Ihrer Immobilie überbrücken? Die Gründe für den Verkauf einer Immobilie sind vielfältig. Wichtig ist, dass Ihre individuellen Bedürfnisse als Verkäufer berücksichtigt werden. Aus wirtschaftlicher Sicht ist der beste Zeitpunkt eine Wohnung zu verkaufen, wenn sich der Immobilienmarkt auf einem Hoch befindet. Dann können hohe Verkaufspreise erzielt werden. Ist es Ihnen wichtig, die Wohnung gewinnbringend zu verkaufen? Dann sollten Sie vorab den Immobilienmarkt analysieren. Gegebenenfalls schnell handeln oder Zeit in eine Sanierung stecken. Um den Wert Ihrer

Wohnung gut einschätzen zu können, vergleichen Sie ähnliche Objekte auf entsprechenden Plattformen im Internet. Beachten Sie, dass die Preise je nach Region enorm schwanken können. Vergleichen Sie deshalb am besten Objekte in Ihrer Region. Ist es Ihnen eher wichtig, die Immobilie möglichst schnell und unkompliziert abzugeben, macht es Sinn einen Fachmann zu beauftragen oder unsere folgenden Tipps und Tricks zu beachten.

### **Welche Faktoren bestimmen den Verkaufswert?**

Um einen Handlungsspielraum zu schaffen, werden üblicherweise 5 - 8 % auf den geschätzten Marktpreis aufgeschlagen. So ergibt sich der Angebotspreis. Entscheidende Faktoren, die über den Wert der zu verkaufenden Wohnung entscheiden, sind:

- Zustand und Alter der Wohnung
- Größe und Ausstattung
- Lage und Umgebung der Immobilie
- Baustil und allgemeiner Zustand
- Ist die Wohnung bereits vermietet oder nicht vermietet
- Energie-Effizienz

Muss die Wohnung grundsaniert werden oder reicht es eventuelle „Schönheitsfehler“ in Eigenregie zu beseitigen? Sparen Sie nicht am falschen Platz! Ein frischer Anstrich oder das Austauschen veralteter Armaturen können viel bewirken. Oft kann so ein sehr viel höherer Verkaufspreis erzielt werden. Rücken Sie Ihre Wohnung ins richtige Licht und investieren Sie zudem in professionelle Fotos für Ihre Anzeige. Aber nicht nur optisch sollte Ihre Wohnung für den Verkauf glänzen, sondern auch bautechnisch einwandfrei sein.

### **Welche Unterlagen werden für den Verkauf einer Wohnung benötigt?**

Damit sich ein Käufer ein umfassendes Bild der Wohnung die damit verbundenen Verpflichtungen machen kann, ist der Verkäufer verpflichtet einige Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Diese werden beispielsweise auch benötigt, um eine eventuelle Finanzierung bei einer Bank zu beantragen. Die folgenden Unterlagen sollten Sie deshalb immer Griffbereit haben:

- aktuellen Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate)
- Lageplan / Flurkarte
- bemaßte Grundrisse
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Kubatur-Berechnung (häufig von den Banken erwünscht)
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Belege über durchgeführte Renovierungen
- Teilungserklärung
- Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- Stand der Instandhaltungsrücklage
- Hausgeld und Nebenkosten der letzten zwei Jahre
- Höhe der anstehenden Sonderumlagen (sofern geplant)
- aktueller Wirtschaftsplan
- Brandschutzversicherung
- Aufstellung der bekannten Schäden
- Energieausweis (zwingend benötigt)
- ggf. Erbbaurechtsvertrag

Während des Verkaufsprozesses ist es wichtig, das Vertrauen des potenziellen Käufers zu gewinnen. Das Kaufen einer Immobilie ist eine 100%ige Vertrauenssache. Die meisten Mängel sind nicht auf den ersten Blick sichtbar. Schimmel, Feuchtigkeit im Mauerwerk oder marode Rohre lassen sich nicht sofort erkennen. Käufer lieben deshalb Dokumente und Nachweise auf Papier. Je aussagekräftiger Ihre Unterlagen sind, desto besser. Die Unterlagen, die Sie Interessenten vorlegen, müssen vollständig und absolut lückenlos sein. Sortieren Sie Ihre Unterlagen und bereiten Sie sie gegebenenfalls schön auf.

### **Welche konkreten Kosten kommen auf mich beim Verkauf meiner Wohnung zu?**

Beim Verkauf einer Wohnung fallen diverse Kosten an. Zum einen sind das die Kosten, die einmalig mit dem Verkauf der Immobilie anfallen. Zum anderen ergeben sich aus dem Betrieb der Wohnung fortlaufende Nebenkosten. Diese Kosten werden entweder vom Verkäufer, Käufer oder anteilig von beiden getragen. Im Allgemeinen sollte während des Verkaufsprozesses immer darauf geachtet werden, dass diese Kosten nicht unnötig nach oben getrieben werden. Nicht für alle anfallenden Kosten gibt es eine klare Regelung, wer diese trägt. Eine Übersicht, wer gewöhnlich welche Kosten trägt, finden Sie hier:

### **Welche Kosten kommen voraussichtlich auf den Verkäufer zu?**

- Kosten für die Bewerbung der Wohnung
- ggf. Kosten für den Makler
- ggf. Kosten für den Notar
- Kosten für eine eventuelle Renovierung
- Kosten für eine eventuelle Entrümpelung

### **Welche Kosten trägt der Käufer?**

- Kosten für den Makler
- Notarkosten
- Kosten für Grundbucheintrag
- Grunderwerbssteuer
- Kosten für die Finanzierung (Tilgung, Zinsen, Wertermittlungsgebühren und evtl. Bereitstellungszinsen)
- Verwaltungskosten

- Instandhaltungsrücklagen

Die Maklerkosten sind die wohl offensichtlichsten Kosten, die in Verbindung mit einem Wohnungsverkauf anfallen. Es sind auch die Kosten, die gerne von Käufer wie auch Verkäufer vermieden werden wollen. Es stellt sich also die Frage, wer bezahlt denn nun die Courtage? Während der Bewerbung des Objekts fallen keine fortlaufenden Kosten für den Immobilienmakler an. Er wird erst bei erfolgreichem Verkauf der Wohnung bezahlt. Die Höhe des Honorars richtet sich nach dem erzielten Verkaufspreis. Eine verpflichtende Regelung gibt es hier nicht. Für gewöhnlich wird die Provision vom Käufer getragen. Eine Verteilung auf beide Parteien ist ebenfalls denkbar. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, werben einige Verkäufer damit, dass sie die Maklerprovision übernehmen. Auf die Vermittlungsprovision wird außerdem Umsatzsteuer erhoben

Um den Verkauf einer Wohnung rechtskräftig zu machen, wird zudem ein Notar benötigt. In der Regel erhebt dieser für die Beglaubigung eine Gebühr von 1 - 1,5 % des Kaufpreises. Eine Beglaubigung ist rechtlich vorgeschrieben. Diese Kosten lassen sich daher nicht vermeiden. Für gewöhnlich werden die anfallenden Notarkosten vom Käufer der Immobilie komplett übernommen. Anteilige Zahlungen des Verkäufers sind eher unüblich und eine freiwillige Zusatzleistung.

Auch an das Finanzamt muss beim Verkauf einer Immobilie gezahlt werden. Erfahren Sie mehr im nächsten Abschnitt.

## **Welche Steuern fallen beim Verkauf einer Wohnung an?**

Eine der wichtigsten anfallenden Kosten beim Verkauf einer Wohnung ist die Immobilienertragsteuer. Diese Steuer fällt grundsätzlich immer an, wenn eine Wohnung gewinnbringend verkauft wird. Für diese Regelung gelten jedoch diverse Ausnahmen, die zum Beispiel bei einem Erbe oder einer Schenkung eintreten. Mit dem richtigen Wissen kann man einiges an Steuern sparen. Immobilienunternehmen können sie dazu beraten. Grundsätzlich richtet sich die steuerliche Last nach zwei Kategorien:

### 1. Altfälle

Als Altfälle gelten Immobilien dann, wenn sie vor dem 31.3.2002 bzw. in Ausnahmefällen vor dem 31.3.1997 angeschafft wurden. In diesen Fällen können vom Verkaufserlös 86 % abgezogen werden, wenn es nach dem 31.12.1987 keine Umwidmung mehr gegeben hat. Bei einer Umwidmung darf der Verkaufserlös nur um 40 % gekürzt werden

### 2. Neufälle

Verkaufsgeschäfte nach dem 31.3.2002 zählen zu den Neufällen und werden damit gänzlich mit dem vollen Satz der Immobilienertragsteuer von 30 % besteuert. Zu den Neufällen gehören Wohnungen, deren zehnjährige Spekulationsfrist zum 31.3.2002 (Abschaffung der Spekulationsfrist in Österreich) noch nicht abgelaufen war.

## **Wann fallen keine Steuern beim Verkauf einer Wohnung an?**

### 1. Hauptwohnsitzbefreiung

Grundsätzlich fallen keine Steuern an, wenn die zu verkaufende Wohnung als Hauptwohnsitz des Verkäufers genutzt wurde. Als Hauptwohnsitz gilt die Wohnung, wenn der Verkäufer vor dem Verkauf mindestens zwei Jahre lang selbst in der Wohnung gelebt hat. Außerdem gilt die sog. „5-aus-10-Regel“, die besagt, wenn der Verkäufer innerhalb der letzten zehn Jahre mindestens fünf Jahre ohne Unterbrechung in

der Immobilie gewohnt hat, ist der Verkauf ebenfalls steuerfrei. Die Hauptwohnsitzbefreiung ist nicht vererbbar. Die Zeit, in der man als Angehöriger aber bereits in der Wohnung gelebt hat, wird angerechnet.

## 2. Herstellerbefreiung

Wurde die Immobilie vom Verkäufer selbst errichtet, fallen ebenfalls keine Steuern an. Die Immobilie muss aber von Grund auf neu vom Verkäufer errichtet worden sein. Eine Komplettsanierung oder ein Teilumbau zählen hier nicht.

## 3. Tausch, Schenkung, Erbschaft

Bei einem Tausch, einer Schenkung oder einem Erbe entfällt ebenfalls die Immobilienertragsteuer. Eine unentgeltliche Übertragung der Liegenschaft ist nicht steuerrelevant. Dies gilt beispielsweise auch bei staatlicher Enteignung.

### **Kann ich meine Wohnung vermietet verkaufen?**

Das ist absolut möglich. Sie können Ihre Wohnung auch verkaufen und selbst darin weiter wohnen. Viele Interessenten suchen nämlich genau das. Vermietete Wohnungen werden in der Regel als Mittel zur Geldanlage an Investoren vermietet. Dementsprechend werden beim Verkauf andere Schwerpunkte gesetzt als bei Käufern, die die Wohnung selbst nutzen wollen. Für einen Anleger sind vor allem die Rendite interessant. Für diesen Zweck halten Sie am besten geeignete Unterlagen parat. Des Weiteren ist auch die Art der vorhandenen Mietverträge von Interesse. Handelt es sich um Langzeitmieter oder befristete Mietverträge? Vermietete Wohnungen bieten Anlegern außerdem steuerliche Vorteile.

Wenn Sie alle Tipps und Tricks beachten, steht einem erfolgreichen Verkauf Ihrer Wohnung nichts mehr im Wege. Wie viel Unterstützung Sie dabei nutzen möchten, bleibt ganz Ihnen überlassen. Der Verkauf einer Wohnung ist ein sehr individueller Prozess. Bei ImmoBuy gehen wir konkret auf Ihre persönlichen Umstände ein und finden ein passendes Konzept, das zu Ihnen und Ihren individuellen Anforderungen passt.

**Sie wünschen sich Sorgenlosigkeit?** Bei ImmoBuy steht die Individualität beim Verkauf Ihrer Wohnung im Vordergrund. Für das ImmoBuy-Team steht fest: „Bei uns ist der Wohnungsverkauf maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Verkäufers – nicht auf die Bedürfnisse des Käufers.“

Wenn Sie Interesse an einer schnellen, unkomplizierten und fairen Lösung für den Verkauf Ihrer Wohnung haben, füllen Sie gerne unser Kontaktformular aus.

Wir würden uns freuen, wenn wir Ihnen kompetent und vertrauensvoll zur Seite stehen dürfen!