



Hausaufgaben für den Immobilienverkauf

Welche Dokumente und Informationen zum Verkaufsstart vorliegen sollten

Der Verkauf einer Immobilie ist eine komplexe Aufgabe, die bereits im Vorfeld mit einiger Fleißarbeit verbunden ist. Potenzielle Käufer eines Hauses oder einer Wohnung wollen und brauchen vorab viele Informationen. Wer die nicht pünktlich liefert, riskiert, dass sich Kaufinteressenten lieber anderweitig umschauchen. Die Experten von Haferkamp Immobilien kümmern sich auf Wunsch um die Informationsbeschaffung und halten für Eigentümer wertvolle Tipps bereit.

Ob der Verkauf mit oder ohne Unterstützung eines Immobilienmaklers erfolgt - nur wenn Kaufinteressenten alle erforderlichen Informationen rechtzeitig vorliegen haben, können sie zu Käufern werden. Entsprechend finden Eigentümer, die den Interessenten persönlich oder über ihren Makler alle Details zur Verfügung stellen, schneller den richtigen Käufer.

Der Energieausweis beispielsweise ist seit 2014 gesetzlich vorgeschrieben und muss schon zu Verkaufsbeginn vorliegen. Der Eigentümer ist verpflichtet, die Energiewerte schon in den Anzeigen zu nennen und eine Kopie des Ausweises für Kaufinteressenten ist obligatorisch. Bei Nicht-Einhaltung drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro. Verkaufen Eigentümer ihr Haus oder ihre Wohnung mit Haferkamp Immobilien, besorgen die Experten den richtigen Energieausweis sogar kostenlos.

Ein ebenfalls unerlässliches Dokument, das Hausverkäufer vorliegen haben sollten, ist der Grundbuchauszug. Damit können sie nicht nur nachweisen, wer der tatsächliche Eigentümer des Grundstückes ist, sondern legen auch offen, ob es mit einer Hypothek, Grundschuld oder ähnlichem belastet ist. Wegerecht für die Nachbarn, Leitungsrecht für eine Wasserleitung, Beschränkungen zur Bebaubarkeit - diese und viele weitere Informationen gehen aus dem Grundbuchauszug hervor und sind für Kaufinteressenten wichtig.

Wohnungseigentümer, die verkaufen wollen, sollten beispielsweise auch eine Kopie der Teilungserklärung parat haben, die Interessenten vor dem Kauf lesen müssen. So finden sie unter anderem heraus, wie der Verteilungsschlüssel aussieht, ob es spezielle Sondernutzungsrechte gibt, was zum Gemeinschaftseigentum gehört und mehr. Kopien von Mietverträgen, Nachweise von Modernisierungen oder neueren Reparaturen belegen häufig eine Wertsteigerung und sollten deshalb ebenfalls vorgelegt werden. Darüber hinaus zählen Baugenehmigung, Baubeschreibung, Baupläne, Grundrisse, Nachweise über Mieteinkünfte, Kopien von beispielhaften Mietverträgen, Nachweise für Feuer- und Gebäudeversicherung zu den Dokumenten, die beschafft und vorgelegt werden sollten.

Eine professionelle Wertermittlung und Marktanalyse, wie sie von Haferkamp Immobilien angeboten wird, ist nicht nur wichtig, um den optimalen Verkaufspreis festlegen zu können. Die umfangreiche Analyse gibt darüber hinaus auch Auskunft über die Mikrolage. Sind darin beispielsweise Infrastrukturmaßnahmen dokumentiert, bei denen durch die Ansiedlung von Geschäften oder kulturellen Einrichtungen das Wohnumfeld in der letzten Zeit stark aufgewertet wurde, ist das ein starkes Argument bei Verhandlungen.

Auf <http://www.haferkamp-immobilien.de> sind weitere nützliche Informationen auch zu Themen wie Haus verkaufen Hamburg , Immobilien Barmbek , Immobilien Rosengarten und mehr zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Haferkamp Immobilien GmbH

Herr Jens-Hendrik Haferkamp
Bremer Str. 181
21073 Hamburg

haferkamp-immobilien.de
info@haferkamp-immobilien.de

Haferkamp Immobilien bietet eines der größten Immobilienangebote in Hamburg und der gesamten Region. Seit 1966 überzeugen wir als inhabergeführtes Unternehmen durch erfolgreiche Immobilienvermarktungen und eine schriftliche Leistungsgarantie. Haferkamp Immobilien besitzt drei Filialen in Hamburg und wird überregional durch kompetente Netzwerk-Partner vertreten. Um Eigentümern einen passgenauen Service zu bieten, vereint Haferkamp die Geschäftsbereiche Wohnen, Miete, Commercial, Investment und Neubau unter einem Dach. Durch die enge Vernetzung der Kompetenzen bietet Haferkamp bereichsübergreifende, auf die Wünsche der Kunden abgestimmte Vermarktungsmöglichkeiten, die von individuellen Vermarktungsstrategien begleitet werden. Eigentümer profitieren von erstklassigem fachlichen Know-how, innovativem Prozessmanagement, transparenter Leistungsdokumentation und einem Netzwerk starker Partner. Der größte Vorteil für Haferkamp-Kunden ist ein im Großraum Hamburg bislang einzigartiges Matching-Tool, das die Interessen von Anbietern und Bewerbern abgleicht und optimal verbindet.