

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen bei MYVISON! Wir freuen uns, dass wir Ihr Interesse wecken konnten.

Da wir langfristig bestrebt sind den Verkaufsprozess zeitlich und damit für alle Parteien auch finanziell zu optimieren, stellen wir Ihnen auf den folgenden Seiten eine Übersicht zusammen, die Ihnen helfen soll einzuschätzen was Sie beim Verkaufsprozess erwartet. Diese Übersicht soll Ihnen helfen den Prozess ggf. in Eigenregie durchzuführen oder in Zusammenarbeit mit uns effizient an Ihrem Verkauf zu arbeiten, so dass wir gemeinsam einen Kosten-Nutzen-optimierten Verkaufsprozess erreichen können.

Zu den Informationspunkten gehören:

Eine grafische Übersicht des gesamten Verkaufsprozesses. Diese ist stark abhängig von der Lage und Art Ihrer Immobilie. Beispielsweise ist davon auszugehen, dass Sie aufgrund der Urbanisierung eine Stadtimmoblie deutlich schneller verkaufen können als auf dem Land. Auch der Preis hat bei der aktuellen Marktlage in der Stadt schon fast eine untergeordnete Rolle. Dennoch haben wir in unserer Übersicht auch den vermutlich schlechtesten Fall berücksichtigt, bei dem der Verlauf sich über mehrere Monate erstreckt.

Eine Fragenliste zum gesamten Ablauf. Beginnend bei der Verkaufsvorbereitung bis zum Abschluss beim Notar stellen wir Ihnen einige Fragen anhand derer Sie sich selbst prüfen und vorbereiten können. Die Fragen mussten wir teilweise etwas allgemeiner halten, da wir von Rechtswegen her kein Steuer- oder Rechtsberatung durchführen dürfen. In einem Beratungstermin mit Ihnen möchten wir aber versuchen Ihnen unsere Erfahrungen zu vermitteln und Ihnen die Richtung für ein Gespräch mit Ihrem Steuerberater oder Anwalt zu weisen.

Ihr Ansprechpartner
Lars Brandt
Gärtnerwinkel 97
38302 Wolfenbüttel
Mail: L.Brandt@MYVISON.de
Mobil: 0151 231 25 950

IHK Registrierung:
IHK Braunschweig
Zulassung nach § 34C am
08.10.2018

Verantwortliche:

Vertrieb:
Lars Brandt
Mail: L.Brandt@MYVISON.de
Mobil: 0151 231 25 950

Technik:
Benny Lison
Mail: B.Lison@MYVISON.de

Marketing:
Alexander Rudy
Mail: A.Rudy@MYVISON.de

Web:
www.MYVISON.de

Steuer-Nr.:
51/106/09345
USt-ID:
DE 3066 54289

Bankverbindung
Commerzbank
IBAN:
DE64 2704 0080 0484 4437 00
BIC:
COBADEFFXXX

Was Sie bzw. den Käufer bei der Immobilienfinanzierung erwartet. Auf den ersten Blick könnte es Ihnen als Verkäufer die Finanzlage der Interessenten egal sein, aber es wird Sie ärgern, wenn die Finanzierung beim Interessenten Ihrer Wahl „platzt“ oder gar nicht erst zustande kommt. Wir haben Ihnen eine Übersicht der gängigsten angeforderten Unterlagen zusammengestellt. Nicht alle davon werden zwangsläufig abgefragt, aber vielleicht können Sie dezent die eine oder andere Frage platzieren, um herauszufinden, ob der Interessent die Immobilie auch finanziert bekommt.

Welche Dokumente können Sie für den Ersttermin ggf. schon bereithalten?

Inhalt

| | |
|---|---|
| Gesamtübersicht Verkaufsprozess | 3 |
| Fragenliste zur Selbstkontrolle | 4 |
| Immobilienfinanzierung: Gängige Dokumente | 6 |
| Vorbereitung Ersttermin | 7 |

Gesamtübersicht Verkaufsprozess

| Woche | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Verkaufsvorbereitung | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gutachten/Wertbestimmung | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exposé | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Energieausweis | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | |
| Verkaufsstrategie | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | |
| Besichtigungen | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | |
| Klärung Finanzierung | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | |
| Notar | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| Nebenprozesse (Steuer zahlen) | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | |
| Abschluss/Übergabe | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | |
| Verkaufsstrategie (optional) | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | |
| Umzug/Einrichtung | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Ummeldung | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | |
| Telefon/Internet/etc | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | |

Der schraffierte Bereich stellt ein möglicherweise früheres Eintreten, Verzögerungen oder eine zweite Marketingphase dar.

Der Energieausweis muss ab dem Verkaufsstart vorliegen. Verweisen Sie zumindest auf „Energieausweis in Erstellung“, falls er noch nicht vorliegt.

Fragenliste zur Selbstkontrolle

Verkaufsvorbereitung

- Haben sie einen aktuellen Grundbuchauszug vorliegen bzw. den letzten Stand?
- Wurden die Sicherungseinträge der Bank gelöscht, wenn Ihre Immobilie abbezahlt ist?
- Haben Sie ggf. die Löschungsbescheinigung Ihrer Bank vorliegen?
- Ist ihr Grundstück frei von Verunreinigungen/Altlasten? (Nachweis einholen)
- Haben Sie eine Unbedenklichkeitsbescheinigung, dass auf Ihrem Grundstück keine Sprengstoffe aus einem Weltkrieg vermutet werden?
- Haben Sie Fotos erstellt?
- Haben Sie optional einen virtuellen Rundgang erstellt? (Dies reduziert Ihren späteren Aufwand)
- Haben Sie den Wert der Immobilie bestimmt bzw. bestimmen lassen?
- Haben Sie sich Gedanken zum Verkaufszeitpunkt gemacht?
- Haben Sie verkaufsfördernde Maßnahmen bedacht? (Kleinreparaturen)

Exposé

- Haben Sie Verkaufsunterlagen erstellt, die das Objekt anpreisen? Bspw. ein Exposé?

Energieausweis

- Sind Sie verpflichtet einen Energieausweis abzugeben?
- Liegt Ihnen bereits ein gültiger Energieausweis vor oder müssen Sie einen erstellen?
- Möchten bzw. müssen Sie einen verbrauchs- oder bedarfsorientierten Energieausweis erstellen lassen?

Verkaufsstrategie

- Haben Sie eine Verkaufsstrategie? (Wann und wo inserieren Sie?)

Besichtigungen

- Kommen Sie mit unterschiedlichen Menschentypen klar?
- Können Sie ein "Verkaufsgespräch" führen?
- Können Sie Emotionen aus dem Verkaufsprozess ausklammern?
- Haben Sie Erfahrung mit "Deals" über 100.000€?

Finanzierung

- Können Sie den Interessenten schon vorab hinsichtlich der Umsetzbarkeit einer Finanzierung bewerten?
- Ihr Käufer ist evtl. auch "Neuling" beim Immobilienkauf. Können Sie Ihm ggf. eine Richtung weisen, damit der Prozess schnell verläuft? Bspw. zur Finanzierung.

Notar

- Sind Sie auf den Notartermin vorbereitet?
- Haben Sie unterstützende Unterlagen für den Käufer zusammengestellt, damit der Notarvertrag vollständig ist und es weniger Rückfragen bzw. Änderungen im Termin gibt?

Immobilienfinanzierung: Gängige Dokumente

Hier eine Übersicht gängiger Dokumente für eine Bankfinanzierung. Es gibt zwar wenige Dokumente, die ausschließlich für Selbstständige ODER Angestellte sind, aber aus eigener Erfahrung können wir sagen, dass Selbstständige mehr Dokumente vorlegen müssen.

| Art | Relevant für |
|---|----------------------------------|
| Jahresbescheid Lohnabrechnung | Angestellter |
| Eigenkapitalnachweis (Kontoauszug o.ä.) | Angestellter und Selbstständiger |
| Selbstauskunft | Angestellter und Selbstständiger |
| Kreditnachweise | Angestellter und Selbstständiger |
| Leasingnachweise/KfZ Finanzierung | Angestellter und Selbstständiger |
| Bestehende Immobilienfinanzierungen | Angestellter und Selbstständiger |
| Rentennachweis (GKV) | Angestellter und Selbstständiger |
| Rentennachweise Privatvorsorge | Angestellter und Selbstständiger |
| Berufsunfähigkeitsversicherung | Angestellter und Selbstständiger |
| Kindergeldnachweis | Angestellter und Selbstständiger |
| Steuerbescheide | Angestellter und Selbstständiger |
| Betriebswirtschaftliche Auswertung | Selbstständiger |
| Nachweis private Krankenversicherung | Angestellter und Selbstständiger |
| Schufa (wird abgerufen) | Angestellter und Selbstständiger |

Folgend eine kleine Auswahl an Möglichkeiten für den Interessenten/Käufer Einfluss auf seine Bonität bei der Schufa zu nehmen.

Bedanken Sie bitte, dass die Maßnahmen einige Zeit brauchen um Wirkung zu zeigen. Gehen Sie dies also frühzeitig an.

| Für die Schufa | Kommentar |
|---|---|
| Unnötige Dispos löschen | |
| Kleinkredite auf 0% Finanzierung tilgen | |
| Bankkarten für Kreditoption löschen | |
| Unnötige Kreditkarten löschen | |
| Vorab den Schufa-Auszug abrufen | https://www.meineschufa.de/index.php?site=11_3 |
| Schufa-Auszug auf Fehler prüfen | Gelegentlich unterlaufen der Schufa Fehler |

Vorbereitung Ersttermin

Welche Dokumente können Sie für den Ersttermin schon vorbereiten? (wenn verfügbar)

- Grundrisse
- Energieabrechnung der letzten Jahre
- Aktuelle Brandschutzversicherung der Immobilie
- Energieausweis
- Letzter Grundbuchauszug