

Immobilie verkaufen: Die wichtigsten Fragen für den ersten Überblick

18 ehrliche Antworten für Eigentümer, die sich frühzeitig informieren möchten – ganz ohne Verkaufsdruck.

- Timing & Markt
- Wert & Preis
- Kosten & Steuern
- Ablauf & Unterlagen
- Besondere Situationen
- Nach dem Verkauf

Was Sie in diesem Ratgeber erwartet

01	Vorwort	03
02	Timing & Markt	04
03	Wert & Preis	05
04	Kosten & Steuern	06
05	Ablauf & Unterlagen	07
06	Besondere Situationen	08
07	Nach dem Verkauf	09
08	Ein Fallbeispiel aus der Praxis	10
09	Ihre Unterlagen-Checkliste	11
10	Wer wir sind	12
11	Das sagen unsere Kunden	13
12	Der nächste Schritt	14

Für alle, die noch gar nicht so weit sind

Nicht jeder, der diesen Ratgeber liest, will in den nächsten Wochen verkaufen. Viele stehen ganz am Anfang: „Was wäre, wenn?“ Genau für diese Phase ist dieser Ratgeber gedacht.

Wir haben die 18 Fragen gesammelt, die uns Eigentümer am häufigsten stellen, bevor sie überhaupt einen konkreten Verkaufsgedanken fassen – zu Timing, Wert, Kosten, Ablauf und besonderen Situationen wie vermieteten Immobilien. Kurz, ehrlich, ohne Verkaufsdruck beantwortet.

Am Ende wissen Sie, woran Sie sind – unabhängig davon, ob Sie in einem Monat oder erst in drei Jahren verkaufen.

Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?

F: Ist gerade ein guter Zeitpunkt zum Verkaufen?

Das hängt weniger vom „perfekten“ Marktmoment ab als von Ihrer persönlichen Situation. Die Nachfrage nach Immobilien im Raum Karlsruhe ist stabil bis leicht steigend – ein genereller „falscher“ Zeitpunkt ist aktuell nicht erkennbar.

F: Wie entwickeln sich die Preise in der Region gerade?

Die Bodenwerte im Raum Karlsruhe zeigen seit Jahren einen leicht positiven Trend. Regional gibt es Unterschiede – wir ordnen Ihnen die aktuelle Lage für Ihre konkrete Adresse gerne unverbindlich ein.

F: Sollte ich noch warten oder lieber jetzt anfangen, mich zu informieren?

Sich informieren kostet nichts und verpflichtet zu nichts. Der Vorteil: Wenn Sie sich frühzeitig einen Überblick verschaffen, können Sie den tatsächlichen Verkaufszeitpunkt selbst bestimmen, statt unter Zeitdruck zu entscheiden.

Was ist meine Immobilie wert?

F: Wie finde ich heraus, was meine Immobilie wert ist?

Am zuverlässigsten durch eine Bewertung vor Ort durch einen zertifizierten Sachverständigen. Online-Tools liefern nur grobe Richtwerte, die individuelle Faktoren wie Zustand, Ausstattung oder Lage im Detail nicht erfassen.

F: Warum unterscheiden sich Online-Schätzungen teils stark voneinander?

Weil sie auf statistischen Durchschnittswerten basieren, nicht auf Ihrer konkreten Immobilie. Zwei baugleiche Häuser in derselben Straße können je nach Zustand und Modernisierungsgrad mehrere Zehntausend Euro auseinanderliegen.

F: Beeinflusst der Zustand der Immobilie den Preis wirklich so stark?

Ja, deutlich. Modernisierte Bäder, aktuelle Heiztechnik oder ein gepflegter Außenbereich können den erzielbaren Preis um 10–20 % beeinflussen – in beide Richtungen.

Was kostet mich der Verkauf?

F: Welche Kosten kommen beim Verkauf grundsätzlich auf mich zu?

Je nach Fall: Kosten für Löschung eingetragener Grundschulden, ggf. Vorfälligkeitsentschädigung bei laufender Finanzierung, sowie – bei Beauftragung eines Maklers – die Provision, die aber nur bei erfolgreichem Verkauf fällig wird.

F: Muss ich den Verkaufsgewinn versteuern?

Innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist grundsätzlich ja, außer die Immobilie war durchgängig oder in den letzten beiden Jahren selbst bewohnt. Nach Ablauf der zehn Jahre entfällt die Steuerpflicht in der Regel vollständig.

F: Wie hoch ist die Maklerprovision und wann wird sie fällig?

Ortsüblich liegt sie bei ca. 3 % zzgl. MwSt. (3,57 % inkl.) und wird ausschließlich nach erfolgreichem Notartermin fällig – kein Verkauf, keine Kosten.

Wie läuft ein Verkauf praktisch ab?

F: Welche Unterlagen brauche ich für den Verkauf?

Unter anderem Grundbuchauszug, Energieausweis, Wohnflächenberechnung und – bei Eigentumswohnungen – die Teilungserklärung. Die vollständige Checkliste finden Sie auf Seite 11.

F: Wie lange dauert ein Verkauf im Durchschnitt?

Von der ersten Anfrage bis zum Notartermin vergehen bei realistischer Preisfindung häufig sechs bis zehn Wochen – stark abhängig von Objektart, Lage und Marktsituation.

F: Brauche ich zwingend einen Energieausweis?

Ja, er ist gesetzlich vorgeschrieben und muss spätestens bei der Besichtigung vorliegen. Wir organisieren ihn für Sie über unser Netzwerk.

Was, wenn mein Fall nicht ganz „normal“ ist?

F: Kann ich eine vermietete Immobilie verkaufen?

Ja. Bestehende Mietverträge gehen automatisch auf den neuen Eigentümer über ("Kauf bricht nicht Miete"). Das kann den Käuferkreis einschränken, ist aber grundsätzlich unproblematisch.

F: Muss ich vor dem Verkauf renovieren?

Nicht zwingend. Kleinere Instandsetzungen lohnen sich oft, größere Renovierungen amortisieren sich beim Verkauf selten vollständig – wir beraten Sie individuell, was sich wirklich rechnet.

F: Was, wenn ich noch unsicher bin, ob ich überhaupt verkaufen will?

Völlig normal – und kein Problem. Ein unverbindliches Gespräch verpflichtet Sie zu nichts. Viele unserer Eigentümer informieren sich Monate oder Jahre, bevor sie sich entscheiden.

Was passiert nach der Zusage?

F: Wie läuft die Übergabe konkret ab?

Nach dem Notartermin und Zahlungseingang wird die Immobilie mit Protokoll übergeben: Zählerstände, Schlüssel und relevante Unterlagen werden dokumentiert übergeben.

F: Was passiert beim Notartermin selbst?

Der Notar verliest den Kaufvertrag vollständig und erklärt alle Klauseln. Beide Parteien unterschreiben, danach veranlasst der Notar die weiteren Schritte (Grundbuchänderung, Fälligkeitsmitteilung).

F: Wann bekomme ich mein Geld?

Sobald der Notar alle Fälligkeitsvoraussetzungen bestätigt hat (u. a. Löschung alter Belastungen), meist wenige Wochen nach dem Notartermin.

Acht Monate informiert, dann in aller Ruhe entschieden

Eine Familie aus Durmersheim meldete sich bei uns, ohne konkreten Verkaufsplan – „nur zur Orientierung“. Wir bewerteten die Immobilie unverbindlich und erklärten den möglichen Ablauf, ohne Druck.

Acht Monate später, nach einem beruflichen Ortswechsel, meldete sich die Familie erneut – diesmal verkaufsbereit. Weil der Grundwert bereits bekannt war und alle Unterlagen vorlagen, war der Verkauf innerhalb von sieben Wochen zum realistischen Marktwert abgeschlossen.

„Dass wir uns schon Monate vorher informiert hatten, hat uns am Ende viel Zeit gespart – wir mussten nichts mehr nachträglich klären.“

ZUM MERKEN

Ihre Unterlagen-Checkliste für den Verkauf

- | | |
|--|---|
| ☐ Grundbuchauszug (aktuell, nicht älter als 3 Monate) | ☐ Energieausweis |
| ☐ Wohnflächenberechnung | ☐ Baupläne / Grundrisse |
| ☐ Teilungserklärung (bei Eigentumswohnungen) | ☐ Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen (bei ETW) |
| ☐ Nebenkostenabrechnung der letzten Jahre | ☐ Grundsteuerbescheid |
| ☐ Nachweise über Modernisierungen | ☐ Bei vermieteten Objekten: aktueller Mietvertrag |
| ☐ Flurkarte / Lageplan | ☐ Ggf. Erbschein oder Grundbuchberichtigung |

WER WIR SIND

Ein Familienbetrieb mit einer Qualifikation, die selten ist



Dominik, Klaus und Selina im persönlichen Gespräch – IMMO KASSEL Rheinstetten.

- | | |
|--|--|
| 1 Seit 1989
Klaus Kassel gründete das Unternehmen, Sohn Dominik übernahm 2010. | 2 Zertifizierter Sachverständiger
Nach ISO 17024, mit Re-Zertifizierungen 2021, 2024 und 2025. |
| 3 Familienbetrieb, zwei Generationen
Dominik, Klaus und Selina Erol – persönlich statt anonym. | 4 Nur 20–25 km Umkreis
Regionale Marktkennntnis statt bundesweiter Datenbank. |

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN

4,8 von 5 Sternen bei Google



Basierend auf 24 Bewertungen.

„Ich kann Dominik Kassel und sein Team nur wärmstens empfehlen. Schnell, unkompliziert, freundlich und kompetent. Die Ortsbesichtigung war effizient und das Gutachten innerhalb weniger Tage erstellt.“

— Christian, Google-Bewertung

„Bin mit dem finalen Ergebnis des in Auftrag gegebenen Verkehrswertgutachtens sehr zufrieden.“

— Juergen H., Google-Bewertung

„Meine Immobilie war bei Herrn Kassel in sehr guten Händen, ich wurde über alle notwendigen Schritte informiert und dabei begleitet.“

— Andrea K., Google-Bewertung

DER NÄCHSTE SCHRITT

Und jetzt? Ganz in Ihrem Tempo.

Ob Sie in einem Monat verkaufen möchten oder erst in ein paar Jahren – wir beantworten Ihre weiteren Fragen jederzeit unverbindlich.

Telefon

07242 / 93 41 86 0

E-Mail

mail@immo-kassel.com

Web

www.immo-kassel.com

Dieser Ratgeber ist ein kostenloses Angebot von IMMO KASSEL Rheinstetten. Kein Adress- oder E-Mail-Tausch nötig – Sie dürfen ihn frei weitergeben.