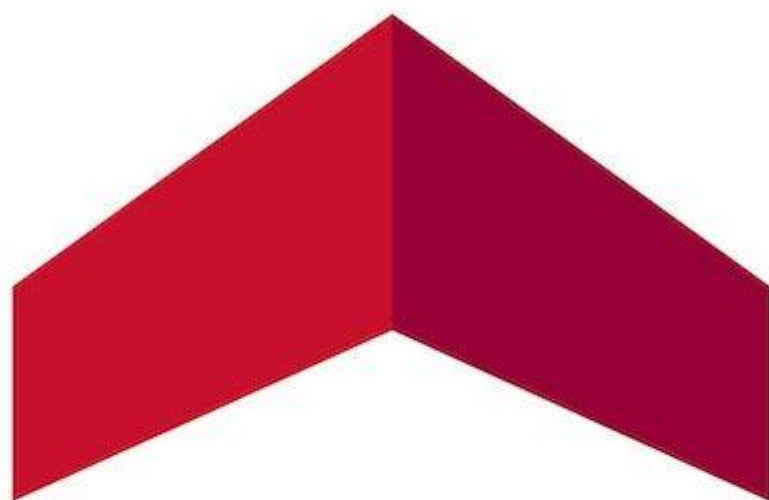




ERA[®]



IMMOBILIEN

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Warum dieser Ratgeber ein wichtiger Begleiter ist

Der Verkauf einer Immobilie ist in den allermeisten Fällen die größte finanzielle Transaktion Ihres Lebens. Anders als der Kauf alltäglicher Güter treffen Sie diese Entscheidung vielleicht nur ein- oder zweimal. Diese Seltenheit, gepaart mit den aktuellen Marktbedingungen, macht den Verkauf zu einem komplexen Projekt, bei dem hohe Gewinne oder erhebliche Verluste drohen.

Der Wert von Wissen: Jeder Tipp ist bares Geld wert

Genau hier liegt der unschätzbare Wert eines umfassenden, praxisorientierten Leitfadens. Im Dickicht aus komplexen Bewertungsverfahren, den Tücken der Offenbarungspflicht, anspruchsvollem Marketing und strategischen Verhandlungen können fehlerhafte Entscheidungen oder übersehene Details schnell Tausende von Euro kosten – sei es durch einen unnötig niedrigen Verkaufspreis, verschleppte Prozesse oder sogar rechtliche Konsequenzen wegen arglistig verschwiegener Mängel.

Dieser Smarte Verkäufer-Ratgeber wurde von den Experten von **ERA Immobilien** erstellt, um Sie mit dem notwendigen Expertenwissen auszustatten. Wir gehen über den reinen "Ablauf" hinaus:

- Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch eine **präzise, fundierte Bewertung** eine Über- oder Unterbewertung vermeiden und den optimalen Marktpreis erzielen.
- Wir erklären Ihnen Ihre **gesetzliche Offenbarungspflicht** und wie Sie Haftungsrisiken wegen nicht genehmigter Anbauten oder bekannter Mängel rechtssicher minimieren.
- Wir verschaffen Ihnen Klarheit über die **Anforderungen der Käuferbanken**, um die Finanzierung Ihres Interessenten zu beschleunigen und den Abschluss zu sichern.



Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Als Teil eines starken internationalen Netzwerks mit tief verwurzelter lokaler Expertise begleiten wir Sie durch den gesamten Prozess – von der ersten Wertermittlung bis zur sicheren Kaufpreiszahlung auf Ihrem Konto.

Nutzen Sie diesen Ratgeber als Ihr Fundament, um gut informiert, rechtlich abgesichert und mit einem Höchstmaß an Sicherheit den Verkauf Ihrer Immobilie erfolgreich abzuschließen.

Beginnen Sie jetzt, das Risiko zu minimieren und Ihren Erfolg zu maximieren.

Ihr Immobilienverkauf mit einem ERA Makler oder einer ERA Maklerin – Strukturiert, Sicher, Erfolgreich

Der Verkauf Ihrer Immobilie ist ein tiefgreifender Prozess, der emotionale und finanzielle Aspekte vereint. Um diesen Vermögenswert optimal zu realisieren, bedarf es eines strategischen Partners. Hier setzt die Rolle eines professionellen Maklers an, der als Ihr Strategie, Rechtsexperte und Mediator fungiert.

Dieser Ratgeber führt Sie als Verkäufer detailliert durch alle Phasen des Immobilienverkaufs. Er beleuchtet die entscheidenden Erfolgsfaktoren – von der peniblen Vorbereitung über die optimale Präsentation bis hin zur rechtlichen Abwicklung – und baut auf der Notwendigkeit einer engen, aktiven und vor allem vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Ihrem Makler auf, exemplarisch dargestellt am strukturierten Vorgehen von ERA Immobilien.

Teil 1:

Der Makler als Partner – Das Fundament des Vertrauens mit ERA

Die Beauftragung eines Maklers ist ein strategischer Schritt, der Ihnen Sicherheit, Professionalität und eine Stressreduktion im Verkaufsprozess garantiert.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Die Stärke von ERA – Lokale Expertise im globalen Verbund

ERA (Electronic Realty Associates) steht für eine moderne Verkaufsphilosophie, die das Beste aus zwei Welten vereint: Die tiefgreifende lokale Marktkompetenz des Maklers vor Ort und die strukturierten, digitalen Prozesse eines international bewährten Netzwerks. Ihr Makler ist Ihr Navigator, der dank der ERA-Systeme auf effektive, erprobte Marketingstrategien und eine umfassende Datenbasis zurückgreift.

Ihr Makler agiert als Ihr persönlicher Projektmanager. Das klare Ziel ist, Ihre Immobilie sorgenfrei, zeitnah und zum marktgerechten Höchstpreis zu verkaufen.

Die Basis: Der Alleinauftrag als Vertrauensbasis

Die Erteilung eines Alleinauftrags an Ihren Makler ist ein wichtiger Vertrauensbeweis und die Grundlage für den Verkaufserfolg. Nur mit dieser Exklusivität kann der Makler seine gesamten Ressourcen – Zeit, Investitionen in hochwertiges Marketing (Fotos, 360°-Touren) und sein internes Netzwerk qualifizierter Suchkunden – ohne das Risiko eines Zwischenverkaufs durch Dritte voll ausschöpfen. Der Makler arbeitet konzentriert und strategisch in Ihrem besten Interesse.

Der Strukturierte Verkaufsprozess mit ERA

Der Verkaufsprozess mit ERA ist in klare Phasen unterteilt, die maximale Transparenz und Sicherheit gewährleisten.

Phase	ERA-Fokus: Professionelles Management	Ihre Rolle: Aktive Kooperation und Informationsfluss
-------	---	--

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

I. Kontaktaufnahme & Ziele	Erstberatung zur Definition des Verkaufs <i>Warum und Wann</i> (Motivation, Zeitfenster).	Offene Kommunikation Ihrer Erwartungen und der Rahmenbedingungen.
II. Bewertung & Strategie	Professionelle Wertermittlung, Marktanalyse und Erstellung eines individuellen Marketingkonzepts.	Bereitstellung aller Unterlagen. Vertrauen in die fundierte Preiseinschätzung des Experten.
III. Vorbereitung & Präsentation	Erstellung hochwertiger Exposé-Materialien (Fotos, Home Staging) und juristische Prüfung der Dokumente.	Freiraum geben für professionelle Aufnahmen und Präsentation.
IV. Vermarktung & Qualifizierung	Gezieltes Marketing in allen Kanälen. Filterung und Bonitätsprüfung der Interessenten.	Überlassen Sie die gesamte Kommunikation dem Makler. Vermeiden Sie direkte Kontakte zu Interessenten.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

V. Verhandlung & Abschluss	Strategische Preisverhandlungen. Abstimmung des Kaufvertrags und Koordination des Notartermins.	Klare Grenzen für die Verhandlung festlegen und die taktische Führung dem Profi überlassen.
VI. Notartermin & Übergabe	Begleitung, Sicherstellung der Kaufpreisabwicklung, Protokollierung der finalen Übergabe.	Anwesenheit beim Notar. Vorbereitung des Objekts zur finalen Übergabe.

Teil 2:

Fundamentale Vorbereitung

– Ihr Grundstein für den Erfolg

Die sorgfältige und frühzeitige Vorbereitung ist die Basis für einen reibungslosen Verkauf. Fehlende oder falsche Informationen können den Verkaufsprozess um Wochen verzögern und das Vertrauen des Käufers nachhaltig erschüttern.

Der Startschuss: Frühzeitige Dokumentenbeschaffung

Beginnen Sie sofort mit der Zusammenstellung aller relevanten Unterlagen in einem sortierten Ordner. Die frühzeitige Beschaffung dieser Dokumente (oft bei Ämtern mit längeren Wartezeiten) beweist Seriosität und ermöglicht Ihrem Makler, präziser und schneller zu arbeiten.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Die wichtigsten Unterlagen, die Sie beschaffen müssen:

- **Aktueller Grundbuchauszug (max. 3 Monate alt):**
Dieses Pflichtdokument gibt Auskunft über Eigentumsverhältnisse und vor allem über eingetragene Belastungen (Hypothesen, Wegerechte, Nießbrauch).
- **Gültiger Energieausweis:**
Er ist gesetzlich vorgeschrieben und muss spätestens bei der ersten Besichtigung unaufgefordert vorgelegt werden. Die Energieeffizienzklasse muss bereits in der Immobilienanzeige genannt werden.
- **Bauunterlagen:**
Dazu gehören Baupläne, Genehmigungen, Baubeschreibung und vor allem die Wohn- und Nutzflächenberechnung. Eine exakte Berechnung nach der Wohnflächenverordnung ist unerlässlich, um Haftungsrisiken wegen falscher Größenangaben zu vermeiden.
- **Zertifizierte Wohnflächenberechnung:**
Oftmals reicht der finanzierenden Bank des Käufers ein Grundriss nicht aus und es wird explizit die Wohnfläche abgefragt. Die Berechnung erhalten Sie von Ihrem ERA Immobilien Partner.
- **Finanzielle Unterlagen:**
Grundsteuerbescheid und die Betriebskostenabrechnungen der letzten zwei bis drei Jahre sind wichtig für die Kalkulation der laufenden Kosten durch den Käufer.
- **Nachweise zur Historie:**
Detaillierte Aufstellung von Modernisierungen, Sanierungen und Reparaturen inklusive Handwerkerrechnungen. Dies belegt den Wert und den Zustand der Immobilie.
- **Sonderfälle (Eigentumswohnung):**
Hier sind die Teilungserklärung, die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen, der aktuelle Wirtschaftsplan und die Hausgeldabrechnungen unerlässlich.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Vorbereitung auf den Maklerbesuch

Der erste Termin ist für die Strategieentwicklung Ihres Maklers entscheidend.

- **Unterlagen vollständig vorlegen:**
Die vollständige Aktenlage ermöglicht eine schnelle, präzise Wertermittlung.
- **Optische Vorbereitung:**
Sorgen Sie für Ordnung und beheben Sie auffällige Kleinreparaturen (tropfende Armaturen, defekte Lichter). Der erste Eindruck zählt – auch beim Makler.
- **Motivation und Zeitplan:**
Kommunizieren Sie offen, ob Sie *schnell* oder zum *maximal möglichen Preis* verkaufen müssen. Dies beeinflusst die Vermarktungsstrategie maßgeblich.
- **Offene Kommunikation von Mängeln:**
Informieren Sie den Makler über alle Ihnen bekannten Mängel oder Schäden. Dies ist nicht nur für die Preiseinschätzung, sondern auch für Ihre rechtliche Absicherung von größter Bedeutung.

Teil 3:

Die Fünf Säulen der Verkaufsstrategie und die Umsetzung

Die eigentliche Verkaufsphase ist ein hochprofessioneller Prozess, den Ihr Makler strategisch steuert.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Säule 1:

Die Bewertung – Fundament für den richtigen Preis

Der Preis ist der wichtigste Stellhebel. Ein emotional überhöhter Preis führt zu langer Standzeit, während ein zu niedriger Preis Sie unnötig Geld kostet.

- **Marktanalyse des Profis:**

Ihr Makler nutzt anerkannte Bewertungsverfahren und gleicht den ermittelten Wert mit aktuellen Transaktionsdaten aus dem lokalen Markt ab. Er berücksichtigt dabei nicht nur die Größe, sondern auch die Makro- und Mikrolage (Nachbarschaft, Infrastruktur) und die Energieeffizienz.

- **Ihre Aufgabe:**

Vertrauen Sie der fundierten Markteinschätzung. Der Makler hat kein Interesse daran, unter Wert zu verkaufen, da seine Provision direkt vom Verkaufspreis abhängt. Der realistische Preis ist der beste Weg zu einem schnellen, erfolgreichen Abschluss.

Säule 2:

Die Präsentation – Home Staging und Exposé

Der digitale und reale erste Eindruck muss überzeugen.

- **Professionelles Exposé-Material:**

Ihr Makler organisiert hochwertige Aufnahmen (Fotos, 360°-Rundgänge, Drohnen). Er erstellt ein verkaufstarkes Exposé, das eine Geschichte erzählt und gleichzeitig alle gesetzlichen Pflichtangaben enthält.

- **Home Staging als Erfolgsfaktor:**

Die (optionale) Inszenierung Ihrer Immobilie steigert die Attraktivität für die breite Masse potenzieller Käufer. Dies umfasst:

- **Entpersonalisierung:**

Entfernen Sie persönliche Fotos und auffällige Gegenstände, damit Käufer sich ihr eigenes Leben in der Immobilie vorstellen können.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

- **Sauberkeit und Helligkeit:**
Eine aufgeräumte, helle Atmosphäre ist die unverzichtbare Basis.

Säule 3:

Marketing, Interessentenqualifizierung und Besichtigungen

Ihr Makler schützt Sie vor unnötigem Aufwand und unsicheren Interessenten.

- **Gezieltes Marketing:**
Der Makler nutzt alle relevanten Online-Portale, soziale Medien und vor allem sein internes Netzwerk vorgemerakter, finanzierungsgeprüfter Kunden.
- **Qualifizierung und Bonität:**
Die wichtigste Aufgabe des ERA-Maklers ist die Filterung. Er führt nur ernsthafte Interessenten, deren Bonität vorab geprüft wurde, zur Besichtigung. Dies spart Ihnen Zeit und minimiert das Risiko geplatzter Verträge.
- **Ihre Rolle:**
Überlassen Sie die Kommunikation dem ERA-Makler. Bei Besichtigungen gilt: Halten Sie sich im Hintergrund, da Ihre Anwesenheit die Käufer oft emotional hemmt.

Säule 4:

Verhandlung und Kaufvertragsvorbereitung

In dieser emotional kritischen Phase ist die neutrale Verhandlungsführung des Maklers Gold wert.

- **Strategische Verhandlung:**
Der Makler fungiert als neutraler Mediator, der emotionslos und faktenbasiert

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

in Ihrem Interesse den optimalen Preis erzielt. Er kennt die Verhandlungstaktiken der Käuferseite und weiß, wann man standhaft bleiben muss.

- **Kaufvertragsvorbereitung:**

Nach Einigung koordiniert der Makler die Erstellung des Kaufvertragsentwurfs durch den Notar. Er stellt sicher, dass alle vereinbarten Details (Inventar, Übergabedatum) und vor allem die rechtlichen Absicherungen integriert sind.

Säule 5:

Rechtliche Absicherung, Notartermin und Übergabe

Der Makler begleitet Sie durch die juristisch formalisierte Phase, die höchste Sorgfalt erfordert.

Die Rechtlichen Pflichten des Verkäufers

- **Die Wahrheitspflicht (Offenbarungspflicht):**

Sie müssen alle Ihnen bekannten, wesentlichen Mängel der Immobilie (z. B. Feuchtigkeitsschäden, Altlasten, fehlende Genehmigungen) unaufgefordert offenlegen. Ein arglistiges Verschweigen von Mängeln führt dazu, dass der Gewährleistungsausschluss im Vertrag nichtig wird und Sie jahrelang haftbar gemacht werden können.

- **Formvorschrift Maklervertrag:**

Der Maklervertrag muss zwingend in Textform geschlossen werden (§ 656a BGB).

- **Energieausweis-Pflicht:**

Der Ausweis muss in der Anzeige genannt und bei der Besichtigung vorgelegt werden.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Der Notartermin – Die formelle Abwicklung

Der Kaufvertrag über eine Immobilie ist nur mit der notariellen Beurkundung rechtsgültig (§ 311b BGB).

- **Neutrale Rolle des Notars:**
Der Notar sorgt für die rechtliche Sicherheit beider Parteien. Er verliest den Vertrag laut, klärt über Risiken auf und wickelt die Eigentumsübertragung ab.
- **Sicherung der Transaktion:**
Der Notar veranlasst die Eintragung der Auflassungsvormerkung (Schutz des Käufers) und koordiniert die Lastenfreistellung (Löschung Ihrer Hypotheken gegen Kaufpreiszahlung), um Ihnen eine sichere Abwicklung zu garantieren.
- **Übergabe:**
Der Besitzübergang (Schlüsselübergabe) und der Gefahrübergang (Verantwortung für das Objekt) erfolgen vertragsgemäß nach vollständigem Erhalt des Kaufpreises auf Ihrem Konto. Ihr Makler begleitet Sie zur Übergabe und erstellt ein Protokoll.

Die häufigsten Fehler vermeiden

Ein erfolgreicher Verkauf ist das Resultat der professionellen Arbeit Ihres Maklers und Ihrer gründlichen, transparenten Vorbereitung.

Ihr Schlüssel zum Erfolg	Was Sie aktiv tun müssen	Warum dies entscheidend ist

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Vollständige Vorbereitung	Alle gesetzlich erforderlichen Unterlagen (Grundbuch, Energieausweis, Pläne) frühzeitig beschaffen.	Schafft Vertrauen beim Käufer, beschleunigt die Bonitätsprüfung der Bank und verhindert Verzögerungen.
Transparenz und Ehrlichkeit	Alle Ihnen bekannten Mängel und Schäden dem Makler und im Kaufvertrag offenlegen.	Schützt Sie vor der Haftung wegen arglistiger Täuschung.
Vertrauen in die Expertise	Die realistische Preiseinschätzung des Maklers akzeptieren und die Verhandlungsführung ihm überlassen.	Ein marktgerechter Preis und eine professionelle Verhandlung sichern das bestmögliche Ergebnis.
Optimale Präsentation	Die Immobilie für Fotos und Besichtigungen aufräumen, entpersonalisieren und ggf. Home Staging zulassen.	Der erste Eindruck zählt. Eine attraktive Präsentation maximiert die Kaufbereitschaft.

Ihr ERA Makler ist Ihr qualifizierter Partner, der Sie durch alle rechtlichen und strategischen Klippen sicher zum Ziel führt. Vertrauen Sie auf diesen Prozess – es zahlt sich aus.

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Was von Anfang an zählt:

Mit System und Vorbereitung zum erfolgreichen Verkauf

Der Verkauf Ihrer Immobilie ist komplex, aber mit gründlicher Vorbereitung und professioneller Begleitung durch Ihren Makler bestens zu meistern. Indem Sie aktiv und vertrauensvoll kooperieren, legen Sie den Grundstein für einen schnellen und gewinnbringenden Abschluss.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Ihren Verkauf sind:

- **Vollständige Vorbereitung:**
Stellen Sie alle rechtlich relevanten Unterlagen (Grundbuch, Energieausweis etc.) frühzeitig bereit.
- **Realistische Preisfindung:**
Vertrauen Sie der fundierten Marktanalyse Ihres Maklers, um eine unnötig lange Vermarktungszeit zu vermeiden.
- **Transparente Kommunikation:**
Erfüllen Sie Ihre gesetzliche Offenbarungspflicht bezüglich Mängeln.
Ehrlichkeit schützt Sie vor Haftungsrisiken.
- **Professionelle Partner:**
Verlassen Sie sich auf die Expertise von Notar, Makler und gegebenenfalls Sachverständigen.
- **Geduld:**
Der gesamte Prozess von der Vorbereitung bis zur finalen Kaufpreiszahlung und Grundbucheintragung dauert in der Regel mehrere Monate.

Wichtiger Hinweis und Disclaimer

Dieser Ratgeber wurde mit größter Sorgfalt erstellt und dient der allgemeinen Information über den Ablauf eines Immobilienverkaufs in Deutschland. Obwohl wir

Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

uns bemüht haben, alle relevanten Aspekte und aktuelle gesetzliche Regelungen (Stand 2025) vollumfänglich darzustellen, dient dieser Text ausdrücklich nicht als Rechts- oder Steuerberatung.

Wir weisen darauf hin:

- **Keine Rechtsberatung:**
Die Inhalte ersetzen keine juristische oder steuerliche Beratung durch einen Rechtsanwalt, Notar oder Steuerberater. Bitte ziehen Sie bei konkreten Fragen zu Verträgen, der Löschung von Belastungen, Steueroptimierung oder besonderen Rechtsverhältnissen stets professionellen juristischen Rat hinzu.
- **Kein Anspruch auf Vollständigkeit:**
Trotz des umfassenden Charakters kann dieser Ratgeber nicht jede individuelle Fallkonstellation abbilden. Gesetzliche Änderungen können jederzeit eintreten.

Wir sind für Sie da:

Für alle Fragen rund um Ihren individuellen Immobilienverkauf, die präzise Bewertung Ihrer Immobilie, die Umsetzung des optimalen Marketingkonzepts und die sichere Koordination des gesamten Verkaufsprozesses stehen Ihnen die Experten von ERA Immobilien jederzeit als Ihr kompetenter und erfahrener Ansprechpartner zur Verfügung. Wir begleiten Sie sicher und erfolgreich auf dem Weg zum bestmöglichen Verkaufsergebnis.

Gerne stehen wir Ihnen als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Wenden Sie sich für Fragen, Anregungen oder wünsche bitte an die Mailadresse:
info@eraimmobilien.de



Der ERA-Verkäufer-Ratgeber 2025

Das gesamte ERA Immobilien Team wünscht Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie. Es ist schön zu wissen, dass wir mit diesem Ratgeber ein kleiner Teil davon sind und waren.

Ihr Team von ERA Immobilien

Thomas Brunner
Managing Director

ERA Deutschland GmbH
Rathausgasse 2
91126 Schwabach

www.eraimmobilien.de

1. Auflage
Stand dieses Ratgebers - Oktober 2025