

Leitfaden für den Verkauf

Schnellerer Verkauf Ihrer Immobilie



Einleitung

Wollen Sie Ihre Immobilie in Spanien verkaufen?

Suchen Sie nicht weiter!

Wenn Sie beschlossen haben, dass es an der Zeit ist, Ihre Immobilie in Spanien zu verkaufen, steht Ihnen HomeEspaña zur Seite, egal wie Ihre Situation aussieht. Wir verstehen, dass der Verkauf einer Immobilie manchmal unnötig entmutigend sein kann.

Deshalb haben wir einen umfassenden Leitfaden in sechs Schritten erstellt, um Ihnen zu helfen. In diesem Leitfaden finden Sie alle relevanten Informationen, die Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie in Spanien benötigen.

Dieser Leitfaden wird Sie mit dem notwendigen Wissen versorgen, um jede Phase des Verkaufsprozesses selbstbewusst zu bewältigen und sicherzustellen, dass Sie gut vorbereitet sind, um ihn erfolgreich zu meistern.



Schritt 1

Sind Sie bereit, Ihr Haus zu verkaufen?

Der erste und wichtigste Schritt für jeden, der seine Immobilie zum Verkauf anbieten möchte, besteht darin, die Entscheidung zum Verkauf zu treffen und sich zu 100 % dafür zu entscheiden.

Bevor Sie also irgendetwas anderes tun, sollten Sie sich lieber jetzt als später mit Freunden und Verwandten beraten, um die Vor- und Nachteile des Verkaufs Ihres Hauses abzuwägen.

Wenn Sie die Entscheidung getroffen haben, müssen Sie noch einige Dinge erledigen, bevor Sie Ihre Immobilie auf den Markt bringen.

Der Verkaufsprozess Ihres Hauses, von der Preisvereinbarung mit einem Käufer bis zur Schlüsselübergabe beim Notar, dauert normalerweise zwischen acht und zehn Wochen. Wenn Sie also noch in dem Haus wohnen, das Sie verkaufen wollen, müssen Sie einen

Plan für den rechtzeitigen Auszug schmieden.

Sie müssen auch entscheiden, ob Sie Ihr Haus voll möbliert oder leer verkaufen.

Wenn Sie nicht in Spanien leben, müssen Sie wahrscheinlich nach Spanien zurückkehren, um alle persönlichen Gegenstände und Möbel, die nicht zum Verkauf gehören, einzupacken. Außerdem müssen Sie beim Notar unterschreiben, wenn der Verkauf abgeschlossen ist, oder einem Anwalt eine Vollmacht erteilen, damit er für Sie unterschreiben kann.

Schließlich sollten Sie auch überprüfen, ob Sie die Eigentumsurkunde Ihrer Immobilie haben (oder eine Kopie), da HomeEspaña diese als Eigentumsnachweis für die Eintragung benötigt.



Schritt 2

Kontaktieren Sie HomeEspaña

Der nächste Schritt ist die Kontaktaufnahme mit HomeEspaña, um einen Termin für die Aufnahme Ihrer Immobilie zu vereinbaren.

Warum HomeEspaña kontaktieren?

- | | |
|------------------------|--|
| Die Erfahrung | HomeEspaña wurde 2002 gegründet und hat seitdem die Finanzkrise im Jahr 2008, den Brexit im Jahr 2016 und die Coronavirus-Pandemie im Jahr 2020 überstanden und insgesamt mehr als 5.000 Häuser verkauft. |
| Bekanntheit | Die Website von HomeEspaña, www.homeespana.com , wird monatlich mehr als 150.000 Mal besucht, und Ihre Immobilie würde auch auf allen wichtigen internationalen Immobilienportalen erscheinen, darunter A Place in the Sun, Rightmove, Kyero, Zoopla und ThinkSpain. |
| Unser Team | Ihnen steht ein engagiertes Team von 50 Immobilienfachleuten zur Verfügung, die eine Vielzahl von Sprachen sprechen und für einen ausgezeichneten Kundenservice geschult sind. |
| Geschäftsmodell | Wir sind eine internationale Agentur, unsere fünf Büros in La Zenia (Orihuela Costa), Los Dolses (Villamartín), Denia (Alicante), Benidoleig (Alicante) und Montserrat (Valencia) verleihen uns zudem eine starke lokale Präsenz. |
| Unser Ethos | Wir sind transparent, seriös und professionell und stellen Sie, unseren Kunden, immer an erste Stelle. |



Schritt 3

Der Termin für das Inserat - Wie Sie Ihr Haus vorbereiten

Sie erhalten einen Besuch von einem HomeEspaña Bewertungs-Manager, der professionelle Fotos und ein Video aufnehmen wird, um eine attraktive Anzeige zu erstellen, die auf unserer Website und auf allen großen internationalen Portalen veröffentlicht wird. Es ist daher sehr wichtig, dass Sie Ihr Haus für die Besichtigung vorbereiten, damit wir es im bestmöglichen Licht präsentieren können, um das Interesse unseres riesigen Portfolios an potenziellen Käufern zu wecken.

Hier sind einige Tipps

- **Sauber** - Vergewissern Sie sich, dass Ihr Haus sauber und aufgeräumt ist, dass alles in Schränken verstaut ist und dass alle Betten gemacht sind.
- **Reparaturen** - Geben Sie potenziellen Käufern keine Gelegenheit, über Ihren Preis zu verhandeln. Reparieren Sie den tropfenden Wasserhahn, die knarrende oder nicht richtig schließende Tür, bessern Sie die abgeplatzte Wandfarbe aus.
- **Entpersonalisieren Sie** - Potenzielle Käufer müssen sich ein Bild davon machen können, wie das Haus aussehen würde, wenn sie darin wohnen würden. Das ist viel einfacher, wenn Sie alle persönlichen Gegenstände, Fotos, Souvenirs usw. aus dem Blickfeld entfernen.
- **Außenanlagen** - Sorgen Sie dafür, dass die Terrassen gefegt und die Gartenmöbel sauber sind. Entfernen Sie kaputte Gartenmöbel oder Müll und räumen Sie den Außenbereich so gut wie möglich auf.

Ihr HomeEspaña Bewertungs-Manager wird Sie auch über einen marktfähigen Preis für Ihre Immobilie beraten, Ihnen den HomeEspaña Listing-Vertrag, unsere Gebühren, andere Kosten, die auf Sie zukommen können, und den Verkaufsprozess erklären und er oder sie wird auch die Eigentumsurkunde als Beweis des Eigentums anfordern.

Sie sollten auch über die Möglichkeit sprechen, Ihre Immobilie exklusiv bei HomeEspaña zu vermarkten und was dies für Sie bedeutet.

Exklusive Zusammenarbeit mit HomeEspaña

Eine exklusive Zusammenarbeit mit HomeEspaña hat für Sie als Verkäufer eine Reihe von Vorteilen.

- **Ihre Immobilie wird auf internationalen Immobilienportalen und in unseren Werbe- und Marketingkampagnen an hervorgehobener Stelle erscheinen.**
- **Ihre Immobilie wird als erstes mehr als 20.000 Kunden die gerade ein Haus kaufen wollen, präsentiert.**
- **Exklusivkunden profitieren von Gebührenermäßigungen und anderen zusätzlichen Vorteilen.**

Werde ich so mein Haus schneller verkaufen können?

FAKT: 80% der Immobilien, die exklusiv bei HomeEspaña gelistet sind, werden in weniger als 30 Tagen verkauft!

Und als Verkäufer haben Sie es nur mit einer einzigen Immobilienagentur zu tun, mit HomeEspaña. Der Verkauf Ihres Hauses ist viel weniger stressig, wenn Sie wissen, wer es verkauft und wie er arbeitet, und es ist viel sicherer, Ihre Schlüssel nur einem Makler zu überlassen.

Wir verstehen, was für eine große Entscheidung das ist und unser Ziel ist es, Ihr Vertrauen in uns mit professionellem und freundlichem Service und einem schnellen und stressfreien Verkauf zu belohnen.



Schritt 4

Vorbereitung von Besichtigungsterminen

Das HomeEspaña-Verkaufsteam sehr gut darin ist, potenzielle Käufer herauszufiltern. Wir stellen unseren Käufern die richtigen Fragen mit dem Ziel, nur Besichtigungstermine für diejenigen zu vereinbaren, von denen wir wissen, dass sie bereit sind zu kaufen und über ein ausreichendes Budget verfügen.

Jeder Besichtigungstermin ist eine echte Chance, Ihr Haus zu verkaufen. Hier finden Sie einige Tipps, wie Sie sich auf Besichtigungen vorbereiten und Ihre Verkaufschancen erhöhen können.

- **Der erste Eindruck** - Man sagt, dass man nur eine Chance hat, einen ersten Eindruck zu hinterlassen. Sorgen Sie also dafür, dass Ihr Haus sauber und aufgeräumt ist, wenn ein potenzieller Käufer durch die Tür kommt.
- **Mehr Licht** - Vergewissern Sie sich, dass Ihre Fenster sauber und die Jalousien bei Besichtigungen am Tag hochgezogen sind und dass bei Besichtigungen am Abend in allen Räumen Licht brennt.
- **Beseitigen Sie Gerüche** - Frische Blumen oder Öl-Duftstäbchen schaffen eine sehr angenehme Atmosphäre und machen Ihr Haus für einen potenziellen Käufer schon beim Betreten viel attraktiver.
- **Entspannen Sie sich und lassen Sie HomeEspaña Ihr Haus verkaufen** - Wenn Sie einen Besichtigungstermin haben, müssen Sie nur noch die Tür öffnen und den Verkaufsberater von HomeEspaña und die potenziellen Käufer begrüßen. Ihr Verkaufsexperte kümmert sich um alles andere, einschließlich der Führung der Kunden durch das Haus. Und keine Sorge, HomeEspaña wird Ihnen nach der Besichtigung immer ein Feedback von den Kunden geben.

Hinweis: Wenn Sie nicht in Spanien sind, können Sie Ihre Schlüssel bei HomeEspaña hinterlegen und unser Team sorgt dafür, dass Ihr Haus vor jeder Besichtigung verkaufsfertig ist.



Schritt 5

Verkaufsprozess

1. Angebote

Wenn ein potenzieller Käufer ein Kaufangebot für Ihr Haus abgegeben hat, werden Sie vom Regionaldirektor von HomeEspaña angerufen, um dies zu besprechen.

Die wichtigsten Informationen, die Sie dabei berücksichtigen müssen, sind natürlich der Preis, ob Möbel im Angebot enthalten sind und wann der Käufer den Kauf abschließen möchte.

2. Der Reservierungsvertrag

Sobald Sie ein Angebot mündlich angenommen haben, wird HomeEspaña eine Anzahlung vom Käufer entgegennehmen, um Ihre Immobilie zu reservieren; zu diesem Zeitpunkt müssen Sie alle Anzeigen, die Sie geschaltet haben, entfernen.

Wenn Sie ausschließlich bei HomeEspaña inserieren, müssen Sie sich darüber keine Gedanken machen.

Sie erhalten dann einen Reservierungsvertrag zur Gegenzeichnung (die Unterschrift des Käufers ist bereits darauf) und das HomeEspaña-Aftersales-Team wird sich mit Ihnen in Verbindung setzen, um alle weiteren Unterlagen anzufordern, die der Anwalt des Käufers für die rechtliche Prüfung benötigt (siehe Schritt 6 für einen Leitfaden zur Dokumentation).

3. Einführung in zusätzliche Dienstleistungen

HomeEspaña kann Ihnen eine Auswahl unabhängiger englisch-, niederländisch- und deutschsprachiger Anwälte empfehlen und vorstellen, um Ihre Interessen während des Verkaufs Ihrer Immobilie zu schützen.

Und wenn Sie den Erlös aus dem Verkauf in einer anderen Währung als dem Euro haben möchten, kann HomeEspaña auch ein Treffen mit unserem Geldtransferpartner organisieren, der Ihnen als Verkäufer eine Menge Geld allein an Bankgebühren sparen kann.

HomeEspaña kann auch Architekten und Bauunternehmer empfehlen, falls dies während des Verkaufsprozesses erforderlich ist.

4. Der private Kaufvertrag (Contrato de Arras auf Spanisch)

Sobald die rechtlichen Prüfungen abgeschlossen sind, unterzeichnen Sie einen privaten Kaufvertrag. Dieser Vertrag ist rechtlich bindend und beinhaltet, dass der Käufer 10 % des Kaufpreises des Hauses entweder an einen Anwalt oder direkt auf Ihr Bankkonto überweist.

HomeEspaña überweist die vom Käufer geleistete Anzahlung, um diesen Betrag auszugleichen.

Hinweis: Dieser Teil des Prozesses kann in manchen Gegenden anders ablaufen oder sogar ganz entfallen. Bitte erkundigen Sie sich daher bei Ihrem HomeEspaña-Vertreter vor Ort.

5. Der Notar

Der nächste Schritt des Prozesses ist der Gang zum Notar, um zu unterschreiben und die Schlüssel zu Ihrer Immobilie an die neuen Eigentümer zu übergeben.

Dies geschieht normalerweise etwa einen Monat nach der Unterzeichnung des privaten Kaufvertrags.



Schritt 6

Documentation

Welche Unterlagen brauche ich also, um mein Haus zu verkaufen? Wofür sind sie? Wie heißen sie auf Spanisch? Wie erhalte ich sie? Wie lange dauert es, sie zu bekommen? Ist das mit Kosten verbunden?

All diese Fragen verdeutlichen nur, wie wichtig es ist, mit einem seriösen Makler wie HomeEspaña zusammenzuarbeiten. Wir wissen, was erforderlich ist, und wir können mit Ihrem Anwalt zusammenarbeiten, um alle erforderlichen Unterlagen zu beschaffen, zu organisieren und einzureichen, so dass Sie sich um nichts kümmern müssen.

Im Folgenden finden Sie eine Liste und eine kurze Erläuterung der Unterlagen, die normalerweise für den Verkauf eines Hauses erforderlich sind und bei deren rechtzeitiger Beschaffung HomeEspaña und/oder Ihr Anwalt Ihnen helfen können, damit sich der Verkauf nicht verzögert

- **Eigentumsurkunde** (escritura auf Spanisch)

Dies ist die offizielle Eigentumsurkunde Ihrer Immobilie, die Ihnen das Grundbuchamt per Post zusendet, normalerweise zwei oder drei Monate nachdem Sie den Kauf beim Notar abgeschlossen haben.

- **Kopie der Urkunde** (copia simple auf Spanisch)

In der Regel erhalten Sie am Tag des Kaufabschlusses beim Notar eine Kopie der Urkunde, die als Eigentumsnachweis dient, bis Ihnen das Grundbuchamt die Originalurkunde zusendet.



- **Grundbuchauszug** (nota simple auf Spanisch)

Dies ist das erste Dokument, das von den Banken angefordert wird, wenn ein Käufer eine Hypothek für den Kauf Ihrer Immobilie benötigt. Es handelt sich im Grunde um eine nicht beglaubigte Urkunde, die auf den Informationen basiert, die das Grundbuchamt derzeit über Ihre Immobilie hat.

- **Wohnberechtigungsschein** (cédula de habitabilidad, auch licencia de primera/segunda ocupación auf Spanisch)

Dieses Dokument wird von Ihrem Rathaus ausgestellt und ist normalerweise fünf bis 10 Jahre gültig. Es wird benötigt, um sich an Versorgungseinrichtungen wie Wasser, Strom und Gas anzuschließen.

- **Quittung für die Gemeindesteuer** (Impuesto de Bienes Inmuebles - IBI auf Spanisch)

- **Quittungen für Versorgungsleistungen** (recibos de suministros auf Spanisch)

- **Gebührenbescheinigung der Gemeinde** (Certificado de Deuda con la Comunidad de Propietarios auf Spanisch)

- **Energie-Effizienz-Zertifikat** (Certificado de Eficiencia Energética auf Spanisch)

Dieses Zertifikat ist gesetzlich vorgeschrieben und muss dem Notar an dem Tag vorgelegt werden, an dem Sie den Verkauf Ihrer Immobilie unterschreiben. Das Zertifikat ist 10 Jahre lang gültig und kostet etwa 150 €.

- **Bescheinigung über den steuerlichen Wohnsitz in Spanien** (Certificado de Residencia Fiscal auf Spanisch)

Zusätzliche Dokumente

Die folgenden Dokumente sind nicht immer erforderlich, um Ihr Haus zu verkaufen, und gelten daher nur in ganz bestimmten Fällen.

- **Notariell beglaubigte Erklärung über neue bauliche Veränderungen** (Declaración de Obra Nueva auf Span)

- **Bescheinigung über das Nichtvorhandensein von Bauverstößen** (certificado de no infracción urbanística oder informe urbanístico in Spanisch)

- **Bescheinigung über ausstehende Hypothekenschulden** (Certificado de Deuda Hipotecaria Pendiente auf Spanisch)

- **Protokoll der Gemeindeversammlung** (acta de la comunidad de vecinos)

Zeugnisse

Was unsere Kunden sagen

"HomeEspaña war während des gesamten Prozesses fantastisch. Sie verschafften uns sehr schnell viele Besichtigungstermine. Nachdem wir die Immobilie gelistet hatten, hat HomeEspaña uns schnell ein akzeptables Angebot vorgelegt."

Inge & Eric Gabriels, Belgien

"Jade hat die Bewertung für uns gemacht und dann hat Helen übernommen, wobei das gesamte HomeEspaña-Team uns sehr unterstützt hat. Sie gaben uns ein gutes Gefühl bei allem, was wir taten, und nichts war zu viel von ihnen verlangt. Sie haben sich weit über das übliche Maß hinaus engagiert."

Jeff & Susan Tree, Wales

"Vom Besuch des Bewertungsmanagers über die Qualität der Fotos und Videos, die sie von der Immobilie gemacht haben, bis hin zur Pünktlichkeit der Besichtigungstermine und der Glückwunschnachricht des Regionaldirektors Nicky, als wir verkauft hatten, waren sie sehr professionell. Wir würden sie jedem empfehlen."

Alan & Fiona O'Neil, Irland

"Ich kann dem HomeEspaña-Team nicht genug für seine Hilfe danken. Ich muss HomeEspaña auch für die einwandfreie Kommunikation loben, eine Qualität, die ich für sehr wichtig halte. Und ein weiteres besonderes Dankeschön geht an Julie von Aftersales."

Michael Wiseman, UK

"Wir haben HomeEspaña gebeten, das Haus für uns zu bewerten. Erstaunlicherweise hatten sie schon am nächsten Tag einen Käufer gefunden, der uns den geforderten Preis bot!"

Michael & Coralie Matthews, UK



"Alba von HomeEspaña war fantastisch. Sie hat ein großartiges Werbevideo gedreht und ihr hervorragendes Marketing hat uns einen Käufer beschert. Auch an ihrer Kommunikation gab es nichts auszusetzen - sie hat uns persönlich über WhatsApp kontaktiert, als wir zurück in Großbritannien waren, und uns auf dem Laufenden gehalten.

Auch Michelle vom Kundendienst war fantastisch, sie hat uns durch den Verkaufsprozess geführt und uns bei allen Problemen geholfen. Als wir ein Wohnzertifikat benötigten, sagte sie uns, wir sollten uns keine Sorgen machen, und setzte sich mit den zuständigen Personen in Verbindung, sodass alles am nächsten Tag erledigt war. Sie hat sich hervorragend mit unserem Anwalt abgestimmt und

Mike Middleton, UK

"Wir beauftragten HomeEspaña Ende Mai mit dem Verkauf und sechs Wochen später akzeptierten wir ein Angebot von 178.000 €. Der Tag der Vertragsunterzeichnung war der 4. August. Wir hatten wirklich nicht damit gerechnet, dass alles so schnell gehen würde! Unsere Käufer, die aus der Gegend von Manchester kamen, waren erst die Dritten, die das Haus besichtigten. Wir haben die Immobilie komplett möbliert verkauft - heutzutage ist es nicht einfach und teuer, Sachen nach Großbritannien zu bringen.

Raymond & Gill Magee, UK

"Ich hatte versucht, über andere Immobilienagenturen zu verkaufen und hatte kein Glück. Innerhalb von ein oder zwei Tagen, nachdem ich HomeEspaña kontaktiert hatte, kamen sie zurück und führten eine Besichtigung mit jemandem durch, der sagte, er würde die Immobilie kaufen!"

Sonia Hobson, Belgien





www.homeespana.com