

LEITFADEN FÜR VERKÄUFER

Alles, was Sie vor dem Verkauf einer Immobilie in
Süddalmatien wissen müssen — Schritt für Schritt

Ihr zuverlässiger Partner auf dem Weg zu einem erfolgreichen Verkauf

Willkommen

Eine Immobilie zu verkaufen bedeutet mehr, als ein Inserat zu schalten und auf Anrufe zu warten. Ein schneller Verkauf zum bestmöglichen Preis erfordert Vorbereitung, eine genaue Wertermittlung und ein Marketing, das die Immobilie den richtigen Käufern präsentiert.

Bei MURI Nekretnine begleiten wir Verkäufer täglich durch diesen Prozess. Dieser Leitfaden bündelt, was wir dabei gelernt haben — klar und praxisnah, ohne überflüssigen Fachjargon.

Was dieser Leitfaden enthält

- Neun Schritte beim Verkauf einer Immobilie — von der Wertermittlung bis zur Übergabe
- Ein Überblick über die Verkaufskosten und die Kapitalertragsteuer auf Immobilienveräußerungen
- Wie Sie Ihre Immobilie vorbereiten, um den besten Eindruck zu hinterlassen
- Unterlagen, die sich vorzubereiten lohnt
- Die Fragen, die Verkäufer am häufigsten stellen

Verkaufsschritte — Teil 1

1 Wertermittlung Ihrer Immobilie

- Die Wertermittlung basiert auf tatsächlich verkauften Immobilien, nicht auf Angebotspreisen aus Inseraten, die nur zeigen, was sich jemand erhofft.
- Als lizenzierte Makler haben wir Zugang zu den Daten der Steuerverwaltung, in der jeder Immobilienverkauf erfasst wird — die verlässlichste Quelle für tatsächlich erzielte Preise in Ihrer Umgebung.
- Eine realistische Bewertung ist entscheidend: Eine überteuerte Immobilie bleibt länger auf dem Markt und wird am Ende oft unter ihrem tatsächlichen Wert verkauft.
- Sie erhalten eine schriftliche Bewertung mit Begründung, nicht nur eine Zahl.

2 Vorbereitung der Immobilie und der Unterlagen

- Wir empfehlen kleinere Reparaturen, Reinigung und Aufräumen des Raums vor den ersten Besichtigungen (Home Staging).
- Wir besorgen den Grundbuchauszug, den Nachweis der Baurechtmäßigkeit und den Energieausweis — falls Sie noch keinen haben, beschaffen wir ihn für Sie.
- Wir prüfen, ob eine Belastung oder Hypothek auf der Immobilie liegt, und vereinbaren im Voraus die Bedingungen für deren Löschung.

3 Marketing und Vermarktung

- Professionelle Fotos und eine Beschreibung, die die tatsächlichen Vorzüge der Immobilie hervorhebt, keine generischen Floskeln.
- Vermarktung auf führenden Portalen und in unserer aktiven Käuferdatenbank, einschließlich internationaler Kunden.
- Regelmäßige Rückmeldung zur Anzahl der Anfragen, Aufrufe und Besichtigungen.

Verkaufsschritte — Teil 2

4 Besichtigungen und Verhandlungen

- Wir organisieren und leiten Besichtigungen und filtern ernsthafte Käufer heraus, damit Ihre Zeit nicht verschwendet wird.
- Wir verhandeln Preis und Bedingungen in Ihrem Namen, mit dem Ziel des bestmöglichen Ergebnisses.
- Nach dem neuen Vermittlungsgesetz darf eine Besichtigung nicht von der vorherigen Unterzeichnung eines Vermittlungsvertrags durch den Käufer abhängig gemacht werden.

5 Annahme eines Angebots und Vorvertrag

- Sobald Sie ein Angebot annehmen, wird ein Vorvertrag mit einer Anzahlung unterzeichnet, üblicherweise 10% des Preises.
- Der Vorvertrag legt Fristen, Zahlungsbedingungen und die Folgen eines Rücktritts einer der beiden Parteien fest.

6 Der Kaufvertrag

- Der Vertrag wird von einem Anwalt vorbereitet, mit Beglaubigung der Unterschriften durch einen Notar.
- Achten Sie darauf, dass alle vereinbarten Bedingungen — einschließlich verbleibender oder zu entfernender Möbel und Ausstattung — klar im Vertrag festgehalten sind.

Verkaufsschritte — Teil 3

7 Notarielle Beglaubigung

- Die Unterschriften auf dem Vertrag müssen von einem Notar beglaubigt werden.
- Nach der Beglaubigung wird der Vertrag zur Rechtsgrundlage für die Eintragung des Eigentums zugunsten des Käufers.

8 Zahlung und Steuermeldung

- Der Käufer zahlt den verbleibenden Kaufpreis gemäß dem im Vertrag vereinbarten Zeitplan.
- Wenn Sie beim Verkauf einen Kapitalgewinn erzielen, müssen Sie diesen der Steuerverwaltung über das Formular DOH melden.
- Notare und Gerichte melden Immobilientransaktionen von Amts wegen an die Steuerverwaltung.

9 Übergabe

- Ein Termin für die Übergabe der Schlüssel und der Immobilie wird vereinbart.
- Ein Übergabeprotokoll wird erstellt, mit den Zählerständen (Strom, Wasser, Gas).
- Vergessen Sie nicht, Versorgungsleistungen und Versicherung nach der Übergabe von Ihrem Namen abzumelden.

Kosten beim Verkauf einer Immobilie

Der Verkauf bringt für den Verkäufer weniger Kosten mit sich als der Kauf, aber es lohnt sich, sie im Voraus zu kennen — insbesondere die Kapitalertragsteuer, die Verkäufer oft überrascht.

Posten	Ungefährer Betrag	Anmerkung
Kapitalertragsteuer	24% des erzielten Gewinns	Nur wenn die Immobilie nicht Ihr Wohnsitz war und innerhalb von 2 Jahren nach Erwerb verkauft wird
Energieausweis	je nach zertifiziertem Anbieter	Falls noch nicht vorhanden — Pflicht des Verkäufers vor Vertragsunterzeichnung
Löschung einer Belastung/Hypothek	je nach Bank/Gläubiger	Falls eine Belastung auf der Immobilie eingetragen ist
Notar	nach Gebührenordnung	Üblicherweise mit dem Käufer geteilt oder vereinbart
Maklerprovision	laut Vereinbarung mit der Agentur	Wird im Voraus transparent vereinbart

Hinweis: Die Beträge sind ungefähre Angaben und hängen von Ihrer individuellen Situation ab. MURI Nekretnine erstellt vor Annahme eines Angebots eine genaue Kostenberechnung.

Kapitalertragsteuer auf Immobilienveräußerungen

Diese Steuer sorgt bei Verkäufern für die meiste Verwirrung, weshalb wir ihr besondere Aufmerksamkeit widmen.

Wann die Steuer nicht anfällt

- Wenn die Immobilie Ihnen oder unterhaltsberechtigten engen Familienangehörigen als Wohnsitz diene — der häufigste Befreiungsfall.
- Wenn die Immobilie mehr als 2 Jahre nach dem Erwerbsdatum (Datum des Kaufvertrags) oder nach Fertigstellung zur Nutzung verkauft wird.
- Wenn der Verkaufspreis niedriger oder gleich dem Anschaffungswert ist — dann liegt kein Gewinn vor.

Wann die Steuer anfällt

- Wenn Sie eine Immobilie verkaufen, die nicht Ihr Wohnsitz war, innerhalb von 2 Jahren nach dem Erwerb, zu einem höheren Preis als dem Anschaffungswert.
- Die Bemessungsgrundlage ist die Differenz zwischen dem Marktwert zum Verkaufszeitpunkt und dem Anschaffungswert (angepasst an das Wachstum der Erzeugerpreise), abzüglich dokumentierter Investitions- und Verkaufskosten.
- Der Steuersatz beträgt 24% auf diese Bemessungsgrundlage, zuzüglich eines möglichen Zuschlags je nach Wohnort.
- Die Veräußerung von mehr als 3 Immobilien derselben Art innerhalb von 5 Jahren wird unabhängig von der 2-Jahres-Frist besteuert.

Bewahren Sie Belege für jede Investition in die Immobilie auf (Renovierung, Umbau) — dokumentierte Kosten senken die Bemessungsgrundlage direkt und können Ihre Steuerlast erheblich reduzieren.

Wie Sie Ihre Immobilie für den Verkauf vorbereiten

Der erste Eindruck entscheidet darüber, ob ein Käufer ein Angebot überhaupt in Erwägung zieht. Ein paar einfache Schritte können die Verkaufszeit spürbar verkürzen.

- Räumen Sie auf und entpersonalisieren Sie den Raum — Käufer müssen sich selbst darin vorstellen können, nicht Ihr Leben darin sehen.
- Beheben Sie kleinere Mängel (undichte Stellen, Schäden, quietschende Türen) — Kleinigkeiten, die einen Eindruck von Vernachlässigung erwecken.
- Sorgen Sie vor jeder Besichtigung für gute Beleuchtung und gelüftete Räume.
- Pflegen Sie nach Möglichkeit die Umgebung und den Zugang zur Immobilie — der erste Eindruck beginnt bereits am Eingang.
- Halten Sie die Immobilie für Besichtigungen zu flexiblen Zeiten verfügbar, auch am Wochenende.

Unterlagen, die sich vorzubereiten lohnt

Eine frühzeitige Vorbereitung der Unterlagen beschleunigt den gesamten Prozess und verhindert Verzögerungen, sobald ein ernsthafter Käufer auftaucht.

- Grundbuchauszug (Eigentumsnachweis) und eine Kopie des Katasterplans.
- Nachweis der Baurechtmäßigkeit — Bau- und Nutzungsgenehmigung, oder ein Legalisierungsbescheid (rješenje o izvedenom stanju) für nachträglich legalisierte Bauten.
- Der Energieausweis der Immobilie.
- Personalausweis und OIB.
- Falls eine Hypothek oder ein Kredit mit der Immobilie verbunden ist: Angaben zur Restschuld und zur Bank.
- Falls Sie als Miteigentümer verkaufen: Zustimmung oder Vollmacht der übrigen Miteigentümer.

Die Rolle von MURI Nekretnine

Wir präsentieren Ihre Immobilie Käufern aus der ganzen Welt, mit einer Aufmerksamkeit, die der lokale Markt selten bietet.

Sie arbeiten mit einem engagierten MURI-Nekretnine-Makler zusammen, der auf Ihre Bedürfnisse und Ziele eingeht, mit Daten und Kreativität Ihre Immobilie für potenzielle Käufer optimal positioniert und Ihnen bei jedem Schritt des Verkaufs zur Seite steht. Wir setzen hohe Maßstäbe, weil wir wissen, dass sich unser Erfolg an Ihrem misst.

- Eine realistische Bewertung auf Basis echter Vergleichsverkäufe, nicht von Wunschdenken.
- Professionelle Fotos und Marketing, das Ihre Immobilie den richtigen Käufern präsentiert, einschließlich internationaler Kunden.
- Unser Anwalt begleitet den gesamten Verkaufsprozess, von der Vorbereitung der Unterlagen bis zur Vertragsunterzeichnung.
- Vorauswahl ernsthafter Käufer vor den Besichtigungen, damit Ihre Zeit nicht verschwendet wird.
- Verhandlung von Preis und Bedingungen in Ihrem Namen, mit dem Ziel des bestmöglichen Ergebnisses.
- Ein fester Ansprechpartner begleitet Sie von der Wertermittlung bis zur Schlüsselübergabe.

Denken Sie über einen Verkauf nach, oder möchten Sie einfach wissen, was Ihre Immobilie wert ist? Melden Sie sich — wir sprechen gerne mit Ihnen darüber.

Häufig gestellte Fragen

Wie lange dauert der Verkauf einer Immobilie?

Von der Annahme eines Angebots bis zur Eintragung zugunsten des Käufers vergehen üblicherweise 1 bis 3 Monate, abhängig von der Finanzierung des Käufers und der Bearbeitungsgeschwindigkeit des Grundbuchs.

Wer zahlt die Provision der Agentur?

Die Provisionsbedingungen werden im Voraus vereinbart und sind klar im Vertrag mit der Agentur festgelegt, bevor die Zusammenarbeit beginnt.

Muss ich Steuern zahlen, wenn ich meinen einzigen Wohnsitz verkaufe?

Nein. Der Verkauf einer Immobilie, die Ihnen als Wohnsitz diente, ist von der Kapitalertragsteuer befreit, unabhängig davon, wie lange Sie sie besitzen.

Was, wenn eine Hypothek oder ein Kredit auf der Immobilie liegt?

Es ist möglich, eine Immobilie mit eingetragener Hypothek zu verkaufen — ein Teil des Kaufpreises wird üblicherweise zur Tilgung der Restschuld vor oder bei der Zahlung verwendet, in Absprache mit der Bank.

Kann ich meine Immobilie ohne Agentur verkaufen?

Ja, aber ohne Zugang zu einer Datenbank geprüfter Käufer, professionelles Marketing und Verhandlungserfahrung dauert ein privater Verkauf oft länger und endet zu einem niedrigeren Preis, als die Immobilie sonst erzielen könnte.

Wie weit im Voraus sollte ich einen Energieausweis beantragen?

Wir empfehlen, dies zu regeln, sobald Sie sich zum Verkauf entschließen — der Ausweis ist vor Unterzeichnung des Kaufvertrags Pflicht, und die Beschaffung kann einige Wochen dauern.

Glossar

Kurze Erklärungen der Begriffe, die beim Immobilienverkauf am häufigsten vorkommen.

Auftraggeber (nalogodavac) — Die Partei, die den Vermittlungsvertrag mit der Agentur unterzeichnet hat und die Vermittlungsgebühr zahlt — beim Verkauf ist dies üblicherweise der Verkäufer.

Bemessungsgrundlage — Der Betrag, auf den die Steuer berechnet wird — bei einer Immobilienveräußerung die Differenz zwischen Verkaufs- und Anschaffungswert, abzüglich dokumentierter Kosten.

Anzahlung (kapara) — Eine vereinbarte Vorauszahlung, mit der beide Parteien die Ernsthaftigkeit ihrer Kauf- bzw. Verkaufsabsicht bestätigen.

Grundbuchauszug — Eine öffentliche Urkunde, die zeigt, wem eine Immobilie gehört und ob Belastungen darauf eingetragen sind.

Eintragung (uknjižba) — Die endgültige und rechtsgültige Eintragung des Eigentums im Grundbuch zugunsten des Käufers.

Energieausweis — Ein Dokument, das die Energieeffizienz einer Immobilie bewertet; der Verkäufer muss ihn dem Käufer spätestens bei Vertragsunterzeichnung aushändigen.

Kontaktieren Sie uns

Vereinbaren Sie eine kostenlose Wertermittlung Ihrer Immobilie — in einem 15-minütigen Gespräch gehen wir gemeinsam Ihre Immobilie, den aktuellen Markt und realistische Erwartungen durch.

Rufen Sie an unter +385 99 205 9616 oder schreiben Sie eine E-Mail an info@muri-realestate.com mit dem Betreff "Wertermittlung".

Agentur	MURI Nekretnine
Adresse	Hodilje 26, Ston, Kroatien
E-Mail	info@muri-realestate.com
Telefon	+385 99 205 9616

MURI

Dieser Leitfaden dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Rechts- oder Finanzberatung dar. Für jede einzelne Transaktion empfehlen wir die Konsultation eines Anwalts und eines Notars.