



Gleichzeitig bauen und verkaufen? Das müssen Sie beachten!

Es gibt viele Gründe, die eigene Immobilie zu verkaufen und noch einmal zum Häuslebauer zu werden: Die Eigentumswohnung ist durch den Nachwuchs zu klein geworden, das große Haus ist nicht barrierefrei, ein berufsbedingter Umzug steht an oder sie wollen sich ganz einfach endlich genau das Traumhaus bauen, in dem sie schon immer leben wollten. Egal aus welchem Grund Sie sich für einen Neubau entscheiden: Wenn Sie gleichzeitig Ihre alte Immobilie verkaufen, ist das eine doppelte Belastung.

Wer sich entscheidet, selbst zu bauen, der legt darauf meist seinen gesamten Fokus. Schließlich ist so ein Hausbau ein langwieriger und komplizierter Prozess. So wie geplant laufen die Dinge selten. Häufig müssen Häuslebauer deshalb länger auf den Einzug warten, als am Anfang gedacht

und am Ende mehr zahlen als zunächst kalkuliert. Bevor Sie Ihre alte Immobilie verkaufen, sollten Sie solche möglichen Komplikationen unbedingt bedenken.

Denn wer den Hausverkauf nicht professionell angeht, findet mitunter erst spät

einen Käufer oder verkauft unter Wert. Das kann zu Problemen bei der Finanzierung des neuen Hauses führen, insbesondere, wenn noch eine Hypothek auf der alten Immobilie liegt. Verkauf und Neubau sollten daher gut aufeinander abgestimmt sein. Finanziell lässt

sich das über eine Zwischenfinanzierung lösen. Diese bieten Banken Kunden an, die zwar theoretisch über das nötige Eigenkapital verfügen, aktuell jedoch nicht darauf zugreifen können. Der maximale Finanzierungszeitraum liegt hier meist bei 24 Monaten. Die alte Immobilie gilt der Bank als Sicherheit.

Doch gleichzeitig den neuen und den alten Kreditabzuzahlen, gestaltet sich häufig schwierig. Viele Eigentümer können das mit ihrem monatlichen Einkommen nicht stemmen. Ist es also besser, erst die alte Immobilie zu verkaufen und dann erst zu bauen? In einem solchen Fall stellt sich die Frage: Wo sollen wir wohnen, bis der Neubau fertig ist?

Idealerweise können Sie mit den Käufern Ihrer Immobilie eine Abmachung treffen: Der Umzug erfolgt erst, wenn Sie in die neue Immobilie ziehen und der Käufer zahlt bereits bei Unterzeichnung des Kaufvertrages eine erste Anzahlung.

Die Suche nach dem passenden Käufer wird durch diese Kriterien allerdings zusätzlich erschwert. Es ist also ratsam, sich an einen Profi zu wenden, der über viel Verhandlungserfahrung verfügt. Die Unterstützung durch einen Makler bietet auch noch weitere Vorteile. Er nimmt Ihnen einen Großteil der Arbeit ab, die mit dem Verkauf einhergeht, bewertet Ihre Immobilie mit geprüften Verfahren und kann Ihnen so helfen, zu einem fairen Preis zu verkaufen.

Auch wenn Sie Ihre Immobilie erst kurz vor Fertigstellung des Neubaus verkaufen, ist es ratsam im Kaufvertrag festzulegen, dass Sie erst dann ausziehen, wenn Ihr neues Haus fertig ist. Denn oftmals ergeben sich kurz vor Schluss noch Komplikationen, die dafür sorgen, dass der Einzug sich verschiebt. Für solche Fälle ist es besser, abgesichert zu sein, um am Ende nicht ohne Dach über dem Kopf dazustehen.

Sie wollen Ihre alte Immobilie ohne Stress verkaufen und suchen dafür nach professioneller Unterstützung? Kontaktieren Sie uns jetzt für ein unverbindliches Beratungsgespräch.