

Checkliste – Immobilienverkauf in der Türkei

Für ausländische Eigentümer: Schritt für Schritt zum erfolgreichen Verkauf

1. Vor dem Verkauf: Vorbereitung ist alles

- Zustand der Immobilie bewerten (optisch & technisch)
- Kleine Reparaturen / Renovierungen durchführen
- Professionelle Fotos, ggf. Drohnenaufnahme
- Alle relevanten Unterlagen bereithalten

Wichtige Dokumente:

- Tapu (Grundbuchauszug)
 - Gültiger Ausweis oder Reisepass
 - Türkische Steuernummer
 - DASK (Erdbebenversicherung)
 - Immobilienbewertung (SPK-lizenziert)
-

2. Rechtliche Anforderungen

- Immobilie muss frei von Hypotheken & Schulden sein
 - Militärische Genehmigung (je nach Region)
 - Notarielle Vollmacht bei Abwesenheit (zweisprachig empfohlen)
-

3. Der richtige Makler macht den Unterschied

- Mehrsprachige Kommunikation
 - Internationale Käuferkontakte
 - Erfahrung mit Eigentümern im Ausland
 - Kenntnis regionaler Besonderheiten
-

4. Vermarktung & Käufergewinnung

- Anzeige auf lokalen & internationalen Portalen: Sahibinden, Zingat, Hürriyet, Idealista, Kyero, Rightmove
 - Eigene Website mit SEO & Kundenanfragen
 - Professionelle Präsentation: 360°-Tour, Video, Exposé
-

5. Verkaufsprozess & Abwicklung

- Vorverkaufsvertrag + Anzahlung (ca. 10 %)
- Termin beim Tapu-Amt mit Dolmetscher
- Eigentumsübertragung + Zahlung am selben Tag

Checkliste Unterlagen zur Übergabe:

- Tapu
 - Immobilienbewertung
 - Ausweis + Steuernummer
 - DASK
 - Notarielle Vollmacht (falls nicht vor Ort)
-

6. Kostenübersicht (Stand 2025)

- Kapitalertragssteuer: Nur bei Verkauf < 5 Jahren
 - Maklerprovision: 2–3 %
 - Tapu-Gebühr: 4 % (teilbar)
 - Notar & Dolmetscher: €500–1.000
 - Bewertungsgutachten: Pflicht für Ausländer
-

7. Nach dem Verkauf

- Strom, Wasser, Internet kündigen
 - Gemeinde über Eigentümerwechsel informieren
 - Finanzamtmeldung (falls notwendig)
 - Übergabe von Hausgeld, Mietverträgen etc.
-

Zusätzliche Profi-Tipps für einen erfolgreichen Verkauf

- Beginnen Sie mit einer realistischen Bewertung Ihrer Immobilie.
- Nutzen Sie hochwertige Fotos und Präsentationsmaterialien – der erste Eindruck zählt.
- Verlassen Sie sich nicht nur auf ein Portal – breite Vermarktung bringt mehr Sichtbarkeit.
- Beauftragen Sie einen seriösen, erfahrenen Makler mit lokaler Marktkennntnis.
- Planen Sie genug Zeit ein – ein schneller Verkauf ist gut, ein sicherer Verkauf ist besser.
- Halten Sie alle Unterlagen stets aktuell und griffbereit.
- Wenn Sie sich im Ausland befinden: Arbeiten Sie mit einem vertrauenswürdigen Vertreter vor Ort zusammen.

Kontakt

Home World Alanya

Verlässlicher Partner für Eigentümer & Investoren

 www.homeworldalanya.com

 +90 532 457 43 03

 info@homeworldalanya.com