Checkliste für den privaten Immobilienverkauf

Nicht nur eine Immobilie, sondern eine Heimat.

Sie möchten Ihre Immobilie selbst verkaufen und dabei nichts Wesentliches übersehen. Diese Checkliste führt Sie durch alle Schritte eines privaten Verkaufs, von der ersten Vorbereitung bis zur Übergabe. Haken Sie ab, was erledigt ist, und behalten Sie so bei einem Vorhaben den Überblick, bei dem oft mehr Details zusammenkommen als zunächst gedacht.

1 Ausgangslage klären und Ziele festlegen

- [ ] Verkaufsgrund und zeitlichen Rahmen festlegen
- [ ] Persönliche Preisuntergrenze bestimmen
- [ ] Entscheiden, ob Sie den Verkauf vollständig allein stemmen möchten
- [ ] Laufende Finanzierung prüfen und eine mögliche Vorfälligkeitsentschädigung abklären
- [ ] Spekulationssteuer bei einem Verkauf innerhalb der Zehnjahresfrist prüfen

2 Realistischen Angebotspreis ermitteln

- [ ] Aktuelle Angebote vergleichbarer Objekte in Hanau und der Region sichten
- [ ] Lage, Baujahr, Zustand, Wohnfläche und Ausstattung ehrlich bewerten
- [ ] Bodenrichtwert über das zuständige Gutachterportal einsehen
- [ ] Angebotspreis mit sinnvollem Verhandlungsspielraum kalkulieren
- [ ] Eine unabhängige Markteinschätzung einholen, bevor das Objekt online geht

3 Unterlagen vollständig zusammenstellen

- [ ] Aktueller Grundbuchauszug
- [ ] Flurkarte und Lageplan
- [ ] Grundrisse aller Etagen sowie Wohn und Nutzflächenberechnung
- [ ] Gültiger Energieausweis, Pflicht bereits bei der ersten Besichtigung
- [ ] Baubeschreibung, Baugenehmigung und Nachweise über Modernisierungen
- [ ] Bei Eigentumswohnungen Teilungserklärung, Versammlungsprotokolle und Wohngeldabrechnungen
- [ ] Grundsteuerbescheid und Übersicht der laufenden Nebenkosten

4 Immobilie verkaufsfertig vorbereiten

- [ ] Kleinere Mängel beheben und sichtbaren Reparaturstau reduzieren
- [ ] Räume entrümpeln, gründlich reinigen und neutral herrichten
- [ ] Garten und Außenbereich in einen gepflegten Zustand bringen
- [ ] Alle bekannten Mängel ehrlich dokumentieren, um spätere Haftung zu vermeiden

5 Aussagekräftiges Exposé erstellen

- [ ] Professionelle Fotos bei gutem Licht anfertigen
- [ ] Grundrisse ansprechend und verständlich aufbereiten
- [ ] Sachlichen und vollständigen Beschreibungstext formulieren
- [ ] Alle Pflichtangaben aus dem Energieausweis aufnehmen
- [ ] Vorteile klar benennen, ohne Mängel zu verschweigen

6 Vermarktung starten

- [ ] Passende Immobilienportale auswählen
- [ ] Anzeige vollständig und fehlerfrei einstellen
- [ ] Gute Erreichbarkeit für eingehende Anfragen sicherstellen
- [ ] Entscheiden, ob Sie offen oder eher diskret vermarkten möchten
- [ ] Anfragen zeitnah und strukturiert beantworten

7 Besichtigungen organisieren

- [ ] Interessenten vorab qualifizieren
- [ ] Einzeltermine gegenüber Sammelbesichtigungen bevorzugen
- [ ] Objekt vor jedem Termin vorbereiten
- [ ] Fragen zu Technik, Zustand und Nebenkosten vorbereitet beantworten
- [ ] Rückmeldungen der Interessenten festhalten

8 Käufer prüfen und Bonität absichern

- [ ] Ernsthaftes Kaufinteresse von unverbindlichem Interesse unterscheiden
- [ ] Finanzierungsbestätigung oder Nachweis der Mittel anfordern
- [ ] Eine Reservierung nur gegen klare Absprachen gewähren
- [ ] Sensible Unterlagen erst nach gesicherter Bonität herausgeben

9 Preis verhandeln und Kaufvertrag vorbereiten

- [ ] Verhandlungsstrategie und Mindestpreis vorab festlegen
- [ ] Sachlich und ruhig in die Gespräche gehen
- [ ] Die erzielte Einigung schriftlich festhalten
- [ ] Notar beauftragen und den Vertragsentwurf sorgfältig prüfen lassen
- [ ] Alle Vereinbarungen vollständig in den Entwurf aufnehmen

10 Notartermin und Übergabe

- [ ] Beide Parteien zum Beurkundungstermin koordinieren
- [ ] Zahlungseingang des vollständigen Kaufpreises abwarten
- [ ] Übergabeprotokoll mit allen Zählerständen erstellen
- [ ] Schlüssel vollständig übergeben
- [ ] Ummeldungen bei Versorgern und Versicherungen anstoßen

Wenn Sie an einem Punkt nicht weiterkommen

Ein privater Verkauf ist machbar, verlangt aber Zeit, Marktkenntnis und ein sicheres Gespür in der Verhandlung. Gerade im höherwertigen Segment entscheidet der richtige Preis in Verbindung mit einer sauberen Vermarktung schnell über mehrere zehntausend Euro. Wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie realistisch einordnen möchten oder an einer Stelle unsicher sind, erhalten Sie bei uns eine kostenlose und unverbindliche Einschätzung.

TELEFON
0152 5273 8028

E MAIL
info@heimat-immobilien.com

WEB
heimat-immobilien.com

BÜRO
Benjamin Franklin Straße 4A, 63457 Hanau

Diese Checkliste dient der ersten Orientierung und ersetzt keine rechtliche oder steuerliche Beratung. Angaben nach bestem Wissen, ohne Gewähr auf Vollständigkeit.