

Checkliste zum Hausverkauf – Was muss ich beim Verkauf beachten?

Sie möchten Ihr Haus oder Eigentumswohnung verkaufen und wissen nicht wie Sie nun vorgehen sollen?

Mit unserer Checkliste zum Hausverkauf erhalten Sie eine grobe Übersicht um keine wichtigen Punkte zu übersehen. Es geht schließlich um viel Geld und der Verkauf sollte gut durchdacht sein um nicht am Ende vor einer bösen Überraschung zu stehen.

1. Vorbereitung

- Besteht eine Restschuld, wenn ja, wie hoch ist sie? Ist eine Grundschuld eingetragen und kann diese mit dem Erlös gelöscht werden?
- Fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an?
- Fällt beim Verkauf eine Spekulationssteuer an?
- Wohin ziehen Sie bei einem erfolgreichen Verkauf?
- Mit welcher Verkaufszeit können Sie rechnen?
- Bleiben verschiedene Möbel im Haus?

2. Unterlagen

- Benötigen Sie einen Energieausweis? Welchen benötigen Sie und woher bekommen Sie diesen?
- Haben Sie einen Grundbuchauszug der nicht älter als 3 Monate ist?
- Haben Sie aktuelle Grundrisse?
- Gibt es eine Wohnflächenberechnung?
- Rechnungen über Erneuerungen und Renovierungen sind alle da?

3. Wert der Immobilie

- Wie können Sie einen realistischen Marktpreis Ihrer Immobilie ermitteln?
- Wieviel kostet eine **Immobilienbewertung**?
- Zu welchem Preis soll die Immobilie angeboten werden?

4. Vermarktung

- Welche Käuferart kommt für Ihre Immobilie in Frage?
- Können Sie die Fotos selbst machen?
- Können Sie das Exposé selbst erstellen?
- Auf welchen Internetplattformen soll die Immobilie beworben werden?
- Lohnt sich eine Zeitungsanzeige?
- Wie hoch wären die **Maklerprovision** wenn Sie einen Makler einschalten möchten?
- Wie finden Sie den richtigen Makler?

5. Besichtigungstermine und Preisverhandlung

- Machen Sie Einzel- oder Massenbesichtigungen?
- Wen laden Sie zum Besichtigungstermin ein und wen nicht?
- Wie schützen Sie sich vor Betrügern?
- Wie läuft eine Besichtigung ab?
- Gibt es Mängel und sollten Sie darauf hinweisen?
- Wie verbleiben Sie mit den Interessenten?
- Wie gehen Sie am besten bei einer Kaufpreisverhandlung vor?
- Woher bekommt der Kaufinteressent eine Finanzierungsbestätigung und ist diese wichtig?

6. notarieller Kaufvertrag

- Wer bezahlt den Notar?
- Zu welchem Notar gehen Sie am besten?
- Was muss wichtiges im Kaufvertrag stehen?
- Was soll besser nicht im Kaufvertrag stehen?
- Welche rechtlichen Risiken sind zu beachten? (z.B. bei falschen Angaben zur Wohnfläche)
- Wann ist der Übergabetermin?
- Wie ist ein Übergabeprotokoll zu erstellen?

Haben Sie Bedenken, Ihre Immobilie alleine verkaufen zu können, oder wissen nicht, ob Sie den besten Preis für Ihre Immobilie erzielen können?

Der Verkauf einer Immobilie wirft viele unterschiedlichen Fragen auf. Deswegen ist es ratsam, diese speziell für Ihr Haus, Eigentumswohnung oder Grundstück individuell zu klären.