

VERKAUFS- CHECKLISTE

Ihr vollständiger Fahrplan zum erfolgreichen Immobilienverkauf

- | | | |
|----------|-------------------------------|----------------------------|
| 1 | Vorbereitung | Immobilie & Preis |
| 2 | Unterlagen | Pflichtdokumente sammeln |
| 3 | Steuern & Finanzen | Spekulationssteuer, Kredit |
| 4 | Präsentation | Fotos, Rundgang, Inserat |
| 5 | Besichtigungen | Termine erfolgreich führen |
| 6 | Verhandlung | Vom Angebot zum Notar |
| 7 | Übergabe | Protokoll & Abschluss |

1. Vorbereitung

Bevor Sie Ihr Inserat online stellen, sollten Sie diese Punkte abarbeiten.

Immobilie verkaufsfertig machen

- Kleine Reparaturen erledigen (tropfende Hähne, klemmende Türen, lose Griffe)
- Wände auf Schäden prüfen, ggf. neutral streichen
- Fenster putzen – innen und außen
- Garten, Balkon, Terrasse aufräumen und pflegen
- Keller und Dachboden entrümpeln
- Persönliche Gegenstände reduzieren (neutraler Look für Fotos)
- Eingangsbereich besonders ansprechend gestalten

***Tipp:** Käufer entscheiden in den ersten 30 Sekunden. Ein gepflegter Eingangsbereich und ein aufgeräumtes Wohnzimmer sind entscheidend.*

Preis ermitteln

- Vergleichspreise auf ImmoScout24 und Immowelt recherchieren
- Bodenrichtwerte beim Gutachterausschuss Ihrer Stadt einsehen
- Verkaufte Objekte in Ihrer Straße/Nachbarschaft recherchieren
- Optional: Professionelle Wertermittlung beauftragen (200-500€)
- Preisstrategie festlegen: Festpreis oder Verhandlungsbasis?

2. Unterlagen sammeln

Diese Dokumente benötigen Sie für den Verkauf. Beginnen Sie früh – fehlende Unterlagen verzögern den Verkauf um Wochen.

Pflichtunterlagen

- Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate) – beim Amtsgericht
- Energieausweis (Verbrauchs- oder Bedarfsausweis)
- Flurkarte / Lageplan – beim Katasteramt
- Wohnflächenberechnung nach WoFIV
- Grundriss(e) aller Etagen
- Baugenehmigung und Baupläne – bei der Baubehörde

Achtung: Energieausweis ist Pflicht! Bei fehlendem Ausweis droht ein Bußgeld bis zu 15.000 €.

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung
- Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Letzte Hausgeldabrechnung
- Höhe der Instandhaltungsrücklage
- Auskunft über geplante Sanierungen / Sonderumlagen

Hilfreich für Käufer

- Nebenkostenübersicht der letzten 2-3 Jahre
- Nachweise über Modernisierungen (Heizung, Dach, Fenster)
- Handwerkerrechnungen und Garantien
- Versicherungspolicen (Gebäude, Elementar)

3. Steuern & Finanzen

Diese finanziellen Aspekte sollten Sie vor dem Verkauf klären.

Spekulationssteuer prüfen

- Kaufdatum prüfen: Liegt der Kauf mehr als 10 Jahre zurück? → Steuerfrei
- Bei Selbstnutzung: Im Verkaufsjahr + den 2 Vorjahren selbst bewohnt? → Steuerfrei
- Ggf. Steuerberater konsultieren bei unklarer Situation

Tipp: Die Spekulationssteuer fällt nur auf den Gewinn an (Verkaufspreis minus Kaufpreis minus Nebenkosten), nicht auf den gesamten Erlös.

Laufenden Kredit klären

- Bank kontaktieren: Restschuld und Vorfälligkeitsentschädigung erfragen
- 10-Jahres-Regel prüfen: Nach 10 Jahren Laufzeit keine VFE
- Alternative prüfen: Kann der Käufer den Kredit übernehmen?
- Alternative prüfen: Neue Immobilie bei gleicher Bank finanzieren

Achtung: Die Vorfälligkeitsentschädigung kann mehrere tausend Euro betragen. Lassen Sie sich die genaue Summe schriftlich geben.

Grundschuld

- Grundschuld Löschung beantragen (Kosten: ca. 0,2-0,4% der Grundschuld)
- Alternative: Grundschuld auf Käufer übertragen (spart Löschungskosten)
- Löschungsbewilligung von der Bank anfordern

4. Präsentation

So wird Ihr Inserat zum Blickfang und hebt sich von der Masse ab.

Fotos – Der erste Eindruck

- Bei Tageslicht fotografieren (beste Zeit: 10-14 Uhr)
- Alle Räume vorher aufräumen und gut beleuchten
- Kamera auf Brusthöhe, horizontal ausrichten
- Mindestens 15-20 Fotos (alle Räume, Küche, Bad, Außenbereich)
- Keine Spiegel-Selfies, unscharfe oder dunkle Bilder
- Außenaufnahme bei gutem Wetter als Titelbild

360° Rundgang – Der Gamechanger

- Ermöglicht Online-Besichtigung rund um die Uhr
- Filtert unpassende Interessenten vorab heraus
- Zeigt die echte Raumwirkung (besser als Fotos)
- Inserate mit Rundgang erhalten bis zu 60% mehr Anfragen
- Dollhouse-Ansicht zeigt den kompletten Grundriss in 3D

Tipp: Professionelle Fotos + 360° Rundgang = Makler-Niveau für einen Bruchteil der Kosten.

Inserat-Text

- Aussagekräftige Überschrift: Lage + Hauptvorteil
- Fakten zuerst: m², Zimmer, Baujahr, Zustand
- Besonderheiten hervorheben (Balkon, Garten, Garage, Kamin)
- Lage beschreiben: ÖPNV, Schulen, Einkaufen, Parks
- Keine Rechtschreibfehler – wirkt unseriös

5. Besichtigungen

So überzeugen Sie Interessenten vor Ort.

Vor der Besichtigung

- Interessenten telefonisch vorqualifizieren (Budget, Zeitrahmen, Finanzierung)
- Räume lüften und angenehm temperieren (20-22°C)
- Alle Lampen einschalten – auch tagsüber
- Dezent, angenehmer Duft (frischer Kaffee, Blumen)
- Haustiere während der Besichtigung unterbringen
- Unterlagen und Exposé griffbereit haben

Während der Besichtigung

- Freundlich begrüßen, aber nicht aufdringlich sein
- Käufer selbst erkunden lassen – nicht ständig reden
- Ehrlich auf Fragen antworten (Mängel nicht verschweigen!)
- Vorteile der Lage und Nachbarschaft betonen
- Unterlagen zum Mitnehmen anbieten
- Zeitrahmen für Rückmeldung vereinbaren

Tipp: Mit einem 360° Rundgang kommen nur echte Interessenten zur Besichtigung – sie kennen Ihre Immobilie bereits und sind kaufbereit.

6. Verhandlung & Abschluss

Vom ersten Angebot bis zum Notartermin.

Preisverhandlung

- Schmerzgrenze vorher intern festlegen
- Nicht beim ersten Angebot sofort zusagen
- Bei mehreren Interessenten: Bieterverfahren erwägen
- Finanzierungsbestätigung der Bank anfordern
- Alle Vereinbarungen schriftlich festhalten

Vor dem Notartermin

- Käufer hat verbindliche Finanzierungszusage
- Kaufvertragsentwurf vom Notar erhalten und prüfen (lassen)
- Übergabetermin und Kaufpreisfälligkeit vereinbaren
- Alle Unterlagen für den Notar zusammenstellen
- Termin für Schlüsselübergabe planen

Tipp: Der Käufer wählt in der Regel den Notar. Sie können den Kaufvertrag vorab von einem eigenen Anwalt prüfen lassen.

7. Übergabe

Die letzten Schritte für einen sauberen Abschluss.

Übergabeprotokoll erstellen

- Alle Zählerstände ablesen und notieren (Strom, Gas, Wasser, Heizung)
- Zählernummern dokumentieren
- Vorhandene Mängel gemeinsam festhalten
- Übergabenes Inventar auflisten (Einbauküche, Lampen etc.)
- Anzahl und Art der übergebenen Schlüssel notieren
- Protokoll von beiden Seiten unterschreiben lassen

Nach dem Verkauf

- Versorger über Eigentümerwechsel informieren (Strom, Gas, Wasser)
- Gebäudeversicherung kündigen oder ummelden
- Grundsteuer-Bescheid weiterleiten
- Finanzamt über Verkauf informieren (für Steuererklärung)
- Nachsendeauftrag bei der Post einrichten
- Adressänderung bei wichtigen Stellen (Bank, Versicherungen)

Sie wollen verkaufen – aber nicht alleine?

Mit einem professionellen 360° Rundgang, hochwertigen Fotos und einem präzisen Grundriss präsentieren Sie Ihre Immobilie auf Makler-Niveau – für einen Bruchteil der Kosten.

Unser Komplett-Paket ab 449 € zzgl. MwSt.

- | | |
|------------------------|--------------------------------------|
| ✓ 360° Rundgang | Begehrbar mit Dollhouse-3D-Ansicht |
| ✓ 20+ HDR-Fotos | Professionell bearbeitet |
| ✓ 2D-Grundriss | Mit m ² -Angaben pro Raum |
| ✓ Drohnenfotos | Aktuell gratis inklusive |

Jetzt kostenlos beraten lassen

rundgang@beck360.de · 0176 8482 8610
360-rundgang-karlsruhe.de/privatverkauf