

Checkliste: Haus selber verkaufen

1. Vorbereitung

- Marktanalyse durchführen - Recherchieren Sie aktuelle Immobilienpreise in Ihrer Region und vergleichen Sie ähnliche Objekte.
- Professionelle Bewertung einholen - Lassen Sie den Wert Ihrer Immobilie von einem Gutachter oder Immobilienexperten einschätzen.
- Unterlagen zusammenstellen - Bereiten Sie alle wichtigen Dokumente vor:
 - Grundbuchauszug
 - Baupläne
 - Energieausweis
 - Nebenkostenabrechnungen der letzten Jahre
 - Eventuelle Mietverträge
 - Bau- und Nutzungsgenehmigungen
 - Lagepläne und Grundrisse

2. Immobilie vorbereiten

- Reparaturen durchführen - Beheben Sie kleinere Mängel, um den Zustand der Immobilie zu verbessern.
- Haus entrümpeln und reinigen - Entfernen Sie persönliche Gegenstände und reinigen Sie das Haus gründlich.
- Homestaging in Erwägung ziehen - Nutzen Sie Homestaging, um Ihr Haus optimal zu präsentieren.
- Garten pflegen - Verschönern Sie den Außenbereich, indem Sie den Rasen mähen, Unkraut entfernen und Blumen pflanzen.

3. Vermarktung

- Professionelle Fotos machen lassen - Engagieren Sie einen Fotografen, um ansprechende Bilder Ihrer Immobilie zu erstellen.
- Exposé erstellen - Erstellen Sie ein detailliertes Exposé, das alle wichtigen Informationen enthält:

- Adresse und Lagebeschreibung
- Beschreibung der Immobilie (Größe, Zimmeranzahl, Baujahr, Ausstattung)
- Energieverbrauchswerte
- Besondere Merkmale und Vorteile
- Hochwertige Fotos
- Verkaufsplattformen auswählen - Inserieren Sie Ihre Immobilie auf verschiedenen Plattformen:
 - Immobilienportale (z. B. ImmobilienScout24, Immonet)
 - Soziale Medien (z. B. Facebook, Instagram)
 - Aushänge in der Nachbarschaft (z. B. im Supermarkt, an schwarzen Brettern)

4. Interessentenmanagement

- Anfragen bearbeiten - Beantworten Sie alle Anfragen zeitnah und professionell.
- Besichtigungstermine planen - Planen und koordinieren Sie Besichtigungen, um die Immobilie potenziellen Käufern zu präsentieren.
- Besichtigungen durchführen - Präsentieren Sie das Haus bei den Terminen von seiner besten Seite und beantworten Sie Fragen der Interessenten.
- Exposé überreichen - Übergeben Sie jedem Interessenten ein Exemplar des Exposés.

5. Verhandlungen

- Preisverhandlungen führen - Verhandeln Sie den Preis und andere Bedingungen realistisch und professionell.
- Kaufangebote prüfen - Überprüfen Sie alle eingehenden Angebote und wägen Sie ab, welches das beste ist.
- Finanzierungsbestätigung einholen - Stellen Sie sicher, dass der Käufer eine Finanzierungsbestätigung von der Bank vorlegt.

6. Kaufvertrag und rechtliche Absicherung

- Kaufvertrag erstellen lassen - Lassen Sie den Kaufvertrag von einem Notar oder Anwalt erstellen.
- Vertragsentwurf prüfen - Überprüfen Sie den Vertragsentwurf gründlich und klären Sie alle offenen Punkte.
- Rechtliche Beratung einholen - Lassen Sie den Vertrag von einem Anwalt prüfen, um sicherzustellen, dass alle rechtlichen Aspekte abgedeckt sind.

7. Notartermin und Übergabe

- Notartermin vereinbaren - Vereinbaren Sie einen Termin beim Notar zur Beurkundung des Kaufvertrags.
- Notarvertrag unterzeichnen - Unterzeichnen Sie den Kaufvertrag gemeinsam mit dem Käufer beim Notar.
- Übergabetermin planen - Legen Sie einen Termin für die Übergabe der Immobilie fest.
- Übergabeprotokoll erstellen - Erstellen Sie ein Übergabeprotokoll, in dem der Zustand der Immobilie dokumentiert wird.
- Schlüssel übergeben - Übergeben Sie dem Käufer die Schlüssel sowie alle relevanten Unterlagen (z. B. Bedienungsanleitungen, Garantieunterlagen).

8. Nach dem Verkauf

- Zahlungseingang prüfen - Vergewissern Sie sich, dass der Kaufpreis vollständig überwiesen wurde.
- Abmeldungen durchführen - Melden Sie sich bei den Versorgungsunternehmen (z. B. Strom, Wasser, Gas) und bei der Gemeinde ab.
- Erfahrung bewerten - Reflektieren Sie den Verkaufsprozess und bewerten Sie, was gut gelaufen ist und was Sie beim nächsten Mal anders machen würden.