



KOSTENLOSE CHECKLISTE ZUM BUCH

Checkliste für den erfolgreichen Hausverkauf

Vor dem Verkauf Während des Verkaufs Nach dem Verkauf

DIGITAL AUSFÜLLBAR UND DRUCKBAR

Eine Arbeitshilfe von Michael Urban Autor von Das Geheimnis des erfolgreichen Hausverkaufs

Verkaufsziel und Rahmen

Klären Sie zuerst Ihre persönlichen und finanziellen Ziele. Ein realistischer Zeitplan verhindert vorschnelle Entscheidungen.

WARUM SOLL DIE IMMOBILIE VERKAUFT WERDEN

GEWÜNSCHTER VERKAUFSZEITPUNKT

SPÄTESTER ÜBERGABETERMIN

WUNSCHPREIS

PERSÖNLICHE PREISUNTERGRENZE

WOFÜR WIRD DER VERKAUFSERLÖS BENÖTIGT

- ☐ Alle Eigentümer stimmen dem Verkauf zu
- ☐ Vollmachten und Vertretungsfragen sind geklärt
- ☐ Bestehende Finanzierungen und Grundschulden sind bekannt
- ☐ Eine mögliche Vorfälligkeitsentschädigung wurde geprüft
- ☐ Steuerliche Auswirkungen wurden bei Bedarf fachlich geprüft
- ☐ Umzug Räumung und Übergangslösung sind geplant

Marktwert und Preisstrategie

Der Angebotspreis sollte aus Lage, Grundstück, Flächen, Zustand, Ausstattung, Rechten und aktueller Marktlage nachvollziehbar abgeleitet werden.

- ☐ Objektaufnahme innen und außen vollständig durchgeführt
- ☐ Wohnfläche und Nutzfläche anhand von Unterlagen plausibilisiert
- ☐ Grundstücksfläche und Bodenrichtwert geprüft
- ☐ Baujahr Zustand und Modernisierungen dokumentiert
- ☐ Rechte Belastungen und Besonderheiten berücksichtigt
- ☐ Vergleichsangebote und möglichst reale Verkäufe ausgewertet
- ☐ Bei vermieteten Objekten Ertrag und Mietniveau geprüft
- ☐ Marktwertspanne statt bloßer Wunschpreis festgelegt
- ☐ Angebotspreis und Verhandlungsstrategie beschlossen
- ☐ Vermarktungsdauer realistisch eingeschätzt

ERMITTELTE MARKTWERTSPANNE UND BEGRÜNDUNG

UGL Profi Hinweis

Ein zu hoher Startpreis kann Nachfrage verbrennen und spätere Preisreduzierungen erzwingen. Ein zu niedriger Preis verschenkt Vermögen. Lassen Sie Bewertung und Preisstrategie getrennt voneinander erklären.

Grundunterlagen für ein Haus

Je früher die Dokumente vollständig sind, desto zuverlässiger können Käufer und Banken prüfen. Anforderungen unterscheiden sich nach Objekt und Region.

- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Flurkarte oder Liegenschaftskarte
- ☐ Baupläne und genehmigte Grundrisse
- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Berechnung der Nutzfläche soweit vorhanden
- ☐ Baubeschreibung und Baugenehmigungen
- ☐ Nachweise zu Anbauten und Nutzungsänderungen
- ☐ Gültiger Energieausweis
- ☐ Nachweise zu Heizung und technischen Anlagen
- ☐ Rechnungen und Nachweise über Modernisierungen
- ☐ Grundsteuerbescheid und laufende Objektkosten
- ☐ Wohngebäudeversicherung
- ☐ Baulastenauskunft soweit relevant
- ☐ Auskunft zu Altlasten soweit relevant
- ☐ Erschließung und offene Beiträge geprüft

FEHLENDE UNTERLAGEN UND ZUSTÄNDIGE STELLE

--

Zusätzliche Unterlagen

Ergänzen Sie die Grundunterlagen um alles, was für die konkrete Immobilie, ihre Nutzung und ihre Eigentumsform wesentlich ist.

Bei vermieteten Immobilien

- ☐ Mietverträge und Nachträge
- ☐ Aktuelle Miethöhen und Betriebskosten
- ☐ Kautionsnachweise
- ☐ Mieterhöhungen und relevante Korrespondenz

Bei Wohnungen oder Teileigentum

- ☐ Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- ☐ Aufteilungsplan
- ☐ Wirtschaftsplan und Jahresabrechnungen
- ☐ Protokolle der Eigentümerversammlungen
- ☐ Stand der Erhaltungsrücklage und geplante Maßnahmen

Bei Erbe Trennung oder Betreuung

- ☐ Erbnachweis oder Erbschein
- ☐ Vollmachten und Zustimmungen aller Beteiligten
- ☐ Familienrechtliche oder gerichtliche Genehmigungen geprüft
- ☐ Besondere Fristen mit Notar und Fachberatung geklärt

Immobilie verkaufsbereit machen

Konzentrieren Sie sich auf Sauberkeit, Licht, Ordnung und nachvollziehbare Instandhaltung. Große Investitionen sollten sich wirtschaftlich begründen lassen.

- ☐ Entrümpelt und persönliche Gegenstände reduziert
- ☐ Alle Räume gründlich gereinigt
- ☐ Kleine sichtbare Schäden sinnvoll behoben
- ☐ Gerüche und Feuchtigkeitsursachen geprüft
- ☐ Fenster Beleuchtung und Zugänge funktionieren
- ☐ Garten Terrasse und Zufahrt gepflegt
- ☐ Technikräume und Keller zugänglich
- ☐ Wertvolle oder vertrauliche Gegenstände gesichert
- ☐ Tiere und persönliche Termine für Aufnahmen organisiert
- ☐ Schadensbilder und bekannte Mängel dokumentiert

GEPLANTE ARBEITEN MIT BUDGET UND TERMIN

WAS BEWUSST NICHT MEHR VERÄNDERT WIRD

Exposé Fotos und Energieangaben

Die Präsentation muss hochwertig, verständlich und wahrheitsgemäß sein. Pflichtangaben aus dem Energieausweis gehören bei vorhandenem Ausweis in kommerzielle Anzeigen.

- ☐ Zielgruppe und wichtigste Kaufargumente festgelegt
- ☐ Professionelle Fotos bei gutem Licht erstellt
- ☐ Grundrisse auf Lesbarkeit und Bezeichnung geprüft
- ☐ Objektbeschreibung mit Fakten und Wohngefühl formuliert
- ☐ Flächen Baujahr und Zustand anhand der Unterlagen geprüft
- ☐ Bekannte wesentliche Mängel transparent beschrieben
- ☐ Art des Energieausweises angegeben
- ☐ Endenergiebedarf oder Endenergieverbrauch angegeben
- ☐ Wesentlicher Energieträger angegeben
- ☐ Baujahr und Energieeffizienzklasse angegeben
- ☐ Kontaktweg und Reaktionszeit festgelegt
- ☐ Exposé vor Veröffentlichung abschließend gegengelesen

Energieausweis

Beim Verkauf muss ein gültiger Energieausweis grundsätzlich spätestens bei der Besichtigung vorgelegt oder sichtbar ausgelegt werden. Nach dem Kaufvertrag ist er dem Käufer zu übergeben. Prüfen Sie mögliche Ausnahmen im Einzelfall.

Kanäle und Datenschutz

Planen Sie Reichweite und Bearbeitung der Anfragen vor dem Start. Sammeln Sie nur Daten, die für den Verkauf tatsächlich benötigt werden, und schützen Sie diese vor unberechtigtem Zugriff.

- ☐ Geeignete Immobilienportale ausgewählt
- ☐ Vorgemerkte Interessenten und eigenes Netzwerk berücksichtigt
- ☐ Social Media und regionale Kanäle geplant
- ☐ Verkaufsschild oder Nachbarschaftsansprache geprüft
- ☐ Veröffentlichungsdatum und Laufzeit festgelegt
- ☐ Einheitliche Informationen auf allen Kanälen sichergestellt
- ☐ Datenschutzhinweise für Anfragen vorbereitet
- ☐ Zugriff auf Interessentendaten beschränkt
- ☐ Sichere Ablage für Dokumente eingerichtet
- ☐ Löschung nicht mehr benötigter Interessentendaten geplant

VERMARKTUNGSKANÄLE UND STARTTERMINE

--

VERANTWORTLICHE PERSON UND REAKTIONSZEIT AUF ANFRAGEN

--

Anfragen und Besichtigungen

Qualifizieren Sie ernsthafte Interessenten respektvoll und einheitlich. Geben Sie sensible Unterlagen nur kontrolliert und zweckgebunden heraus.

- ☐ Kontaktdaten und konkretes Interesse aufgenommen
- ☐ Gewünschter Zeitrahmen des Käufers erfragt
- ☐ Finanzierungsstatus angemessen geklärt
- ☐ Besichtigungstermine bestätigt und dokumentiert
- ☐ Energieausweis für die Besichtigung vorbereitet
- ☐ Alle zugänglichen Bereiche sicher und beleuchtet
- ☐ Wichtige Unterlagen für Rückfragen griffbereit
- ☐ Persönliche Daten und Wertgegenstände geschützt
- ☐ Besichtigung strukturiert durch das Objekt geführt
- ☐ Offene Fragen und Nachreichungen notiert
- ☐ Rückmeldung nach dem Termin eingeholt

WIEDERKEHRENDE FRAGEN VON INTERESSENTEN

VERBESSERUNGEN FÜR DIE NÄCHSTEN BESICHTIGUNGEN

Prüfen und verhandeln

Vergleichen Sie nicht nur den Preis. Finanzierung, Zeitplan, Bedingungen und Verlässlichkeit entscheiden mit über die Qualität eines Angebots.

- ☐ Angebot liegt nachvollziehbar und möglichst schriftlich vor
- ☐ Kaufpreis und mitverkauftes Inventar sind getrennt benannt
- ☐ Finanzierungsbestätigung oder Eigenkapitalnachweis geprüft
- ☐ Gewünschter Übergabetermin ist geklärt
- ☐ Bedingungen und Vorbehalte des Käufers sind bekannt
- ☐ Mehrere Angebote nach einheitlichen Kriterien verglichen
- ☐ Verhandlungsgrenzen und Zugeständnisse vorbereitet
- ☐ Mündliche Absprachen schriftlich festgehalten
- ☐ Keine Schlüssel oder Besitzrechte vorzeitig übergeben

BESTES ANGEBOT UND GRÜNDE FÜR DIE AUSWAHL

OFFENE BEDINGUNGEN VOR BEAUFTRAGUNG DES NOTARS

Kaufvertrag und Beurkundung

Grundstückskaufverträge müssen notariell beurkundet werden. Der Vertragsentwurf sollte vollständig gelesen und bei Unklarheiten vor dem Termin mit dem Notariat geklärt werden.

- ☐ Personalien und Eigentumsverhältnisse vollständig übermittelt
- ☐ Kaufpreis und Zahlungsweg abgestimmt
- ☐ Finanzierung und Grundschuldbestellung koordiniert
- ☐ Belastungen und Ablösung bestehender Darlehen geklärt
- ☐ Übergabetermin sowie Besitz Nutzen und Lasten geregelt
- ☐ Mitverkauftes Inventar eindeutig aufgeführt
- ☐ Bekannte Mängel und besondere Vereinbarungen aufgenommen
- ☐ Räumung Mietverhältnisse oder Rückmiete geregelt
- ☐ Vertragsentwurf vollständig gelesen
- ☐ Offene Fragen rechtzeitig an das Notariat gestellt
- ☐ Ausweisdokumente für den Termin vorbereitet
- ☐ Bei Maklerbeteiligung erforderliche Identifizierung ermöglicht

MEINE FRAGEN ZUM KAUFVERTRAGSENTWURF

Vom Notartermin bis zur Übergabe

Nach der Beurkundung steuert das Notariat die vertraglichen Voraussetzungen. Entscheidend sind die Fälligkeitsmitteilung, der vollständige Kaufpreiseingang und die Vereinbarungen im Kaufvertrag.

- ☐ Notarielle Beurkundung abgeschlossen
- ☐ Erforderliche Genehmigungen und Erklärungen liegen vor
- ☐ Fälligkeitsmitteilung erhalten
- ☐ Vollständigen Kaufpreiseingang geprüft
- ☐ Notariat oder beteiligte Stellen bei Unklarheiten informiert
- ☐ Übergabetermin mit allen Beteiligten bestätigt
- ☐ Übergabeprotokoll vorbereitet
- ☐ Zähler und Zählernummern zugänglich
- ☐ Alle Schlüssel vollständig zusammengestellt
- ☐ Vereinbarte Unterlagen und Einbauten bereitgelegt
- ☐ Zustand und bekannte offene Punkte dokumentiert
- ☐ Versorger und Versicherer für die Ummeldung vorbereitet

OFFENE PUNKTE VOR DER SCHLÜSSELÜBERGABE

Aufgaben nach der Übergabe

Bewahren Sie Kaufvertrag, Abrechnungen und relevante Nachweise geordnet auf. Prüfen Sie steuerliche und vertragliche Folgen mit den zuständigen Fachleuten.

- ☐ Beide Parteien haben das unterschriebene Übergabeprotokoll
- ☐ Zählerstände und Übergabedatum an Versorger gemeldet
- ☐ Versicherungen über den Eigentumsübergang informiert
- ☐ Grundsteuer und laufende Kosten zeitanteilig geprüft
- ☐ Post Verträge und Objektanschrift angepasst
- ☐ Vereinbarte Restarbeiten und Nachlieferungen verfolgt
- ☐ Verkaufsunterlagen sicher archiviert
- ☐ Nicht mehr benötigte Interessentendaten datenschutzgerecht gelöscht
- ☐ Mögliche Einkommensteuer nach § 23 EStG fachlich geprüft
- ☐ Erledigung aller offenen Punkte schriftlich bestätigt

NOCH OFFENE AUFGABEN VERANTWORTLICHE UND TERMINE

Wichtiger Hinweis

Rechtlicher Hinweis Diese Vorlage bietet eine strukturierte Arbeitshilfe. Sie ersetzt keine individuelle Rechtsberatung, Steuerberatung, Energieberatung oder technische Prüfung. Prüfen Sie besondere Fälle mit den zuständigen Fachleuten.

Ausgewählte Grundlagen §§ 80 und 87 GModG § 311b BGB § 23 EStG § 11 GwG jeweils geltende Fassung

Unsicher bei Preis, Unterlagen oder Verkaufsstrategie

URBANGOODLIVING begleitet Sie von der realistischen Bewertung bis zur sicheren Übergabe.

[Immobilie bewerten lassen](#)

hausverkauf@urbangoodliving.de