

CHECKLISTE

Hausverkauf

Wir teilen Ihnen mit, wie Sie den Verkauf Ihrer Immobilie vorbereiten, welche Unterlagen Sie benötigen, wie Sie Besichtigungstermine durchführen und was im Kaufvertrag stehen sollte.

GRUNDSÄTZLICHE ÜBERLEGUNGEN

Findet der Verkauf mit oder ohne Makler statt?

Warum möchte ich das Haus verkaufen? Gibt es eine Alternative zum Verkauf (z. B. vermieten)?

Ist der Zeitpunkt des Verkaufs günstig?

Welchen Verkaufspreis möchte ich erzielen?

Sind Renovierungsarbeiten oder eine Modernisierung erforderlich?

Welches Inventar wird mitverkauft?

Über welche Kanäle inseriere ich mein Haus?

Welche Kosten kommen auf mich zu (Makler, ggf. Notar, Vorfälligkeitsentschädigung für vorzeitig zurückgezahltes Darlehen oder Umschuldung des Immobilienkredits)? Fallen Steuern an?

Wenn Sie Ihre Immobilie ohne Makler verkaufen möchten, haben wir in unserem Ratgeber „Haus verkaufen ohne Makler“ viele nützliche Informationen für Ihr Verkaufsvorhaben zusammengetragen. Sollten Sie beim Hausverkauf dennoch Hilfe benötigen, stehen Ihnen unsere zertifizierten Sachverständigen im Rahmen einer Immobilienverkaufsberatung mit Rat und Tat zur Seite.

VORBEREITUNG

- Grundbuchauszug anfordern
 - Grundbucheintrag durch Darlehenstilgung, Grundschuld-Lösung und Lastenfreistellung bereinigen
 - Zusammenstellung aller Unterlagen (für Makler, Interessenten, Notar)
 - Wertermittlung durch Gutachter
 - Kaufpreis festlegen
 - Zielgruppe auswählen
 - Immobilie optimal fotografieren (ggf. Makler)
 - Exposé erstellen (ggf. Makler)
 - Immobilie inserieren (ggf. Makler – eventuell lohnt sich Home Staging)
-

UNTERLAGEN

- aktueller Grundbuchauszug (maximal sechs Monate alt)
 - Abnahmehescheinigung der Baubehörde (bei neueren Gebäuden gemäß Landesbauordnung)
 - Bauantrag, Baugenehmigung und Baubeschreibung für den Hausbau, An- und Umbauten
 - Bauzeichnungen, Grundrisse aller Geschosse, Schnitte und Ansichten
 - gültiger Energieausweis
 - Flurkarte/Lageplan (maximal sechs Monate alt)
 - Kubaturberechnung (umbauter Raum und Bruttogrundfläche)
 - Wohn- und Nutzflächenberechnung
 - Gebäudeversicherung (Brandschutzversicherung)
 - Anleitungen, Garantiekunden und Rechnungen für die Gebäudetechnik (Heizungsanlage etc.)
 - Kontaktdaten Kaminkehrer sowie die letzten zwei Feuerstättenbescheide
 - Übersicht über wesentliche Schäden, Instandsetzungen und Modernisierungen der letzten 30 Jahre, möglichst mit Handwerkerrechnungen
- Falls zutreffend:**
- Mietvertrag /aktuelle Mietaufstellung
 - Teilungserklärung (bei Wohnungen)
 - letzte drei Protokolle der Eigentümersversammlung (bei Wohnungen)
 - letzte drei Abrechnungen der Hausverwaltung (bei Wohnungen)
 - ggf. Vollmacht zur Beschaffung der notwendigen Unterlagen

BESICHTIGUNGSTERMIN

Um den richtigen Käufer zu finden und den bestmöglichen Preis zu erzielen, sollten Sie:

- die Auswahl bereits bei der Kontaktanfrage einschränken (Sortieren Sie Anfragen von Maklern, un seriöse/unvollständige/rüde Anfragen, die Probleme vermuten lassen)
- mit potentiellen Kaufinteressenten telefonieren und herausfinden, worauf diese Wert legen (Senioren haben andere Bedürfnisse als Familien mit Kindern)
- auf Sammelbesichtigungen verzichten,
- für einen präsentablen Zustand sorgen: sauber, ordentlich, gelüftet
- persönliche Gegenstände entfernen,
- überpünktlich sein und ausreichend Abstand zum nächsten Interessenten einplanen
- eventuell Nachbarn informieren,

- ein ausgedrucktes Exposé übergeben,
- einen gültigen Energieausweis dabeihaben,
- die Hausführung einschließlich Garten, Keller, Dachboden und Garage systematisch durchführen
- zu einem gut gewählten Zeitpunkt durchführen (Tageslicht, Parkplatz vorhanden, geringe Lärmintensität)
- die wichtigsten Fragen zur Wohnqualität, Haustechnik (Stromversorgung, TV-Anschluss, Internetgeschwindigkeit), Nachbarschaft, Umgebung etc. beantworten können
- ehrlich antworten – Mängel nicht verschleiern (Haftung!)
- die Vorzüge (individuell auf die Interessenten abgestimmt) hervorheben
- zum Abschied ein Zeitfenster für eine Ab- oder Zusage vereinbaren.

BIS ZUM NOTARTERMIN

Um den richtigen Käufer zu finden und den bestmöglichen Preis zu erzielen, sollten Sie:

- Fragen Sie vorsichtig, wie der Interessent den Kauf finanziieren möchte – und setzen Sie gegebenenfalls den Makler auf eine Bonitätsprüfung an.
- Räumen Sie ernsthaften Interessenten einen zweiten Besichtigungstermin (mit Familie, Gutachter etc.) zu einer anderen Tageszeit ein.

Welche Argumente habe ich bei einer Preisverhandlung? (Habe ich andere Kaufinteressenten? Überwiegen die Vorzüge die Nachteile der Immobilie?)

Welche individuellen Vereinbarungen sollen im Kaufvertrag aufgenommen werden?

(Rücktritt? Kosten? Auflistung von Inventar? Zugang bereits vor Übergabe? Restschuldenübernahme? Wer übernimmt die Grundsteuer im Verkaufsjahr?)

BEIM NOTARTEMIN

Zum Notartermin benötigen Sie:

- Ihren Personalausweis, damit Sie gemeinsam mit dem Käufer den beglaubigten Kaufvertrag unterschreiben können.

Falls zutreffend, benötigt der Notar außerdem:

- eine Liste der mitverkaufen Möbel und Einbauten (inklusive Preis)

Welche Zahlungsvereinbarungen gelten?

Welcher Notar wickelt den Verkauf ab?

ABSCHLUSS DES HAUSVERKAUFS

Das folgt nach dem Notartermin:

- Kündigen Sie die Verträge mit den Versorgern (Strom, Heizung, Wasser, Internet etc.) und geben Sie diesen den neuen Eigentümer bekannt.
 - Als Verkäufer bestätigen Sie dem Notar den Zahlungseingang, sobald dieser erfolgt ist.
 - Nun erfolgt die Umschreibung im Grundbuch.

- Löschungsbewilligung zur Löschung der Grundschuld
 - Erbbaurechtsvertrag
 - Nachweis über Denkmalschutzbestimmungen
 - Nachweis über Nießbrauch oder Wohnrecht

- War die Immobilie bislang vermietet? Behalten Sie das Konto noch, da möglicherweise noch Abbuchungen der Gemeinde (Grundsteuer, Müllgebühren, Abwasser etc.) erfolgen.
 - Übergeben Sie die Schlüssel sowiedeamtliche relevanten Dokumente und fertigen Sie ein Übergabeprotokoll einschließlich Zählerständen (Heizung, Warmwasser, Strom) an.