

CHECKLISTE

Wohnung verkaufen

Wir teilen Ihnen mit, wie Sie den Verkauf Ihrer Eigentumswohnung 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?

- mit Makler
- ohne Makler

Warum möchte ich die Wohnung verkaufen?

Gibt es eine Alternative zum Verkauf (z. B. vermieten)?

Ist der Zeitpunkt des Verkaufs günstig?

- ja
- nein

Welchen Verkaufspreis möchte ich erzielen?

Welche Renovierungsarbeiten oder Modernisierungen sind erforderlich?

Welches Inventar wird mitverkauft?

Über welche Kanäle inseriere ich meine Wohnung?

- Immobilienportale
- Immobilienmakler
- Soziale Medien
- Zeitungen
- Aushänge
- Netzwerke & Foren
- Sonstige Kanäle

Welche Kosten kommen auf mich zu?

- Maklergebühren
- Notarkosten
- Vorfälligkeitsentschädigung für vorzeitig zurückbezahltes Darlehen oder Umschulung des Immobilienkredits
- Steuern
- Sonstige Kosten

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 Wohnungsverkauf 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)
 - Ggf. Renovierungen und Modernisierungen durchführen
 - Wertermittlung durch Gutachter
 - Kaufpreis festlegen
 - Zielgruppe auswählen
 - Wohnung optimal fotografieren (ggf. Makler)
 - Kaufpreis festlegen Exposé erstellen (ggf. Makler)
 - Wohnung inserieren (ggf. Makler – eventuell lohnt sich Home Staging)
 - Miteigentümer über den Verkauf informieren
 - Mieter über den Verkauf informieren
 - Nachbarn über den Verkauf informieren
 - Hausverwaltung / Eigentümergemeinschaft über den Verkauf informieren
-

UNTERLAGEN

- aktueller Grundbuchauszug (maximal sechs Monate alt)
 - Abnahmebescheinigung der Baubehörde (bei neueren Gebäuden gemäß Landesbauordnung)
 - Baubeschreibung
 - Baugenehmigung
 - Baupläne, Grundriss, Schnitt und Ansichten
 - gültiger Energieausweis
 - Wohn- und Nutzflächenberechnung
 - Gebäudeversicherungsnachweis
 - Jahreswirtschaftspläne der Hausverwaltung
 - Teilungserklärung
 - Protokolle der letzten drei Eigentümersammlungen (einschließlich Höhe der Rücklagen)
 - Übersicht über wesentliche Schäden, Instandsetzungen und Modernisierungen der letzten 30 Jahre, sowie Sanierungsnachweise
 - letzte drei Abrechnungen der Hausverwaltung
 - ggf. Vollmacht zur Beschaffung der notwendigen Unterlagen
- Bei vermieteten Wohnungen:**
- Mietvertrag /aktuelle Mietaufstellung
 - Nebenkostenabrechnung

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 potenziellen 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 dabei haben.
- die Wohnungsführung 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, empfehlen wir:

- 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?
Kaufpreisaufteilung? 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 WOHNUNGSVERKAUFS

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.

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

- Behalten Sie das Konto noch, da möglicherweise noch Abbuchungen der Gemeinde (Grundsteuer, Müllgebühren, Abwasser etc.) erfolgen.
 - Übergeben Sie die Schlüssel sowie sämtliche relevanten Dokumente und fertigen Sie ein Übergabeprotokoll einschließlich Zählerstände (Heizung, Warmwasser, Strom) an.