

# Checkliste mit 30 Punkte

[Startseite](#) > [Weitere Tipps für Immobilienkäufer](#) > [Checkliste](#)

Der Verkauf eines Hauses ist eine zeitaufwändige und komplizierte Aufgabe. Wer eine Checkliste für den Hausverkauf führt, spart nicht nur Zeit, sondern auch Nerven. Die Vermarktung eines Hauses kann schnell verwirrend werden, besonders für Erstbesitzer. Um den Prozess des Hausverkaufs so effizient und schmerzlos wie möglich zu gestalten, haben wir eine 30 Punkte umfassende Checkliste zusammengestellt, die die häufigsten Fragen beantwortet. Mit unserer Checkliste für den Hausverkauf sind Sie für jede Phase der Vermarktung gut gerüstet:

## ▲ Vor dem Verkauf des Hauses

1. Wann sollte ich verkaufen: Ist es angesichts der aktuellen Situation auf dem Immobilienmarkt sinnvoll, meine Immobilie jetzt zu verkaufen?
2. Soll ich verkaufen oder vermieten? Was sind die Vor- und Nachteile der jeweiligen Entscheidung im Hinblick auf meine langfristigen Ziele?
3. Einen Zeitplan für den Verkauf des Hauses aufstellen: Wie viel Zeit muss ich für den Verkauf aufwenden?
4. Immobilienmakler oder privat: Möchte ich einen Immobilienmakler beauftragen oder privat verkaufen?
5. Steuern: Welche Steuern muss ich zahlen, wenn ich ein Haus verkaufe? Ist es möglich, steuerfrei zu verkaufen?
6. Nebenkosten: Mit welchen Kosten muss ich beim Hausverkauf rechnen und wer bezahlt den Makler?
7. Verkauf vor Ablauf der Zinsbindungsfrist: Ist mein Haus noch finanziert, und gibt es eine Vorfälligkeitsentschädigung?
8. Unterlagen zusammenstellen: Welche Unterlagen werden beim Verkauf eines Hauses benötigt?
9. Hausrenovierung vor dem Verkauf: Ist es möglich, durch kleine Reparaturen einen höheren Verkaufspreis zu erzielen?
10. Ermittlung des Marktwertes: Wie kann ich herausfinden, wie viel mein Haus wert ist?
11. Bestimmung des Verkaufspreises: Was ist ein angemessener Preis für mein Haus, der zu einem Verkauf führt?
12. Festlegung eines Zielmarktes und einer Verkaufsstrategie: Wer könnte sich für meine Immobilie interessieren und wie kann ich ihn ansprechen?

## ▲ Während des Hausverkaufs

1. Erstellung eines Exposé: Was sollte das Exposé enthalten und wie bekomme ich professionelle Bilder von meiner Immobilie?
2. Vermarktung: Welche Online- und Offline-Methoden eignen sich am besten für die Vermarktung, und wie erreiche ich meine Zielgruppe am effektivsten?
3. Kontaktpflege: Wie lange dauert es, bis alle E-Mail- oder Telefonanfragen von Kaufinteressenten beantwortet sind?
4. Besichtigungstermine vereinbaren: Möchte ich potenziellen Käufern mein Haus einzeln, in einer Gruppe oder sogar digital zeigen?
5. Vorbereitung auf die Besichtigung: Ist mein Haus in einem guten Zustand? Welche Art von Anfragen werden die Besucher voraussichtlich haben?
6. Präsentation der Besichtigung: In welcher Reihenfolge zeige ich die Räume, und wie stelle ich die Vorzüge meiner Immobilie dar, ohne Mängel zu verbergen?
7. Wie nehme ich nach der Besichtigung Kontakt zu den Interessenten auf?
8. Verhandlung: Welche Möglichkeiten habe ich, um Angebote einzuholen und den Verkaufspreis zu verhandeln?
9. Kredit: Wie kann ich feststellen, ob ein potenzieller Käufer zahlungsfähig ist?

## ▲ Abschluss des Hausverkaufs

1. Kaufvertrag: Was sollte ein Kaufvertrag beim Verkauf eines Hauses enthalten, und wer sollte ihn aufsetzen?
2. Rechtliche Verpflichtungen: Gibt es Mängel an der Immobilie, für die ich verantwortlich bin?
3. Suche nach einem Notar: Welcher Notar ist für den Vertragsabschluss am besten geeignet?
4. Notartermin vereinbaren: Wie sollte ich mich auf den Notartermin vorbereiten?
5. Habe ich beim Notartermin Fragen oder Änderungswünsche zum Kaufvertrag?
6. Schutz nach dem Kauf: In welchen Situationen kann ich den Kaufvertrag widerrufen?
7. Termin der Übergabe: Wann findet die Übergabe statt?
8. Protokollierung der Übergabe: Welche Informationen sollten im Übergabeprotokoll festgehalten werden?
9. Abschluss der Übergabe: Was muss ich außer dem Energieausweis und den Schlüsseln noch übergeben?

Diese Checkliste wird Ihnen helfen, Ihre Vermarktungsbemühungen nicht aus den Augen zu verlieren. Der Verkauf einer Immobilie erfordert jedoch einen erheblichen Aufwand auf Seiten des Verkäufers. Ein erfahrener Immobilienmakler wird Ihnen die meiste Arbeit abnehmen und Sie durch jeden Schritt des Vermarktungsprozesses begleiten. In diesem Fall wenden Sie sich bitte an unsere Experten.

wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!