



Checkliste Immobilienverkauf

an alles gedacht!

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem eBook!

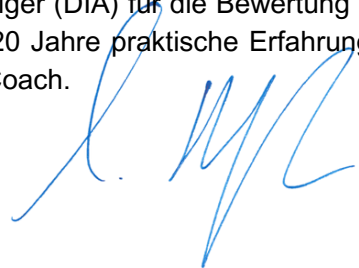


Abonnieren Sie unserem YouTube-Kanal.

Dort veröffentlichen wir regelmäßig Videos zu aktuellen
Immobilienthemen. www.youtube.com/@rehkuglerimmobilien



Markus Rehkgler ist Diplom-Finanzwirt (FH) und Dipl.-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. Er verfügt über mehr als 20 Jahre praktische Erfahrung in der Immobilienwirtschaft als Investor, Sachverständiger, Makler und Coach.



So verkaufen Sie Ihre Immobilie erfolgreich!

Wer für seine Immobilie den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen möchte, beginnt mit einer strukturierten Planung. Welcher Kaufpreis lässt sich realistisch erzielen und wie erhalte ich eine Wertermittlung?

Wie setze ich meine Immobilie optimal in Szene und in welchen Medien soll ich präsentieren? Diese und weitere Fragen zur Abwicklung sollten im Vorfeld geklärt werden, um einen reibungslosen Verkauf sicherzustellen.

Ebenso sollten Sie erforderliche Unterlagen rechtzeitig beschaffen, um später unnötige Verzögerungen zu vermeiden. Gehen Sie meine Checkliste durch und haken Sie erledigte Punkte ab – so schaffen Sie die Grundlagen für Ihren erfolgreichen Verkauf.

Wertermittlung und Angebotspreis

Basis für jeden Verkauf ist eine valide Wertermittlung Ihrer Immobilie. Hier können Sie auf verschiedene Onlineportale, Sachverständige oder Makler zurückgreifen. Wir empfehlen Ihnen, einen lokalen Ansprechpartner zu suchen, der das Marktumfeld Ihrer Immobilie kennt.

Der Angebotspreis muss nicht immer genau dem Wert der Immobilie entsprechen. Aus langjähriger Erfahrung können wir Ihnen sagen, dass es in der Praxis meist der falsche Ansatz ist, eine Immobilie überteuert anzubieten, mit dem Gedanken, dass man ja noch immer in der Verhandlung mit dem Preis runtergehen könne. Mit dieser Strategie erzielen Sie am Ende einen geringeren Preis, als Ihre Immobilie wirklich wert ist.

Erforderliche Unterlagen

Bereiten Sie alle Unterlagen vor, die Sie für den Verkauf benötigen, und beschaffen Sie diese, die Sie nicht zur Hand haben. Achten Sie darauf, dass alle Unterlagen aktuell sind.

Diese Informationen brauchen Sie zum einen für eine fundierte Wertermittlung Ihrer Immobilie, aber insbesondere auch Kaufinteressenten, die bei ihrer Bank eine Finanzierung anfragen, müssen diese Unterlagen beibringen. Wenn Sie schon alles geordnet zur Hand haben, geht später keine wertvolle Zeit verloren. Am besten scannen Sie alle Dokumente und beschriften sie übersichtlich, dann können Sie diese später einfach an die Kaufinteressenten weitergeben.

Grundrisse, Schnitte und Ansichten
Wohnflächenberechnung und Nutzflächenberechnung
Amtlicher Lageplan
Aktueller Grundbuchauszug
Energieausweis
Gutachten bzw. fundierte Wertermittlung
Mietvertrag inkl. aller Nachträge (wenn die Immobilie vermietet ist)
Betriebskostenabrechnung der letzten 3 Jahre (wenn vermietet)
Aussagekräftige Fotos (Innenaufnahmen und Außenaufnahmen)
Versicherungspolice der Gebäudeversicherun

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

Letzte Erbbauzins-Anpassung
Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen
Hausgeldabrechnungen der letzten 3 Jahre
Aktueller Wirtschaftsplan

Zusätzlich bei Erbbaurechten

Erbbaurechtsvertrag inkl. aller Nachträge
Letzte Erbbauzins-Anpassung

Zielgruppenanalyse

Überlegen Sie sich, für welchen Personenkreis Ihre Immobilie interessant sein könnte. Ist es ein Eigennutzerobjekt? Eher für ein Paar oder für eine Familie geeignet? Oder handelt es sich um eine Kapitalanlage? Nachdem Sie die Zielgruppe genau erarbeitet haben, können Sie Ihr weiteres Marketing danach ausrichten.

Marketing

Prüfen Sie, in welchen Immobilienportalen sich die Veröffentlichung einer Anzeige lohnt. Das kann von Region zu Region unterschiedlich sein.

Viele Immobilienkäufer finden sich auch im näheren Umfeld, es kann sich daher lohnen, im eigenen Wohngebiet bzw. Stadtteil Werbung zu machen, bspw. durch das Verteilen oder Auslegen von Flyern.

Anzeige

Gestalten Sie Ihre Anzeige so aussagekräftig wie möglich. Weisen Sie auf Besonderheiten - wie bspw. eine Wohnung in einem Haus ohne Aufzug - direkt in der Anzeige hin, so dass Sie unnötige Besichtigungen vermeiden können.

Bilder

Machen Sie aussagekräftige Bilder, die die Immobilie in ein gutes Licht rücken und sie wahrheitsgetreu darstellen. Räumen Sie Kleinigkeiten weg, die man im Alltag gerne mal rumliegen lässt und präsentieren Sie Ihre Immobilie mit ein bisschen Deko. Entfernen Sie private Gegenstände oder Familienfotos, bevor Sie Bilder aufnehmen oder Interessenten zur Besichtigung kommen.

Visualisierungen

Es gibt sehr gute und günstige Dienstleister, die aus Ihren Grundrissen 2D oder 3D Visualisierungen erstellen. Diese können Sie ideal für die Präsentation Ihrer Immobilie in der Online-Anzeige nutzen.

360-Grad-Rundgang

Ein 360-Grad-Rundgang erleichtert den Interessenten vorab, sich ein umfassendes Bild von der Immobilie zu machen. Die meisten Anbieter stellen außerdem Auswertungen zur Verfügung, wo Sie sehen können, wie intensiv sich der Interessent schon mit der Immobilie befasst hat. Das hilft Ihnen nochmal, ernsthafte Interessenten von Besichtigungstouristen zu unterscheiden.

Schönheitsreparaturen

Prüfen Sie gegebenenfalls, ob sich kleinere Schönheitsreparaturen lohnen können. Gehen Sie mit aufmerksamen Augen durch Ihre Immobilie oder fragen Sie einen kritischen Freund, welche Dinge ihm negativ an Ihrer Immobilie auffallen und mit kleinem Aufwand zu verschönern sind.

Außenbereich

Der Außenbereich ist die Visitenkarte Ihrer Immobilie. Entfernen Sie auch hier unnötige Gegenstände vor dem Haus und schauen Sie, ob mal wieder das Unkraut auf dem Gehsteig entfernt werden muss, der Rasen gemäht oder die Hecke geschnitten werden sollte.

Anfragenmanagement

Beantworten Sie alle Anfragen zeitnah und beantworten Sie die Fragen der Interessenten. Telefonieren Sie mit den Interessenten und finden Sie heraus, ob es sich um ernsthafte Interessenten handelt. Fragen Sie, wie viele Objekte er schon angeschaut hat und ob er seinen persönlichen Finanzierungsrahmen schon mit seiner Hausbank abgeklärt hat. Schließlich wollen Sie keine Besichtigungstouristen in Ihrer Immobilie, sondern nur ernsthafte Kaufinteressenten.

Besichtigung

Planen Sie ausreichend Zeit für die einzelnen Interessenten ein und fragen Sie im Vorfeld, wer alles zur Besichtigung kommt.

Bereiten Sie Ihr Objekt für die Besichtigung vor, räumen Sie private Gegenstände, Wertsachen und Familienfotos weg. Wenn die Interessenten mit mehreren Personen kommen, sollten Sie mindestens zu zweit, um alle Personen im Auge behalten zu können.

Verhandlung

Nicht jeder ist gleichermaßen routiniert in Preisverhandlungen, denn hier wird oft mit harten verbalen Bandagen und allerlei Tricks um jeden Euro gekämpft. Wenn Sie darin wenig Übung haben, können Sie vielleicht einen erfahrenen Freund um Hilfe bitten. Ein außenstehender Verhandlungspartner, der in Ihrem Sinne agiert, kann oft auch die erforderliche Distanz in die Verhandlungen bringen.

Werden beim Verkauf Steuern fällig?

Prüfen Sie vorab, ob beim Verkauf Ihrer Immobilie ein evtl. Spekulationsgewinn zu versteuern ist. Vermietete Immobilien können Sie regelmäßig 10 Jahre nach dem Erwerb steuerfrei verkaufen, eigengenutzte Immobilien können Sie i. d. R. steuerfrei verkaufen, wenn Sie diese immer zu eigenen Wohnzwecken genutzt haben oder zumindest in den letzten 3 Kalenderjahren.

Für beide Regelungen gibt es zahlreiche Ausnahmen und Sonderfälle, lassen Sie sich hier bitte im Zweifel ausführlich von Ihrem Steuerberater beraten.

Verkauf über einen Makler?

Niemand kennt Ihr Objekt besser als Sie selbst! Und so können Sie Ihre Immobilie grundsätzlich selbst verkaufen, ohne die Hilfe eines Maklers in Anspruch zu nehmen.



Wir von REHKUGLER Immobilien kennen den Immobilienmarkt in Tett nang und Umgebung sehr gut und verfügen über viel Erfahrung aus zahlreichen Verkäufen. Mit dieser Erfahrung erstellen wir für Ihre Immobilie vor dem Verkauf eine fundierte Wertermittlung und besprechen mit Ihnen die beste Angebotsstrategie.

Selbstverständlich bieten wir Ihnen eine optimale Vermarktung Ihrer Immobilie über alle gängigen Portale, einschließlich 360-Grad-Rundgänge und Visualisierungen.

Wir treffen eine optimale Vorauswahl der Interessenten, um Ihre Immobilie mit so wenig fremden Menschen wie nötig zu besichtigen. Auch die Verhandlung über den Kaufpreis und alle Rahmenbedingungen ist bei uns in erfahrenen Händen.

Von der Käuferauswahl zum Notartermin

Zum Ablauf nach dem Notartermin haben wir für Sie eine ausführliche Info-PDF erstellt, die Sie ebenfalls in unserem Download-Bereich unter www.rehkugler.de/downloads finden.

1. Lassen Sie sich von allen ernsthaften Kaufinteressenten eine Finanzierungsbestätigung geben und wählen Sie Ihren Käufer sorgfältig aus.
2. Lassen Sie vom Notar einen Kaufvertragsentwurf erstellen und prüfen Sie diesen sorgfältig.
3. Planen Sie die Übergabe der Immobilie nach vollständiger Bezahlung des Kaufpreises. Lesen Sie alle Zählerstände ab und lassen Sie sich vom Käufer bestätigen, dass Sie die Immobilie in ordnungsgemäßem Zustand ohne Mängel übergeben haben.
4. Teilen Sie den Versorgern (Strom, Wasser) die Zählerstände bei Übergabe und den Namen des Käufers mit und informieren Sie Ihre Versicherung über den Verkauf.
5. Informieren Sie ggf. Ihren Mieter über den Verkauf.

Herausgeber:

REHKUGLER Immobilien
Markus Rehkugler
Dipl.-Finanzwirt (FH),
Dipl. Sachverständiger (DIA)
Bärenplatz 5, 88069 Tettnang
Telefon: (0151) 66 555 888
Internet: www.rehkugler.com
Email: info@rehkugler.com

Hinweis:

Wir bieten keine Rechts- und Steuerberatung an, dies ist ausschließlich Steuerberatern und Rechtsanwälten vorbehalten. Diese Dokument fasst allgemeine Informationen zu steuerlichen und/oder rechtlichen Fragestellungen im immobilienwirtschaftlichen Kontext zusammen, insbesondere zu Themen, die uns in der Sachverständigentätigkeit regelmäßig begegnen.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass jeder Einzelfall anders gelagert sein kann und empfehlen bei so weitreichenden Entscheidungen wie der Anschaffung einer Immobilie stets eine individuelle Beratung durch Ihren Rechtsanwalt und Steuerberater, die im Rahmen einer Gesamtbetrachtung auch Ihre individuelle Situation miteinbeziehen sollte.

© Markus Rehkugler 2025
Stand: Mai 2025

