



Checkliste: Welche Unterlagen benötigen Sie für einen erfolgreichen Immobilienverkauf?

Lieber Immobilieneigentümer,

Sie haben sich dazu entschieden, Ihre Immobilie privat zu veräußern? Kein Problem! Gerne unterstützen wir Sie dabei! Aus unserer langjährigen Erfahrung und mittlerweile über 1.000 Immobilienvermittlungen erhalten Sie mit dieser Checkliste eine Übersicht über die Unterlagen, die Sie für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie benötigen. So können Sie sich optimal darauf vorbereiten & wirken dadurch professioneller auf potenzielle Käufer.

○ Unterlagen für den Hausverkauf:

- Exposé der Immobilie mit allen relevanten Informationen zum Objekt
- Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate) zum Nachweis der Eigentumsverhältnisse
- Bemaßte Grundrisse/Baupläne & Schnittpläne der Immobilie
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Flur- bzw. Liegenschaftskarte (nicht älter als 6 Monate)
- Energieausweis (Falls nicht vorhanden: Aufstellung der Heiz- und Betriebskosten der letzten 3 Jahre)
- Bei Briefgrundschuld: Grundschuldbrief
- Optional: Mietverträge
- Wartungsheft der Heizungsanlage
- Grundsteuerbescheid
- Bebauungsplan
- Informationen zum Sanierungsgebiet und Denkmalschutz
- Auskunft zu Alt- und Baulasten
- Auflistung von Sanierungsmaßnahmen der letzten 20 Jahre
- Auflistung bekannter Mängel
- Baugenehmigung oder Baupläne bei An- und Ausbauten
- Kostenaufstellung und Finanzierungsplan einschl. Kaufnebenkosten wie Notargebühren

○ Unterlagen für den Wohnungsverkauf:

- Exposé der Immobilie mit allen relevanten Informationen zum Objekt
- Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate) zum Nachweis der Eigentumsverhältnisse
- Bemaßte Grundrisse/Baupläne & Schnittpläne der Immobilie
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Flur- bzw. Liegenschaftskarte (nicht älter als 6 Monate)
- Energieausweis (Falls nicht vorhanden: Aufstellung der Heiz- und Betriebskosten der letzten 3 Jahre)
- Teilungserklärung
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Hausgeldabrechnung
- Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten 3 Jahre
- Aktuelle Instandhaltungsrücklagen
- Aufstellung der getätigten Investitionen
- Grundsteuerbescheid
- Bei Briefgrundschuld: Grundschuldbrief
- Mietvertrag
- Informationen zum Sanierungsgebiet und Denkmalschutz
- Auflistung von Sanierungsmaßnahmen der letzten 20 Jahre
- Auflistung bekannter Mängel
- Alt- und Baulastenauskunft
- Kaufvertrag oder Kaufabsichtserklärung (falls bereits vorhanden)
- Baugenehmigung oder Baupläne bei Neubauten oder Umbauten
- Kostenaufstellung und Finanzierungsplan einschl. Kaufnebenkosten wie Notargebühren

Bitte beachten Sie:

Um Ihre Immobilie zum besten Preis zu verkaufen, sind folgende Fragen entscheidend: Wer ist die perfekte Zielgruppe für Ihre Immobilie und zu welchem Preis bieten Sie Ihre Immobilie am besten an?

Ein zu hoher Angebotspreis wirkt sich negativ auf die Vermarktungsdauer und das Ergebnis aus:

Eine empirische Studie, in der 1.000 Immobilienverkäufe analysiert wurden, zeigt: Wer seine Immobilie fünf Prozent über dem Marktwert anbietet, muss bereits mit einem Vermögensverlust von einem Prozent rechnen.

Bei einem Angebotspreis, der zehn Prozent über dem Marktwert liegt, beträgt der Verlust bereits 3,5 Prozent. Wer 20 Prozent aufschlägt, muss mit einem Verlust von 15 Prozent



rechnen. Zudem zieht sich der Verkaufsprozess mit steigendem Preis zeitlich immer mehr in die Länge. Ihre Immobilie wird somit zum sprichwörtlichen Ladenhüter.

Es gibt unzählige Möglichkeiten, eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Ebenso aber auch eine Vielzahl an Möglichkeiten, sie am Markt zu verbrennen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie. Bei eventuellen Fragen zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren! Buchen Sie ein kostenfreies Beratungsgespräch bei einem unserer Experten unter diesem Link oder rufen Sie uns direkt an unter 0391/ 63 60 45 71.

<https://calendly.com/sorglosmakler/30-min-beratungsgesprach?month=2024-06>

Ihre Sorglosmakler