



CHECKLISTE

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

Mit der folgenden Liste möchten wir Ihnen dabei helfen, einen Überblick über den Hausverkauf zu gewinnen.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen dabei gerne zur Seite.

Wir freuen uns auf Ihre

Kontaktaufnahme unter der E-Mailadresse info@raetzer-immobilien.de

oder per Telefon unter [09181 / 50939 – 0](tel:0918150939)

Folgende Punkte sind beim Hausverkauf zu beachten:

1. Vor dem Hausverkauf
2. Während des Hausverkaufs



3. Abschluss des Hausverkaufs

Vor dem Hausverkauf

- 1. Verkaufszeitpunkt:** Ist es angesichts der aktuellen Lage auf dem Immobilienmarkt sinnvoll, meine Immobilie zu verkaufen?
- 2. Verkaufen oder vermieten:** Welche Vor- und Nachteile haben die jeweiligen Optionen angesichts meiner Lebensplanung?
- 3. Ablaufplan für den Hausverkauf erstellen:** Wie viel Zeit muss ich in den Verkauf investieren?
- 4. Verkauf durch Makler oder privat:** Möchte ich einen Immobilienmakler beauftragen oder lieber privat verkaufen?
- 5. Steuern:** Welche Steuern fallen beim Hausverkauf an? Kann ich eventuell steuerfrei verkaufen?
- 6. Nebenkosten:** Mit welchen Nebenkosten beim Hausverkauf muss ich rechnen und wer zahlt den Immobilienmakler?
- 7. Verkauf vor Ablauf der Zinsbindung:** Läuft noch ein Darlehen auf mein Haus und wie sieht es mit einer Vorfälligkeitsentschädigung aus?
- 8. Unterlagen sammeln:** Welche Unterlagen sind beim Hausverkauf notwendig?
- 9. Renovierung vor dem Hausverkauf:** Lässt sich durch kleinere Reparaturarbeiten eventuell ein höherer Verkaufspreis erzielen?
- 10. Marktwert ermitteln:** Wie bestimme ich den Wert meiner Immobilie?
- 11. Angebotspreis festlegen:** Welcher Preis ist für meine Immobilie realistisch und wird zu einem Verkaufserfolg führen?
- 12. Zielgruppe und Verkaufsstrategie festlegen:** Wer kommt als Käufer für meine Immobilie in Frage und wie erreiche ich meine Zielgruppe?



Während des Hausverkaufs

- 13. Erstellung des Exposés:** Was sollte das Exposé enthalten und wie schieße ich professionelle Fotos meiner Immobilie?
- 14. Vermarktung:** Welche Online- und Offline-Kanäle eignen sich für die Vermarktung und wie erreiche ich meine Zielgruppe am besten?
- 15. Kontaktpflege:** Wie hoch ist der Zeitaufwand, um alle Anfragen von Interessenten per Mail oder Telefon zu beantworten?
- 16. Besichtigungstermine organisieren:** Möchte ich meine Immobilie den Interessenten einzeln, in Form einer Gruppenbesichtigung oder gar digital präsentieren?
- 17. Vorbereitung der Besichtigung:** Ist meine Immobilie in einem präsentablen Zustand? Welche Fragen könnten bei Besuchern aufkommen?
- 18. Durchführen der Besichtigung:** In welcher Reihenfolge präsentiere ich die Zimmer und wie zeige ich die Vorzüge meiner Immobilie, ohne Mängel zu verschweigen?
- 19. Nach der Besichtigung:** Wie verbleibe ich mit den Interessenten?
- 20. Verhandlungen:** Wie hole ich Kaufangebote ein und verhandle den Verkaufspreis?
- 21. Bonität:** Wie prüfe ich, ob ein potenzieller Käufer zahlungsfähig ist?



Abschluss des Hausverkaufs

- 22. Kaufvertrag:** Was sollte der Kaufvertrag beim Hausverkauf beinhalten und wer setzt ihn auf?
- 23. Rechtliche Bindungen:** Für welche Mängel oder Fehler an der Immobilie bin ich haftbar?
- 24. Notar suchen:** Welcher Notar kommt für den Vertragsabschluss in Frage?
- 25. Notartermin vereinbaren:** Wie muss ich mich auf den Notartermin vorbereiten?
- 26. Beim Notartermin:** Habe ich noch Fragen zum Kaufvertrag oder Änderungswünsche?
- 27. Absicherung nach dem Verkauf:** Unter welchen Umständen kann ich vom Kaufvertrag zurücktreten?
- 28. Übergabe organisieren:** Wann findet die Übergabe statt?
- 29. Übergabe protokollieren:** Was gehört ins Übergabeprotokoll?
- 30. Übergabe durchführen:** Was muss ich neben Energieausweis und Schlüsseln sonst noch übergeben?

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, die Übersicht bei der Vermarktung Ihrer Immobilie nicht zu verlieren. Nichtsdestotrotz bedeutet der Hausverkauf einen erheblichen Aufwand für Eigentümer. Ein erfahrener Immobilienmakler nimmt Ihnen einen Großteil der Arbeit ab und begleitet Sie durch alle Vermarktungsschritte. Wenden Sie sich diesbezüglich an unsere Expertinnen und Experten – wir freuen uns auf Ihre Kontaktanfrage!