

Hausverkauf – Schritt für Schritt.

Alle Aufgaben und Unterlagen für Ihren erfolgreichen Immobilienverkauf auf einen Blick – zusammengestellt aus über 100 begleiteten Verkäufen im Ruhrgebiet, in Ostwestfalen und ganz NRW.

1 Vorbereitung & Unterlagen

- Aktueller Grundbuchauszug** (nicht älter als 3 Monate, beim Amtsgericht)
- Grundrisse & Bauzeichnungen** inkl. Wohnflächenberechnung
- Energieausweis** (Pflicht ab der ersten Besichtigung!)
- Lageplan / Flurkarte (Katasteramt)
- Nachweise über Modernisierungen & Sanierungen
- Bei Vermietung: Mietverträge & aktuelle Mietaufstellung
- Bei Eigentumswohnung: Teilungserklärung, Protokolle, Wirtschaftsplan
- Grundschulden prüfen: Restschuld & Vorfälligkeit mit der Bank klären

2 Wert & Strategie

- Professionelle **Marktwerteinschätzung** einholen (kostenlos bei uns)
- Angebotspreis-Strategie festlegen – nicht zu hoch einsteigen!
- Zeitplan definieren: Wunschtermin für Verkauf & Übergabe
- Steuerfragen klären (Spekulationsfrist bei weniger als 10 Jahren Besitz)

3 Vermarktung

- Haus verkaufsfertig machen: kleine Reparaturen, aufräumen, neutral gestalten
- Professionelle Fotos (inkl. Drohnenaufnahmen) & aussagekräftiges Exposé
- Veröffentlichung auf den großen Portalen + Ansprache vorgemerakter Suchkunden
- Anfragen vorqualifizieren – nur ernsthafte Interessenten einladen

4 Besichtigungen & Verhandlung

- Besichtigungstermine bündeln, Haus hell & gelüftet präsentieren
- Unterlagen-Mappe für ernsthafte Interessenten bereithalten
- Bonität des Käufers prüfen** (Finanzierungsbestätigung der Bank!)
- Preisverhandlung sachlich führen – Schmerzgrenze vorher festlegen

5 Kaufvertrag & Notar

- Notar beauftragen & Kaufvertragsentwurf prüfen (14 Tage Frist beachten)
- Übergabetermin, Inventar & Restlaufzeiten im Vertrag regeln
- Beurkundungstermin wahrnehmen
- Kaufpreiszahlung abwarten – erst dann Schlüssel übergeben

6 Übergabe & Danach

- Übergabeprotokoll mit Zählerständen & Schlüsselliste anfertigen
- Versicherungen kündigen bzw. auf Käufer übertragen
- Versorger & Behörden informieren, Post-Nachsendeauftrag stellen

Unser Tipp: Die meisten Verkäufe scheitern oder verzögern sich an fehlenden Unterlagen und einem falschen Angebotspreis. Beides nehmen wir Ihnen ab – mit kostenloser Bewertung, komplettem Unterlagen-Service und über 10 Jahren Markterfahrung. Kostenlos & unverbindlich: spengler-immobilien.de/immobilie-bewerten