

# COBICODE

IMMOBILIEN NEU LEBEN

**Check-Liste für den  
Immobilienverkauf**

**+ update 2024**

COBICODE IMMOBILIEN

© Cornelius Bierschenk Immobilien München

### Deine Check-Liste für den Immobilienverkauf 1/5

#### 1. Verkaufsunterlagen zusammenstellen

Dokumente:

Beschaffe alle relevanten Dokumente, einschließlich:

- Grundbuchauszug
- Teilungserklärung + Aufteilungsplan
- Grundriss/e, ggf. Baupläne

Protokolle und Abrechnungen:

Bei Immobilien in einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG), wozu Eigentumswohnungen zählen, brauchst du von den letzten drei Jahren:

- Protokolle der Eigentümerversammlungen
- Hausgeldabrechnungen

Bei Häusern mit eigenem Grundstück wie Einfamilien-, Doppel- und Reihenhäusern brauchst du alle Abrechnungen, die monatlich oder jährlich wiederkehren, wie:

- Strom- und Energiekosten
- Wasser
- Abwasser
- Versicherungen
- Schornsteinfeger etc.

Professionelle Fotos und Videos:

- Investiere in qualitativ hochwertige Fotos und Videos, um deine Immobilie ansprechend zu präsentieren. Dazu brauchst du eine Kamera mit Weitwinkel. Wenn du über keine verfügst, kannst du dir eine Ausrüstung ausleihen, oder bei einem Immobilienfotografen anfragen. Lass dir dafür ein Angebot erstellen.

Vollständigkeit prüfen:

- Stelle sicher, dass alle nötigen Unterlagen vollständig und aktuell vorliegen.

Digitale Kopien anfertigen:

- Digitalisiere diese Dokumente, um sie ernsthaften Interessenten auf Anfrage per E-Mail zuzuschicken. In der Regel haben diese schon einmal besichtigt.

## Deine Check-Liste für den Immobilienverkauf 2/5

### 2. Energieausweis bereitstellen

Gültigkeit und Beantragung:

- Stelle sicher, dass ein gültiger Energieausweis zu Besichtigungen vorliegt.
- Bei Wohnimmobilien ist der Ausweis seit 2014 Pflicht. Auch im Internet, bei Hausverwaltungen oder Energieberatern kannst du ihn bekommen.
- Der Energieausweis ist 10 Jahre ab Erstellungsdatum gültig.

Was sagt der Energieausweis aus?

- Der Verbrauchsausweis stellt den Wärmeenergieverbrauch auf Grundlage der Abrechnung von drei aufeinander folgenden Jahren dar.
- Der Bedarfsausweis stellt auf Grundlage der vorhandenen Bauweise und verwendeter Materialien einen zu erwartenden Energieverbrauch dar.
- Darüber hinaus werden Einsparempfehlungen (Dämmung, Heizung) gemacht.

Welcher Energieausweis für welche Immobilie:

- Für Wohnungen in Häusern mit weniger als 5 Einheiten, vor 1978 gebaut und unsaniert, brauchst du den Bedarfsausweis. Das gilt auch für Neubaubauten. Für alle anderen Wohnimmobilien brauchst du den Verbrauchsausweis. Für denkmalgeschützte Immobilien ist kein Energieausweis erforderlich.

### 3. Vermarktung vorbereiten

Marketing-Strategie:

Zielgruppe definieren:

- Identifiziere deine Zielgruppe, um gezielte Marketingbemühungen zu planen.

Online-Präsenz aufbauen:

- Erstelle ansprechende Angebote für Immobilienportale und sozialen Medien.

Kundenkommunikation:

Richte folgende Kommunikationsmöglichkeiten ausschließlich für den Verkauf ein:

- gesondertes E-Mail-Postfach
- Mobil-Telefon mit eigener Nummer (z. B. Prepaid-Karte)

So kannst du den Kundenkontakt gezielt steuern und von Beruf/Privatem trennen.

### Deine Check-Liste für den Immobilienverkauf 3/5

Exposé anfertigen:

Professionelle Gestaltung:

- Erstelle ein ansprechendes Exposé mit detaillierten Informationen und qualitativ hochwertigen Fotos.

Hervorhebung von Besonderheiten:

- Betone besondere Merkmale, die deine Immobilie von anderen abheben. Das können die besondere Lage, ein schöner Ausblick, umfangreiche Renovierungsmaßnahmen oder sehr gute Energiewerte sein.

#### 4. Kaufpreis deiner Immobilie festlegen

Marktforschung:

- Führe eine gründliche Marktrecherche durch, um den aktuellen Wert deiner Immobilie zu ermitteln. Vergleiche anhand wichtiger Eckdaten deiner Immobilie mit Angeboten von Maklern und Privat Anbietern auf Immobilienportalen durch.

Wettbewerbsfähiger Preis:

- Setze einen realistischen, wettbewerbsfähigen Verkaufspreis, um das Interesse potenzieller Käufer zu wecken.
- Renovierungen und Sanierungen, die deine Immobilien aufwerten oder Kosten ersparen, wirken preissteigernd.

#### 5. Immobilie für den Verkauf vorbereiten

Reparaturen und Renovierungen:

- Behebe alle sichtbaren Mängel und führe notwendige Renovierungen durch, um den Wert der Immobilie zu steigern.

Sauberkeit und Präsentation:

- Sorge für gründliche Reinigung und gute Lüftung der Räume, um eine ansprechende Präsentation und einen positiven Eindruck zu hinterlassen.

### Deine Check-Liste für den Immobilienverkauf 4/5

#### 6. Besichtigungen planen

Flexible Terminplanung:

- Biete flexible Besichtigungstermine – z. B. regelmäßig wiederkehrende Besichtigungsfenster morgens, abends - die auch für dich günstig liegen.

Informationspaket vorbereiten:

Stelle Informationen über deine Immobilie für Interessenten bereit:

- Protokolle der Eigentümersammlungen
- Hausgeldabrechnungen
- Regelmäßig wiederkehrende Kosten (z. B. Versicherungen, Gebühren)
- Verbrauchskosten (z. B. Energiekosten)
- Unterlagen zu Instandhaltungen
- Unterlagen zu (energetischen) Renovierungen deiner Immobilie
- eventuelle Gutachten

#### 7. Kaufvertrag, Notartermin und Abwicklung

Hast du einen ernsthaften und glaubwürdigen Käufer gefunden, mit dem du dich auf einen Kaufpreis geeinigt hast, kläre folgende Punkte:

Vorbereitungen für den Kaufvertrag:

- Einige dich mit dem Käufer auf einen Kaufpreis. Kläre, was im Kaufpreis enthalten ist (z. B. Inventar, feste verbaute Einbauten, Mobiliar etc.).
- Lass dir von der Bank des Käufers schriftlich bestätigen, dass er über den Kaufpreis für deine Immobilie verfügt.
- Erstelle eine Liste mit allem Inventar, das in der Immobilie verbleibt.
- Vereinbare einen Termin, zu dem du die Immobilie geräumt hast.

Notartermin und Kaufvertragsunterzeichnung:

- Beauftrage einen Notar mit der Erstellung eines Kaufvertragsentwurfs. Wende dich mit deinen Fragen stets an den Notar (ggf. kostenpflichtig).
- Sobald beide Vertragsparteien dem Vertragsentwurf zustimmen, kann der Notartermin vereinbart und der Kaufvertrag unterzeichnet werden.

### Deine Check-Liste für den Immobilienverkauf 5/5

#### Abwicklung und Übergabe:

- Der Notar veranlasst und überwacht den weiteren Ablauf nach Unterzeichnung des Kaufvertrags.
- Ca. 3 Wochen nach Unterzeichnung des Kaufvertrags erhält der Käufer vom Notar die Aufforderung zur Zahlung des Kaufpreises.
- Für die Zahlung des Kaufpreises hat der Käufer ca. 3 Wochen Zeit.
- Ist der Kaufpreis auf deinem Konto eingegangen, kann die Übergabe der Immobilie am nächsten Tag erfolgen.

Hast du Fragen zum Kaufvertrag und zum weiteren Ablauf, wende dich an deinen Notar. Er wird dir behilflich sein und dich darauf hinweise, worauf du achten musst.

#### Update 2024

Berücksichtige bei deinem Angebotspreis neben dem Preisanstieg der letzten 14 Jahre auch den Preisrückgang bei Immobilien seit Anfang 2022. Informiere dich hierzu z. B. beim Gutachterausschuss, der für deine Gemeinde zuständig ist. Lass dir Preise von vergleichbaren Objekten nennen, die seit 2022 verkauft wurden (kostenpflichtig!). Damit erhältst du glaubwürdige, belastbare Zahlen für deine Preisfindung.

#### Schlussbemerkung:

Stelle deine Immobilie im besten Licht und zugleich realistisch dar. Häufig werden überzogene Darstellungen (z. B. Fotos mit starkem Weitwinkel) in Exposés genutzt, die eine Immobilie unrealistisch präsentieren. Bei der Besichtigung bemerken Interessenten den Unterschied und kommen dann als Käufer kaum noch in Frage. Kommuniziere alle Mängel, auch die, die man nicht auf den ersten Blick erkennen kann. Der Gesetzgeber ist in dieser Frage sehr streng geworden. Deshalb lohnt es sich hierfür eine Liste zu erstellen und dem Käufer schriftlich zukommen zu lassen.

Ich wünsche dir viel Erfolg mit der Vermarktung deiner Immobilie

# COBICODE



**COBICODE IMMOBILIEN**

Cornelius Bierschenk Immobilien München