Fahrplan für Verkäufer

In 10 Schritten zum Verkauf.

Vom Entschluss bis zur Schlüsselübergabe. Tragen Sie Ihre Termine ein und haken Sie jeden Schritt ab.

Phase 1 · Vorbereitung

1 Ziel und Zeitrahmen festlegen ☐

Klären Sie, ob Sie den höchsten Preis, einen schnellen Abschluss oder einen bestimmten Übergabetermin anstreben. Dieses Ziel bestimmt alle weiteren Entscheidungen.

erledigt am _____

2 Wert ermitteln ☐

Eine fundierte Bewertung auf Basis von Vergleichsobjekten, Zustand und Lage ist die Grundlage jeder Preisentscheidung.

erledigt am _____

3 Unterlagen zusammenstellen ☐

Grundbuchauszug, Energieausweis, Pläne, Protokolle und Nachweise: Vollständige Unterlagen machen Sie für Käufer und Banken glaubwürdig.

erledigt am _____

4 Objekt vorbereiten ☐

Aufräumen, kleine Mängel beheben, gute Fotos anfertigen. Wirkung vor Umbau: Große Investitionen lohnen sich vor dem Verkauf selten.

erledigt am _____

Phase 2 · Vermarktung

5 Exposé erstellen und vermarkten ☐

Ein klares Exposé mit Grundrissen und ehrlichen Angaben, verbreitet über die passenden Kanäle für Ihre Zielgruppe.

erledigt am _____

6 Interessenten prüfen und besichtigen ☐

Nicht jeder Anfragende ist ein ernsthafter Käufer. Filtern Sie nach Finanzierungsnachweis, bevor Sie Termine vergeben.

erledigt am _____

Phase 3 · Verhandlung und Vertrag

7 Angebote vergleichen und verhandeln ☐

Der Preis ist wichtig, aber nicht alles. Finanzierungssicherheit, Zeitplan und Bedingungen entscheiden mit.

erledigt am _____

8 Kaufvertrag vorbereiten und beurkunden ☐

Der Notar entwirft den Vertrag, beide Seiten prüfen ihn und unterschreiben beim Beurkundungstermin.

erledigt am _____

Phase 4 · Abwicklung und Übergabe

9 Kaufpreis und Lastenfreistellung ☐

Nach Fälligkeitsmitteilung zahlt der Käufer. Bestehende Grundschulden werden gelöscht oder freigestellt.

erledigt am _____

10 Übergabe ☐

Zählerstände, Schlüssel und ein Übergabeprotokoll beenden den Verkauf sauber.

erledigt am _____

Stolpersteine vor dem Notartermin

- ☐ Ziel und Zeitrahmen sind schriftlich festgehalten
- ☐ Der Angebotspreis stützt sich auf eine nachvollziehbare Bewertung
- ☐ Der Energieausweis liegt vor und ist gültig
- ☐ Der aktuelle Grundbuchauszug ist bestellt
- ☐ Alle Miteigentümer sind informiert und einverstanden
- ☐ Die Restschuld und eine mögliche Vorfälligkeitsentschädigung sind bei der Bank erfragt
- ☐ Besichtigungstermine sind gebündelt und Interessenten vorab geprüft
- ☐ Der Vertragsentwurf wurde rechtzeitig vor dem Notartermin gelesen
- ☐ Der Übergabetermin ist mit dem Käufer abgestimmt

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Kostenfreie, unverbindliche Erstberatung: Shahram Shahsiah meldet sich persönlich.
stadtmakler.de/leistungen/immobilienbewertung

040 89006800