Checkliste Hausverkauf / Wohnungsverkauf

1. Ist ein Verkauf überhaupt möglich?
Prüfen Sie, ob die Immobilie für die Vermarktung bereit ist. Insbesondere im Grundbuch sollten sich keine Stolpersteine wie z.B. Vorkaufs- oder Wohnrechte befinden, die den Immobilienverkauf blockieren können.

2. Sind sämtliche Unterlagen vorhanden?
Aktueller Grundbuchauszug, Objektzeichnungen (Baupläne und Schnitt), Energieausweis, Baubeschreibung, Baugenehmigung, Abgeschlossenheitsbescheinigung, Kubatur, Wohnflächenberechnung, Amtlicher Lageplan, Grundabgabenbescheid, Nachweis Gebäudeversicherung, Informationen über den Erschließungszustand, Auszug Baulastenverzeichnis, Aktenauszug Denkmalschutz, Hausgeldabrechnungen, Wirtschaftsplan, Mietverträge, Kautionsbescheinigungen usw. sollten vorhanden sein. Denken Sie auch an Kopien für Ihre Interessenten.

3. Stimmt Ihre Preisvorstellung?
Setzen Sie sich mit dem lokalen Immobilienangebot intensiv auseinander, um den Markt zu verstehen und anschließend den Preis korrekt festzusetzen. Im Zweifelsfall sollten Sie sich von einem Experten (z.B. einem Immobilienmakler oder Gutachter) unterstützen lassen.

4. Wo wird inseriert?
Klären Sie im Vorfeld, ob die von Ihnen bevorzugten Immobilienbörsen sowie ggf. Magazine seriös sind, über eine angemessene Reichweite verfügen und die richtige Käufergruppe ansprechen. Bei Online-Portalen sollte außerdem die Möglichkeit bestehen, Inserate jederzeit zurückziehen zu können.

5. Existieren gute Objektfotos?
Anständige Fotos vom Gebäude sind unverzichtbar, um Kaufinteressenten auf ein Objekt aufmerksam zu machen. Fotografieren Sie die Immobilie bei guten Lichtverhältnissen und machen Sie zahlreiche Aufnahmen, um im Anschluss die besten Fotos auszuwählen. Keine Mängel wegretuschieren, die Objektbilder maximal in Sachen Licht und Schärfe bearbeiten.

6. Ist ausreichend Zeit für Besichtigungen vorhanden?
Unter Umständen bedarf es zahlreicher Objektbesichtigungen, bis ein Käufer gefunden ist. Prüfen Sie deshalb, ob Ihnen ausreichend Zeit -vor allem abends und an den Wochenenden- zur Verfügung steht.

7. Kann Ihr Interessent den Kaufpreis aufbringen?
Ein Interessent möchte kaufen und ist mit der Vereinbarung eines Notartermins einverstanden. Bestehen Sie zuvor auf einen Nachweis über vorhandenes Eigenkapital oder einer verbindlichen Finanzierungszusage. Sollten Sie hierauf verzichten und deshalb später eine Rückabwicklung des Kaufvertrags notwendig sein, würden Sie sich sehr darüber ärgern.

8. Steht der Notar fest?
I.d.R. ist es so, dass der Käufer den Notar bestimmt, da dieser auch vom Käufer zu bezahlen ist. Legen Sie dennoch gemeinsam fest, in welchem Notariat die Beurkundung des Immobilienkaufvertrags vollzogen werden soll. Eventuell haben Sie bereits mit dem zunächst vorgeschlagenen Notar schlechte Erfahrung gemacht.

9. Ist der Kaufvertrag rechtssicher vorbereitet?
Der Kaufvertrag ist alles andere als reine Formsache. Je nach Objekt sind andere Besonderheiten im Dokument festzuhalten. Gibt es z.B. Bauschäden oder sonstige Defizite wie feuchte Wände oder nicht baugenehmigte Bauten auf dem Grundstück, so müssen diese unbedingt in den Kaufvertrag mit aufgenommen werden, damit der Käufer im Nachhinein nicht behaupten kann, dass er davon nicht in Kenntnis gesetzt wurde. Besprechen Sie alle Einzelheiten ganz genau mit dem Notar, damit die Vertragsgestaltung ganz in Ihrem Sinne erfolgt.

Verunsichert? - Wir beraten Sie gerne!

Sie möchten eine Immobilie in Wuppertal oder Umgebung verkaufen, vorzugsweise zeitnah und zu einem sehr guten Kaufpreis? Als professionell agierendes Maklerunternehmen mit jahrelanger Erfahrung stehen wir Ihnen gerne zur Seite. Wir kümmern uns von A-Z um alle Details und übernehmen die gezielte Vermarktung Ihrer Immobilie. Absolut kompetent, diskret und zuverlässig.

Thomas Kramer IMMOBILIEN | Tel.: 02 02 - 27 27 62 99

https://www.thomaskramer-immobilien.de