



Die ImmoPro-Checkliste:

Unser Wegweiser für den Immobilienverkauf

Vor dem Verkauf sind folgende Fragen zu beantworten

	Ja	Nein
Gibt es bereits eine Anschlussimmobilie? Ist die Finanzierung geregelt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Innerhalb welchen Zeitraumes muss/soll die Immobilie verkauft werden?	<input type="text"/>	
	Ja	Nein
Ist Ihre Immobilie durch einen Kredit belastet?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ja: Fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fallen bei erfolgreichem Verkauf Steuern an?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gibt es ein Vorkaufsrecht?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Müssen Sanierungsarbeiten vorgenommen werden?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soll mit der Immobilie auch Inventar verkauft werden?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Welchen Wert hat Ihre Immobilie?	<input type="text"/>	

Benötigte Unterlagen

	Vorhanden:	
	Ja	Nein
Aktueller Grundbuchauszug	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aktuelle Flurkarte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lageplan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Auszug aus dem Baulastenverzeichnis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Auskunft aus dem Altlastenverzeichnis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energieausweis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Grundriss, Ansichten, Schnitte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Teilungserklärungen inkl. aller Änderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Renovierungsnachweise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei Grundstücken: Bebauungsplan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Marketing

Welchen Verkaufspreis möchten Sie erzielen?

Wer ist die Zielgruppe für Ihre Immobilie?

Wie bewerbe ich die Immobilie (Anzeigen in Print- und Online-Medien etc.)

Soll ein Exposé/Video/eine 3D-Präsentation erstellt werden?

Gibt es attraktives und aussagekräftiges Bildmaterial? Ja Nein

Lohnt sich ein Homestaging Ja Nein

Besichtigungen und Verhandlungen

Wie und von wem werden Hausbesichtigungen organisiert?

Wie hoch sind Zeit- und Kostenaufwand?

Wie hoch ist der Verhandlungsspielraum?

Verfügt der Kaufinteressent über die nötige Bonität? Ja Nein

Kaufabwicklung

Welchen Notar wählen Sie aus, wenn der Käufer keinen benennt?

Liegen alle nötigen Unterlagen vor? Ja Nein

Welche Punkte bedürfen einer genauen Regelung im Vertrag (Veräußerung von Inventar, Mängelbeseitigung etc.)

Sind alle Angaben, etwa zur Wohnfläche, korrekt? Ja Nein

Wie wird die Übergabe geregelt?

Übergabe

Wer übernimmt die Übergabe?

Wer erstellt das Übergabeprotokoll?

Wer macht etwaige Fotoaufnahmen?