



Pro Immovo 
Der Regiomakler

Unsere Immobilienverkauf Checkliste für einen erfolgreichen Immobilienverkauf.

Was Sie vor dem Verkaufsstart wissen müssen.

Unabhängig davon, ob Sie sich für einen privaten Verkauf oder für die Beauftragung eines Maklers entscheiden: Es gibt einige Fakten zu beachten! Um Sie bestmöglich auf den Verkaufsprozess vorzubereiten, haben wir Ihnen eine Übersicht der notwendigen Rahmenbedingungen zusammengestellt.

Inhaltsverzeichnis

1. Professionelle Immobilienbewertung zur Ermittlung des aktuellen Marktwerts
2. Umfängliche Prüfung der Immobilie und Offenlegung aller Mängel und Schäden
3. Veröffentlichung von Grundriss, Objektbeschreibung und Fotos
4. Erstellung eines professionellen Energieausweises
5. Welche Bedingungen muss der Kaufvertrag erfüllen?
6. Was nach der Unterzeichnung des Kaufvertrags passiert



1. Professionelle Immobilienbewertung zur Ermittlung des aktuellen Marktwerts

Den richtigen Verkaufspreis festzulegen, kann eine schwierige Sache sein. Wird der Immobilienpreis zu niedrig angesetzt, verschenken Sie als Verkäufer Geld. Ist er wiederum zu hoch angesetzt, kann sich die Suche nach dem passenden Käufer hinziehen.

Daher ist eine professionelle Wertermittlung wichtig. Als Ihr Experte für den regionalen Markt in Altenkirchen, Westerwald und Siegen kennen wir die aktuelle Marktsituation und können darauf basierend einen realistischen Preis errechnen.

Gerne nutzen Sie auch unsere [kostenlose & unverbindliche Online-Marktwertermittlung](#).





2. Umfängliche Prüfung der Immobilie und Offenlegung aller Mängel und Schäden

Der erste Eindruck zählt! – Niemand möchte ein unsauberes Haus besichtigen, geschweige denn kaufen. Um die Immobilie gekonnt zu präsentieren ist es deshalb empfehlenswert, diese mit möglichst wenig Aufwand in einen sehr guten Zustand zu bringen.

Der Grundsatz sollte lauten: Aufräumen, Reparieren, Dekorieren.

Denn nur wenn sich die Interessenten von Anfang an mit dem Haus oder der Wohnung identifizieren und sich darin wohlfühlen, entsteht eine Kaufabsicht.

3. Veröffentlichung von Grundriss, Objektbeschreibung und Fotos

Ein effektives Immobilienexposé soll die Neugier potenzieller Käufer wecken und alle wichtigen Daten enthalten. Ausführliche Beschreibungen und exakte Angaben sind deshalb wichtig. Entscheidend sind häufig jedoch professionelle Bilder und ein Grundriss.

Durch die Fotos wird den Interessenten ein guter erster Eindruck vermittelt, der Grundriss verdeutlicht die Aufteilung der Räume. Auch das Baujahr, die Gesamtfläche & Lage der Immobilie sind interessant und gehören in ein gutes Immobilienexposé.



4. Erstellung eines professionellen Energieausweises

Sie wollen Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen? – Dann brauchen Sie einen Energieausweis. So sieht es der Gesetzgeber vor. Mit diesem Dokument können Kaufinteressenten die Immobilie nach energetischen Gesichtspunkten bewerten. Abhängig von Baujahr und Immobiliengröße benötigen Verkäufer entweder einen Verbrauchs- oder einen Bedarfsausweis.

Der Energieausweis muss in der Regel spätestens beim Besichtigungstermin vorliegen, bei einigen Gebäudearten ist er sogar bereits für die Immobilienanzeige Pflicht.

Gemäß der EnEV (mit Verlinkung) sind folgende Informationen aus dem Energieausweis relevant (§16a EnEV):

- die Art des Ausweises: Energiebedarfs- oder Energieverbrauchsausweis
- der Endenergiebedarfs- oder Endenergieverbrauchswert für das Gebäude, bezogen auf die Wohnfläche. Handelt es sich um eine Nichtwohngebäude, so ist dies Angabe für Wärme und Strom getrennt aufzuführen.
- die wesentlichen Energieträger für die Heizung des Gebäudes
- bei Wohngebäuden: das Baujahr laut Energieausweis
- bei Wohngebäuden: die Energieeffizienzklasse laut Energieausweis (Klassen A+ bis H), falls der Energieausweis nach dem 1. Mai 2014 ausgestellt wurde.





5. Welche Bedingungen muss der Kaufvertrag erfüllen?

Sind die Rahmenbedingungen festgehalten und ein potenzieller Käufer gefunden, wird der eigentliche Entwurf des Kaufvertrags aufgesetzt. Dieser ist erst durch eine notarielle Beurkundung rechtskräftig.

Im Immobilienverkaufsvertrag werden u. a. folgende Informationen festgehalten:

- Verkäufer- und Käuferdaten
- Die Immobilie als Gegenstand des Kaufvertrags
- Angaben zu Kaufpreis und Zahlung
- Gewährleistungsregelungen im Falle von Mängeln
- Verzugszinsenregelung
- Besondere Vereinbarungen
- etc.

6. Was nach der Unterzeichnung des Kaufvertrags passiert

Fast geschafft! Nach Unterzeichnung des Kaufvertrages und Begleichung des Kaufpreises erfolgt die Grundbucheintragung durch einen Notar.

In diesem letzten Schritt ist ein besonderes Augenmerk darauf zu legen, dass folgende Nachweise erbracht sind:

- Begleichung des Kaufpreises
- Unbedenklichkeitsbescheinigung
- Grundschuldlöschung
- etc.

Wir kennen den hohen zeitlichen Aufwand und auch die Risiken, die mit einem Immobilienverkauf verbunden sind. Sparen Sie diese kostbare Zeit und legen Sie die Verantwortung in unsere Hände! Als Ihr erfahrener Partner wickeln wir bei Pro Immovo – Der Regiomakler den gesamten Verkaufsprozess für Sie ab, sodass Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Jetzt unverbindlichen Termin vereinbaren!

