

Checkliste für den erfolgreichen Immobilienverkauf

Ein Immobilienverkauf ist eine komplexe Angelegenheit, die eine gute Vorbereitung und Planung erfordert. Mit dieser Checkliste sorgen Sie dafür, dass nichts vergessen wird und Sie Ihre Immobilie erfolgreich und stressfrei verkaufen können.

1. Vorbereitung

- **Unterlagen sammeln:**
 - Grundbuchauszug
 - Energieausweis (Pflichtdokument)
 - Baupläne und Grundrisse
 - Nachweise über Modernisierungen oder Renovierungen
 - Wohnflächenberechnung
 - Nebenkostenabrechnungen (z. B. Hausgeldabrechnung bei Eigentumswohnungen)
 - Aktuelle Versicherungsunterlagen (Gebäudeversicherung, ggf. weitere)
- **Immobilienbewertung durch Experten:** Lassen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie professionell ermitteln, um den optimalen Verkaufspreis festzulegen.
- **Rechtliche Klärungen:**
 - Bestehen offene Grundschulden oder Belastungen?
 - Klärung von Eigentümerverhältnissen bei mehreren Beteiligten (z. B. Erbengemeinschaften).

2. Immobilie optimal präsentieren

- **Immobilienzustand prüfen:**
 - Kleinere Reparaturen durchführen, um den Eindruck zu verbessern.
 - Immobilie professionell reinigen lassen.
- **Home Staging:**
 - Richten Sie Ihre Immobilie ansprechend ein, um potenzielle Käufer zu begeistern.
- **Professionelle Fotos:**
 - Lassen Sie hochwertige Fotos anfertigen, um Ihre Immobilie optimal darzustellen.

3. Verkaufsstrategie entwickeln

- **Zielgruppe definieren:**
 - Für wen ist Ihre Immobilie besonders geeignet? (Familien, Singles, Investoren, etc.)
- **Marketingplan erstellen:**
 - Online-Portale nutzen (z. B. ImmoScout24, Immowelt).
 - Printanzeigen schalten (z. B. in lokalen Zeitungen).
 - Soziale Medien für die Vermarktung nutzen.
- **Exposee erstellen:**
 - Ein ansprechendes, informatives Exposee mit allen relevanten Daten und Fotos anfertigen lassen.

4. Besichtigungen durchführen

- **Termine koordinieren:**
 - Planen Sie ausreichend Zeit für Besichtigungen ein.
- **Professionelle Unterstützung:**
 - Ziehen Sie einen Immobilienmakler hinzu, der Besichtigungen organisiert und durchführt.
- **Unterlagen bereithalten:**
 - Stellen Sie potenziellen Käufern alle wichtigen Dokumente zur Verfügung.

5. Verhandlungen und Vertragsabschluss

- **Preisverhandlungen:**
 - Bleiben Sie flexibel, aber lassen Sie sich nicht unter Druck setzen.
- **Kaufvertrag prüfen:**
 - Lassen Sie den Kaufvertrag von einem Notar oder Rechtsanwalt prüfen.
- **Notartermin vereinbaren:**
 - Klären Sie die Modalitäten des Notartermins (z. B. Zahlungsmodalitäten, Übergabetermin).

6. Übergabe der Immobilie

- **Übergabeprotokoll erstellen:**
 - Dokumentieren Sie den Zustand der Immobilie bei der Übergabe.
- **Schlüssel und Dokumente übergeben:**
 - Übergeben Sie dem Käufer alle Schlüssel und wichtigen Unterlagen (z. B. Bedienungsanleitungen, Garantien).
- **Abmeldungen und Ummeldungen:**
 - Melden Sie Versorgungsdienste (Strom, Wasser, Gas) ab und informieren Sie die Hausverwaltung.

7. Steuerliche Aspekte beachten

- **Spekulationssteuer:**
 - Klären Sie, ob beim Verkauf eine Spekulationssteuer anfällt.
- **Vermögenssteuer:**
 - Holen Sie sich steuerliche Beratung ein, um finanzielle Nachteile zu vermeiden.

Warum mit uns verkaufen?

Ein Immobilienverkauf kann kompliziert sein. Mit Dörnhoff Immobilien an Ihrer Seite profitieren Sie von:

- **Expertenwissen:** Langjährige Erfahrung im Dortmunder Immobilienmarkt.
- **Rundum-Service:** Von der Bewertung bis zur Übergabe unterstützen wir Sie in jedem Schritt.
- **Netzwerk:** Zugang zu einem breiten Netzwerk potenzieller Käufer und Partner.

Kontaktieren Sie uns noch heute, um Ihren Immobilienverkauf erfolgreich zu starten!

Dörnhoff Immobilien, seit 1968

Kirchhörder Straße 208 – 44229 Dortmund – +49 231 7924066

E-Mail: info@doernhoff-immobilien.de