

Checkliste Hausverkauf

Für private Verkäufer & Käufer

1. Vorbereitung & Strategie

- ☐ Verkaufsziel definieren (Preis, Zeitrahmen, Übergabetermin)
- ☐ Zielgruppe festlegen (Familie, Eigennutzer, Kapitalanleger)
- ☐ Verkaufsart entscheiden (privat oder mit Unterstützung)
- ☐ Groben Zeitplan erstellen

2. Marktwertermittlung

- ☐ Realistische Immobilienbewertung durchführen
- ☐ Vergleichsobjekte in der Region analysieren
- ☐ Lage, Zustand, Baujahr und Ausstattung berücksichtigen
- ☐ Über- oder Unterbewertung vermeiden

3. Objektdokumentation

- ☐ Grundbuchauszug
- ☐ Flurkarte / Lageplan
- ☐ Baupläne und Grundrisse
- ☐ Wohn- und Grundstücksflächenberechnung
- ☐ Energieausweis (Pflicht)
- ☐ Baubeschreibung
- ☐ Nachweise über Modernisierungen
- ☐ Teilungserklärung (bei Eigentumswohnungen)
- ☐ Protokolle der Eigentümerversammlungen (bei WEG)
- ☐ Nebenkosten- und Hausgeldabrechnungen
- ☐ Optional: Unterlagen vom Versorger (Gas, Strom, Wasser)

4. Immobilie verkaufsfähig machen

- ☐ Kleine Reparaturen erledigen
- ☐ Aufgeräumter, neutraler Gesamteindruck
- ☐ Professionelle Fotos erstellen
- ☐ Aussagekräftiges Exposé vorbereiten

5. Vermarktung & Besichtigungen

- ☐ Immobilienanzeige zielgruppengerecht formulieren
- ☐ Geeignete Online-Portale auswählen
- ☐ Anfragen strukturiert beantworten
- ☐ Besichtigungen vorbereiten und koordinieren

6. Käuferprüfung & Verhandlung

- ☐ Bonität des Käufers prüfen
- ☐ Finanzierungsbestätigung einholen
- ☐ Preisverhandlungen sachlich führen
- ☐ Einigung über Kaufpreis und Übergabetermin

7. Kaufvertrag & Notar

- ☐ Notar auswählen
- ☐ Kaufvertragsentwurf prüfen
- ☐ Offene Fragen vor dem Termin klären
- ☐ Notartermin durchführen

8. Übergabe & Abschluss

- ☐ Kaufpreiseingang prüfen
- ☐ Übergabeprotokoll erstellen
- ☐ Schlüsselübergabe
- ☐ Zählerstände dokumentieren
- ☐ Versorger um- oder abmelden



Hanse Makler Hamburg

Email: info@hansemakler-hamburg.de 

Telefon: 040/32840788

Mobil: +49(0) 176 – 576 86 388

Kostenlose Beratung vereinbaren