

Checkliste Wohnungsverkauf – So erzielen Sie den besten Preis

Erstellt von Rayak Immobilien, Ihrem Partner für den Immobilienkauf in Düsseldorf.

Der Verkauf einer Eigentumswohnung gehört zu den wichtigsten finanziellen Entscheidungen im Leben. Gleichzeitig spielen häufig persönliche Erinnerungen, familiäre Veränderungen oder neue Lebenspläne eine Rolle.

Damit Ihr Wohnungsverkauf erfolgreich verläuft, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, den Überblick zu behalten, typische Fehler zu vermeiden und Ihre Immobilie optimal auf den Verkauf vorzubereiten.

1. Ziele festlegen und den richtigen Zeitpunkt bestimmen

- ☐ Gründe für den Verkauf festhalten
- ☐ Finanzielle Ziele definieren
- ☐ Aktuelle Marktsituation bewerten
- ☐ Geplanten Zeitrahmen festlegen
- ☐ Steuerliche Aspekte prüfen

Wichtig: Nicht jede Lebenssituation erfordert einen sofortigen Verkauf. Veränderungen im Beruf, eine Erbschaft, eine Trennung oder ein Umzug sollten immer gemeinsam mit den aktuellen Marktbedingungen betrachtet werden.

2. Den Wert der Wohnung realistisch ermitteln

- ☐ Baujahr dokumentieren
- ☐ Wohnfläche überprüfen
- ☐ Modernisierungen zusammenstellen
- ☐ Zustand der Immobilie beurteilen
- ☐ Mikro- und Makrolage analysieren
- ☐ Vergleichbare Verkaufsobjekte auswerten
- ☐ Professionelle Wertermittlung durchführen lassen

Tipp: Viele Eigentümer orientieren sich ausschließlich an Angeboten im Internet. Diese spiegeln jedoch häufig Wunschpreise und nicht die tatsächlich erzielten Verkaufspreise wieder. Eine fundierte Wertermittlung bildet deshalb die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf.

Hinweis: Ein zu hoch angesetzter Angebotspreis führt häufig zu längeren Vermarktungszeiten und kann dazu führen, dass Kaufinteressenten zurückhaltender reagieren. Eine realistische Preisgestaltung schafft dagegen eine bessere Grundlage für die weitere Vermarktung.

3. Alle Unterlagen vollständig zusammenstellen

Eine lückenlose Dokumentation schafft Vertrauen und beschleunigt den Verkaufsprozess erheblich.

3.1 Wichtige Objektunterlagen

- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Teilungserklärung
- ☐ Aufteilungsplan
- ☐ Grundrisse
- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Energieausweis
- ☐ Grundsteuerbescheid
- ☐ Gebäudeversicherung
- ☐ Baupläne
- ☐ Protokolle der Eigentümerversammlungen
- ☐ Wirtschaftsplan
- ☐ Nachweis über die Instandhaltungsrücklage
- ☐ Betriebskostenabrechnungen
- ☐ Nachweise über Modernisierungen
- ☐ Übersicht über bestehende Mängel

3.2 Zusätzliche Unterlagen bei vermieteten Wohnungen

- ☐ Mietvertrag
- ☐ Übergabeprotokolle
- ☐ Nebenkostenabrechnungen
- ☐ Informationen zur Kautions
- ☐ Nachweise über Mietzahlungen

Hinweis: Beim Verkauf einer Eigentumswohnung sollten Sie frühzeitig prüfen, welche Bestandteile der Immobilie zum Sonder- beziehungsweise zum Gemeinschaftseigentum gehören. Diese Unterscheidung ist für Kaufinteressenten von besonderer Bedeutung und spielt beispielsweise bei Modernisierungen oder geplanten Sanierungsmaßnahmen eine wichtige Rolle.

4. Die Wohnung optimal vorbereiten

- ☐ Kleine Reparaturen durchführen
- ☐ Persönliche Gegenstände reduzieren
- ☐ Räume aufräumen
- ☐ Helle und freundliche Atmosphäre schaffen
- ☐ Keller, Stellplatz und Gemeinschaftsflächen berücksichtigen
- ☐ Professionelle Fotos erstellen lassen
- ☐ Aussagekräftige Grundrisse aufbereiten
- ☐ Exposé erstellen

Tipp: Der erste Eindruck entscheidet häufig darüber, ob Interessenten eine Besichtigung vereinbaren.

5. Die richtige Vermarktungsstrategie entwickeln

- ☐ Zielgruppe definieren
- ☐ Verkaufskanäle auswählen
- ☐ Online-Portale nutzen
- ☐ Regionale Werbung berücksichtigen
- ☐ Soziale Medien einsetzen
- ☐ Qualifizierte Interessenten ansprechen
- ☐ Besichtigungstermine koordinieren

Tipp: Je genauer die Vermarktung auf die Zielgruppe abgestimmt wird, desto größer sind die Erfolgsaussichten.

6. Besichtigungen professionell durchführen

- ☐ Unterlagen bereithalten
- ☐ Antworten auf typische Fragen vorbereiten
- ☐ Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten prüfen
- ☐ Einzelbesichtigungen bevorzugen
- ☐ Besonderheiten der Wohnung erläutern
- ☐ Gesprächsnotizen anfertigen

Typische Fragen von Interessenten:

- Wie hoch ist das Hausgeld?
- Welche Modernisierungen wurden durchgeführt?
- Wie hoch sind die Energiekosten?
- Wie hoch ist die Instandhaltungsrücklage?
- Welche Beschlüsse der Eigentümergemeinschaft liegen vor?

7. Preisverhandlungen erfolgreich führen

- ☐ Mindestpreis festlegen
- ☐ Finanzierungsbestätigung anfordern
- ☐ Verhandlungsstrategie entwickeln
- ☐ Bonität der Käufer prüfen
- ☐ Kaufzusage schriftlich festhalten
- ☐ Notartermin vorbereiten

Tipp: Ein realistischer Angebotspreis, eine gute Vorbereitung und Verhandlungsgeschick sorgen häufig für einen höheren Verkaufserlös.

8. Notartermin und Übergabe organisieren

- ☐ Kaufvertrag prüfen
- ☐ Notartermin abstimmen
- ☐ Schlüssel zusammenstellen
- ☐ Zählerstände erfassen
- ☐ Übergabeprotokoll erstellen
- ☐ Ansprechpartner informieren
- ☐ Unterlagen vollständig übergeben

Tipp: Ein realistischer Angebotspreis, eine gute Vorbereitung und Verhandlungsgeschick sorgen häufig für einen höheren Verkaufserlös.

Hinweis: Wer den Verkaufsprozess von Anfang an gut vorbereitet, spart Zeit, schafft Vertrauen bei Interessenten und verbessert die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss. Achten Sie deshalb besonders auf die folgenden Punkte.

Häufige Fehler beim Wohnungsverkauf:

- Unvollständige Unterlagen
- Zu hoch angesetzte Verkaufspreise
- Fehlende Marktkennntnis
- Unprofessionelle Fotos
- Mangelhafte Exposés
- Schlechte Erreichbarkeit
- Fehlende Bonitätsprüfung
- Emotionale Preisverhandlungen

Wir begleiten Sie beim Wohnungsverkauf

Jede Immobilie erzählt ihre eigene Geschichte. Deshalb nehmen wir uns Zeit für Ihre Fragen und entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine Verkaufsstrategie, die zu Ihrer persönlichen Situation passt.

- ✓ Persönliche und unverbindliche Beratung
- ✓ Fundierte Wertermittlung Ihrer Immobilie
- ✓ Unterstützung von der Preisfindung bis zur Übergabe
- ✓ Langjährige Erfahrung auf dem Düsseldorfer Immobilienmarkt



Jetzt unverbindlich Kontakt aufnehmen

Telefon: 0211 / 8220 822 0

E-Mail: info@rayak-immobilien.de

Christian Rayak
Geschäftsführer
Rayak Immobilien