

UNSERE CHECKLISTE
für Ihren erfolgreichen
IMMOBILIENVERKAUF



SICHER UND STRATEGISCH

Ihr Weg zum erfolgreichen Immobilienverkauf

Viele Eigentümer unterschätzen, was ein Immobilienverkauf tatsächlich erfordert. Immer mehr versuchen zunächst, ihre Immobilie privat und ohne professionelle Unterstützung zu verkaufen.

Doch dabei lauern zahlreiche Risiken: rechtliche Fallstricke, fehlende Unterlagen, Rückabwicklungen und nicht selten bleibt der gewünschte Verkaufspreis außer Reichweite.

Damit Ihnen das nicht passiert, haben wir für Sie die wichtigsten Punkte zusammengestellt – mit klaren Profi-Tipps, typischen Fehlerquellen, Risiken und deren möglichen Konsequenzen.

Ihre Expertin für den Immobilienverkauf

Sandra Massalski



Tel: 06351 - 4064989

WELCOME

30%

Der Wohnflächenberechnungen sind ungenau oder fehlerhaft.



PFLICHT SEIT 2014

Energieausweis

Tipp

Der Energieausweis ist gesetzlich vorgeschrieben und muss spätestens bei der Besichtigung unaufgefordert vorgelegt werden. Sie erhalten ihn über Energieberater, Architekten oder zertifizierte Online Dienste. Er muss zu Gebäude und Nutzungsprofil passen (Verbrauchs- oder Bedarfsausweis). Planen Sie Wartezeiten und Kosten von etwa 100–500 EUR ein.

Risiko

Fehlende oder falsche Angaben können mit Bußgeldern bis zu 10.000 € geahndet werden (§108 GEG i.V.m. §80 Absatz 4 GEG).

WAS SIE BENÖTIGEN

- Gültiger Energieausweis
- Erstellungsdaten bereithalten
- Gebäudedaten, bemaßte Grundrisse bereithalten
- Aktueller Messbericht Heizungsanlage



BEWILLIGUNGEN &
AUFLASSUNGSVORMERKUNG

Grundbuchauszug

Tipp

Beantragen Sie einen aktuellen Grundbuchauszug (nicht älter als drei Monate) beim Grundbuchamt. Überprüfen Sie Eintragungen wie Grundschulden, Wohnrechte, Nießbrauch oder Rückauflassungsvormerkungen. Solche Einträge sollten vor dem Verkauf geklärt oder gelöscht werden.

Risiko

Banken finanzieren oft nicht, wenn Einträge ungeklärt sind. Notare lehnen in solchen Fällen Verträge ab. Belastete Immobilien sind schwerer zu verkaufen, Käufer springen häufig ab.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Aktueller Grundbuchauszug
- Gegebenenfalls
Löschungsbewilligungen
- Identifikation aller Rechteinhaber

3 Monate

Ein Grundbuchauszug wird von vielen Banken nur akzeptiert, wenn er nicht älter als drei Monate ist.



14%

Verkäufer erzielen einen etwa 14% höheren Verkaufspreis bei energetisch sanierten Objekten.



ALTLASTEN

Baulasten

Tipp

Die Baulastenauskunft erhalten Sie beim Bauamt, das Altlastenkataster beim Umweltamt. Baulasten wie Geh- oder Leitungsrechte können die Nutzung einschränken. Altlasten, beispielsweise Ölverunreinigungen, können hohe Sanierungskosten verursachen.

Risiko

Verschweigen Sie diese, drohen Rückabwicklung und Schadensersatzforderungen.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Baulastenauskunft
- Altlastenauskunft
- Gegebenenfalls Altlastenprüfbericht



BAUGENEHMIGUNGEN

Bauakte

Tipp

Fordern Sie die vollständige Bauakte bei der Bauaufsicht an. Sie sollte Grundrisse, Baugenehmigungen, Nutzungsänderungen und gegebenenfalls Statiken enthalten. Gerade bei Umbauten ab 1990 fehlen oft wichtige Dokumente.

Risiko

Nicht genehmigte Anbauten stellen ein erhebliches rechtliches Risiko dar. Käufer können Preisnachlässe verlangen oder vom Vertrag zurücktreten.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Baupläne
- Bauanträge
- Baugenehmigungen
- Nachweise zu Nutzungsänderungen

50%

Seit Ende 2020 tragen Käufer und Verkäufer jeweils 50% der Maklerprovision.



~5%

Zwischen 5 und 15% Preisnachlass sind nicht unüblich. Realistischerweise bewegt sich der Verhandlungsspielraum bei 5%.



NOTARPROZESS

Kaufvertragsentwurf

Tipp

Der Notar erstellt anhand aller relevanten Informationen einen Kaufvertragsentwurf. Dieser sollte frühzeitig fertiggestellt und mit der Käuferseite abgestimmt werden.

Risiko

Unvollständige oder fehlerhafte Angaben können zum Rücktritt des Käufers führen – das kostet Zeit und Geld.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Kaufvertragsentwurf
- Käuferdaten
- Geplanter Übergabetermin
- Zahlungsmodalitäten



FINANZIERUNG DES KÄUFERS

Bonität

Tipp

Fordern Sie eine Schufa-Auskunft, Einkommensnachweise und eine Finanzierungsbestätigung an. Die Finanzierung ist oft die größte Hürde. Wir unterstützen den Käufer durch den gesamten Finanzierungsprozess, stimmen uns mit seiner Bank ab und stellen sicher, dass alle Unterlagen vollständig sind.

Risiko

Ohne professionelle Begleitung scheitern viele Verkäufe – selbst bei ernsthaftem Kaufinteresse.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Einkommensnachweise des Käufers
- Schufa-Auskunft
- Bestätigung der finanzierenden Bank

5 Jahre

Bei Neubauten, z.B. direkt vom Bauträger, gewährt das deutsche Recht bis zu 5 Jahre Gewährleistung bei Mängeln.



Credit Report

Your Credit Score is:

765

250 800

Credit Rating: **EXCELLENT**

Excellent:	700 - 800
Good:	501 - 700
Fair:	351 - 500
Uncertain:	301 - 350
Poor:	250 - 300

Report Summary

Timeline Overview
Total 37

Account Status
Current Past Due: \$0
Accts Paid: 1
\$ 103,450

>10.000 EUR

Rechtsstreitigkeiten rund um Haftung & Gewährung können schnell in fünfstelligen Schadensersatzforderungen münden.



PREISVERHANDLUNG

Besichtigung

Tipp

Bereiten Sie sich auf häufige Käuferfragen vor und kennen Sie den realistischen Marktwert Ihrer Immobilie (Vergleichs-, Sach- oder Ertragswert). Professionelles Marketing verhindert emotionale Preisverzerrungen.

Risiko

Eine zu hohe Preisvorstellung kann zu „Verkaufsschäden“ führen – Ihre Immobilie bleibt lange am Markt oder wird letztlich unter Wert verkauft.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Preisstrategie
- Fragenkatalog
- Besichtigungsleitfaden



GEWÄHRLEISTUNG

Haftung

Tipp

Offenlegen aller bekannten Mängel und genehmigungspflichtigen Änderungen. Dokumentieren Sie alles sorgfältig. Bei Bedarf empfiehlt sich ein Gutachter.

Risiko

Verschweigen oder unvollständige Angaben können Rückabwicklungen und hohe Schadensersatzforderungen nach sich ziehen.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Mängelliste
- Reparaturbelege
- Genehmigungsnachweise

10 Jahre

Eine Immobilie ist durchschnittlich 10 Jahre Eigentum und 3 Jahre in Eigennutzung



25-45%

Einkommenssteuer auf
Gewinn des
Immobilienverkaufs



GRUNDRISS & EXPOSÉ

Wohnflächenberechnung

Tipp

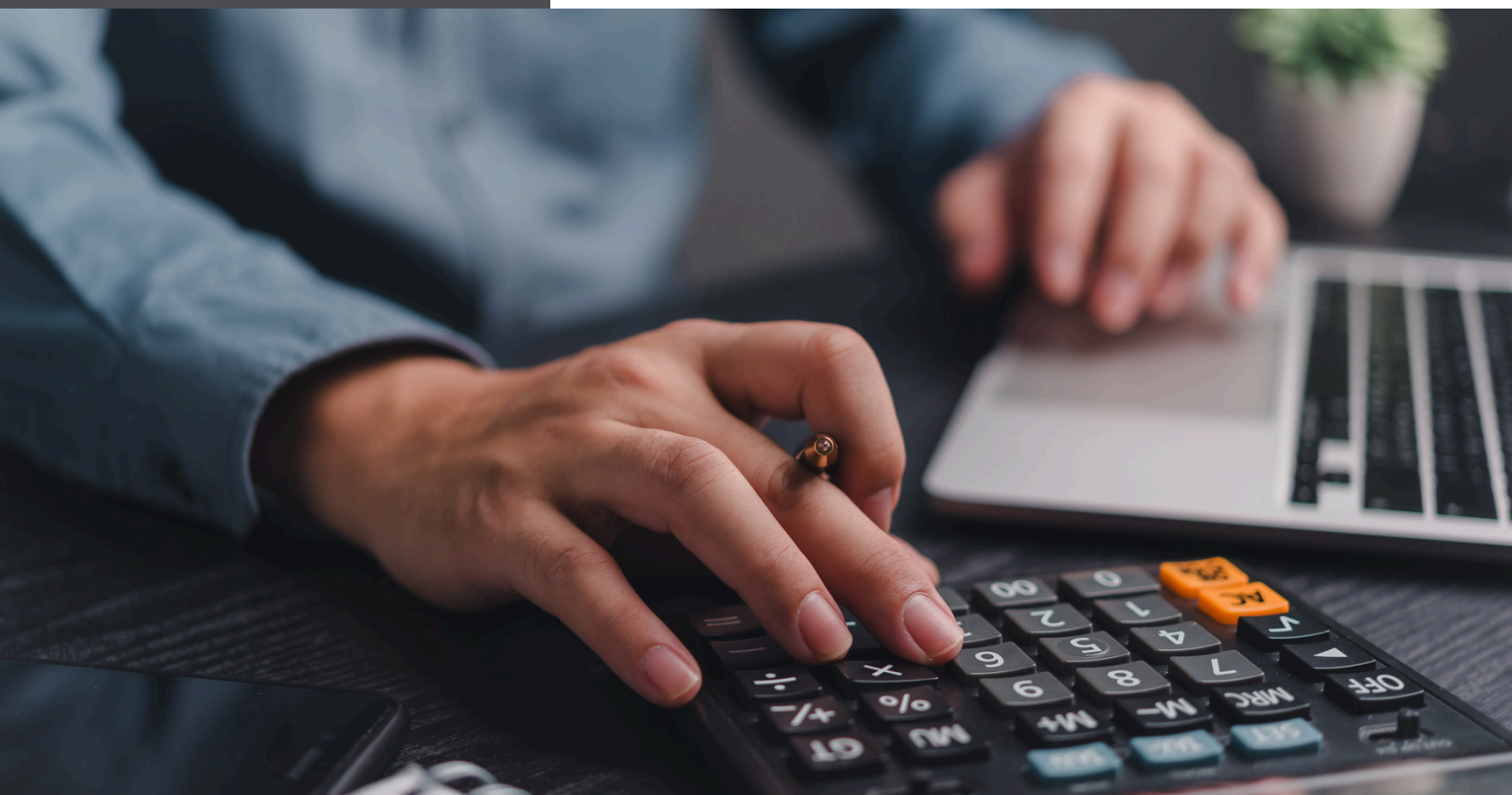
Die Wohnflächenberechnung muss der Wohnflächenverordnung (WoFIV) entsprechen – viele private Angaben sind veraltet oder ungenau. Lassen Sie diese von Architekten oder Bauzeichnern prüfen. Ein aussagekräftiges Exposé ist rechtlich bindend und entscheidend für die Vermarktung.

Risiko

Bereits kleine Abweichungen können als Sachmangel gelten. Käufer haben dann die Möglichkeit, nachzuverhandeln oder zu klagen. Eine schlechte Präsentation drückt zudem den Verkaufspreis.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Wohnflächenberechnung
- Maßstabsgerechter Grundriss
- Falls erforderlich: Einmessung
- Aktuelles Exposé
- Hochwertige Fotodokumentation
- Alle Pflichtangaben laut ImmoWertV



LAGEPLAN

Flurkarte

Tipp

Aktuelle Flurkarten erhalten Sie beim Katasteramt oder über das Geoportal Ihres Bundeslandes. Diese zeigen Grundstücksgrenzen, Nachbarbebauung und Erschließung.

Risiko

Ohne aktuelle Unterlagen verzögert sich die Finanzierung oder sie wird abgelehnt.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Flurkarte
- Lageplan (möglichst digital)
- Auszug nicht älter als sechs Monate

30%

Uneinigkeit unter
Eigentümern
führt zu verkaufsbedingten
Verzögerungen



Fazit

Je besser Sie vorbereitet sind, desto sicherer und reibungsloser verläuft Ihr Verkauf – allerdings ist der Aufwand nicht zu unterschätzen. Schon ein kleiner Fehler kann teuer werden. Deshalb begleiten wir Sie als erfahrene Profis durch den gesamten Prozess – von der Vorbereitung bis zur Schlüsselübergabe.



BETRUGSSCHUTZ

Datenschutz

Tipp

Versenden Sie sensible Unterlagen nur verschlüsselt und prüfen Sie die Identität der Käufer gründlich.

Risiko

Identitätsdiebstahl, Dokumentenmissbrauch oder Betrug.

WAS SIE BENÖTIGEN

- Sichere digitale Übertragung
- Käuferverifikation
- Keine ungesicherten Datenweitergaben



UNSER SERVICE FÜR SIE

IHR WEG ZUM ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF

Als Experten übernehmen wir für Sie u.a. folgende Leistungen:

- Vollständige Unterlagenbeschaffung und -prüfung
- Direkte Kommunikation mit Ämtern, Notar und Banken
- Zielgerichtete Vermarktung, Besichtigungen und Verhandlungen
- Umfassende Bonitätsprüfung und Finanzierungsbegleitung
- Persönliche Betreuung von Käufer und Verkäufer bis zum Abschluss

Sie möchten Ihren Immobilienverkauf
sicher, schnell und professionell gestalten?
Dann sprechen Sie uns an:

Sandra Massalski

www.massalski-immobilien.de

info@massalski-immobilien.de

Tel: 06351 - 4064989

In den Geldäckern 1

67304 Eisenberg (Pfalz)

