

EIN HANDZETTEL FÜR EIGENTÜMER

Hausverkauf selbst gemacht

Was Eigentümer wissen sollten, bevor der Verkauf zum zweiten Beruf wird

Sie denken über den Verkauf Ihres Hauses nach. Gut. Lesen Sie das zuerst: damit Sie nüchtern entscheiden - selbst organisieren, Makler beauftragen oder das Thema direkt sauber vom Tisch bekommen.

- 1. Energieausweis - der erste Pflichttermin**
Pflichtangaben vor dem Inserat. Bei Besichtigung vorlegen. Fehler kosten Geld - und bremsen den Start.
- 2. Grundbuch & Belastungen klären**
Grundsschulden, Wegerechte, Wohnrechte, Nießbrauch. Alte Einträge und fehlende Löschungen verzögern Verkäufe oft um Wochen.
- 3. Unterlagen vollständig machen**
Grundrisse, Flurkarte, Wohnfläche, Baujahr, Modernisierungen, Rechnungen, Protokolle. Wer erst sucht, wenn der Käufer wartet, verliert Vertrauen.
- 4. Marktpreis - kein Wunschkonzert**
Zu hoch: Das Haus verbrennt am Markt. Zu niedrig: Geld verschenkt. Lage, Zustand und Sanierungsstau gehören zusammen.
- 5. Fotos & Exposé**
Schlechte Fotos töten Interesse. Zu schöne Texte töten Vertrauen. Ehrlich beschreiben - Käufer merken mehr, als Verkäufer glauben.
- 6. Besichtigungen planen**
20 bis 40 Kontakte sind normal. Viele fragen. Wenige kaufen. Manche kommen nicht. Manche haben keine Finanzierung. Das kostet Zeit und Nerven.

Diese Liste wirkt schon jetzt aufwendig? Dann reden wir.



WhatsApp

Der zweite Teil entscheidet über Geld, Dauer und Nerven

7. Käufer qualifizieren

Eine freundliche Stimme ist noch keine Finanzierung. Bestätigung, Eigenkapital, Bankkontakt und Zeitplan prüfen. Sonst verliert man Monate.

8. Verhandlung vorbereiten

Käufer suchen Schwächen: Dach, Keller, Heizung, Leitungen, Lärm, Feuchtigkeit. Mindestpreis vorher festlegen. Jede Unsicherheit kostet.

9. Steuer vorher prüfen

Weniger als 10 Jahre gehalten und nicht selbst bewohnt? Dann kann Steuer auf den Gewinn fällig werden. Vorher prüfen.

Nicht jeder Eigentümer will daraus ein Projekt machen. Das ist kein Makel. Das ist eine Entscheidung.

10. Bekannte Mängel offenlegen

Feuchter Keller, Risse, alte Leitungen, frühere Schäden: schriftlich dokumentieren. Verschweigen kommt später zurück.

11. Notar & Kaufvertrag

Der Notar erstellt den Vertrag. Er ist kein Verkäufer-Berater. Zahlungsfähigkeit, Räumung, Inventar und Übergabe sauber regeln.

12. Übergabe mit Protokoll

Zählerstände, Schlüssel, Unterlagen, sichtbare Mängel, Zustand, Datum, Unterschriften. Kein Handschlag-Finale.

Rechnen Sie nüchtern.

Selbst verkaufen spart Maklerprovision. Dafür übernehmen Sie Zeit, Organisation, Haftungsrisiko, Käuferprüfung, Verhandlung und Besichtigungen selbst.

Ein Makler kann helfen. Aber auch mit Makler bleiben Termine, Unterlagen, Wartezeit und Bankprüfung.

Wenn Sie das Thema lieber sauber von der Backe haben wollen: Direktankauf von privat. Ein Gespräch. Eine ehrliche Einschätzung. Ein klarer Weg.

Hinweis: Dieser Handzettel ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Er zeigt typische Fehler - und welche Arbeit bei einem Verkauf wirklich entsteht.



WhatsApp