



# Mit oder ohne Makler verkaufen?

Checkliste für Unentschlossene beim Immobilienverkauf

## Die wichtigsten Aufgaben für den Immobilienverkauf im Überblick

- |   |  |
|---|--|
| ✓ Marktwert der Immobilie ermitteln     | ➤ <a href="#">kostenlose Online-Immobilienbewertung</a>          |
| ✓ Verkaufsunterlagen zusammenstellen    | ➤ <a href="#">Checkliste: Verkaufsunterlagen</a>                 |
| ✓ Exposé erstellen                      | ➤ <a href="#">Checkliste &amp; Vorlage: Exposé erstellen</a>     |
| ✓ Immobilienanzeige online schalten     | ➤ <a href="#">Online-Immobilienanzeige aufgeben</a>              |
| ✓ Besichtigungen planen und durchführen | ➤ <a href="#">Checkliste: Besichtigungen beim Verkauf</a>        |
| ✓ Immobilienkaufvertrag prüfen          | ➤ <a href="#">Checkliste &amp; Muster: Immobilienkaufvertrag</a> |
| ✓ Schlüsselübergabe planen              | ➤ <a href="#">Übergabeprotokoll anfertigen</a>                   |
| ✓ Bei Umzug: Adressänderung mitteilen   | ➤ <a href="#">Checkliste: Adressänderung mitteilen</a>           |

## Vorteile beim Immobilienverkauf ohne Makler

- ✓ Keine Maklerprovision
- ✓ Immobilien von Privat gelten als günstig
- ✓ Verkaufsprozess in selber in der Hand
- ✓ Kein Abstimmungsbedarf mit Makler notwendig

## Nachteile beim Immobilienverkauf ohne Makler

- ✓ Zeitintensive Organisation von Besichtigungen
- ✓ [Verkaufsunterlagen](#) müssen selber aufbereitet werden
- ✓ Häufig ungeübt in Preisverhandlungen
- ✓ Immobilienwert muss privat ermittelt werden
- ✓ Kosten für Vermarktung müssen privat gezahlt werden
- ✓ Haftungsrisiko bei unzureichender Beratung des Käufers

## Mit oder ohne Makler? Diese Aufgaben fallen für private Verkäufer an oder können an einen Makler übertragen werden.

	Wer übernimmt die Aufgabe?
<b>Verkaufsunterlagen zusammenstellen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundbuchauszug</li> <li>- Flurkartenauszug / Lageplan</li> <li>- Wohnflächenberechnung</li> <li>- Kubaturberechnung</li> <li>- Baubeschreibungen</li> <li>- Baulastenauskunft</li> <li>- Altlastenauskunft</li> <li>- Sanierungsnachweise</li> <li>- Energieausweis</li> </ul> <b>Zusätzliche Unterlagen bei einer WEG</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Teilungserklärung</li> <li>- Wirtschaftsplan</li> <li>- Wohngeldabrechnungen</li> <li>- Protokolle aus der Eigentümerversammlung</li> <li>- Nebenkostenabrechnungen</li> <li>- Nachweise über Modernisierungsmaßnahmen</li> <li>- Nachweise über Instandhaltungsmaßnahmen</li> <li>- Nachweise über Instandhaltungsrücklagen</li> <li>- Nachweise über die Gebäudeversicherung</li> <li>- Verwaltervertrag</li> </ul>	Verkäufer
<b>Verkaufsunterlagen werbewirksam aufbereiten</b>	privater Verkäufer oder Makler
<b>Werbewirksames Exposé erstellen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Werbewirksame Fotos mit Profi-Kamera erstellen</li> <li>- Kontaktdaten für Rückfragen von Käufer</li> <li>- Überschrift ist eindeutig und enthält markante Eckpunkte der Immobilie</li> <li>- Wichtige Informationen sind gut erkennbar (Preis, Anzahl Zimmer und Nebenkosten)</li> <li>- Anschrift und Wegbeschreibung verfassen</li> <li>- Einzugstermin, Einrichtung und weitere Gemeinschaftsräumen auflisten</li> <li>- Hinweis zum Energieausweis und allgemeiner Bausubstanz</li> </ul>	privater Verkäufer oder Makler

- Grundriss lesbar aufbereiten	
Anzeige auf Immobilienportalen veröffentlichen	privater Verkäufer oder Makler
Kosten für die Vermarktung der Immobilie	privater Verkäufer oder Makler
<b>Besichtigungstermine mit Kaufinteressenten abstimmen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaufinteressenten vorselektieren und nur „echte Käufer“ zur Besichtigung einladen</li> <li>- maximal zwei Interessenten gleichzeitig</li> <li>- 20 Minuten Zeit pro Begehung einplanen</li> <li>- Auf häufige Käuferfragen vorbereiten</li> <li>- Verkaufsunterlagen griffbereit haben</li> </ul>	
<b>Immobilie repräsentativ vorbereiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Müll, grober Schmutz und Hindernisse sind weg</li> <li>- Innenbereich der Wohnung wurde entpersonalisiert</li> <li>- Kleine Mängel wurden ausgebessert</li> <li>- Licht, Wasser und Heizkörper funktionieren</li> <li>- Fenster lassen sich öffnen</li> <li>- Treppenhaus ist sauber</li> <li>- Badezimmer wurde von Kalk und Schimmel befreit</li> <li>- Für einen guten Geruch vorgesorgt (Duftkerze, Kaffee kochen)</li> <li>- Für einladende Lichtverhältnisse sorgen (Vorhänge auf, Rollos hoch)</li> </ul>	Verkäufer
<b>Vorbereitung eines Kaufvertragsentwurfes beim Notar</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Name, Anschrift und Steuer-ID des Verkäufers</li> <li>- Name, Anschrift und Steuer-ID des Käufers</li> <li>- Art und Anschrift des Kaufobjekts</li> <li>- Inventarliste, Gegenstände die vom Käufer übernommen werden</li> <li>- Art der Nutzung (leerstehend, vermietet)</li> <li>- Räumungstermin / Übergabe</li> <li>- Höhe des Kaufpreises</li> <li>- Termin für die Zahlung des Kaufpreises</li> <li>- Angaben zum Finanzierungspartner</li> </ul>	privater Verkäufer oder Makler und Käufer
Unterschrift des Immobilienkaufvertrags beim Notar	Verkäufer und Käufer
<b>Übergabetermin vereinbaren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zählerstände notieren</li> <li>- Schlüsselübergabe &amp; Übergabeprotokoll anfertigen</li> <li>- Hausverwaltung informieren (WEG)</li> </ul>	Verkäufer

## Vollständige Leistungsbeschreibung des Maklers

- Ermittelt einen Immobilienwert
- Professionelle Bilderstellung und -bearbeitung
- Werbliche Gestaltung eines Exposés
- Beratungsleistung zum Vertragsrecht
- Gezielte Zielgruppenansprache
- Ausgestaltung von Marketingmaßnahmen
- Statusmeldungen zum Verkaufstatus an den Käufer
- Auswahlprozess geeigneter Käufer
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besichtigungsterminen
- Verkaufsverhandlung und Vorbereitung eines Vertragsabschlusses
- Bonitätsprüfung von potenziellen Käufern
- Initiierung eines Notartermins
- ggfs. Anwesenheit beim Notartermin

# Wichtige Hinweise

Worauf kommt es bei einem privaten Immobilienverkauf an? Die komplette Checkliste zum Immobilienverkauf und weitere nützliche Tipps findest du in unserem Ratgeber.

- ✓ [Checkliste: Immobilienverkauf](#)

① **Du hast dich für einen stressfreien Verkauf mit einem Makler entschieden?** Dann hole dir ein unverbindliche Immobilienbewertung und Ersteinschätzung von einem Makler in deiner Region.

- ✓ [Immobilienbewertung durchführen & Erstgespräch mit einem Makler vereinbaren](#)

Auf der [Immobilienbörse Budenheld.de](#) findest du weitere Immobilien zum Kauf oder zur Miete.

**Haftungsausschluss:** Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es ersetzt nicht eine individuelle rechtsanwaltliche Beratung. Die Verwendung liegt in der Verantwortung des Lesers.