



Hausbesichtigung: Checkliste für Verkäufer

Checkliste für den Besichtigungstermin beim Hausverkauf

Die wichtigsten Aufgaben für den Immobilienverkauf im Überblick

- | | |
|---|--|
| ✓ Realistischen Hauswert ermitteln | ➤ kostenlose Online-Immobilienbewertung |
| ✓ Was ist besser: Mit oder ohne Makler verkaufen? | ➤ Checkliste: Privat oder mit Makler verkaufen |
| ✓ Exposé erstellen | ➤ Checkliste & Vorlage: Exposé erstellen |
| ✓ Immobilienanzeige online schalten | ➤ Online-Immobilienanzeige aufgeben |
| ✓ Verkaufsunterlagen vervollständigen | ➤ Checkliste: Unterlagen-Hausverkauf |
| ✓ Kaufvertrag prüfen | ➤ Checkliste & Muster: Immobilienkaufvertrag |
| ✓ An alles gedacht? Checklisten nutzen | ➤ Nützliche Checklisten für Verkäufer |

Angaben zum Haus und Grundstück

Anschrift Straße PLZ Ort	
Zeitraum der Besichtigung	
⏏ <u>Preis und Verfügbarkeit</u>	
Angebotspreis	
Verfügbar ab	
Aktuelle Nutzung (Bewohnt, Leerstand, vermietet)	
⏏ <u>Angaben zur Immobilie</u>	
Wohnfläche	
Anzahl Zimmer	
Baujahr	
Bauweise (Massiv, Fertighaus, ...)	
Letzte Modernisierung	
Heizung (Energieträger)	
Energieeffizienzklasse	
⏏ <u>Angaben zum Grundstück</u>	
Fläche vom Grundstück	
Fläche vom Garten	
Anzahl Stellplätze	

Vor der Besichtigung

	Erledigt?	Bemerkungen
⏏ <u>Verkaufsunterlagen vervollständigen</u>		
Grundbuchauszug	<input type="checkbox"/>	
Flurkartenauszug / Lageplan	<input type="checkbox"/>	
Wohnflächenberechnung	<input type="checkbox"/>	
Kubaturberechnung	<input type="checkbox"/>	
Baubeschreibungen	<input type="checkbox"/>	
Baulastenauskunft	<input type="checkbox"/>	
Altlastenauskunft	<input type="checkbox"/>	
Sanierungsnachweise	<input type="checkbox"/>	
Energieausweis	<input type="checkbox"/>	
Bei vermieteten Immobilien (Mietverträge)	<input type="checkbox"/>	

Vor der Hausbesichtigung

	Erledigt?	Bemerkungen
<p>🏠 <u>Vorauswahl von Kaufinteressenten</u></p>		
<p>Kaufinteressenten vor der Einladung zur Besichtigung in verschiedene Käufertypen kategorisieren und nur echte Käufer zu Einzelterminen einladen</p> <ol style="list-style-type: none"> <u>Immobilien-Touristen</u> Träumer“ unter den Interessenten. Ohne richtiges Kaufinteresse besucht dieser Interessenten-Typ wahllos Immobilien, als Zeitvertreib. <u>Uninformierte Käufer</u> Anfänger unter den Interessenten. Das sind häufig private Haushalte, die am Anfang ihrer Immobiliensuche stehen und deswegen nicht entscheidungsfreudig sind. <u>Immobilienprofis</u> Profis können Kapitalanleger aber auch private Käufer sein. Der Profi weiß ganz genau, was er haben möchte und was er bereit ist dafür zu zahlen. Immobilienprofis sind sehr preissensibel <u>Echte Käufer</u> Ein echter Käufer hat sich bereits um eine Finanzierung gekümmert und kann diese eine Finanzierungsbestätigung vorweisen. Außerdem hat dieser Käufertyp bereits mehrere Besichtigungen hinter sich und kennt somit die Wohnlage und die aktuelle Marktsituation. Bringt alle Entscheider zur Hausbesichtigung mit. 	<input type="checkbox"/>	
<p>Telefonische Rückmeldung bei Käuferanfragen und durch Fragestellung „Echte Käufer“ identifizieren.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suchen Sie schon lange nach einem Haus? - Wie viele Personen würden mit Ihnen einziehen? - Haben Sie mit über eine Finanzierung mit einer Bank gesprochen? - Wissen Sie, wie das Haus zu erreichen ist? - Wer begleitet Sie bei der Hausbesichtigung? 	<input type="checkbox"/>	
<p>🏠 <u>Haus & Grundstück für die Besichtigung vorbereiten</u></p>		
<p>Kleinere Mängel ausbessern (Kratzer, Flecken o.ä.)</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Anonymisieren der Wohnräume</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bilder - Fotos - Privates & saisonale Dekorationen 	<input type="checkbox"/>	
<p>Gute Lichtverhältnisse schaffen (Rollos & Jalousien öffnen)</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Lüften und gutes Raumklima schaffen (Fenster öffnen, Duftkerzen aufstellen oder Kaffee kochen)</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>Aufgeräumt und sauber sollte es sein</p>	<input type="checkbox"/>	

Während der Hausbesichtigung

	Erledigt?	Bemerkungen
<u>🏠 Begrüßung & Small-Talk</u>		
Begrüßung der Interessenten vor der Eingangstür	<input type="checkbox"/>	
Kleiner Small-Talk bei der Begrüßung (z.B. über die Anreise erkundigen)	<input type="checkbox"/>	
Guter Gastgeber sein (als Erster durch die Tür gehen und einladend die Türen offen halten)	<input type="checkbox"/>	
Kurze Erklärung zu jedem Zimmer (Größe, Ausstattung usw.)	<input type="checkbox"/>	
<u>🏠 Begehung</u>		
Bei kritischen Rückfragen immer gelassen bleiben	<input type="checkbox"/>	
Wahre etwas räumlichen Abstand und lasse Interessenten das Haus erkunden	<input type="checkbox"/>	
Auf Käuferfragen vorbereitet sein <ul style="list-style-type: none">- Wie groß ist die gesamte Wohnfläche und die jeweiligen Zimmer?- Was ist der Energiekennwert gemäß Energieausweis?- Wie hoch sind die monatlichen Nebenkosten?- Sind Instandhaltungsarbeiten notwendig?- Werden vor der Übergabe noch Renovierungsarbeiten durchgeführt?- Welche Internetgeschwindigkeit ist verfügbar?- Gibt es Baugenehmigungen für weitere An- oder Ausbauten?	<input type="checkbox"/>	
<u>🏠 Verabschiedung</u>		
Verabschiedung ist freundlich und unverbindlich	<input type="checkbox"/>	
Bei aussichtsreichen Interessenten: Kurzer Bonitätscheck (Erkundige dich nach einer Finanzierungsbestätigung oder, ob bereits Gespräche mit einer Bank geführt wurden)	<input type="checkbox"/>	
Preisverhandlungen während der Besichtigung vermeiden (Angebote können per E-Mail abgegeben werden)	<input type="checkbox"/>	

Nach der Besichtigung

	Erledigt?	Bemerkungen
🏠 <u>Verkaufsunterlagen an Interessenten versenden</u>		
E-Mail an Interessenten mit allen Verkaufsunterlagen versenden	<input type="checkbox"/>	
Rückfragen beantworten	<input type="checkbox"/>	
🏠 <u>Preisverhandlung starten</u>	<input type="checkbox"/>	
Verkaufsargumente sammeln <ul style="list-style-type: none"> - Die exklusive Wohnlage - Aussicht aus dem Fenster - Barrierefreiheit der Immobilie - Allgemein gute Immobilienpreisentwicklung für ähnliche Objekte - Durchgeführte Modernisierungen und Reparaturen - Sehr gute Verkehrsanbindung - Freizeitmöglichkeiten wie Sportvereine, Parks, Kinos, Restaurants - Umgängliche Nachbarschaft 	<input type="checkbox"/>	
Käufertypen erkennen und Verhandlung danach ausrichten (roter, blauer und grüner Käufertyp) <p>Roter Käufertyp: Haben Immobilienverkäufer mit einem roten Käufertyp zu tun, dann sollte Schnelligkeit und die Umsetzung im Vordergrund stehen. Rote Käufer wollen schnell zum Kaufabschluss kommen und scheuen lange Wartezeiten. Verkäufer sollten einem roten Käufer selbstsicher und kompetent gegenüberreten.</p> <p>Blauer Käufertyp: Ein blauer Käufertyp benötigt von dem Verkäufer alle notwendigen Verkaufsunterlagen und diese am besten noch mit weiteren Statistiken und Prognosen angereichert.</p> <p>Grüner Käufertyp: Verkäufer, die an einen grünen Typ verkaufen möchten, sollten die Begleitpersonen mit einbeziehen, da dieser Käufertyp einen hohen Wert auf die Ratschläge von ihm nahestehenden Menschen legen wird.</p>	<input type="checkbox"/>	
Verkäufer Sprache nutzen <p>Im Verkaufsgespräch sollten Wörter wie „Wert“ anstelle eines „Preis“ verwenden. Du kannst vom „Erwerben“ statt „kaufen“ sprechen. Besser klingt es auch, wenn du von einer „günstiger Finanzierung“ sprichst, anstelle von „Schulden und Kredit“. Eine Immobilie sollte auch „hochwertig“ sein und nicht als „teuer“ bezeichnet werden. Der „Kaufvertrag“ sollte durch eine „Vereinbarung“ sprachlich ersetzt werden.</p>	<input type="checkbox"/>	
Je nach Nachfragesituation ein Bieterverfahren eröffnen oder Zugeständnisse machen (Zugeständnisse müssen nicht immer auf den Kaufpreis gemacht werden. Sei flexibel und suche nach Möglichkeiten als Alternative zum Kaufpreis – z.B. Renovierungen, schnellere Schlüsselübergabe oder ähnliches.)	<input type="checkbox"/>	
🏠 <u>Kaufvertragsentwurf und Notartermin</u>		
Der Käufer beauftragt den Vertragsentwurf auf eigene Kosten	<input type="checkbox"/>	

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](#)

ⓘ 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.