

KOSTENLOSER DOWNLOAD

# Checkliste Hausverkauf

Die wichtigsten Unterlagen für Eigentümer - sauber vorbereitet für Bewertung, Vermarktung, Besichtigung und Notartermin.

Eine vollständige Vorbereitung schafft Vertrauen, spart Zeit und macht den Verkaufsprozess entspannter. Nutzen Sie diese Checkliste, um die wichtigsten Dokumente Schritt für Schritt zusammenzustellen.

<p><b>Für wen?</b> Eigentümer, Erben und Verkäufer in der Region.</p>	<p><b>Region</b> Passau, Vilshofen, Pocking und Landkreis Passau.</p>
<p><b>Ziel</b> Besser vorbereitet in Bewertung, Vermarktung und Verkauf starten.</p>	<p><b>Tipp</b> Fehlende Unterlagen früh klären - das spart später Zeit.</p>

1. Eigentum & Grundstück	2. Gebäudeunterlagen
<p><input type="checkbox"/> <b>Aktueller Grundbuchauszug</b> Eigentum, Rechte, Lasten und Belastungen.</p>	<p><input type="checkbox"/> <b>Grundrisse</b> Für Exposé, Besichtigungen und Banken.</p>
<p><input type="checkbox"/> <b>Flurkarte / Lageplan</b> Grundstücksgrenzen und Lage nachvollziehbar darstellen.</p>	<p><input type="checkbox"/> <b>Baupläne / Baubeschreibung</b> Hilfreich für Bewertung und Käuferprüfung.</p>
<p><input type="checkbox"/> <b>Baujahr und Objektart</b> Haus, Wohnung, Grundstück, Mehrfamilienhaus.</p>	<p><input type="checkbox"/> <b>Wohnflächenberechnung</b> Besonders wichtig für Preisfindung und Finanzierung.</p>
<p><input type="checkbox"/> <b>Wohnfläche und Nutzfläche</b> Transparente Angaben für Bewertung und Verkauf.</p>	<p><input type="checkbox"/> <b>Dokumente zu Anbauten</b> Umbauten, Ausbauten und Erweiterungen sammeln.</p>

# Weitere wichtige Verkaufsunterlagen

Je nach Immobilie können zusätzliche Dokumente relevant sein. Gerade bei Eigentumswohnungen, älteren Gebäuden oder modernisierten Häusern lohnt es sich, frühzeitig alles zu sammeln.

<b>3. Energie, Technik &amp; Zustand</b>	<b>4. Bei Eigentumswohnungen</b>
<input type="checkbox"/> <b>Energieausweis</b> In vielen Fällen Pflicht beim Verkauf. Gültigkeit prüfen.	<input type="checkbox"/> <b>Teilungserklärung</b> Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Nutzungsrechte.
<input type="checkbox"/> <b>Heizungsunterlagen</b> Baujahr, Wartung, Energieträger, Modernisierung.	<input type="checkbox"/> <b>Wirtschaftsplan</b> Laufende Kosten und geplante Ausgaben.
<input type="checkbox"/> <b>Sanierungsnachweise</b> Dach, Fenster, Fassade, Heizung, Bad, Elektrik.	<input type="checkbox"/> <b>Hausgeldabrechnungen</b> Wichtig für Käufer und Banken.
<input type="checkbox"/> <b>Wartungsprotokolle</b> Heizung, Kamin, PV-Anlage oder andere Anlagen.	<input type="checkbox"/> <b>Protokolle der Eigentümerversammlung</b> Beschlüsse und geplante Maßnahmen erkennen.
	<input type="checkbox"/> <b>Rücklagenstand</b> Finanzielle Situation der Eigentümergemeinschaft.

<b>5. Vorbereitung vor dem ersten Inserat</b>
<input type="checkbox"/> <b>Realistische Wertermittlung</b> Nicht nur Online-Schätzung - Lage, Zustand und Nachfrage einordnen.
<input type="checkbox"/> <b>Zielgruppe definieren</b> Familien, Eigennutzer, Kapitalanleger oder Sanierer.
<input type="checkbox"/> <b>Besichtigungsstrategie planen</b> Nicht jede Anfrage ist automatisch ein ernsthafter Käufer.
<input type="checkbox"/> <b>Häufige Käuferfragen vorbereiten</b> Energie, Nebenkosten, Sanierung, Grundbuch, Übergabetermin.

## Maxlex Tipp

Je besser die Unterlagen vorbereitet sind, desto souveräner wirkt der Verkauf. Vollständige Dokumente stärken das Vertrauen von Käufern und erleichtern die Finanzierung.

