

40 Fragen, die Sie sich vor dem Verkauf stellen sollten

Wer die Antworten kennt, verkauft ruhiger — und meistens besser.

Sechs Abschnitte, vom ersten Gedanken bis zur Schlüsselübergabe

Dieser Leitfaden ist zum Ausdrucken und Abhaken gedacht. Er nimmt Ihnen keine Entscheidung ab. Er sorgt dafür, dass Sie keine übersehen.

01	Bevor Sie sich entscheiden	7 Fragen
02	Die Vorbereitung	7 Fragen
03	Der Preis	5 Fragen
04	Die Vermarktung	6 Fragen
05	Die Besichtigung	7 Fragen
06	Vom Angebot bis zur Übergabe	8 Fragen

01 Bevor Sie sich entscheiden

Diese Fragen entscheiden mehr über den Erlös als alles, was danach kommt.



☐ **Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?**

Zinsen, Jahreszeit und Ihre eigene Lage wirken zusammen. Ein Haus, das im Februar angeboten wird, sieht anders aus als im Mai.

☐ **Wissen Sie, was Ihre Immobilie wert ist?**

Nicht was der Nachbar erzählt und nicht was ein Onlinerechner ausgibt. Gemeint ist eine Spanne, die sich aus tatsächlichen Abschlüssen in Ihrer Lage ableiten lässt.

☐ **Wie lange darf der Verkauf dauern?**

Wer Zeit hat, verhandelt anders. Wer bis zu einem Stichtag verkaufen muss, sollte das für sich klären, bevor der erste Interessent anruft.

☐ **Brauchen Sie den Erlös zu einem bestimmten Termin?**

Anschlussfinanzierung, Pflegeheim, Erbauseinandersetzung: Der Termin bestimmt, wie viel Verhandlungsspielraum Sie haben.

☐ **Kennen Sie die Kosten, die auf Sie zukommen?**

Energieausweis, Grundbuchauszüge, Fotos, Anzeigen, gegebenenfalls Vorfälligkeitsentschädigung Ihrer Bank.

☐ **Wissen Sie, ob Steuern anfallen?**

Bei selbst genutztem Wohneigentum in der Regel nicht. Bei vermieteten Objekten kommt es auf die Spekulationsfrist an. Das gehört vor den Verkauf zum Steuerberater, nicht danach.

☐ **Sind sich alle Eigentümer einig?**

Bei Erbengemeinschaften, Scheidungen und Miteigentum muss jeder unterschreiben. Ein einziger Miterbe, der nicht will, hält den ganzen Verkauf auf. Das zu klären ist der erste Schritt, nicht der letzte.

02 Die Vorbereitung

Was vollständig vorliegt, muss später niemand nachliefern. Fehlende Papiere sind der häufigste Grund für Verzögerungen kurz vor dem Notartermin.

☐ **Liegt ein gültiger Energieausweis vor?**

Er muss spätestens zur Besichtigung vorgelegt werden und auf Ihren Namen lauten. Fehlt er, droht ein Bußgeld.

☐ **Haben Sie einen aktuellen Grundbuchauszug?**

Er zeigt, was in Abteilung II und III eingetragen ist: Wegerechte, Wohnrechte, Nießbrauch, Grundschulden.

☐ **Sind die Grundrisse vorhanden und lesbar?**

Ein Käufer, der den Schnitt nicht versteht, kommt nicht zur Besichtigung.

☐ **Gibt es Nachweise über Modernisierungen?**

Neue Heizung, neues Dach, neue Fenster: Jede belegte Maßnahme der letzten zehn Jahre ist Geld wert. Unbelegt zählt sie kaum.

☐ **Wurde etwas gebaut, das nicht genehmigt ist?**

Ausgebautes Dachgeschoss, Wintergarten, Gaube. Das kommt spätestens bei der Bank des Käufers heraus. Besser, Sie sprechen es vorher an.

☐ **Haben Sie eine Inventarliste?**

Was bleibt, was kommt mit. Sauber getrennt spart das Grunderwerbsteuer und verhindert Streit bei der Übergabe.

☐ **Stehen noch Grundschulden im Grundbuch?**

Auch abbezahlte Darlehen bleiben eingetragen, bis jemand sie löschen lässt. Die Löschungsbewilligung Ihrer Bank braucht Zeit — sie sollte vor dem Notartermin vorliegen.

03 Der Preis

Der erste Preis ist der wichtigste. Er entscheidet, wer überhaupt anruft.



☐ **Woher kommt Ihre Preisvorstellung?**

Aus einem Angebot im Portal oder aus einem tatsächlichen Abschluss? Angebotspreise sind Wünsche, Kaufpreise sind Tatsachen.

☐ **Kennen Sie Ihre Untergrenze?**

Der Betrag, unter dem Sie nicht verkaufen. Wer ihn vorher festlegt, verhandelt ruhiger.

☐ **Wissen Sie, was ein zu hoher Startpreis kostet?**

Ein Objekt, das nach acht Wochen im Preis gesenkt wird, gilt im Markt als Ladenhüter. Der zweite Preis liegt dann meist unter dem, was am Anfang erzielbar gewesen wäre.

☐ **Bei vermieteten Objekten: Kennen Sie den Ertragswert?**

Ein Käufer rechnet mit Jahresnettomiete, Bewirtschaftungskosten und Liegenschaftszins. Ein halber Prozentpunkt beim Zinssatz macht bei einem Mehrfamilienhaus einen sechsstelligen Unterschied.

☐ **Haben Sie Angebot und Nachfrage in Ihrer Lage geprüft?**

Wie viele vergleichbare Objekte stehen gerade zum Verkauf und wie lange stehen sie schon?

04 Die Vermarktung

Ein Objekt wird zweimal verkauft: einmal auf dem Bildschirm, einmal vor Ort.



☐ **Haben Sie Fotos, die dem Objekt gerecht werden?**

Aufgeräumt, bei Tageslicht, gerade Linien. Ein Handyfoto im Gegenlicht kostet mehr Interessenten als jede Anzeige bringt.

☐ **Steht ein Grundriss zur Verfügung, den man versteht?**

Am besten aufbereitet und mit Flächenangaben. Er wird häufiger angesehen als jedes andere Bild.

☐ **Wissen Sie, wo Ihre Käufer suchen?**

Portale, Suchkartei, Nachbarschaft. Für manche Objektarten ist die stille Ansprache erfolgreicher als jede Anzeige.

☐ **Soll das Objekt öffentlich angeboten werden?**

Manche Verkäufe sollen niemand im Umfeld mitbekommen. Das ist möglich, verlangt aber eine andere Vorgehensweise.

☐ **Wer beantwortet die Anfragen?**

Auf ein gut gemachtes Angebot kommen schnell mehrere Dutzend Anfragen, davon viele abends und am Wochenende. Wer nicht zurückruft, verliert den ernsthaften Interessenten zuerst.

☐ **Ist der Text ehrlich?**

Verschwiegene Mängel holen Sie nach dem Notartermin ein. Offen genannte Kosten im Preis oft weniger als eine spätere Auseinandersetzung.

05 Die Besichtigung

Hier entscheidet sich, ob aus Interesse ein Angebot wird.

☐ **Wer führt die Besichtigungen durch?**

Wer selbst zeigt, redet über Erinnerungen. Ein Dritter redet über Quadratmeter. Beides hat seinen Platz, nur nicht im selben Termin.

☐ **Einzeln oder in der Gruppe?**

Massenbesichtigungen sparen Zeit und kosten Vertrauen. Wir zeigen einzeln.

☐ **Sind Sie auf unangenehme Fragen vorbereitet?**

Feuchter Keller, Lärm, Nachbarn, Baujahr der Heizung. Eine ruhige, ehrliche Antwort ist mehr wert als eine ausweichende.

☐ **Wissen Sie, wie lange ein Termin dauern soll?**

Vierzig bis sechzig Minuten. Kürzer wirkt abgefertigt, länger verliert an Spannung.

☐ **Ist das Objekt vorbereitet?**

Gelüftet, aufgeräumt, alle Räume zugänglich, Licht an. Das kostet nichts und wirkt sofort.

☐ **Dürfen Interessenten fotografieren?**

Viele tun es ungefragt. Sagen Sie vorher, was Sie möchten. Fotos von Ihren privaten Räumen landen sonst schnell in fremden Nachrichten.

☐ **Was passiert nach dem Termin?**

Wer nicht innerhalb von zwei Tagen nachfasst, erfährt nie, woran es lag.

06 Vom Angebot bis zur Übergabe

Jetzt geht es um Sicherheit. Ein geplatzter Kaufvertrag kostet Monate.

- ☐ **Können die Interessenten überhaupt bezahlen?**
Eine Finanzierungsbestätigung der Bank, nicht das Wort eines Beraters. Ohne diesen Nachweis sollte kein Notartermin bestellt werden.
- ☐ **Wissen Sie, welche Anforderungen Sie an den Käufer stellen?**
Manche Verkäufer wollen, dass eine Familie einzieht. Andere wollen den schnellsten Abschluss. Beides ist legitim, es sollte nur vorher klar sein.
- ☐ **Wer bestellt den Notarvertrag?**
Und wer liefert dem Notar die Unterlagen? Hier gehen die meisten Wochen verloren.
- ☐ **Haben Sie den Entwurf gelesen, bevor Sie unterschreiben?**
Sie haben zwei Wochen Zeit dafür. Nutzen Sie sie und fragen Sie nach jedem Satz, den Sie nicht verstehen.
- ☐ **Wann soll übergeben werden?**
In der Regel nach vollständiger Kaufpreiszahlung. Ein früherer Termin ist möglich, sollte aber im Vertrag geregelt sein.
- ☐ **Ist ein Übergabeprotokoll vorbereitet?**
Zählerstände, Schlüsselzahl, Zustand. Ohne Protokoll steht später Aussage gegen Aussage.
- ☐ **Wer trägt welche Nebenkosten des Kaufs?**
Grunderwerbsteuer und Notargebühren zahlt üblicherweise der Käufer, die Löschung Ihrer Grundschuld zahlen Sie. Im Vertrag steht es schwarz auf weiß — lesen Sie diese Stelle.
- ☐ **Was passiert mit laufenden Verträgen?**
Versicherungen, Wartungsverträge, Strom, Gas. Die kündigen sich nicht von selbst.

Sie müssen das nicht allein durchgehen

Wir sehen uns Ihr Objekt an, prüfen die Unterlagen und sagen Ihnen, welche dieser Fragen in Ihrem Fall wirklich entscheidend sind. Daraus entsteht kein Auftrag und keine Verpflichtung.

Was im ersten Gespräch passiert

01 Wir sehen das Objekt an

Vor Ort, nicht am Bildschirm. Wir schauen uns Zustand, Lage und Zuschnitt an und hören, was Ihnen wichtig ist.

02 Wir nennen eine Spanne und sagen, woher sie kommt

Abgeleitet aus tatsächlichen Abschlüssen in Ihrer Lage. Sie erfahren, welche Merkmale den Preis heben und welche ihn drücken.

03 Sie bekommen eine Liste dessen, was fehlt

Und Sie erfahren, welche Papiere wir mit Ihrer Vollmacht selbst besorgen. Danach entscheiden Sie in Ruhe.

Sprechen Sie mit Ewa oder David Gold

An Werktagen melden wir uns innerhalb von 24 Stunden persönlich.

+49 6131 4870343

info@gold-immobilien.net · www.gold-immobilien.net

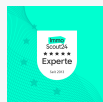
GEPRÜFT UND AUSGEZEICHNET



Capital Makler-Kompass



Bellevue Best Property
Agents



ImmoScout24 Experte



Mitglied im IVD

Dieser Leitfaden gibt allgemeine Hinweise und ersetzt im Einzelfall keine Rechts- oder Steuerberatung.
Stand August 2026.