



LOEVE VERKAUFSCHECK

Immobilie erfolgreich verkaufen

Die kompakte Checkliste für einen strukturierten, diskreten und professionell vorbereiteten Verkaufsprozess.

Stand August 2026

VORBEREITUNG

Ein guter Verkauf beginnt vor dem ersten Interessenten.

Je klarer Ziele, Unterlagen und Strategie vor Beginn der Vermarktung definiert sind, desto ruhiger lässt sich der Prozess steuern. Nutzen Sie diese Checkliste als persönlichen Fahrplan.

01 Ziel und Rahmen klären

- ☐ Verkaufsgrund und gewünschter Zeitrahmen festhalten
- ☐ Eigentumsverhältnisse und Entscheidungsbefugnisse klären
- ☐ Bestehende Darlehen, Grundschulden und mögliche Ablösung prüfen
- ☐ Gewünschte Diskretion festlegen: Off-Market, selektiv oder öffentlich
- ☐ Persönliche Untergrenze und Wunschpreis nicht mit dem Marktwert verwechseln

02 Immobilie verkaufsfähig vorbereiten

- ☐ Alle objektbezogenen Unterlagen vollständig zusammenstellen
- ☐ Wohn- und Nutzflächen sowie Grundrisse plausibilisieren
- ☐ Sanierungen, Modernisierungen und bekannte Mängel dokumentieren
- ☐ Energieausweis bzw. energetische Unterlagen prüfen
- ☐ Bei vermieteten Objekten Mietdaten und Verträge aktuell aufbereiten

Loeve Perspektive

Nicht die lauteste Vermarktung erzielt automatisch das beste Ergebnis. Entscheidend sind eine belastbare Preispositionierung, eine passende Käufergruppe und ein kontrollierter Prozess.

VERMARKTUNG

Strategie, Präsentation und Käuferauswahl

01 Marktwert einordnen

Vergleichsangebote sind nur ein Anhaltspunkt. Lage, Zustand, Mietstruktur, Grundstück, Entwicklungspotenzial und aktuelle Nachfrage bestimmen, welche Preispositionierung tragfähig ist.

02 Vermarktungsweg wählen

Diskrete Direktansprache, Off-Market-Platzierung oder öffentliche Vermarktung haben unterschiedliche Vor- und Nachteile. Die Strategie sollte zum Objekt und zum Verkaufsziel passen.

03 Unterlagen und Exposé vorbereiten

Professionelle Fotos, klare Objektdaten, nachvollziehbare Flächen und ein strukturiertes Exposé reduzieren Rückfragen und erhöhen die Qualität des Käuferprozesses.

04 Interessenten qualifizieren

Vor detaillierter Datenfreigabe sollten Identität, Kaufmotivation, Finanzierbarkeit beziehungsweise Eigenkapital und zeitliche Ankaufsbereitschaft geprüft werden.

05 Besichtigungen steuern

Besichtigungen gebündelt und vorbereitet durchführen. Bei Investmentobjekten sollten Datenraum und wirtschaftliche Kennzahlen bereits konsistent sein.

ABSCHLUSS

Vom Angebot bis zur Übergabe

- ☐ Kaufpreisangebot schriftlich festhalten und Bedingungen dokumentieren
- ☐ Finanzierungs- oder Kapitalnachweis des Käufers prüfen
- ☐ Offene technische, wirtschaftliche und rechtliche Fragen vor Notarbeauftragung klären
- ☐ Notar und Vertragsentwurf koordinieren
- ☐ Vertragsentwurf vollständig prüfen lassen
- ☐ Beurkundung, Fälligkeitsvoraussetzungen und Kaufpreiszahlung nachhalten
- ☐ Übergabetermin erst nach den vereinbarten Voraussetzungen durchführen
- ☐ Schlüssel, Zählerstände, Unterlagen und Zustand im Übergabeprotokoll dokumentieren

Hinweis

Diese Publikation dient der allgemeinen Orientierung und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs-, Energie- oder Sachverständigenberatung. Angaben und Prüfungsumfang sind stets an das konkrete Objekt und den Einzelfall anzupassen.

Persönliche Wertanalyse

Sie denken über einen Verkauf nach? Loeve Immobilien prüft Ihre Immobilie persönlich, vertraulich und unverbindlich.

www.loeve-immobilien.de | info@loeve.immobilien