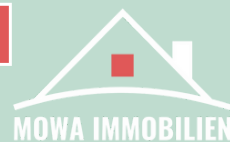


CHECKLISTE FÜR DEN STRESSFREIEN UND PROFITABLEN HAUSVERKAUF



Schritt	Beschreibung	Aktion/Ergebnis	☒
WERT DES HAUSES BESTIMMEN	Lassen Sie Ihr Haus professionell bewerten, um den richtigen Verkaufspreis festzulegen.	Hauswert festgelegt, realistische Preisvorstellung.	☐
WICHTIGE UNTERLAGEN BESCHAFFEN	Stellen Sie alle nötigen Dokumente zusammen: Grundbuchauszug, Energieausweis, Baupläne, Flurkarte, Nebenkostenabrechnungen.	Alle Dokumente liegen vor, rechtliche Sicherheit.	☐
PROFESSIONELLE FOTOS MACHEN LASSEN	Beauftragen Sie einen professionellen Fotografen, um Ihr Haus optimal zu präsentieren.	Hochwertige Fotos vorhanden, die das Haus attraktiv darstellen.	☐
HOME-STAGING UND VORBEREITUNG	Überlegen Sie, ob Home-Staging sinnvoll ist, um das Haus verkaufsfördernd zu präsentieren. Räumen Sie das Haus auf, depersonalisieren Sie es und führen kleinere Schönheitsreparaturen durch.	Haus optimal vorbereitet für Besichtigungen, emotionale Ansprache der Käufer.	☐
SANIERUNGSPLAN ERSTELLEN (OPTIONAL)	Arbeiten Sie mit einem Handwerker zusammen, um einen Sanierungsplan zu erstellen oder grobe Kostenschätzungen für energetische Sanierungen oder Renovierungen.	Transparenz für Käufer, potenzielle Kosten sind klar.	☐
DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE BESTIMMEN	Überlegen Sie, welche Käufertypen (z. B. Familien, Handwerker) für Ihr Haus infrage kommen und passen Sie Ihre Verkaufsstrategie entsprechend an.	Zielgruppengerechte Ansprache, klarer Fokus in der Vermarktung.	☐
INSERTATE FÜR DEN VERKAUF SCHALTEN	Erstellen Sie ein ansprechendes Exposé und schalten Sie Anzeigen auf Immobilienportalen (z. B. ImmoScout). Nutzen Sie die professionellen Fotos.	Insertate geschaltet, erste Interessenten melden sich.	☐
BESICHTIGUNGEN ORGANISIEREN	Planen und organisieren Sie Besichtigungstermine. Achten Sie darauf, das Haus vor jeder Besichtigung sauber und ordentlich zu präsentieren.	Interessenten haben einen positiven Eindruck vom Haus	☐
VERHANDLUNGEN VORBEREITEN	Bereiten Sie sich gut auf Preisverhandlungen vor. Legen Sie Ihre Schmerzgrenze fest und überlegen Sie im Vorfeld, wie Sie auf Nachverhandlungen reagieren.	Klarheit über Ihre Verhandlungsposition, Vermeidung von unnötigen Preisnachlässen.	☐
KAUFVERTRAG RECHTLICH ABSICHERN	Lassen Sie den Kaufvertrag von einem Notar oder Anwalt prüfen, um rechtliche Fehler zu vermeiden.	Rechtlich abgesicherter Kaufvertrag, keine bösen Überraschungen.	☐
ÜBERGABE UND ABSCHLUSS	Nach Abschluss: Bereiten Sie die Übergabe des Hauses vor, inklusive Schlüsselübergabe und Übergabeprotokoll.	Haus erfolgreich verkauft, Übergabe abgeschlossen.	☐

