

Die 10 wichtigsten Schritte beim Hausverkauf

Von Karl-Heinz Wild | Wild Immobilien&Finanzierung



Vorwort

Der Verkauf einer Immobilie ist eine komplexe Angelegenheit – emotional, finanziell und rechtlich. Damit Sie dabei nichts übersehen, haben wir für Sie die 10 wichtigsten Schritte zusammengestellt, die Sie beim Hausverkauf beachten sollten.

1. Zielsetzung & Verkaufsgrund definieren

Warum möchten Sie verkaufen? Ob Erbschaft, Scheidung, Umzug oder Kapitalumschichtung – ein klarer Grund hilft, die richtige Verkaufsstrategie zu entwickeln.

2. Unterlagen vollständig vorbereiten

Für einen rechtssicheren und erfolgreichen Verkauf benötigen Sie:

- Grundbuchauszug
 - Flurkarte & Lageplan
 - Energieausweis
 - Baupläne
 - Wohn- & Nutzflächenberechnung
 - Nachweise über Modernisierungen
- 👉 Tipp: Wir übernehmen für Sie gerne die komplette Unterlagenbeschaffung.

3. Immobilienbewertung durch einen Experten

Ein realistischer Marktwert ist die Basis für einen erfolgreichen Verkauf. Eine professionelle Bewertung berücksichtigt Lage, Zustand, Ausstattung und aktuelle Marktentwicklung.

👉 Tipp: Vertrauen Sie nicht auf “Online-Tools”, diese arbeiten mit automatisierten Bewertungsmodellen und können je nach Datenqualität erheblich abweichen.

4. Verkaufsstrategie & Zielgruppe festlegen

Wer ist der ideale Käufer?

- Familie
- Kapitalanleger
- Eigennutzer

Danach richtet sich die gesamte Vermarktung – vom Exposé bis zur Besichtigung.

5. Hochwertige Vermarktung & Präsentation

Ein überzeugender erster Eindruck ist entscheidend:

- Professionelle Fotos & 360° Rundgänge
- Luftaufnahmen per Drohne
- Modernes Exposé mit Storytelling
- Präsenz auf allen relevanten Portalen
- Vermarktung über Social Media

6. Interessenten qualifizieren & Besichtigungen durchführen

Nicht jeder Interessent ist ein Käufer.

Wir prüfen Bonität,
Finanzierungsfähigkeit und Kaufabsicht –
und führen strukturierte
Einzelbesichtigungen durch.

7. Preisverhandlung souverän führen

Mit

- Marktkenntnis
- Verhandlungsgeschick
- Fingerspitzengefühl

sichern wir Ihnen den bestmöglichen Preis
– ohne Interessenten zu verlieren.

WILDFELD
MOBILIEN & FINANZIERUNG

8. Bonitätsprüfung & Finanzierungsbestätigung

Bevor ein Käufer den Zuschlag erhält, prüfen wir, ob die Finanzierung gesichert ist – zur Vermeidung von Rückabwicklungen.

Als Baufinanzierungsberater vergleichen wir für den Käufer Angebote von über 550 Produktanbietern und sichern die Finanzierung.

9. Notartermin vorbereiten & begleiten

Wir bereiten den Kaufvertrag vor, klären alle Fragen und begleiten Sie zum Notartermin – auf Wunsch auch persönlich.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

10. Übergabe & Nachbetreuung

Nach dem Kauf ist vor dem nächsten Schritt. Wir dokumentieren die Übergabe inkl. Zählerstände & Protokoll – und bleiben auch danach Ihr Ansprechpartner.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

✓ Fazit:

Ein Hausverkauf sollte nie dem Zufall überlassen werden. Mit der richtigen Strategie, professioneller Begleitung und lokaler Expertise sichern Sie sich nicht nur den besten Preis – sondern auch Ruhe und Klarheit im gesamten Verkaufsprozess.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

Sie wünschen sich Unterstützung bei Ihrem Verkauf?

Wir helfen Ihnen gerne, einen
geeigneten Käufer zu finden!
Rufen Sie uns an:

06898 - 4416532

