

Checkliste: Hausverkauf und Wohnungsverkauf ohne Makler

1. Marktanalyse & Preisgestaltung

- Lage:** Berücksichtigen Sie die Umgebung und die Nachbarschaft, in der sich die Wohnung befindet, und analysieren Sie, ob diese für potenzielle Käufer attraktiv ist.
- Größe und Ausstattung der Wohnung:** Berücksichtigen Sie die Größe der Wohnung und die Ausstattung (z.B. Anzahl der Schlafzimmer, Badezimmer, etc.) und vergleichen Sie diese mit anderen vergleichbaren Wohnungen in der Gegend.
- Preis:** Vergleichen Sie den Preis, den Sie für die Wohnung verlangen, mit dem Preis anderer vergleichbarer Wohnungen in der Gegend, um sicherzustellen, dass Ihr Preis angemessen ist.
- Nachfrage:** Untersuchen Sie die Nachfrage nach Wohnungen in der Gegend, um sicherzustellen, dass es genug potenzielle Käufer gibt.

2. Zielgruppendefinition

- Demografische Faktoren:** Berücksichtigen Sie demografische Faktoren wie Alter, Geschlecht, Einkommen und Familienstand der potenziellen Käufer, um sicherzustellen, dass die Zielgruppe gut zu Ihrer Wohnung passt.
- Lebensstil:** Berücksichtigen Sie den Lebensstil der potenziellen Käufer, z.B. ob sie berufstätig sind oder Kinder haben, um sicherzustellen, dass die Wohnung ihren Bedürfnissen entspricht.
- Wohnbedürfnisse:** Berücksichtigen Sie die Wohnbedürfnisse der potenziellen Käufer, z.B. ob sie eine größere oder kleinere Wohnung suchen, ob sie einen Garten oder einen Balkon wünschen, um sicherzustellen, dass die Wohnung ihren Anforderungen entspricht.

3. Homestaging

- Reinigung und Aufräumen:** Stellen Sie sicher, dass die Wohnung sauber und ordentlich ist, bevor Sie sie fotografieren oder potenzielle Käufer empfangen.
- Neutralität:** Verwenden Sie neutrale Farben und Möbel, um die Wohnung für eine möglichst breite Masse potenzieller Käufer attraktiver zu machen. Dies hilft dabei, dass die Käufer sich besser vorstellen können, wie sie in der Wohnung leben werden.
- Beleuchtung:** Stellen Sie sicher, dass die Wohnung ausreichend beleuchtet ist, um eine warme und einladende Atmosphäre zu schaffen.
- Raumaufteilung:** Stellen Sie sicher, dass die Möbel so platziert sind, dass die Räume gut genutzt werden und die Wohnung großzügig erscheint.
- Accessoires:** Verwenden Sie Accessoires wie Kissen, Pflanzen oder Kunstwerke, um der Wohnung eine persönliche Note zu verleihen und sie einladender zu machen.

4. Bewerbungsmix & Exposé

- Beschreibung:** Erstellen Sie eine ausführliche und präzise Beschreibung der Wohnung, die ihre Größe, Lage, Ausstattung und alle anderen wichtigen Merkmale enthält.
- Online-Präsenz:** Veröffentlichen Sie die Wohnung auf Online-Portalen, wie z.B. Immobilien-Websites, sozialen Medien und Wohnungsmarktplätzen, um eine breite Zielgruppe zu erreichen.
- Offline-Marketing:** Verwenden Sie Offline-Marketingmethoden wie Flyer, Plakate und Zeitungsanzeigen, um potenzielle Käufer in der Nähe der Wohnung anzusprechen.
- Kontaktaufnahme:** Stellen Sie sicher, dass potenzielle Käufer eine einfache Möglichkeit haben, Kontakt mit Ihnen aufzunehmen, z.B. per Telefon, E-Mail oder Kontaktformular auf Ihrer Website, um Fragen zu stellen und Besichtigungen zu vereinbaren.

5. Perfekte Immobilienfotos

- Professionelle Ausrüstung:** Verwenden Sie professionelle Kameraausrüstung, um qualitativ hochwertige Fotos zu erstellen.
- Beleuchtung:** Stellen Sie sicher, dass die Wohnung ausreichend beleuchtet ist, um eine warme und einladende Atmosphäre zu schaffen. Verwenden Sie zusätzliches Licht, wenn nötig, um dunkle Räume aufzuhellen.
- Perspektive:** Verwenden Sie unterschiedliche Perspektiven, um die Größe und den Fluss der Räume zu zeigen. Verwenden Sie Weitwinkel- und Zoomobjektive, um die Details der Wohnung hervorzuheben.
- Reinigung und Aufräumen:** Stellen Sie sicher, dass die Wohnung sauber und ordentlich ist, bevor Sie sie fotografieren.
- Möbel und Accessoires:** Stellen Sie sicher, dass die Möbel und Accessoires an ihrem Platz sind, um die Wohnung attraktiver zu machen.
- Bildbearbeitung:** Retuschieren Sie die Fotos, um kleinere Mängel zu korrigieren und die Farben und Schärfe zu verbessern.
- Auswahl:** Wählen Sie die besten Fotos aus und präsentieren Sie sie auf eine ansprechende Weise, um potenzielle Käufer anzulocken.

6. Der Grundriss

- Genauigkeit:** Stellen Sie sicher, dass der Grundriss der Wohnung möglichst genau ist, um potenzielle Käufer einen genauen Eindruck der Größe und des Layouts der Wohnung zu geben. Verwenden Sie hierzu am besten ein Lasermessgerät, um die genauen Maße aller Räume zu ermitteln.
- Klarheit:** Der Grundriss sollte klar und einfach zu verstehen sein, um potenzielle Käufer dabei zu helfen, sich die Wohnung vorzustellen und sich in ihr zurechtzufinden.
- Präsentation:** Präsentieren Sie den Grundriss in einem ansprechenden Format, wie z.B. ein professionell gestaltetes PDF-Dokument oder noch besser, einen modernen

3D-Grundriss, um ihn attraktiv zu machen und potenzielle Käufer zu animieren, sich die Wohnung anzusehen.

7. Die Besichtigungstermine

- Vorbereitung der Wohnung:** Stellen Sie sicher, dass die Wohnung sauber, ordentlich und gut präsentiert ist, bevor Sie potenzielle Käufer einladen.
- Flexibilität:** Versuchen Sie, möglichst viele verschiedene Zeiten und Tage anzubieten, um es potenziellen Käufern zu erleichtern, einen Termin zu finden, der für sie passt.
- Kommunikation:** Kommunizieren Sie klar und zeitnah mit potenziellen Käufern, um sicherzustellen, dass sie alle wichtigen Informationen erhalten und ihre Fragen beantwortet werden.
- Eigene Vorbereitung:** Bereiten Sie sich gut auf die Besichtigungstermine vor, indem Sie sich Notizen machen, welche besonderen Merkmale und Vorteile der Wohnung hervorheben möchten.
- Nachbereitung:** Fassen Sie bei Käufern nach der Besichtigung nach, um Feedback zu erhalten und um sicherzustellen, dass potenzielle Käufer alle wichtigen Informationen erhalten haben.

8. Dokumente & Notartermin

- Grundbuchauszug:** Besorgen Sie einen aktuellen Grundbuchauszug, der alle Eigentümer und Belastungen der Immobilie aufzeigt.
- Energieausweis:** Stellen Sie einen gültigen Energieausweis bereit, der die Energieeffizienz der Wohnung darstellt.
- Teilungserklärung:** Halten Sie die Teilungserklärung inkl. aller Nachträge und Änderungen der Teilungserklärung für den Käufer und Notar bereit.
- Protokolle:** Halten Sie für potenzielle Käufer die Protokolle der WEG-Versammlungen der letzten 3 Jahre bereit.

- Bau- und Lastenverzeichnis:** Erstellen Sie eine detaillierte Beschreibung der Wohnung, inklusive aller wichtigen Daten wie Größe, Ausstattung, Alter etc. und holen Sie sich einen Auszug aus dem Bau- und Lastenverzeichnis vom Grundbuchamt.

- Wohnflächenberechnung:** Stellen Sie eine Wohnflächenberechnung bereit, die von einem qualifizierten Experten erstellt wurde.

- Beglaubigte Kopien:** Bereiten Sie beglaubigte Kopien aller wichtigen Unterlagen wie Grundbuchauszug, Energieausweis und Bau- und Wohnungsbeschreibung vor.

- Vertragsentwurf:** Stellen Sie sicher, dass der Kaufvertrag von einem qualifizierten Anwalt oder Notar erstellt wurde und dass alle notwendigen Klauseln enthalten sind.

- Ggf. Nachweise anderer Dokumente:** Je nach dem Status des Verkaufs, kann es notwendig sein, weitere Dokumente wie z.B. die Abnahmebescheinigung, die Wohnrecht oder andere öffentlich-rechtliche Dokumente bereitzustellen.