



Der smarte Eigentümer-Ratgeber

Verkaufsunterlagen, die überzeugen – So schaffen Sie Vertrauen, Geschwindigkeit und den besten Preis.

Warum Unterlagen über Erfolg oder Misserfolg entscheiden

Die Qualität Ihrer Verkaufsunterlagen ist **das Fundament jedes erfolgreichen Immobilienverkaufs.**

Nicht nur Makler und Banken prüfen diese Dokumente – auch Käufer treffen ihre Entscheidung emotional, aber begründen sie rational.

Gut vorbereitete Unterlagen signalisieren: Diese Immobilie ist gepflegt, werthaltig und sicher.

1 Transparency schafft Vertrauen:

Fehlerfreie, vollständige Unterlagen verhindern Rückfragen, Unsicherheit und Kaufabbrüche.

Ein Käufer, der sofort alle Informationen erhält, empfindet Sicherheit – und Sicherheit ist der stärkste Kaufbeschleuniger.

Tipp:

Erstellen Sie eine digitale *Verkaufsmappe*, in der alle Unterlagen sauber sortiert sind. Das spart Wochen im Verkaufsprozess.

2 Die Dokumente, die wirklich zählen – und warum:

Unterlage	Kurzbeschreibung / Bedeutung
Baugesuch / Baugenehmigung	Bestätigt die behördliche Genehmigung für den Bau oder Umbau einer Immobilie; enthält Baupläne, Bauherrendaten und Auflagen.
Wohnflächenberechnung	Offizielle Berechnung der gesamten nutzbaren Wohnfläche nach der Wohnflächenverordnung (WoFlV); wichtig für Kaufpreisbewertung und Exposé.
Lageplan	Maßstabgetreue Darstellung des Grundstücks mit Grenzen, Gebäuden und Nachbarparzellen; wird meist vom Katasteramt erstellt.
Abrechnungen Haus / Wohnung	Aktuelle Betriebs- und Nebenkostenabrechnungen (Heizung, Wasser, Müll etc.); ermöglichen Käufern einen Überblick über laufende Kosten.
Grundrisse	Detaillierte Bauzeichnungen der Etagen mit Raumaufteilung, Flächenangaben und Maßstab; dienen der Raumvorstellung und Planung.
Gebäudeversicherungspolice	Nachweis über Versicherungsschutz gegen Schäden (z.B. Feuer, Leitungswasser, Sturm); zeigt Police-Nummer, versicherte Risiken und Bedingungen.
Gültiger Energieausweis	Gesetzlich vorgeschriebenes Dokument mit Angaben zum Energieverbrauch/-bedarf der Immobilie; wichtig für Verkauf und Vermietung.
Grundbuchauszüge	Amtlicher Nachweis über Eigentumsverhältnisse, Lasten, Rechte und Hypotheken; dient zur rechtlichen Prüfung vor Kaufabschluss.
Teilungserklärung mit Nachträgen	Regelt Eigentumsverhältnisse bei Mehrparteienhäusern (Wohnungseigentümergemeinschaft); beschreibt Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum und Änderungen.

3 Der unterschätzte Erfolgsfaktor: Verfügbarkeit:

Viele Eigentümer scheitern nicht an der Vermarktung – sondern am Papierchaos. Oft fehlen nur ein bis zwei Unterlagen, die den Verkauf monatelang verzögern können.

So gehen Profis vor:

1. Erstellen Sie eine Übersicht aller Unterlagen.
2. Prüfen Sie jedes Dokument auf Aktualität (nicht älter als 6 Monate bei Auszügen).
3. Speichern Sie alles digital – ideal in einer Cloud oder auf einem USB-Stick für Besichtigungen.
4. Legen Sie eine Kurzfassung für Interessenten bei (1-seitige Zusammenfassung mit Highlights).

4 Die psychologische Wirkung professioneller Unterlagen:

- **Käufer:** spüren Ordnung, Vertrauen und Kompetenz.
- **Makler:** können effizienter und gezielter verkaufen.
- **Banken:** bewerten die Immobilie schneller und genehmigen Kredite reibungsloser.

Ergebnis: Ein strukturierter Eigentümer erzielt oft **5–10 % höhere Preise** – einfach, weil die Immobilie besser „lesbar“ ist.

5 Bonus: Ihr Verkaufsunterlagen-Strategieplan:

Woche	Ziel	Aufgabe
1.	Dokumente sichten	Alle Unterlagen zusammenstellen, fehlende notieren
2.	Fehlende Unterlagen anfordern	Grundbuchamt, Katasteramt, Hausverwaltung kontaktieren
3.	Digitale Verkaufsmappe erstellen	PDFs strukturieren und beschriften („01_Grundbuch“, „02_Lageplan“ etc.)
4.	Exposé-Vorbereitung	Relevante Informationen für Inserate und Käufergespräche aufbereiten

6 Fazit:

Ein Verkauf ist keine Formsache – er ist ein **Vertrauensgeschäft**.

Mit perfekt vorbereiteten Unterlagen signalisieren Sie Seriosität, Transparenz und Wertbewusstsein.

So schaffen Sie die Grundlage für schnelle Entscheidungen – und maximale Preise.

📞 Extra-Tipp für Eigentümer:

Lassen Sie Ihre Unterlagen von einem Experten kurz prüfen. Schon eine halbe Stunde kann verhindern, dass Sie im Notartermin Überraschungen erleben.



Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin! Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.

Erik Porthun

Geschäftsführer

PORТИMMO GmbH

Rotebühlplatz 15
70178 Stuttgart

Telefon: 0172 4504645
E-Mail: info@portimmo.de
www.portimmo.de

