



3. KONTAKTIEREN  
KONTAKTIEREN

Kontaktieren Sie uns:  
info@portimmo.de  
+49 11 340 329 40

## 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 Transparenz 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 (WoFIV); 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.
Gebäudeversicherungs-police	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*

**PORTIMMO GmbH**

Rotebühlplatz 15

70178 Stuttgart

Telefon: 0172 4504645

E-Mail: [info@portimmo.de](mailto:info@portimmo.de)

[www.portimmo.de](http://www.portimmo.de)

