

LEITFADEN

Immobilie verkaufen in Weilheim-Schongau

Der Ablauf in neun Schritten – und die Punkte, an denen es in der Praxis teuer wird.

Ein Verkauf ist kein Ereignis, sondern ein Prozess über mehrere Monate. Wer die Reihenfolge kennt, verliert weniger Zeit und weniger Geld. Dieser Leitfaden beschreibt den Ablauf so, wie wir ihn bei Eigenraum tatsächlich gehen.

HERAUSGEBER

Eigenraum Immobilien GmbH
Weilheim i. OB

REGION

Weilheim-Schongau
Fünfseenland
Münchner Süden

KONTAKT

+49 881 12 23 0052
fs@eigenraum-immo.de

MEHR DAZU

eigenraum-immo.de
/ratgeber

1. Wert bestimmen – bevor irgendetwas anderes passiert

Der häufigste und teuerste Fehler ist ein zu hoher Startpreis. Objekte, die drei Monate zu teuer stehen, gelten am Markt als „Ladenhüter“ und werden am Ende **unter** dem realistischen Wert verkauft. Der Preis wird nicht durch Wunsch bestimmt, sondern durch Vergleichswerte, Zustand, Lage und Ertragspotenzial.

- Online-Sofortbewertung für eine erste Einordnung in zwei Minuten
- Vor-Ort-Termin für die belastbare Einschätzung
- Wertgutachten, wenn der Wert gegenüber Dritten belegbar sein muss – Erbengemeinschaft, Scheidung, Finanzamt, Gericht

2. Unterlagen zusammentragen

Fehlende Unterlagen sind der zweithäufigste Grund für Verzögerungen. Beginnen Sie damit sofort – manche Dokumente brauchen bei Behörden mehrere Wochen. Die vollständige Liste finden Sie in unserer Unterlagen-Checkliste.

3. Energieausweis besorgen

Der Energieausweis ist Pflicht. Seine Kennwerte müssen bereits in der Verkaufsanzeige stehen, und spätestens bei der Besichtigung ist er vorzulegen. Wer ohne Ausweis inseriert, riskiert ein Bußgeld – und in der Praxis eine Abmahnung durch Wettbewerber.

Bedarfsausweis oder Verbrauchsausweis: Bei Wohngebäuden mit bis zu vier Wohneinheiten und Bauantrag vor dem 1. November 1977 ist in der Regel ein Bedarfsausweis nötig, sofern das Gebäude nicht entsprechend nachgerüstet wurde.

4. Verkaufsstrategie festlegen

Nicht jede Immobilie gehört auf ein Portal. Drei Wege sind üblich:

- **Diskrete Vermarktung** – nur an vorgemerkte Interessenten. Sinnvoll bei Erbimmobilien, vermieteten Objekten, prominenter Lage oder wenn Nachbarn und Mieter nichts erfahren sollen.
- **Öffentliche Vermarktung** – maximale Reichweite, sinnvoll bei breit nachgefragten Standardobjekten.
- **Direkter Verkauf an einen Bestandshalter** – wenn Geschwindigkeit und Sicherheit wichtiger sind als der letzte Prozentpunkt Kaufpreis.

5. Objekt aufbereiten und dokumentieren

Aufgeräumt, hell, vollständig fotografiert. Kleine Reparaturen vor dem Fototermin rechnen sich fast immer. Große Sanierungen dagegen selten – Käufer honorieren sie meist nicht in der Höhe der Kosten.

Was Sie *nicht* tun sollten: Mängel verschweigen oder kaschieren. Arglistiges Verschweigen eines Mangels macht den vertraglichen Gewährleistungsausschluss unwirksam – auch Jahre später noch.

6. Interessenten qualifizieren

Zehn Besichtigungen mit unqualifizierten Interessenten kosten mehr als eine mit dem richtigen. Vor dem Termin gehören geklärt: Finanzierungsrahmen, Eigenkapital, Zeithorizont, Kaufmotiv.

7. Verhandeln

Verhandelt wird über Preis, Übergabezeitpunkt, mitverkauftes Inventar und die Regelungen zu Mängeln. Wer nur auf den Preis schaut, verschenkt die anderen drei Hebel.

8. Notartermin vorbereiten

Der Notar wird vom Käufer beauftragt, ist aber zur Neutralität verpflichtet. Ist der Käufer Verbraucher, muss ihm der Entwurf des Kaufvertrags in der Regel zwei Wochen vor der Beurkundung vorliegen. Diese Frist ist kein Formalismus – sie ist die Zeit zum Lesen.

Prüfen Sie im Entwurf besonders: Kaufpreisfälligkeit, Räumungs- und Übergabetermin, Regelung zu Erschließungsbeiträgen, Haftungsausschluss und ausdrücklich benannte Mängel.

9. Übergabe

Übergeben wird nach vollständiger Kaufpreiszahlung. Ein schriftliches Übergabeprotokoll mit Zählerständen, Schlüsselanzahl und Zustand gehört dazu – es verhindert die meisten Streitigkeiten danach.

Die drei häufigsten teuren Fehler

1. **Zu hoher Startpreis.** Kostet am Ende mehr, als er je bringen sollte.
2. **Unvollständige Unterlagen.** Jede Woche Verzögerung kostet Verhandlungsposition.
3. **Mängel verschwiegen.** Hebelt den Gewährleistungsausschluss aus und kann Jahre später zurückkommen.

Rechtlicher Hinweis. Dieser Ratgeber gibt den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und dient der allgemeinen Information. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung im Einzelfall und begründet kein Mandats- oder Beratungsverhältnis. Maßgeblich sind stets die jeweils geltenden Vorschriften und die Umstände Ihres konkreten Falls. Eine Haftung für Vollständigkeit und Aktualität können wir nicht übernehmen.

Herausgeber: Eigenraum Immobilien GmbH, Karolingerstraße 5, 82362 Weilheim i. OB · Telefon +49 881 12 23 0052 · fs@eigenraum-immo.de · Geschäftsführer: Florian Scheidengraber