

# CHECKLISTE FÜR DEN MEHRFAMILIENHAUSVERKAUF

---

## VOR DEM VERKAUFSBEGINN

- Ist es der richtige Zeitpunkt für den Verkauf?
- Mit welcher Verkaufsdauer ist zu rechnen?
- Wann wird der Verkaufserlös benötigt?
- Fallen Steuern an und in welcher Höhe?
- Soll in eine andere Kapitalanlage investiert werden und steht die Finanzierung dafür?
- Soll mit dem Verkaufserlös ein bestehendes Darlehen abgelöst werden?
- Steht dem Finanzierungsinstitut eine Vorfälligkeitsentschädigung zu und falls ja, in welcher Höhe?

## WÄHREND DER VORBEREITUNG

- Liegt ein aktueller Energieausweis für das Objekt vor?
- Falls nicht, welches Dokument ist das Richtige und wo ist es erhältlich?
- Sind alle Unterlagen vorhanden (z.B. Flurkarte, Versicherungsnachweise, Mietverträge etc.)
- Sind die Grundrisspläne richtig und für Kaufinteressenten verständlich?
- Gibt es Renovierungsmaßnahmen, die den Wert noch steigern können und was würden sie kosten?
- Wie wird das Mehrfamilienhaus optimal präsentiert?

## FÜR DIE WERTERMITTLUNG

- Verkauf global oder einzeln?
- Wer kann die erforderliche Wertermittlung durchführen?
- Mit welchem Preis kann an den Markt gegangen werden? Verhandlungsspielraum?



## BEI DER VERMARKTUNG

- Welche Investoren sind potenzielle Käufer?
- Wie können Investoren adressiert werden?
- Sind Zeit, Fachwissen und Geduld für den Eigenverkauf vorhanden?
- Wie werden professionelle Werbemaßnahmen konzipiert und umgesetzt?
- Wie viel Zeit und Geld erfordert die Eigenvermarktung?
- Welche Leistungen kann ein Makler erbringen?
- Wer zahlt gegebenenfalls die Maklerprovision?
- Was ist bei der Wahl und Beauftragung eines Maklers zu beachten?

## ZU BESICHTIGUNGSTERMINEN UND VERHANDLUNGEN

- Wann können/sollen Besichtigungen stattfinden?
- Wie erfolgt die Terminabstimmung mit den Mietern und was für Rechte haben sie?
- Wie läuft eine Besichtigung ab? Welche Fragen kommen?
- Worauf muss bei Besichtigungen hingewiesen werden? Versteckte Mängel?
- Wie erfolgt das Nachfassen bei Interessenten?
- Wie erhalte ich Kaufangebote?
- Welche Verhandlungstaktik ist empfehlenswert?
- Ist der potenzielle Käufer solvent?
- Liegt eine Finanzierungsbestätigung vor und wie kann diese geprüft werden?

## FÜR KAUFVERTRAG UND ABWICKLUNG

- Ist ein Notar bekannt, falls Käufer keinen nennen kann?
- Welche Bedingungen gehören in den Kaufvertrag?
- Wie schließe ich Haftungsrisiken aus?
- Wann wird die Übergabe abgewickelt und was beinhaltet das Übergabeprotokoll?

