GIESBRECHT
IMMOBILIEN GMBH

FAHRPLAN FÜR VERKÄUFER

Immobilienverkauf – Ablauf in 5 Phasen

Von der Marktpreiseinschätzung bis zur Übergabe: alle Schritte in der richtigen Reihenfolge.

1 Phase 1: Vorbereitung

	ERLEDIGT
Kostenlose **Marktpreiseinschätzung** einholen	☐
Verkaufsziel und **Zeitrahmen** klären	☐
Unterlagen zusammenstellen (Grundbuch, Grundriss & Co.)	☐
Energieausweis prüfen bzw. beschaffen (Pflicht!)	☐
Nachweise zu **Modernisierungen** sammeln	☐

2 Phase 2: Auftritt vorbereiten

	ERLEDIGT
Immobilie **besichtigungsfertig** machen (Reparaturen, Ordnung)	☐
Professionelle **Fotos & Grundrisse** erstellen	☐
Exposé mit allen relevanten Daten aufsetzen	☐
Angebotspreis-Strategie festlegen	☐

3 Phase 3: Vermarktung & Besichtigungen

	ERLEDIGT
Inserat veröffentlichen bzw. **Interessenten ansprechen**	☐
Anfragen beantworten, **Besichtigungen** koordinieren	☐
Rückfragen klären, Unterlagen bereitstellen	☐
Finanzierungsbestätigung der Kaufinteressenten prüfen	☐

4 Phase 4: Verhandlung & Notartermin

	ERLEDIGT
Kaufpreis und Bedingungen verhandeln	☐
Notar beauftragen – **Vertragsentwurf** erstellen lassen	☐
Entwurf in Ruhe **prüfen** (liegt i. d. R. 2 Wochen vor dem Termin vor)	☐
Beurkundungstermin beim Notar wahrnehmen	☐

5 Phase 5: Nach dem Notartermin

	ERLEDIGT
Fälligkeitsmitteilung des Notars und Kaufpreiszahlung abwarten	☐
Objektübergabe mit Übergabeprotokoll durchführen	☐
Versorger abmelden (Zählerstände aus dem Protokoll)	☐
Gebäudeversicherung informieren (geht auf den Käufer über)	☐

Giesbrecht Immobilien GmbH
Ihr Immobilienmakler in Hamm

Münsterstraße 5 · 59065 Hamm
Tel: 02381 5417520 · info@giesbrecht-immo.de · giesbrecht-immo.de

© 2026 Giesbrecht Immobilien GmbH · Alle Rechte vorbehalten.