

DER SMARTE EIGENTÜMER-RATGEBER

Verkaufsunterlagen, die überzeugen

So schaffen Sie Vertrauen, Geschwindigkeit und den besten Preis.



5,0 von 5 · 93 Google-Bewertungen

www.portimmo.de



Erik Porthun · Geschäftsführer PORTIMMO GmbH

Zertifizierter Immobilienmakler (IHK) · DEKRA-zertifizierter Sachverständiger · über 350 Vermittlungen in Stuttgart und der Region

DAS FUNDAMENT

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.

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.



ÜBERBLICK

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.
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 (Wohnungseigentümergeinschaft); beschreibt Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum und Änderungen.

VERFÜGBARKEIT

Der unterschätzte Erfolgsfaktor

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:

- ✓ Erstellen Sie eine Übersicht aller Unterlagen.
- ✓ Prüfen Sie jedes Dokument auf Aktualität (nicht älter als 6 Monate bei Auszügen).

- ✓ Speichern Sie alles digital – ideal in einer Cloud oder auf einem USB-Stick für Besichtigungen.
- ✓ Legen Sie eine Kurzfassung für Interessenten bei (1-seitige Zusammenfassung mit Highlights).

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.

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

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.

VORSICHT

Die häufigsten Stolperfallen bei den Unterlagen

1 Eingetragene Rechte im Grundbuch übersehen

Wegerechte, Wohnrechte, Nießbrauch oder alte Grundschulden in Abteilung II und III: Wer sie erst beim Notar entdeckt, verliert Käufer im letzten Moment – oder muss den Preis kurzfristig senken.

→ **Der Profi liest das Grundbuch vor der Vermarktung vollständig und klärt Löschungen und Belastungen, bevor ein Käufer davon überrascht wird.**

2 An- und Umbauten ohne Genehmigung

Der ausgebauter Dachboden, der Wintergarten, die vergrößerte Terrasse: Fehlt die Baugenehmigung, kann die Käuferbank die Finanzierung verweigern – und der Käufer vom Vertrag zurücktreten.

→ **Ein Makler gleicht Bestand und Baugenehmigungen ab und organisiert nötigenfalls die nachträgliche Klärung mit dem Bauamt.**

3 Erbfall ohne bereinigtes Grundbuch

Steht noch der Verstorbene im Grundbuch, geht ohne Erbschein oder Grundbuchberichtigung nichts – das kostet im Verkaufsprozess schnell mehrere Monate.

→ **PORTIMMO kennt den Ablauf aus vielen Erbfällen und stößt die nötigen Schritte parallel zur Vermarktungsvorbereitung an, statt sie nacheinander abzuwarten.**

4 Die Käuferbank wartet – und der Käufer springt ab

Banken finanzieren erst, wenn alle Objektunterlagen vollständig vorliegen. Jede fehlende Unterlage verlängert die Finanzierungszusage – und in dieser Zeit kann sich der Käufer anders entscheiden.

→ **Wir übergeben der finanzierenden Bank ein komplettes, digitales Unterlagenpaket am Tag der Kaufentscheidung – das beschleunigt die Zusage um Wochen.**

So nimmt Ihnen PORTIMMO das ab

- ✓ **Komplette Unterlagen-Beschaffung:** Wir holen Grundbuchauszug, Bauakten und Katasterunterlagen bei den Ämtern ein und digitalisieren alles.
- ✓ **Grundbuch- und Genehmigungs-Check:** Belastungen und Baurecht werden vor der Vermarktung geklärt, nicht beim Notar.
- ✓ **Bank-fertiges Paket:** Käuferbanken erhalten von uns eine vollständige digitale Verkaufsmappe – für schnelle Finanzierungszusagen.

KONTAKT

Sie haben Fragen?

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



Erik Porthun

Geschäftsführer · Zertifizierter
Immobilienmakler (IHK)
DEKRA-zertifizierter Sachverständiger

PORTIMMO GmbH

Calwer Straße 23
70173 Stuttgart

Telefon: 0711 340 329 40
E-Mail: info@portimmo.de

www.portimmo.de