# Makler-Checkliste

## Den passenden Makler für den Wohnungsverkauf finden

Mit dieser Checkliste bereitest du den Verkauf deiner Eigentumswohnung vor, vergleichst Maklerangebote und behältst die wichtigsten Schritte bis zum Notartermin im Blick.

## 1. Vorbereitung: Verkaufsziele festlegen

- [ ] Gewünschten Verkaufserlös und finanziellen Spielraum festlegen
- [ ] Zeitlichen Rahmen für den Verkauf bestimmen
- [ ] Eckdaten der Wohnung zusammentragen: Baujahr, Wohnfläche, Zustand und Ausstattung
- [ ] Besonderheiten wie Stellplatz, Balkon, Modernisierungen oder Sanierungsbedarf erfassen
- [ ] Offene Fragen zur Eigentümergemeinschaft und zu geplanten Baumaßnahmen notieren

## 2. Maklerauswahl: Fragen für das Erstgespräch

### Marktkenntnis und Immobilienbewertung

- [ ] Kennt der Makler den Münchner Stadtteil und die unmittelbare Wohnlage?
- [ ] Kann er vergleichbare Immobilien oder aktuelle Marktdaten nennen?
- [ ] Berücksichtigt er Zustand, Ausstattung und Besonderheiten des Gebäudes?
- [ ] Erklärt er nachvollziehbar, wie sich der vorgeschlagene Angebotspreis zusammensetzt?
- [ ] Kann er erläutern, wie die Preisstrategie bei geringer Nachfrage angepasst würde?

### Vermarktung und Interessenten

- [ ] Gibt es einen konkreten Vermarktungsplan für die Wohnung?
- [ ] Ist geklärt, wer Fotos, Exposé und Immobilienanzeigen erstellt?
- [ ] Steht fest, auf welchen Portalen und über welche weiteren Kanäle die Wohnung angeboten wird?
- [ ] Übernimmt der Makler die Kommunikation mit Interessenten und die Besichtigungen?
- [ ] Sind regelmäßige Rückmeldungen zu Anfragen, Besichtigungen und Kaufangeboten vorgesehen?
- [ ] Wie wird die Finanzierbarkeit ernsthafter Kaufinteressenten geprüft?

### Zusammenarbeit und Betreuung

- [ ] Gibt es einen festen Ansprechpartner?
- [ ] Sind Erreichbarkeit und Rückmeldewege geklärt?
- [ ] Ist der Leistungsumfang bis zum Notartermin eindeutig beschrieben?
- [ ] Hat der Makler individuelle Besonderheiten der Wohnung berücksichtigt und offene Fragen verständlich beantwortet?

## 3. Maklervertrag: Konditionen prüfen

- [ ] Provisionshöhe und Kostenverteilung geklärt
- [ ] Zeitpunkt und Voraussetzungen der Provisionszahlung verstanden
- [ ] Vereinbarte Leistungen schriftlich festgehalten
- [ ] Vertragslaufzeit und mögliche Verlängerungen geprüft
- [ ] Kündigungsbedingungen geklärt
- [ ] Regelungen zu einem möglichen Alleinauftrag verstanden
- [ ] Geklärt, was bei selbst gefundenen Kaufinteressenten gilt
- [ ] Zusätzliche Kosten und mögliche Vergütungsansprüche nach Vertragsende angesprochen

**Wichtig:** Unterschreibe den Maklervertrag erst, wenn Leistungsumfang, Vergütung und Vertragsbedingungen vollständig verständlich sind.

## 4. Verkaufsunterlagen zusammenstellen

### Eigentum und Wohnung

- [ ] Aktueller Grundbuchauszug
- [ ] Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung einschließlich relevanter Nachträge
- [ ] Grundriss und Wohnflächenberechnung
- [ ] Energieausweis, sofern gesetzlich erforderlich
- [ ] Nachweise über Renovierungen und Modernisierungen
- [ ] Informationen zu Stellplätzen, Sondernutzungsrechten und weiteren Besonderheiten

### Eigentümergemeinschaft

- [ ] Aktueller Wirtschaftsplan
- [ ] Aktuelle Hausgeldabrechnung
- [ ] Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen
- [ ] Informationen zur Erhaltungsrücklage
- [ ] Beschlüsse zu geplanten Sanierungen und möglichen Sonderumlagen
- [ ] Kontaktdaten der Hausverwaltung

## 5. Immobilienangebot vor der Veröffentlichung prüfen

- [ ] Angebotspreis und Preisstrategie abgestimmt
- [ ] Angaben zu Wohnfläche, Ausstattung und Gebäude überprüft
- [ ] Angaben zum Energieausweis korrekt übernommen
- [ ] Exposé auf Vollständigkeit und sachliche Richtigkeit geprüft
- [ ] Fotos und Veröffentlichung freigegeben
- [ ] Ablauf der Besichtigungen und Rückmeldungen vereinbart
- [ ] Termin zur gemeinsamen Überprüfung der Vermarktung festgelegt

## 6. Kaufangebot und Notartermin vorbereiten

- [ ] Kaufangebote einschließlich Bedingungen und gewünschtem Übergabetermin verglichen
- [ ] Finanzierungsnachweis des ausgewählten Interessenten geprüft
- [ ] Wesentliche Vereinbarungen für den Kaufvertrag festgehalten
- [ ] Zuständigkeit für die Abstimmung mit dem Notariat geklärt
- [ ] Kaufvertragsentwurf rechtzeitig erhalten und geprüft
- [ ] Offene Fragen und Änderungswünsche vor dem Notartermin geklärt
- [ ] Kaufpreiszahlung und Wohnungsübergabe organisatorisch vorbereitet

## 7. Abschlusscheck: Passt der Makler?

- [ ] Die Immobilienbewertung ist nachvollziehbar.
- [ ] Der Vermarktungsplan passt zur Wohnung und zu meinen Verkaufszielen.
- [ ] Provision und Vertragsbedingungen sind transparent.
- [ ] Leistungen, Zuständigkeiten und Kommunikation sind eindeutig geregelt.
- [ ] Die Finanzierung ernsthafter Kaufinteressenten wird geprüft.
- [ ] Alle wichtigen Fragen wurden beantwortet.

**Mein ausgewählter Makler:**

**Unternehmen:**

---

**Ansprechpartner:**

---

**Vereinbarte Provision:**

---

**Geplanter Verkaufsstart:**

---