



Checkliste für den Verkauf eines Einfamilienhauses

Ratgeber für Eigentümer mit Dokumentenliste,
Bezugsquellen und Profi-Tipps

Immobilienmakler Michael Ruland

Fürstenwalder Str. 32a - 41515 Grevenbroich
Telefon 02181 4936370 - Mobil und WhatsApp 0173 6611732
info@michaelruland.de - www.michaelruland.de



Inhalt und Ziel dieses Ratgebers

Dieser Ratgeber hilft Eigentümerinnen und Eigentümern, den Verkauf eines Einfamilienhauses strukturiert vorzubereiten. Er zeigt, welche Unterlagen benötigt werden, wo diese Dokumente erhältlich sind und warum eine saubere Dokumentation den Verkaufspreis, die Finanzierungssicherheit und die Verhandlungsposition verbessern kann.

Der Ratgeber ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Bauberatung. Er bietet jedoch eine praxisnahe Grundlage für die Vorbereitung eines professionellen Hausverkaufs.

Die wichtigsten Themen auf einen Blick

1. Kompakte Checkliste für den Hausverkauf
2. Bedeutung der einzelnen Dokumente
3. Wo Sie die Unterlagen erhalten
4. Ratgeber zu Energieausweis, Grundbuch, Baulasten, Wohnfläche und Bauakte
5. Profi-Tipps für Preisstrategie, Besichtigung und Notartermin
6. Vorstellung Michael Ruland und Kontaktdaten



1. Checkliste für den Verkauf eines Einfamilienhauses

Die folgende Liste können Sie direkt als Arbeitsgrundlage nutzen. Nicht jedes Dokument ist in jedem Einzelfall zwingend erforderlich. In der Praxis gilt jedoch: Je vollständiger die Unterlagen sind, desto sicherer, schneller und professioneller lässt sich der Verkauf vorbereiten.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Aktueller Grundbuchauszug | <input type="checkbox"/> Grundsteuerbescheid |
| <input type="checkbox"/> Flurkarte oder Liegenschaftskarte | <input type="checkbox"/> Abgabenbescheide der Stadt oder Gemeinde |
| <input type="checkbox"/> Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis | <input type="checkbox"/> Erschließungsbeitragsbescheinigung, sofern relevant |
| <input type="checkbox"/> Bauzeichnungen und Grundrisse | <input type="checkbox"/> Altlastenauskunft, sofern relevant |
| <input type="checkbox"/> Wohnflächenberechnung | <input type="checkbox"/> Denkmalschutzinformationen, sofern relevant |
| <input type="checkbox"/> Nutzflächenberechnung | <input type="checkbox"/> Miet- oder Nutzungsverträge, falls nicht vollständig frei |
| <input type="checkbox"/> Berechnung des umbauten Raums oder der Brutto-Grundfläche | <input type="checkbox"/> Inventarliste bei mitverkaufter Ausstattung |
| <input type="checkbox"/> Baugenehmigung und Bauakte | <input type="checkbox"/> Professionelle Fotos |
| <input type="checkbox"/> Energieausweis | <input type="checkbox"/> 360 Grad Onlinebesichtigung |
| <input type="checkbox"/> Nachweise über Modernisierungen und Sanierungen | <input type="checkbox"/> Objektbeschreibung und Lagebeschreibung |
| <input type="checkbox"/> Heizungsunterlagen und Wartungsnachweise | <input type="checkbox"/> Realistische Kaufpreisstrategie |
| <input type="checkbox"/> Schornsteinfegerprotokolle | <input type="checkbox"/> Vollständiges Exposé für Käufer und Banken |
| <input type="checkbox"/> Gebäudeversicherung und Versicherungsnachweise | |

Profi-Tipp

Starten Sie mit Grundbuch, Flurkarte, Energieausweis, Wohnflächenberechnung und Grundrissen. Diese Unterlagen werden besonders häufig von Käufern, Banken und Notaren benötigt. Danach folgen Bauakte, Baulasten, Modernisierungsnachweise und laufende Kosten.

2. Was steckt hinter den Punkten der Checkliste?

Eine gute Verkaufsvorbereitung beginnt nicht mit der Besichtigung, sondern mit der Dokumentation. Käufer möchten nachvollziehen, was sie erwerben. Banken prüfen, ob das Objekt als Sicherheit geeignet ist. Notare benötigen rechtlich belastbare Angaben. Fehlen Unterlagen, entstehen Rückfragen, Verzögerungen und Unsicherheit.

Grundbuchauszug

Der Grundbuchauszug zeigt Eigentum, Grundstücksdaten und eingetragene Rechte oder Belastungen. Er ist für Käufer, Banken und den Notar eine zentrale Grundlage. Erhältlich ist er beim zuständigen Grundbuchamt, meist beim Amtsgericht.

Flurkarte

Die Flurkarte zeigt Flurstück, Grundstücksgrenzen, Gebäude und Lagebezug. Sie ist hilfreich, um Grundstückszuschnitt, Zufahrt, Bebauung und mögliche Besonderheiten zu verstehen. Erhältlich ist sie beim Katasteramt oder über amtliche Geodatenstellen.

Baulastenauskunft

Baulasten können Nutzung, Bebauung oder Erschließung eines Grundstücks beeinflussen. Sie stehen in NRW nicht automatisch im Grundbuch. Zuständig ist die Bauaufsichtsbehörde.

Energieausweis

Der Energieausweis informiert über die energetische Qualität des Gebäudes. Bei Verkauf und Vermarktung sind die Pflichten des Gebäudeenergiegesetzes zu beachten. Er wird von qualifizierten Ausstellern erstellt.

Bauakte

Die Bauakte enthält je nach Objekt Baugenehmigungen, Bauzeichnungen, Baubeschreibung, Schnitte, Ansichten und weitere Nachweise. Zuständig ist die Bauaufsichtsbehörde der Stadt oder des Kreises.

Wohnfläche

Die Wohnfläche beeinflusst den Kaufpreis erheblich. Eine nachvollziehbare Berechnung reduziert spätere Diskussionen und verbessert die Vergleichbarkeit mit anderen Immobilien.

Grundbuchauszug: Eigentum, Rechte und Belastungen

Der Grundbuchauszug ist eines der wichtigsten Dokumente beim Hausverkauf. Er zeigt, wer als Eigentümer eingetragen ist, welches Grundstück betroffen ist und ob Rechte Dritter oder Belastungen bestehen. Beispiele sind Wegerechte, Wohnrechte, Nießbrauchrechte, Grunddienstbarkeiten oder Grundschulden.

Nicht jede Eintragung ist problematisch. Entscheidend ist, ob sie verstanden, eingeordnet und gegenüber Käufer, Bank und Notar sauber erklärt werden kann. Grundschulden werden beim Verkauf häufig aus dem Kaufpreis abgelöst. Nutzungsrechte oder Dienstbarkeiten können dagegen wert- oder nutzungsrelevant sein.

Woher erhalten Sie den Grundbuchauszug?

Eigentümer erhalten den Grundbuchauszug beim zuständigen Grundbuchamt. In der Regel ist das Amtsgericht zuständig. Beantragt werden kann ein einfacher oder beglaubigter Auszug. Für die Vermarktung reicht häufig ein aktueller einfacher Auszug, für bestimmte Vorgänge kann eine beglaubigte Fassung notwendig sein.

Flurkarte und Liegenschaftskarte: Lage, Grenzen und Gebäude

Die Flurkarte, auch Liegenschaftskarte genannt, stellt Flurstücke und Gebäude maßstäblich dar. Sie hilft Käufern, die Grundstückssituation zu verstehen. Besonders wichtig wird sie bei großen Grundstücken, Grenzbebauung, gemeinsamer Zufahrt, rückwärtiger Bebauung oder bei Grundstücken mit Teilungspotenzial.

In Nordrhein-Westfalen weist das Liegenschaftskataster Flurstücke und Gebäude aktuell nach. Das Kataster ergänzt das Grundbuch und dient der Eigentumssicherung. Auszüge können über Katasterämter, Vermessungsstellen und digitale Geodatenangebote erhältlich sein.

Baulasten: Häufig übersehen und dennoch wichtig

Eine Baulast ist eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung des Grundstückseigentümers gegenüber der Bauaufsichtsbehörde. Sie kann ein Tun, Dulden oder Unterlassen betreffen. In der Praxis können Baulasten zum Beispiel Zufahrten, Stellplätze, Abstandsflächen, Vereinigungen oder Erschließungssituationen betreffen.

Für den Hausverkauf ist wichtig: Baulasten sind nicht zwingend im Grundbuch ersichtlich. Deshalb kann eine separate Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis erforderlich sein. Käufer mit Anbau-, Neubau- oder Teilungsplänen achten besonders auf diese Informationen.

Woher erhalten Sie die Baulastenauskunft?

Die Auskunft erhalten Sie bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde. In vielen Kommunen kann der Antrag online gestellt werden. Häufig ist ein berechtigtes Interesse erforderlich. Eigentümer können die Auskunft in der Regel selbst beantragen oder eine bevollmächtigte Person beauftragen.

Bauakte: Genehmigungen und Gebäudegeschichte

Die Bauakte kann beim Verkauf eines Einfamilienhauses sehr wertvoll sein. Sie dokumentiert, was genehmigt wurde und welche Pläne dem Bau zugrunde lagen. Enthalten sein können Bauantrag, Baugenehmigung, Baubeschreibung, Grundrisse, Schnitte, Ansichten, Statikunterlagen, Entwässerungspläne und Nachträge.

Besonders wichtig wird die Bauakte, wenn ein Dachgeschoss ausgebaut, ein Anbau errichtet, eine Garage ergänzt, ein Wintergarten angebaut oder die Nutzung von Räumen verändert wurde. Fehlen Unterlagen oder weicht der Ist-Zustand deutlich von alten Plänen ab, sollte dies vor dem Verkaufsstart geprüft werden.

Wohnfläche und Nutzfläche: Genauigkeit schafft Vertrauen

Die Wohnfläche gehört zu den wichtigsten wertbildenden Angaben. Gleichzeitig entstehen hier häufig Fehler, etwa bei Dachschrägen, Terrassen, Balkonen, Wintergärten, Hobbyräumen, Kellerräumen oder ausgebauten Dachbereichen. Deshalb sollte immer nachvollziehbar sein, auf welcher Berechnungsgrundlage die angegebene Fläche beruht.

Die Nutzfläche sollte separat ausgewiesen werden. Keller, Abstellräume, Technikräume, Werkstatt, Garage, Spitzboden und Gartenhäuser können den Gebrauchswert erhöhen, sind aber nicht automatisch Wohnfläche. Eine klare Trennung verhindert Missverständnisse.

Modernisierungen und Sanierungen: Investitionen sichtbar machen

Rechnungen, Unternehmerbescheinigungen, Wartungsprotokolle, Garantien und Produktunterlagen helfen, den Zustand des Hauses zu belegen. Käufer möchten wissen, wann Dach, Fenster, Heizung, Bad, Elektrik, Leitungen, Dämmung oder Außenanlagen erneuert wurden.

Eine gute Modernisierungsdokumentation ist besonders bei älteren Einfamilienhäusern wertvoll. Sie nimmt Käufern die Sorge vor Sanierungstau und kann erklären, warum ein Haus gegenüber anderen Angeboten einen höheren Preis rechtfertigt.

3. Umfangreicher Ratgeber: Dokumente für den Hausverkauf



Ein Einfamilienhaus ist für viele Käufer die größte private Investition ihres Lebens. Je höher die Investition, desto größer ist das Bedürfnis nach Transparenz. Eine schöne Präsentation allein reicht nicht aus. Entscheidend ist die Kombination aus emotionaler Vermarktung und belastbarer Dokumentation.

Vollständige Unterlagen schaffen Vertrauen. Sie beschleunigen die Finanzierungsprüfung, reduzieren Rückfragen und stärken die Verhandlungsposition des Verkäufers. Fehlende Unterlagen dagegen führen häufig zu Unsicherheit, vorsichtigeren Geboten oder Verzögerungen vor dem Notartermin.

Welche Unterlagen Käufer besonders häufig sehen möchten

- Grundrisse, Wohnfläche, Grundstücksgröße und Energieausweis
- Baujahr, Modernisierungen, Heizungsart und Zustand der wesentlichen Bauteile
- Grundbuchauszug, Flurkarte, Baulasten und Bauakte
- Laufende Kosten, öffentliche Abgaben und Versicherungen
- Informationen zu Besonderheiten wie Erbbaurecht, Denkmalschutz, Vermietung oder Wohnrecht

Der Energieausweis: Pflichtangaben und Käuferinformation

Beim Verkauf eines Wohngebäudes ist in den meisten Fällen ein gültiger Energieausweis erforderlich. Er soll Käufer über die energetische Qualität des Gebäudes informieren. Das Gebäudeenergiegesetz regelt unter anderem, wann ein Energieausweis vorzulegen ist und welche Angaben in Immobilienanzeigen relevant sind, wenn ein Energieausweis vorliegt.

In der Praxis sollte der Energieausweis frühzeitig beauftragt werden. Bei älteren Einfamilienhäusern kann die energetische Einordnung die Preisstrategie beeinflussen, weil Käufer mögliche Modernisierungskosten einkalkulieren.

Wichtig für Eigentümer

Ein Energieausweis ist nicht nur ein Formular. Er beeinflusst die Wahrnehmung des Hauses, die Qualität der Anzeige und die Vorbereitung von Besichtigungen. Werte, Baujahr, Heizungsart und Energieeffizienzklasse müssen korrekt und nachvollziehbar kommuniziert werden.

Verbrauchsausweis oder Bedarfsausweis?

Beim Verbrauchsausweis werden Verbrauchsdaten zugrunde gelegt. Beim Bedarfsausweis wird der Energiebedarf anhand von Gebäude- und Anlagendaten berechnet. Welche Variante zulässig oder sinnvoll ist, hängt vom Gebäude, vom Baujahr, von der Anzahl der Wohneinheiten und von vorhandenen Daten ab. Ein qualifizierter Aussteller kann dies prüfen.

Preisstrategie: Warum Unterlagen den richtigen Angebotspreis stützen

Der richtige Angebotspreis entsteht nicht aus Bauchgefühl, Wunschpreis oder Nachbarschaftserzählungen. Er sollte aus Lage, Grundstück, Gebäudetyp, Baujahr, Zustand, Wohnfläche, Modernisierungen, Energiequalität, Marktlage und Vergleichsangeboten abgeleitet werden. Dokumente liefern dafür die Faktenbasis.

Wer zu hoch startet, riskiert eine schwache Nachfrage in der wichtigsten Anfangsphase. Wer zu niedrig startet, verschenkt möglicherweise Vermögen. Eine professionelle Preisstrategie nutzt Marktdaten, Objektunterlagen, Käuferreaktionen und Verhandlungserfahrung.

Fotos, Exposé und digitale Besichtigung

Dokumente erklären die Fakten. Bilder erzeugen Aufmerksamkeit. Ein professionelles Exposé verbindet beides. Es zeigt das Haus emotional ansprechend, bleibt bei den Angaben aber sachlich, korrekt und nachvollziehbar.

Eine 360 Grad Onlinebesichtigung kann den Verkaufsprozess verbessern. Interessenten können das Haus vorab digital erleben und besser einschätzen, ob eine Besichtigung vor Ort sinnvoll ist. Das spart Zeit und erhöht die Qualität der Anfragen.

Mehr Informationen: www.michaelruland.de/360-Grad-Onlinebesichtigungen.htm

Besondere Verkaufssituationen: Erbschaft und Scheidung

Bei geerbten Immobilien kommen zusätzliche Fragen hinzu. Wer ist verkaufsberechtigt? Gibt es eine Erbengemeinschaft? Liegt ein Erbschein oder ein notarielles Testament mit Eröffnungsprotokoll vor? Welche Fristen, Abstimmungen und familiären Erwartungen sind zu beachten?

Bei einer Immobilie in Trennung oder Scheidung geht es zusätzlich um Fairness, Timing, Kommunikation und eine belastbare Wertermittlung. Ein strukturierter Verkaufsprozess hilft, Emotionen zu reduzieren und Entscheidungen nachvollziehbar zu machen.

Ratgeber Immobilie geerbt: www.michaelruland.de/Ratgeber-Immobilien-und-Erbschaft.htm

Ratgeber Immobilie in der Scheidung: www.michaelruland.de/Ratgeber-Immobilien-in-der-Scheidung.htm

4. Typische Fehler beim Verkauf eines Einfamilienhauses

Viele Fehler entstehen nicht aus Nachlässigkeit, sondern aus fehlender Erfahrung mit dem Verkaufsprozess. Eigentümer verkaufen selten Immobilien. Käufer, Banken und Makler vergleichen dagegen ständig. Deshalb lohnt sich eine professionelle Vorbereitung.

Zu hoher Startpreis

Ein zu hoher Angebotspreis kann die beste Nachfragephase zerstören. Das Objekt wirkt zu teuer, bleibt länger online und wird später oft kritisch hinterfragt.

Unvollständige Unterlagen

Fehlende Dokumente führen zu Rückfragen, Verzögerungen und Unsicherheit bei Bank und Käufer.

Unklare Wohnfläche

Eine nicht nachvollziehbare Wohnflächenangabe kann Preisverhandlungen, Haftungsfragen und Misstrauen auslösen.

Schwache Präsentation

Dunkle Fotos, fehlende Grundrisse oder unvollständige Beschreibungen reduzieren die Anzahl qualifizierter Anfragen.

Ungeprüfte Bonität

Eine Reservierung ohne Finanzierungsnachweis kann wertvolle Zeit kosten, wenn der Käufer später keine Finanzierung erhält.

Falsche Kommunikation

Zu viele Details ohne Struktur oder widersprüchliche Aussagen können Käufer verunsichern.

Ratgeber zum Verkauf ohne Makler

Wer sein Haus ohne Makler verkaufen möchte, sollte die Aufgaben realistisch einschätzen: Preisfindung, Unterlagenprüfung, Vermarktung, Besichtigungen, Bonitätsprüfung, Verhandlung und Notarvorbereitung erfordern Zeit, Marktkenntnis und Erfahrung.

www.michaelruland.de/Verkaufen-ohne-Makler-So-verlieren-Eigentuemers-Geld.htm

5. Woher bekomme ich welche Unterlagen?

Die folgende Übersicht hilft bei der praktischen Beschaffung der wichtigsten Verkaufsunterlagen. Zuständigkeiten können je nach Stadt, Kreis und Bundesland abweichen.

Unterlage	Typische Bezugsquelle	Hinweis
Grundbuchauszug	Grundbuchamt, meist Amtsgericht	Berechtigtes Interesse oder Eigentümerstellung erforderlich
Flurkarte	Katasteramt, Vermessungsamt, Geodatenportal	Zeigt Flurstücke, Gebäude und Lagebezug
Baulastenauskunft	Bauaufsichtsbehörde	In NRW separat prüfen, nicht automatisch im Grundbuch
Bauakte	Bauaufsichtsbehörde der Stadt oder des Kreises	Akteneinsicht oder Kopien je nach Behörde
Energieausweis	Qualifizierte Aussteller	Verbrauchsausweis oder Bedarfsausweis prüfen lassen
Wohnflächenberechnung	Bauakte, Architekt, Sachverständige, Aufmaß	Bei Unsicherheit neu berechnen lassen
Modernisierungsnachweise	Eigene Unterlagen, Handwerker, Wartungsfirmen	Rechnungen und Protokolle chronologisch ordnen
Grundsteuer und Abgaben	Stadt oder Gemeinde, eigene Bescheide	Hilfreich für laufende Kosten
Altlasteninformationen	Umweltamt, Kreis oder Stadt	Vor allem bei besonderen Grundstückshistorien relevant
Denkmalschutz	Untere Denkmalbehörde	Wichtig bei historischen oder geschützten Gebäuden

6. Michael Ruland: Persönliche Begleitung beim Hausverkauf



Immobilienmakler Michael Ruland begleitet Eigentümerinnen und Eigentümer beim Verkauf von Wohnimmobilien und Gewerbeimmobilien in Grevenbroich, im Rhein-Kreis Neuss, in Düsseldorf, im Kreis Viersen, in Krefeld und in der umliegenden Region.

Als Immobilienmakler, Team-Leader im Netzwerk von iad Deutschland und zertifizierter Immobilienexperte für Erbrecht sowie Scheidungsimmobilien verbindet Michael Ruland regionale Marktkenntnis mit strukturierter Verkaufsberatung.

Beim Verkauf eines Einfamilienhauses geht es nicht nur darum, einen Käufer zu finden. Entscheidend ist, den richtigen Käufer zum richtigen Preis zu erreichen, die Unterlagen sauber aufzubereiten, den Wert nachvollziehbar zu erklären und den gesamten Prozess sicher bis zum Notartermin zu begleiten.

Vor dem Verkaufstart

Prüfung der vorhandenen Unterlagen, Identifikation fehlender Dokumente, realistische Einschätzung zur Preisstrategie und Vorbereitung einer professionellen Verkaufsmappe.

Während der Vermarktung

Erstellung von Exposé, Fotos, Zielgruppenansprache, Onlinevermarktung und optionaler 360 Grad Onlinebesichtigung. Dadurch werden Interessenten besser vorqualifiziert.

In der Verhandlung

Fachliche Beantwortung von Käuferfragen, Einordnung der Unterlagen, professionelle Preisgespräche und Absicherung gegen unnötige Preiszugeständnisse.

Bis zum Notartermin

Abstimmung mit Käufer, Bank und Notariat sowie strukturierte Begleitung bis zur rechtssicheren Beurkundung.

Kontakt und Beratung

Immobilienberatung anfragen

Sie möchten Ihr Einfamilienhaus verkaufen und wünschen eine professionelle Einschätzung, welche Unterlagen in Ihrem Fall wichtig sind? Michael Ruland unterstützt Sie bei Bewertung, Vorbereitung, Vermarktung, Besichtigungen, Verhandlung und sicherer Abwicklung.
www.michaelruland.de/Kontakt.htm

Immobilienmakler Michael Ruland

Fürstenwalder Str. 32a
41515 Grevenbroich

Geschäftszeiten:
Montag - Freitag 8.00 - 18.00 Uhr
und nach Vereinbarung

Telefon: 02181 4936370
Mobil: 0173 6611732
Whatsapp: 0173 6611732
E-Mail: info@michaelruland.de
Internet: www.michaelruland.de

Weiterführende Informationen

Ratgeber Haus verkaufen: www.michaelruland.de/Ratgeber-Haus-verkaufen.htm

Ratgeber Immobilie geerbt: www.michaelruland.de/Ratgeber-Immobilien-und-Erbschaft.htm

Ratgeber Immobilie in der Scheidung: www.michaelruland.de/Ratgeber-Immobilien-in-der-Scheidung.htm

360 Grad Onlinebesichtigung: www.michaelruland.de/360-Grad-Onlinebesichtigungen.htm

Erfahrungsberichte über Michael Ruland:
www.michaelruland.de/Erfahrungsberichte-Immobilienmakler-Michael-Ruland.htm

Referenzen: www.michaelruland.de/Referenzen.htm

Aktuelle Immobilienangebote: www.michaelruland.de/Immobilien.htm

Häufige Fragen zur Checkliste für den Hausverkauf

Welche Unterlagen sind beim Verkauf eines Einfamilienhauses am wichtigsten?

Besonders wichtig sind Grundbuchauszug, Flurkarte, Energieausweis, Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Bauunterlagen, Modernisierungsnachweise und bei Bedarf eine Baulastenauskunft.

Wo bekomme ich einen Grundbuchauszug?

Eigentümer erhalten den Grundbuchauszug beim zuständigen Grundbuchamt, meist beim Amtsgericht. Je nach Zweck kann ein einfacher oder beglaubigter Auszug erforderlich sein.

Ist ein Energieausweis beim Hausverkauf Pflicht?

In den meisten Fällen ja. Das Gebäudeenergiegesetz regelt die Pflichten rund um Energieausweis, Vorlage und Angaben in Immobilienanzeigen. Der Ausweis sollte vor dem Vermarktungsstart vorbereitet werden.

Warum ist die Baulastenauskunft wichtig?

Baulasten können die Nutzung oder Bebauung eines Grundstücks beeinflussen und stehen in NRW nicht automatisch im Grundbuch. Eine separate Prüfung kann daher wichtig sein.

Was passiert, wenn Unterlagen fehlen?

Fehlende Unterlagen können den Verkaufsprozess verzögern, Käufer verunsichern und die Finanzierung erschweren. Eine frühe Vorbereitung reduziert diese Risiken.

Kann ein Makler bei der Dokumentenbeschaffung helfen?

Ein erfahrener Immobilienmakler kann prüfen, welche Unterlagen notwendig sind, fehlende Dokumente identifizieren und den Verkaufsprozess strukturiert vorbereiten.

Fachliche Grundlagen und Quellenhinweise

Die rechtlichen und behördlichen Hinweise in diesem Ratgeber wurden allgemeinverständlich aufbereitet. Zuständigkeiten und Verfahrenswege können je nach Kommune, Bundesland und Einzelfall abweichen. Maßgeblich sind immer die aktuellen gesetzlichen Regelungen, amtlichen Auskünfte und individuellen Vertragsunterlagen.

Ausgewählte amtliche Grundlagen

- Gebäudeenergiegesetz, insbesondere Regelungen zum Energieausweis und zu Pflichtangaben in Immobilienanzeigen: www.gesetze-im-internet.de/geg/
- GEG-Portal des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung zu Energieausweisen und Immobilienanzeigen: www.bbsr-geg.bund.de
- Bauportal NRW zur Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis: bauportal.nrw/antraege/antrag-auf-auskunft-aus-dem-baulastverzeichnis
- Bauportal NRW, Wissenswertes zur Baulast in Nordrhein-Westfalen: bauportal.nrw/wissenswertes-zur-baulast-nordrhein-westfalen
- Informationen des Landes NRW zum Liegenschaftskataster: www.im.nrw/themen/vermessung/fachthemen/liegenschaftskataster
- Bezirksregierung Köln, Liegenschaftskataster und Geobasisdaten: www.bezreg-koeln.nrw.de/geobasis-nrw/produkte-und-dienste/liegenschaftskataster

Schluss Hinweis

Dieser Ratgeber dient der Orientierung für Eigentümer. Er ersetzt keine Rechtsberatung, Steuerberatung, bautechnische Prüfung oder individuelle Prüfung durch Behörden, Notare, Sachverständige oder Fachanwälte. Für den konkreten Verkauf sollte immer geprüft werden, welche Unterlagen im Einzelfall benötigt werden.