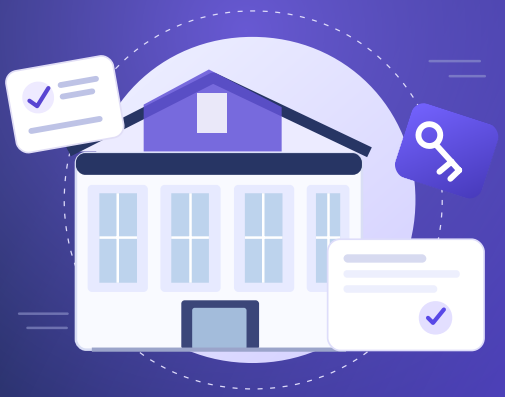
WHITEPAPER · IMMOBILIENVERKAUF · BERLIN

Das 1×1 beim Hausverkauf

Von der Unterlagen-Checkliste bis zur Schlüsselübergabe: ein verständlicher, praxisorientierter Leitfaden für Eigentümer, die ein Haus oder eine Wohnung in Berlin verkaufen möchten.

12 Praxis-Kapitel | Checklisten zum Abhaken | Foto- und Exposé-Tipps | Stand: 17.11.2026



ALLE INHALTE

Inhaltsverzeichnis

Direkt zum Kapitel springen. Für die PDF-Ausgabe werden alle vertiefenden Hinweise mitgedruckt.

01 Der 8-Schritte-Fahrplan
02 Unterlagen-Checkliste
03 Immobilienwert und Preis
04 Fotos und Exposé
05 Vermarktung und Besichtigungen
06 Angebote und Käuferprüfung
07 Kosten und Steuern
08 Energie, Mängel und Recht
09 Notartermin und Zahlung
10 Übergabeprotokoll
11 Sonderfälle in Berlin
12 30-Tage-Plan und Mastercheckliste

01

PRAXISKAPITEL

Vom Entschluss bis zum Schlüssel: der Fahrplan

Ein Hausverkauf ist kein einzelner Termin, sondern eine Abfolge von Entscheidungen. Wer Unterlagen, Preis und Zuständigkeiten zuerst klärt, reduziert spätere Rückfragen und vermeidbare Verzögerungen. Die Dauer hängt unter anderem von Objekt, Nachfrage, Finanzierung und Grundbuchsituation ab.

01
Verkaufsziel festlegen
Preisziel, Frist, freie oder vermietete Übergabe.

02
Unterlagen zusammentragen
Grundbuch, Flächen, Energie, Rechte, Baubestand.

03
Marktwert plausibilisieren
Vergleichsfälle, Mikrolage und Objektzustand.

04
Vermarktung vorbereiten
Fotos, Exposé, Anzeigen und Besichtigungen.

05
Angebote qualifizieren
Konditionen, Finanzierung, Vertragsrisiken.

06
Notartermin
Vertragsentwurf prüfen und beurkunden lassen.

07
Kaufpreisabwicklung
Fälligkeit, Bank und Löschungsunterlagen.

08
Übergabe dokumentieren
Zähler, Schlüssel, Zustand und Unterlagen.

> **Profi-Tipp:** Eine zentrale Verkaufsmappen-Struktur anlegen: *01 Eigentum · 02 Objekt · 03 Energie · 04 Finanzen · 05 Interessenten · 06 Notar*. Dateien eindeutig benennen, zum Beispiel „Grundriss_EG_2026.pdf“. Personenbezogene Daten nur gezielt und geschützt weitergeben.

02

PRAXISKAPITEL

Unterlagen-Checkliste: Was wird wirklich benötigt?

Nicht jedes Dokument ist gesetzlich bei jedem Hausverkauf zwingend. Viele Unterlagen sind aber für Bewertung, Finanzierung, Due Diligence oder notarielle Abwicklung praktisch unverzichtbar. Nach Objektart und Sachverhalt unterscheiden.

Basisunterlagen für Haus und Grundstück

- ☐ Aktueller **Grundbuchauszug** : Eigentum und eingetragene Rechte prüfen.
- ☐ **Flurkarte / Liegenschaftskataster** : Flurstück, Lage und Grenzen abgleichen.
- ☐ **Grundrisse und Wohnflächenangaben** : Aktualität und Berechnung prüfen.
- ☐ **Energieausweis** : Ausweisart, Gültigkeit, Ausnahmen und Pflichtangaben prüfen.
- ☐ **Baujahr, Baubeschreibung, Bauunterlagen** : soweit vorhanden.
- ☐ **Modernisierungen mit Nachweisen** : Rechnungen, Genehmigungen, Wartungen.
- ☐ **Grundsteuer- und Nebenkosteninformationen** : für transparente Darstellung.
- ☐ **Bekannte Mängel und Schäden** : Ursache, Maßnahmen und Unterlagen dokumentieren.

WEG

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung, Aufteilungsplan, Hausgeld, Wirtschaftsplan, Jahresabrechnungen, Beschluss-Sammlung bzw. Protokolle sowie Informationen zur Erhaltungsrücklage und zu beschlossenen Sanierungen.

VERMIETUNG

Zusätzlich bei vermieteten Objekten

Mietvertrag und Nachträge, aktuelle Miethöhe, Kaution, Nebenkostenabrechnungen, Zahlungsstände und gegebenenfalls Modernisierungsvereinbarungen. Mieterinformationen nicht ungeschützt veröffentlichen.

SONDERFALL

Bei Erbe oder mehreren Eigentümern

Nachweis der Erbfolge oder sonstige Legitimation, Vollmachten und Abstimmung aller Berechtigten. Eine unklare Eigentumslage frühzeitig mit Notariat oder Rechtsberatung klären.

BERLIN

Wo bekommt man Unterlagen in Berlin?

Grundbuch: Berliner Grundbuchämter bei berechtigtem Interesse. Katasterdaten: bezirkliches Vermessungsamt beziehungsweise Service Berlin. Bauakten: zuständige Bauaufsicht, soweit zugänglich. WEG-Unterlagen: Verwaltung.

Wichtig: Ein Grundbuchauszug ist nicht öffentlich frei zugänglich. Für einen amtlichen Ausdruck oder eine Einsicht ist grundsätzlich ein berechtigtes Interesse nötig. Informationen der Berliner Gerichte.

03

PRAXISKAPITEL

Immobilienwert ermitteln und Angebotspreis festlegen

Verkehrswert, Angebotspreis und späterer Kaufpreis sind drei unterschiedliche Größen. Für eine sachgerechte Preisstrategie reichen einzelne Online-Schätzungen oder der Bodenrichtwert allein nicht aus.

MIKROLAGE

1. Lage vergleichen

Bezirk und Mikrolage, Verkehr, Immissionen, Infrastruktur sowie Grundstück und Ausrichtung berücksichtigen.

SUBSTANZ

2. Objekt untersuchen

Baujahr, Grundriss, Energiezustand, Instandhaltungsstau, Baurecht und besondere Rechte erfassen.

MARKT

3. Daten abgleichen

Verkaufspreise ähnlicher Objekte, aktuelle Marktdaten und geeignete Wertermittlungsverfahren prüfen.

Nach der Immobilienwertermittlungsverordnung kommen grundsätzlich Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren oder Kombinationen in Betracht. Bei Eigentumswohnungen sind Vergleichspreise häufig besonders wichtig, bei vermieteten Anlagen spielt der Ertrag eine größere Rolle.

Wertbegriff	Bedeutung	Prüffrage
Verkehrswert / Marktwert	Stichtagsbezogener, sachgerecht abgeleiteter Wert.	Auf welche Daten und Annahmen stützt sich der Wert?
Angebotspreis	Preis, mit dem ein Objekt vermarktet wird.	Welche Zielgruppe und Verhandlungsspanne sind realistisch?
Kaufpreis	Vertraglich vereinbarter tatsächlicher Preis.	Wie sicher sind Finanzierung und Vertragsbedingungen?

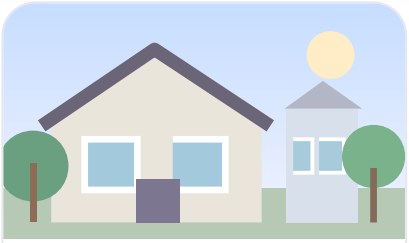
Berlin-Tipp: Bodenrichtwerte über BORIS Berlin und Marktberichte beim Gutachterausschuss einsehen. Der Bodenrichtwert beschreibt typisierte Grundstückswerte, nicht automatisch den Preis des bebauten Hauses. Bezirksspezifische Pauschalpreise sind ohne objektspezifischen Vergleich wenig belastbar.

04

PRAXISKAPITEL

Immobilienfotos und Exposé: Vertrauen statt Schönfärberei

Gute Bilder erklären Räume und Zustand. Entscheidend sind nicht künstlich überzeichnete Ansichten, sondern nachvollziehbare Perspektiven, natürliches Licht und vollständige Informationen. Irreführende Retusche oder das Wegbearbeiten von Mängeln ist zu vermeiden.



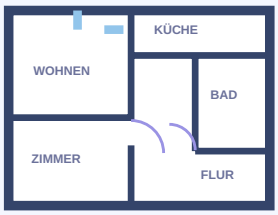
01 Außenaufnahme

Fassade möglichst frontal, gepflegter Eingangsbereich, klare Tageslichtsituation.



02 Hauptwohnraum

Aufräumen, Licht einschalten, Fenster nicht überstrahlen, ehrliche Raumtiefe.



03 Grundriss

Aktuell, gut lesbar, Maßstab und Wohnfläche nachvollziehbar.

Foto- und Exposé-Checkliste

- ☐ **Fotoserie**: Hausansicht, alle Haupträume, Küche, Bad, Außenflächen, Stellplatz.
- ☐ **Aufnahmen**: bei Tageslicht, gerade Linien, konsistentes Bildformat.
- ☐ **Privatsphäre**: Dokumente, Portraits, Kennzeichen und sensible Daten ausblenden.
- ☐ **Realistische Darstellung**: Mängel nicht retuschieren oder verschweigen.
- ☐ **Exposé**: Baujahr, Flächen, Zustand, Nutzung, Energieangaben und Lage beschreiben.
- ☐ **Grundrisse**: Flächen und Bezeichnungen mit vorhandenen Unterlagen abgleichen.

> **Foto-Trick mit Mehrwert:** Für jeden Raum eine Panorama- bzw. Übersichtsperspektive und eine Detailansicht aufnehmen. Kamera in ungefähr Brusthöhe, möglichst gerade halten. Starke Weitwinkelverzerrung vermeiden. Vorher/Nachher-Bilder von Sanierungen mit Datum und Kontext kennzeichnen.

05

PRAXISKAPITEL

Vermarktung, Anfragen und Besichtigungen professionell steuern

Eine gute Vermarktung besteht nicht darin, überall gleichzeitig zu inserieren. Wichtiger sind eine klare Zielgruppe, stimmige Angaben und ein nachvollziehbares Verfahren für Anfragen.

VOR DEM START

Vermarktungsplan

Privatverkauf, Makler oder Direktankauf gegeneinander abwägen. Vor dem Start Bildrechte, Pflichtangaben, Exposé, Antwortzeiten und Besichtigungsfenster klären.

IM VERKAUF

Besichtigungsmanagement

Terminfenster bündeln, Unterlagen strukturiert bereitstellen und einen sachlichen Fragenkatalog nutzen. Keine persönlichen Daten unnötig sammeln oder offenlegen.

Fragen, die Interessenten häufig stellen

- ☐ Warum wird verkauft, und ab wann ist die Immobilie verfügbar?
- ☐ Welche Modernisierungen wurden nachweislich ausgeführt?
- ☐ Welche laufenden Kosten und geplanten Investitionen bestehen?
- ☐ Sind Nutzung, Ausbau und Wohnflächen vollständig dokumentiert?
- ☐ Gibt es bekannte Schäden, Feuchtigkeit, Baulasten oder Nachbarrechte?
- ☐ Was gehört zum Kaufgegenstand und was nicht?

Typische Fehler: Ungeprüfte Wohnflächen, identische Massenanzeigen mit widersprüchlichen Angaben, ein nicht verfügbarer Energieausweis, verspätete Antworten und fehlende Dokumentation wichtiger Zusagen. Ein sauberer Datenraum und eine Ansprechpartnerliste helfen.

06

PRAXISKAPITEL

Kaufangebote vergleichen, Käuferfinanzierung prüfen, verhandeln

Der höchste angebotene Kaufpreis ist nicht automatisch das wirtschaftlich beste Angebot. Realisierbarkeit, Vorbehalte, Zeitplan und Nebenabreden können die Entscheidung erheblich beeinflussen.

Prüfkriterium	Starkes Angebot	Warnzeichen
Kaufpreis	Schriftlich, eindeutig, inkl. Nebenabreden	Unklare Gegenleistungen oder nachträgliche Abzüge
Finanzierung	Plausibel belegte Mittel / Finanzierungsbestätigung	Kein belastbarer Finanzierungsplan
Zeitplan	Realisierbarer Notar- und Übergabetermin	Ungewöhnlicher Zeitdruck
Vertragsentwurf	Offene Prüfung durch beide Seiten	„Sofort unterschreiben“ oder Nebenabreden außerhalb der Urkunde
Ansprechpartner	Identität, Rolle und Befugnis nachvollziehbar	Unklare Erwerberstruktur

Eine Finanzierungsbestätigung ist nicht automatisch eine unwiderrufliche Zahlungsgarantie. Der Notar sichert die rechtliche Abwicklung, ersetzt jedoch keine individuelle Wirtschaftlichkeitsprüfung. Persönliche Daten potenzieller Käufer nur im erforderlichen Umfang verarbeiten.

Verhandlungsregel: Vorab drei Grenzen notieren: Wunschpreis, wirtschaftlich akzeptable Untergrenze und spätester realistischer Übergabetermin. Zusagen zu Inventar, Renovierung oder Räumung immer für den Vertragsentwurf dokumentieren.

07

PRAXISKAPITEL

Hausverkauf: Kosten, Provision, Finanzierung und Steuern

Die für Verkäufer relevanten Kosten sind individuell. Eine seriöse Kalkulation trennt feste Vertragskosten, mögliche Maklervergütung, bestehende Kredite, Vorbereitungskosten und steuerliche Folgen.

VERTRAG PRÜFEN

Maklervergütung

Ob und in welcher Höhe Provision anfällt, ergibt sich aus der konkreten Vereinbarung und den anwendbaren gesetzlichen Regeln. Für bestimmte Wohnimmobilienkäufe mit Verbrauchern gelten besondere Verteilungsregeln (§§ 656b–656d BGB).

BANK

Finanzierung und Löschung

Bestehende Grundschulden, Restschuld und mögliche Vorfälligkeitsentschädigungen früh mit der Bank klären. Auch Löschungs- und Abwicklungskosten können anfallen.

REGELFALL

Notar und Grundbuch

Nach § 448 BGB trägt grundsätzlich der Käufer die üblichen Kaufvertrags- und Eigentumsübertragungskosten, sofern nichts anderes vereinbart ist; individuelle Verkäuferkosten können hinzukommen.

STEUER

Private Veräußerung / Steuer

§ 23 EStG ist vor allem bei Verkäufen innerhalb der maßgeblichen Frist wichtig. Eigennutzung und Erwerbsvorgeschichte können relevant sein. Bei Erbe oder Vermietung steuerlich prüfen lassen.

Verkaufserlös ≠ freier Auszahlungsbetrag

Verkaufspreis minus offene Darlehen minus vereinbarte Verkäuferkosten minus ggf. Steuern und sonstige Verbindlichkeiten

Vor Notartermin schriftlich kalkulieren

Keine pauschale Netto-Prognose ohne individuelle Daten

Persönliche Kostenübersicht

Angebot / voraussichtlicher Kaufpreis

€

Offene Darlehenssumme

€

Vereinbarte Provision

€

Weitere Kosten / Löschungen

€

Steuerliche Rücklage (falls einschlägig)

€

Voraussichtlicher Nettoerlös

€

Steuer-Hinweis: Nicht jeder Verkauf innerhalb von zehn Jahren ist steuerpflichtig; umgekehrt können ererbte, vermietete oder betrieblich zugeordnete Immobilien komplex sein. Die gesetzliche Eigennutzungsausnahme und der Anschaffungszeitpunkt müssen im Einzelfall geprüft werden. § 23 EStG im Wortlaut.

08

PRAXISKAPITEL

Energieausweis, bekannte Mängel und rechtliche Transparenz

Ein vertrauenswürdiger Verkauf nennt nicht nur Stärken, sondern legt relevante Beschränkungen und bekannte Probleme offen. Zu den wiederkehrenden Prüfbereichen gehören Energie, Bauzustand, Eigentumsrechte und schriftliche Zusagen.

ENERGIE

Energieausweis im Verkauf

Bei typischen Bestandsimmobilien gelten grundsätzlich Vorlage- und Übergabepflichten sowie bei Anzeigen teilweise Pflichtangaben. Ausnahmen und Übergangsregeln sind möglich. Maßgeblich ist das jeweils geltende Gesetz (§§ 80, 87; derzeit über die Gesetzesadresse „geg“ abrufbar).

TRANSPARENZ

Sachmängel und Offenlegung

Bekannte Feuchte-, Dach-, Leitungs- oder Schadstoffprobleme sachlich dokumentieren. Ein Haftungsausschluss schützt nicht bei arglistigem Verschweigen (§ 444 BGB). Keine mündliche Beschaffenheitsgarantie ins Blaue hinein geben.

- [ ] Energieausweis samt Art und Ablaufdatum geprüft.
- [ ] Veränderungen / Umbauten auf Genehmigungsstand geprüft.
- [ ] Bekannte Schäden inklusive Datum und Behandlung dokumentiert.
- [ ] Dienstbarkeiten, Wohnrechte und Nießbrauch im Grundbuch geprüft.
- [ ] Baulasten / Denkmalschutz / besondere Genehmigungen geklärt.
- [ ] Alle relevanten Angaben im Exposé mit Nachweisen abgeglichen.

Wichtige Praxisfrage: Ist eine Ausbaufläche tatsächlich genehmigter Wohnraum? Exposé und Preisberechnung dürfen aus einer Dachboden- oder Kellerfläche nicht ohne Prüfung reguläre Wohnfläche machen.

09

PRAXISKAPITEL

Notartermin: Vertrag prüfen, Zahlung absichern

Der Immobilienkaufvertrag muss nach § 311b BGB notariell beurkundet werden. Die Beteiligten sollten den Entwurf rechtzeitig prüfen, Fragen stellen und Nebenabreden vollständig in die Urkunde aufnehmen lassen.

VORBEREITEN

Vor der Beurkundung

Parteien und Ausweise, Grundbuch, Kaufgegenstand, Inventar, Mängelregelung, Zahlung, Besitzübergang, Räumung, Belastungen und Kostenverteilung abgleichen. Bei Verbraucherverträgen ist die gesetzliche Entwurfsfrist nach § 17 BeurkG zu beachten; im Regelfall zwei Wochen.

ABWICKLUNG

Nach der Beurkundung

Regelmäßig koordiniert das Notariat die Fälligkeitsvoraussetzungen. Käufer zahlen grundsätzlich erst nach der Fälligkeitsmitteilung. Die Eigentumsumschreibung folgt nach Erfüllung der gesetzlichen und vertraglichen Voraussetzungen.

Verkäuferfragen an das Notariat

- [ ] Sind Lastenfreistellung und Löschungsunterlagen vollständig?
- [ ] Wann genau wird der Kaufpreis fällig und wie wird dies mitgeteilt?
- [ ] Ist geregelt, wann Besitz, Nutzen, Lasten und Gefahr übergehen?
- [ ] Sind Immobilieneinrichtungen und mitverkauftes Inventar genau benannt?
- [ ] Welche Rechte bestehen bei verspäteter Zahlung?
- [ ] Sind sämtliche Zusagen und bekannten Besonderheiten im Entwurf erfasst?

Sicherheitshinweis: Nicht aufgrund einer E-Mail mit geänderten Bankdaten überweisen. Zahlungsanweisungen und Kontoverbindungen stets auf bekanntem, unabhängig geprüftem Weg verifizieren. Die Fälligkeitsmitteilung des Notars ist zentral; notar.de erläutert den Ablauf.

10

PRAXISKAPITEL

Übergabeprotokoll: Schlüssel, Zähler, Zustand und Belege

Nach Kaufpreiszahlung und zum vertraglich vereinbarten Zeitpunkt erfolgt die Übergabe. Ein detailliertes Protokoll dokumentiert den Zustand und beugt Missverständnissen vor. Es ersetzt den notariellen Vertrag nicht.

Übergabe – Muster

Objekt / Adresse

Straße, PLZ, Ort

Übergabedatum und Uhrzeit

Datum, Uhrzeit

Verkäufer / Käufer

Name / Name

Besonderheiten / Vereinbarungen

Schriftliche Feststellungen

Wichtige Werte

Stromzähler / Stand

Nummer / kWh

Gas / Wasser / Wärme

Zähler und Stände

Schlüssel / Chips / Fernbedienungen

Art und Anzahl

Übergabeunterlagen

z. B. Wartungsbelege, Pläne

Checkliste am Übergabetag

- [ ] Kaufpreiszahlung und vertraglichen Übergabetermin bestätigt.
- [ ] Zustand aller Räume gemeinsam besichtigt und dokumentiert.
- [ ] Alle Zählerstände, Nummern und Fotos erfasst.
- [ ] Schlüssel, Transponder und Zugangscodes geordnet übergeben.
- [ ]
- [ ]

Bedienungsanleitungen, Garantien und Wartungsunterlagen übergeben.

Zuständigkeitswechsel bei Versorgung und Versicherung geklärt.

- [ ] Noch offene Punkte mit Erledigungsfrist notiert.
- [ ] Protokoll von beiden Seiten unterschrieben und gespeichert.

> **Praktischer Tipp:** Ein Foto jedes Zählers mit sichtbarer Nummer und Stand kann spätere Rückfragen minimieren. Unklarheiten nicht mündlich „mitnehmen“, sondern als offene Punkte mit Frist im Protokoll festhalten.

PRAXISKAPITEL

11

Sonderfälle: Wohnung, Vermietung, Erbe und Berliner Besonderheiten

Bei bestimmten Immobilien ist der zusätzliche Prüfbedarf erheblich. Frühzeitige Klärung kann einen gescheiterten Notartermin oder spätere Konflikte vermeiden.

Eigentumswohnung und Wohnungseigentümergemeinschaft

Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung, Beschlüsse, Hausgeld, Instandhaltungs- bzw. Erhaltungsrücklage, laufende Streitigkeiten und beschlossene Sonderumlagen prüfen. Gemeinschaftseigentum und Sondereigentum getrennt darstellen. WEG-Unterlagen früh bei der Verwaltung anfordern.

Vermietetes Haus oder vermietete Wohnung

Der Verkauf beendet ein bestehendes Mietverhältnis grundsätzlich nicht: § 566 BGB („Kauf bricht nicht Miete“). Mietvertrag, Miethöhe, Kaution, Betriebskosten, Modernisierungsmaßnahmen und aktuelle Zahlungsstände nur zweckgebunden offenlegen. Besichtigungen mit Mietenden rechtzeitig abstimmen und deren Rechte beachten.

Geerbte Immobilie oder Erbengemeinschaft

Legitimation und Verfügungsbefugnis sämtlicher Beteiligter klären. Für die Steuer sind unter anderem Anschaffungszeitpunkt und Nutzungsart des Rechtsvorgängers relevant. Bei Uneinigkeit in einer Erbengemeinschaft früh fachliche Beratung einholen.

Sanierungsbedürftiges Gebäude, Erbbaurecht oder Denkmalschutz

Sanierungszustand einschließlich bekannter Schäden offenlegen. Bei Erbbaurecht Laufzeit, Erbbauzins und Zustimmungserfordernisse prüfen. Bei Denkmalschutz oder planungsrechtlichen Besonderheiten die konkrete Immobilie bei zuständigen Stellen prüfen lassen. Nicht pauschal mit baurechtlicher Nutzbarkeit werben.

Berlin: Bezirk ist nicht gleich Mikrolage

Zwischen Straßen innerhalb eines Bezirks können erhebliche Unterschiede bestehen. Aktuelle Marktberichte, Bodenrichtwerte, Planungsrecht, Erhaltungsverordnungen, mögliche Vorkaufsrechte und die konkrete Haus- bzw. WEG-Situation sind objektspezifisch zu prüfen. Amtliche Informationen: Berliner Gutachterausschuss, Service Berlin sowie örtliche Bezirksverwaltungen.

Expertenfrage: Welche Eigenschaft der Immobilie könnte Kaufinteressenten vor der Finanzierung überraschen? Genau diese Punkte sollten vor der Vermarktung geklärt oder sauber dokumentiert sein.

12

PRAXISKAPITEL

30-Tage-Startplan und Masterchecklist zum Abhaken

Der Plan dient als organisatorische Orientierung, nicht als Verkaufsversprechen. Die gesamte Vermarktung und notarielle Abwicklung kann deutlich länger dauern.

TAGE 01–07

Woche 1 · Bestand aufnehmen

Eigentums- und Nutzungssituation klären, Dokumentenordner anlegen, Unterlagen bei Ämtern, Verwaltung und Bank anfordern.

TAGE 08–14

Woche 2 · Preis und Risiken

Objektzustand erfassen, Marktdaten prüfen, offene Baurechts- oder Energiefragen bündeln und Bewertung einholen.

TAGE 15–21

Woche 3 · Darstellung

Fototermine, Exposé, relevante Pflichtangaben und Ablauf für Besichtigungen organisieren.

TAGE 22–30

Woche 4 · Vermarktungsstart

Anzeigen-/Ankaufstrategie abstimmen, Interessentenprozess festlegen, Reaktionszeiten und Dokumentenzugänge regeln.

Die 12 wichtigsten Kontrollpunkte vor dem Verkaufsstart

- [ ] Verkaufsziel, Mindestkonditionen und Zeitplan notiert.
- [ ] Eigentümer und Verfügungsbefugnisse geklärt.
- [ ] Grundbuch und belastende Rechte geprüft.
- [ ] Flächen und Grundrisse abgeglichen.
- [ ] Energieausweis und einschlägige Pflichten geprüft.
- [ ] Modernisierungen sowie bekannte Mängel dokumentiert.
- [ ] Hausgeld/Mieten und Sonderthemen gesammelt.
- [ ] Marktwert anhand geeigneter Daten plausibilisiert.
- [ ] Realistischer Angebotspreis und Verkaufsweg gewählt.
- [ ] Fotos, Exposé und Angaben gegengeprüft.
- [ ] Kosten, offene Kredite und Steuerfragen geklärt.
- [ ] Besichtigungs-, Daten- und Notarablauf festgelegt.

Kontrollpunkt: Sind in allen öffentlichen Angaben dieselben Flächen, Baujahre, Energiekennzahlen und Ausstattungsdetails genannt? Widersprüche wirken unseriös und lösen weitere Nachfragen aus.

+

SCHNELL NACHLESEN

Mini-Glossar: 6 Begriffe, die Verkäufer kennen sollten

Grundbuch

Register mit Eigentum, Rechten und Belastungen eines Grundstücks.

Bodenrichtwert

Typisierter, lagebezogener Richtwert für Grund und Boden; kein Haus-Gesamtwert.

Auflassungsvormerkung

Grundbucheintragung zur Sicherung des späteren Eigentumserwerbs.

Fälligkeitsmitteilung

Notarielle Mitteilung, dass die Voraussetzungen für die Kaufpreiszahlung vorliegen.

Sondereigentum

Wohnungseigentumsrechtlich zugeordnete Eigentumsposition; vom Gemeinschaftseigentum abzugrenzen.

Verkehrswert

Nach § 194 BauGB am Bewertungsstichtag im gewöhnlichen Geschäftsverkehr erzielbarer Preis.

FAZIT

Haus verkaufen in Berlin: Vorbereitung schafft Sicherheit

Ein gut organisierter Hausverkauf beruht auf drei Säulen: einer belegbaren Darstellung der Immobilie, einem realistisch begründeten Preis und einer abgesicherten Vertragsabwicklung. Die Unterlagen-Checkliste reduziert Informationslücken, gute Fotos und ein zutreffendes Exposé erleichtern die Prüfung durch Interessenten. Vor dem Notartermin sollten Eigentümer Kosten, Finanzierung, bekannte Mängel und den Übergabetermin nachvollziehbar klären.

Das Whitepaper bietet dafür eine Arbeitsgrundlage. Eine allgemeingültige Verkaufsdauer, einen garantierten Kaufpreis oder die vollständige rechtliche Absicherung kann eine Checkliste nicht gewährleisten.

QUELLEN & REDAKTION

Offizielle Quellen und redaktionelle Hinweise

Grundlage sind offizielle Rechtsnormen, Informationen der Berliner Verwaltung und des Berliner Gutachterausschusses sowie fachliche Hinweise von notar.de. Rechtsstand und Marktdaten können sich ändern. Abruf-/Redaktionsstand: 17. November 2026.

1. Berliner Gutachterausschuss: Immobilienmarktberichte
2. BORIS Berlin: Bodenrichtwerte
3. Berliner Gerichte: Grundbuchausdruck und berechtigtes Interesse
4. Service Berlin: Liegenschaftskataster
5. Immobilienwertermittlungsverordnung, § 6
6. BGB: notarielle Form bei Grundstückskauf, § 311b
7. BGB: Maklerlohnregelungen, §§ 656b–656d
8. BGB: Haftungsausschluss und arglistiges Verschweigen, § 444
9. BGB: Kauf bricht nicht Miete, § 566
10. Energieausweis: § 80 des unter /geg/ veröffentlichten Bundesgesetzes

11. Pflichtangaben in Immobilienanzeigen: § 87
12. EStG: private Veräußerungsgeschäfte, § 23
13. BeurkG: rechtzeitige Vertragsprüfung, § 17
14. notar.de: Kaufpreisfälligkeit
15. BGB: gewöhnliche Kostenverteilung bei Grundstückskauf, § 448

Herausgeber: Hausankauf-Experten.de · **Format:** redaktioneller Leitfaden / Whitepaper · **Keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Wertermittlungsberatung.**

Weitere Fragen zum Hausverkauf in Berlin?

Passende regionale Ansprechpartner für Bewertung, Verkaufsweg und Vermarktung finden.

Experten in Berlin finden →