

PRAXIS-CHECKLISTE

Checkliste: Immobilienverkauf in NRW vorbereiten

In 10 Schritten gut vorbereitet — auf amtlicher BORIS-NRW-Datenbasis, fachlich begleitet von Alexander Motyl, Immobiliengutachter (DIN EN ISO/IEC 17024) und Wirtschaftsjurist LL.M., Frechen.

Ein Immobilienverkauf ist für viele Eigentümerinnen und Eigentümer ein einmaliges Ereignis. Wer frühzeitig die richtigen Unterlagen zusammenstellt, den Wert realistisch einschätzt und typische Fallstricke vermeidet, erreicht in der Regel bessere Ergebnisse und spart Zeit. Diese Checkliste führt Sie strukturiert durch die Vorbereitung — sie ersetzt keine individuelle Beratung, zeigt aber Schritt für Schritt, worauf es ankommt.

01 Ziel und Zeitpunkt des Verkaufs klären

Welches Ziel verfolgen Sie — Altersvorsorge, Umzug, Erbauseinandersetzung, Trennung? Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein? Müssen laufende Kredite berücksichtigt werden, und sind alle Miteigentümer einig? Eine klare Zielsetzung macht spätere Entscheidungen leichter.

- ✓ Verkaufsziel und Zeitrahmen schriftlich festgehalten
- ✓ Alle Miteigentümer eingebunden und einig

02 Unterlagen zur Immobilie zusammentragen

Wichtig für Interessenten, Gutachter und Banken: aktueller Grundbuchauszug, Flurkarte, Baupläne und Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Energieausweis, Baugenehmigungen für An- und Umbauten, Modernisierungsnachweise (Dach, Fassade, Fenster, Heizung, Bäder). Bei Eigentumswohnungen zusätzlich: Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Wirtschaftsplan, Hausgeldabrechnungen, Rücklagenübersicht.

- ✓ Alle vorhandenen Unterlagen zentral gebündelt
- ✓ Fehlende Dokumente identifiziert und angefordert (Amt, Verwalter)

03 Miete und Nutzung aufbereiten (bei vermieteten Objekten)

Aktuelle Mietverträge samt Nachträgen, Übersicht über Ist-Mieten (inkl. Staffel-/Indexregelungen), Mieterstruktur, Betriebs- und Nebkostennachweise, etwaige Rückstände oder laufende Verfahren.

- ✓ Sämtliche Mietverträge und Nachträge vollständig
- ✓ Übersicht über Mieteinnahmen und Nebenkosten aktuell

04 Zustand realistisch einschätzen

Offensichtliche Mängel (Feuchtigkeit, Dach, Haustechnik)? Wann wurden welche Modernisierungen durchgeführt, und sind behobene Schäden dokumentiert? Entsprechen Grundrisse und Nutzung dem tatsächlichen Zustand?

- ✓ Liste der Mängel und Besonderheiten erstellt
- ✓ Modernisierungen mit Datum und Kosten dokumentiert

05 Bodenrichtwert und Marktumfeld prüfen

Welcher amtliche Bodenrichtwert gilt für Ihre Zone, wie hat er sich entwickelt, und was wurde in der Umgebung tatsächlich bezahlt? Den Wert für jede NRW-Kommune und jeden Ortsteil finden Sie kostenlos auf wertatlas.nrw — inklusive Entwicklung seit 2011. Der Bodenrichtwert ist ein Anhaltspunkt, ersetzt aber keine individuelle Bewertung.

- ✓ Bodenrichtwert der eigenen Zone geprüft (wertatlas.nrw)
- ✓ Marktumfeld anhand von Vergleichsangeboten eingeschätzt

06 Realistischen Verkaufspreis abstecken

Aus Bodenrichtwert und Grundstücksgröße, Gebäudezustand, Lage- und Ausstattungsqualität sowie Mietverhältnissen ergibt sich ein erster Preiskorridor. Häufig lohnt eine neutrale Werteinordnung: kostenlos online auf wertatlas.nrw — oder als Kurz-/Verkehrswertgutachten vom Sachverständigen, wenn es belastbar sein muss.

- ✓ Eigene Preisvorstellung mit Begründung notiert
- ✓ Bedarf für Gutachten bzw. professionelle Bewertung geprüft

07 Verkaufsweg auswählen

Eigenregie, mit Makler, auf Basis eines Sachverständigen-Gutachtens — oder kombiniert: erst neutrale Bewertung, dann Vermarktung. Entscheidend ist, wie viel Zeit und Fachkenntnis Sie selbst einbringen können.

- ✓ Gewünschten Verkaufsweg festgelegt
- ✓ Ansprechpartner (Gutachter, ggf. Makler) recherchiert

08 Immobilie für Besichtigungen vorbereiten

Räume aufräumen, lüften, neutral gestalten; kleine Reparaturen erledigen; Eingangsbereich, Garten und Zufahrt pflegen; Unterlagen für Termine griffbereit halten.

- ✓ Immobilie in gepflegtem, einladendem Zustand
- ✓ Wichtige Unterlagen bei Terminen schnell griffbereit

09 Rechtliche und steuerliche Aspekte prüfen

Je nach Konstellation relevant: Erbschaft-/Schenkungssteuer, Zugewinnausgleich bei Scheidung, Spekulationsfrist bei privaten Veräußerungsgeschäften, Erbbau- oder Nießbrauchrechte. Hier gehört individuelle Beratung durch Steuerberater oder Anwalt dazu.

- ✓ Individuelle steuerliche und rechtliche Fragen identifiziert
- ✓ Bei Bedarf fachliche Beratung eingeholt

10 Ihre persönliche To-do-Übersicht

Zum Abhaken vor dem Start der Vermarktung:

- ✓ Verkaufsziel und Zeitrahmen geklärt
- ✓ Objektunterlagen vollständig zusammengestellt
- ✓ Miet- und Nutzungsdaten aufbereitet
- ✓ Zustand, Modernisierungen und Mängel dokumentiert
- ✓ Bodenrichtwert und Marktumfeld in NRW geprüft
- ✓ Realistischen Preiskorridor überlegt
- ✓ Geeigneten Verkaufsweg gewählt
- ✓ Immobilie für Besichtigungen vorbereitet
- ✓ Rechtliche und steuerliche Fragen geklärt

Was ist Ihre Immobilie wert?

Kostenlose Online-Bewertung auf amtlicher BORIS-NRW-Basis — Ergebnis als Wertspanne in rund zwei Minuten: wertatlas.nrw/bewertung.html

Für Kurz- und Verkehrswertgutachten (§ 194 BauGB): Alexander Motyl, Immobiliengutachter (DIN EN ISO/IEC 17024) · Tel. +49 2234 250 96 15 · www.immobiliengutachter-motyl.de

Hinweis: Dieser Ratgeber informiert allgemein und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Mediane, Vergleiche und Einordnungen von wertatlas.nrw sind eigene, indikative Aufbereitungen amtlicher BORIS-NRW-Daten (dl-de/zero-2-0) und keine amtlich festgestellten Werte; kein Verkehrswertgutachten nach § 194 BauGB. © 2026 COLOGNE IMMOBILIEN GmbH, Hauptstr. 19-21, 50226 Frechen. Weitergabe in unveränderter Form gestattet.