

Unterlagen für den Verkauf

Diese Papiere fragen Käufer, Bank und Notar ab. Wer sie beisammen hat, verkauft schneller und verhandelt ruhiger. Hinter jedem Punkt steht, wo Sie ihn bekommen.

Grundstück und Rechte

- ☐ **Grundbuchauszug**
Zeigt, wem das Grundstück gehört und welche Rechte darauf liegen. Der Notar braucht ihn in jedem Fall.
Wo: Grundbuchamt beim zuständigen Amtsgericht, meist 10–20 €
Beim Termin sollte er aktuell sein — üblich sind höchstens drei Monate.
- ☐ **Flurkarte (amtlicher Lageplan)**
nur Haus und Grundstück
Zeigt den Zuschnitt des Grundstücks und die Grenzen zu den Nachbarn.
Wo: Katasteramt oder Vermessungsamt der Stadt beziehungsweise des Kreises
- ☐ **Auszug aus dem Baulastenverzeichnis**
nur Haus und Grundstück
Hält fest, wozu sich frühere Eigentümer gegenüber der Baubehörde verpflichtet haben — etwa ein Wegerecht für den Nachbarn.
Wo: Bauamt der Stadt oder des Kreises
In Bayern stehen solche Verpflichtungen stattdessen im Grundbuch.
- ☐ **Auskunft zu Altlasten**
nur Haus und Grundstück
Bestätigt den Zustand des Bodens. Banken fragen bei älteren Gewerbeflächen danach.
Wo: Untere Bodenschutzbehörde der Stadt oder des Kreises
- ☐ **Auskunft zur Bebaubarkeit**
nur Grundstück
Sagt, was auf dem Grundstück entstehen darf. Bei einem Baugrundstück bestimmt das den Preis.
Wo: Bauamt der Gemeinde — Bebauungsplan oder eine Bauvoranfrage
- ☐ **Nachweis der Erschließung**
nur Grundstück
Zeigt, dass Wasser, Abwasser und Strom am Grundstück anliegen.
Wo: Gemeinde und die örtlichen Versorger

Das Gebäude nur Haus und Wohnung

- ☐ **Grundrisse, Schnitte und Ansichten**
Das Erste, was jeder Interessent sehen will. Ohne Grundriss meldet sich kaum jemand.
Wo: Eigene Bauunterlagen — sonst Einsicht in die Bauakte beim Bauamt
- ☐ **Baubeschreibung**
Beschreibt, woraus das Gebäude gebaut ist. Erklärt dem Käufer, was er für sein Geld bekommt.
Wo: Eigene Bauunterlagen oder die Bauakte beim Bauamt
- ☐ **Baugenehmigung und Abnahme**
Belegt, dass alles Gebaute auch genehmigt ist — besonders bei Anbau, Dachausbau oder Wintergarten.
Wo: Eigene Unterlagen oder das Bauamt

- ☐ **Wohnflächenberechnung**
Legt die Quadratmeter fest, auf die sich der Preis bezieht. Eine geprüfte Zahl trägt durch die Verhandlung.
Wo: Eigene Bauunterlagen, sonst ein Architekt oder Bausachverständiger
- ☐ **Nachweise über Modernisierungen**
Neues Dach, neue Fenster, neue Leitungen: Was belegt ist, zahlt der Käufer auch.
Wo: Eigene Rechnungen und Fotos der Handwerker
Der lohnendste Punkt der ganzen Liste — hier entsteht bares Geld.
- ☐ **Nachweis der Wohngebäudeversicherung**
nur Haus
Die Versicherung geht mit dem Verkauf auf den Käufer über. Er will wissen, was er übernimmt.
Wo: Der eigene Versicherer

Energie und Technik nur Haus und Wohnung

- ☐ **Energieausweis**
Gesetzlich vorgeschrieben
Zeigt den Energiebedarf des Gebäudes. Er gehört in jede Anzeige und muss spätestens bei der Besichtigung vorliegen; nach dem Kauf geht er an den Käufer (§ 80 GEG).
Wo: Energieberater, Schornsteinfeger oder andere zugelassene Aussteller
Er gilt zehn Jahre. Ein vorhandener Ausweis genügt, solange er noch läuft.
- ☐ **Feuerstättenbescheid**
Bestätigt, dass Heizung und Schornstein geprüft sind.
Wo: Bezirksschornsteinfeger
- ☐ **Alter und Wartung der Heizung**
Die häufigste Frage bei der Besichtigung. Eine junge Anlage ist ein Argument.
Wo: Wartungsprotokolle des Heizungsbauers

Bei einer Eigentumswohnung nur Wohnung

- ☐ **Teilungserklärung mit Aufteilungsplan**
Legt fest, was Ihnen allein gehört und was allen gemeinsam. Der Notar braucht sie.
Wo: Hausverwaltung oder Grundbuchamt
- ☐ **Protokolle der Eigentümerversammlungen**
Zeigen, was im Haus ansteht. Käufer und Banken lesen sie genau.
Wo: Hausverwaltung — üblich sind die letzten drei Jahre
- ☐ **Wirtschaftsplan und Jahresabrechnungen**
Beziffern das Hausgeld und die laufenden Kosten.
Wo: Hausverwaltung
- ☐ **Stand der Erhaltungsrücklage**
Eine gut gefüllte Rücklage ist ein starkes Verkaufsargument.
Wo: Hausverwaltung
- ☐ **Beschluss-Sammlung**
Fasst zusammen, was die Gemeinschaft bisher beschlossen hat.
Wo: Hausverwaltung

Wenn die Immobilie vermietet ist wenn vermietet

- ☐ **Mietverträge samt Nachträgen**
Der Käufer tritt in die laufenden Verträge ein und will sie vorher kennen.
Wo: Eigene Unterlagen
- ☐ **Aufstellung der Mieten**
Die Jahresmiete bestimmt bei einer vermieteten Immobilie den Preis.
Wo: Eigene Unterlagen oder die Hausverwaltung
- ☐ **Betriebskostenabrechnungen**
Zeigen, welche Kosten auf die Mieter umgelegt werden.
Wo: Eigene Unterlagen — üblich sind die letzten zwei Jahre
- ☐ **Nachweis der Mietkautionen**
Die Kautionen gehen beim Verkauf mit über.
Wo: Eigene Unterlagen oder das Kautionskonto bei der Bank

Kosten und Formalitäten

- ☐ **Aktueller Grundsteuerbescheid**
Beziffert die laufenden Kosten, nach denen jeder Interessent fragt.
Wo: Eigene Unterlagen, sonst das Finanzamt oder die Gemeinde
- ☐ **Nachweis über Erschließungsbeiträge**
Klärt, ob Straße und Kanal bezahlt sind oder ob noch eine Rechnung kommt.
Wo: Gemeinde
- ☐ **Erbschein oder Testament mit Eröffnungsprotokoll**
bei Erbschaft
Weist nach, wer verkaufen darf. Ohne diesen Nachweis beurkundet der Notar nicht.
Wo: Nachlassgericht beim Amtsgericht
- ☐ **Vollmachten der übrigen Eigentümer**
bei Erbschaft oder Scheidung
Gehört die Immobilie mehreren, unterschreiben alle — oder einer mit Vollmacht.
Wo: Notar

Die Liste deckt den üblichen Fall ab. Je nach Immobilie kommt Einzelnes hinzu — der Notar sagt rechtzeitig, was ihm noch fehlt.

Und was ist Ihre Immobilie wert?

Auf hausbewertung.de bekommen Sie in wenigen Minuten eine Spanne — gerechnet mit den amtlichen Bodenrichtwerten der Gutachterausschüsse. Kostenlos und unverbindlich.