

Mein Haus verkaufen.

Klar entscheiden.
Gut vorbereiten.
Persönlich begleitet.

Der Ratgeber für Eigentümer
in Braunschweig und Umgebung

Jens Marschner

Malermeister und Immobilienmakler | Ausgabe 2026

Ein guter Verkauf beginnt mit Klarheit

Dieses Buch hilft Ihnen, Ihren Immobilienverkauf Schritt für Schritt vorzubereiten. Es verbindet den Blick auf den Markt mit praktischen Fragen zum Zustand Ihres Hauses. Sie finden Entscheidungshilfen, Checklisten und Platz für Ihre eigenen Notizen.

Sie können von vorn beginnen oder direkt das Kapitel wählen, das zu Ihrer Situation passt. Nutzen Sie die Fragen als Vorbereitung für Gespräche mit Makler, Fachbetrieb, Verwaltung und notarieller Stelle.

Ihr Weg durch das Buch

Ziel, Wert und Erfahrung · 3

Unterlagen und sinnvolle Renovierungen · 6

Keller, Fassade und besondere Situationen · 8

Vermarktung, Besichtigung und Verhandlung · 11

Vertrag, Fehler vermeiden und Fahrplan · 14

Checkliste und persönlicher Verkaufsplan · 17

Quellen und Kontakt · 19

Zur Einordnung: Dieser Ratgeber bietet allgemeine Orientierung. Er ersetzt keine individuelle rechtliche, steuerliche oder technische Prüfung und kein erforderliches Gutachten. Maßgeblich sind das konkrete Objekt und die geltenden Vereinbarungen. Stand: 15. September 2026.

Erst das Ziel, dann der Preis

Ein Immobilienverkauf beginnt mit einer Entscheidung über die eigene Zukunft. Vielleicht ist das Haus zu groß geworden. Vielleicht steht ein Umzug an oder Sie haben eine Immobilie geerbt. Je klarer Sie Ihr Ziel kennen, desto besser lassen sich Preis, Vorbereitung und Zeitplan aufeinander abstimmen.

Drei Fragen schaffen Orientierung

Was soll der Verkauf ermöglichen? Bis wann brauchen Sie Klarheit oder den Erlös? Welche Bedingungen sind Ihnen wichtig, etwa eine längere Zeit bis zur Übergabe? Schreiben Sie Ihre Antworten auf, bevor Sie Anzeigenpreise vergleichen.

Unterscheiden Sie einen Wunschtermin von einer festen Verpflichtung. Ein Kaufinteressent muss möglicherweise erst finanzieren oder eine eigene Immobilie verkaufen. Auch Unterlagen und Vertragsabwicklung brauchen Zeit. Planen Sie deshalb mit Spielraum und stimmen Sie voneinander abhängige Schritte sorgfältig ab.

Wer entscheidet mit?

Klären Sie früh, welche Eigentümer beteiligt sind und wer Gespräche führen darf. Eine gemeinsame Vorstellung verhindert widersprüchliche Zusagen. Bei Vollmachten, Erbschaften oder ungeklärten Eigentumsverhältnissen sollte die rechtliche Grundlage vor verbindlichen Vereinbarungen geklärt werden.

Ihr erster Schritt: Notieren Sie Verkaufsgrund, gewünschten Übergabetermin und die Namen aller Beteiligten. Dieses kleine Blatt ist die Grundlage für ein gutes Erstgespräch.

Was ist mein Haus wert?

Ein Angebotspreis im Internet ist noch kein erzielter Kaufpreis. Ähnliche Häuser können sich durch Lage, Grundstück, Grundriss, Zustand und rechtliche Besonderheiten deutlich unterscheiden. Eine belastbare Einschätzung setzt deshalb mehrere Informationen zusammen.

Vier Bausteine einer Einschätzung

Lage: Umfeld, Erreichbarkeit und die konkrete Grundstückssituation. **Objekt:** Flächen, Baujahr, Ausstattung und Nutzung. **Zustand:** dokumentierte Modernisierungen und absehbare Arbeiten. **Markt:** Nachfrage sowie geeignete Vergleichsdaten.

Für Niedersachsen bietet der Immobilien-Preis-Kalkulator der Gutachterausschüsse eine Orientierung auf Basis von Marktmodellen. Solche Modelle ersetzen keine Besichtigung und keine Prüfung der Besonderheiten Ihres Hauses. Auch ein Bodenrichtwert beschreibt nicht allein den Wert des bebauten Grundstücks. [1]

Eine Preisspanne ist oft ehrlicher

Zu Beginn ist eine begründete Spanne hilfreicher als eine scheinbar genaue Zahl. Lassen Sie erklären, auf welchen Daten sie beruht, welcher Zustand zugrunde gelegt wurde und welche Unsicherheiten bestehen. Ein höherer Preisvorschlag ist nicht automatisch die bessere Beratung.

Fragen Sie im Bewertungsgespräch: Welche drei Eigenschaften beeinflussen den Wert meines Hauses am stärksten? Welche Unterlagen fehlen noch, um die Einschätzung zu präzisieren?

Handwerk trifft Immobilienwissen

Ein Haus lässt sich nicht allein über Quadratmeter verstehen. Wer täglich mit Oberflächen, Fassaden und Renovierungen arbeitet, sieht andere Details als jemand, der ein Objekt nur anhand von Fotos und Eckdaten betrachtet. Dieser praktische Blick kann die Vermarktung sinnvoll ergänzen.

Jens Marschner verbindet seine Erfahrung als Malermeister mit kaufmännischem Immobilienwissen, einem Studium im Immobilienmanagement und über 15 Jahren Erfahrung im Immobilienverkauf. Diese Angaben bilden das Profil von Löwenmakler Immobilien. [4]

Der Nutzen für Eigentümer

Welche Arbeiten verbessern den ersten Eindruck? Was sollte vor einer Besichtigung untersucht werden? Welche Oberflächen sind lediglich abgenutzt, und wo ist eine genauere Prüfung sinnvoll? Praktische Erfahrung hilft, diese Fragen zu ordnen und Maßnahmen verständlich zu besprechen.

Dazu gehört, die Grenzen einer ersten Einschätzung zu kennen. Eine Sichtprüfung ersetzt keine Untersuchung verdeckter Bauteile. Bei Fragen zu Statik, Schadstoffen, Energie oder Feuchtigkeitsursachen können entsprechend qualifizierte Fachleute erforderlich sein. Eine gute Beratung benennt offene Punkte, statt Sicherheit vorzutäuschen.

Unser Ansatz: Zustand, mögliche Maßnahmen und Marktchancen gemeinsam betrachten. So entsteht eine nachvollziehbare Grundlage für Ihre Verkaufsentscheidung.

Unterlagen machen den Verkauf leichter

Eine geordnete Objektmappe schafft Vertrauen und spart Rückfragen. Beginnen Sie damit, bevor die ersten Besichtigungen stattfinden. Markieren Sie fehlende oder widersprüchliche Angaben sichtbar, anstatt sie durch Schätzungen zu ersetzen.

Die Grundausrüstung

Sammeln Sie einen aktuellen Grundbuchauszug, vorhandene Bauunterlagen und Grundrisse, nachvollziehbare Flächenberechnungen sowie Unterlagen zu Umbauten und Modernisierungen. Hinzu kommen Informationen zu bestehenden Nutzungsrechten, Vermietung oder anderen Besonderheiten, soweit sie Ihr Objekt betreffen.

Bei einer Eigentumswohnung

Hilfreich sind zusätzlich Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung, Abrechnungen, Wirtschaftsplan, Versammlungsprotokolle und Informationen zu Rücklage und beschlossenen Maßnahmen. Stimmen Sie die erforderlichen Unterlagen mit Verwaltung und Verkaufsbegleitung ab.

Kümmern Sie sich früh um den Energieausweis. Bei einem Verkauf ist er grundsätzlich relevant; es gibt Ausnahmen und unterschiedliche Anforderungen. Prüfen Sie für Ihr Objekt, welcher Ausweis erforderlich ist und welche Angaben in der Vermarktung stehen müssen. Die Verbraucherzentrale erläutert die Anforderungen. [2]

Legen Sie drei Ordner an: „vorhanden“, „angefordert“ und „zu klären“. Persönliche Dokumente geben Sie nur gezielt an die jeweils berechtigten Empfänger weiter.

Renovieren oder im Istzustand verkaufen?

Eine Renovierung kostet Geld, Zeit und Aufmerksamkeit. Sie lohnt sich vor einem Verkauf nicht automatisch. Entscheidend ist, ob eine Maßnahme einen nachvollziehbaren Nutzen für das Objekt und die angesprochene Käufergruppe hat.

Mit den einfachen Dingen beginnen

Ordnung, Reinigung, freie Wege und funktionierende Beleuchtung helfen, Räume verständlich zu zeigen. Kleine, fachgerecht ausgeführte Instandsetzungen können sinnvoll sein. Sie sollten vorhandene Probleme jedoch nicht verdecken. Eine frisch gestrichene Stelle ist kein Ersatz für die Klärung eines Feuchtigkeitsschadens.

Größere Arbeiten bewusst abwägen

Holen Sie für umfangreichere Maßnahmen konkrete Angebote ein. Vergleichen Sie Aufwand, Dauer und mögliche Wirkung auf die Vermarktung. Eine neue Küche oder sehr persönliche Gestaltung trifft nicht jeden Geschmack. Manche Käufer möchten selbst modernisieren und bevorzugen einen transparent beschriebenen Istzustand.

Betrachten Sie zwei Wege: Verkauf mit dokumentiertem Renovierungsbedarf oder Verkauf nach klar begrenzten Arbeiten. Beide können passen. Wichtig ist, dass der Zustand zum Preis und zur Beschreibung passt. Einen sicheren Mehrerlös in Höhe der Renovierungskosten gibt es nicht.

Vor jeder größeren Ausgabe: Welches Problem lösen wir? Wer profitiert davon? Wie hoch sind Gesamtkosten und Zeitbedarf? Was passiert, wenn wir die Maßnahme nicht ausführen?

Feuchter Keller: Ursachen zuerst

Ein feuchter Keller verunsichert Eigentümer und Kaufinteressenten. Für die richtige Lösung muss zunächst geklärt werden, woher die Feuchtigkeit kommt. Sichtbare Flecken allein erklären die Ursache nicht. Zustand, Nutzung, Lüftung und der bauliche Aufbau müssen zusammen betrachtet werden.

Beobachtungen helfen bei der Prüfung

Seit wann besteht das Problem? Tritt es nach Regen oder jahreszeitlich auf? Welche Stellen sind betroffen? Gibt es frühere Untersuchungen, Abdichtungsarbeiten oder Rechnungen? Dokumentieren Sie Beobachtungen mit Datum und Fotos. So wird das Gespräch mit dem Fachbetrieb konkreter.

Ein Putz kann Teil eines abgestimmten Sanierungsaufbaus sein. Er ist jedoch kein pauschaler Ersatz für die Beseitigung einer Feuchtigkeitsursache. Welche Materialien und Maßnahmen passen, hängt vom konkreten Mauerwerk und der Belastung ab. Auch die Verwendung von Schweizer Putz allein erlaubt keine Zusage, dass jeder Keller dauerhaft trocken wird.

Für einen späteren Verkauf

Bewahren Sie Beschreibung, Fotos, Angebote und Rechnungen der ausgeführten Arbeiten auf. Halten Sie fest, was untersucht, behoben und gegebenenfalls noch beobachtet werden muss. Transparenz ist überzeugender als eine allgemeine Aussage wie „alles saniert“.

Bei Kellerfeuchte zuerst die Ursache prüfen lassen. Danach Sanierung und Aufwand festlegen.

Die Fassade: Eindruck und Schutz

Die Fassade prägt den ersten Eindruck eines Hauses. Ein gepflegtes Erscheinungsbild kann Interessenten helfen, das Objekt positiv wahrzunehmen. Ein fachgerecht abgestimmtes Beschichtungssystem unterstützt außerdem den Witterungsschutz. Dabei entscheidet der gesamte Aufbau, nicht allein der Farbton.

Vor dem Anstrich genau hinsehen

Abplatzungen, Risse, Verschmutzungen oder auffällige Feuchtigkeit müssen eingeordnet werden. Der Untergrund muss für die geplante Beschichtung geeignet sein. Welche Vorbereitung, Reparatur und Materialauswahl nötig sind, lässt sich erst am konkreten Objekt beurteilen.

Für den Verkauf ist eine sachliche Dokumentation hilfreich: Wann wurde gearbeitet? Welche Flächen wurden behandelt? Welche Vorbereitung und Produkte gehörten dazu? Gab es besondere Schäden? Rechnungen und Fotos können diese Fragen verständlich beantworten.

Werterhalt statt pauschalem Aufschlag

Ein neuer Anstrich führt nicht automatisch zu einem festen Mehrwert in Euro. Er kann Pflegezustand und Präsentation verbessern; der Kaufpreis hängt weiterhin von der gesamten Immobilie und der Nachfrage ab. Wägen Sie deshalb eine vollständige Fassadenrenovierung gegen kleinere erforderliche Maßnahmen und einen Verkauf im Istzustand ab.

Praktische Frage: Verbessert die Arbeit den Schutz, behebt sie einen Schaden oder dient sie vor allem der Optik? Die Antwort hilft, Prioritäten und Budget festzulegen.

Geerbt, vermietet oder gemeinsam Eigentümer

Nicht jeder Verkauf beginnt mit einer freien und sofort verfügbaren Immobilie. Bei einer Erbschaft, mehreren Eigentümern oder einem vermieteten Objekt müssen zusätzliche Fragen geklärt werden. Ein guter Start ist eine gemeinsame Bestandsaufnahme.

Eine gemeinsame Linie finden

Halten Sie fest, wer Eigentümer ist, wer Entscheidungen treffen darf und welche Ziele die Beteiligten haben. Benennen Sie möglichst eine Person für die laufende Abstimmung. Verbindliche Entscheidungen bleiben bei den hierzu berechtigten Personen.

Bei einer Erbschaft sollten Eigentumsnachweise und Vertretungsfragen rechtzeitig mit der zuständigen fachlichen Stelle geklärt werden. Steuerliche Folgen oder persönliche Konflikte lassen sich nicht durch einen pauschalen Verkaufstipp lösen. Beziehen Sie für diese Fragen passende rechtliche oder steuerliche Beratung ein.

Vermietung transparent darstellen

Sammeln Sie Mietverträge und die für den Verkauf erforderlichen Angaben zur Vermietung. Stimmen Sie Besichtigungen respektvoll ab und machen Sie keine Zusagen zur freien Übergabe, die nicht gesichert sind. Die Rechte der Beteiligten sind im Einzelfall zu beachten.

Für das erste Gespräch reichen oft drei Angaben: Wer ist beteiligt? Wie wird das Objekt aktuell genutzt? Welche Frage verhindert gerade den nächsten Schritt? Die übrigen Unterlagen können anschließend gezielt zusammengestellt werden.

Die passenden Käufer erreichen

Eine gute Vermarktung übersetzt Eigenschaften in nachvollziehbaren Nutzen. Ein gut erschlossener Grundriss, ein Garten oder eine vermietete Wohnung sprechen unterschiedliche Bedürfnisse an. Beschreiben Sie sachlich, was das Objekt bietet und welche Besonderheiten zu beachten sind.

Was ein gutes Exposé leistet

Fotos sollen Räume und Zustand realistisch zeigen. Grundrisse helfen bei der Orientierung. Flächenangaben müssen nachvollziehbar sein; Nutzflächen dürfen nicht ungeprüft als Wohnfläche erscheinen. Benennen Sie Modernisierungen mit Datum und Umfang, soweit diese belegt sind.

Ein Text darf neugierig machen, sollte aber keine ungeklärten Möglichkeiten als sichere Eigenschaften darstellen. Ein möglicher Ausbau, eine zusätzliche Nutzung oder eine bauliche Veränderung gehört erst nach entsprechender Prüfung als gesicherte Aussage in die Vermarktung.

Vorgemerkte Interessenten nutzen

Löwenmakler verfügt nach eigenen Angaben über einen gewachsenen Kundenkreis mit vorgemerkten Kaufinteressenten. Wir prüfen, welche Suchwünsche zu Ihrem Objekt passen, und können diese Kontakte gezielt ansprechen. Daraus folgt keine Verkaufsgarantie: Bedarf, Finanzierung und Objekt müssen tatsächlich zusammenpassen.

Veröffentlichen Sie Fotos erst nach Prüfung persönlicher Details. Familienbilder, Dokumente, Namensschilder und Informationen zu Bewohnern gehören nicht unbeabsichtigt in ein öffentliches Exposé.

Besichtigungen, die Klarheit schaffen

Eine Besichtigung soll mehr leisten als einen guten Eindruck. Sie gibt Interessenten die Möglichkeit, Räume, Zustand und Alltagstauglichkeit zu verstehen. Bereiten Sie einen ruhigen Ablauf und nachvollziehbare Antworten vor.

Vor dem Termin

Sorgen Sie für Zugang zu den vereinbarten Bereichen, gutes Licht und freie Wege. Stellen Sie die relevanten Unterlagen zusammen. Bei bewohnten oder vermieteten Objekten stimmen Sie Termine und den Umgang mit Fotos vorher ab. Bewahren Sie Wertgegenstände und persönliche Unterlagen geschützt auf.

Während des Rundgangs

Erklären Sie Veränderungen, Besonderheiten und bekannte Probleme sachlich. Wenn Sie eine Antwort nicht wissen, notieren Sie die Frage und klären sie nach. Erfundene Sicherheit kann später mehr Aufwand verursachen als eine offene Frage.

Fragen Sie nach dem geplanten Einzug, der vorgesehenen Nutzung und dem Stand der Finanzierung. So lässt sich erkennen, ob die Vorstellungen grundsätzlich zusammenpassen. Ein freundliches Gespräch ist noch keine belastbare Kaufzusage.

Nach dem Termin

Fassen Sie offene Punkte zusammen und vereinbaren Sie den nächsten Kontakt. Wiederkehrende Rückfragen sind wertvolles Feedback: Vielleicht fehlt eine Unterlage, ein Foto ist missverständlich oder der Zustand wird im Exposé nicht deutlich genug.

Führen Sie eine einfache Liste: Termin, Rückfragen, Interesse, fehlende Unterlagen und nächster Schritt. Das erleichtert sachliche Entscheidungen und verhindert vergessene Rückmeldungen.

Angebote vergleichen und verhandeln

Das höchste genannte Angebot ist nicht automatisch das verlässlichste. Neben dem Preis zählen Finanzierungsstand, Bedingungen, gewünschter Übergabetermin und die Bereitschaft, die nächsten Schritte verbindlich vorzubereiten.

Ein Angebot vollständig verstehen

Lassen Sie klarstellen, was im Preis enthalten sein soll. Geht es nur um die Immobilie oder auch um bewegliche Gegenstände? Bestehen Vorbehalte? Muss der Interessent erst eine eigene Immobilie verkaufen? Welche Unterlagen braucht seine Finanzierung noch?

Verhandeln Sie anhand nachvollziehbarer Punkte. Wenn ein Käufer Renovierungsbedarf anführt, prüfen Sie, ob dieser bereits in der Preisfindung berücksichtigt wurde und welche Annahmen zugrunde liegen. Pauschale Abschlüsse helfen weniger als konkrete, überprüfbare Argumente.

Mit einer gemeinsamen Linie auftreten

Stimmen Sie innerhalb der Eigentümerseite ab, welche Bedingungen wichtig sind und wer Angebote entgegennimmt. Halten Sie Gesprächsergebnisse schriftlich fest. Ein Gesprächsprotokoll ist dabei keine rechtliche Prüfung und ersetzt den erforderlichen Immobilienkaufvertrag nicht.

Vergleichen Sie Angebote in vier Spalten: Preis, Finanzierung, Bedingungen und Übergabe. So erkennen Sie Unterschiede, die bei einem reinen Zahlenvergleich verborgen bleiben.

Vom Vertragsentwurf zur Übergabe

Beim Immobilienverkauf ist die notarielle Gestaltung und Abwicklung ein zentraler Schritt. Die Notarin oder der Notar erläutert den Vertrag und dessen rechtliche Bedeutung. Lassen Sie offene Fragen klären, bevor Sie unterschreiben. [3]

Den Entwurf in Ruhe durchgehen

Prüfen Sie insbesondere Beteiligte, Objektbeschreibung, Kaufpreis, mitverkaufte Gegenstände, vereinbarte Termine und die Beschreibung bekannter Besonderheiten. Stimmen die getroffenen Absprachen mit dem Entwurf überein? Geben Sie unklare Punkte an die notarielle Stelle weiter.

Die Unterzeichnung bedeutet nicht, dass alle weiteren Schritte schon erledigt sind. Der Kaufpreis wird üblicherweise erst fällig, wenn vertraglich festgelegte Voraussetzungen erfüllt sind und die entsprechende Mitteilung vorliegt. Maßgeblich ist die konkrete Vertragsabwicklung. [3]

Übergabe nach den Vereinbarungen

Richten Sie die Schlüsselübergabe nach dem Vertrag und der abgestimmten Abwicklung. Protokollieren Sie Datum, Zustand, Zählerstände und übergebene Schlüssel. Halten Sie auch vereinbarte Restarbeiten und übergebene Unterlagen fest.

Nicht improvisieren: Wenn Termine, Zahlungen oder Besitzübergang anders laufen sollen als vereinbart, klären Sie dies rechtzeitig mit der zuständigen notariellen Stelle.

Sieben Fehler, die Sie vermeiden können

- 1. Wunschpreis als Marktwert behandeln.** Lassen Sie erklären, wie die Einschätzung entsteht und welche Vergleichsdaten geeignet sind.
- 2. Ohne vollständige Angaben starten.** Fehlende Flächen, unklare Umbauten und widersprüchliche Informationen führen zu Rückfragen.
- 3. Vor dem Verkauf zu viel renovieren.** Prüfen Sie Nutzen, Kosten und Zeitbedarf jeder größeren Maßnahme.
- 4. Bekannte Probleme verharmlosen.** Beschreiben und dokumentieren Sie den tatsächlichen Zustand. Klären Sie erforderliche Angaben fachlich.
- 5. Jeden Kontakt für einen Käufer halten.** Besprechen Sie Suchwunsch, Finanzierung und Zeitplan, bevor Sie weitreichende Zusagen machen.
- 6. Unter Zeitdruck widersprüchlich handeln.** Stimmen Sie die Eigentümerseite ab und dokumentieren Sie Vereinbarungen.
- 7. Nach der Unterschrift unvorbereitet sein.** Planen Sie Räumung, Unterlagen und Übergabe passend zum Vertrag.

Ein guter Verkaufsprozess schafft an jedem Schritt mehr Klarheit: über das Objekt, die Beteiligten und die nächste Entscheidung.

Ihr Fahrplan mit Löwenmakler

Sie müssen nicht bereits alle Unterlagen besitzen oder einen endgültigen Preis im Kopf haben. Für den Einstieg reicht, dass Sie Ihr Vorhaben und die wichtigsten offenen Fragen schildern.

1. Kennenlernen und Ziele klären

Wir besprechen Lage, Immobilienart, Nutzung und Ihren zeitlichen Rahmen. Sie erfahren, welche Informationen für die nächsten Schritte sinnvoll sind.

2. Objekt und Unterlagen betrachten

Zustand, Besonderheiten und vorhandene Dokumente werden zusammengeführt. Offene rechtliche oder technische Fragen werden benannt und bei Bedarf gezielt weitergeprüft.

3. Einschätzung und Vorgehen besprechen

Wir erläutern die Grundlage der Einschätzung und sprechen über Präsentation, mögliche Vorbereitungen und passende Interessenten. Umfang, Leistungen und Vergütung einer weiteren Zusammenarbeit werden gesondert vereinbart.

4. Verkauf und Übergabe begleiten

Bei einer Beauftragung unterstützt Löwenmakler die abgestimmte Vermarktung und begleitet den weiteren Ablauf im vereinbarten Leistungsumfang.

Sie überlegen zu verkaufen? Lassen Sie uns Ihre Immobilie gemeinsam einschätzen. Die erste Einschätzung ist kostenlos und unverbindlich. Kontakt auf der letzten Seite.

Ihre Verkaufsunterlagen

Diese Liste ist eine praktische Startauswahl. Nicht jedes Dokument ist bei jedem Objekt erforderlich. Ergänzen Sie die Liste nach dem ersten Gespräch.

- ☐ Eigentümer und Ansprechpartner geklärt
- ☐ Grundbuchunterlagen zusammengestellt
- ☐ Grundrisse und Flächenangaben geprüft
- ☐ Bauunterlagen und Umbauten dokumentiert
- ☐ Energieausweis / Anforderungen geklärt
- ☐ Modernisierungen mit Daten und Belegen erfasst
- ☐ Bekannte Schäden und offene Fragen notiert
- ☐ Bei Vermietung: erforderliche Mietunterlagen
- ☐ Bei Wohnung: Unterlagen der Gemeinschaft
- ☐ Zugang und Besichtigungstermine abgestimmt
- ☐ Gewünschter Übergabetermin festgehalten

Was fehlt noch? Wer kümmert sich darum?

Mein persönlicher Verkaufsplan

Füllen Sie aus, was Sie schon wissen. Ungeklärte Punkte sind ein guter Anlass für das erste Gespräch.

Welche Immobilie möchte ich verkaufen?

Wo liegt sie, und wie wird sie genutzt?

Warum denke ich über einen Verkauf nach?

Welcher Zeitrahmen ist mir wichtig?

Welche Modernisierungen oder Schäden sind bekannt?

Was möchte ich im Erstgespräch klären?

Quellen und Herausgeber

[1] Gutachterausschüsse Niedersachsen

Immobilien-Preis-Kalkulator: Orientierung anhand von Marktmodellen. [Quelle öffnen](#)

[2] Verbraucherzentrale

Für wen ein Energieausweis zur Immobilie Pflicht ist. [Quelle öffnen](#)

[3] Notar.de

Immobilienkauf und Fälligkeit des Kaufpreises. [Quelle öffnen](#)

[4] Löwenmakler Immobilien

Unternehmensprofil, Leistungen und Erfahrung. [Quelle öffnen](#)

Herausgeber

Löwenmakler Immobilien · Jens Marschner
Lahholz 2 · 38110 Braunschweig
Telefon: 0162 3053197
E-Mail: info@loewen-makler.de

Ausgabe September 2026. Unternehmensangaben nach Website und Angaben des Herausgebers. Redaktionelle Erstellung mit KI-Unterstützung. Dieser Ratgeber enthält keine Zusage eines bestimmten Verkaufspreises oder einer bestimmten Verkaufsdauer.

[Impressum auf der Website](#)

Sie überlegen zu verkaufen?

Lassen Sie uns Ihre Immobilie gemeinsam einschätzen.

Ob konkreter Verkaufsplan oder erste Überlegung: Erzählen Sie uns, worum es geht. Wir besprechen Ihre Ziele, die Besonderheiten Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung und die nächsten sinnvollen Schritte.

Die erste Einschätzung ist kostenlos und unverbindlich.

Für den Einstieg reichen vier Angaben:

Lage · Immobilienart · aktuelle Nutzung · gewünschter Zeitrahmen

Jens Marschner
Löwenmakler Immobilien

0162 3053197

info@loewen-makler.de

Jetzt Verkaufsgespräch anfragen

www.loewen-makler.de/kontakt