

FOX CAPITAL

Real Estate Finance · Real Estate Transactions · M&A · Corporate Finance

PRAXISLEITFADEN

Checkliste Immobilienverkauf

Sieben Blöcke, über 40 Prüfpunkte –
von der Strategie bis zur Übergabe.

Die komplette Checkliste für Ihren Immobilienverkauf

Sieben Blöcke, über 40 Prüfpunkte – von der Strategie bis zur Übergabe.

01 Strategie und Ziele

- ☐ Verkaufsmotiv schriftlich fixieren
- ☐ Mindestpreis und Zielpreis definieren
- ☐ Zeitrahmen festlegen
- ☐ Diskretionsgrad bestimmen (Off-Market oder Markt)
- ☐ Entscheider und Zuständigkeiten klären
- ☐ Berater und Makler mandatieren

02 Unterlagen

- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Teilungserklärung und Aufteilungsplan (bei WEG)
- ☐ Mietverträge sämtlicher Einheiten
- ☐ Aktuelle Mietaufstellung mit Laufzeiten
- ☐ Energieausweis
- ☐ Bauakten und Genehmigungen
- ☐ Flurkarte und amtliche Pläne
- ☐ Wirtschaftspläne und Betriebskostenabrechnungen
- ☐ Wartungs- und Instandhaltungsnachweise
- ☐ Vorhandene Gutachten und Wertnachweise
- ☐ Versicherungsnachweise
- ☐ Laufende Verfahren oder Rechtsstreitigkeiten

03 Technik und Recht

- ☐ Zustandsprüfung durchführen (ggf. Technical DD)
- ☐ Instandhaltungsrückstau dokumentieren
- ☐ Baulasten und Wegerechte prüfen
- ☐ Denkmalschutz klären
- ☐ Vorkaufsrechte prüfen (kommunal, mietvertraglich)
- ☐ Altlasten und Bodenbelastungen ausschließen
- ☐ Belegungsrechte Dritter erfassen

04 Aufbereitung

- ☐ Kurz-Teaser (eine Seite, anonymisiert) erstellen
- ☐ Exposé mit Kennzahlen und Fotos aufsetzen
- ☐ Datenraum strukturieren (digital, vollständig)
- ☐ Verkaufsstory formulieren: Warum jetzt, warum dieses Objekt

05 Investorenansprache

- ☐ Zielkäuferliste definieren (Passung vor Reichweite)
- ☐ Vertraulichkeitserklärung (NDA) vorbereiten
- ☐ Ansprache parallel, nicht seriell
- ☐ Prozessbrief mit Zeitplan und Gebotslogik versenden
- ☐ Interessenbekundungen strukturiert auswerten

06 Verhandlung und Struktur

- ☐ Asset Deal oder Share Deal – Struktur früh klären
- ☐ Indikative Angebote vergleichbar machen
- ☐ Kaufpreismechanik festlegen (locked box, closing accounts)
- ☐ Finanzierungsnachweise der Käufer prüfen
- ☐ Sicherheiten und Garantien verhandeln
- ☐ Letter of Intent (LOI) mit dem Favoriten

07 Closing und Übergabe

- ☐ Kaufvertragsentwurf mit Kanzlei abstimmen
- ☐ Due Diligence begleiten und Fragen zentral beantworten
- ☐ Notartermin vorbereiten
- ☐ Kaufpreiszahlung und Grundstücksübergang sicherstellen
- ☐ Übergabeprotokoll und Zählerstände dokumentieren
- ☐ Nachbereitung: Steuern, Kommunikation, Lessons learned

Punkt vergessen? Wir prüfen Ihre Verkaufsvorbereitung in einem kostenfreien Erstgespräch: fox@foxcapital.de · Fox Capital, Frankfurt am Main