Ratgeber:
Immobilie verkaufen in München: Schritt für Schritt

Ein Immobilienverkauf besteht aus vielen Einzelschritten, die ineinandergreifen. Dieser Ratgeber zeigt den Ablauf vom ersten Gespräch bis zur Übergabe und benennt die Punkte, an denen Verkäufer am häufigsten Zeit oder Geld verlieren.

1. Ziele klären

Bevor Sie ein Exposé erstellen, sollten Sie wissen, was Sie erreichen möchten: einen bestimmten Zeitraum, den bestmöglichen Preis oder einen reibungslosen Ablauf für die Familie. Diese Prioritäten bestimmen Preis, Tempo und Vermarktung.

- [ ] Gewünschter Zeitraum für den Verkauf
- [ ] Mindestpreis und Angebotsstrategie festgelegt
- [ ] Familiäre, finanzielle oder steuerliche Fristen geprüft
- [ ] Entscheidung über Übergabezeitpunkt und Nutzung bis zum Verkauf

2. Vorbereitung und Unterlagen

Vollständige Unterlagen verkürzen den Verkaufsprozess und schaffen Vertrauen bei Kaufinteressenten und Finanzierern. Fehlende Dokumente lassen sich oft mit einer Vollmacht bei Behörden und Hausverwaltungen nachholen.

- [ ] Grundbuchauszug und Teilungserklärung
- [ ] Energieausweis
- [ ] Wohnflächenberechnung und Grundrisse
- [ ] Hausgeld- und Wirtschaftsunterlagen bei Eigentumswohnungen
- [ ] Nachweise zu Modernisierungen
- [ ] Pflege des Objekts: kleine Reparaturen und ein aufgeräumter Eindruck

3. Vermarktung

Eine gute Vermarktung erreicht die passende Käufergruppe. Die Ansprache unterscheidet sich je nach Lage: Eine Stadtwohnung im Zentrum braucht eine andere Präsentation als ein Einfamilienhaus im Umland.

- Professionelle Fotos und ein aussagekräftiges Exposé
- Vermarktung über Portale, eigene Interessentenkartei und Netzwerk
- Besichtigungen auch am Abend oder am Wochenende, nach Absprache
- Vorauswahl ernsthafter Interessenten statt Besichtigungen für jeden Anfragenden

© 2026 Bayernwerte Immobilien. Alle Rechte vorbehalten. Nur zur persönlichen Verwendung.

Ehrlichkeit schafft Vertrauen

Bekannte Mängel oder Besonderheiten sollten offen benannt werden. Das verhindert spätere Streitigkeiten und stärkt die Glaubwürdigkeit.

4. Verhandlung und Finanzierung

- Angebote anhand der vereinbarten Strategie einordnen
- Finanzierungsbestätigung prüfen, nicht nur eine allgemeine Bankauskunft
- Kaufinteressenten mit dem Finanzierungsberater abstimmen
- Jede wesentliche Entscheidung mit den Eigentümern besprechen

5. Notartermin bis Übergabe

- Notar beurkundet den Kaufvertrag
- Kaufpreis wird nach den Vertragsbedingungen gezahlt
- Lastenfreistellung wird über das Grundbuch abgewickelt
- Übergabe mit Protokoll, Zählerständen und Schlüsselübergabe

- [ ] Zählerstände dokumentiert
- [ ] Schlüssel und Unterlagen übergeben
- [ ] Hausverwaltung und Versicherung informiert
- [ ] Übergabeprotokoll unterschrieben

Verkauf Ihrer Immobilie begleiten lassen

Wir strukturieren den Verkaufsprozess für Sie, halten Sie informiert und stehen bei jeder wichtigen Entscheidung an Ihrer Seite.

anfrage@bayernwerte.de | **bayernwerte.de/kontakt**

Jetzt anrufen: +49 89-21 90 97 33

Über Bayernwerte Immobilien

Bayernwerte Immobilien ist Ihr Immobilienmakler und Mietverwalter in München mit Inhaber Sandy J. Miehling. Wir betreuen Eigentümer, Käufer, Verkäufer, Vermieter, Mieter und Kapitalanleger in allen 25 Münchner Stadtbezirken und im Münchner Umland. Unsere Leistungen: Immobilienbewertung, Immobilienverkauf, Grundstücksverkauf, Immobilienvermietung und Mietverwaltung.

Schlagworte: Immobilie verkaufen München, Eigentumswohnung verkaufen München, Haus verkaufen München, Immobilienverkauf Schritte München, Verkaufsprozess Immobilie München, Bayernwerte Immobilien

© 2026 Bayernwerte Immobilien. Alle Rechte vorbehalten. Nur zur persönlichen Verwendung.

Hinweis

Dieser Ratgeber dient der allgemeinen Information und ersetzt keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung. Bitte lassen Sie sich im Einzelfall von der zuständigen Fachperson beraten, etwa Notar, Fachanwalt oder Steuerberater.

© 2026 Bayernwerte Immobilien. Alle Rechte vorbehalten. Nur zur persönlichen Verwendung.