

Umfangreiche Checkliste für den Hausverkauf

immobilien-verkaeufportal.at

Ein Hausverkauf ist eines der größten finanziellen und organisatorischen Projekte im Leben. Damit der Verkauf deines Hauses in Österreich reibungslos, stressfrei und zum absoluten Bestpreis gelingt, haben wir diesen umfassenden Leitfaden inklusive Schritt-für-Schritt-Checkliste für dich zusammengestellt.

1. Wie du dein Haus schnell & einfach verkaufen kannst

Der Schlüssel zu einem schnellen und unkomplizierten Hausverkauf liegt in einer perfekten Vorbereitung und der emotionalen sowie optischen Aufwertung der Immobilie. Käufer entscheiden oft innerhalb der ersten Minuten – der erste Eindruck ist unersetzlich.

- **Homestaging & Entmüllung:** Entferne persönliche Gegenstände, Familienfotos und überflüssige Möbel. Sorge für maximale Helligkeit, saubere Fenster und einen frischen Duft. Einladende, neutrale Räume erlauben es dem Interessenten, sich selbst im Haus zu sehen.
- **Der „Curb Appeal“ (Der erste Eindruck von außen):** Schneide den Rasen, jäte Unkraut, reinige die Hofeinfahrt und stelle sicher, dass die Haustüre gepflegt wirkt. Die Außenansicht ist das Erste, was potenzielle Käufer sehen (auch auf Portalen).
- **Kleine Reparaturen erledigen:** Tropfende Wasserhähne, klemmende Türen oder Risse in den Silikonfugen sollten vor den Besichtigungen behoben werden. Solche Kleinigkeiten signalisieren dem Käufer einen hervorragenden Pflegezustand und nehmen Argumente für Preisverhandlungen.
- **Professionelle Medien erstellen:** Nutze eine hochwertige Kamera (oder buche einen Profi-Fotografen), fertige taghelle Aufnahmen an und erstelle idealerweise einen virtuellen 360-Grad-Rundgang. Das filtert „Besichtigungstouristen“ vorab heraus.

2. Was du beim Verkauf unbedingt beachten solltest (Recht & Rahmenbedingungen)

In Österreich ist der Immobilienverkauf an strikte gesetzliche Vorgaben gebunden. Wer hier nachlässig agiert, riskierte teure Abmahnungen, Schadensersatzforderungen oder gar das Rücktrittsrecht des Käufers.

Der Energieausweis (Pflicht nach EAVG 2012)

Du bist gesetzlich verpflichtet, bereits im Inserat den Heizwärmebedarf (HWB) und den Gesamtenergieeffizienz-Faktor (fGEE) anzugeben. Spätestens beim Notartermin muss der Energieausweis (nicht älter als 10 Jahre) dem Käufer übergeben werden. Ein Fehlen kann zu Verwaltungsstrafen von bis zu 3.650 Euro führen.

Der aktuelle Grundbuchauszug

Prüfe rechtzeitig das Grundbuch. Befinden sich dort noch alte Hypotheken, Belastungs- und Veräußerungsverbote, Wohnrechte oder Dienstbarkeiten (z. B. Wegerechte)? Diese müssen im Zuge des Verkaufs gelöscht bzw. im Kaufvertrag geregelt werden.

Wichtig für den Privatverkauf: Schließe im Kaufvertrag die gesetzliche Gewährleistung für Sachmängel weitestgehend aus („gekauft wie besichtigt“). Arglistig verschwiegene Mängel (z. B. ein bekannter, feuchter Keller) sind von diesem Ausschluss jedoch ausgenommen und können dich teuer zu stehen kommen.

3. Wie du den Verkaufspreis richtig ansetzt

Den passenden Angebotspreis zu finden, ist die größte Gratwanderung beim Hausverkauf. Setzt du ihn zu hoch an, verbrennst du die Immobilie am Markt, da sie zum „Ladenhüter“ wird. Setzt du ihn zu niedrig an, verlierst du bares Geld.

In Österreich kommen primär drei Wertermittlungsverfahren zum Einsatz:

1. **Vergleichswertverfahren:** Hierbei wird dein Haus mit kürzlich tatsächlich verkauften Immobilien in ähnlicher Lage und Ausstattung verglichen. Portale bieten oft nur Angebotspreise – entscheidend sind jedoch die echten Kaufpreise aus dem Grundbuch.
2. **Sachwertverfahren:** Typisch für Einfamilienhäuser. Es splittet den Wert in den Bodenwert (Grundstück) und den Bauwert des Gebäudes (Herstellungskosten abzüglich der Alterswertminderung).
3. **Ertragswertverfahren:** Relevant, falls das Haus ganz oder teilweise vermietet ist. Hier steht die nachhaltig erzielbare Rendite im Fokus.

Nutze offizielle Immobilienpreisspiegel (z. B. der WKO) oder eine professionelle Wertermittlung über unser Portal, um eine fundierte und datenbasierte Preisstrategie zu wählen.

4. Wie & wo du dein Haus am besten inserierst

Um maximale Reichweite und damit den besten Preis zu erzielen, musst du dort präsent sein, wo die Käufer suchen. Eine Kombination aus digitalen Kanälen liefert die besten Ergebnisse.

Die wichtigsten Online-Marktplätze in Österreich

- **Willhaben.at:** Unangefochtene Plattform Nummer 1 in Österreich für private und gewerbliche Immobilien. Hohe Reichweite in allen Bundesländern.
- **ImmoScout24.at / Immowelt.at:** Exzellente Reichweiten, besonders für gezielte Suchen und überregionale/deutsche Interessenten, die nach Österreich ziehen möchten.

Aufbau eines perfekten Exposés

Dein Inserat muss professionell strukturiert sein:

- **Titel:** Emotional und aussagekräftig (z. B. „Lichtdurchflutetes Familiendomizil in ruhiger Bestlage von Wolfurt mit großem Garten“).
- **Hard Facts:** Wohnfläche, Grundstücksgröße, Zimmeranzahl, Baujahr, Sanierungsstand und die verpflichtenden Energieausweisdaten gut sichtbar platzieren.
- **Beschreibungstexte:** Trenne klar in Lagebeschreibung (Infrastruktur, Schulen, Öffi-Anbindung), Objektbeschreibung (Zustand, Highlights) und Raumaufteilung.

5. Welche Fehler du unbedingt vermeiden solltest

Die Praxis zeigt, dass private Immobilienverkäufer immer wieder in dieselben Fallen tappen. Vermeide diese sieben klassischen Fehler:

- 1. Fehlende Bonitätsprüfung:** Akzeptiere niemals ein Kaufangebot ohne eine verbindliche Finanzierungszusage (Bankbestätigung) des Käufers. Platzt die Finanzierung nach Wochen, beginnt der gesamte Verkaufsprozess von vorn.
- 2. Unvollständige Unterlagen:** Wenn Baupläne oder die Benützungsbewilligung fehlen, verzögert sich die Abwicklung bei der Bank des Käufers massiv.
- 3. Emotionale Verhandlungsführung:** Dein Haus ist voller Erinnerungen. Käufer sehen jedoch oft Mängel oder Renovierungsbedarf. Bleibe bei Kritik sachlich und argumentiere rein datenbasiert.
- 4. Besichtigungs-Chaos:** Zu viele Personen gleichzeitig im Haus verhindern ein Verkaufsgespräch. Setze auf exklusive Einzeltermine.

6. Steuerliche Aspekte: Die Immobilienertragsteuer (ImmoEST)

Seit 2012 unterliegt der Verkauf von privaten Immobilien in Österreich der Immobilienertragsteuer (ImmoEST). Der reguläre Steuersatz beträgt **30 % des Gewinns** (Veräußerungserlös abzüglich Anschaffungskosten und bestimmter Aufwendungen).

Es gibt jedoch zwei fundamentale Befreiungen, die du prüfen solltest:

- **Hauptwohnsitzbefreiung:** Wenn du das Haus seit dem Kauf mindestens 2 Jahre durchgehend als Hauptwohnsitz genutzt hast ODER innerhalb der letzten 10 Jahre mindestens 5 Jahre durchgehend dort gemeldet warst, ist der Verkauf komplett steuerfrei.
- **Herstellerebefreiung:** Wenn du das Gebäude selbst errichtet hast (als Bauherr), ist der Gebäudeanteil steuerfrei (der Grundstücksanteil bleibt steuerpflichtig).

7. Die ultimative Schritt-für-Schritt-Checkliste

Nutze diese tabellarische Struktur, um keinen Schritt im Verkaufsprozess zu vergessen.

Phase 1: Vorbereitung & Dokumentenbeschaffung

Status	Schritt / Dokument	Woher / Wer?	Notiz / Relevanz
[]	Aktueller Grundbuchauszug	Bezirksgericht, Notar, Online	Darf nicht älter als wenige Wochen sein.
[]	Energieausweis (HWB / fGEE)	Zertifizierter Energieberater / Baumeister	Gesetzliche Pflicht für das Inserat.
[]	Baupläne, Schnitte, Baubeschreibung	Eigenes Archiv oder Bauamt der Gemeinde	Essentiell für die Bank des Käufers.
[]	Benützungsbewilligung / Bauakt	Bauamt der Gemeinde	Beweist, dass das Gebäude legal genutzt wird.
[]	Betriebskostenabrechnungen & Vorschriften	Hausverwaltung oder eigene Belege	Transparenz für laufende Kosten.

Phase 2: Vermarktung & Interessenten-Management

- Professionelle Fotos & Grundrisse:** Räume optimieren (Homestaging), helle Fotos machen, alte Baupläne grafisch aufbereiten/modernisieren.
- Exposé-Erstellung:** Aussagekräftigen Text verfassen, alle Kennzahlen bereithalten.
- Inserat schalten:** Auf reichweitenstarken Plattformen (z.B. Willhaben) und regionalen Netzwerken platzieren.
- Anfragen filtern:** Telefonisch oder per E-Mail erste Eckpunkte klären (Finanzierbarkeit, Zeithorizont des Käufers).
-
- Einzelbesichtigungen durchführen:** Haus auf Hochglanz bringen, ausreichend Zeit einplanen, Mängel transparent ansprechen.

Phase 3: Verkauf & Rechtliche Abwicklung

- Kaufanbot einholen:** Lass dir ein schriftliches, verbindliches Kaufanbot mit klarem Kaufpreis und Bedingungen unterzeichnen.

- Finanzierungsbestätigung prüfen:** Vorlage einer unwiderruflichen Bankbestätigung des Käufers verlangen.
- Notar/Anwalt beauftragen:** Vertrauenswürdigen Treuhänder für die Erstellung des Kaufvertragsentwurfs wählen (meist vom Käufer bezahlt).
- Kaufvertrag prüfen:** Klauseln zu Übergabetermin, Gewährleistungsausschluss und Lastenfreistellung genau gegenlesen.
- Unterzeichnung & Beglaubigung:** Gemeinsamer Notartermin zur Vertragsunterzeichnung. Die Auszahlung erfolgt sicher über das Treuhandkonto.

Phase 4: Übergabe der Immobilie

- Zahlungseingang abwarten:** Die Schlüsselübergabe erfolgt ausnahmslos erst dann, wenn der Treuhänder den Erhalt des gesamten Kaufpreises bestätigt hat.
- Übergabeprotokoll anfertigen:** Gemeinsam alle Zählerstände (Strom, Wasser, Gas/Heizung) notieren.
- Schlüssel & Dokumente übergeben:** Alle Schlüssel (inkl. Kopien) sowie sämtliche Betriebsanleitungen, Garantiezertifikate und Pläne aushändigen.
- Ummeldung durchführen:** Gemeinde, Energieversorger und Gebäudeversicherung über den Eigentümerwechsel informieren.

Erfolgreich verkaufen mit [immobilien-verkaeufportal.at](https://www.immobilien-verkaeufportal.at)

Nutze unsere digitalen Tools für eine kostenlose Immobilienbewertung, lade rechtssichere Vorlagen für das Übergabeprotokoll herunter oder finde den passenden Experten in deiner Region in Österreich. Wir begleiten dich Schritt für Schritt zum erfolgreichen Hausverkauf.