



VOR DEM JA ZUM KAUFANGEBOT

Kaufangebote vergleichen.

Sie erhalten mehr Überblick über Preis, offene Fragen und den passenden Zeitplan. Nutzen Sie diese zwei Seiten allein oder im gemeinsamen Gespräch.



Christian Gottschling
Geschäftsführer

- Preis + Umfang**
Welcher Kaufpreis wird genannt? Welche Gegenstände sind darin enthalten?
- Finanzierungsstand**
Was ist für genau diese Immobilie geprüft? Welche Voraussetzungen sind offen?
- Bedingungen**
Hängt das Angebot noch von einem anderen Verkauf oder weiteren Prüfungen ab?
- Zeitplan**
Welcher Übergabetermin ist gewünscht? Passt er zu Ihrem Auszug?
- Ihre Aufgaben**
Welche Räumung, Arbeiten oder weiteren Leistungen werden noch erwartet?

FIKTIVES BEISPIEL - KEIN MARKTPREIS, KEINE VERKAUFSREFERENZ

Angebot A

350.000 €

Übergabe passt zum eigenen Plan

Angebot B

355.000 €

Übergabe zwei Monate später

5.000 € mehr - (2 × 650 € zusätzliche Kosten) = 3.700 €

Angenommen werden 650 € zusätzliche laufende Kosten je Monat. Die 3.700 € sind ein Preisvorteil vor weiteren Kosten, kein Nettoerlös. Provision, Darlehensablösung, Steuern und weitere Kosten sind nicht berechnet.

Ihre wichtigste Regel: Unbekannt bleibt offen.

Eine Finanzierungsbestätigung kann unterschiedlich verbindlich sein. Lesen Sie den Wortlaut. Klären Sie Zahlung, Übergabe und Vertragsfragen mit dem Notariat. Eine Rechenhilfe ersetzt keine Prüfung der offenen Bedingungen.

Grundlagen zum Nachlesen · geprüft am 25.10.2026

Finanzierungsbestätigung: Sparkasse · Kaufpreisfälligkeit: Bundesnotarkammer

Notarielle Beurkundung: § 311b BGB · gesetz-im-internet.de

Fragen zum Angebot? Besprechen Sie Ihren nächsten Schritt.

duisburgmakler.de/kontakt

ZUM AUSDRUCKEN + GEMEINSAM BESPRECHEN

Ihr Vergleich auf einen Blick.

Notieren Sie bei beiden Angeboten dieselben Angaben. Schreiben Sie bei fehlenden Informationen einfach „offen“. Halten Sie fest, wer die nächste Frage bis wann klärt.



Christian Gottschling
Geschäftsführer

Vergleich vom: _____ Ihr Wunschtermin: _____

Prüfpunkt	Angebot A	Angebot B
Kaufpreis Betrag + Datum	_____	_____
Enthaltene Gegenstände Gleicher Umfang?	_____ _____	_____ _____
Finanzierungsstand Objektbezug? Noch offene Prüfung?	_____ _____	_____ _____
Offene Bedingungen Was muss noch eintreten?	_____ _____	_____ _____
Zeitplan + Übergabe Passt der Termin zu Ihrem Plan?	_____ _____	_____ _____
Rückfragen Wer klärt was bis wann?	_____ _____ _____	_____ _____ _____

Vor dem nächsten Gespräch festhalten

Das ist mir besonders wichtig: _____

Diese Frage kläre ich als Nächstes: _____

Diese Vorlage trifft keine Käuferauswahl. Preis, Nachweise und Bedingungen gehören zusammen. Prüfen Sie zusätzliche Kosten anhand Ihres tatsächlichen Zeitplans.

Fragen zum Angebot? Besprechen Sie Ihren nächsten Schritt.

duisburgmakler.de/kontakt