



Ratgeber zum richtigen Immobilienverkauf

Planung ist das A & O

www.wetekam-immobilien.de

Der teuerste Fehler von Familie Schneider

Als Anna und Markus Schneider beschlossen, ihr Haus zu verkaufen, fühlte sich alles richtig an.

Die Kinder waren aus dem Haus, das Einfamilienhaus mit Garten war inzwischen zu groß geworden. „Das wird schon“, sagte Markus.

„Häuser verkaufen sich doch von selbst.“

Ein paar Fotos mit dem Handy, eine schnell geschriebene Anzeige im Internet – und zwei Tage später klingelte tatsächlich das Telefon. Die ersten Interessenten kamen am Samstag.

Anna war nervös. Markus war optimistisch.

Doch schon bei der ersten Besichtigung begann es zu holpern.

„Haben Sie den Energieausweis?“, fragte ein Interessent freundlich.

Betretenes Schweigen.

„Den... müssten wir noch beantragen.“

Beim zweiten Termin erschien niemand.

Beim dritten fragte ein Paar nach Bauplänen. Die lagen irgendwo im Keller. Vielleicht.

Die Wochen vergingen. Die Anfragen wurden weniger.

Und dann kam das erste Angebot – 40.000 Euro unter Wunschpreis.

„Der Markt ist schwierig“, erklärte der Interessent sachlich.

„Außerdem ist das Haus renovierungsbedürftig.“

Plötzlich war aus Vorfreude Unsicherheit geworden.

Hatten sie den Preis falsch angesetzt?

War die Anzeige unprofessionell?

Wirkte das Haus nicht gepflegt genug?

Und warum fragten plötzlich alle nach Unterlagen, von denen sie noch nie gehört hatten?

Nach drei Monaten war klar: Ein Immobilienverkauf passiert nicht „einfach so“. Er ist kein Zufall. Er ist ein Projekt.

Und Projekte ohne Planung werden teuer.

Sehr teuer.

Inhaltsverzeichnis



Vorwort	4
Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab	5
Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse	6
Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf	7
Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck	8
Die Verkaufsdauer richtig einschätzen	9
Werbung erreicht potentielle Käufer	10
Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck	11
Die Präsentation des Objektes	12
Fremde Interessenten	12
Die Preisverhandlungen	13
Die Finanzierung muss gewährleistet sein	13
Haftung vermeiden	14
Schließlich kommt der Kaufvertrag	14
Unsere Unterstützung auf einen Blick	15

Vorwort

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben“, sagte schon Albert Einstein.

Früher oder später stellt sich jeder im Leben einige entscheidende Fragen: Bin ich glücklich, so wie ich lebe? Was möchte ich noch erreichen? Wo sehe ich meine Zukunft?

Oft beginnt alles mit einer kleinen Idee – einem Tapetenwechsel, mehr Ruhe im Grünen, näher bei der Familie oder dem Traum vom Ferienhaus im Süden. Und manchmal wird aus diesem Gedanken eine Entscheidung, die vieles verändert.

Plötzlich steht eine der größten Entscheidungen im Raum:
Der Verkauf der eigenen Immobilie.

Eine Entscheidung mit Gewicht – emotional, finanziell und persönlich.

„Ich verkaufe mein Haus und starte neu“ klingt zunächst einfach. Doch genau hier beginnt für viele Eigentümer die Herausforderung. Fehlende Unterlagen, unrealistische Preisvorstellungen, unpassende Vermarktung oder unzuverlässige Interessenten können den Verkauf schnell komplizierter machen als gedacht. Aus Wochen werden Monate – und aus Vorfreude wird Unsicherheit.

Doch genau das lässt sich vermeiden.

Wer den Immobilienverkauf strukturiert angeht, typische Fehler kennt und von Anfang an professionell begleitet wird, verkauft nicht nur erfolgreicher – sondern auch sicherer, schneller und entspannter.

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, worauf es wirklich ankommt.

Damit Ihr Immobilienverkauf nicht zur Belastung wird – sondern zum erfolgreichen ersten Schritt in Ihren neuen Lebensabschnitt.

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab

Wenn Sie sich entschieden haben, Ihr Haus zu verkaufen, möchten Sie selbstverständlich einen fairen und marktgerechten Preis erzielen. Schließlich steckt in Ihrer Immobilie nicht nur Geld, sondern auch viel Zeit, Arbeit und persönliche Geschichte.

Genau hier entsteht jedoch häufig Unsicherheit:

Ein zu hoher Preis schreckt Interessenten ab – ein zu niedriger lässt Käufer misstrauisch werden. Die entscheidende Frage lautet daher: Welcher Preis würdigt den Wert Ihrer Immobilie und überzeugt gleichzeitig den Markt? Versetzen Sie sich einmal in die Rolle eines Käufers: Wie würden Sie auf ein deutlich überteuertes oder auffallend günstiges Angebot reagieren?

Eine realistische Wertermittlung basiert auf mehreren Faktoren. Dazu gehören klassische Bewertungsmethoden sowie die konkreten Eigenschaften Ihrer Immobilie:

- Wertermittlung verstehen: Sachwert-, Vergleichs- und Ertragswertverfahren bilden die Grundlage für einen realistischen Markt- bzw. Verkehrswert.
- Objektdaten zusammentragen: Baujahr, Zustand von Dach, Fenstern und Heizung, Modernisierungen, Ausstattung und mögliche Reparaturen.
- Die Lage bewerten: Nähe zu Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und Verkehrsanbindungen beeinflusst Nachfrage und Preis.
- Den tatsächlichen Zustand betrachten: Für Käufer zählen vor allem Modernität, Bausubstanz und Lage – weniger die persönliche Einrichtung.

Eine durchdachte und realistische Preisstrategie ist daher der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf – damit Ihre Immobilie wertgeschätzt wird und gleichzeitig die passenden Käufer anspricht.

Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse

Ein häufiger Fehler beim Immobilienverkauf ist eine falsche Einschätzung der Verkaufsdauer. Viele Eigentümer gehen davon aus, dass sich ein Haus innerhalb weniger Wochen verkaufen lässt. In der Praxis hängt die Geschwindigkeit des Verkaufs jedoch stark von Preisstrategie, Markteinschätzung und Vermarktung ab.

Gerade wenn bereits ein Umzug geplant oder eine neue Immobilie gefunden ist, kann eine falsche Planung schnell zu unnötigem Druck führen. Unter Zeitdruck werden Entscheidungen oft vorschnell getroffen – und Immobilien nicht selten unter ihrem tatsächlichen Marktwert verkauft. Der Schlüssel zu einem zügigen und erfolgreichen Verkauf liegt daher in einer realistischen Marktanalyse und einer klaren Verkaufsstrategie. Wenn Preis, Präsentation und Vermarktung von Anfang an auf den aktuellen Markt abgestimmt sind, finden Immobilien deutlich schneller die passenden Käufer – häufig sogar zu Preisen über dem ursprünglichen Angebotspreis.

Wichtige Grundlagen für einen erfolgreichen Verkaufsstart sind:

- Eine realistische Markteinschätzung, die Angebot, Nachfrage und regionale Besonderheiten berücksichtigt
- Eine durchdachte Preisstrategie, die Interesse am Markt erzeugt und ernsthafte Käufer anspricht
- Eine professionelle Vermarktung, die Ihre Immobilie optimal präsentiert und sichtbar macht
- Eine strukturierte Verkaufsplanung, damit Besichtigungen, Verhandlungen und Abschluss effizient ablaufen

Wer diese Punkte frühzeitig berücksichtigt, schafft die besten Voraussetzungen für einen zügigen, sicheren und wertgerechten Immobilienverkauf – ohne unnötigen Zeitdruck und mit einem Ergebnis, das dem tatsächlichen Wert der Immobilie entspricht.

Wichtige Punkte für eine erfolgreiche Verkaufsplanung :

Persönliche Erreichbarkeit:

Interessenten brauchen einen direkten Ansprechpartner. Vermeiden Sie Anrufbeantworter oder Vertreter und geben Sie eine Handynummer an.

Professionelle Präsentation:

Ein vollständiges Inserat signalisiert Seriosität. Neben Kontaktdaten sollten alle relevanten Informationen enthalten sein: Größe, Zimmeranzahl, Baujahr, Energieausweis, besondere Ausstattungen etc.

Sammeln Sie alle Unterlagen:

Baupläne, Grundrisse, Energieausweis, Reparatur- und Renovierungsnachweise. Vollständige Unterlagen schaffen Vertrauen.

Ansprechende Darstellung:

Hochwertige Fotos und eine aussagekräftige Beschreibung erhöhen die Chance auf ernsthafte Interessenten.

Effiziente Terminplanung:

Organisieren Sie Besichtigungen strukturiert und flexibel. Unregelmäßige Termine wirken unprofessionell.

Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck

Bei der Vermarktung einer Immobilie spielt eine gute und schnelle Erreichbarkeit eine entscheidende Rolle. Kaufinteressenten vergleichen meist mehrere Angebote gleichzeitig und erwarten zeitnahe Antworten auf ihre Anfragen. Bleibt eine Rückmeldung aus oder ist der Ansprechpartner schwer erreichbar, wenden sich viele Interessenten schnell anderen Immobilien zu.

Für Eigentümer ist es jedoch im Alltag oft schwierig, jederzeit erreichbar zu sein – besonders während der üblichen Geschäftszeiten, in denen viele selbst beruflich eingebunden sind. Genau hier zeigt sich der Vorteil einer professionellen Vermarktung durch einen Immobilienmakler. Während Eigentümer ihrem Beruf und Alltag nachgehen, kümmert sich der Makler um die Kommunikation mit Interessenten.

- Anfragen werden zeitnah beantwortet
- Fragen von Interessenten professionell geklärt
- Besichtigungstermine effizient organisiert und koordiniert
- Ernsthafte Kaufinteressenten frühzeitig erkannt

So haben Interessenten jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner, während Eigentümer gleichzeitig spürbar entlastet werden. Eine zuverlässige Erreichbarkeit und strukturierte Kommunikation sorgt dafür, dass keine potenziellen Käufer verloren gehen und der Verkaufsprozess effizient voranschreitet.



Die Verkaufsdauer richtig einschätzen

Je länger eine Immobilie am Markt angeboten wird, desto kritischer werden viele Interessenten. Bleibt ein Objekt über Monate hinweg online, stellen sich potenzielle Käufer schnell die Frage, ob es einen Grund dafür gibt, dass sich bisher niemand entschieden hat. Eine lange Vermarktungsdauer kann sich daher – wie bereits erwähnt – negativ auf den erzielbaren Preis auswirken.

Natürlich benötigt ein Immobilienverkauf eine gewisse Zeit. Dennoch sollten sich bereits in den ersten Wochen erste Reaktionen des Marktes zeigen – zum Beispiel durch Anfragen von Interessenten oder vereinbarte Besichtigungstermine. Bleiben diese Signale aus, lohnt es sich, die Vermarktungsstrategie kritisch zu prüfen.

Denn häufig liegt es nicht an der Immobilie selbst, sondern an Preisstrategie, Präsentation oder Reichweite der Vermarktung. Eine professionelle Vermarktung setzt daher auf mehrere entscheidende Faktoren:

- Eine realistische Preisstrategie, die Interesse am Markt weckt
- Ein hochwertiges Exposé, das die Immobilie überzeugend präsentiert
- Eine starke Online-Präsenz auf relevanten Immobilienportalen
- Gezielte Vermarktungsmaßnahmen, um die passenden Käufer zu erreichen

Eine durchdachte und aktive Vermarktung sorgt dafür, dass Ihre Immobilie sichtbar wird, Interesse weckt und zeitnah die richtigen Käufer erreicht – die beste Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf.

Werbung erreicht potentielle Käufer

Auch die besten Unterlagen helfen wenig, wenn kaum jemand erfährt, dass Ihre Immobilie zum Verkauf steht. Eine Anzeige auf nur einer Plattform reicht heute selten aus, um genügend passende Interessenten zu erreichen.

Eine erfolgreiche Vermarktung nutzt deshalb mehrere Werbekanäle gleichzeitig, um eine möglichst große Reichweite zu erzielen. Dazu gehören unter anderem:

- Online-Inserate auf großen Immobilienportalen
- Professionelle Fotos und ein aussagekräftiges Exposé
- Regionale Werbung, z. B. in lokalen Medien
- Nachbarschaftsmarketing, etwa durch Verkaufsschilder oder Postwurfsendungen
- Gezielte Marketingmaßnahmen, um passende Käufer anzusprechen

Je mehr qualifizierte Interessenten erreicht werden, desto höher ist die Chance auf einen schnellen Verkauf und einen sehr guten Preis.

✓ Professionelle Immobilienmakler wissen, welche Vermarktungswege in der jeweiligen Region besonders effektiv sind. Häufig verfügen sie bereits über vorgemerkte Kaufinteressenten und investieren gezielt in die Präsentation und Bewerbung einer Immobilie.

Fragen Sie daher frühzeitig nach dem konkreten Vermarktungskonzept: Welche Maßnahmen sind geplant? Auf welchen Plattformen wird inseriert? Und welche Materialien werden für die Präsentation Ihrer Immobilie erstellt?

Eine durchdachte Vermarktungsstrategie sorgt dafür, dass Ihre Immobilie sichtbar wird, Interesse weckt und zeitnah den passenden Käufer findet.



Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck

Kaum ein Käufer entscheidet sich für eine Immobilie, ohne sich zuvor gründlich zu informieren. Schließlich handelt es sich um eine große Investition. Interessenten möchten Klarheit über Zustand, rechtliche Gegebenheiten und alle wichtigen Details der Immobilie.

Umso wichtiger ist es, bei Besichtigungen und Gesprächen gut vorbereitet zu sein. Wenn alle relevanten Unterlagen vorliegen, können Fragen direkt beantwortet werden und Sie vermitteln Sicherheit und Professionalität. Fehlende Informationen oder nachzureichende Dokumente wirken dagegen schnell unstrukturiert und können Interessenten verunsichern.

Deshalb sollten bereits vor den ersten Besichtigungen alle wichtigen Informationen und Dokumente zusammengestellt werden – sowohl für Interessenten als auch später für Finanzierung und Notartermin. Dazu gehören unter anderem:

- Grundbuchauszug und Flurkarte
- ✓ • Bauunterlagen und Wohnflächenberechnung
- Energieausweis
- Informationen zu Modernisierungen und Zustand der Immobilie
- weitere relevante Objektunterlagen

Ein erfahrener Immobilienmakler sorgt hier für Struktur. Er weiß genau, welche Unterlagen benötigt werden, unterstützt bei der Beschaffung fehlender Dokumente und bereitet alle Informationen übersichtlich auf.

So wird der Verkaufsprozess transparent, professionell und effizient – eine wichtige Voraussetzung für einen reibungslosen Immobilienverkauf.

Die Präsentation des Objektes

Der erste Eindruck entscheidet – das gilt auch beim Immobilienverkauf. Eine ansprechende und professionelle Präsentation sorgt dafür, dass Ihre Immobilie sofort Aufmerksamkeit weckt und sich positiv von anderen Angeboten abhebt.

Dazu gehören hochwertige Fotos, ein aussagekräftiges Exposé und eine klare Darstellung aller wichtigen Informationen. Potenzielle Käufer erhalten so bereits vor der Besichtigung einen überzeugenden Eindruck und können sich besser vorstellen, wie ihr zukünftiges Zuhause aussehen könnte.

Eine durchdachte Präsentation erhöht nicht nur das Interesse, sondern trägt auch entscheidend dazu bei, die passenden Käufer anzusprechen und den Verkaufsprozess zu beschleunigen.

Fremde Interessenten

Sobald Ihre Immobilie vermarktet wird, melden sich in der Regel schnell erste Interessenten. Ein professioneller Immobilienmakler prüft jedoch zunächst, wie ernsthaft das Interesse ist und ob die Immobilie grundsätzlich zu den Anfragenden passt, bevor Besichtigungstermine vereinbart werden.

So wird vermieden, dass unnötig viele fremde Personen Zugang zur Immobilie erhalten oder sensible Informationen unkontrolliert weitergegeben werden. Wichtige Details werden zudem nicht leichtfertig am Telefon besprochen, sondern gezielt mit ernsthaften Kaufinteressenten im persönlichen Gespräch geklärt.

Diese sorgfältige Vorauswahl sorgt dafür, dass Besichtigungen effizient verlaufen und sich Eigentümer auf wirklich passende Käufer konzentrieren können.

Die Preisverhandlungen

Kommt es zu ersten Preisgesprächen, ist das bereits ein wichtiger Schritt im Verkaufsprozess. Neben dem Kaufpreis werden dabei häufig auch Punkte wie Übergabetermin, Zahlungsmodalitäten oder enthaltenes Inventar besprochen.

Ein erfahrener Immobilienmakler legt deshalb vorab gemeinsam mit Ihnen eine klare Verhandlungsstrategie fest. Ziel ist es, einen fairen Abschluss zu erzielen und gleichzeitig den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu sichern – ohne vorschnell Zugeständnisse zu machen

Die Finanzierung muss gewährleistet sein

Die meisten Käufer finanzieren eine Immobilie zumindest teilweise über eine Bank. Verzögerungen entstehen daher häufig dann, wenn die Finanzierung noch nicht geklärt ist oder sich später Probleme bei der Kreditbewilligung ergeben.

Umso wichtiger ist es, die Finanzierungsfähigkeit eines Interessenten frühzeitig zu prüfen – idealerweise bereits vor dem Notartermin. Denn der Notar übernimmt ausschließlich die Beurkundung des Kaufvertrags und überprüft weder die Zahlungsfähigkeit des Käufers noch dessen Finanzierung.

Eine frühzeitige Klärung der Finanzierung sorgt deshalb für mehr Sicherheit im Verkaufsprozess und hilft, unnötige Verzögerungen oder zusätzliche Kosten zu vermeiden.

Haftung vermeiden

Ein häufiger Fehler bei privaten Immobilienverkäufen ist, unbewusst zu viel Haftung zu übernehmen. Ungenaue oder falsche Angaben – selbst wenn sie unbeabsichtigt entstehen – können das Vertrauen von Käufern schnell beeinträchtigen. Im schlimmsten Fall kann dies sogar zu rechtlichen Konsequenzen oder Schadenersatzforderungen führen. Umso wichtiger ist eine sorgfältige und korrekte Darstellung der Immobilie. Klare, vollständige und nachvollziehbare Informationen schaffen Vertrauen bei Interessenten und sorgen gleichzeitig für mehr Sicherheit im gesamten Verkaufsprozess.

Schließlich kommt der Kaufvertrag

Kurz vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags ist es wichtig zu wissen: Der Notar vertritt keine der beiden Parteien. Seine Aufgabe besteht darin, den Vertrag rechtlich korrekt zu formulieren und zu beurkunden – nicht darin, Ihre persönlichen Interessen zu prüfen oder zu bewerten. Da der Vertragsentwurf häufig auf Basis der Vereinbarungen zwischen Käufer und Verkäufer erstellt wird, können ohne genaue Prüfung Formulierungen entstehen, die für Sie nachteilig sind. Ein erfahrener Immobilienmakler geht den Vertragsentwurf deshalb vorab gemeinsam mit Ihnen durch, erläutert wichtige Punkte und achtet darauf, dass Ihre Interessen berücksichtigt werden. So wird sichergestellt, dass der Vertragsabschluss transparent, ausgewogen und rechtlich sicher erfolgt.

Unsere Unterstützung auf einen Blick :



Ehrliche Beratung



Sichergestellte Erreichbarkeit



Einholen und prüfen wichtiger Dokumente



Individuelle Vermarktungsstrategie



gedrucktes Lifestyleexposé



360° Rundgänge



strukturierte Besichtigungen



Bonitätsprüfung der
Kaufinteressenten



Vorbereitung und Begleitung
Notartermin



Begleitung bis zur Übergabe