

DIE 7 HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF.

Wie man sie kennt,
versteht und vermeidet.

Ratgeber mit
allen wichtigen
Checklisten!



DIE 7 HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF



PETER HARTMANN

Inhaber, Immobilienexperte

**Liebe Eigentümerin,
lieber Eigentümer,**

ganz egal, ob Sie schon alter Hase oder noch junger Rookie in Sachen Haus- oder Wohnungsverkauf sind: Für große Fehler ist in der kleinsten Immobilie Platz. Sie schleichen sich durch kleine Hintertüren in die Wohnungsbesichtigung oder über die Tastatur Ihres Rechners ins Exposé.

Damit Sie für Ihren Immobilienverkauf gut vorbereitet sind, haben wir diesen Ratgeber zusammengestellt, ihn mit übersichtlichen Checklisten angereichert und werden Ihnen 7 typische Fehler vorstellen, die sich alle vermeiden lassen – wenn man sie kennt!

Als erfahrene Makler wissen wir um die Herausforderungen der erfolgreichen Vermarktung einer Immobilie. Die Entscheidung zum Verkauf eines Objekts wird in den seltensten Fällen unüberlegt oder aus einer Laune heraus getroffen. Damit Sie optimal in diese Entscheidungsfindung und auch in den Prozess des Verkaufs Ihrer Immobilie starten können, haben wir diesen Ratgeber für Sie zusammengestellt.

Wir wünschen Ihnen gute Unterhaltung beim Lesen und sind bei Fragen rund um die Immobilie gerne für Sie da.

Ihr Peter Hartmann

Inhaltsverzeichnis

FEHLER I.	4
Die unrealistische Einschätzung der Verkaufsdauer.	
FEHLER II.	6
Das mach ich ohne Makler!	
FEHLER III.	8
Den Immobilienwert anhand der Investitionen ermitteln.	
FEHLER IV.	9
Die Unterlagen haben noch Zeit!	
Checklisten:	
» Dokumente für den Immobilienverkauf	
» Informationsgehalt der Unterlagen	
» Unterlagen zum Wohnungsverkauf	
FEHLER V.	14
Das Märchen-Exposé.	
FEHLER VI.	15
Verschoben ist nicht aufgehoben.	
FEHLER VII.	16
Besichtigung? Nichts leichter als das!	

FEHLER I.

DIE UNREALISTISCHE EINSCHÄTZUNG DER VERKAUFSDAUER.

**„Die Wohnung verkauf ich und nehm mir
mit dem Geld ne Neue!“**

Ein Satz, den man nicht selten zu hören bekommt. Dessen Realisierung aber umso seltener zu sehen ist. Denn allein die Doppelbelastung Immobilienverkauf und Immobiliensuche zur Eigennutzung wird oft zur Zerreißprobe.

Beginnen wir also mit einem echten Klassiker unter den Fehlern beim Immobilienverkauf: der Festsetzung eines unrealistischen Verkaufszeitpunkts.

Viele warten zu lange, bis sie das Thema Immobilienverkauf angehen, weil sie mit einem schnellen Verkauf rechnen. Oder sie beginnen mit dem Verkauf, bevor über den zukünftigen Wohnsitz entschieden wurde.

TIPP ____

Ein guter Makler kann Sie unterstützen, den Verkauf der eigenen und den Erwerb einer neuen Immobilie unter einen Hut zu bringen. Er kann in Ihre Zeitpläne einbezogen werden und diese bei der Entwicklung einer Vermarktungsstrategie entsprechend berücksichtigen.

Nur mal so als Tipp!





Alles braucht seine Zeit – auch der Immobilienverkauf.

Auch bei hoher Nachfrage kann sich der Verkaufsprozess über Monate hinziehen. Hier die wichtigsten Gründe für Verzögerungen:

- » Kaufinteressent prüft Umbau- und Sanierungsmaßnahmen
- » Kaufinteressent prüft eventuelle Mängel am Objekt
- » Kaufinteressent muss sich erst nach einem Kreditgeber umschaun
- » Verhandlungen über Einbauten
- » Vereinbarungen zur Räumung von Grundstück oder Wohnung
- » Verhandlungen über den Preis

TIPP ____

Kalkulieren Sie immer einen zeitlichen Puffer von 5-8 Monaten ein.

In der Regel möchten Käufer so schnell wie möglich ihr neues Eigentum beziehen. Ist ein Bezug erst später möglich, wird monetärer Ausgleich dafür erwartet. Umgehen Sie den Nachlass, indem Sie den Verkaufszeitpunkt absehbar planen.

FEHLER II. DAS MACH ICH OHNE MAKLER!

Eines vorab:

Wir möchten Ihnen unsere Dienstleistung als Makler hier auf keinen Fall aufschwätzen. Ein Immobilienverkauf in Eigenregie ist zeit- und arbeitsintensiv, aber durchaus möglich. Man muss allerdings wissen, worauf man sich einlässt. Und das zeigen wir Ihnen hier.

Immobilienverkauf kostet viel. Viel Zeit.

Der zeitliche Aufwand eines Immobilienverkaufs wird von Eigentümern fast immer unterschätzt. Denn die Arbeit, die hinter dem Ganzen steckt, sieht man einer Immobilie so gar nicht an.

TIPP __

Planen Sie viel Zeit ein. Und zwar viermal so viel Zeit, wie Sie spontan für notwendig halten würden. Je mehr, desto realistischer.

Papier ist geduldig – die Qual mit den Unterlagen.

Ein Immobilien-Portfolio ist nur vollständig, wenn es alle notwendigen Dokumente und Unterlagen enthält. Vom Grundriss bis zum Energieausweis. Und von unterschiedlichsten Ämtern, Anbietern oder Datenbanken.

TIPP __

Kümmern Sie sich vor Verkaufsstart um alle notwendigen Dokumente. Ohne die sind Verkaufsverhandlungen unseriös und faktisch gar nicht möglich.



Verkaufen ist ein Full-Time-Job.

Kaufinteressenten betreut man nicht „mal nebenbei“. Denn wer große Mengen Geld für eine Immobilie ausgibt, möchte oft alles bis ins Detail wissen. Und zwar zu jeder Tages- und Nachtzeit. Sind Sie als Verkäufer berufstätig und stehen für Fragen und Antworten nur mit zeitlicher Verzögerung zur Verfügung, kann Unmut oder schlimmstenfalls ein Entzug der Vertrauensgrundlage entstehen.

TIPP __

Lernen Sie das Phänomen Immobilien-Tourismus kennen. Menschen, die aus purer Neugier oder Zeitvertreib auf Immobiliensuche gehen. Sie kosten Ihre Zeit, Ihre Nerven und kaufen am Ende: gar nichts.

Neutral ist ideal: die Festlegung des Verkaufspreises.

Viele Immobilienverkäufe sind schon aufgrund der Preisvorstellung zum Scheitern verurteilt. Der Grund: fehlende Objektivität. Das eigene Heim wird idealisiert und der Preis entsprechend hoch angesetzt. Potenzielle Käufer dagegen betrachten Preis und Immobilie neutral und das sollten Sie auch sein.

Wichtig ist zudem, dass Sie als Verkäufer in Preisverhandlungen geübt sind und entsprechende Strategien kennen. Denn Verhandlungsgeschick ist mindestens so wichtig wie Lage, Lage, Lage.

Zusammenfassend können wir an dieser Stelle sagen: Verkaufen ohne Makler, das kann man schon mal machen, man muss es aber nicht. 😊

FEHLER III. DEN IMMOBILIENWERT ANHAND DER INVESTITIONEN ERMITTELN.

Viele Verkäufer bilden die Summe aus Anschaffungswert und Investitionen und glauben, so den Preis ermitteln zu können. Doch weit gefehlt. Denn die genannten Faktoren haben damit rein gar nichts zu tun.

Was zählt, ist der aktuelle Standard. Die aktuelle Infrastruktur. Die aktuelle Nachfrage. Und nicht, was gestern oder vorgestern war.

TIPP ___

**Ziehen Sie einen Gutachter zu Rate.
Er bestimmt den Marktwert Ihrer Immobilie –
und Sie bekommen eine ideale Grundlage,
Ihren eigenen Preis zu bestimmen.**

„Aber mein Nachbar hat ...“

Geschichten von Nachbarschafts-Verkäufen sind im Immobilienverkauf so gängig wie „Hier können Sie Ihre Träume verwirklichen“ als Überschrift im Exposé. Man munkelt, welchen Preis das Nachbarhaus erzielt hat. Man erzählt sich, welche Wertsteigerung die Wohnung der Schröders erfahren hat.

Hier werden Äpfel mit Birnen verglichen. Sanierete Häuser mit unsanierten. Beste Lagen mit guter Lage. Und das wärmedämmte Sahnestück mit dem durchfeuchteten Mittelreihenhaus. Jede Immobilie ist individuell. Und genau so ist auch ihr Preis.

Der erste Preis zählt!

Als digitaler Immobilienverkäufer haben Sie zwar die Möglichkeit, Ihren Preis je nach Tageslaune anzupassen. Aber Ihr Käuferkreis merkt das. Er sieht, wenn Preise nachträglich gesenkt werden und zieht seine Schlussfolgerungen daraus und die sind in den seltensten Fällen positiv.

Besser, Sie starten gleich mit einem realistischen Verkaufspreis. Und bleiben dabei.

Denn der erste Preis ist das, was zählt.



FEHLER IV. DIE UNTERLAGEN HABEN NOCH ZEIT!



„Den Energieausweis kann ich ja auch später noch beantragen“.

So oder so ähnlich haben schon viele Verkaufsprojekte geendet. Denn wer die notwendigen Unterlagen nicht rechtzeitig zusammensucht, dem fehlt ein zentraler Baustein im Immobilienverkauf, der später nicht mehr eingebaut werden kann.

TIPP —

Gehen Sie vor dem Inserieren Ihrer Immobilie unsere Checklisten in diesem Abschnitt durch. Sie werden es nicht bereuen!

Um nur ein Beispiel zu nennen: Der Energieausweis. Er ist kein netter Zusatz in Ihren Unterlagen. Sein Vorhandensein unterliegt einer Pflicht, deren Verletzung bis zu 15.000 Euro Strafe einbringen kann. Fehlende oder verzögerte Informationen erzeugen aber auch Misstrauen und können Ihre potenziellen Käufer abschrecken, was sich durch rechtzeitiges Zusammenstellen der Unterlagen einfach vermeiden lässt.

TIPP —

Händigen Sie Kaufinteressenten immer nur Kopien der Unterlagen aus und niemals die Originale. Die gehen erst beim Verkauf auf den Käufer über – vom Bauplan bis zur Garantieurkunde – und dann endgültig.

CHECKLISTE. DOKUMENTE FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF.

	Liegt vor	Liegt nicht vor	Beantragt bei
Grundbuchauszug	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Energieausweis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Liegenschaftskarte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bebauungsplan – wenn vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Abrechnungen der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Mietvertrag – bei Vermietung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Grundriss und Wohnflächenberechnung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Erbbaurechtsvertrag bei gepachtetem Grundstück	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Hinweis

Ist überall ein Haken dran? Perfekt!

Wenn es mit den Verkaufsverhandlungen genau so gut klappt wie mit den Unterlagen, dann ist an Ihnen glatt ein Makler verloren gegangen. 😊

CHECKLISTE. ALLE DETAILS.

Alle Unterlagen parat? Super. Dann schauen Sie genau in die Dokumente und knöpfen sich diese Checkliste vor:

	Liegt vor	Liegt nicht vor	In folgendem Dokument
Grundstücksgröße	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Baujahr	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Bauweise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Wohnfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Modernisierungen und Instandsetzungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Energieeffizienzklasse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Art der Heizung und des Wärmeschutzes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>
Besondere Ausstattung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<hr/>

CHECKLISTE. UNTERLAGEN WOHNUNGSVERKAUF.

Sie möchten eine Eigentumswohnung verkaufen?
Dann brauchen Sie erstens die Eigentumswohnung
und zweitens diese Unterlagen:

	Liegt vor	Liegt nicht vor	Beantragt bei
Teilungserklärung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
Abrechnungen der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
Hausgeldabrechnungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
Wirtschaftsplan der letzten ein bis zwei Jahre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____



UNTERLAGEN HAUSVERKAUF.

Unterlagen zusammensuchen ist nicht nur zeit-, sondern auch kostenintensiv – hier ein Überblick.

Unterlagen Hausverkauf	Kosten Privatverkauf	Kosten mit Makler
Energieausweis	50-300 €	inkl.
Grundriss/Wohnflächenberechnung	160-250 €	inkl.
Flurkarte/Liegenschaftskarte	bis 40 €	inkl.
Grundbuchauszug	10-20 €	inkl.
Sanierungsnachweis	kostenlos	inkl.
Bauzeichnung	10-100 €	inkl.
Gebäudeversicherungsschein	kostenlos	inkl.
Grundsteuerbescheid	kostenlos	inkl.
Bebauungsplan	bis 20 €	inkl.
Erbbaurechtsvertrag	kostenlos	inkl.
Teilungserklärung	bis 50 €	inkl.
Protokolle der Eigentümerversammlungen	kostenlos	inkl.
Auszug Baulastenverzeichnis	10-50 €	inkl.
Wirtschaftsplan	kostenlos	inkl.
Jahresabrechnung	kostenlos	inkl.
Mietvertrag	kostenlos	inkl.

FEHLER V. DAS MÄRCHEN-EXPOSÉ.

Mit Immobilien-Exposés ist es wie mit Märchen:
Was sich zunächst ganz zauberhaft anhört, muss
noch lange nicht zauberhaft enden.

Und je glanzvoller ein Exposé im Inserat daherkommt,
umso höher sind auch die Erwartungen potenzieller Käufer.

TIPP ___

Wecken Sie niemals falsche Erwartungen. Eine in die Jahre gekommene Einbauküche wird spätestens bei der Besichtigung als solche enttarnt werden. Beschreiben Sie lieber gleich, was Sache ist. Ehrlich währt gerade in Immobilien-dingen am längsten.

Ehrlich währt am längsten. Und verkauft am besten.

Falsche Angaben im Exposé können im unangenehmsten Fall zu Rechtsstreitigkeiten führen. In jedem Fall aber zu enttäuschten Erwartungen. Die führen wiederum zu Preisverhandlungen und zu Misstrauen zwischen Käufer und Verkäufer.

Besser, Sie bleiben gleich bei der Wahrheit.
Das zahlt sich am Ende auch beim Preis aus.

Schreiben will gelernt sein.

Nicht jeder ist dazu geboren, verkaufsfördernde Exposé-
Texte zu verfassen. Falls Ihre Stärken woanders liegen,
beauftragen Sie doch einfach einen Experten mit dem
Schreiben Ihres Exposés. Der Schreiber ist erstens Profi
und zweitens objektiv.

TIPP ___

**Stellen Sie dem Verfasser alle Angaben zum
Objekt zur Verfügung. Von Quadratmeterzahl
bis Raffinessen. Dann kann er alles gleich in
seinen Text einfließen lassen und Sie müssen
nur noch Korrektur lesen.**

Jetzt brauchen Sie nur noch professionelle Fotos Ihrer
Wohnung oder Ihres Hauses und schon kann Ihr Exposé
ganz märchenhaft performen.

Wir drücken Ihnen die Daumen!

FEHLER VI. VERSCHOBEN IST NICHT AUFGEHOBEN.

Sobald Ihr Exposé online ist, fängt die eigentliche Arbeit erst an. Denn es kann durchaus sein, dass Ihr Telefon nicht mehr still steht, Ihr E-Mail-Postfach überquillt und Ihr Hirn zu Höchstleistungen aufläuft. Machen Sie sich gefasst auf:

- » Anrufe von Maklern
- » Fragen von Interessenten
- » Anforderung weiterer Informationen
- » Abstimmen von Besichtigungsterminen
- » Fragen nach Details
- » Bitten nach persönlichem Gespräch
- » Nachfragen zum Preis
- » und vielem mehr

Warten Sie mit den Antworten niemals zu lange. Denn hinter jeder Nachricht könnte der richtige Käufer stecken. Und wenn er einige Tage auf eine Meldung von Ihnen warten muss, verliert er oft schon das Interesse oder wird misstrauisch.

Was ein Immobilienverkauf mit Ihrem Handy zu tun hat?

Viel! Denn trotz des zeit- und arbeitsintensiven Immobilienverkaufs haben Sie ein Recht auf Privatsphäre. Richten Sie speziell für die Verkaufsphase ein Prepaid-Handy mit neuer Nummer und eine E-Mail-Adresse ein. Definieren Sie Antwort- und Telefonzeitfenster und schützen Sie sich und Ihre Familie davor, 24/7 Immobilienverkäufer zu sein.

Was lange währt, wird nicht mehr wahr.

Achten Sie darauf, erreichbar zu sein und in akzeptabler Zeit eine Antwort zu geben. Denn je länger der Verkauf sich hinzieht, umso unseriöser wirkt Ihr Angebot. Was schon seit Monaten auf gängigen Immobilienportalen zu sehen ist, lässt einen Haken vermuten. Käufer springen ab oder gar nicht erst auf und Ihre Immobilie verliert an Wert.

Ein erfahrener Makler kann schon aus diesem Grund eine gute Wahl sein. Er kommuniziert effizient, antwortet zügig und weiß genau, wie und wann man handeln muss.

FEHLER VII

BESICHTIGUNG?

NICHTS LEICHTER ALS DAS!

Auch bei der Besichtigung ist es mit dem bloßen Türöffnen nicht getan. Bereiten Sie Ihre Besichtigungstermine gut vor. Präsentieren Sie sich, Ihre Immobilie und die Unterlagen so, wie Sie es sich als Käufer selbst wünschen würden: Seriös, freundlich und professionell.

Die Immobilienbesichtigung – Tipps & Tricks

- » **Unbewohnt geht vor!** Je leerer eine Immobilie ist, umso mehr Raum entsteht – auch für die individuellen Vorstellungen eines Käufers.
- » Führen Sie eine **Interessentenliste!** So behalten Sie den Überblick und lassen keinen außer Acht.
- » **Entpersonalisieren** Sie Ihre Immobilie! Das, was Sie lieben und schätzen, kann verhindern, dass Interessenten sich an diesem Ort „sehen“.
- » **Böden, Küche, Bad.** Auf diese Dinge haben Kaufinteressenten ein besonderes Augenmerk: Achten Sie darauf, dass alles sauber und in Schuss ist.
- » **Weg mit No-Goes!** Aggressive Farben, grelle Lichteffekte, Schimmel, Feuchtigkeit und leider auch Familienfotos haben in Ihrem Verkaufsobjekt nichts zu suchen.



My Home ist my Staging.

Mit Home Staging zum Verkaufserfolg.

Home Stager rücken Ihre Immobilie ins perfekte Licht. Mit Möbeln, Accessoires, Farbspielen und kleinen Schönheitskorrekturen präsentieren Sie Ihr Verkaufsobjekt so, wie sich Käufer das heute wünschen. Holen Sie sich Hilfe vom Profi – die zahlt sich am Ende auch finanziell aus.

Selbst Pflege von Gartenanlagen, Wegen oder Eingangsbereich gehören zum Portfolio der Home Stager. Fragen Sie einfach Google, wer in Ihrer Nähe den Job für Sie machen kann – **oder noch einfacher: uns.**

Besichtigungstermin? Nein Danke!

Sie haben doch keine Lust, fremde Menschen durch die Räume zu führen, die Ihnen vertraut sind? Dann fragen Sie einfach uns. Wir machen das täglich, professionell und zu 100 % in Vertretung Ihrer Interessen.



WIR SIND AM ENDE. ABER NICHT MIT UNSEREM LATEIN!

Am Ende dieses kleinen Ratgebers hoffen wir, dass wir Ihnen ein paar Tipps mitgeben konnten, die Ihren Weg zum Immobilienverkauf einfacher machen.

Die häufigsten Fehler kennen Sie jetzt. Nun geht es darum, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Eine davon könnte die Wahl unseres Maklerbüros sein. Muss es aber nicht.

Denn egal, wie Sie Ihren Weg weiter gehen:
Wir wünschen Ihnen das Allerbeste!

Ihr Peter Hartmann

HIER FINDEN
IHRE NOTIZEN PLATZ.

SIE HABEN NOCH WEITERE FRAGEN ?
VEREINBAREN SIE EINFACH EINEN TERMIN.
WIR SIND GERNE FÜR SIE DA.

HARTMANN
IMMOBILIEN



PETER HARTMANN
Inhaber, Immobilienexperte

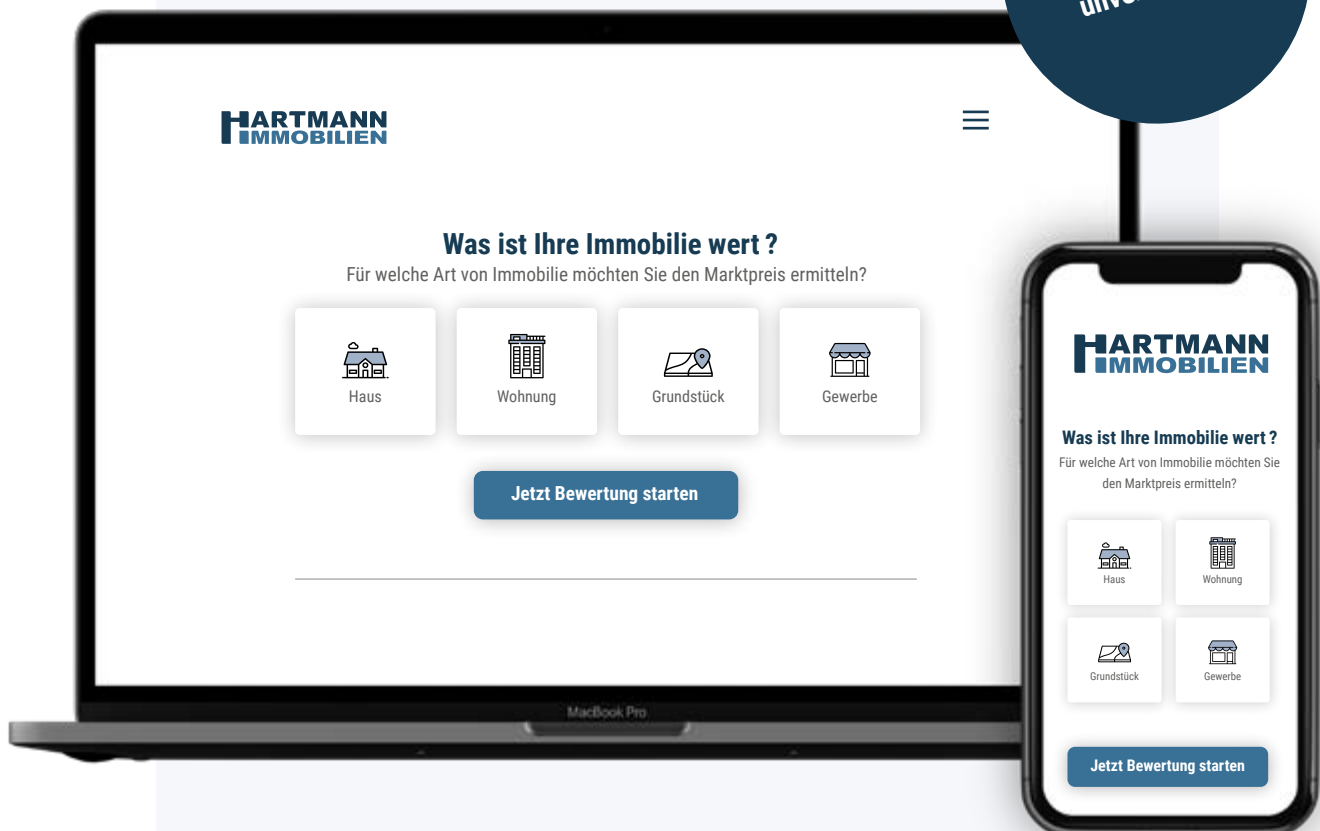
Hartmann Immobilien
Wilhelm-Kobelt-Strasse 3
60529 Frankfurt am Main

- ☎ **069 935 401 02**
- ✉ **info@hartmann-immobilien.com**
- 🌐 **hartmann-immobilien.com**

SIE MÖCHTEN WISSEN, WIE VIEL IHRE IMMOBILIE WERT IST ?

Nutzen Sie unsere kostenfreie
Immobilienbewertung.

Online, schnell und
unverbindlich.



hartmann-immobilien.com



Dieser Ratgeber ist ein kostenloser Service von:

Hartmann Immobilien
Wilhelm-Kobelt-Strasse 3
60529 Frankfurt am Main

Urheberrecht und Haftungsausschluss

Der Inhalt dieses Dokuments unterliegt dem Urheberrecht. Änderungen, Kürzungen, Erweiterungen, Ergänzungen sowie Vervielfältigungen bedürfen der vorherigen Einwilligung der Maklaro GmbH, Millerntorplatz 1, 20359 Hamburg. Für mögliche Druckfehler und Irrtümer wird keine Haftung übernommen. Stand März 2023.