



RATGEBER

Fehler beim Immobilienverkauf

Wie Sie Zehntausende Euro verschenken — und wie nicht

Die teuersten Fehler beim Hausverkauf

Und wie erfahrene Eigentümer sie vermeiden

Ein Immobilienverkauf ist kein Alltagsgeschäft — und Fehler kosten bares Geld. Falsch kalkulierter Preis, unprofessionelle Präsentation, fehlende Unterlagen: Wer die häufigsten Fallstricke kennt, verkauft schneller und für mehr Geld.

Was Sie jetzt wissen sollten:

- Den Verkaufspreis emotional statt realistisch festlegen
- Schlechte Fotos und unvollständiges Exposé
- Fehlende oder fehlerhafte Unterlagen (Käufer springt ab)
- Erste Besichtigung ohne professionelle Vorbereitung
- Kaufvertrag ohne anwaltliche/notarielle Prüfung

❗ WICHTIG:

Ein zu hoher Einstiegspreis schreckt Käufer ab — und erzwingt später Preissenkungen, die den Wert in der Wahrnehmung weiter drücken.

Die häufigsten Fehler und wie man sie vermeidet

Fehler 1: Falscher Preis

Zu hoch: lange Standzeit, Preisspirale nach unten. Zu niedrig: verschenktes Geld. Lösung: professionelle Marktanalyse und Wertgutachten.

Fehler 2: Schlechte Präsentation

Dunkle Fotos, leere oder überladene Räume, kein Grundriss. 95% der Käufer suchen online — der erste Eindruck entscheidet. Lösung: professioneller Fotograf, Home Staging.

Fehler 3: Fehlende Unterlagen

Energieausweis, Grundriss, Baugenehmigung — fehlende Dokumente verzögern oder platzen lassen Deals. Lösung: Vollständige Unterlagen vor dem ersten Termin.

Fehler 4: Emotionale Verhandlungen

Eigentümer sind emotional gebunden — das schadet in Preisverhandlungen. Kaufinteressenten nutzen das aus. Lösung: Neutraler Makler verhandelt sachlich in Ihrem Interesse.

Fehler 5: Falsche Käufer

Ohne Bonitätsprüfung kann der Kauf nach Monaten platzen. Kosten: Notarkosten, Zeitverlust, emotionaler Stress. Lösung: Vorqualifizierung aller Interessenten.

Fehler 6: Steuerfallen

Verkauf vor Ablauf der 10-Jahresfrist? Spekulationssteuer! Vermietetes Objekt? Andere Regeln als selbst genutztes. Lösung: Steuerberater vor dem Verkauf konsultieren.

Ein professioneller Makler verhindert diese Fehler — von Anfang an.

Wie wir Ihnen helfen können

Ihr Spezialist für besondere Lebenssituationen

1

Marktgerechte Preisfindung

Ich analysiere den aktuellen Markt in Halle und Leipzig und ermittle den optimalen Verkaufspreis — nicht zu hoch, nicht zu niedrig.

2

Professionelles Exposé & Fotografie

Hochwertige Fotos, ansprechender Text, vollständige Unterlagen — ich präsentiere Ihre Immobilie von ihrer besten Seite.

3

Bonitätsprüfung aller Interessenten

Ich qualifiziere Kaufinteressenten vorab — Sie führen nur ernsthafte Besichtigungen mit zahlungsfähigen Käufern durch.

4

Komplette Verkaufsabwicklung

Von der Preisfindung bis zur Schlüsselübergabe: Ich begleite den gesamten Verkaufsprozess für Sie.

Jetzt kostenfrei beraten lassen:

+49 160 4141071 · wohntraum.info

WhatsApp: Senden Sie "Verkaufsfehler – bitte um Kontaktaufnahme" an +49 160 4141071

Ihre Checkliste

Verkaufs-Checkliste für Eigentümer

Aufgabe / Prüfpunkt	Erledigt
<input type="checkbox"/> Professionelle Wertermittlung einholen	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Alle Unterlagen zusammenstellen (Energieausweis, Grundriss, etc.)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Steuerliche Situation prüfen (10-Jahresfrist, Eigennutzung)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Professionelle Fotos und Grundrisszeichnung beauftragen	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Zielgruppe definieren: Familie, Investor, Eigennutzer?	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verkaufsstrategie festlegen (online, diskret, Bieterverfahren?)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Unterlagen für Notarvertrag vorbereiten	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Kaufinteressenten auf Bonität vorprüfen	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Besichtigungen professionell vorbereiten (Home Staging)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Kaufpreisverhandlung: sachlich und marktkonform	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Notartermin koordinieren, Übergabeprotokoll erstellen	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Kostenloses Erstgespräch mit Wohnraum Immobilien vereinbaren	<input type="checkbox"/>

Steffen Batat

Immobilienmakler · Immobilienbewertung

Halle/Saale · Leipzig · Saalekreis

+49 160 4141071

info@wohnraum.info

www.wohnraum.info

WhatsApp: +49 160 4141071

Senden Sie: "Verkaufsfehler – bitte um Kontaktaufnahme"

