

KOSTENLOSER RATGEBER FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER

Immobilie verkaufen – aber richtig.

10 typische Fehler beim Immobilienverkauf – und wie Eigentümer
sie vermeiden können



Verkaufen? Behalten? Vermieten?

Informieren Sie sich zuerst.
Entscheiden Sie danach.

Orientierung für Eigentümer im Raum
Waiblingen · Fellbach · Stuttgart

Vertrauen – Werte – Zukunft

BEVOR SIE ENTSCHIEDEN

Mehr als eine Preisfrage

Für viele Eigentümer ist die eigene Immobilie weit mehr als ein Vermögenswert. Vielleicht haben Sie lange darin gelebt, Ihre Kinder sind dort aufgewachsen oder das Haus gehört seit Jahrzehnten zur Familie.

Umso wichtiger ist es, über Verkauf, Vermietung oder Weitergabe in Ruhe zu entscheiden. Dieser Ratgeber hilft Ihnen, typische Stolpersteine frühzeitig zu erkennen und die nächsten Schritte vorzubereiten.

UNSER GRUNDSATZ

Eine gute Immobilienentscheidung beginnt mit einer ehrlichen Betrachtung Ihrer persönlichen Situation.

Ihr Weg durch den Ratgeber

Preis und Unterlagen vorbereiten · Fehler 1–2 · Seiten 3–4

Präsentation und Interessenten prüfen · Fehler 3–5 · Seiten 5–7

Informationen und Gespräche ordnen · Fehler 6–8 · Seiten 8–10

Alternativen und Unterstützung wählen · Fehler 9–10 · Seiten 11–12

Kostenlose Ersteinschätzung · Seite 13; Hinweise · Seite 14

Die Hinweise geben allgemeine Orientierung. Rechtliche, steuerliche und technische Fragen zu Ihrer Immobilie sollten Sie individuell mit den zuständigen Fachleuten klären.

Den Preis aus dem Bauch heraus festlegen

Ein ähnliches Haus wird im Internet teuer angeboten. Daraus lässt sich der Wert der eigenen Immobilie jedoch nicht zuverlässig ableiten: Angebotspreise sind keine nachgewiesenen Verkaufspreise.

Was den Wert beeinflusst

- Mikrolage, Grundstück, Wohnfläche und Grundriss
- Baujahr, Zustand, Energiebedarf und Modernisierungen
- Rechte, Belastungen und die aktuelle Nachfrage

Ein zu hoher Einstiegspreis kann Interessenten abschrecken und die Vermarktung verlängern. Ein zu niedriger Preis kann finanziellen Spielraum verschenken. Auch frühere Investitionen werden nicht automatisch vollständig im Verkaufspreis vergütet.

ERST EINORDNEN, DANN ANBIETEN

Lassen Sie eine nachvollziehbare Marktwertspanne erarbeiten. Legen Sie darauf aufbauend Angebotspreis und Verhandlungsspielraum fest. Eine Einschätzung ist keine Garantie für einen bestimmten Verkaufserlös.

Starten, bevor die Unterlagen vollständig sind

Interessenten möchten sich ein Bild machen. Finanzierende Banken brauchen belastbare Unterlagen. Fehlende oder widersprüchliche Dokumente können Entscheidungen verzögern.

Die Grundlagen zusammenstellen

- Aktueller Grundbuchauszug, Flurkarte oder Lageplan
- Grundrisse, Wohnflächenberechnung und Bauunterlagen
- Energieausweis und Nachweise über Modernisierungen
- Bei Wohnungen zusätzlich: Teilungserklärung, Beschlüsse und Protokolle, Wirtschaftsplan, Abrechnungen und Rücklagenstand

Je nach Objekt sind weitere Nachweise erforderlich, etwa zu Baulasten, Genehmigungen oder Mietverhältnissen. Angaben zur Fläche sollten nachvollziehbar sein; Unklarheiten gehören vor der Vermarktung geprüft.

FRÜHZEITIG BEGINNEN

Prüfen Sie die Energieausweispflichten einschließlich möglicher Ausnahmen. Grundsätzlich ist der Ausweis spätestens bei der Besichtigung vorzulegen; bei kommerziellen Anzeigen sind gegebenenfalls Pflichtangaben aufzunehmen. [1, 2]

Die Vermarktung nicht vorbereiten

Der erste Eindruck entsteht meist schon in der Anzeige. Dunkle Fotos, überladene Räume oder unklare Beschreibungen erschweren es, das Potenzial einer Immobilie zu erkennen.

So entsteht eine klare Präsentation

- Räume aufräumen und persönliche Gegenstände reduzieren
- Helle, scharfe Fotos mit realistischen Perspektiven wählen
- Grundrisse gut lesbar und Flächen nachvollziehbar darstellen
- Zustand, Ausstattung und Besonderheiten sachlich beschreiben

Eine gute Vorbereitung muss keine große Renovierung bedeuten. Prüfen Sie Aufwand und Nutzen kleiner Maßnahmen. Bei bewohnten oder vermieteten Räumen sollten Fotoaufnahmen und deren Veröffentlichung vorher abgestimmt werden.

EHRLICH UND ANSPRECHEND

Zeigen Sie Ihre Immobilie von ihrer guten Seite, ohne Schäden zu verdecken. Retuschen dürfen den tatsächlichen Zustand nicht irreführend verändern. Bekannte Probleme gehören frühzeitig in das Gespräch.

Zu viele unqualifizierte Besichtigungen

Viele Anfragen bedeuten nicht automatisch viele passende Käufer. Besonders in einem noch bewohnten Haus kosten Besichtigungen Zeit und greifen in den Alltag ein.

Vor dem Termin sachlich klären

- Passen Objekt, Lage und Preisrahmen zur Suche?
- Wie ist die Finanzierung grundsätzlich geplant?
- Muss zuvor eine andere Immobilie verkauft werden?
- Welcher Kauf- und Übergabezeitpunkt wird angestrebt?

Vereinbaren Sie feste Termine und bereiten Sie einen einheitlichen Rundgang vor. Bewahren Sie Wertgegenstände und persönliche Unterlagen sicher auf. Sammeln Sie nur die personenbezogenen Daten, die für den jeweiligen Schritt erforderlich sind.

QUALITÄT VOR QUANTITÄT

Wählen Sie Interessenten nach sachlichen, objektbezogenen Kriterien aus. Ein strukturiertes Vorgespräch spart unnötige Termine und gibt ernsthaften Interessenten Raum für ihre Fragen.

FEHLER 05 / 10

Kaufinteresse mit Zahlungsfähigkeit verwechseln

Begeisterung für ein Haus ist noch keine gesicherte Finanzierung. Auch ein überzeugendes Gespräch ersetzt keinen geeigneten Nachweis.

Was Sie rechtzeitig prüfen sollten

- Liegt eine aktuelle, zum Kauf passende Finanzierungsbestätigung vor?
- Welche Bedingungen oder Vorbehalte enthält sie?
- Sind Kaufnebenkosten und erforderliche Eigenmittel berücksichtigt?
- Hängt der Kauf von einem anderen Immobilienverkauf ab?

Klären Sie den Stand der Finanzierung, bevor Sie andere Interessenten dauerhaft zurückstellen oder die Beurkundung vorbereiten lassen. Eine allgemeine Bankauskunft ist nicht automatisch eine verbindliche Kreditzusage und garantiert keine Zahlung.

NACHWEISE GEBEN ORIENTIERUNG

Behandeln Sie Finanzierungsunterlagen vertraulich. Stimmen Sie Kaufpreisfälligkeit, Sicherungen und Übergabe mit dem Notariat ab. Eine Reservierung ersetzt weder Finanzierung noch notariellen Kaufvertrag.

Wichtige Informationen zu spät nennen

Wenn erhebliche Besonderheiten erst kurz vor dem Notartermin bekannt werden, kann Vertrauen verloren gehen. Offenheit ermöglicht eine fundierte Kaufentscheidung.

Diese Themen frühzeitig aufbereiten

- Bekannte Feuchtigkeit, Schäden oder Altlastenhinweise
- Wohn-, Wege- und sonstige Rechte sowie Erbbaurecht
- Mietverhältnisse und tatsächliche Nutzung
- Baurechtliche Unklarheiten, Umbauten oder fehlende Nachweise
- Beschlossene Maßnahmen und Sonderumlagen bei Wohnungen

Halten Sie fest, welche Informationen und Unterlagen Sie wann übergeben haben. Trennen Sie gesicherte Tatsachen von Vermutungen. Wenn Sie etwas nicht wissen, sagen Sie das und lassen Sie die Frage prüfen.

UNKLARHEITEN VOR DEM VERTRAG KLÄREN

Ein Haftungsausschluss schützt nicht bei arglistigem Verschweigen eines Mangels oder einer übernommenen Beschaffenheitsgarantie. Welche Offenlegung im Einzelfall erforderlich ist, sollte fachkundig geklärt werden. [3]

Ohne Strategie verhandeln

Preisgespräche verlaufen ruhiger, wenn Sie Ihre Ziele vorher festlegen. Entscheiden Sie möglichst nicht unter dem Druck einer einzelnen Besichtigung.

Vier Fragen für Ihre Vorbereitung

- Welcher Preis ist anhand von Marktdaten plausibel?
- Welchen Erlös benötigen Sie nach den zu erwartenden Kosten?
- Welcher Verhandlungsspielraum passt zu Ihrer Situation?
- Welche weiteren Punkte sind wichtig, etwa Übergabe oder Inventar?

Notieren Sie sachliche Argumente zu Lage, Zustand und Ausstattung. Vergleichen Sie Angebote nicht nur nach dem Preis, sondern auch nach Finanzierungsstand, Bedingungen und zeitlicher Verlässlichkeit.

EINE ENTSCHEIDUNG DARF ZEIT BRAUCHEN

Halten Sie wesentliche Verhandlungsergebnisse fest. Lassen Sie rechtlich relevante Absprachen vom Notariat prüfen und im erforderlichen Umfang in den Vertrag aufnehmen. Vermeiden Sie vorschnelle Zusagen.

Erinnerungen mit dem Marktwert gleichsetzen

Ein Zuhause ist mit Erinnerungen verbunden. Diese persönliche Bedeutung ist wertvoll – sie wird von Kaufinteressenten aber nicht automatisch im Preis abgebildet.

Zwei Perspektiven auseinanderhalten

- Persönlicher Wert: Erinnerungen, Lebensleistung und Verbundenheit
- Marktwert: Lage, Zustand, Nutzbarkeit und aktuelle Nachfrage
- Investitionen: Nutzen und heutiger Zustand statt damaliger Kosten

Eine früher teure Küche oder eine individuell gestaltete Ausstattung kann attraktiv sein. Ob und in welchem Umfang sie den Preis erhöht, hängt jedoch von Alter, Zustand und den Vorstellungen der Käufer ab. Kritik am Objekt ist keine Bewertung Ihres Lebens.

ABSTAND ERLEICHTERT ENTSCHEIDUNGEN

Lassen Sie eine sachkundige, unbeteiligte Person auf Preis und Präsentation schauen. Planen Sie ausreichend Zeit für Abschied und Umzug ein. So können persönliche Wünsche und wirtschaftliche Entscheidungen nebeneinander bestehen.

Zu früh auf einen Verkauf festlegen

Nicht jede Veränderung der Lebenssituation verlangt einen sofortigen Verkauf. Entscheidend ist, welche Lösung zu Ihrem Alltag, Ihren Wünschen und Ihren finanziellen Möglichkeiten passt.

Welche Richtung passt zu Ihnen?

- Behalten: laufende Kosten, Instandhaltung und Wohnkomfort prüfen
- Vermieten: Ertrag, Aufwand, Rücklagen und Vermieterpflichten abwägen
- Verkaufen: künftiges Wohnen, Umzug und verfügbaren Erlös planen
- Weitergabe in der Familie: Interessen und Absicherung besprechen

Wie möchten Sie in fünf oder zehn Jahren wohnen? Wie viel Arbeit soll die Immobilie noch machen? Welche finanziellen Reserven werden gebraucht? Schon eine erste Werteinschätzung kann die Abwägung erleichtern.

ERST DIE MÖGLICHKEITEN BETRACHTEN

Lassen Sie steuerliche Folgen, familiäre Übertragungen und die Absicherung durch Rechte individuell prüfen. Solche Entscheidungen können langfristig wirken und gehören in die passende rechtliche und steuerliche Beratung.

Nur „Makler oder alles selbst“ denken

Einige Eigentümer möchten vieles selbst übernehmen. Andere wünschen eine umfassende Begleitung. Dazwischen können klar vereinbarte Einzelleistungen sinnvoll sein.

Wo Unterstützung entlasten kann

- Marktwerteinschätzung und Preisstrategie
- Unterlagen, Exposé und Vorbereitung der Präsentation
- Organisation von Besichtigungen und Interessentengesprächen
- Einordnung von Angeboten und Begleitung der Abstimmung

H&W Immobilien-Service unterstützt Eigentümer bei einzelnen Schritten der Selbstvermarktung oder auf Wunsch beim vollständigen Verkaufsprozess. Welche Leistungen zum Objekt passen, besprechen wir gemeinsam.

UMFANG UND KOSTEN VORHER VEREINBAREN

Klären Sie Aufgaben, Vergütung, Laufzeit und Verantwortlichkeiten schriftlich. Die kostenlose Ersteinschätzung ist vom späteren Leistungsauftrag zu unterscheiden. Individuelle Rechts- und Steuerberatung übernehmen die dafür zuständigen Fachleute.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Was könnte Ihre Immobilie heute wert sein?

Vielleicht denken Sie bereits über einen Verkauf nach. Vielleicht möchten Sie Ihre Möglichkeiten zunächst nur besser einschätzen. Beides ist ein guter Anlass für ein erstes Gespräch.

KOSTENLOS UND UNVERBINDLICH

Eine erste Orientierung zum möglichen Marktwert – ohne Verkaufsverpflichtung.

- Einordnung der aktuellen Marktsituation
- Erste Wertspanne auf Grundlage der verfügbaren Angaben
- Blick auf Chancen und Besonderheiten Ihrer Immobilie
- Orientierung zu möglichen nächsten Schritten

Jetzt kostenlose Ersteinschätzung anfragen

Schreiben Sie uns eine E-Mail mit dem Betreff „Ersteinschätzung“:
holzwarth@hw-immobilienservice.de

Wir besprechen mit Ihnen, welche Angaben zu Ihrer Immobilie für eine erste Einordnung benötigt werden.

Sie möchten noch nicht verkaufen? Das ist vollkommen in Ordnung. Eine Einschätzung kann Ihnen helfen, in Ruhe zu entscheiden.

Die Ersteinschätzung ist kein Verkehrswertgutachten und keine Zusage eines erzielbaren Verkaufspreises. Ihr Umfang hängt von den verfügbaren Objektinformationen ab.

ZUM NACHLESEN

Hinweise & Quellen

H&W Immobilien-Service

Vertrauen – Werte – Zukunft

Für Eigentümer im Raum Waiblingen, Fellbach und Stuttgart

Dieser Ratgeber dient der allgemeinen Information. Er ersetzt keine individuelle rechtliche, steuerliche, bautechnische oder gutachterliche Beratung.

Maßgeblich sind die Umstände des Einzelfalls und die jeweils geltenden Vorschriften.

Bei konkreten Vertragsfragen wenden Sie sich an ein Notariat oder eine Rechtsberatung; bei Steuerfragen an eine Steuerberatung. Technische Fragen gehören zu entsprechend qualifizierten Fachleuten.

Quellen zu den rechtlichen Hinweisen

[1] Energieausweise: § 80, insbesondere Vorlage und Übergabe. [Gesetze im Internet](#) · § 80

[2] Pflichtangaben in Immobilienanzeigen: § 87. [Gesetze im Internet](#) · § 87

[3] Grenzen eines Haftungsausschlusses: § 444 BGB. [Gesetze im Internet](#) · § 444 BGB

Redaktionsstand: 30. September 2026. Die Quellen sind in der digitalen Ausgabe anklickbar. Die Unterlagenlisten sind Orientierungshilfen und nicht abschließend.

Markenelement: das bereitgestellte H&W-Titelbild. Kontakt: holzwarth@hw-immobilienservice.de.