Riverside Estate

GRATIS-RATGEBER



RATGEBER FÜR EIGENTÜMER

Die 7 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

Ein Immobilienverkauf ist oft eine der größten finanziellen Entscheidungen im Leben. Wer typische Fehler vermeidet, kann einen besseren Verkaufspreis erzielen, Zeit sparen und unnötigen Stress verhindern.

DIESE FEHLER SOLLTEN SIE VERMEIDEN

01	Den falschen Verkaufspreis ansetzen
02	Die Immobilie schlecht präsentieren
03	Fehlende oder unvollständige Unterlagen
04	Die falsche Zielgruppe ansprechen
05	Interessenten nicht professionell betreuen
06	Emotional statt strategisch verhandeln
07	Rechtliches und Finanzielles unterschätzen
+	Übersicht: Unterlagen & Kosten

Riverside Real Estate GmbH · Emmernstraße 3 · 31785 Hameln

riverside-estate.de

01
FEHLER

Den falschen Verkaufspreis ansetzen

Ein zu hoher Angebotspreis schreckt potenzielle Käufer ab und kann dazu führen, dass die Immobilie lange auf dem Markt bleibt. Spätere Preissenkungen wirken häufig wie ein Warnsignal. Ein zu niedriger Preis verschenkt dagegen Vermögen.

BESSER
Den Marktwert anhand vergleichbarer Immobilien, der Lage, des Zustands und aktueller Marktdaten realistisch ermitteln.

02
FEHLER

Die Immobilie schlecht präsentieren

Unaufgeräumte Räume, schlechte Beleuchtung und unvorteilhafte Fotos hinterlassen einen schlechten ersten Eindruck. Interessenten entscheiden oft schon anhand des Online-Inserats, ob sie eine Besichtigung vereinbaren.

BESSER
Aufräumen, gründlich reinigen, Räume neutral gestalten und professionelle, hochwertige Fotos verwenden.

03
FEHLER

Fehlende oder unvollständige Unterlagen → Übersicht auf Seite 4

Fehlende Grundrisse, ein nicht verfügbarer Energieausweis oder unklare Angaben zu Wohnfläche und Modernisierungen können den Verkaufsprozess verzögern und Zweifel bei Käufern wecken.

BESSER
Wichtige Dokumente frühzeitig zusammenstellen, beispielsweise Grundbuchauszug, Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Energieausweis und Nachweise über Sanierungen.



04
FEHLER

Die falsche Zielgruppe ansprechen

Nicht jede Immobilie eignet sich für jeden Käufer. Eine Familienwohnung benötigt eine andere Ansprache als ein vermietetes Mehrfamilienhaus für Kapitalanleger.

BESSER
Zielgruppe, Verkaufsargumente und Vermarktungskanäle auf die Immobilie abstimmen.

05
FEHLER

Besichtigungen und Interessenten nicht professionell betreuen

Unvorbereitete Besichtigungen, unklare Antworten oder eine schlechte Erreichbarkeit können ernsthafte Kaufinteressenten abschrecken. Außerdem werden Interessenten häufig nicht ausreichend auf ihre Zahlungsfähigkeit geprüft.

BESSER
Besichtigungen strukturiert durchführen, Fragen transparent beantworten und die Finanzierung geeigneter Kaufinteressenten prüfen.

06
FEHLER

Emotional statt strategisch verhandeln

Eigentümer verbinden häufig persönliche Erinnerungen mit ihrer Immobilie. Ein kritischer Kommentar oder ein niedriges Angebot kann deshalb zu vorschnellen Absagen oder unüberlegten Zugeständnissen führen.

BESSER
Eine klare Preisuntergrenze festlegen, Angebote sachlich vergleichen und neben dem Kaufpreis auch Finanzierungssicherheit und Zeitplan berücksichtigen.

07
FEHLER

Rechtliche und finanzielle Aspekte unterschätzen

Nicht berücksichtigte Verkaufsnebenkosten, mögliche Spekulationssteuer, unklare Angaben zu Mängeln oder Fehler im Kaufvertrag können teuer werden. In Deutschland muss ein Immobilienkaufvertrag notariell beurkundet werden.

BESSER
Steuerliche Fragen frühzeitig klären, bekannte wesentliche Mängel offenlegen und den Kaufvertrag sorgfältig prüfen lassen. Bei Unsicherheiten helfen Steuerberater, Notar oder ein qualifizierter Immobilienexperte.

ZU FEHLER 03

Unterlagen für den Hausverkauf

Welche Unterlagen nötig sind und was sie kosten, hängt unter anderem von Bundesland, Gemeinde, Immobilientyp und davon ab, ob die Dokumente bereits vorliegen. Die folgenden Beträge sind grobe Richtwerte für Deutschland.

UNTERLAGE	WOFÜR BENÖTIGT?	TYPISCHE KOSTEN
Grundbuchauszug	Belegt Eigentumsverhältnisse, Rechte und Belastungen	ca. 10–20 €
Flurkarte / Liegenschaftskarte	Zeigt Grundstücksgrenze und Lage	ca. 15–60 €
Energieausweis	Bei Verkauf grundsätzlich erforderlich; Ausnahmen möglich	ca. 50–500 € (Verbrauchsausweis), ca. 300–1.000 € (Bedarfsausweis)
Baupläne und Grundrisse	Zeigen Aufteilung und Maße des Hauses	Kopien oft 10–100 €; Neuanfertigung oder Aufmaß deutlich teurer
Wohnflächenberechnung	Belegt die angegebene Wohnfläche	Kopie oft kostenlos; neue Berechnung ca. 100–500 €
Baugenehmigung und Bauunterlagen	Belegen genehmigte Bauvorhaben und Nutzung	Kopien aus dem Bauaktenarchiv meist ca. 10–100 €, je nach Umfang
Nachweise über Modernisierungen und Sanierungen	Rechnungen, Wartungs- und Garantieunterlagen für Käufer	meist kostenlos, wenn vorhanden
Nachweis über Gebäudeversicherung	Angaben zu Versicherungsschutz und Beiträgen	meist kostenlos
Grundsteuerbescheid und Angaben zu laufenden Kosten	Informationen zu Kosten des Grundstücks und Gebäudes	meist kostenlos
Nachweise über Erschließung und Anschlüsse	Zum Beispiel Wasser, Abwasser, Strom oder Gas	oft kostenlos; Bescheinigungen können Gebühren kosten
Altlasten- oder Baulastenauskunft	Kann für Käufer und Finanzierung relevant sein	je nach Gemeinde ca. 10–100 € je Auskunft
Bei Eigentumswohnung: Teilungserklärung, Aufteilungsplan und Gemeinschaftsunterlagen	Regeln Eigentum, Sonder- und Gemeinschaftseigentum sowie Hausgeld	Kopien oft kostenlos, bis ca. 100 € zusätzliche Verwaltungsgebühren möglich

Alle Angaben sind unverbindliche Richtwerte und können je nach Region und Einzelfall abweichen.

€ GUT ZU WISSEN

Oft kostenlos oder bereits vorhanden

Rechnungen, Wartungsnachweise, Grundsteuerbescheid, Versicherungsunterlagen sowie Unterlagen der Hausverwaltung. Gebühren für Dokumente aus dem Bauaktenarchiv oder von der Gemeinde unterscheiden sich stark.

! WICHTIG

Energieausweis & Fristen im Blick behalten

Ein Energieausweis muss in der Regel spätestens bei der Besichtigung vorgelegt und nach Vertragsschluss übergeben werden. Fehlende oder veraltete Unterlagen sollten Sie frühzeitig beschaffen, da Anfragen bei Ämtern mehrere Wochen dauern können.

FAZIT

Welcher Fehler kostet am meisten?

Besonders teuer können ein falsch angesetzter Verkaufspreis, eine schlechte Vermarktung und vermeidbare rechtliche oder steuerliche Fehler sein. Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf liegt in einer realistischen Bewertung, einer professionellen Präsentation und einer gut vorbereiteten Verkaufsstrategie.

01 **Realistische Bewertung**

02 **Professionelle Präsentation**

03 **Gut vorbereitete Verkaufsstrategie**



Riverside Estate



IHR NÄCHSTER SCHRITT

Wir begleiten Sie bis zum erfolgreichen Verkauf.

Sie kennen nun die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf – und haben Tipps an der Hand, die Ihnen die nächsten Schritte erleichtern können. Jetzt gilt es, die Entscheidungen zu treffen, die zu Ihnen und Ihrer Immobilie passen. Eine davon kann die Wahl des richtigen Maklerbüros sein.

Wir sind am Ende, jedoch noch lange nicht am Ende unserer Möglichkeiten – wir begleiten Sie gerne bis zum erfolgreichen Immobilienverkauf.

Vereinbaren Sie einen Termin.

Gemeinsam besprechen wir Ihre Fragen und zeigen Ihnen, wie wir Sie beim Verkauf begleiten können.

TELEFON
05151 9610020
riverside-estate.de

HAUPTSITZ
Hameln
Emmernstraße 3
31785 Hameln

NIEDERLASSUNG
Bremen
Contrescarpe 32
28203 Bremen

NIEDERLASSUNG
Bad Pyrmont
Brunnenplatz 1
31812 Bad Pyrmont

Wir sind für Sie da – von der ersten Frage bis zum erfolgreichen Verkauf.
Ihr Team der Riverside Real Estate GmbH