



# IMMOBILIAN.DE

EINFACH KAUFEN, CLEVER VERKAUFEN!

"ERFOLGREICH VERKAUFEN"  
DEIN LEITFADEN ZUM  
IMMOBILIENVERKAUF

Der Verkauf Deiner Immobilie ist sehr emotional, komplex, zeitaufwendig und hat große finanzielle Tragweite. Oft fehlt dem/der Eigentümer:in das nötige Wissen und die Zeit, um den geplanten Verkauf sachgemäß in die Wege zu leiten – sei es, weil der Aufwand nicht richtig abgeschätzt wird oder man sich unverhofft in einer Situation wiederfinden, mit der man nicht zurechtkommt. In solchen Fällen passieren häufig typische Fehler, die zu ungewollten Verzögerungen führen, den Verkaufspreis stark verringern oder sogar den erfolgreichen Verkauf verhindern.

Wir von IMMOBILIAN.DE zeigen Dir deshalb, welche 11 Todsünden du beim Immobilienverkauf unbedingt vermeiden solltest...

## **1. UNVORBEREITETER VERKAUF**

Der Aufwand eines Immobilienverkaufs wird massiv unterschätzt. Kümmere Dich rechtzeitig um wichtige Unterlagen wie z. B. Energieausweis, Statik- und Wohnflächenberechnungen, Teilungserklärung und vieles mehr. Fehlende Unterlagen erzeugen Misstrauen und verprellen potentielle Käufer. Hinzu kommt, dass Banken in der aktuellen Zeit immer umfassendere Dokumentationen für die Immobilienfinanzierung verlangen.

## **2. ANZEIGE SCHALTEN OHNE ENERGIEAUSWEIS**

Die Pflicht zur Vorlage eines Energieausweises ist in der Energiesparverordnung (EnEV 2014 §16 Abs.2) verbindlich geregelt. Vorsicht: Wird bei Verkauf kein gültiger Energieausweis vorgelegt oder fehlen im Inserat Angaben aus dem Energieausweis, drohen Bußgelder bis zu 15.000 Euro.

## **3. FEHLER BEI DER BESICHTIGUNG**

Überlege bei der Planung gut, ob Du einzeln oder mit mehreren Interessenten gleichzeitig besichtigen möchtest und welcher Zeitpunkt günstig ist. Jeder Interessent hat andere Präferenzen bei einem Immobilienkauf. Bereite Dich daher auf alle möglichen Fragen vor und habe immer alle Unterlagen bereit. Wenn der Interessent merkt, dass Du dich nicht gut auskennst, wird er dies erfahrungsgemäß zu seinem Vorteil nutzen oder vom Kauf Abstand nehmen, weil er kein Vertrauen aufbauen kann. Dies führt letztendlich dazu, dass er sich unsicher fühlt, eine gute Entscheidung zu treffen.

#### **4. MÄNGEL UND FIESE NACHBARN VERSCHWEIGEN**

Hebe die Vorteile Deiner Immobilie hervor, aber verschweige keine Mängel. Du bist in der Offenbarungs- und Aufklärungspflicht. Wer Mängel verschweigt, kann bis zu 10 Jahren für deren Beseitigung haftbar gemacht werden. Schlimmstenfalls kann sogar der Kauf rückgängig gemacht werden. Versteckte Schäden wie ein undichtes Dach oder Fehler bei der Wohnflächenberechnung sind ernst zu nehmen, und auch Probleme mit schwierigen Nachbarn solltest du nicht verschweigen. Der Bundesgerichtshof nimmt solche Fälle sehr ernst.

#### **5. IMMOBILIE ZUM FALSCHEN PREIS ANBIETEN**

Wer die Marktsituation und die Dynamik am Immobilienmarkt nicht bis ins kleinste Detail kennt, kann gehörig in die Falle tappen. Ist der geforderte Kaufpreis zu niedrig, verschenkst Du Geld und riskierst eine nicht zu bewältigende Flut an Interessenten. Ist der Preis zu hoch, wird Deine Immobilie zum Ladenhüter und der Verkauf scheitert. Der Marktpreis ergibt sich aus vielen verschiedenen Faktoren und ein realistischer Verkaufspreis ist für den erfolgreichen Verkauf von entscheidender Bedeutung. Daher ist es von großem Vorteil, einen erfahrenen Experten an seiner Seite zu haben.

## **6. DEINE IMMOBILIE IM SCHLECHTEN LICHT**

Unvoreilhaftige Bilder, Videos und Exposés rücken Deine Immobilie in ein schlechtes Licht. Ein Bild und Video sagen mehr als tausend Worte. Der erste Eindruck zählt. Unprofessionelle Bilder sind ein absolutes KO-Kriterium. Verbunden mit einem unattraktiven Exposé und einer lieblosen Anzeigengestaltung kommt der Verkaufsprozess häufig bereits an diesem Punkt zum Stillstand. Damit sich möglichst viele Kaufinteressenten angesprochen fühlen, muss gerade die Präsentation der Immobilie etwas Besonderes bieten.

## **7. RESERVIERUNGSGEBÜHR VERLANGEN**

Wenn Du vor dem Unterzeichnen des Kaufvertrages eine Reservierungsgebühr forderst, steigt bei Deinem Käufer die Unsicherheit und die Entscheidung wieder abzuspringen. Er bekommt das Gefühl, an etwas gebunden werden zu müssen, bevor er etwaige Nachteile erkennt. Ein hochwertiges Produkt im Einzelhandel, unabhängig von seiner Preiskategorie, benötigt das schließlich auch nicht. Reservierungsgebühren als Absicherung, dass ein geplanter Immobilienkauf nicht platzt, benachteiligen den Interessenten unangemessen, so der Bundesgerichtshof (BGH).

## **8. DIE ZAHLUNGSFÄHIGKEIT DES KÄUFERS NICHT ÜBERPRÜFEN**

Vor der Unterzeichnung des Kaufvertrages ist eine Bonitätsprüfung des Kaufinteressenten Pflicht um teure Rückabwicklungen zu vermeiden. Scheue Dich nicht davor, die Zahlungsfähigkeit Deines Käufers zu überprüfen. Lasse Dir eine Finanzierungsbestätigung der Bank geben, dass der künftige Vertragspartner über das benötigte Geld verfügt. Wichtig: Solange keine Bankzusage vorliegt, solltest Du die Verkaufsaktivitäten unbedingt fortsetzen.

## **9. AUF VERHANDLUNGSTRICKS REINFALLEN**

Fehler bei der Verhandlung können sehr teuer werden. Stelle Dich darauf ein, dass Dein Gegenüber versuchen könnte den Preis zu drücken. Lasse Dich nicht provozieren, rede nicht zu viel und setze den Verhandlungstermin auf höchstens eine halbe Stunde an. Auch hier ist es ratsam, einen Experten an seiner Seite zu haben und ihm die Verhandlungen zu überlassen. Als erfahrener Immobilienprofi kann er die Einwände des Interessenten am besten widerlegen und ihm zu einem guten Gefühl beim Kauf verhelfen.

## **10. ALLE VERANTWORTUNG AN DEN NOTAR ABGEBEN**

Verlasse Dich beim Verkauf Deiner Immobilie auf keinen Fall allein auf den Notar. Er hat lediglich die gesetzliche Verpflichtung, den Kaufvertrag auf formale Richtigkeit zu überprüfen – vertritt dabei aber nicht Deine Interessen und Bedürfnisse. Beachte, dass alle relevanten Details wie etwa der Sachmängelausschluss, der Zustand der Immobilie und sonstige Vereinbarungen im Kaufvertrag festgehalten werden. Wichtig: Der Notar stellt nicht sicher, dass der Käufer zahlungsfähig ist. Wenn du Dir unsicher bist, lasse den Vertrag sicherheitshalber von einem Rechtsanwalt genau auf Deine Situation prüfen oder verkaufe mit einem Immobilienmakler. Ein Kaufvertrag, der Dich als Verkäufer benachteiligt, kann Dich später sehr viel Geld kosten, meist handelt es sich um Summen im vier- und fünfstelligen Bereich.

## **11. FEHLER BEI DER ÜBERGABE**

Übergebe den Schlüssel auf keinen Fall vor der vollständigen Zahlung des Kaufpreises. Erstelle unbedingt ein detailliertes Protokoll, indem Du den Zustand des Objekts genau beschreibst und alle Mängel festhältst. Ebenfalls protokolliert werden sollten alle Unterlagen, Dokumente, Schlüssel und Zählerstände. Andernfalls riskierst Du teure Nachforderungen des Käufers bis hin zur Rückabwicklung.

## KONTAKT

Bei Fragen kontaktiere uns sehr gerne!

[info@immobiliar.de](mailto:info@immobiliar.de)

[www.immobiliar.de](http://www.immobiliar.de)