

10 teure Fehler beim Immobilienverkauf – *und wie Sie sie vermeiden.*

Ein Immobilienverkauf ist für die meisten Menschen das größte Geschäft ihres Lebens – und wird doch oft nebenbei erledigt. Diese Checkliste zeigt die zehn häufigsten Fehler aus der Praxis. Haken Sie ab, was Sie bereits im Griff haben.

-
- ☐ **1 Der Preis ist Wunschdenken**
Zu hoch angesetzt wird die Immobilie zum Ladenhüter, zu niedrig verschenken Sie Vermögen. **Besser:** Preis aus echten Marktdaten ableiten und eine Strategie festlegen, bevor die Anzeige online geht.
-
- ☐ **2 Der Zeitpunkt passt nicht**
Verkauft wird, wenn es gerade drängt – ohne Blick auf Marktphase, Zinsumfeld und laufende Fristen. Wer die zehnjährige Spekulationsfrist oder die Vorfälligkeitsentschädigung der Bank übersieht, verliert schnell fünfstelligen Beträge. **Besser:** Zeitpunkt bewusst wählen und Fristen vorher prüfen.
-
- ☐ **3 Unterlagen fehlen beim Start**
Grundbuchauszug, Energieausweis, Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Nachweise zu Modernisierungen – wer erst auf Nachfrage sucht, verliert Käufer. **Besser:** Mappe komplett vorbereiten; der Energieausweis ist spätestens zur Besichtigung Pflicht.
-
- ☐ **4 Exposé ohne Wirkung**
Dunkle Handybilder, ein austauschbarer Text, keine klare Zielgruppe – so geht die Anzeige in der Masse unter. **Besser:** Tageslicht-Fotos, ein ehrlicher, konkreter Text und eine Ansprache, die zur Immobilie passt – Familie, Kapitalanleger oder Selbstnutzer.
-
- ☐ **5 Besichtigungen ohne Plan**
Spontane Einzeltermine, keine Antworten auf Käuferfragen – und spürbarer Verkaufsdruck schreckt zusätzlich ab. **Besser:** Termine bündeln, Unterlagen bereithalten, typische Fragen vorbereiten und Interessenten Raum lassen.
-

-
- ☐ **6 Emotionen verhandeln mit**
Wer am Elternhaus hängt, nimmt niedrige Angebote persönlich – und verhandelt ohne Linie. **Besser:** Untergrenze und Spielraum vorab festlegen, sachlich bleiben, nie unter Druck zusagen.
-
- ☐ **7 Bonität und Identität ungeprüft**
Eine Reservierung ohne Finanzierungsnachweis kann Monate kosten, wenn die Bank am Ende absagt – und wer nicht weiß, mit wem er verhandelt, riskiert mehr als geplatzte Termine. **Besser:** Finanzierungsbestätigung oder Kapitalnachweis einfordern und die Identität prüfen – seriöse Vermittler tun das standardmäßig.
-
- ☐ **8 Mängel verschweigen**
Bekannte Mängel zu verschweigen kann auch nach dem Verkauf noch teuer werden – bis zur Rückabwicklung. **Besser:** Bekannte Mängel dokumentieren und offen ansprechen; das schafft zugleich Vertrauen.
-
- ☐ **9 Kaufvertrag und Übergabe ungeregelt**
Zahlungsfälligkeit, Inventar, Übergabetermin, Zählerstände – wer solche Punkte erst beim Notartermin zum ersten Mal hört, unterschreibt Unklarheiten. **Besser:** Vertragsentwurf vorab in Ruhe prüfen, offene Punkte vor dem Termin klären und die Übergabe schriftlich festhalten.
-
- ☐ **10 Alles allein machen wollen**
Anfragen bleiben tagelang liegen, Besichtigungen, Verhandlungen und Papierkram fressen die Abende – neben Beruf und Familie wird der Verkauf zur Dauerbaustelle. **Besser:** Aufwand realistisch einschätzen – und abgeben, was Profis schneller erledigen.
-

Lieber entspannt verkaufen?

Wir übernehmen das für Sie – von der ersten Einschätzung über Vermarktung und Besichtigungen bis zur Schlüsselübergabe. Persönlich, erreichbar und mit klaren Worten.

SHS Real Estate
+49 173 729 39 72
info@shsrealestate.de
shsrealestate.de