



VORTRAG

# Wie verkaufe ich meine Immobilie erfolgreich?

---

Die sechs Herausforderungen  
beim Immobilienverkauf

30. September 2025

Patrick Silaff, Tobias Kreilaus, Philipp Scharnholz

# Themen

- 1 Ablauf des Immobilienverkaufs
  - ✓ Aufbereitung der Immobilie
  - ✓ Vermarktung der Immobilie

— *Pause (15 min.)*

- 2 Preisfindung
- 3 Fehler, Probleme und Risiken
- 4 Verkauf über den Makler

# Wer wir sind



## Team thater

- ✓ Gegründet 2010
- ✓ eigentümergeführt
- ✓ 12 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ✓ Experten für die Kreise  
Paderborn und Gütersloh

## Unsere Mission!

*„Wir schaffen den perfekten Rahmen für einen sicheren und planbaren Immobilienverkauf.“*



Der Verkauf

Aufbereitung der  
Immobilie

Preisfindung

Unterlagen

1

# Ablauf des Immobilienverkaufs

# VOLLSTÄNDIGE UNTERLAGEN ...

... sind unumgänglich  
für ein sehr gutes  
Verkaufsergebnis!



# Unterlagen von...

## Eigentümern

- Rechnungen
- Gebäudeversicherung
- letzter Abgabenbescheid der Kommune inkl. Grundsteuer B
- Abrechnungen der letzten 3 Jahre (Strom/Wasser/Gas/Öl/...)
- Kopien der Mietverträge
- Infos zur letzten Mieterhöhung
- ...

## Ämtern

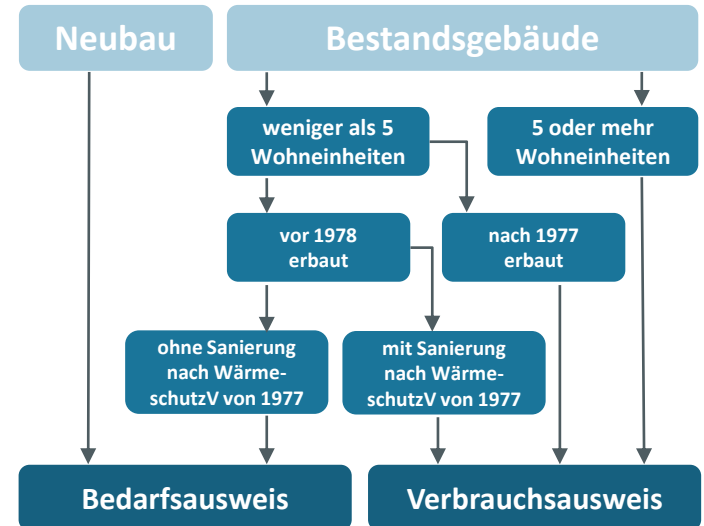
- Flurkarte
- Bebauungsplan
- Baulasten / Kopie des Baulastenverzeichnisses
- Erschließungskostenbescheid
- Bauakte
- ...

## Externen Dienstleistern

- Leseexemplar Kaufvertrag
- Aktueller Grundbuchauszug
- Wohnflächenberechnung
- Grundrisse
- Energieausweis
- ...

# Energieausweis

- ✓ Er ist Pflicht beim Verkauf einer Immobilie
- ✓ Was droht mir, wenn er nicht vorhanden ist?
- ✓ 10 Jahre gültig
- ✓ Pflichtangaben in einem Inserat?
- ✓ Wie erhalte ich ihn?



# Exposé optimal vorbereiten

1. Professionelle Fotos
2. Farbige Grundrisse
3. Aussagekräftige Texte



# Aussagekräftige Texte

**Beschreiben** Sie Ihre Immobilie:

1. Die Lage und die Besonderheiten
2. Die Ausstattung (Grundriss, Bausubstanz, Modernisierungen)
3. Vor- und Nachteile

# Ihre Immobilie vorbereiten

1. Gewinnen Sie Abstand
2. Der erste Eindruck zählt
3. Professionell präsentieren



# Home Staging

Menschen kaufen

**Lebensgefühl**

und **keine Steine.**





**Machere**

Mordrer



# Home Staging „light“

- Endpersonalisieren
- Aufräumen und putzen
- Müll entsorgen
- Tagesdecken, frische Blumen



# Vermarktung der Immobilie



**Sie verkaufen keine Immobilie, wenn Sie es niemandem sagen.**

→ Informieren Sie über Ihren Verkauf!

- **Persönlich** (Nachbarn, Freunde, Arbeits- und Vereinskollegen)
- **Online-Marktplätze**
- **Social Media** (Facebook, Instagram etc.)



# Werbung - Online Marktplätze

## Für Laien ein absolutes Muss

- ✓ [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)
- ✓ [www.immonet.de](http://www.immonet.de)
- ✓ [www.immowelt.de](http://www.immowelt.de)
- ✓ [www.kleinanzeigen.de](http://www.kleinanzeigen.de)

### Wichtig!!!

- Alle Plattformen nutzen
- Gute Fotos
- Texte, die neugierig machen
- Klare Handlungsaufforderung, wie es weitergeht

# Werbung - Social Media

## Nutzen Sie diese Kanäle

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- WhatsApp

### Wichtig!!!

- Gute Fotos
- Perfekt sind Videos
- Sehr kurze Texte
- Klare Handlungsaufforderung



# Besichtigungen

## Organisation und Ziel einer Besichtigung

Klären Sie vor der ersten Besichtigung:

1. Wie viele Interessenten sind erforderlich?
2. Wie viele Besichtigungstermine sind erforderlich?
3. Was ist das Ziel?



= mehrere Kaufangebote

# Kaufvertrag



**Sichern Sie sich vor dem Unterschriftentermin verbindlich ab, dass der Interessent in der Lage ist, den Kaufpreis zu zahlen.**

**Niemand sonst prüft, ob der Käufer zahlungsfähig ist!**

Haben Sie den Vertrag und alle Klauseln verstanden?

Wenn Sie unsicher sind, dann vereinbaren Sie im Vorfeld einen Termin mit dem Notar. Dieser kann Sie über alle Details und Gestaltungsmöglichkeiten aufklären.

# Pause



Gleich geht es weiter mit dem Ablauf eines Immobilienverkaufs



2

## Preisfindung

„Wunschpreise  
sind keine Marktpreise“

# So finden Sie den richtigen Preis

## 1. Suchen Sie im Vorfeld aktiv nach Vergleichsobjekten

[www.immobilienscout.de](http://www.immobilienscout.de) – [www.kleinanzeigen.de](http://www.kleinanzeigen.de) – [www.immonet.de](http://www.immonet.de) – [www.immowelt.de](http://www.immowelt.de) >>> [www.thater-immobilien.de](http://www.thater-immobilien.de)

## 2. Besichtigen Sie mehrere vergleichbare Immobilien

## 3. Preissammlungen nutzen:

Grundstücksmarktbericht | Marktbericht thater IMMOBILIEN | Presseberichte

[www.boris.nrw.de](http://www.boris.nrw.de)

[www.ti-pb.de/marktbericht](http://www.ti-pb.de/marktbericht)

## 4. Berücksichtigen Sie die Infos im „Ratgeber Immobilienwertermittlung“

[www.ti-pb.de/ratgeber](http://www.ti-pb.de/ratgeber)

## 5. Rechnen Sie die Finanzierung durch. Ist das Ergebnis plausibel?










3

## Fehler – Probleme – Risiken

# Häufigste Fehler



-  Unentschlossen sein
-  Mangelnde Geduld oder Eile haben
-  Den Verkaufsaufwand unterschätzen
-  Nicht alle Unterlagen parat haben
-  Unrealistische Preisvorstellungen haben
-  Den aktuellen Immobilienmarkt verkennen
-  Kein Zugang zu Fachwissen haben

# Typische Probleme



Sie prüfen die Bonität des Kaufinteressenten nicht



Sie legen den falschen Preis fest



Sie prüfen mögliche Kaufvertragsänderungen nicht



Die Schlüsselübergabe erfolgt nicht ordnungsgemäß



Sie wussten nicht, dass bei dem Verkauf Ihrer Immobilie Spekulationssteuer anfällt oder es sich um einen steuerschädlichen Verkauf handelt

# Rechtliche Risiken



Sie verschweigen Mängel



Sie geben eine falsche Wohnfläche an



Sie legen keinen Energieausweis vor



Sie sind verpflichtet, mögliche Verdachtsfälle bezüglich Geldwäsche zu melden

# Aufklärungspflicht

**Privatverkäufer:** Er trägt selbst die Verantwortung und muss im Rahmen der Aufklärungspflicht potenzielle Käufer informieren über:

- Mängel an der Immobilie
- Bestehende Mietverhältnisse
- Wohn- und Wegerechte
- Grundschulden und Hypotheken
- Rechte von Dritten an dem Objekt

**Professioneller Makler:** Das Verkaufsziel stressfrei erreichen mit dem Rundum-Sorglos-Konzept von thater IMMOBILIEN

# Fazit

- ✓ Beim privaten Hausverkauf sollte man genügend Zeit investieren und sich ausreichend vorbereiten.
- ✓ Man übernimmt viel Verantwortung und viele verschiedene Aufgaben.

**Privatpersonen haben schließlich auch noch ein berufliches Leben, mit dem sie ihr Dasein als Hausverkäufer vereinbaren müssen.**



4

## Verkauf über einen Makler

# Verkauf über einen Makler

---

5 Punkte, die zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet sein sollten!

**Ihr Gefühl entscheidet ...**

... nachdem Sie die Antworten zu diesen Fragen kennen:

# Verkauf über einen Makler

## 5 Punkte, die zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet sein sollten!

1. Was sagen andere, die bereits mit dem Makler zu tun hatten?
2. Was ist das Hauptgeschäftsfeld und wo ist der Makler hauptsächlich tätig?  
(Immobilienverkauf, Immobilienvermietung, Verwaltung, Finanzierungen, Versicherungen ...)
3. Ist die Leistung in den Verträgen genau geregelt?  
(Laufzeit, Marketingplan, Sonderkündigungen usw.)
4. Nachweislich dokumentierte Kennziffern: Verkaufsdauer | Erfolgsquote | Preistreue?
5. Wie ist sichergestellt, dass **IHRE** Interessen vertreten werden?

# Darum sind wir der richtige Makler für Sie:

- ✓ **Transparente Leistungsbilanz**  
<https://thater-immobilien.de/referenzen-leistungsbilanz-immobilienverkauf/>
- ✓ **Eingespielte Prozesse und ein Fahrplan zum Immobilienverkauf**  
<https://thater-immobilien.de/ablauf-immobilienverkauf/>
- ✓ **443 Google-Bewertungen**  
mit einem Durchschnitt von 4,8 Sternen
- ✓ **Eingespieltes Expertenteam**  
<https://thater-immobilien.de/team-thater/>



Danke für's Zuhören



*Ihr Feedback  
ist uns wichtig!*

[ti-gt.de/bewerten-gt](https://ti-gt.de/bewerten-gt)