



VORTRAG

Wie verkaufe ich meine Immobilie erfolgreich?

Die sechs Herausforderungen
beim Immobilienverkauf

28. Januar 2026, Forum St. Liborius
Andrea Thater und Christoph Wietfeld

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

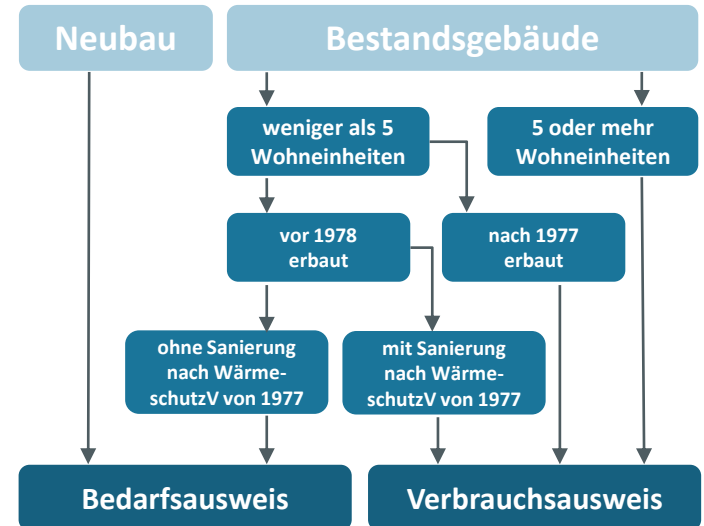
- Flurkarte
- Bebauungsplan
- Baulasten / Kopie des Baulastenverzeichnisses
- Erschließungskostenbescheid
- Bauakte
- ...

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.**





Machher

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
- ✓ www.immonet.de
- ✓ www.immowelt.de
- ✓ 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 – www.kleinanzeigen.de – www.immonet.de – www.immowelt.de >>> www.thater-immobilien.de

2. Besichtigen Sie mehrere vergleichbare Immobilien

3. Preissammlungen nutzen:

Grundstücksmarktbericht | Marktbericht thater IMMOBILIEN | Presseberichte

www.boris.nrw.de

www.ti-pb.de/marktbericht

4. Berücksichtigen Sie die Infos im „Ratgeber Immobilienwertermittlung“

www.ti-pb.de/ratgeber

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

Kostenlose Online Wertermittlung



Für eine erste fundierte
Preiseinschätzung in den
Kreisen Paderborn oder
Gütersloh

www.thater-immobilien.de

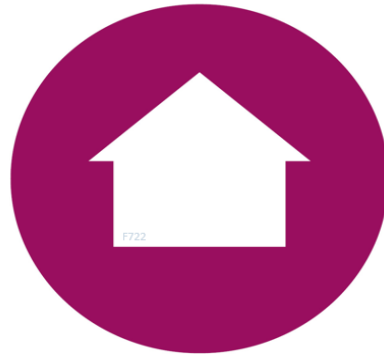
Kostenlose Online Wertermittlung



ONLINE WERTERMITTLUNG

Der kompakte Marktbericht für Ihre Immobilie:

Doppelhaushälfte, Musterstraße 1, 33098 Paderborn



Sehr geehrter Herr Mustermann,

mit der Online-Wertermittlung erhalten Sie schnell und einfach eine erste Preisorientierung über eine mögliche Verkaufspreisspanne. Passend zu Ihren Angaben habe ich vergleichbare Immobilienverkäufe analysiert und statistisch ausgewertet. Das Ergebnis ist somit genau auf diese Immobilie abgestimmt:



Objektart	Ein-/Zweifamilienhaus
Haustyp	Doppelhaushälfte
Straße	Musterstraße 1
Ort	33098 Paderborn
Wohnfläche	180 m ²
Zimmerzahl	6
Grundstück	360 m ²
Baujahr	1969



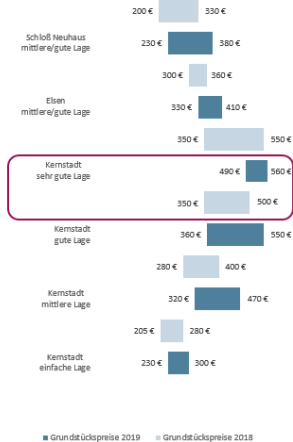
Mein Name ist Christoph Wietfeld und ich habe Ihre Online-Wertermittlung erstellt. Falls Sie meine Einschätzung zu dem Zahlenwerk wissen möchten, freue ich mich von Ihnen zu hören.

05251 288 690-4

Kostenlose Online Wertermittlung



Wie ist die Qualität des Standortes?



Hier sehen Sie zu welchen Preisen Grundstücke in Paderborn gehandelt werden.

Ihr Grundstück befindet sich in dem rot markierten Preisbereich. Der obere dunkelblaue Balken zeigt Ihnen die üblichen Quadratmeterpreise des letzten Jahres. Im hellblauen Balken, sehen Sie die Preise ein Jahr zuvor.

Im direkten Umfeld Ihrer Immobilie wird für den Quadratmeter ein Preis von rund 525 €/m² gezahlt.

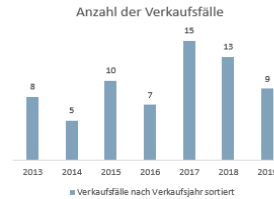
Bezogen auf Ihre Grundstücksgröße kann der Grundstückswert mit ca. 190.000 € beziffert werden.



Lage, Lage, Lage: Der Preis einer Immobilie wird maßgeblich davon beeinflusst, wie beliebt ein Standort ist. Deshalb prüfe ich für meine Prognose die Qualität des Standortes anhand der Grundstückspreise. Je höher die Baulandpreise ausfallen, desto begehrt ist ein Standort.



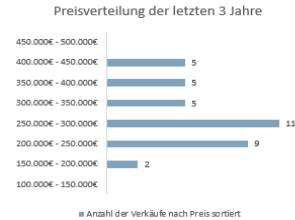
Wie oft wurden Doppelhaushälften in der Südstadt verkauft?



Im Zeitraum von 7 Jahren wurden insgesamt 67 Doppelhaushälften verkauft.

Im Durchschnitt sind dies 9,6 Häuser pro Jahr.

Was wurde für Doppelhaushälften in der Südstadt gezahlt?



Im Zeitraum von 2017 bis 2019 wurden 37 Häuser verkauft.

Die Verkaufspreise lagen dabei zwischen 150.000 € und 450.000 €. Preise darüber und darunter wurden nicht gezahlt.

54 % aller Häuser werden zu Preisen zwischen 200.000 € und 300.000 € verkauft.

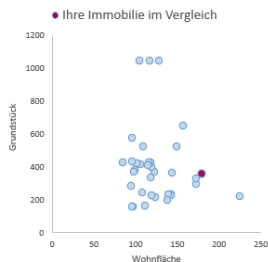


Zu welchen Preisen wird an Ihrem Standort gehandelt? Für die Preisprognose habe ich die verkauften Stückzahlen und gehandelten Preise unter die Lupe genommen.

Kostenlose Online Wertermittlung



Wie sind Doppelhaushälften in der Südstadt beschaffen?



Die Häuser die in den letzten drei Jahren verkauft wurden hatten Wohnflächen zwischen 85 m² und 225 m². Die Grundstücksgrößen lagen zwischen 163 m² und 1.049 m².

Im Durchschnitt liegt die Wohnfläche bei 123 m² und das Grundstück bei 405 m².

Mit 180 m² verfügt Ihr Haus über deutlich mehr Wohnfläche. Das Grundstück ist mit 360 m² im üblichen Bereich.

Wie viele vorgemerkte Käufer kennen wir?



293

Aktuell wurden wir von 523 Kaufinteressenten beauftragt nach einem passenden Doppelhaus zu suchen.

Davon passen 293 Käufer von den Suchkriterien genau zu Ihrer Immobilie.



Die Wohnfläche und die Grundstücksgröße sind wesentliche Merkmale, die die Nachfrage und somit den Preis beeinflussen. Deshalb habe ich überprüft, wie sich Ihre Immobilie vergleichsweise darstellt und wie viele vorgemerkte Interessenten so ein Haus suchen.



Meine Preisprognose für Ihre Immobilie

F722
Doppelhaushälfte
Musterstraße 1
33098 Paderborn

331.000 € ←  → 378.000 €



Mit der Online-Wertermittlung erhalten Sie bereits einen kompakten Marktbericht, der auf Ihre Immobilie abgestimmt ist. Natürlich gibt es eine Vielzahl weiterer Faktoren, die den Wert Ihres Hauses beeinflussen und somit die oben aufgeführte Wertschere verändern können.

Wenn Sie also Fragen haben und meine Einschätzung wissen möchten, so stehe ich Ihnen gern in einem Gespräch zur Verfügung. Sie erreichen mich unter meiner persönlichen Durchwahl:

05251 288 690-4










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?

Unsere Unterstützung für Sie:



Download der Vortragsunterlagen:
www.ti-pb.de/vortragsunterlagen



Download unseres Marktberichts 2024/2025
www.ti-pb.de/marktbericht



Download und Bestellung unserer Ratgeber
www.ti-pb.de/ratgeber



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/>
- ✓ **392 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-pb.de/google-bewertung-erstellen