



VORTRAG

Wie verkaufe ich meine Immobilie erfolgreich?

Die größten Herausforderungen
beim Immobilienverkauf

28. Mai 2026

Patrick Silaff und 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

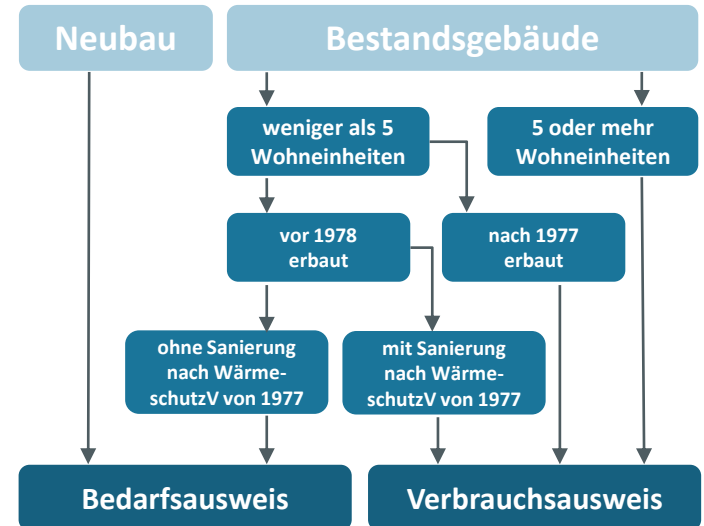
- Flurkarte
- Bebauungsplan
- Baulasten / Kopie des Baulastenverzeichnisses
- Erschließungskostenbescheid
- Bauakte
- ...

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?
 - Ordnungswidrigkeit mit Bußgeld bis zu 15.000, - €
- ✓ 10 Jahre gültig
- ✓ Pflichtangaben in einem Inserat?
 - Art (Bedarfs oder Verbrauchsausweis),
Energiekennwert, wesentlicher Energieträger,
Baujahr und Energieeffizienzklasse
- ✓ Wie erhalte ich ihn?
 - Energieberater, Schornsteinfeger, Online Anbieter, ...



Ihre Immobilie vorbereiten

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



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

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.)



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?
 - So viele (qualifizierten) wie möglich
2. Wie viele Besichtigungstermine sind erforderlich?
 - 2 Besichtigungstermine sind ausreichend es ist wichtig, dass sich die Interessenten bei der Besichtigung sehen um die Verhandlungsposition zu stärken
3. Was ist das Ziel?
 - Mehre Kaufangebote für eine gute Preisverhandlung. Es lässt sich sehr entspannt verhandeln, wenn es mehrere verbindliche Kaufzusagen gibt



= 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 | Presseberichte

www.boris.nrw.de

4. 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










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-gt.de/vortragsunterlagen



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/>
- ✓ **497 Google-Bewertungen**
mit einem Durchschnitt von 4,8 Sternen
- ✓ **Eingespieltes Expertenteam**
<https://thater-immobilien.de/team-thater/>



Danke fürs Zuhören



*Ihr Feedback
ist uns wichtig!*

ti-gt.de/googlebewertung-abgeben