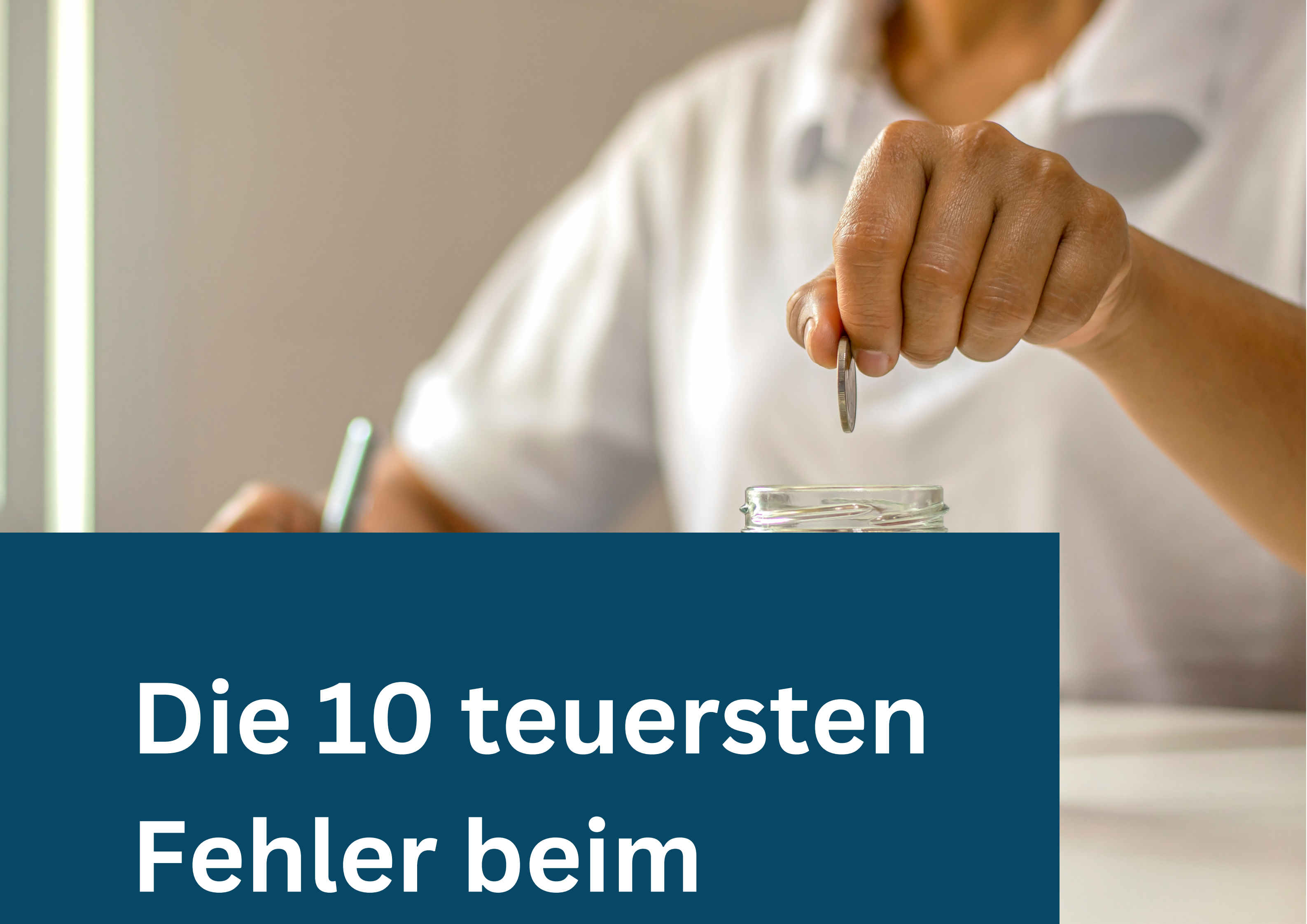


A person in a white shirt is shown from the chest down, holding a coin in their right hand and about to drop it into a small glass jar on a table. The background is blurred, showing a window with light coming through.

# Die 10 teuersten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie

**ANDREAS OTTÉ**  
I M M O B I L I E N

Der praktische Ratgeber für alle, die beim  
Immobilienverkauf nichts dem Zufall  
überlassen wollen

# Die 10 teuersten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie

Herzlichen Glückwunsch – wenn Sie diesen Ratgeber in der Hand halten (oder auf dem Bildschirm haben), stehen die Zeichen gut, dass Sie den Verkauf Ihrer Immobilie ernst nehmen. Und das ist auch gut so. Denn wer seine Immobilie verkaufen möchte, hat in der Regel ein Ziel: einen guten Preis erzielen – ohne unnötigen Stress und teure Fehler.

Die schlechte Nachricht vorweg: Der Immobilienverkauf ist kein Spaziergang – es sei denn, man liebt Papierkram, Preisverhandlungen, Besichtigungstermine und Marktanalysen. Die gute Nachricht: Mit dem richtigen Wissen lassen sich viele Stolpersteine vorher aus dem Weg räumen.

In diesem kurzen, aber praxisnahen Ratgeber zeigen wir Ihnen die 10 teuersten Fehler, die private Immobilienverkäufer regelmäßig machen – und wie Sie diese ganz einfach vermeiden. So können Sie Ihr Zuhause mit einem guten Gefühl und dem bestmöglichen Ergebnis verkaufen.



# Fehler Nr. 1: Kein realistischer Verkaufspreis

„Meine Immobilie ist mehr wert – schließlich haben wir hier unser erstes Weihnachtsfest gefeiert!“

So oder ähnlich klingen viele Eigentümer, wenn sie den Verkaufspreis festlegen. Verständlich, denn mit einem Haus oder einer Wohnung sind oft viele Emotionen verbunden. Doch der Markt interessiert sich leider nicht für sentimentale Erinnerungen. Er orientiert sich an Zahlen, Daten, Fakten – und am Angebot in Ihrer Region.



Warum das teuer werden kann:

Ein zu hoher Preis schreckt Interessenten ab. Die Immobilie bleibt lange am Markt, wird zum „Ladenhüter“ und wirkt irgendwann verdächtig – was zu drastischen Preisnachlässen führt. Die traurige Wahrheit: Viele Eigentümer erzielen am Ende weniger, als wenn sie von Anfang an einen realistischen Preis angesetzt hätten.



✓ Unser Tipp:

Lassen Sie eine fundierte Marktwertanalyse erstellen – idealerweise durch einen erfahrenen Makler oder Sachverständigen. Online-Rechner können erste Anhaltspunkte liefern, ersetzen aber keine professionelle Bewertung. Und wenn Sie dann den Preis festlegen: Seien Sie ehrlich zu sich selbst. Ihr Ziel ist der Verkauf – nicht ein Denkmal.



## Fehler Nr. 2: Mangelhafte Vorbereitung der Immobilie – wenn der erste Eindruck abschreckt

Stellen Sie sich vor, Sie kommen zu einer Besichtigung: Die Rollläden sind halb heruntergelassen, der Rasen kniehoch, im Flur stapeln sich alte Zeitschriften – und in der Luft hängt der Geruch von „hier wurde länger nicht gelüftet“. Klingt nicht nach dem Ort, an dem man sofort einziehen möchte, oder?

🛑 Warum das teuer werden kann:

Die Entscheidung für oder gegen eine Immobilie fällt oft in den ersten Minuten – und zwar emotional. Mängel, Unordnung oder veraltete Ausstattung wirken nicht nur abschreckend, sie drücken auch den wahrgenommenen Wert. Schlecht präsentierte Objekte erzielen nachweislich niedrigere Verkaufspreise.



✓ Unser Tipp:

Investieren Sie etwas Zeit (und bei Bedarf auch ein wenig Geld) in die Vorbereitung:

- Reinigen, entrümpeln, reparieren.
- Ein frischer Anstrich kann Wunder wirken.
- Sorgen Sie für Helligkeit, Ordnung und Luft.

Und wenn Sie einen Schritt weiter gehen wollen: Home Staging – also das professionelle Herrichten der Immobilie – kann helfen, selbst aus durchschnittlichen Wohnungen wahre Schmuckstücke zu machen. Das Auge kauft schließlich mit.



## Fehler Nr. 3: Fehlende Unterlagen – wenn Papierkram zum Dealbreaker wird

„Den Grundbuchauszug müsste ich irgendwo haben... vielleicht im Keller? Oder war das noch bei der Bank?“ Solche Sätze hören Kaufinteressenten nicht gern. Und Makler, Notare oder Banken schon gar nicht.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Fehlende Unterlagen verzögern nicht nur den Verkaufsprozess, sondern können auch Misstrauen bei Interessenten erzeugen. Schlimmer noch: In manchen Fällen kann der Verkauf gar nicht erst abgeschlossen werden, weil Pflichtdokumente fehlen. Und wer beim Notartermin plötzlich nicht liefern kann, hat ein echtes Problem.



✓ Unser Tipp:

Stellen Sie alle wichtigen Unterlagen frühzeitig zusammen. Dazu gehören unter anderem:

- Grundbuchauszug
- Flurkarte / Lageplan
- Baupläne / Wohnflächenberechnung
- Energieausweis (Pflicht!)
- Nebenkostenübersicht / Protokolle (bei ETW)
- Teilungserklärung, Hausgeldabrechnung etc.

Am besten erstellen Sie sich eine Checkliste und haken alles ab. So zeigen Sie Professionalität – und schaffen Vertrauen.



# Fehler Nr. 4: Schlechte Fotos und schwache Präsentation – kein Verkauf ohne Schokoladenseite

In Zeiten von Online-Immobilienportalen gilt: Das erste Kennenlernen passiert digital. Und genau hier trennt sich die Spreu vom Weizen – oder besser: das Top-Angebot vom Ladenhüter.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Dunkle, verwackelte Handyfotos, schiefe Perspektiven oder ein ungeputzter Spiegel im Bad – das wirkt nicht nur unprofessionell, sondern verdirbt potenziellen Käufern oft schon vor der Besichtigung die Lust. Die Folge: Weniger Anfragen, längere Verkaufsdauer, geringerer Preis.



✓ Unser Tipp:

Gönnen Sie Ihrer Immobilie ein professionelles Fotoshooting. Ein erfahrener Immobilienfotograf weiß, wie man Räume richtig in Szene setzt – mit Weitwinkel, Lichtsetzung und dem Blick fürs Detail.

Bonus: Gute Fotos steigern nicht nur das Interesse, sie können auch den gefühlten Wert der Immobilie erhöhen. Und denken Sie an die Textgestaltung: Der Beschreibungstext sollte klar, ehrlich, aber auch verkaufsfördernd sein. Vermeiden Sie leere Floskeln und setzen Sie stattdessen auf konkrete Vorteile. Klingt wie eine Kleinigkeit – ist aber bares Geld wert.



# Fehler Nr. 5: Ungeeignete Verkaufsstrategie – wenn man ins Blaue verkauft

„Ich stelle die Immobilie einfach mal online und schaue, was passiert.“ Klingt entspannt – ist aber leider oft der Anfang vom Chaos. Denn ohne klare Strategie wird der Immobilienverkauf schnell zur Glückssache.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Wer seine Zielgruppe nicht kennt, falsch inseriert oder ohne Plan agiert, verschwendet wertvolle Zeit und verliert potenzielle Käufer. Zudem riskieren Sie, unter Wert zu verkaufen – oder viel zu lange am Markt zu sein, was wiederum den Preis drückt.



## ✓ Unser Tipp:

Definieren Sie Ihre Zielgruppe: Wer soll Ihre Immobilie kaufen? Die junge Familie, das Paar im Ruhestand, der Kapitalanleger? Je klarer Sie das wissen, desto gezielter können Sie Exposé, Fotos, Text und Preisgestaltung auf diese Menschen ausrichten.

Wählen Sie den richtigen Verkaufsweg:

- Klassisches Immobilienportal?
- Off-Market-Verkauf (diskret über Makler)?
- Bieterverfahren?

Timing, Medium und Ansprache sollten zusammenpassen – so wird aus einem Versuch ein echter Plan.



## Fehler Nr. 6: Keine oder falsche Einschätzung von Interessenten – Besichtigungstouristen ahoi!

„Die Wohnung ist toll, aber eigentlich suchen wir eher ein Haus. Und wir müssten vorher noch verkaufen. Und eigentlich brauchen wir noch 6 Monate zum Überlegen.“  
Klingt vertraut? Willkommen in der Welt der Besichtigungstouristen.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Jede Besichtigung kostet Zeit, Nerven – und mitunter auch Geld. Wenn Sie wahllos Termine vergeben, landen Sie schnell in endlosen Gesprächen mit Unentschlossenen oder Unfinanzierbaren. Schlimmer: Manche Interessenten treten professionell auf, entpuppen sich aber als Zahlungsrisiko.



✓ Unser Tipp:

Führen Sie vorab eine Bonitätsprüfung durch – seriöse Interessenten haben damit kein Problem. Ein kurzes telefonisches Gespräch hilft oft, um bereits vor der Besichtigung die Ernsthaftigkeit zu prüfen.

Stellen Sie gezielte Fragen:

- Wie schnell möchten Sie kaufen?
- Wie möchten Sie finanzieren?
- Haben Sie bereits mit Ihrer Bank gesprochen?

So trennen Sie die „Schauer“ von den Käufern – und sparen wertvolle Zeit.



# Fehler Nr. 7: Emotionale Verkaufsverhandlungen – wenn Stolz teurer ist als Nachgeben

Ein Kaufinteressent bietet 10.000 Euro weniger als erwartet – und schon geht beim Verkäufer die Klappe runter: „Das ist eine Unverschämtheit! Der bekommt das Haus niemals!“ Verhandlung beendet, Chance vertan.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Verkäufer verhalten sich in Preisgesprächen oft emotional, weil es um ihr Zuhause geht. Doch auf Käuferseite wird rational gerechnet. Wer Verhandlungen persönlich nimmt oder zu früh blockiert, riskiert nicht nur den Deal – sondern auch den bestmöglichen Preis.



✓ Unser Tipp:

Bereiten Sie sich gut auf Gespräche vor. Legen Sie sich eine Verhandlungsstrategie zurecht – inklusive realistischem Verhandlungsspielraum. Und ganz wichtig: Bleiben Sie sachlich und höflich, auch wenn das Gegenüber hart verhandelt.

Wenn Sie merken, dass Emotionen überwiegen: Ziehen Sie einen Dritten hinzu – etwa einen Makler oder Berater. Der kann als neutraler Vermittler oft mehr erreichen, als wenn Verkäufer und Käufer direkt aufeinandertreffen. Denken Sie daran: Es geht nicht ums Prinzip – es geht ums Ergebnis.



## **Fehler Nr. 8: Unterschätzung rechtlicher Fallstricke – wenn das Kleingedruckte richtig teuer wird**

„Das bisschen Papierkram macht der Notar schon.“  
Leider nein – und dieser Glaube kann Sie im  
schlimmsten Fall nicht nur Geld, sondern auch Nerven  
und Rechtssicherheit kosten.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Wenn im Kaufvertrag Fehler oder unklare  
Formulierungen auftauchen, wenn bekannte Mängel  
nicht angegeben werden oder wenn Unterlagen fehlen,  
kann das rechtliche Folgen haben. Rückabwicklungen,  
Schadenersatzforderungen oder sogar Gerichtsprozesse  
sind keine Seltenheit – und das kann schnell richtig ins  
Geld gehen.



✓ Unser Tipp:

Nehmen Sie die rechtliche Seite des Verkaufs nicht auf die leichte Schulter. Dazu gehört:

- Transparenz über Mängel (Dokumentation hilft)
- Korrekte Angaben im Exposé (z.B. Wohnfläche, Baujahr)
- Juristisch geprüfte Verträge

Arbeiten Sie mit einem erfahrenen Notar oder Anwalt zusammen, idealerweise auch schon vor dem Notartermin. Und: Lassen Sie sich nicht zu schnellen Unterschriften drängen – prüfen Sie alle Dokumente in Ruhe.



# Fehler Nr. 9: Verkauf ohne Expertenhilfe – wenn Selbstvertrauen teuer wird

„Makler nehmen nur Geld und machen kaum etwas!“  
Dieser Mythos hält sich hartnäckig – und sorgt dafür, dass viele Eigentümer den Verkauf allein in die Hand nehmen. Das kann funktionieren – muss aber nicht.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Ohne Expertise, Marktkenntnis und Netzwerk passieren schnell teure Fehler: falscher Preis, rechtliche Unsicherheiten, ungeprüfte Käufer, suboptimale Verhandlungen – oder einfach mangelnde Reichweite. Ein vermeintlich „kostenloser“ Eigenverkauf kann am Ende mehr kosten als sparen.



✓ Unser Tipp:

Überlegen Sie genau, ob Sie wirklich alle Aufgaben selbst übernehmen möchten:

- Preisermittlung
- Exposé-Erstellung
- Marketing & Besichtigungen
- Verhandlungen & Bonitätsprüfung
- Rechtliche Begleitung

Ein guter Makler oder Immobilienberater bringt nicht nur Fachwissen mit, sondern auch Verhandlungsgeschick, Erfahrung und Objektivität – und kann dadurch oft einen höheren Verkaufserlös erzielen, als Sie allein. Achten Sie bei der Auswahl auf Transparenz, Referenzen und regionale Marktkennntnis.



# Fehler Nr. 10: Falsches Timing beim Verkauf – wenn Geduld mehr bringt als Schnellschüsse

„Wir brauchen das Geld jetzt, also muss das Haus sofort weg!“ Verständlich – aber auch gefährlich. Denn wie in vielen Märkten gilt: Timing ist alles.

🛑 Warum das teuer werden kann:

Wer unter Zeitdruck verkauft, begibt sich in eine schlechte Verhandlungsposition – und erzielt oft einen deutlich niedrigeren Preis. Auch saisonale oder wirtschaftliche Faktoren spielen eine Rolle: In bestimmten Monaten oder Marktphasen sind Angebot und Nachfrage einfach nicht ideal.



✓ Unser Tipp:

Planen Sie den Verkauf strategisch – wenn möglich ohne Zeitdruck. Informieren Sie sich über die aktuelle Marktlage in Ihrer Region und lassen Sie sich ggf. professionell beraten.

Beispiel: In vielen Regionen ist der Frühling eine gute Verkaufszeit, weil viele Familien sich auf den Sommerumzug vorbereiten.

Merken Sie sich: Wer gut vorbereitet und richtig terminiert, verkauft schneller – und besser.



## ✅ **Fazit: Fehler vermeiden – Erfolg sichern**

Der Verkauf einer Immobilie ist kein Alltagsgeschäft. Es geht um viel Geld, emotionale Entscheidungen und juristische Fallstricke. Die gute Nachricht: Mit dem Wissen aus diesem Ratgeber haben Sie bereits einen großen Schritt getan.

Die 10 teuersten Fehler kennen Sie jetzt – und Sie wissen, wie man sie vermeidet. Ob realistischer Preis, gute Vorbereitung, rechtssichere Verträge oder professionelle Unterstützung: Wer strukturiert vorgeht und die richtigen Partner wählt, verkauft mit mehr Sicherheit – und oft auch mit einem besseren Ergebnis.

✍️ Unser letzter Tipp:

Lassen Sie sich beraten, holen Sie sich Unterstützung, wo nötig – und behalten Sie das große Ziel im Auge: ein gelungener Verkauf, bei dem am Ende beide Seiten zufrieden sind.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg – und den bestmöglichen Verkaufspreis! 🏡👛



# Noch Fragen? Wir sind für Sie da.

Ob Sie schon mit einem Bein im Umzugskarton stehen oder einfach nur ein Bauchgefühl bestätigt haben möchten – wir sind gern für Sie da.

Das Team von Andreas Otté Immobilien begleitet Eigentümer seit vielen Jahren auf ihrem ganz persönlichen Weg – mit ehrlicher Beratung, einem offenen Ohr und dem richtigen Gespür für den Markt. Melden Sie sich sehr gerne – wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

030 89 73 770

[a.otte@wir-makeln-das.de](mailto:a.otte@wir-makeln-das.de)

Krokusstraße 90, 12357 Berlin Rudow



**ANDREAS OTTÉ**  
I M M O B I L I E N