



In 7 Schritten erfolgreich Immobilie verkaufen

ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N

Ein strukturierter Leitfaden, vom Entschluss
bis zum Notartermin.

7 Schritte, ein Ziel: erfolgreich verkaufen

Ein praktischer Einstieg in den Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist ein großer Schritt – egal, ob es sich um das eigene Zuhause, ein geerbtes Objekt oder eine Kapitalanlage handelt. Viele Eigentümer stehen dabei vor der gleichen Herausforderung: Wo anfangen? Was beachten? Und wie geht man sicher vor? Dieses kompakte E-Book führt Sie in 7 klaren Schritten durch den gesamten Verkaufsprozess – vom ersten Entschluss bis zum Notartermin. Sie erhalten einen strukturierten Überblick, damit Sie:

- Fehler vermeiden, die Zeit oder Geld kosten,
- den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen und
- sicher und souverän durch alle Phasen des Verkaufs kommen.

Ob Sie zum ersten Mal eine Immobilie verkaufen oder schon Erfahrung mitbringen: Dieser Leitfaden hilft Ihnen, den Überblick zu behalten – kurz, praxisnah und auf den Punkt gebracht.

Inhalt

- 1. Klare Entscheidung treffen**
- 2. Immobilie professionell bewerten lassen**
- 3. Verkaufsstrategie festlegen**
- 4. Unterlagen zusammenstellen**
- 5. Immobilie ins rechte Licht rücken**
- 6. Besichtigungen und Verhandlungen führen**
- 7. Kaufvertrag und Notartermin vorbereiten**



1. Klare Entscheidung treffen

Der Verkauf einer Immobilie ist eine weitreichende Entscheidung – sowohl finanziell als auch emotional. Ob es sich um das langjährige Familienhaus, eine geerbte Wohnung oder ein Renditeobjekt handelt: Bevor der Verkaufsprozess beginnt, sollten Sie sich sicher sein, dass Sie diesen Schritt wirklich gehen wollen.

Gründe reflektieren

Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Beweggründe zu klären. Typische Gründe für einen Verkauf sind:

- Veränderungen im Leben (z.B. Scheidung, Familienzuwachs, Umzug)
- Finanzielle Überlegungen (z.B. Schuldenabbau, Erbschaft, Altersvorsorge)
- Nutzung und Aufwand (z.B. leerstehende oder pflegeintensive Immobilie)

Je klarer Sie Ihre Ziele definieren, desto zielgerichteter verläuft der Verkaufsprozess.

Alternativen prüfen

Manchmal ist ein Verkauf nicht die einzige oder beste Lösung. Prüfen Sie:

- Vermietung als Einnahmequelle
- Verschenkung oder Übertragung innerhalb der Familie
- Teilverkäufe oder Nießbrauchmodelle, z.B. im Alter

Lassen Sie sich bei Unsicherheit von einem unabhängigen Finanz- oder Immobilienberater unterstützen.

Verkaufsziel festlegen

Überlegen Sie:

- Wollen Sie schnell verkaufen, z.B. um Kapital freizusetzen?
- Oder ist Ihnen ein hoher Verkaufspreis wichtiger als die Geschwindigkeit?
- Gibt es emotionale Bindungen oder Bedingungen, die Sie beachten möchten?

Ein klar formuliertes Ziel hilft Ihnen später bei Preisverhandlungen und bei der Auswahl des passenden Käufers.

2. Immobilie professionell bewerten lassen

Der richtige Preis entscheidet über den Erfolg Ihres Immobilienverkaufs. Ist der Preis zu hoch, bleiben Interessenten aus. Ist er zu niedrig, verschenken Sie Geld. Eine fundierte Bewertung ist deshalb kein optionaler Schritt, sondern die Grundlage für alles Weitere.

Warum der Marktwert so wichtig ist

Ein realistischer Angebotspreis sorgt dafür, dass:

- Ihre Immobilie attraktiv für Käufer erscheint,
- Verhandlungen auf Augenhöhe möglich sind und
- kein langwieriger Verkaufsprozess droht.

Ein zu hoher Startpreis wirkt abschreckend. Wird er später gesenkt, entsteht oft Misstrauen („Was stimmt hier nicht?“). Deshalb: Besser von Anfang an mit einem seriös ermittelten Preis an den Markt gehen.



Welche Möglichkeiten zur Wertermittlung gibt es?

Es gibt verschiedene Wege, um den Wert Ihrer Immobilie zu bestimmen:

- Online-Rechner: Schnell, kostenlos, aber meist ungenau – gut für eine grobe Orientierung.
- Maklerbewertung: Häufig kostenlos, wenn Sie mit dem Makler verkaufen wollen. Achten Sie auf Erfahrung und Marktkenntnis in Ihrer Region.
- Sachverständiger / Gutachter: Die professionellste, aber auch kostenpflichtige Variante. Empfehlenswert bei Erbschaften, Scheidungen oder steuerrelevanten Themen.

Tipp: Vergleichen Sie die Bewertung mit ähnlichen Immobilien in Ihrer Umgebung – aber bedenken Sie, dass Lage, Zustand und Ausstattung stark ins Gewicht fallen.



Was beeinflusst den Immobilienwert?

Mehr als viele denken. Unter anderem:

- Lage, Infrastruktur und Nachfrage
- Baujahr, Zustand, Modernisierungen
- Wohnfläche, Zuschnitt, Außenbereiche
- Energieeffizienz und technische Ausstattung

Je objektiver und nachvollziehbarer die Bewertung ist, desto überzeugender treten Sie gegenüber Interessenten und Banken auf.



3. Die richtige Verkaufsstrategie wählen – kein Platz für Zufall

Jetzt wird's konkret: Sie wissen, dass Sie verkaufen wollen, und Sie kennen den Wert Ihrer Immobilie. Doch bevor das Exposé in die Welt hinausgeht, steht eine wichtige Entscheidung an: Wie gehen Sie den Verkauf an? Wer planlos in den Markt startet, riskiert Zeitverlust, Nerven – und bares Geld.

Privat oder mit Makler?

Die erste strategische Weichenstellung: Machen Sie's selbst – oder holen Sie sich professionelle Unterstützung?

Privatverkauf

- Pro: Sie sparen die Maklerprovision (zumindest auf den ersten Blick)
- Contra: Sie sind allein verantwortlich – für Preisverhandlung, Unterlagen, Besichtigungen, Zeitmanagement, rechtliche Fallstricke und vieles mehr

Realitätscheck: Ein Immobilienverkauf ist kein Flohmarkt. Wer ohne Erfahrung in den Markt geht, spart vielleicht Geld – zahlt aber oft mit Nerven, Zeit oder einem schlechteren Preis.



Verkauf mit Makler

- Pro: Marktkennntnis, professionelle Vermarktung, realistische Preisfindung, Zeitersparnis, bessere Verhandlungsführung
- Contra: Maklercourtage (oft teilbar mit dem Käufer), Auswahl eines seriösen Partners erforderlich

Tipp: Holen Sie mehrere Angebote ein und prüfen Sie, ob der Makler lokale Marktkennntnis hat, Referenzen vorweisen kann und professionell auftritt – das zahlt sich aus.

Zielgruppe definieren

Ein Haus mit großem Garten, aber 70er-Jahre-Charme?
Ein saniertes City-Apartment mit Homeoffice-Potenzial?
Jede Immobilie spricht eine bestimmte Käuferschicht an.
Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wer profitiert am meisten von der Immobilie?
- Welche Lebenssituation spricht das Objekt an (Familie, Single, Rentner, Investor)?
- Welche Bedürfnisse kann die Immobilie erfüllen?

Ein klarer Fokus erleichtert die Vermarktung – vom Exposé bis zur Besichtigung.



Timing ist nicht alles – aber es hilft

Der Immobilienmarkt kennt Zyklen. Frühling und Herbst gelten oft als besonders verkaufsstark. Doch wichtiger ist: Ihr Objekt sollte bereit für den Markt sein – unabhängig von der Jahreszeit.

Auch wirtschaftliche Entwicklungen, Zinssätze und lokale Nachfrage spielen eine Rolle. Wer mit Makler verkauft, profitiert hier von Marktkenntnissen und aktuellen Einschätzungen.

Fazit: Die richtige Strategie ist kein Luxus – sie ist Ihre Versicherung gegen Überraschungen. Und denken Sie dran: Wer mit Plan verkauft, schläft besser. Nicht nur finanziell.



4. Ordnung ist die halbe Miete – und der halbe Kaufvertrag

Jetzt wird's offiziell: Sobald Ihre Verkaufsstrategie steht, geht es ans Eingemachte – oder besser gesagt, ans Papier. Denn potenzielle Käufer (und deren Bank) wollen Fakten sehen: sauber, vollständig und am besten sofort griffbereit. Wer hier gut vorbereitet ist, punktet nicht nur in Sachen Vertrauen, sondern spart später wertvolle Zeit.

Diese Unterlagen brauchen Sie unbedingt

Damit der Verkauf reibungslos läuft, sollten Sie folgende Dokumente parat haben – idealerweise bereits vor der ersten Besichtigung:

- Grundbuchauszug
- Belegt, dass Sie Eigentümer sind – und ob Belastungen (z.B. Hypotheken) eingetragen sind.
- Flurkarte / Lageplan
- Zeigt, wo sich das Grundstück befindet und wie es zugeschnitten ist.
- Baupläne / Grundrisse



- Besonders wichtig bei älteren Objekten oder Umbauten – je klarer der Zuschnitt, desto besser.
- Energieausweis
- Pflicht seit 2014 – ohne ihn dürfen Sie gar nicht inserieren. Gibt Auskunft über den energetischen Zustand der Immobilie.
- Wohnflächenberechnung
- Bitte korrekt – Abweichungen von der Realität führen später zu Diskussionen (oder Rücktritten).
- Baubeschreibung & Modernisierungen
- Was wurde wann gemacht? Neue Heizung? Dachdämmung? Alles, was Wert schafft, gehört rein.
- Nachweise über Betriebskosten
- Vor allem bei Eigentumswohnungen oder vermieteten Objekten relevant – Käufer rechnen gern nach.

Tipp: Erstellen Sie eine digitale Mappe (z. B. als PDF-Ordner). Das wirkt professionell und erleichtert die Weitergabe an Banken oder Notare.

Und wenn etwas fehlt?

Keine Panik – viele Unterlagen können Sie beschaffen:

- Grundbuchauszug beim Grundbuchamt
- Flurkarte beim Katasteramt
- Energieausweis über einen zertifizierten Energieberater oder online
- Baupläne ggf. beim Bauamt

Je nach Region kann das allerdings einige Wochen dauern – frühzeitige Vorbereitung lohnt sich also doppelt.

Fazit: Ein gut organisierter Verkäufer signalisiert Seriosität – und spart sich im Verkaufsprozess viele Rückfragen. Denken Sie dran: Nicht nur die Immobilie wird geprüft, sondern auch Ihr Auftreten als Anbieter.



5. Bühne frei – Ihre Immobilie im besten Licht

Stellen Sie sich vor, Sie wollen ein Auto verkaufen. Würden Sie es ungewaschen mit leerem Tank und Kaugummi unter dem Sitz anbieten? Eben. Bei Immobilien ist es nicht anders: Wer den besten Preis erzielen will, muss seine Immobilie wie ein Profi präsentieren.

Und keine Sorge – das heißt nicht, dass Sie gleich eine Filmcrew engagieren müssen. Aber ein paar gezielte Maßnahmen machen den Unterschied zwischen „nett“ und „Wow, hier will ich einziehen!“.

Home Staging – keine Spielerei, sondern Strategie

Home Staging bedeutet, die Immobilie optisch so zu gestalten, dass möglichst viele Interessenten sich darin wohlfühlen. Es geht nicht um Täuschung, sondern um Wirkung.

Beispiele für einfache Maßnahmen:

- Aufräumen (wirklich alles – auch den Flur, den Dachboden, die Garage)
- Entrümpeln und neutral dekorieren
- Helle Farben, frische Blumen, saubere Fenster
- Kleine Reparaturen erledigen (knarzende Türen, lose Griffe, Silikonfugen)
- Beleuchtung optimieren – Licht macht Atmosphäre!

Tipp: Leere Räume wirken oft kleiner als möblierte – stellen Sie sich auf den Standpunkt des Käufers: „Wie kann ich hier leben?“ statt „Wie wohnt der aktuelle Eigentümer?“

Professionelle Fotos – der erste Eindruck zählt

In Zeiten von Online-Portalen entscheidet oft das erste Foto über Interesse oder Weiterklicken. Ein paar Handyfotos im Gegenlicht reichen nicht – hier trennt sich die Spreu vom Weizen.

Setzen Sie auf:

- Tageslichtaufnahmen mit guter Kamera
- Aufgeräumte, klare Motive – keine Waschmittel auf der Waschmaschine!
- Perspektiven, die Raumgefühl zeigen
- Außenaufnahmen bei schönem Wetter

Ein erfahrener Makler bringt oft gleich einen Profi-Fotografen mit – ein echter Mehrwert.



Exposé – Ihre Immobilie auf Papier und Bildschirm

Das Exposé ist Ihr Schaufenster. Es sollte nicht nur schön aussehen, sondern auch inhaltlich überzeugen:

Inhaltlich wichtig:

- Aussagekräftiger Titel („Charmantes Reihenhaus mit Gartenidylle“ wirkt besser als „Reihenhaus 3ZKDB“)
- Objektbeschreibung: Was macht die Immobilie besonders?
- Ausstattungsdetails, Baujahr, Modernisierungen
- Grundriss, Lagebeschreibung, Energiekennwerte
- Professionelle Fotos (siehe oben!)

Tipp: Vermeiden Sie Phrasen wie „liebhabertauglich“ oder „mit viel Potenzial“, wenn es eigentlich renovierungsbedürftig heißt. Ehrlichkeit zahlt sich langfristig aus – nicht nur rechtlich.



Vermarkung – online, offline, überall dazwischen

Nutzen Sie möglichst viele Kanäle:

- Große Immobilienportale (z.B. Immobilienscout24, Immonet)
- Regionale Anzeigen (Zeitungen, Schwarze Bretter)
- Soziale Medien – besonders bei Wohnungen oder Häusern in begehrter Lage
- Netzwerke – Makler, Freunde, Kollegen, Nachbarschaft

Je nach Immobilientyp ist auch eine diskrete Vermarktung („off-market“) sinnvoll – z.B. bei hochpreisigen Objekten.

Fazit: Ihre Immobilie verdient einen starken ersten Auftritt – denn der erste Eindruck ist schwer zu korrigieren. Wer hier sorgfältig arbeitet, bekommt mehr Anfragen, bessere Gespräche und am Ende: bessere Preise.



6. Besichtigungen & Verhandlungen: überzeugend auftreten

Jetzt geht's ans Eingemachte: Interessenten möchten Ihre Immobilie live erleben. Eine gute Vorbereitung macht hier den Unterschied.

Besichtigung: kurz & professionell

- Wählen Sie Termine bei Tageslicht
- Sorgen Sie für Ordnung, Helligkeit und frische Luft
- Halten Sie Unterlagen (Energieausweis, Grundriss etc.) bereit
- Bleiben Sie freundlich, aber sachlich – kein Verkaufsdruck

Tipp: Weniger ist mehr – lassen Sie den Interessenten Raum, sich emotional auf die Immobilie einzulassen.

Fragen ehrlich beantworten

- Gibt es Mängel?
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Was wurde zuletzt modernisiert?

Ehrlichkeit schafft Vertrauen – und Vertrauen verkauft.

Verhandeln mit Ruhe

- Bleiben Sie bei Preisgesprächen sachlich
- Kennen Sie Ihre Preisuntergrenze
- Nehmen Sie sich Zeit für Entscheidungen
- Mehrere Interessenten? Nicht aus der Ruhe bringen lassen

Fazit: Zeigen Sie Ihre Immobilie von ihrer besten Seite – und bleiben Sie in Verhandlungen klar und gelassen. Das schafft die besten Voraussetzungen für den erfolgreichen Abschluss.



7. Kaufvertrag & Notartermin – der finale Schritt

Fast geschafft – der passende Käufer ist gefunden, die Verhandlung abgeschlossen. Jetzt fehlt nur noch der rechtlich sichere Abschluss: der notarielle Kaufvertrag. Ohne ihn kein Eigentümerwechsel – das ist in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben.

Der Kaufvertrag – was drinstehen muss

Der Notar erstellt den Vertragsentwurf auf Basis der abgestimmten Eckdaten:

- Name und Anschrift beider Parteien
- Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten
- genaue Objektbeschreibung (inkl. Grundbuchdaten)
- Übergabetermin
- Vereinbarungen zu Inventar oder Mängeln
- ggf. Sonderregelungen (z.B. Wohnrecht, Vormerkung)

Tipp: Lassen Sie sich den Entwurf rechtzeitig zuschicken und prüfen Sie ihn sorgfältig – oder mit Unterstützung Ihres Maklers oder Anwalts.

Der Notartermin

Beim Termin liest der Notar den gesamten Vertrag vor (ja, das ist Pflicht) und klärt offene Fragen. Anschließend unterschreiben beide Parteien – damit ist der Vertrag rechtsgültig.

Was passiert danach?

- Der Notar kümmert sich um die Eintragung der Auflassungsvormerkung im Grundbuch
- Der Käufer zahlt den Kaufpreis (meist innerhalb von 4–6 Wochen)
- Nach Zahlung erfolgt die offizielle Übergabe
- Der Eigentumsübergang wird im Grundbuch vollzogen

Wichtig: Übergeben Sie die Immobilie erst nach Zahlungseingang – nicht früher.

Fazit: Der Notartermin ist mehr als nur eine Unterschrift – er ist der rechtlich saubere Schlusspunkt eines erfolgreichen Verkaufs. Gut vorbereitet? Dann wird das Ganze zur Formsache.



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

Krokusstraße 90, 12357 Berlin Rudow



ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N