

PRAXIS-
RATGEBER

TEIL 3 VON 3

DER VERKAUFSBEGLEITER – VON DER ENTSCHEIDUNG BIS ZUR ÜBERGABE.



Ein Ratgeber der die wichtigsten Schritte aufzeigt –
und wie der Prozess professionell begleitet wird.



IHR IMMOBILIENMAKLER
HANNOVER & REGION

Inhalt

Kapitel 1 Die Entscheidung steht – was jetzt?

Kapitel 2 Mit Makler oder alleine? Die ehrliche Abwägung

Kapitel 3 Was ist meine Immobilie wert?

Kapitel 4 Die Immobilie vorbereiten

Kapitel 5 Unterlagen und Energieausweis

Kapitel 6 Das Exposé – der erste Eindruck zählt

Kapitel 7 Besichtigungen

Kapitel 8 Kaufabwicklung – vom Angebot zum Notartermin

Kapitel 9 Ihre nächsten Schritte

Die Entscheidung steht – was jetzt?

Wer etwas verkauft, möchte es von seiner besten Seite zeigen. Das gilt für das Hemd, das man auf dem Flohmarkt anbietet – gebügelt macht es einen besseren Eindruck als zerknittert. Es gilt für das Auto, das inseriert wird – eine gründliche Wäsche macht einen Unterschied. Und es gilt selbstverständlich auch für die Immobilie.

Der Grundgedanke ist derselbe: Ein gepflegter erster Eindruck schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist die Grundlage jeder Kaufentscheidung. Bei der Immobilie kommt allerdings eine Dimension hinzu, die beim Hemd keine Rolle spielt: Es gibt eine rechtliche Grenze zwischen Verschönern und Vertuschen.

Verschönern ja – vertuschen nein

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Eigentümer ließ seinen Keller frisch streichen, bevor er die Immobilie anbot. Der Keller sah nicht schön aus, er wollte einen guten Eindruck machen. Kurz nach dem Verkauf trat Schimmel auf. Der neue Eigentümer vermutete, dass der Anstrich gezielt zur Vertuschung diente – und der Verkäufer stand vor einem Rechtsstreit.

Ob der Schimmel tatsächlich vorher sichtbar war oder sich erst danach entwickelt hat, ist im Einzelfall juristisch zu beurteilen – entscheidend ist, ob arglistige Täuschung nachgewiesen werden kann. Allein der Verdacht kann aber ausreichen, um einen Rechtsstreit auszulösen. Das bedeutet: Maß und Mitte. Verschönerungen, die die Immobilie ordentlich und gepflegt wirken lassen, sind sinnvoll. Maßnahmen, die Mängel überdecken könnten, sind rechtlich riskant.

Was wirklich zählt: Ordnung schlägt Renovierung

Das Auge kauft mit. Unordnung lenkt ab – das Unkraut zwischen den Fugen, die Kartons im Keller, die vollgestopfte Garage. Das sendet das Signal: Hier wurde nicht sorgfältig auf die Dinge geachtet. Dabei darf die Immobilie bewohnt wirken und Alterserscheinungen haben. Ein Badezimmer aus den Neunzigern ist kein Problem, wenn es sauber ist. Alterserscheinungen spiegeln sich im Preis – das ist normal und von Käufern einkalkuliert.

Die 7 Schritte – ein erster Überblick



- Vorbereitung (Wert, Unterlagen, Exposé) · 3-6 Wochen
- Vermarktung und Besichtigungen · 4-10 Wochen
- Käufer gefunden, Finanzierung geprüft · 2-4 Wochen
- Kaufvertrag und Notartermin · 2-4 Wochen

Gesamtdauer realistisch

3-6 Monate

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Wer eine Immobilie verkauft, sollte sie von ihrer besten Seite zeigen – wie jedes andere Gut auch.
- ✓ Der Unterschied zwischen Verschönern und Vertuschen ist entscheidend – ob arglistige Täuschung vorliegt, ist immer eine Einzelfallbeurteilung.
- ✓ Ordnung schlägt Renovierung. Alterserscheinungen spiegeln sich im Preis – Vernachlässigung kostet Vertrauen.
- ✓ Der Verkaufsprozess hat 7 Schritte – und eine Reihenfolge, die man kennen sollte.

Bevor es um die Immobilie selbst geht, steht eine grundsätzliche Frage: mit professioneller Begleitung oder ohne? Kapitel 2 liefert die ehrliche Abwägung.

Mit Makler oder alleine? Die ehrliche Abwägung

Wer eine Immobilie verkauft, gibt in der Regel den größten Vermögenswert seines Lebens in den Markt. Eine Entscheidung mit diesem Gewicht verdient sorgfältige Vorbereitung – und in den meisten Fällen auch professionelle Begleitung – schon allein wegen der rechtlichen und organisatorischen Anforderungen. Trotzdem zögern viele Eigentümer. Und das hat einen nachvollziehbaren Grund.

Das Imageproblem der Branche

Das Image von Immobilienmaklern ist – offen gesagt – nicht das beste. Der Beruf ist in Deutschland bis heute kaum reguliert. Das führt dazu, dass sich in der Branche Menschen tummeln, die wenig Erfahrung und wenig Marktkenntnis mitbringen. Im Raum Hannover sind 3,57 Prozent des Kaufpreises je Seite üblich – also 7,14 Prozent gesamt. Bei einer Immobilie für 400.000 Euro sind das je 14.280 Euro für Käufer und Verkäufer. Die Wahrheit ist: Eigentümer sind bereit, für gute Leistung zu zahlen. Sie sind nicht bereit, für schlechte Leistung zu zahlen. Und das ist vollkommen verständlich.

Warum professionelle Begleitung trotzdem sinnvoll ist

Ein erfahrener, seriöser Makler kennt den Markt aus erster Hand – nicht aus Portalen, deren Angebotspreise oft weit von den tatsächlichen Verkaufspreisen entfernt sind, sondern aus echten Transaktionen. Wer seinen Einstiegspreis richtig setzt, erzielt in der Regel mehr als jemand, der zu hoch startet und später senken muss.

Ein Makler, der nicht nach dem Mund redet

Studien zur Immobilienbewertung haben gezeigt: Je höher die Preisvorstellung des Verkäufers, desto höher fiel in vielen Fällen auch die Einschätzung des beauftragten Maklers aus. Makler, die den Auftrag gewinnen wollen, neigen dazu, dem Verkäufer nach dem Mund zu reden. Ein guter Makler tut das nicht. Er nennt den realistischen Marktwert – auch wenn der nicht gefällt. Diese Ehrlichkeit ist kein Affront, sondern Professionalität.

Woran man einen seriösen Makler erkennt

Wichtige Kriterien für die Maklerwahl

- **Bewertungen**
Viele Google-Rezensionen prüfen, nicht nur die Note
- **Qualifikation**
Erfahrung, Weiterbildung, Verbandsmitgliedschaft
- **Ortskenntnis**
Kennt echte Verkaufspreise, nicht nur Angebotspreise
- **Ehrliche Preiseinschätzung**
Nennt realistische Zahlen, verspricht nicht zu viel
- **Vermarktungskonzept**
Hat einen klaren Plan für Portale, Zielgruppe, Zeitplan
- **Portalpräsenz**
Präsent auf allen relevanten Portalen
- **Erstgespräch ohne Druck**
Informiert zuerst, drängt nicht sofort zum Auftrag
- **Umgang mit Mängeln**
Spricht Schwächen offen an statt alles schonzureden
- **Erreichbarkeit**
Fester Ansprechpartner, schnelle Rückmeldung

Was bleibt beim Verkäufer – auch mit Makler?

Was das in der Praxis bedeutet, zeigt die folgende Übersicht.

| Aufgabe | Makler | Verkäufer |
|-----------------------------------|-------------------|------------------------|
| Wertermittlung und Preisstrategie | ✓ Führend | Entscheidung mittragen |
| Unterlagen koordinieren | ✓ Koordination | Dokumente beschaffen |
| Immobilie vorbereiten | Beratung | ✓ Umsetzung |
| Fotos und Exposé | ✓ Vollständig | Immobilie vorbereiten |
| Vermarktung und Anfragen | ✓ Vollständig | – |
| Erste Besichtigungen | ✓ Alleine | Besser nicht dabei |
| Zweite Besichtigungen | ✓ Führend | Einbindung sinnvoll |
| Preisverhandlung | ✓ Führend | Spielraum festlegen |
| Notartermin und Übergabe | Begleitung | ✓ Anwesenheit |

HINWEIS ZUR MAKLERPROVISION

Die gesetzliche Regelung zur hälftigen Provisionsteilung gilt seit Dezember 2020 – ausschließlich für Wohnimmobilien, die zur Eigennutzung verkauft werden (Einfamilienhäuser; Eigentumswohnungen). Bei Mehrfamilienhäusern, Renditeobjekten oder gemischt genutzten Immobilien besteht diese Pflicht nicht. Die genaue Provisionshöhe ist frei verhandelbar und sollte vor der Beauftragung transparent geklärt werden.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Das Imageproblem der Branche ist real – und berechtigt. Trotzdem macht professionelle Begleitung bei einem so großen Vermögenswert Sinn.
- ✓ Eigentümer sind bereit, für gute Leistung zu zahlen. Die Frage ist, ob der Makler diese Leistung auch bringt.
- ✓ Ein guter Makler sagt, was er denkt – auch wenn es nicht gefällt. Das ist Professionalität, kein Affront.
- ✓ Die hälftige Provisionsteilung gilt nur für Wohnimmobilien zur Eigennutzung – bei Renditeobjekten gelten andere Regeln.

Was ist meine Immobilie wert?

Die Entscheidung zu verkaufen ist gefallen. Jetzt kommt die Frage, die alles andere beeinflusst: Was ist die Immobilie heute wert? Die ehrliche Antwort lautet: Was ein informierter Käufer auf dem aktuellen Markt bereit ist, dafür zu zahlen. Nicht mehr – aber auch nicht weniger.

Der Gefühlspreis – und warum er fast immer daneben liegt

Eigentümer haben eine besondere Beziehung zu ihrer Immobilie. Aber Käufer kaufen keine Geschichte. Sie kaufen Quadratmeter, Lage, Zustand und Zukunftspotenzial. Käufer sind heute gut informiert – wer eine Immobilie sucht, hat in der Regel bereits Dutzende Angebote gesehen und kennt die Preisspanne in der Lage.

Was ein zu hoher Preis wirklich kostet

Immobilien, die zu teuer starten, entwickeln eine eigene Dynamik. Anfragen bleiben aus. Die Immobilie bleibt länger auf dem Markt. Und je länger sie dort steht, desto misstrauischer werden Interessenten. Spätestens wenn die Bank einen Gutachter einschaltet, kommt der überhöhte Preis auf den Tisch.

WIE BANKEN BEWERTEN

Banken orientieren sich beim Gutachten am Beleihungswert – der liegt systematisch unter dem Marktwert, häufig bei 70 bis 80 Prozent des Verkehrswerts. Das erklärt, warum Finanzierungen selbst bei marktgerechten Preisen manchmal ins Stocken geraten. Ein weiterer Grund, warum ein realistischer Einstiegspreis die Verhandlungsposition stärkt.

Was ein falscher Preis wirklich kostet

Zu hoher Preis



- ⚠️ Wenige Anfragen
- ⚠️ Lange Vermarktungszeit
- ⚠️ Misstrauen bei Interessenten
- ⚠️ Bankgutachter bewertet niedriger
- ⚠️ Erzwungene Preissenkung

Realistischer Preis mit Spielraum



- ✓ Starke Nachfrage
- ✓ Wettbewerb unter Käufern
- ✓ Kürzere Vermarktungszeit
- ✓ Stabile Verhandlungsposition
- ✓ Sauberer Abschluss

Bieterverfahren als Option



- Bei starker Nachfrage möglich
- Käufer geben schriftliche Angebote ab
- Preis kann nach oben korrigiert werden
- Asymmetrisches Risiko: Nach oben immer möglich

Die drei Bewertungsverfahren

Beim **Bieterverfahren** geben mehrere ernsthafte Interessenten schriftliche Angebote ab – der Preis kann so über den Ausgangspreis steigen. Das ist kein Trick, sondern die Logik des Marktes: Nachfrage erzeugt Wettbewerb.

Das **Vergleichswertverfahren** ermittelt den Marktwert anhand tatsächlich erzielter Kaufpreise ähnlicher Immobilien – das gängigste Verfahren für selbstgenutzte Wohnimmobilien. Das **Sachwertverfahren** ergibt sich aus Bodenwert und Substanzwert. Das **Ertragswertverfahren** basiert auf erzielbaren Mieteinnahmen und ist vor allem für Renditeobjekte relevant.

Was Immobilien in Hannover & Region heute erzielen

Angebotspreise auf den Portalen sind Ausgangspunkte – keine Verkaufspreise. Die tatsächlich erzielten Preise kennen nur diejenigen, die aktiv im Markt tätig sind. Ein erfahrener Makler mit Ortskenntnis kann diese Vergleichswerte einbringen und eine realistische Einschätzung liefern, was in der konkreten Lage und Ausstattung heute tatsächlich erzielbar ist. Wer erste Orientierung sucht, findet auf unserer Website aktuelle Marktberichte für Hannover und die Region.

HINWEIS

Eine Immobilienbewertung ist immer eine Momentaufnahme. Die Bewertung kurz vor dem geplanten Verkaufsstart vornehmen – nicht Monate vorher.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Der Marktwert ist das, was ein informierter Käufer heute zahlt – nicht was die Immobilie dem Verkäufer bedeutet.
- ✓ Ein zu hoher Einstiegspreis erzeugt Misstrauen, verlängert die Vermarktung und kann die Finanzierung scheitern lassen.
- ✓ Banken bewerten nach Beleihungswert – systematisch unter dem Marktwert. Das ist kein Fehler, sondern Methode.
- ✓ Realistisch einsteigen mit kalkuliertem Spielraum – bei starker Resonanz ist das Bieterverfahren immer noch möglich.

Die Immobilie vorbereiten

Die Wertermittlung ist abgeschlossen, der Preis steht. Jetzt geht es darum, die Immobilie so zu präsentieren, dass sie ihren Preis auch rechtfertigt – und dass Käufer das auf den ersten Blick erkennen.

Der erste Eindruck entsteht draußen

Bevor ein Interessent die Tür aufmacht, hat er bereits einen Eindruck gewonnen. Ein gemähter Rasen, saubere Wege, ein gepflegter Eingang signalisieren: Hier hat jemand auf die Dinge geachtet. Das Gegenteil sendet das umgekehrte Signal – nicht bewusst, aber wirksam.

Innen: Weniger ist mehr

Der häufigste Fehler bei bewohnten Immobilien ist nicht Schmutz – sondern zu viel. Vollgestellte Räume wirken kleiner als sie sind und Käufer können sich schlechter vorstellen, wie sie selbst dort leben würden. Die Immobilie darf bewohnt wirken – sie sollte nur nicht überladen wirken.

Was sich lohnt – und was nicht

Was sich fast immer lohnt

Entrümpeln – Keller, Garage, Abstellräume. Volle Räume wirken nach Problemen, leere nach Potenzial.

Kleinreparaturen – tropfende Hähne, klemmende Türen. Signalisiert Sorgfalt.

Frische neutrale Farbe – verändert die Wirkung von Räumen erheblich.

Garten und Eingang – der erste Eindruck entsteht draußen.

Was besser lassen

Küche komplett erneuern – sehr persönliches Produkt, trifft selten den Käufergeschmack.

Dachausbau oder Anbau – bindet Kapital, dauert lang, liefert selten den Mehrwert.

Alles was Mängel überdeckt – rechtlich riskant, wie das Keller-Beispiel zeigt.

Vollständige energetische Sanierung – rechnet sich vor dem Verkauf in den meisten Fällen nicht.

EIN RECHENBEISPIEL AUS DER PRAXIS

Für rund 3.000 Euro lassen sich Malerarbeiten, professionelle Reinigung, Entrümpelung und kleinere Reparaturen umsetzen. In vielen Fällen hat das den erzielbaren Preis um ein Vielfaches dieses Betrags erhöht. Eine Garantie gibt es nicht – aber die Wahrscheinlichkeit eines zügigen Verkaufs ohne Preisdiskussion steigt messbar.

Das Bad-Dilemma: Sanieren oder Preis anpassen?

Ein Bad kostet heute schnell 40.000 bis 50.000 Euro. Zwei Wege stehen zur Wahl: Sanieren bedeutet, die Immobilie wirkt einzugsbereit – aber Ge-

schmack und Handwerker-Verfügbarkeit sind unkalkulierbar. Preis anpassen bedeutet, der Käufer entscheidet selbst – in Ausstattung, Zeitpunkt und Handwerker – und zahlt niedrigere Nebenkosten. Was die richtige Entscheidung ist, hängt vom Gesamtzustand ab – und von einer Zahl, die nur eine Marktbewertung liefern kann.

Home Staging: Wenn Räume nicht geräumt werden können

Digitales Home Staging ermöglicht es, Fotos nachträglich zu bearbeiten – Möbel werden entfernt oder ersetzt, Räume neu eingerichtet. Das Ergebnis zeigt, was aus einem Raum werden kann – ohne dass ein Möbelstück bewegt wurde.

WICHTIG: KENNZEICHNUNGSPFLICHT

Digital bearbeitete Bilder müssen auf allen Portalen, auf denen sie eingesetzt werden, explizit als Staging gekennzeichnet sein. ImmoScout24 und Immo-welt verlangen eine klare Kennzeichnung im Inserat. Fehlt diese, drohen wettbewerbsrechtliche Abmahnungen. Der tatsächliche Zustand der Immobilie muss in jedem Fall transparent kommuniziert werden.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Der erste Eindruck entsteht draußen – Garten, Eingang und Fassade verdienen Aufmerksamkeit.
- ✓ Entrümpeln ist die wirkungsvollste Maßnahme – und kostet vor allem Zeit, kaum Geld.
- ✓ Schon 3.000 Euro in Ordnung und Kleinreparaturen können den erzielbaren Preis messbar verbessern.
- ✓ Digitales Staging muss auf allen Portalen gekennzeichnet sein – fehlende Kennzeichnung ist abmahnfähig.

Unterlagen und Energieausweis

Wer eine Immobilie verkauft, braucht Papiere. Mehr davon, als die meisten erwarten – und manche davon dauern länger zu beschaffen, als man denkt. Wer früh anfängt, vermeidet Verzögerungen im entscheidenden Moment.

Der häufigste Fehler: zu spät anfangen

Der häufigste Fehler: Unterlagen erst dann zusammensuchen, wenn bereits ein Kaufinteressent da ist. Ein erfahrener Makler kennt diese Abläufe und koordiniert die Beschaffung – inklusive Netzwerk für Dokumente, die extern erstellt werden müssen.

Unterlagen-Checkliste

| Haus | Eigentumswohnung (zusätzlich) |
|------------------------------------|---|
| Grundbuchauszug (aktuell) | Teilungserklärung & Gemeinschaftsordnung |
| Flurkarte / Lageplan | Aufteilungsplan |
| Baupläne und Grundrisse | Protokolle letzte 3 Eigentümerversammlungen |
| Baugenehmigungen | Hausgeldabrechnungen letzte 2 Jahre |
| Wohnflächenberechnung (WoFlV) | Wirtschaftsplan laufendes Jahr |
| Energieausweis (Pflicht) | Beschlussammlung letzte 10 Jahre |
| Sanierungsnachweise | Höhe Instandhaltungsrücklage |
| Heizung: Typ, Baujahr, Wartung | Sonderumlagen (laufend oder geplant) |
| Wohngebäudeversicherung | Wohngebäudeversicherung (Hausverwaltung) |
| Grundsteuerbescheid | Mietvertrag (falls vermietet) |
| Baulastenauskunft (EFH) | |
| Altlastenauskunft | |
| B-Plan / Bebaubarkeit (bei Bedarf) | |

Die Wohnflächenberechnung – ein unterschätztes Dokument

Eine aktuelle, zertifizierte Berechnung nach der Wohnflächenverordnung (WoFIV) ist heute der Standard – und schützt vor einem konkreten Haftungsrisiko. Ältere Unterlagen basieren häufig auf der Baukostenberechnung nach DIN 277 – die größere Flächen ausweist, weil sie auch Flächen erfasst, die nach WoFIV nur anteilig oder gar nicht zählen. Die Kosten liegen je nach Fläche und Region bei ca. 300 bis 800 Euro.

HAFTUNGSRISIKO: WOHNFLÄCHE

Nach der BGH-Rechtsprechung kann eine Wohnflächenangabe, die mehr als 10 Prozent von der tatsächlichen Fläche abweicht, zur Anfechtung des Kaufvertrags oder zur Kaufpreisminderung führen – auch wenn die falsche Angabe unbeabsichtigt war. Eine zertifizierte Berechnung nach WoFIV schützt vor diesem Risiko.

Der Energieausweis – Pflicht, nicht Kür

Der Energieausweis ist bei jedem Immobilienverkauf Pflicht. Er muss Interessenten spätestens bei der Besichtigung vorgelegt werden – wer das versäumt, riskiert ein Bußgeld von bis zu 10.000 Euro (§ 80 Gebäudeenergiegesetz, GEG).

| Merkmal | Verbrauchsausweis | Bedarfsausweis |
|------------------|-------------------------|----------------------|
| Grundlage | Tatsächlicher Verbrauch | Baulicher Zustand |
| Kosten | ca. 50–100 € | ca. 150–500 € |
| Aussagekraft | Nutzerabhängig | Objektiver |
| Pflicht bei | Neubauten, Wahl möglich | Vor 1977, unter 5 WE |
| Gültigkeitsdauer | 10 Jahre | 10 Jahre |

GEG 2024 – ÜBERGANGSREGELUNGEN BEACHTEN

Die GEG-Novelle 2024 regelt, dass neue Heizungsanlagen zu 65 Prozent aus erneuerbaren Energien betrieben werden müssen – allerdings mit erheblichen Übergangsregelungen. In vielen Kommunen greifen die verschärften Anforderungen erst ab 2026 oder später, abhängig vom kommunalen Wärmeplan. Die Anforderungen variieren je nach Gemeinde erheblich. Ein pauschaler Preisabschlag ist daher nicht automatisch gerechtfertigt – aber das Thema sollte offen angesprochen werden. Ein Energieberater oder erfahrener Makler kann die konkrete Situation einschätzen.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Unterlagen früh zusammenstellen – manche brauchen Wochen. Wer wartet, bis der Käufer da ist, verliert Zeit.
- ✓ Wohnflächenangaben müssen stimmen – eine Abweichung von mehr als 10 % kann zur Vertragsanfechtung führen.
- ✓ Der Energieausweis ist Pflicht – bei Nichtvorlage droht ein Bußgeld bis 10.000 Euro.
- ✓ GEG-Anforderungen gelten mit Übergangsfristen – ein pauschaler Abschlag ist nicht immer gerechtfertigt.

Das Exposé – der erste Eindruck zählt

Bevor ein Interessent die Immobilie betritt, hat er sie bereits beurteilt. Die Entscheidung, ob eine Besichtigung angefragt wird, fällt in wenigen Sekunden – beim Scrollen durch ein Portal. Ein gutes Exposé verkauft keine Immobilie. Aber ein schlechtes Exposé verhindert, dass die richtigen Käufer überhaupt anfragen.

Was ein gutes Exposé enthält

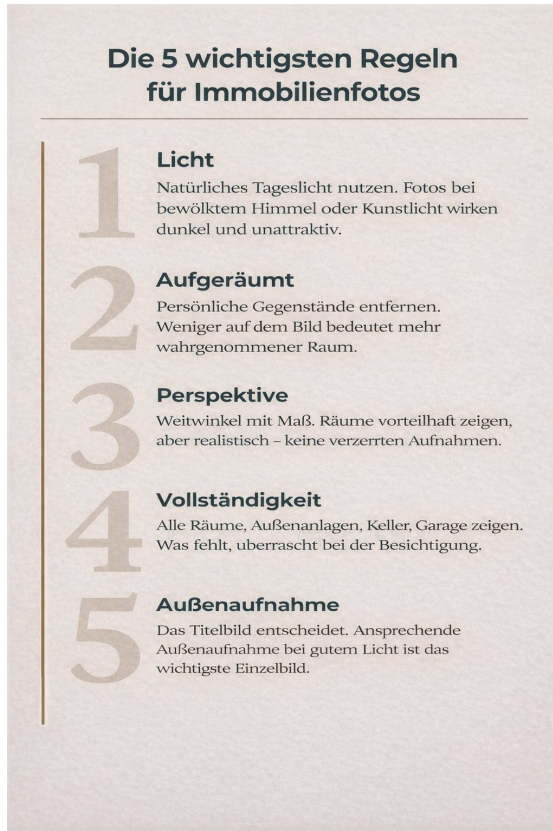
Was ein gutes Exposé enthält

| Fotos | Text | Grundriss | Objektdaten |
|---|---|---|--|
| <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;"></div> <p>Professionelles Licht Aufgeräumte, neutrale Räume Innen- und Außenaufnahmen</p> | <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;"></div> <p>Ehrlich und präzise Kein Marketingsprech Besonderheiten herausarbeiten</p> | <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;"></div> <p>Raumaufteilung auf einen Blick Himmelsrichtungen Entscheidungsgrundlage für Käufer</p> | <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;"></div> <p>→ Wohnfläche, Baujahr, Energieklasse → Heizungsart, Nebenkosten → Vollständig = Vertrauen</p> |
| <div style="background-color: #2c4e64; color: white; padding: 5px; display: inline-block; border-radius: 5px;">  360°-Tour </div> <ul style="list-style-type: none"> → Virtuelle Begehung vorab → Nachbereitung nach Besichtigung → Starkes Differenzierungsmerkmal | | | |

Fotos: Wo Verkäufe gewonnen oder verloren werden

Professionelle Immobilienfotografie ist kein Luxus – sie ist eine Investition mit direktem Rückfluss. Die eigentliche Fotoarbeit übernimmt der

Makler. Nicht alle Räume müssen fotografiert werden – gut beraten ist, wer gezielt die überzeugenden Motive auswählt. Bei der 360°-Tour dagegen sollte die Immobilie vollständig dokumentiert sein.



360°-Tour: Virtuell schon zu Hause

360°-Touren werden von Interessenten sehr gut angenommen. Sie ermöglichen eine gezielte Vorbereitung auf die Besichtigung – und danach die Immobilie noch einmal in Ruhe zu durchlaufen. Zusätzlich lassen sich aus dem 360°-Material visuelle Grundrisse generieren.

Pflichtangaben im Inserat

WAS IM INSERAT STEHEN MUSS – GESETZLICHE PFLICHTANGABEN (GEG § 80 ABS. 4)

Wer eine Immobilie mit Energieausweis inseriert, muss bestimmte Energiekennwerte bereits in der Anzeige angeben: Energieeffizienzklasse, Endenergiebedarf oder -verbrauch, Art der Heizung und wesentliche Energieträger. Fehlende Pflichtangaben können ebenfalls ein Bußgeld nach sich ziehen. Wer mit einem Makler verkauft, muss sich darum in der Regel nicht selbst kümmern – der Makler ist dafür verantwortlich.

Unterlagen DSGVO-konform bereitstellen

Neben der Bildsprache spielt auch der sichere Umgang mit Unterlagen eine wichtige Rolle im Vermarktungsprozess.

Kaufinteressenten erhalten die Unterlagen zur Immobilie bereits im Vorfeld – damit sie sich vorbereiten und bei Bedarf schon mit der Bank arbeiten können. Alle Unterlagen werden dabei DSGVO-konform aufbereitet: Persönliche Daten und Kontonummern werden geschwärzt. Die aufbereiteten Dokumente stehen dann über eine sichere Cloud zur Verfügung.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Das Exposé entscheidet, ob die richtigen Käufer überhaupt anfragen.
- ✓ Professionelle Fotos und 360°-Tour sind Standard – gezielt ausgewählt, nicht alle Räume.
- ✓ Im Inserat müssen Energiekennwerte nach GEG § 80 Abs. 4 angegeben werden – beim Maklerverkauf übernimmt das der Makler.
- ✓ Unterlagen DSGVO-konform aufbereiten und über eine Cloud bereitstellen.

Besichtigungen

Die Unterlagen sind vollständig, das Exposé ist online, die ersten Anfragen kommen rein. Eine Besichtigung ist kein Rundgang. Sie ist ein Auswahlverfahren.

Enge Zeitfenster – warum das kein Zufall ist

Erstbesichtigungen werden in der Praxis bewusst in engen Zeitfenstern geplant. Enge Termine lassen sich besser koordinieren und erzeugen eine sichtbare Konkurrenzsituation, die Kaufentscheidungen beschleunigt. Die Dauer richtet sich nach dem Objekt: 20 Minuten für kleinere Wohnungen, 30 Minuten Standard, 45 Minuten für ein Haus.

Der erste Besichtigungstermin: Der Makler arbeitet

Der erste Termin gehört dem Makler. In diesen 20 bis 45 Minuten geht es darum, Bedarf zu schaffen, Informationen zu sammeln und Lösungsansätze zu entwickeln. Ein Interessent erwähnt beiläufig, dass ein Zimmer zu klein wirkt – schon stellt sich die Frage: Könnte man eine Wand einreißen? Was wie Einwand klingt, ist häufig eine lösbare Herausforderung. Gleichzeitig verschafft sich der Makler ein Bild von der Finanzierungssituation der Interessenten. Dafür braucht der Makler Raum – und genau deshalb ist der Eigentümer beim ersten Termin besser nicht dabei.

DER MAKLER ALS PUFFER

Wenn ein Interessent kritische Punkte anspricht, muss der Makler nicht sofort antworten. Er kann sagen: „Das bespreche ich mit dem Eigentümer und melde mich.“ Das schafft Verhandlungsspielraum und schützt vor vorschnellen Reaktionen.

CHECKLISTE: VORBEREITUNG DER IMMOBILIE

Alle Räume aufgeräumt und sauber · Ausreichend Licht – Rollläden hoch, Lampen an · Angenehme Temperatur · Unangenehme Gerüche beseitigen · Garten und Eingang gepflegt · Parkplatz freihalten · Unterlagen griffbereit

CHECKLISTE: WAS DER EIGENTÜMER BEITRAGEN KANN

Beim ersten Termin: nicht zu Hause bleiben · Größere Familien: gemeinsam spazieren gehen · Keine Gäste, keine Besucher · Haustiere aus dem Weg · Keine laufenden Medien · Alle Türen öffnen – auch Keller und Nebenräume · Keine Preisdiskussionen ohne Makler

Zwei Termine – zwei Ziele

| Erster Termin | Zweiter Termin |
|---|--|
| <p>Ziel: Bedarf schaffen, qualifizieren</p> | <p>Ziel: Vertrauen aufbauen, Entscheidung fördern</p> |
| <p>20–45 Min. je nach Objekt</p> <ul style="list-style-type: none">• Makler führt das Gespräch• Eigentümer besser nicht dabei• Informationen sammeln• Einwände in Lösungen verwandeln• Finanzierungsbereitschaft einschätzen• Natürliche Konkurrenzsituation erzeugen | <ul style="list-style-type: none">• Ernsthaftes Interesse bereits vorhanden• Eigentümer als Verkaufsargument• Alltagsfragen beantworten• Erfahrungswerte teilen• Verbindung zwischen Käufer und Immobilie schaffen• Makler behält die Führung |

Einzelbesichtigung oder Open House?

Beim Open House – einem offenen Besichtigungstag, zu dem alle Interessenten gleichzeitig oder kurz nacheinander eingeladen werden – entsteht sichtbarer Wettbewerb. Bei der Einzelbesichtigung steht das persönliche Gespräch im Vordergrund.

| Merkmal | Einzelbesichtigung | Open House |
|----------------|------------------------|------------------------------------|
| Atmosphäre | Ruhig, persönlich | Lebhafter, mehr Betrieb |
| Qualifizierung | Vorab möglich | Schwieriger |
| Wettbewerb | Weniger sichtbar | Spürbar – erzeugt Kaufdruck |
| Aufwand | Mehrere Termine | Ein Termin, viele Interessenten |
| Geeignet für | Die meisten Immobilien | Begehrte Objekte, starke Nachfrage |

Nach der Besichtigung: Nachfassen ist Pflicht

Ein professioneller Makler meldet sich bei jedem Interessenten zeitnah – um Feedback einzuholen, Fragen zu beantworten und einzuschätzen, ob ernsthaftes Interesse besteht. Dieses Feedback ist wertvoller als es klingt: Es zeigt, wie die Immobilie wahrgenommen wird, ob der Preis als angemessen gilt und welche Einwände es gibt. Wer das auswertet, kann den Vermarktungsprozess anpassen – bevor wertvolle Zeit verloren geht.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Enge Zeitfenster sind kein Zufall: besser planbar und erzeugen natürliche Konkurrenzsituation.
- ✓ Beim ersten Termin arbeitet der Makler: Bedarf schaffen, qualifizieren, Lösungen entwickeln. Eigentümer besser nicht dabei.
- ✓ Beim zweiten Termin ist der Eigentümer ein echtes Verkaufsargument – für Alltagsfragen, die der Makler nicht beantworten kann.
- ✓ Nachfassen nach der Besichtigung ist Pflicht – Feedback zeigt, ob Preis und Präsentation stimmen.

Kaufabwicklung – vom Angebot zum Notartermin

Die Besichtigungen sind gelaufen, ein ernsthafter Interessent hat sich herauskristallisiert. Jetzt beginnt die letzte Phase des Verkaufsprozesses – und sie verdient genauso viel Sorgfalt wie alles, was davor kam.

Preisverhandlung: Spielraum kennen, Grenze setzen

Fast jeder Käufer verhandelt. Gut beraten ist, wer vor dem ersten Angebot einen klaren Rahmen absteckt: Zielpreis, absolute Untergrenze, mögliche Zugeständnisse. Diese Fragen sollten zwischen Eigentümer und Makler besprochen sein – bevor Verhandlungen beginnen, nicht mittendrin.

WARUM DER ERSTE PREIS SELTEN DER LETZTE IST

Käufer machen selten ihr bestes Angebot zuerst. Wer auf das erste Angebot sofort eingeht, signalisiert: Da war noch mehr drin. Ein erfahrener Makler verhandelt ruhig, mit Fakten und ohne Emotionen.

Finanzierungsbestätigung: Der unterschätzte Schritt

Bevor ein Notartermin vereinbart wird, sollte die Finanzierung des Käufers gesichert sein. Was zählt, ist eine schriftliche Finanzierungsbestätigung der Bank – keine mündliche Zusage. Banken beauftragen häufig einen eigenen Gutachter. Liegt der Kaufpreis deutlich über dem Gutachterwert, scheidet die Finanzierung. Ein weiterer Grund, warum ein realistischer Einstiegspreis so wichtig ist.

Spekulationssteuer – ein Thema für manche Verkäufer

WICHTIG FÜR VERMIETER UND KURZZEIT-EIGENTÜMER

Wer eine Immobilie verkauft, die weniger als zehn Jahre im Eigentum war und in dieser Zeit nicht selbst bewohnt wurde, kann auf den erzielten Gewinn einkommensteuerpflichtig sein – die sogenannte Spekulationssteuer. Die Höhe richtet sich nach dem persönlichen Einkommensteuersatz. Das betrifft vor allem Eigentümer vermieteter Objekte. Vor dem Verkauf lohnt sich das Gespräch mit einem Steuerberater.

Vom Angebot zur Übergabe

1. Angebot prüfen

Spielraum kennen

- Makler verhandelt
- Keine vorschnellen Zusagen

2. Finanzierung bestätigen

Finanzierung bestätigen

- Schriftl. Bankbestätigung abwarten
- Gutachterwert beachten
- Erst dann Notartermin

3. Notartermin

Notartermin

- Kaufvertragsentwurf prüfen
- Beide Parteien unterzeichnen
- Auflassungsvormerkung*

4. Übergabe

Übergabe

- Erst nach Zahlungseingang
- Protokoll und Zählerstände
- Alle Schlüssel übergeben

⚠ Schlüssel erst übergeben, wenn der Kaufpreis vollständig eingegangen ist.

* Die Auflassungsvormerkung schützt den Käufer nach der Eintragung – die Immobilie ist damit faktisch gebunden, auch wenn der Kaufpreis noch nicht geflossen ist.

Der Notartermin

GESETZLICHES RECHT: ZWEI-WOCHEN-FRIST

Der Kaufvertragsentwurf muss dem Verkäufer mindestens zwei Wochen vor dem Notartermin vorliegen (§ 17 Abs. 2a Bundesnotarordnung). Das ist ein gesetzliches Recht – kein freiwilliges Angebot des Notars. Diese Zeit sollte genutzt werden, um den Entwurf sorgfältig zu prüfen und bei Unklarheiten Rückfragen zu stellen.

Der Notar liest den Kaufvertrag vollständig vor – das dauert je nach Umfang 45 bis 90 Minuten. Die Notarkosten betragen in der Regel ca. 1,5 bis 2 Prozent des Kaufpreises und werden üblicherweise vom Käufer getragen. Hinzu kommt die Grunderwerbsteuer – in Niedersachsen aktuell 5 Prozent.

Übergabe: Der letzte Schritt

Die Übergabe findet statt, wenn der Kaufpreis vollständig eingegangen ist. Bei der Übergabe wird ein Protokoll erstellt – Zustand der Immobilie, welche Schlüssel übergeben wurden, welche Gegenstände verbleiben. Alle Zählerstände werden abgelesen und protokolliert.

CHECKLISTE: ÜBERGABE

Kaufpreis vollständig eingegangen – erst dann Schlüssel übergeben · Übergabeprotokoll erstellt und unterzeichnet · Alle Zählerstände dokumentiert · Alle Schlüssel übergeben (Haus, Keller, Briefkasten, Garage) · Versorgungsunternehmen informiert · Persönliche Gegenstände entfernt

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Fast jeder Käufer verhandelt – wer seinen Spielraum kennt und eine klare Untergrenze hat, verhandelt souveräner.
- ✓ Schriftliche Finanzierungsbestätigung abwarten, bevor der Notartermin vereinbart wird.
- ✓ Wer weniger als zehn Jahre Eigentümer war und nicht selbst bewohnt hat, sollte die Spekulationssteuer prüfen lassen.
- ✓ Der Kaufvertragsentwurf muss mindestens zwei Wochen vor dem Notartermin vorliegen – gesetzliches Recht, kein Bonus.
- ✓ Schlüssel erst übergeben, wenn der Kaufpreis vollständig eingegangen ist.

Ihre nächsten Schritte

Die Entscheidung steht. Der Prozess ist klar. Jetzt geht es darum, den ersten Schritt zu machen – und ihn in der richtigen Reihenfolge zu machen. Wie das Hemd, das gebügelt auf den Flohmarkt geht: Gut vorbereitet ist der halbe Verkauf.

Die 7 Schritte – Abschlussübersicht

- 1 Makler auswählen und beauftragen

- 2 Wert ermitteln und Preisstrategie festlegen

- 3 Immobilie vorbereiten – Ordnung, Kleinreparaturen

- 4 Unterlagen beschaffen, Energieausweis organisieren

- 5 Exposé erstellen – Fotos, Text, Grundriss, 360°-Tour

- 6 Besichtigungen durchführen und qualifizieren

- 7 **Kaufabwicklung – Finanzierung, Notar, Übergabe**

Ihre persönliche Checkliste

Wenn der Entschluss gefasst ist:

- Seriösen Makler auswählen – Bewertungen, Ortskenntnis, ehrliche Preiseinschätzung prüfen
- Erstgespräch vereinbaren – unverbindlich, vor Ort

- Eigene Preisvorstellung zurückstellen – dem Markt zuhören

Zur Vorbereitung der Immobilie:

- Entrümpeln – Keller, Garage, Dachboden, alle Räume
- Kleinreparaturen erledigen – Hähne, Türen, Lichtschalter
- Garten und Eingangsbereich auf Vordermann bringen
- Entscheidung treffen: Bad sanieren oder Preis anpassen?

Zu den Unterlagen:

- Grundbuchauszug beantragen
- Baupläne und Grundrisse suchen oder beschaffen
- Energieausweis prüfen – vorhanden und aktuell?
- Bei ETW: Hausverwaltung kontaktieren, Unterlagen anfordern
- Wohnflächenberechnung prüfen – WoFlV oder veraltet?

Zur Besichtigung:

- Verfügbarkeit klären – wann sind Besichtigungen möglich?
- Beim ersten Termin: Raum lassen, besser nicht dabei sein
- Beim zweiten Termin: ansprechbar sein, authentisch antworten

Zur Kaufabwicklung:

- Spielraum für Preisverhandlung festlegen – vor den Verhandlungen
- Finanzierungsbestätigung des Käufers abwarten
- Kaufvertragsentwurf mindestens 2 Wochen vor dem Notartermin anfordern und sorgfältig prüfen
- Spekulationssteuer prüfen – bei weniger als 10 Jahren Eigentum ohne Selbstnutzung
- Übergabeprotokoll vorbereiten

Ein Immobilienverkauf ist kein Alltagsgeschäft. Wer sich gut vorbereitet, informiert ist und auf professionelle Unterstützung setzt, ist auf der richtigen Seite. Der erste Schritt ist ein Gespräch – kein Auftrag, keine Verpflichtung.




IHR IMMOBILIENMAKLER

HANNOVER & REGION

IHR Immobilienmakler Hannover & Region GmbH

Hannover & Region

[ihr-immobilienmakler-hannover.de](https://www.ihr-immobilienmakler-hannover.de)

 05105 - 591 46 01

 [\[info@ihr-immobilienmakler-hannover.de\]](mailto:info@ihr-immobilienmakler-hannover.de)



Kostenlose Bewertung