

Sieben Fehler, die beim Immobilienverkauf Geld kosten

Die meisten Verkäufer verkaufen nur ein- oder zweimal im Leben. Diese sieben Fehler sehen wir in Dresden und Umgebung am häufigsten. Jeder davon lässt sich mit etwas Vorbereitung vermeiden.

1. Der Angebotspreis ist zu hoch

Ein Preis über dem Markt bringt nicht mehr Geld, sondern weniger Anfragen. Steht eine Immobilie lange im Portal, fragen sich Interessenten, was mit ihr nicht stimmt. Am Ende folgt oft eine Preissenkung, und der erzielte Preis liegt unter dem, was zu Beginn möglich gewesen wäre.

Besser: ein Preis, der sich mit Vergleichsverkäufen, Bodenrichtwerten und dem Zustand begründen lässt. Diese Begründung brauchen Sie später auch in der Verhandlung.

2. Die Unterlagen fehlen

Käufer und Banken verlangen vollständige Unterlagen, bevor sie verbindlich werden. Fehlt etwa die Teilungserklärung oder der Energieausweis, verzögert sich die Finanzierungszusage, und Interessenten springen ab. Einen Energieausweis müssen Sie spätestens bei der Besichtigung vorlegen, ausgenommen sind Baudenkmale.

- ☐ Grundbuchauszug, Flurkarte, Grundrisse und Wohnflächenberechnung
- ☐ Energieausweis
- ☐ Bei Wohnungen: Teilungserklärung, Protokolle, Wirtschaftsplan, Hausgeldabrechnung
- ☐ Nachweise über Modernisierungen

3. Die Präsentation ist zu schwach

Die ersten Fotos entscheiden, ob jemand anfragt. Dunkle Handyfotos, unaufgeräumte Räume und ein Exposé ohne Grundriss kosten Anfragen. Professionelle Fotografie, ein klarer Grundriss und auf Wunsch ein 360-Grad-Rundgang beantworten viele Fragen schon vor dem Termin.

4. Besichtigungen ohne Vorauswahl

Viele Besichtigungen sind kein Erfolg, wenn die Hälfte der Besucher nur schauen möchte. Fragen Sie vorab nach Budget, Zeitplan und Finanzierung. So bleiben Ihre Termine bei den Menschen, die wirklich kaufen können.

5. Kein Finanzierungsnachweis

Eine mündliche Zusage ist kein Kauf. Lassen Sie sich vor der Reservierung eine Finanzierungsbestätigung der Bank oder einen Eigenkapitalnachweis zeigen. Erst dann sollte der Notar den Kaufvertragsentwurf erstellen.

6. Steuern werden übersehen

Bei privaten Immobilien ist der Gewinn in der Regel steuerfrei, wenn zwischen Kauf und Verkauf mehr als zehn Jahre liegen oder Sie die Immobilie im Verkaufsjahr und in den beiden Jahren davor selbst bewohnt haben. Sonst kann Einkommensteuer auf den Gewinn anfallen. Klären Sie Ihren Fall vor dem Verkauf mit Ihrem Steuerberater.

7. Das Darlehen ist nicht geklärt

Läuft noch ein Darlehen mit fester Zinsbindung, kann die Bank bei vorzeitiger Ablösung eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen. Fragen Sie die Höhe früh an. Manchmal lohnt es sich, den Verkauf auf das Ende der Zinsbindung abzustimmen oder die Grundschild vom Käufer übernehmen zu lassen.

So gehen wir vor

Wir sehen uns Ihre Immobilie vor Ort an, erläutern Ihnen unsere Einschätzung und besprechen eine Preisstrategie. Exposé, Fotografie und Home Staging entstehen im BRAUN & CIE. Atelier. Interessenten prüfen wir vorab, bis zur Beurkundung bleiben wir an Ihrer Seite.

Ihre persönliche Einschätzung erhalten Sie kostenfrei: brauncie.de/immobilie-bewerten.html oder 0351 21245000.

Diese Vorlage dient der Orientierung und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Stand Oktober 2026. Fragen beantworten wir gern persönlich: 0351 21245000, mail@brauncie.de.