

Mein Hausverkauf

Welche Stolpersteine
können mich erwarten?



Jörn Plöger

Inhaltsverzeichnis

1. Was möchte ich am Ende erreicht haben?	3
2. Der Preis	6
3. Investitionen vor dem Verkauf – unnötig oder sinnvoll?	10
4. Wenn aus einem Haus ein Zuhause wird	12
5. Vom Erstkontakt zum echten Kaufinteresse	14
6. Die Besichtigung – und der Mensch, der vor mir steht	17
7. Einwände sind nicht automatisch Ablehnung	19
8. Was man sagt – und was man besser nicht sagt	23
9. Die meisten Menschen sind anständig	25
10. Auch ein Käufer kann seine Meinung wieder ändern	28
11. Eine Kaufzusage ist noch kein sicherer Verkauf	30
12. Bis zum Notartermin kann noch vieles passieren	32
13. Und dann sind da noch die Unterlagen	35
14. Der neutrale Blick von außen	37
15. Selbst verkaufen – oder einen Profi beauftragen?	39
16. Was macht einen guten Verkauf am Ende aus?	42
Fazit	44

Vorbemerkung

Mein Hausverkauf – welche Stolpersteine können mich erwarten?

Ein Hausverkauf kann aus ganz unterschiedlichen Gründen entstehen. Manchmal ist es eine bewusste Entscheidung. Manchmal ist er notwendig geworden, weil sich im Leben etwas verändert hat – durch Familie, Beruf, Finanzen, eine Trennung, einen Erbfall oder aus einem anderen Grund.

Und manchmal weiß man zwar, dass der Verkauf der richtige Schritt ist, aber leicht fällt er trotzdem nicht. Ein Haus ist für viele Menschen eben nicht nur ein Vermögensgegenstand. Dort können Jahrzehnte des eigenen Lebens stecken: Arbeit, Zeit, Geld und Herzblut. Vielleicht sind die Kinder dort aufgewachsen. Vielleicht wurde selbst gebaut, renoviert und immer wieder verändert.

Genau deshalb möchte ich in diesem Buch nicht nur auf die Immobilie schauen. Ich möchte auch zeigen, was dazu gehört und was passieren kann, wenn Menschen, Erwartungen, Zeitdruck und die vielen Entscheidungen eines Verkaufs aufeinandertreffen.

Manches davon lässt sich planen. Manches nicht. Aber vieles lässt sich früher erkennen, wenn man weiß, worauf man achten sollte.

Ein Haus zu verkaufen klingt zunächst einmal ziemlich einfach.

Man entscheidet sich für den Verkauf, überlegt sich einen Preis, macht ein paar Fotos, stellt die Immobilie ins Internet und wartet auf den richtigen Käufer.

So einfach kann es sein, oder auch nicht.

Es kann auch ganz anders kommen als erwartet.

Denn ein Immobilienverkauf besteht nicht nur aus einem Haus, einem Preis und einem Kaufvertrag. Dahinter stehen Menschen, ihre Vorstellungen, ihre Wünsche und manchmal auch Dinge, die man selbst vorher gar nicht gesehen hat.

Genau darum geht es in diesem Buch.

Nicht darum, Ihnen in ein paar Seiten beizubringen, wie Sie ein Haus verkaufen. Allein das Thema Verkaufen könnte Bücher füllen. Es gibt unzählige Bücher, Seminare und Kurse, teilweise für sehr viel Geld, die sich ausschließlich damit beschäftigen, Verkaufen zu lernen.

Verkaufen kann man lernen. Aber Verkaufen liegt nicht jedem.

Für mich ist Verkaufen dabei ohnehin nicht der richtige Ansatz. Ich sehe meine Aufgabe eher darin, zuzuhören, Menschen zu verstehen, Situationen richtig einzuschätzen und gemeinsam einen Weg zu finden, der zur jeweiligen Situation passt.

Deshalb möchte ich Ihnen hier auch keine Verkaufsanleitung geben.

Ich möchte Ihnen zeigen, was bei einem Hausverkauf auf Sie zukommen kann.

Vielleicht erkennen Sie dabei die eine oder andere Situation wieder. Vielleicht fallen Ihnen Dinge auf, die vorher völlig unscheinbar waren und über die Sie bisher noch gar nicht nachgedacht haben.

Und vielleicht wird dabei auch deutlich, warum es manchmal sinnvoll sein kann, jemanden an seiner Seite zu haben, der solche Situationen schon viele Male erlebt hat.



I. Was möchte ich am Ende erreicht haben?

Wenn Sie sich entschieden haben, Ihr Haus zu verkaufen, haben Sie wahrscheinlich bereits eine Vorstellung davon, was Sie erreichen möchten.

Vielleicht möchten Sie möglichst schnell verkaufen.

Vielleicht möchten Sie einen bestimmten Preis erzielen.

Vielleicht möchten Sie beides miteinander verbinden.

Vielleicht wünschen Sie sich, dass es einfach in die richtigen Hände kommt.

Oder der Verkauf ist Teil einer größeren Veränderung in Ihrem Leben und Sie müssen zunächst überhaupt einmal überlegen, wie die nächsten Schritte aussehen sollen.

Aber wissen Sie auch schon genau, was Sie am Ende erreicht haben möchten?

Das ist gar nicht immer so einfach.

Manchmal weiß man ziemlich genau, was man jetzt möchte, hat sich aber noch gar nicht damit beschäftigt, was danach kommen soll oder was dafür alles zusammenpassen muss.

Und manchmal hilft es schon, wenn jemand mit einem darüber spricht.

Nicht, um einem zu sagen, was man tun soll, sondern um gemeinsam einmal durchzugehen, was eigentlich erreicht werden soll und was dafür wichtig ist.

Oft kommt dabei etwas zum Vorschein, an das man vorher selbst noch gar nicht gedacht hat.

Ich hatte einmal einen Verkäufer, bei dem sehr schnell deutlich wurde, dass der geplante Verkauf wesentlich komplizierter war, als es zunächst aussah und unter den Umständen, in denen er sich befand, eigentlich nicht realistisch war.

Seine Frau hatte einen Schlaganfall erlitten und wurde inzwischen betreut. Die Betreuung kostete viel Geld und griff langsam die finanziellen Reserven an. Gleichzeitig wollte er eine Veränderung erreichen, damit seine Frau wieder nach Hause kommen konnte.

Das bisherige Haus war dafür allerdings nicht geeignet. Es war zu groß und nicht auf die Anforderungen eines Rollstuhls ausgelegt. Eine passende, behindertengerechte Wohnung zu finden, war wiederum alles andere als einfach.

Mit jedem Teil seiner Geschichte wurde deutlicher, dass der Verkauf des Hauses eigentlich nur ein Teil seines Problems war.

Der Verkauf allein war damit nicht umzusetzen. Erst mussten die anderen Dinge in den Griff gebracht und ein gangbarer Weg für die gesamte Situation gefunden werden.

Er hatte bereits eine Preisvorstellung. Ich hatte allerdings den Eindruck, dass diese eher zu niedrig angesetzt war. Ich habe ihm das auch gesagt – aber nicht einfach einen anderen Preis in den Raum gestellt.

Mein Vorschlag war zunächst, den tatsächlichen Wert genauer zu ermitteln und uns danach noch einmal zusammenzusetzen.

Gleichzeitig gab es einige Dinge, die er selbst in Angriff nehmen konnte – unter anderem Fragen mit Behörden und Pflege sowie die Suche nach einer

geeigneten neuen Wohnmöglichkeit.

Ich habe ihn gebeten, sich einmal Gedanken darüber zu machen, wie das Ganze für ihn idealerweise ausgehen sollte.

Beim nächsten Gespräch war bereits einiges klarer. Er hatte erste Dinge erreicht, und auch bei ihm selbst hatte sich etwas verändert.

Aus einer Situation, in der scheinbar alles gleichzeitig auf ihn zukam, war langsam ein Weg nach vorne geworden.

Ich hatte nicht einfach eine Lösung für ihn gefunden.

Mit meiner Hilfe waren wir in der Lage, gemeinsam einen gangbaren Weg zum Ziel auszuarbeiten.

Und genau das war wichtig: Er hatte nicht plötzlich alle Probleme gelöst. Aber er wusste wieder, was als Nächstes zu tun war und wohin der Weg führen konnte.

Er entschied sich anschließend, mit mir zusammenzuarbeiten.



2. Der Preis

Und dann kommt irgendwann die Frage:

Was kann ich für mein Haus eigentlich verlangen?



Vielleicht haben Sie selbst schon eine Zahl im Kopf.

Vielleicht haben Sie sich an anderen Immobilien orientiert, mit Freunden oder Bekannten gesprochen oder einfach das Gefühl, dass Ihr Haus diesen Preis wert sein müsste.

Das alles kann eine Orientierung sein und durchaus realistisch wirken.

Aber woher wissen Sie, ob diese Vorstellung tatsächlich realisierbar ist?

Und noch wichtiger:

Was wäre für Sie am Ende ein gutes Ergebnis?

Ein möglichst hoher Preis?

Ein schneller Verkauf?

Oder eine Kombination aus beidem?

Eventuell ist das Geld einfach nur ein schöner Nebeneffekt und ermöglicht im Ruhestand eine Weltreise.

Vielleicht stellen Sie dabei fest, dass diese Fragen gar nicht so einfach zu beantworten sind.

Denn der Preis, den Sie sich wünschen, und der Preis, den ein potentieller Käufer am Ende bereit ist zu bezahlen, müssen nicht automatisch derselbe sein.

Genau diese Frage war auch bei einem Eigentümer wichtig, mit dem ich einmal zu tun hatte. Er hatte bereits eine klare Preisvorstellung – allerdings war sein Haus zu diesem Zeitpunkt schon lange am Markt.

Zu diesem Zeitpunkt war die Immobilie bereits ungefähr eineinhalb Jahre am Markt, wobei sie am Anfang noch für 849.000 Euro angeboten worden war und inzwischen für 699.000 Euro angeboten wurde – der Preis war also bereits mehrfach gesenkt worden.

Meine Einschätzung lag deutlich darunter.

Trotzdem habe ich nicht einfach gesagt: „Das Haus ist nur 600.000 Euro wert.“

Mein Vorschlag war, mit etwa 644.000 Euro in den Markt zu gehen. Der Preis sollte dabei ausreichend Verhandlungsspielraum bieten, um am Ende ein realistisches Ergebnis erreichen zu können.

Denn es geht darum, ob potentielle Käufer diesen Preis nachvollziehen können und wie sie darauf reagieren.

Ein hoher Preis ist schließlich nur dann hilfreich, wenn sich auch jemand findet, der bereit ist, ihn zu bezahlen.

Ein zu hoher Preis kann aber noch ein anderes Problem verursachen: Bleibt eine Immobilie lange am Markt, beginnen potentielle Käufer irgendwann zu fragen, warum sie noch immer angeboten wird. Wird der Preis danach mehrfach gesenkt, kann der Eindruck entstehen, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmt oder dass noch weitere Preisnachlässe zu erwarten sind. Ein zu hoher Einstiegspreis kann den Verkauf deshalb nicht nur verzögern – er kann die Wahrnehmung der Immobilie nachhaltig verschlechtern.

Eine weitere Folge habe ich immer wieder beobachtet: Käufer, die eigentlich sehr gut zu einem Haus gepasst hätten und bei einem realistischen Preis wahrscheinlich gekauft hätten, entscheiden sich wegen eines zu hohen Einstiegspreises dagegen. Wird der Preis später auf ein realistisches Niveau gesenkt, sind diese Käufer oft bereits weitergezogen. Sie haben sich gegen die Immobilie entschieden und wollen nun trotz des korrigierten Preises nicht mehr kaufen. Ein zu hoher Einstiegspreis kann deshalb nicht nur Zeit kosten, sondern auch genau die Käufer verlieren, die ursprünglich die richtigen gewesen wären.

Gerade bei der eigenen Immobilie fällt es oft schwer, eine solche Einschätzung anzunehmen.

Das ist verständlich. Schließlich geht es um Ihr Haus – und vielleicht um einen erheblichen Teil Ihres Vermögens. Vielleicht haben Sie Jahrzehnte darin gelebt, es selbst gebaut oder immer wieder verändert, Kinder großgezogen und einen großen Teil Ihres Lebens dort verbracht.

Aber irgendwann muss die eigene Vorstellung mit dem zusammenpassen, was potentielle Käufer tatsächlich bereit sind zu bezahlen.

Genau hier kann ein Blick von außen hilfreich sein.

Nicht, um Ihnen vorzuschreiben, welchen Preis Sie nehmen sollen.

Sondern um gemeinsam zu betrachten, was realistisch sein könnte und welcher Weg zum gewünschten Ergebnis führen kann.



3. Investitionen vor dem Verkauf – unnötig oder sinnvoll?

Wenn der Verkauf näher rückt, kommt schnell die nächste Frage:

Was kann ich an meinem Haus vorher noch verbessern?

Vielleicht denken Sie:

„Wenn wir jetzt noch etwas investieren, bekommen wir beim Verkauf auch mehr dafür.“

Das kann stimmen. Muss aber nicht.

Es gibt Dinge, die durchaus sinnvoll sein können.

Ein dunkler Raum kann beispielsweise durch einen neuen, hellen Anstrich deutlich freundlicher wirken.

Bei einem neuen Teppich sieht es schon anders aus. Der eine Interessent findet ihn schön, der nächste hätte lieber Echtholzparkett und der dritte würde ohnehin einen völlig anderen Boden wählen.

Und dann gibt es die größeren Entscheidungen.

Eine Wärmepumpe kann technisch und langfristig sinnvoll sein. Aber nur weil Sie vor dem Verkauf noch eine Wärmepumpe einbauen, bedeutet das nicht automatisch, dass Sie diese Investition beim Verkauf wieder zurückbekommen.

Mehr investieren bedeutet nicht automatisch mehr Verkaufspreis.

Sie haben viele Jahre in diesem Haus gelebt. Natürlich haben Sie Ihre eigenen Vorstellungen davon, wie es aussehen soll.

Ein potentieller Käufer hat diese Vorstellungen nicht.

Er sucht möglicherweise etwas ganz anderes.

Manchmal ist es deshalb sogar besser, nicht alles fertig zu machen, sondern einem Menschen die Möglichkeit zu geben, sich seine eigene Zukunft in dem Haus vorzustellen.

Ein Käufer muss nicht unbedingt genau das sehen, was Sie sehen.

Vielleicht sieht er schon das Kinderzimmer, obwohl Ihnen das Zimmer zu klein vorkommt.

Vielleicht stellt er sich dort ein Hochbett mit einem kleinen Spielbereich darunter vor.

Vielleicht sieht er einen anderen Boden, eine andere Wandfarbe oder eine völlig andere Nutzung.

Das muss nicht Ihre Vorstellung sein. Es muss seine werden können.



4. Wenn aus einem Haus ein Zuhause wird

Damit sind wir bei der Frage, wie Sie Ihr Haus so zeigen, dass ein potentieller Käufer die Chance bekommt, darin seine eigene Zukunft zu sehen.

Gute Fotos, ein Rundgang, Drohnenaufnahmen, ein vernünftiger Grundriss und eine gute Anzeige sind wichtige Werkzeuge.



Aber sie sind eben nur Werkzeuge.

Entscheidend ist, was ein Mensch darin sehen kann.

Ein altes Bauernhaus muss nicht wie ein moderner Neubau präsentiert werden. Gerade das, was es besonders macht, kann für den richtigen Menschen interessant sein.

Und eine Anzeige muss nicht jede Frage beantworten.

Sie soll informieren, Interesse wecken und gleichzeitig die Fantasie des potentiellen Käufers anregen.

Er sollte sich vorstellen können, wie dieses Haus vielleicht einmal sein zukünftiges Zuhause werden könnte.

Vielleicht sieht er auf einem Foto zunächst nur einen Raum.

In seiner Vorstellung ist es später vielleicht das Kinderzimmer.

Oder das Arbeitszimmer.

Oder der Platz, an dem morgens die Familie gemeinsam frühstückt.

Das können Sie als Eigentümer nicht für ihn entscheiden.

Sie haben Ihr Haus bereits mit Ihren eigenen Augen gesehen und Ihre eigenen Vorstellungen darin verwirklicht.

Ein potentieller Käufer kommt mit seinen eigenen Vorstellungen.

Und genau diese möchte er entwickeln können.



5. Vom Erstkontakt zum echten Kaufinteresse

Wenn jemand auf eine Anzeige reagiert und eine Besichtigung möchte, weiß man zunächst noch nicht besonders viel.

Eine Anfrage ist noch weit davon entfernt, dass jemand tatsächlich zum Käufer werden kann.



Vielleicht passt die Immobilie genau zu dem, was er sucht.

Vielleicht schaut er sich einfach mehrere Häuser an, weil er neugierig ist oder ein junges Paar beispielsweise darüber nachdenkt, in ein oder zwei Jahren selbst ein Haus zu kaufen.

Vielleicht gibt es Vorstellungen, die mit dieser Immobilie gar nicht zusammenpassen.

Deshalb ist das persönliche Gespräch wichtig.

Ein anderer Punkt wird dabei leicht übersehen: Nicht jeder, der eine Immobilie besichtigen möchte, hat ausschließlich ein Kaufinteresse. Gerade bei einer privaten Besichtigung sollte man deshalb auch daran denken, dass es Menschen mit anderen Absichten geben kann. Diese vorab sicher zu erkennen, ist nicht immer leicht. Das Thema sollte deshalb bewusst sein – besonders dann, wenn jemand eine Besichtigung alleine durchführt.

Bei einer privaten Besichtigung sollte man sich bewusst machen, dass man fremden Menschen Zugang zu seinem Haus und damit möglicherweise auch zu persönlichen Informationen ermöglicht.

Nicht, um jemanden zu beurteilen oder in eine Schublade zu stecken.

Sondern um einen Eindruck davon zu bekommen, wer dieser Mensch ist und was er tatsächlich möchte.

Denn auch hier gilt:

Menschen sagen nicht immer, was sie denken, was sie wollen oder was für sie wichtig ist.

Und manchmal ist das, was zunächst wie ein großes Interesse aussieht, bei genauerem Hinsehen doch etwas ganz anderes.

Vielleicht sucht eine Familie etwas ganz Bestimmtes.

Vielleicht interessiert sich ein junges Paar für die Immobilie.

Vielleicht steht ein Geschäftsmann vor Ihnen, ein Anleger oder ein älteres Ehepaar.

Menschen können jünger oder älter sein, aus Deutschland kommen oder aus einem anderen Land und ganz unterschiedliche Lebenssituationen mitbringen.

Das sollte und kann man nicht in Kategorien einteilen.

Aber man sollte erkennen, dass nicht jeder Mensch dieselbe Herangehensweise braucht.

Und manchmal stellt sich schon im Gespräch heraus, dass eine Immobilie überhaupt nicht zu dem passt, was jemand sucht.

Dann ist auch das eine wichtige Erkenntnis.

Niemandem ist geholfen, wenn man versucht, aus einem Menschen einen Käufer zu machen, für den die Immobilie eigentlich nicht passt.

Umgekehrt kann es aber auch vorkommen, dass jemand selbst noch gar nicht erkennt, dass genau diese Immobilie für ihn die richtige sein könnte. Dann bedarf es Fingerspitzengefühl und einer Menge Geschick, ihm dabei zu helfen, diese Erkenntnis selbst zu erreichen.

Passt es dagegen, kommt der nächste Schritt:

die persönliche Besichtigung.



6. Die Besichtigung – und der Mensch, der vor mir steht

Eine Besichtigung ist nicht einfach nur der nächste Termin im Kalender.

Ein potentieller Käufer kommt zum ersten Mal in Ihr Haus. Er kennt die Geschichte des Hauses nicht, kennt Ihre Beweggründe nicht und sieht vieles mit ganz anderen Augen als Sie selbst.



Was dann passiert, ist bei jedem Menschen etwas anders. Manche betreten ein Haus und wissen sofort, dass sie sich hier wohlfühlen. Andere brauchen Zeit. Manche sprechen viel, stellen Fragen und zeigen offen, was ihnen gefällt. Andere sind eher zurückhaltend und lassen sich kaum anmerken, was gerade in ihrem Kopf passiert.

Genau deshalb ist eine Besichtigung weit mehr als ein Rundgang durch Räume. Es geht darum, aufmerksam wahrzunehmen, wie ein Mensch auf das Haus

reagiert. Was fällt ihm sofort auf? Wo bleibt er stehen? Bei welchem Raum verändert sich seine Reaktion? Wo stellt er Fragen – und bei welchen Themen wird er plötzlich still?

Denn während einer Besichtigung passiert sehr viel, ohne dass darüber ständig gesprochen wird.

Manche Dinge werden sofort angesprochen.

Andere nicht.

Ein Interessent kann etwas schön finden, bei etwas anderem zögern oder sich über einen Punkt Gedanken machen, den der Eigentümer selbst überhaupt nicht als Problem betrachtet.

Und genau hier braucht es wieder einen Blick für den Menschen.

Nicht jede Reaktion braucht eine Antwort.

Nicht jede Aussage braucht eine Erklärung.

Manchmal reicht es, aufmerksam zuzuhören.

Manchmal ist eine Information hilfreich.

Und manchmal ist es besser, einen Gedanken einfach stehen zu lassen.

Das ist auch der Grund, warum ich eine Besichtigung nicht als Verkaufsveranstaltung sehe.

Der Mensch soll sich selbst ein Bild machen können.



7. Einwände sind nicht automatisch Ablehnung

Nach einer Besichtigung kommen häufig Fragen, Bedenken oder Einwände. Das ist zunächst nichts Ungewöhnliches und auch nicht automatisch ein schlechtes Zeichen. Ein Käufer setzt sich mit der Immobilie auseinander und versucht herauszufinden, ob sie wirklich zu ihm passt.

Ein Einwand kann ganz unterschiedliche Gründe haben. Vielleicht stört jemanden tatsächlich ein Punkt am Haus. Vielleicht fehlt ihm eine Information. Vielleicht macht ihm etwas Sorgen oder er weiß noch nicht, wie er mit einem bestimmten Punkt umgehen soll. Und manchmal wird ein Einwand später auch Teil einer Preisverhandlung. Das sollte man aber nicht von vornherein unterstellen.



Deshalb sollte man zunächst verstehen, was tatsächlich hinter einem Einwand steckt. Zuhören, nachfragen, einordnen und erst dann reagieren ist häufig

sinnvoller, als sofort mit einem Gegenargument zu antworten.

Manchmal ist ein Einwand sogar ein Hinweis darauf, dass sich jemand ernsthaft mit dem Haus beschäftigt. Die entscheidende Frage ist deshalb nicht nur, was der Käufer sagt, sondern was er damit tatsächlich meint.

Erst wenn ein Einwand mit dem Preis verbunden wird, entsteht eine andere Situation. Ein Käufer kann zum Beispiel sagen: „Die Fenster müssten erneuert werden. Deshalb würde ich 25.000 Euro weniger bezahlen.“

Auch dann bedeutet der Einwand nicht automatisch, dass der Käufer den Preis nur drücken möchte. Vielleicht sind die zu erwartenden Kosten für ihn tatsächlich ein Problem. Vielleicht möchte er wissen, wie der Verkäufer darauf reagiert. Vielleicht ist der Einwand aber auch Teil einer Verhandlung. Manchmal ist es sogar eine Mischung aus mehreren Dingen.

Die Aufgabe besteht deshalb nicht darin, jeden Einwand zu widerlegen. Viel wichtiger ist es, herauszufinden, welche Bedeutung dieser Punkt für die Kaufentscheidung tatsächlich hat. Denn die Tatsache, dass beispielsweise Fenster irgendwann erneuert werden müssen, bedeutet nicht automatisch, dass der Kaufpreis um einen bestimmten Betrag sinken muss.

Nach einer Besichtigung sollte ein Eigentümer allerdings nicht zwanghaft nachhaken oder versuchen, einen Interessenten zum nächsten Schritt zu bewegen. Das wirkt auf viele Menschen eher merkwürdig. Im Einzelfall kann es – je nach Situation und Absprache – durchaus sinnvoll sein, noch einmal nachzufragen. Wichtig ist dabei vor allem, keinen Druck aufzubauen. Bei einem Makler erwarten Interessenten eine solche Nachbereitung eher und nehmen sie deshalb häufig anders wahr.

Ein Beispiel aus meiner eigenen Erfahrung zeigt, wie unterschiedlich ein solcher Einwand aussehen kann.

Ich hatte einmal mit einem älteren Reihenhaus zu tun, das sich in einem sehr gepflegten Zustand befand. Im Grunde hätte man nach einigen Schönheitsreparaturen bereits einziehen können. Gleichzeitig gab es aber eine Reihe von Punkten, die man entweder sofort angehen oder nach und nach über mehrere Jahre verteilen konnte.

Dazu gehörten unter anderem die Elektrik, das Bad und das Gäste-WC, die Heizung, einige Fenster und die Küche. Alles war funktionstüchtig, aber eben nicht mehr auf dem Stand, den viele Käufer heute erwarten würden.

Der Kaufpreis war unter Berücksichtigung dieser Punkte bereits realistisch angesetzt. Trotzdem wurden genau diese Arbeiten bei den Gesprächen immer wieder zum Argument für weitere Preisnachlässe.

Doch dahinter steckte noch ein anderes Problem: Die meisten Interessenten konnten zunächst gar nicht überschauen, was diese Arbeiten tatsächlich bedeuteten. Wenn jemand hört „Elektrik, Bad, Fenster, Heizung, Küche“, entsteht schnell das Gefühl: Das ist viel zu viel. Was kommt da noch alles auf mich zu?

Das war in diesem Fall die eigentliche Herausforderung.

Es reichte deshalb nicht, einfach darauf hinzuweisen, dass der Preis bereits entsprechend berücksichtigt worden war. Die einzelnen Punkte mussten zunächst überschaubar gemacht werden. Was ist wirklich notwendig? Was kann warten? Was könnte man sofort erledigen? Was lässt sich über die nächsten Jahre verteilen? Und vor allem: Was bedeutet das Ganze praktisch für jemanden, der in diesem Haus leben möchte?

Erst als diese Zusammenhänge verständlich wurden, konnte eine Interessentin – in diesem Fall eine alleinerziehende Mutter – erkennen, welche Möglichkeit tatsächlich vor ihr lag.

Sie musste nicht ein Haus kaufen, bei dem sie sofort alles erneuern musste. Sie konnte ein gepflegtes und funktionierendes Haus zu einem für sie interessanten Preis erwerben, einziehen und die einzelnen Punkte nach und nach angehen. Dadurch veränderte sich ihre Sichtweise grundlegend.

Dabei war für sie besonders wichtig, dass sie die einzelnen Punkte mit jemandem besprechen konnte, dem sie vertraute, und die Einschätzungen nachvollziehen und verifizieren konnte. Erst dadurch konnte sie für sich erkennen, dass das, was zunächst wie eine kaum überschaubare Menge an Arbeit aussah, tatsächlich ein planbarer Weg sein konnte.

Und genau das ist für mich ein gutes Beispiel dafür, was bei einem Einwand passieren kann: Manchmal steckt dahinter gar nicht der Wunsch, den Preis zu drücken. Manchmal fehlt einfach noch das Verständnis dafür, was tatsächlich auf einen zukommt.

In diesem Fall hat genau dieses Verständnis es möglich gemacht, dass eine alleinerziehende Mutter ein Haus zu einem Preis bekommen konnte, der für sie realistisch und umsetzbar war.

Eine Preisverhandlung beginnt deshalb nicht erst mit der Frage: „Was können Sie noch am Preis machen?“ Sie beginnt häufig viel früher – nämlich mit den Gründen, die ein Käufer nennt, um seinen Preis zu begründen.

Bei einer solchen Verhandlung geht es letztlich nicht darum, unbedingt den letzten Euro herauszuholen. Es geht darum, herauszufinden, ob beide Seiten die Argumente der jeweils anderen verstehen und zu einem Ergebnis kommen können, mit dem beide zufrieden sind.



8. Was man sagt – und was man besser nicht sagt

Ein wichtiger Punkt wird dabei oft unterschätzt.

Eigentümer kennen ihr Haus.



Sie kennen seine Geschichte, seine Besonderheiten und natürlich auch die Dinge, die für sie selbst völlig normal geworden sind.

Gerade deshalb kann es passieren, dass ein Eigentümer bei einer Besichtigung etwas erzählt, das er völlig harmlos oder sogar hilfreich findet, beim potentiellen Käufer aber einen ganz anderen Gedanken auslöst.

Ein Beispiel, das ich selbst erlebt habe:

Eigentümer: „Und wir haben hier auch keine Probleme mit Einbrüchen.“

Was als beruhigende Information gedacht war, löste bei dem Interessenten sofort eine Reaktion aus. Er schaute mich mit sichtlichem Entsetzen an und fragte: „Was – hier gibt es Probleme mit Einbrüchen?“

Und ein einziger solcher Satz kann einen Verkauf zunichtemachen. Genau das wäre hier beinahe passiert. Es bedurfte einer Menge Geschick, den entstandenen Gedanken wieder aufzufangen und den Käufer deswegen nicht zu verlieren.

Nicht weil der Eigentümer etwas Böses gesagt hat.

Nicht weil die Information falsch sein muss.

Sondern weil Menschen Informationen unterschiedlich aufnehmen und daraus ihre eigenen Gedanken entwickeln.

Genau deshalb sollte man nicht nur darüber nachdenken, was man sagen möchte, sondern auch darauf achten, wie das Gesagte beim anderen ankommen könnte.

Das bedeutet nicht, dass man bei einer Besichtigung jedes Wort auf die Goldwaage legen muss.

Es bedeutet vielmehr, aufmerksam zu sein.



9. Die meisten Menschen sind anständig

Die andere Seite ist mindestens genauso wichtig.

Die meisten Menschen sind anständig.



Sie möchten einen Eigentümer nicht verletzen und ihm nicht vor den Kopf stoßen.

Wenn ihnen etwas nicht gefällt oder sie Bedenken haben, sprechen sie das deshalb oft gar nicht aus.

Sie bleiben freundlich.

Sie verabschieden sich.

Und der Eigentümer bekommt vielleicht den Eindruck, dass die Besichtigung gut gelaufen ist.

Dabei kann genau dieser unausgesprochene Gedanke im Kopf bleiben und am Ende zu einem Nein werden.

Ein gutes Beispiel dafür ist ein blaues Fliesenband in einem Bad.

Bei der Besichtigung fiel mir auf, dass die Frau immer wieder darauf schaute.

Zunächst sagte sie nichts dazu.

Erst später kam heraus:

Sie hasste Blau.

Für sie war damit die Sache klar:

Sie hätte dieses Haus nicht gekauft. Das Nein zu diesem Blau hatte sich in ihrem Kopf bereits festgesetzt.

Wenn sie ihren Gedanken für sich behalten hätte, wäre die Besichtigung vermutlich trotzdem freundlich verlaufen.

Für den Eigentümer hätte es so ausgesehen, als wäre alles in Ordnung gewesen.

Tatsächlich hätte sie das Haus wegen des Blaus nicht gekauft.

Der Verkauf wäre an diesem blauen Fliesenband gescheitert. Sie hatte allerdings keine Scheu, mir als Makler offen zu sagen, was sie daran störte. Genau deshalb konnte ich diesen Einwand aufgreifen und mit ihr darüber sprechen. Weil sie ausgesprochen hatte, was sie störte, konnte man darüber sprechen und gemeinsam herausfinden, was tatsächlich dahintersteckte.

Und plötzlich war das, was vorher ein absolutes Nein war, überhaupt erst ein Thema, mit dem man sich beschäftigen und das sich wieder in eine positive

Ansicht umwandeln ließ. Und am Ende hat sie gekauft.

Interessenten sprechen mit einem Makler solche Bedenken häufig viel offener an, weil sie ihn als neutralen Gesprächspartner wahrnehmen.

Nicht damit man ihn zum Kauf überredet.

Sondern damit man überhaupt weiß, was ihn wirklich davon abhält.

So kann man die Bedenken verstehen und die Möglichkeit bekommen, damit angemessen umzugehen.



10. Auch ein Käufer kann seine Meinung wieder ändern

Bis hierhin kann vieles gut gelaufen sein.

Die Immobilie ist passend präsentiert.



Ein Mensch hat echtes Interesse entwickelt.

Die Besichtigung war positiv.

Vielleicht sagt der Interessent sogar ganz klar:

„Ich möchte dieses Haus kaufen.“

Das ist natürlich ein sehr guter Moment.

Aber auch dann ist ein Verkauf noch nicht sicher.

Menschen sind keine Maschinen.

Es gibt viele Gründe, warum jemand seine Meinung noch einmal ändern kann.

Vielleicht schläft er eine Nacht darüber und bekommt plötzlich Zweifel.

Vielleicht spricht er mit seinen Eltern.

Vielleicht gefällt der Oma das Haus nicht.

Vielleicht entsteht innerhalb der Familie eine Diskussion über die Finanzierung.

Vielleicht passiert etwas, mit dem niemand gerechnet hat.

Manchmal ist der Grund völlig nachvollziehbar.

Manchmal erscheint er einem Außenstehenden völlig unverständlich.

Aber er ist für diesen Menschen trotzdem real.

Genau hier braucht es Fingerspitzengefühl.

Man muss erkennen können, was gerade passiert, und wenn möglich auch, warum es passiert.

Vielleicht lässt sich eine Unsicherheit durch eine Information ausräumen.

Vielleicht gibt es einen Gedanken, über den gesprochen werden muss.

Vielleicht braucht jemand einfach noch etwas Zeit.

Und manchmal lässt sich eine Entscheidung auch nicht mehr ändern.

Aber wenn man erkennt, was gerade vor sich geht, hat man zumindest die Möglichkeit, angemessen damit umzugehen.

Und dann kommt noch eine ganz andere Frage dazu:

Kann dieser Mensch den Kauf überhaupt umsetzen?



II. Eine Kaufzusage ist noch kein sicherer Verkauf

Genau hier passieren häufig die größten und oft auch kostspieligsten Fehler.

Ein Interessent kann von der Immobilie begeistert sein und sie unbedingt kaufen wollen.



Das bedeutet aber noch lange nicht, dass der Kauf auch tatsächlich umgesetzt werden kann.

Eine Zusage zum Kauf, bei der die Finanzierung noch nicht geklärt ist, kann einen Verkäufer dazu bringen, andere Interessenten abzusagen und die Vermarktung einzustellen.

Eine Finanzierungszusage der Bank oder ein Kapitalnachweis wäre schon ein guter Anfang. Ich empfehle, dazu ruhig Rücksprache mit Ihrem Finanz-, Bank-

oder Steuerberater zu halten, um Klarheit über die Finanzierung zu bekommen.

Wenn sich anschließend herausstellt, dass der Käufer den Kauf doch nicht finanzieren kann, steht der Verkäufer plötzlich wieder am Anfang – und hat möglicherweise wertvolle Zeit verloren.

Genau das ist bei einem Bekannten passiert.

Der Käufer hatte zugesagt.

Der Verkäufer hatte daraufhin alle weiteren Verkaufsaktivitäten eingestellt und anderen Interessenten abgesagt.

Erst danach stellte sich heraus, dass die Finanzierung nicht funktionierte.

Jetzt musste der Verkäufer sogar versuchen, für seinen eigenen Käufer noch eine Finanzierung zu finden.

Aus einem vermeintlich sicheren Verkauf war plötzlich ein großes Problem geworden.

Bei meinen Verkäufen stelle ich deshalb immer sicher, dass dieser Punkt geklärt ist, bevor ich mich darauf verlasse, dass der Verkauf tatsächlich zustande kommen kann.

Denn ein Interessent zu sein ist etwas anderes, als tatsächlich kaufen zu können.



12. Bis zum Notartermin kann noch vieles passieren

Und selbst wenn die Finanzierung geklärt ist, kann ein Verkauf noch ins Wanken geraten.

Familie kann eine Rolle spielen. Es kann Streit darüber geben, wer welchen Anteil der Kosten übernimmt.



Andere Personen können Einfluss nehmen – Eltern, Schwiegereltern, Freunde oder Berater.

Menschen meinen es dabei manchmal gut und verunsichern den Käufer trotzdem. Eigene Ängste, schlechte Erfahrungen, Hörensagen, Tratsch oder persönliche Abneigungen können dazu führen, dass plötzlich Zweifel entstehen, die mit der Immobilie selbst vielleicht gar nichts zu tun haben. Manchmal spielt auch Neid eine Rolle. Für die betroffene Person fühlt sich die

Unsicherheit trotzdem real an. Auch damit muss man umgehen können.

Manchmal weiß eine Person selbst noch nicht genau, ob sie diese Entscheidung wirklich treffen kann.

Das ist mir selbst im vergangenen Jahr passiert.

Zunächst sah es so aus, als wäre die Entscheidung getroffen. Der Notartermin war bereits angesetzt und aus meiner Sicht sollte der Kauf stattfinden.

Am Abend vor dem Termin schrieb mich die Frau an:

„Wir müssen absagen.“

Sie konnte es sich alleine nicht leisten.

Es gab Streit über die finanziellen Fragen und darüber, welcher Partner was übernehmen sollte.

Der Kauf war damit geplatzt.

Und plötzlich musste ich wieder einen neuen Käufer finden.

Das zeigt etwas sehr deutlich:

Beide Seiten können bis zur Unterschrift weiterhin Nein sagen.

Unabhängig davon, was vorher besprochen wurde.

Unabhängig davon, was zugesagt wurde.

Unabhängig davon, was vielleicht schon schriftlich festgehalten wurde.

Bei einem Immobiliengeschäft ist am Ende der notarielle Kaufvertrag entscheidend.

Deshalb sollte man sich nicht zu früh zurücklehnen.

Bis zur Unterschrift gilt es, aufmerksam zu bleiben und mit Adleraugen darauf zu achten, was vor sich geht.

Nicht aus Misstrauen.

Sondern weil man sicherstellen möchte, dass es am Ende tatsächlich klappt und alle Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind.



13. Und dann sind da noch die Unterlagen

Auch bei der Vorbereitung des Verkaufs und später beim Kaufvertrag können Dinge auftauchen, die vorher niemand gesehen hat.

Zu den wichtigen Unterlagen können – je nach Immobilie – beispielsweise der Grundbuchauszug, die Flurkarte, der Lageplan, Grundrisse, Angaben zu Wohn- und Nutzflächen, Bauunterlagen und Baubeschreibungen, Unterlagen zu Baulasten, Nachweise über Umbauten und Sanierungen sowie Energieunterlagen gehören.



Vielleicht widersprechen sich Angaben in verschiedenen Unterlagen.

Eine Unterlage ist inzwischen veraltet und es gibt eine neuere Version.

Oder bei genauerer Prüfung kommt etwas aus der Vergangenheit ans Licht, mit dem niemand gerechnet hat.

Vielleicht stand vor 70 Jahren auf dem Nachbargrundstück eine Lackiererei und plötzlich stellt sich die Frage, ob dadurch möglicherweise eine Bodenbelastung entstanden sein könnte.

Das bedeutet nicht automatisch, dass daraus ein Problem wird.

Aber es bedeutet, dass man hinschauen und klären muss, was tatsächlich dahintersteckt.

Gerade bei einem Immobilienverkauf sollte man solche Dinge nicht einfach übergehen, nur weil der Notartermin bereits feststeht.

Steuerliche Fragen gehören in die Hände eines Steuerberaters. Rechtliche Fragen sollten mit einem Anwalt oder, soweit es um den Kaufvertrag geht, mit dem Notar geklärt werden.

Manchmal ist etwas völlig harmlos.

Manchmal muss etwas genauer geprüft werden.

Und manchmal stellt sich heraus, dass eine Information schlicht nicht mehr aktuell war.

Auch hier geht es nicht darum, ständig neue Probleme zu suchen. Es geht darum, sie zu erkennen, wenn sie da sind und entsprechend Lösungsansätze zu finden oder zu entwickeln.



14. Der neutrale Blick von außen

Wenn man betrachtet, was bei einem Hausverkauf alles gleichzeitig passieren kann, wird schnell deutlich, warum ein erfahrener Blick von außen so wertvoll sein kann.

Er kann als Berater, Vermittler und Vertrauensperson zwischen beiden Seiten stehen – ohne selbst Teil der persönlichen Interessen von Verkäufer oder Käufer zu sein.



Dadurch kann er auf Dinge achten, die einem Verkäufer vielleicht gar nicht auffallen oder von denen er schlicht nichts weiß.

Und genauso kann er auf der Seite des Käufers Fragen oder Unsicherheiten erkennen, die dieser vielleicht selbst noch gar nicht richtig einordnen kann.

Genau diese neutrale Position kann bei einem Immobilienverkauf einen wichtigen Unterschied machen.

Der Verkäufer kennt sein Haus zu gut, der Käufer kennt es noch nicht gut genug. Der Vermittler kann beide Seiten beobachten, ohne selbst eine dieser beiden Seiten zu sein.

Denn beide Seiten sind mit ihren eigenen Vorstellungen, Interessen und Emotionen beteiligt.

Was für den einen selbstverständlich ist, kann für den anderen wichtig sein.

Ein erfahrener Berater kann deshalb nicht nur dabei helfen, einen Verkauf zustande zu bringen.

Er kann auch dazu beitragen, dass Dinge rechtzeitig erkannt und geklärt werden, bevor sie zu einem Problem werden.



15. Selbst verkaufen – oder einen Profi beauftragen?

Was bei einem privaten Verkauf leicht wie eine Reihe einzelner Aufgaben wirkt, ist in der Praxis vor allem eines: viele Dinge laufen gleichzeitig. Anzeige, Anfragen, Besichtigungen, Rückfragen, Unterlagen, Verhandlungen und schließlich die Vorbereitung des Notartermins greifen ineinander. Genau diese Summe wird beim privaten Verkauf häufig unterschätzt.

Und auch die bereits angesprochenen Punkte spielen dabei eine Rolle: der eigene Preis, die emotionale Bindung an das Haus, der Umgang mit Einwänden, Verhandlungen und die vielen Entscheidungen, die während des Verkaufs gleichzeitig getroffen werden müssen.



Natürlich können Sie es versuchen und vieles davon selbst übernehmen, eventuell sogar alles.

Sie kennen Ihre Immobilie schließlich besser als jeder andere.

Aber Sie sind gleichzeitig mitten in der Situation.

Es geht um Ihr Zuhause, Ihr Geld, Ihre Zukunft und möglicherweise um Entscheidungen, die emotional gar nicht so einfach sind.

Dazu kommt die ganze Arbeit, die man auf den ersten Blick leicht unterschätzt:

Die Immobilie vorbereiten.

Unterlagen zusammentragen.

Fotos und eine Anzeige erstellen.

Anfragen beantworten.

Interessenten einschätzen.

Besichtigungen durchführen.

Reaktionen verstehen.

Fragen beantworten.

Bedenken erkennen.

Verhandlungen führen.

Finanzierungen berücksichtigen.

Und am Ende bis zum Notartermin aufmerksam bleiben.

Hinzu kommt eine Frage, die beim privaten Verkauf leicht unterschätzt wird: Vertrauen. Ein Käufer weiß, dass Sie Ihr Haus verkaufen wollen – und möglicherweise auch verkaufen müssen. Deshalb kann bei ihm schnell der Gedanke entstehen: Stellt der Eigentümer wirklich alles so dar, wie es ist, oder redet er manche Dinge schöner, weil er sein Haus verkaufen möchte?

Vielleicht wird ein unangenehmer Punkt nicht erwähnt oder eine Schwäche der Immobilie bewusst kleiner dargestellt. Das muss keineswegs so sein. Aber der Gedanke kann entstehen. Nach meiner Erfahrung wird ein neutraler Vermittler an dieser Stelle häufig als Vertrauensperson zwischen beiden Seiten wahrgenommen und genießt dadurch einen besonderen Vertrauensvorschuss. Er kann Informationen einordnen, Fragen beantworten und dazu beitragen, dass beide Seiten das Gefühl haben, mit offenen Karten zu spielen.

Das alles kann man selbst machen.

Die Frage ist nur, ob man es selbst machen möchte, ob man sich die Aufgaben zutraut oder ob man vielleicht den Aufwand und die damit verbundenen Aufgaben unterschätzt.

Es gibt Menschen, die all das hervorragend können.

Und es gibt Menschen, denen manches davon einfach nicht liegt.

Beides ist völlig normal.



16. Was macht einen guten Verkauf am Ende aus?

Ein guter Immobilienverkauf besteht für mich deshalb nicht einfach darin, möglichst schnell einen Kaufvertrag zu unterschreiben.

Es geht darum, einen Weg zu finden, der für den Eigentümer funktioniert.



Es geht darum, einen Käufer zu finden, für den die Immobilie tatsächlich passt.

Es geht darum, die Dinge, die auf dem Weg dorthin entstehen können, rechtzeitig zu erkennen.

Und es geht darum, beide Seiten durch den Prozess zu begleiten, sodass am Ende nicht nur ein Vertrag unterschrieben ist, sondern beide mit dem Ergebnis zufrieden sind und die Gewissheit haben, das Richtige getan zu haben.

Vielleicht ist genau das der Punkt, den man bei einem Immobilienverkauf am leichtesten unterschätzt:

Es geht nicht nur um die Immobilie. Es geht um die Menschen.

Menschen reagieren nun einmal nicht immer so, wie man es vorher erwartet.

Manchmal braucht es eine Information.

Manchmal braucht es Zeit.

Manchmal braucht es jemanden, der zuhört.

Manchmal muss man einen Gedanken einfach stehen lassen.

Und manchmal braucht es jemanden, der einen Schritt zurücktritt und erkennt, was gerade eigentlich passiert. Das kann nicht jeder – egal, ob Privatperson oder Profi.



Fazit

Ein Hausverkauf lässt sich selbst in die Hand nehmen. Für manche Eigentümer ist das genau der richtige Weg. Andere werden beim Lesen vielleicht feststellen, dass ein Verkauf mehr Entscheidungen, Aufgaben und mögliche Stolpersteine mit sich bringt, als zunächst gedacht.

Entscheidend ist deshalb nicht, ob man den Verkauf selbst übernimmt oder sich Unterstützung holt. Entscheidend ist, die eigenen Möglichkeiten, den Aufwand und die Situationen, die auf dem Weg entstehen können, realistisch einzuschätzen.

Erfahrung kann dabei einen Unterschied machen. Nicht weil dadurch jede Schwierigkeit vermieden werden kann, sondern weil viele Situationen nicht zum ersten Mal auftreten und deshalb früher erkannt, eingeordnet und gelöst werden können.

Am Ende muss jeder Eigentümer selbst entscheiden, welcher Weg für ihn der richtige ist. Wichtig ist nur, diese Entscheidung bewusst zu treffen und zu wissen, worauf man sich einlässt.



Noch Fragen?

Wenn Sie nach der Lektüre Fragen zu Ihrem eigenen Hausverkauf haben oder sich zunächst unverbindlich austauschen möchten, schreiben Sie mir direkt:

jp@tipps-zum-hausverkauf.com

Jörn Plöger

www.tipps-zum-hausverkauf.com



Impressum

Mein Hausverkauf

Welche Stolpersteine können mich erwarten?

© 2026 Jörn Plöger

Alle Rechte vorbehalten.

Autor / Herausgeber:

Jörn Plöger

Mittellinie 202

26160 Bad Zwischenahn

Kontakt:

jp@tipps-zum-hausverkauf.com

Erstveröffentlichung: 2026

Fotos: Jörn Plöger / eigenes Bildarchiv

Illustrationen: Konzeption und Gestaltung Jörn Plöger; Umsetzung mit Unterstützung generativer KI.

Urheberrecht

Dieses Werk einschließlich aller Texte, Bilder und Illustrationen ist urheberrechtlich geschützt.

Eine Vervielfältigung oder Verbreitung, auch auszugsweise, bedarf der vorherigen Zustimmung des Rechteinhabers, soweit gesetzlich nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist.

Hinweis

Die Inhalte dieses Buches dienen ausschließlich der allgemeinen Information und persönlichen Orientierung. Sie stellen keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar und ersetzen bei individuellen Fragen nicht die Beratung durch entsprechend qualifizierte Fachleute.