

propys

ORIENTIERUNGSLEITFADEN FÜR EIGENTÜMER IN DER SCHWEIZ

Die 7 teuersten Fehler beim privaten Immobilienverkauf

— und wie du sie von Anfang an vermeidest

Strukturiert verkaufen. Mehr erzielen.

Was zwischen dir und einem guten Verkaufsergebnis steht

Eine Immobilie verkauft man selten mehrfach. Erfahrung entsteht hier nicht durch Wiederholung – sondern durch Struktur. Wer das einmal versteht, trifft grundlegend andere Entscheidungen.

Die meisten Eigentümer unterschätzen nicht den Markt. Sie unterschätzen die Reihenfolge der Entscheidungen. Und genau dort entstehen die teuersten Fehler – nicht aus Unwissen, sondern aus falscher Sequenz. Man informiert sich. Man hat gute Absichten. Und trotzdem kostet der Verkauf am Ende mehr, als er hätte müssen.

Emotionale Verbundenheit mit der eigenen Immobilie ist zutiefst menschlich. Sie macht es jedoch schwierig, in entscheidenden Momenten klar zu denken: beim Preis, in der Verhandlung, bei der Auswahl des Käufers. Wer ohne Struktur verkauft, verliert – oft ohne es zu merken.

Was dieser Leitfaden dir gibt:

- Die 7 häufigsten und teuersten Fehler beim Privatverkauf – mit konkretem Hintergrund
- Klare Massnahmen, wie du jeden dieser Fehler frühzeitig vermeidest
- Eine kompakte Checkliste für alle vier Verkaufsphasen
- Klarheit darüber, wo dein persönliches grösstes Risiko liegt

Selbst zu verkaufen ist möglich. Unstrukturiert zu verkaufen ist teuer. Dieser Leitfaden hilft dir, den Unterschied zu kennen – bevor er sich auf deinem Kontoauszug zeigt.

Der Preis wird festgelegt, bevor der Markt verstanden ist

Viele Eigentümer beginnen den Verkaufsprozess mit der Frage: „Was möchte ich erzielen?“ Die entscheidendere Frage lautet: „Welche Preislogik ergibt sich aus tatsächlich abgeschlossenen Transaktionen?“

Ein zu hoher Einstiegspreis erzeugt Standzeiten. Standzeiten erzeugen Misstrauen. Misstrauen erzeugt Preisnachlässe, die weit über das hinausgehen, was eine realistische Ausgangsposition je erfordert hätte. Ein zu tiefer Preis hingegen signalisiert Dringlichkeit und nimmt dir jeden Verhandlungsspielraum. Beides kostet Geld – auf unterschiedliche Weise. Der häufigste Fehler ist dabei nicht, zu hoch anzusetzen, sondern den Preis nicht begründen zu können.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Analysiere ausschliesslich abgeschlossene Verkäufe – nicht Inserate. Inserate zeigen Wunschpreise, keine Marktrealität.
- Definiere ein realistisches Preisband statt eines starren Fixpreises.
- Entscheide bewusst: Tempo oder maximaler Preis? Beides gleichzeitig ist selten möglich.
- Halte deinen Einstiegspreis sachlich begründbar – nicht emotional fundiert.

Veröffentlichung vor Strategie

Der häufigste Impuls: Fotos machen lassen, Inserat aufschalten, abwarten. Das Problem ist nicht das Inserat – es ist die Reihenfolge.

Wer veröffentlicht, bevor er weiss, wen er ansprechen will und wie er seine Immobilie positioniert, verschenkt seinen wichtigsten Vorteil: den ersten Eindruck. Eine Immobilie, die bereits online ist und dann überarbeitet wird, erzeugt Fragen. Käufer bemerken Korrekturen – und interpretieren sie als Unsicherheit oder als versteckten Mangel. Der erste Eindruck lässt sich nicht wiederholen.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Definiere deinen Zielkäufer präzise: Familie, Paar, Investor, Eigennutzer – das verändert Sprache, Bilder und Plattformwahl.
- Strukturiere die Objektvorteile aus Käuferperspektive, nicht aus Eigentümerperspektive.
- Lege die Argumentationslinie fest, bevor das erste Bild veröffentlicht wird.
- Wähle Plattformen strategisch – nicht nach Gewohnheit oder weil alle anderen es auch so machen.

Emotionale Verhandlung

Verhandlungen sind der Moment, in dem Struktur über Geld entscheidet. Und es ist genau der Moment, in dem Emotionen am stärksten sind.

Typische Reaktionen: Man rechtfertigt sich, verteidigt Erinnerungen, macht spontane Zugeständnisse, um Sympathie zu wahren. Das Ergebnis: Preise, die nicht dem Marktwert entsprechen, sondern dem Verhandlungsgeschick des Gegenübers. Emotionale Nähe zur eigenen Immobilie ist menschlich – in einer Verhandlung ist sie eine strukturelle Schwäche.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Definiere deinen Mindestpreis schriftlich – vor dem ersten Gespräch, nicht danach.
- Lege deinen Verhandlungsspielraum als festes Band fest – und weiche nicht davon ab.
- Kläre vorab: Was ist verhandelbar? Was nicht? Übergabetermin, Mobiliar, Sanierungsarbeiten?
- Führe Verhandlungen mit zeitlichem Abstand – nie unter unmittelbarem emotionalem Druck.

Unvollständige Dokumentation

Käufer, die unsicher sind, handeln auf eine von zwei Arten: Sie verhandeln den Preis nach. Oder sie springen ab. Beides ist vermeidbar.

Transparenz schafft Vertrauen. Vertrauen schafft Abschlüsse. Eine vollständige, professionell aufbereitete Dokumentation signalisiert: Hier ist jemand, der seinen Verkauf ernst nimmt. Das reduziert Unsicherheit – und damit das Druckpotenzial des Käufers in der Verhandlung. Fehlende Unterlagen entstehen selten aus Fahrlässigkeit, aber sie werden immer als solche interpretiert.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Stelle alle Unterlagen vollständig zusammen: Grundbuchauszug, Pläne, Versicherungen, Heizungsnachweise, Steuerwert.
- Erstelle eine klare Objektübersicht – sachliche Information statt Marketingtext.
- Dokumentiere alle Renovationen mit Datum, ausführender Firma und Kosten.
- Weise bekannte Mängel transparent aus – das schützt dich rechtlich und schafft Vertrauen.

Keine klare Interessentenqualifikation

Nicht jede Anfrage ist ein potenzieller Käufer. Nicht jede Besichtigung bringt dich dem Abschluss näher.

Unstrukturierte Besichtigungen kosten Zeit, Energie und manchmal auch Nerven. Schlimmer: Sie erzeugen ein falsches Sicherheitsgefühl. Viele Anfragen bedeuten nicht viele ernsthafte Interessenten. Wer hier nicht selektiert, verliert wertvolle Kapazität – für jene, die wirklich kaufen können und wollen. Und er riskiert, den richtigen Käufer zu verpassen, weil er gerade mit dem falschen spricht.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Kläre den Finanzierungsstatus frühzeitig – idealerweise vor der ersten Besichtigung.
- Verstehe die Kaufmotivation: Warum diese Immobilie? Warum jetzt? Das zeigt echte Ernsthaftigkeit.
- Definiere klare Auswahlkriterien und wende sie konsequent an.
- Führe Gruppenbesichtigungen nur strategisch ein – nicht aus Bequemlichkeit.

Entscheidungen aus dem Bauch heraus

Sympathie ist kein Entscheidungskriterium. Zumindest nicht das einzige.

Viele Eigentümer verkaufen an den Käufer, dem sie am meisten vertrauen – nicht an denjenigen, dessen Angebot objektiv das beste ist. Das ist verständlich. Aber es kann teuer sein. Ein strukturierter Vergleich aller Angebote verhindert spätere Zweifel und sorgt dafür, dass du die Entscheidung mit einem ruhigen Gewissen tragen kannst. Wer erst nach der Unterzeichnung zweifelt, hat keine Optionen mehr.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Erstelle eine Kriterienliste vor dem Eingang der Angebote: Preis, Zahlungsstruktur, Übergabetermin, Finanzierungsstatus.
- Vergleiche alle Angebote strukturiert anhand dieser Liste – nicht nach Bauchgefühl.
- Entscheide nie unter Zeitdruck. Setze eigene Fristen – und halte sie.
- Hole bei Unsicherheit eine externe Meinung ein, bevor du unterschreibst.

Die psychologische Dynamik unterschätzen

Käufer sind keine passiven Teilnehmer. Sie kennen Techniken – bewusst oder unbewusst.

Zeitdruck, künstlich erzeugte Knappheit, gezielte Verunsicherung, der „andere Interessent“ im Hintergrund – diese Faktoren beeinflussen Entscheidungen weit stärker als die meisten Eigentümer wahrhaben wollen. Wer diese Dynamiken kennt, kann ihnen ruhig begegnen. Wer sie nicht kennt, reagiert. Und wer reagiert, verliert die Initiative – und oft auch den Preis.

So vermeidest du diesen Fehler:

- Definiere klare Entscheidungsphasen für dich: Wann entscheidest du, wann wartest du bewusst ab?
- Erkenne Drucktaktiken als das, was sie sind: Verhandlungsstrategien, keine Realität.
- Hole eine externe Perspektive ein – jemand, der emotional nicht involviert ist.
- Trenne Emotion von Struktur: Was fühle ich? Was zeigen die Fakten? Beides hat seinen Platz – aber zu unterschiedlichen Zeiten.

Deine Checkliste für alle vier Verkaufsphasen

Gehe diese Liste ehrlich durch. Wo du ein Fragezeichen setzen würdest, liegt dein grösstes Risiko. Dort lohnt es sich, vor dem nächsten Schritt innezuhalten.

Phase 1 — Klarheit schaffen

- Ich weiss genau, warum ich verkaufe – und was ein gutes Ergebnis für mich bedeutet.
- Ich habe einen realistischen Zeitrahmen definiert.
- Ich habe priorisiert: Tempo oder maximaler Preis?
- Ich bin bereit, Entscheidungen sachlich zu treffen.

Phase 2 — Markt & Preis

- Ich habe ausschliesslich abgeschlossene Verkäufe als Vergleichsbasis verwendet.
- Ich habe ein realistisches Preisband definiert.
- Ich kenne die aktuellen Marktbewegungen in meiner Region.
- Ich habe eine bewusste Preisstrategie festgelegt.

Phase 3 — Vorbereitung & Vermarktung

- Meine Unterlagen sind vollständig und professionell aufbereitet.
- Ich habe meinen Zielkäufer klar definiert.
- Meine Verkaufsargumentation folgt der Käuferperspektive.
- Fotos, Texte und Plattformwahl sind strategisch gewählt.

Phase 4 — Verhandlung & Abschluss

- Mein Mindestpreis ist schriftlich definiert – vor dem ersten Gespräch.
- Ich weiss, welcher Verhandlungsspielraum für mich akzeptabel ist.
- Ich erkenne Drucktaktiken und habe Strategien, ruhig damit umzugehen.
- Ich vergleiche Angebote strukturiert – nicht nach Sympathie.
- Ich habe alle rechtlichen Abläufe im Voraus geprüft.

Was jetzt zählt – und was du nicht alleine tragen musst

Wenn du alle Punkte klar beantworten kannst, hast du eine solide Grundlage für deinen Verkauf. Glückwunsch – du gehörst zu den wenigen, die wirklich vorbereitet sind.

Wenn einzelne Punkte offen geblieben sind: genau dort liegt dein grösstes Risiko. Diese blinden Flecken werden selten besser, wenn man mehr Zeit alleine damit verbringt. Sie werden besser durch die richtige Perspektive – zur richtigen Zeit.

Was eine strukturierte Begleitung verändert

Der typische Schweizer Immobilienverkauf ohne professionelle Begleitung kostet den Eigentümer im Schnitt zwischen 20.000 und 80.000 CHF – nicht weil er uninformiert ist, sondern weil er alleine entscheidet. In Momenten, in denen Emotionen und Marktlogik kollidieren.

Was du mit meiner Begleitung erhältst:

- Fundierte Markt- und Preisanalyse, bevor du das erste Angebot machst
- Klare Positionierungs- und Vermarktungsstrategie für deine Immobilie
- Unterstützung in Verhandlungen – mit kühlem Kopf und klarer Struktur
- Vollständige Dokumentationsvorbereitung, die Vertrauen beim Käufer schafft
- Qualifizierung aller Interessenten, damit du nur mit ernsthaften Käufern sprichst
- Eine externe Perspektive in jedem entscheidenden Moment des Prozesses

Meine Begleitung ist kein Maklerauftrag. Du behältst die vollständige Kontrolle über deinen Verkauf. Ich Sorge für die Struktur – damit du die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit treffen kannst.

Eigentümer, die mit meiner Begleitung verkaufen, erzielen konsistent bessere Preise, kürzere Vermarktungszeiten und verlassen den Prozess ohne das Gefühl, irgendetwas liegen gelassen zu haben.



Yves Willi

Eidg. dipl. Immobilientreuhänder

Strukturierte Standortanalyse anfragen

Ich analysiere deine Ausgangssituation und zeige dir, wo dein grösstes Risiko und dein grösster Hebel liegt – bevor du eine einzige Entscheidung triffst.

→ **Jetzt Termin buchen: calendly.com/propys/immobilienverkauf**

Diese Analyse ist der Ausgangspunkt für alle, die wissen wollen, ob und wo meine Begleitung für sie den entscheidenden Unterschied macht.

Direkt scannen & Termin buchen:



calendly.com/propys/immobilienverkauf