



Checkliste von immoverkauf24 Angebotspreis richtig festlegen

Stand: August 2026

Wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen oder den Preis aktiv mitgestalten möchten, sollten Sie den Angebotspreis keinesfalls nach Gefühl festlegen. Eine strukturierte Vorgehensweise hilft dabei, typische Fehlentscheidungen bei der Preisfindung zu vermeiden. Gehen Sie die folgenden Punkte idealerweise Schritt für Schritt durch:

	Maßnahme	Erklärung	
1	Objektdaten vollständig zusammentragen	Erfassen Sie zunächst alle Merkmale, die den Wert Ihrer Immobilie beeinflussen können. Dazu gehören insbesondere Wohn- und Grundstücksfläche, Baujahr, Modernisierungen, Ausstattung sowie Besonderheiten wie Garage, Balkon, Keller oder besondere Grundstücksmerkmale. Nur mit vollständigen Daten lässt sich der Immobilienwert belastbar einschätzen.	☐
2	Unterlagen kontrollieren	Prüfen Sie, ob Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Grundbuchauszug, Energieausweis und weitere verkaufsrelevante Dokumente vollständig und aktuell sind. Abweichende Flächenangaben oder ungeklärte Eintragungen können nicht nur die Bewertung erschweren, sondern später auch bei Käufern und Banken Rückfragen auslösen.	☐
3	Mikrolage realistisch bewerten	Betrachten Sie nicht nur Stadt und Stadtteil, sondern das unmittelbare Umfeld Ihrer Immobilie. Verkehrsanbindung, Nahversorgung, Schulen, Lärm, Aussicht, Nachbarschaft oder die konkrete Straßenlage können den erzielbaren Preis innerhalb derselben Region deutlich verändern.	☐
4	Aktuelle Marktdaten heranziehen	Informieren Sie sich darüber, wie sich Preise, Nachfrage und Angebotsdauer für vergleichbare Immobilien in Ihrer Region entwickeln. Achten Sie dabei auf möglichst aktuelle Daten für genau Ihre Objektart, denn die Marktlage kann sich bei Einfamilienhäusern, Eigentumswohnungen oder Grundstücken unterschiedlich entwickeln.	☐
5	Geeignete Vergleichsobjekte auswählen	Vergleichen Sie Ihre Immobilie möglichst nur mit Objekten, die hinsichtlich Lage, Größe, Baujahr, Zustand und Ausstattung ähnlich sind. Ein großes saniertes Haus in einer besseren Mikrolage ist beispielsweise kein geeigneter Maßstab für ein kleineres, modernisierungsbedürftiges Objekt in derselben Stadt.	☐



Angebotspreise nicht mit Verkaufspreisen verwechseln

Immobilienportale zeigen Ihnen, welche Preise andere Verkäufer verlangen – nicht, zu welchem Preis die Immobilien tatsächlich verkauft werden. Nutzen Sie aktuelle Inserate deshalb vor allem zur Einschätzung der Konkurrenz und ziehen Sie für die Wertermittlung möglichst tatsächlich realisierte Vergleichspreise hinzu.

6	Immobilienwert fundiert ermitteln	Der Marktwert bildet die wichtigste Grundlage für einen realistischen Angebotspreis. Wenn Vergleichsdaten fehlen, die Immobilie besondere Merkmale aufweist oder größere finanzielle Entscheidungen davon abhängen, kann eine professionelle Immobilienbewertung helfen, Fehlbewertungen zu vermeiden.	☐
---	-----------------------------------	--	--------------------------

	Maßnahme	Erklärung	
7	Eigene Wunschvorstellung vom Marktwert trennen	Restschuld, gewünschter Verkaufserlös oder hohe frühere Investitionen sagen nicht automatisch etwas darüber aus, welchen Preis Käufer heute zahlen werden. Orientieren Sie sich deshalb nicht daran, welchen Betrag Sie benötigen, sondern daran, welchen Wert der Markt Ihrer Immobilie aktuell beizmisst.	☐
8	Verkaufsziel festlegen	Legen Sie fest, was Ihnen beim Verkauf besonders wichtig ist: ein möglichst hoher Preis, eine kurze Vermarktungsdauer oder möglichst hohe Planungssicherheit. Ihr Ziel beeinflusst direkt, wie offensiv oder zurückhaltend Sie den Angebotspreis festlegen sollten.	☐
9	Preisstrategie auswählen	Entscheiden Sie bewusst, ob Sie nahe am Marktwert starten, einen moderaten Verhandlungsspielraum einplanen oder bei hoher Nachfrage mit einem niedrigeren Einstiegspreis arbeiten möchten. Die Strategie sollte zur lokalen Marktlage und zum konkreten Objekt passen – nicht zu einer pauschalen Prozentregel.	☐
10	Verhandlungspuffer korrekt berechnen	Wenn Sie einen bestimmten Mindestverkaufspreis erreichen möchten, rechnen Sie den benötigten Angebotspreis rückwärts vom erwarteten Nachlass. Beispiel: Möchten Sie nach fünf Prozent Preisnachlass 500.000 Euro erzielen, rechnen Sie $500.000 \text{ €} \div 0,95$ – der passende Ausgangswert liegt damit bei rund 526.316 Euro.	☐
11	Finanzierbarkeit der Käufer bedenken	Ein hoher Angebotspreis hilft wenig, wenn er für die typische Käufergruppe kaum finanzierbar ist. Banken bewerten die Immobilie für die Finanzierung selbst. Liegt der Kaufpreis deutlich über dieser Einschätzung, kann der Käufer zusätzliches Eigenkapital benötigen oder Schwierigkeiten mit der Kreditzusage bekommen.	☐
12	Portalschwellen prüfen	Kontrollieren Sie vor Veröffentlichung, in welche Preisfilter Ihr Angebot auf Immobilienportalen fällt. Ein Angebotspreis von 599.000 Euro kann beispielsweise mehr Suchende erreichen als 605.000 Euro, wenn viele Interessenten ihre Suche auf Immobilien bis 600.000 Euro begrenzen.	☐
13	Reaktion nach Verkaufsstart beobachten	Bewerten Sie nicht nur die Anzahl der Anfragen, sondern auch deren Qualität. Viele Klicks ohne Besichtigungen, zahlreiche Besichtigungen ohne Angebote oder wiederkehrende Kritik am Preis liefern unterschiedliche Hinweise darauf, ob Preis, Präsentation oder Zielgruppenansprache optimiert werden sollten.	☐
14	Preis nur begründet verändern	Senken Sie den Angebotspreis nicht vorschnell, nur weil der Verkauf nicht sofort gelingt. Prüfen Sie zunächst Reichweite, Exposé, Fotos, Zielgruppe, Besichtigungsfeedback und Konkurrenzangebote. Erst wenn diese Faktoren stimmen und trotzdem qualifizierte Nachfrage ausbleibt, spricht vieles dafür, die Preispositionierung neu zu bewerten.	☐

Sie haben noch Fragen? Unsere Experten warten schon auf Sie!

immoverkauf24 ist das erste Immobilienportal Deutschlands, das sich auf die Beratung rund um den Verkauf und Kauf von Immobilie spezialisiert hat. Sie wollen Ihr Haus verkaufen und möchten wissen, was es wert ist? Wir empfehlen Ihnen gerne einen Sachverständigen vor Ort, der den Wert Ihrer Immobilie bestimmt. Die professionelle **Immobilienbewertung für den Verkauf** ist für Sie kostenlos und ohne weitere Verpflichtung.

Was ist meine Immobilie aktuell wert?



1. Rufen Sie uns an

Kontaktieren Sie uns kostenfrei unter: **0800 1004215**.

Sie werden von Experten beraten!



2. Empfehlung erhalten

Wir empfehlen Ihnen unverbindlich einen Sachverständigen mit dem Sie einen Termin abstimmen können.



3. Immobilienbewerten lassen

Sie vereinbaren einen Termin mit dem Experten der die Bewertung Ihrer Immobilie direkt vor Ort vornimmt.

Oder einfach online das Formular ausfüllen und Immobilienbewertung erhalten:

Gratis!

Kostenlose Immobilienbewertung erhalten

Unser Versprechen:

Ihr persönlicher Ansprechpartner von immoverkauf24 berät Sie bei all Ihren Fragen immer individuell, fair und kostenfrei.

Das sagen unsere Kunden:



Sehr hilfreich

Wilfried A. sagt:

„Danke für den informativen Service“



Tadellos

Niki R. sagt:

„Danke für die zeitnahe, präzise Auskunft“

Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es soll lediglich als Anregung und Hilfestellung für Formulierungen dienen und ersetzt keine individuelle Rechtsberatung.