



INES BLEEK IMMOBILIEN

IMMOBILIEN MARKTSPIEGEL



AUSGABE
2026



TOP-THEMA



MIT ODER OHNE IMMOBILIENMAKLER

Ein Immobilienverkauf ist mehr als der Notartermin. Er verlangt viele richtige Entscheidungen.



10 FEHLER BEIM PRIVATEN VERKAUF

Wer eine Immobilie privat verkauft, sollte typische Stolperfallen kennen und von Anfang an vermeiden.

IMMO-TIPP



VON EXPERTEN KINDER- LEICHT ERKLÄRT

Lastenfreistellung, Exposé und Co: Immobilienthemen verstehen und Begriffe richtig einordnen!



NEUES AUS DER IMMOBILIENWELT

Liebe Leserinnen und Leser,

als Immobilienmakler erleben wir täglich, wie viele Fragen ein Kauf oder Verkauf mit sich bringt. **Gerade jetzt, wenn die zweite Jahreshälfte beginnt und viele Menschen ihre Pläne neu ordnen,** entsteht der Wunsch nach Veränderung. Vielleicht gehört auch der Gedanke dazu, eine Immobilie zu verkaufen, ein neues Zuhause zu finden oder den nächsten Lebensabschnitt zu planen.

Jetzt beginnt die Zeit der Ernte. Sie erinnert uns daran, dass gute Ergebnisse selten dem Zufall überlassen werden. Was mit Sorgfalt vorbereitet, gepflegt und begleitet wird, trägt am Ende Früchte – auch beim Verkauf einer Immobilie. Eine realistische Preisstrategie, vollständige Unterlagen und die richtige Vermarktung bilden die Grundlage für einen erfolgreichen Verkaufsprozess.

Mit diesem Marktspiegel möchten wir Ihnen Orientierung geben. Freuen Sie sich auf praktische Tipps, aktuelle Themen und verständlich aufbereitetes Expertenwissen – damit Sie gut informiert die richtigen Entscheidungen treffen können.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen – und für alle kommenden Entscheidungen stets ein gutes Gefühl.

Herzlichst

Ines Bleek

Ines Bleek
Geprüfte Immobilienfachwirtin (IHK) | Zertifizierte Wertermittlung (IHK)

M 0151-40303431 – info@ibi-immobilien.de
www.ibi-immobilien.de



GÖPPINGEN

Repräsentative Stadtvilla mit 3 Wohnungen und Garten
□ ca. 322,74 m² Wfl. | ♦ ca. 432 m² Grund | ■ 3 Einheiten.
B: 274,20 kWh/(m²*a), H, Gas, Bj 1912 | **EURO: 850.000,-**



DEIZISAU

Großes Zweifamilienhaus mit viel Platz für Ihre Ideen | □ ca. 163,57 m² Wfl. | ♦ ca. 341 m² Grund | ■ 6. B: 354,20 kWh/(m²*a), H, Fernwärme, Bj 1928 | **EURO: 460.000,-**

Alle Preise in Euro, zzgl. 3,57 % Provision, inkl. MwSt.

TOP-THEMA

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie gehört zu den größten finanziellen Entscheidungen im Leben.

Der Gedanke an einen Privatverkauf ist daher nachvollziehbar. Wer seine Immobilie selbst verkauft, möchte Kosten sparen und glaubt oft, den Verkaufsprozess gut im Griff zu haben. In der Praxis zeigt sich jedoch häufig, dass ein Immobilienverkauf komplexer ist als zunächst gedacht und immer wieder neue Fragen und Herausforderungen mit sich bringt.

Ein erfahrener Immobilienmakler sorgt dafür, dass Verkäufer und Käufer gut informiert und sicher ans Ziel kommen. Professionelle Beratung, fundierte Marktkennntnis und eine strukturierte Abwicklung schaffen Vertrauen – vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe.

Dabei sorgt der Makler dafür, dass alle relevanten Unterlagen vorliegen und professionell aufbereitet sind – von Grundrissen über den Energieausweis bis hin zu einem

aussagekräftigen Exposé. Käufer erhalten dadurch eine transparente Entscheidungsgrundlage und können offene Fragen frühzeitig klären. Darüber hinaus koordiniert der Makler Besichtigungstermine, führt Preisverhandlungen, stimmt den Vertragsentwurf ab und begleitet den Notartermin. So werden organisatorische und rechtliche Abläufe strukturiert vorbereitet.

Auch Käufer profitieren von einem festen Ansprechpartner. Ein Makler beantwortet Fragen zeitnah, koordiniert Termine und hält den Verkaufsprozess aktiv in Bewegung. Das sorgt für eine transparente Kommunikation und gibt beiden Seiten Sicherheit.

Ein Immobilienverkauf ist weit mehr als ein Notartermin. Er verlangt Fachwissen, Erfahrung und viele richtige Entscheidungen. Gerade bei einem so wichtigen Schritt kann professionelle Begleitung den Unterschied machen.

GUTE MAKLER NEHMEN KÄUFERN & VERKÄUFERN DIE UNSICHERHEIT

UNSERE LEISTUNGEN



10 FEHLER BEIM PRIVATEN VERKAUF

1. Keine Verkaufsstrategie

Preis, Vermarktung, Zielgruppe und Timing sollten vor dem ersten Inserat feststehen.

2. Angebotspreis falsch festlegen

Zu hoch? Die Immobilie wird zum Ladenhüter. Zu niedrig? Es bleibt bares Geld auf der Strecke.

3. Unvollständige Unterlagen

Fehlende Dokumente wie Energieausweis, Grundriss oder Wohnflächenberechnung kosten Zeit und Vertrauen.

4. Unprofessionelle Präsentation

Schlechte Fotos, unaufgeräumte Zimmer oder ein liebloses Exposé schrecken Interessenten ab. Die Konkurrenz ist groß und KI weit verbreitet.

5. Mängel verschweigen

Spätestens im Verkaufsprozess kommen Schäden meist ans Licht – das gefährdet Vertrauen und kann rechtliche Folgen haben.

6. Besichtigungen nicht vorbereiten

Unstrukturierte Termine, fehlende Antworten oder eine unaufgeräumte Immobilie hinterlassen keinen guten Eindruck.

7. Interessenten nicht prüfen

Nicht jeder Interessent ist auch finanzierungsfähig. Das kann wertvolle Zeit kosten.

8. Emotionen mitverkaufen wollen

Der eigene Erinnerungswert ist für Käufer selten kaufentscheidend. Sachlichkeit führt meist zum besseren Ergebnis.

9. Den Zeitaufwand unterschätzen

Anfragen beantworten, Besichtigungen organisieren, Unterlagen beschaffen und verhandeln – ein Verkauf ist oft deutlich aufwendiger als erwartet. Wenn die Kommunikation stillsteht, springen Käufer ab. Bleiben Sie am Ball!

10. Keinen Plan B haben

Wie gehen Sie vor, wenn Ihre Aktionen keine Nachfrage erzielen?

EXPERTEN KLÄREN AUF

Bonitätsnachweis

Ein Bonitätsnachweis bestätigt, dass ein Interessent die finanziellen Voraussetzungen für den Immobilienkauf erfüllt. Er kann beispielsweise durch eine Finanzierungsbestätigung der Bank oder einen Eigenkapitalnachweis erbracht werden und gibt Verkäufern mehr Sicherheit im Prozess.

TIPP: Lassen Sie sich den Nachweis

möglichst vor einer Preisverhandlung oder Reservierung vorlegen. So vermeiden Sie unnötige Besichtigungen und gewinnen Planungssicherheit.

Exposé

Es ist die Visitenkarte einer Immobilie. Gute Fotos, aussagekräftige Texte und alle wichtigen Eckdaten schaffen Vertrauen und wecken Interesse – oft schon bevor die erste Besichtigung stattfindet. **TIPP:** Mit Canva lassen sich auch ohne Grafikenkenntnisse ansprechende Exposés gestalten. Die-

se Dokumente können Sie danach als PDF versenden. Mithilfe von KI können Fotos auch im Nachhinein entpersönalisiert werden.

Lastenfreistellung

Bezeichnet die Löschung bestehender Belastungen (z. B. Grundschuld) aus dem Grundbuch. Sie ist eine wichtige Voraussetzung, dass der Käufer die Immobilie unbelastet übernehmen kann. **TIPP:** Klären Sie frühzeitig mit Ihrer Bank, welche Unterlagen für die Löschung benötigt werden.

MITGLIED IM



IHR VORTEIL: EIN NETZWERK AUS ÜBER 500 MAKLERN

Das Kollegium der Immobilienwirtschaft bringt erfahrene Makler aus Deutschland und der DACH-Region zusammen. Mehr Infos auf: www.immobiliennetzwerk.eu



VERKAUF MIT GUTEM GEFÜHL

Unsere Referenzen zeigen Ihnen eine Auswahl der Immobilien, die wir in den letzten Jahren erfolgreich vermarktet haben. Gewinnen Sie einen Eindruck von unserer Arbeit.

Wenn auch Sie über einen Verkauf nachdenken, beraten wir Sie gerne und entwickeln gemeinsam die passende Vermarktungsstrategie.



IBI
INES BLEEK IMMOBILIEN

Büro Reichenbach
Neuffenstr. 40 | 73262 Reichenbach
T 07153-893146

Büro Deizisau
Olgastr. 50 | 73779 Deizisau
T 07153-9288923

**EINE AUSWAHL
UNSERER
REFERENZEN**

info@ibi-immobilien.de

www.ibi-immobilien.de

