

INFORMATIONEN FÜR PRIVATE IMMOBILIENVERKÄUFER

DIE SECHS HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF - UND WIE SIE SIE VERMEIDEN



"... hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!"

Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen. Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade zum Anfang des Verkaufsprozesses passieren die meisten Fehler. Diese Tipps sollen Ihnen helfen, die gängigsten Fehler zu vermeiden!

Fehler Nr. 1 **Mangelnde Planung**

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung an den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite.

Vermeiden es daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setzte ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?

- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

Fehler Nr. 2 **Falsche Hoffnungen wecken**

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert, und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen oft dazu, in der Werbung oder am Telefon die Liegenschaft in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand der Liegenschaft.

Geschmäcker sind nun einmal verschieden, und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.

Fehler Nr. 3 **Falsche Preiseinschätzung**

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des

Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten.

Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich an den Angeboten der Konkurrenz, holen Sie Daten über bereits verkaufte Liegenschaften ein und vergleichen Sie genau.

Tipp: *Seien Sie ehrlich zu sich selbst und versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit den geforderten Preis zu bezahlen? Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen können, wenden Sie sich an einen Immobilien-Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!*

Fehler Nr. 4 **Fehlende Unterlagen**

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereit halten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Situationsplan
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen

Tipp: *Erstellen Sie auch eine aussagekräftige Verkaufsdokumentation! Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihres Hauses angemessen sein. Vermeiden „zusammengekopierte“ Unterlagen!*

Fehler Nr. 5 **Mangelnde Erreichbarkeit**

Der Immobilienmarkt bietet Interessenten derzeit eine große Auswahl an angeboten! Ein Interessent wird nicht 10 mal versuchen Sie zu erreichen, sonder wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon bekommt.

Tipp: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende!

Fehler Nr. 6 **Einschätzung der Verkaufsdauer**

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben!

Wer glaubt den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Unter Druck ist der Verkäufer regelmäßig in der schlechteren Verhandlungsposition.

Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie die seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will!

Tipp: Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

Wenn Sie diese Fehler vermeiden, sind Sie Ihrer Konkurrenz schon ein gutes Stück voraus.
Viel Erfolg beim Verkauf!

