

Tipps für Privatverkäufer:

Erst verkaufen, dann kaufen?

Eine Gretchenfrage, die nicht so einfach mit Ja oder Nein zu beantworten ist. Entscheidend für die richtige Reihenfolge sind eine realistische Einschätzung der Verkaufschancen und eine solide Zwischenfinanzierung.

Nahezu 40 Prozent der Käufer von Immobilien müssen oder wollen ihre derzeitige Immobilie erst verkaufen, bevor sie eine neue Immobilie erwerben. Doch der Kauf der gewünschten neuen Immobilie scheitert oft daran, dass der Verkauf der derzeitigen Immobilie nicht richtig vorankommt. Dies ist sehr bedauerlich, denn oft hat man viel Zeit in das Aussuchen der neuen Immobilie investiert und geht am Ende leer aus.

Wer schnell ein interessantes Objekt erwerben will, bevor er seine alte Immobilie verkauft hat, wird bei Verkäufern oft auf Skepsis stoßen: Denn viele Verkäufer schließen daraus, dass die Finanzierung noch nicht sichergestellt ist. Spätestens beim geforderten Eigengeldnachweis wird das offensichtlich. Steht der Verkäufer mit mehreren Kaufinteressenten in Verhandlung, wird er in der Regel demjenigen den Vorzug geben, der einen guten Preis bezahlt und der vor allem sicher zahlen kann. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil also.

Eine Immobilie in Ruhe zu verkaufen ist sicher der beste Weg, denn so kommt man nicht in die Zwangslage, ein schlechtes Kaufpreisangebot annehmen zu müssen. Wer trotzdem zuerst eine neue Immobilie kaufen will, steht unter Druck, zwei Immobilien bezahlen zu müssen. Wer jedoch auf keinen Fall einen Zwischenumzug als Interimslösung will, für den kann der Verkauf der alten vor dem Kauf der neuen Immobilie der bessere Weg sein. Das setzt aber voraus, dass man die Verkaufschancen der derzeitigen Immobilie realistisch eingeschätzt hat und für die Zwischenfinanzierung der neuen Immobilie die gesicherte Zusage einer Bank vorweisen kann.

Wolfgang Philipp
Inhaber von philipp Immobilien

Tel. 040 413050-11, Fax: 040 413050-41
E-Mail: w.philipp@philippImmo.de

September 2009