

Tipps für Privatverkäufer:

Fünf kostspielige Fehler beim Immobilienverkauf

Wer seine Immobilie privat verkaufen will, sollte sich frühzeitig über mögliche Hindernisse informieren. Die meisten Fehler geschehen durch fehlende Informationen, Zeitdruck und unüberlegtes Handeln – und das bedeutet oft realen Wertverlust.

Zu hoher Einstiegspreis – unbedachte Angebotsstrategie

Der Immobilienmarkt unterliegt ständigen Veränderungen. Ist heute eine bestimmte Lage oder Bauart gefragt, kann das in relativ kurzer Zeit ganz anders sein. Wichtig ist, dass Sie zuerst aktuelle Informationen über konkurrierende Angebote, die allgemeine Nachfrage nach vergleichbaren Objekten, geforderte Kaufpreise und wenn möglich, auch real bezahlte Kaufpreise einholen. Denn bei einem Immobilienverkauf ist nicht entscheidend, was eine Immobilie einmal gekostet hat oder wie viel in sie investiert wurde.

Entscheidend ist die momentane Attraktivität der Objektart und der Lage, die aktuelle Nachfrage nach vergleichbaren Objekten sowie der Allgemeinzustand der Immobilie. Kurz all das, was der Markt zum Zeitpunkt des Angebotes bereit ist zu bezahlen.

Der richtige Angebotspreis kann deshalb nur festgelegt werden, wenn vorher eine „ehrliche“ Bestandsaufnahme erfolgt, die vor allem auch Mängel berücksichtigt. Darüber hinaus spielt für die Preisfindung die für den Verkauf zur Verfügung stehende Zeit eine wesentliche Rolle.

Mindestens ebenso wichtig wie die Information über die allgemeine Marktsituation und die Wertermittlung ist es, sich Kenntnisse über den üblichen Ablauf eines Immobilienverkaufes anzueignen. Wer den Verkauf selbst organisieren will, muss wissen, was wann zu tun ist, wie werbewirksame Verkaufsaufgaben und Anzeigen erstellt werden und welche Informationen sie beinhalten müssen.

Dabei ist es nicht entscheidend, ob später ein Makler mit der Vermittlung des Objektes beauftragt werden soll oder nicht. Nur wenn Sie selbst über eigene Kenntnisse verfügen, können Sie das Leistungsvermögen und die Kompetenz von Maklern einschätzen und darüber objektiv entscheiden. Egal ob Sie privat oder über einen Makler verkaufen – grundsätzlich gilt, dass späte Einsichten, die Änderungen in der Vermarktungsstrategie nach sich ziehen, viel Zeit und häufig noch mehr Geld kosten.

...

Seite 2

Zu wenig offensive Fragen – nicht wahrgenommene Antworten

Fragen Sie bereits im ersten Gespräch mit Ihren Kaufinteressenten freundlich und offensiv, hören Sie aufmerksam zu, gerade zu Anfang der Besichtigung. Lassen sie sich als Verkäufer nicht gleich zu Beginn sämtliche Informationen über das Objekt und seine Bewohner entlocken. Stellen Sie lieber gleich auch kritische Fragen. Nur so erhalten Sie Anhaltspunkte über deren tatsächliches Interesse und können leichter die „Spreu vom Weizen“ trennen.

Zu hohe emotionale Bindung

Wer als Verkäufer zu sehr an seinem Objekt "hängt" und das auch noch zeigt, verliert oft das eigentliche Ziel, den Verkauf, aus den Augen. Sie müssen sich erst innerlich verabschiedet haben und gedanklich von der Immobilie trennen, bevor sie den Verkauf angehen. Denn ein Immobilienverkauf ist ein emotionsloses Geschäft, bei dem Sie letztlich keinen Einfluss auf die Zukunft des Objekts haben. Vermeiden sie also zum Beispiel persönliche Einwände gegen mögliche Umbauvorstellungen oder Nutzungsänderungen. Das wirkt nur kontraproduktiv und führt nicht selten zur Ablehnung des Angebots durch den möglichen Käufer.

Ungeprüfte Solvenz

Eine Sonderrolle der offensiven Fragen kommt der Frage nach der Solvenz bzw. dem Eigengeldnachweis zu. Sie sollte dann gestellt werden, wenn man in konkretere Verhandlungen eintritt bzw. mit zwei oder mehr Interessenten parallel verhandelt. Die Zahlungsfähigkeit ist letztlich das entscheidende Kriterium für den Zuschlag beim Verkauf. Übrigens: Der Notar prüft die Solvenz nicht, das müssen Sie schon selber tun.

Ungenügende Verkaufsunterlagen

Grundsätzlich gilt: Kein Verkauf ohne schriftliche Verkaufsaufgabe. Sie stellt die Basis aller Werbemaßnahmen dar. Auch wenn viele private Verkäufer die Verkaufsaufgabe, welche dem Exposé gleichzusetzen ist, für überflüssig halten: Sie ist das einzig funktionierende Instrument, um die gewonnenen Interessenten über die Werbeanzeige hinaus zu informieren. Keine Objektbeschreibung am Telefon, keine Zeitungsanzeige, kein Ausdruck aus dem Internet und auch kein persönliches Gespräch kann die Verkaufsaufgabe ersetzen.

Wie wird eine gute, aussagekräftige und werbewirksame Verkaufsaufgabe erstellt? Möglichst nicht, indem die Werke anderer kopiert werden! Gute

...

Seite 3

Verkaufsaufgaben gibt es leider selten - selbst unter Fachleuten der Branche sind sie rar gesät. Sie sollten die Verkaufsaufgabe deshalb nach Ihrem eigenen Stil entwickeln und nicht den allgemein verbreiteten Stil nachempfinden.

Wolfgang Philipp
Inhaber von philipp Immobilien

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

September 2009