top conception
Die Immobilien Makler

Ratgeber

Die 15 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf... Privat an Privat

top conception
Die Immobilien Makler

Dirk Küppers Immobilien
top-conception - Die Immobilienmakler
Krischerstraße 6, 40789 Monheim am Rhein, Tel 0 21 73 / 10 91 191
Richrather Straße 195, 40723 Hilden, Tel 0 21 03 / 96 72 891
Fritz-Schäffer-Straße 1, 53113 Bonn, Tel 02 28 / 24 38 43 92

info@top-conception.de
www.top-conception.de

Die 15 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf... (Privat an Privat)

1. Falsche Preisvorstellung

Immobilien sind sehr individuell und damit nicht einfach zu bewerten. Ein direkter Vergleich mit anderen Angeboten ist nur sehr begrenzt möglich. Dafür ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die richtige Preisspanne festzulegen.

Hier lauern viele Fallstricke, die Sie meiden sollten.

Doch sollte der Verkaufspreis behutsam festgesetzt werden, denn der Spielraum für Korrekturen ist eng, da die Gruppe der Interessenten viel kleiner ist, als es sich der Laie vorstellt. Kaufwillige Interessenten beobachten über Wochen, ja sogar Monate den Anzeigenmarkt und kennen das Angebot ausführlich.
Eine Preissenkung löst deshalb nicht automatisch eine Kaufbereitschaft aus, sondern weckt leicht den Verdacht, hier stimmt etwas nicht.

Stellen Sie sich deshalb folgende Fragen:

1. Wie reagieren die Kaufinteressenten auf zu hohe oder zu niedrige Preisangaben?
2. Welche Konsequenzen hat das für den Preis, den Sie erzielen können?
3. Welche Art der Wertermittlung ist für Ihren Fall die Richtige?
4. Was ist ein Sachwert, Ertragswert, Vergleichswert, Verkehrswert, Marktwert?

Wie und woher bekomme ich welche wichtigen Eckdaten für eine Preisermittlung?

2. 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.

Es gibt viele Dinge, die Sie beim Immobilienverkauf auf keinen Fall tun dürfen. Vorausgesetzt Sie möchten wirklich professionell und erfolgreich verkaufen. Oft erleben wir, dass der Verkauf einer Immobilie mal so nebenbei mitgemacht werden soll und dass man dies durchaus neben der eigentlichen täglichen Arbeit ganz leicht organisieren kann.

Wenn Sie die Fehler machen möchten, die vielen Verkäufern immer wieder passieren, dann:

✓ lassen Sie sich bei Besichtigungen von Ihrem Nachbarn vertreten, weil Sie andere Termine haben.
✓ nehmen Sie als Angebotspreis den vom Nachbarhaus an oder schlimmer: Sie veröffentlichen einen extrem hohen Kaufpreis, weil: Reduzieren kann man ja immer noch!
✓ überlassen Sie dem Anrufbeantworter den ersten Kontakt mit Ihren Kaufinteressenten, da Sie ja schließlich nicht den ganzen Tag warten können, dass jemand für Sie anruft.
✓ **Oder Sie inserieren nur mit Familiennamen und Handynummer, dann sieht es gleich nach „eiligem Privatverkauf" ohne Fachkenntnisse aus!**

..... und viele andere mehr !

3. 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 bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!
Haben Sie für jeden Interessenten ein ausführliches Farbexposé vorbereitet? Aussagefähige und verkaufsfördernde Unterlagen erleichtern dem potenziellen Käufer die Entscheidung.

Jedoch:
Verschicken Sie keine Unterlagen (insbesondere keine Pläne) an Interessenten, die Sie noch nicht persönlich kennen.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

1. Welche Unterlagen werden benötigt?
2. Welche Informationen wollen die Käufer?
3. Welche Unterlagen benötigt ein Käufer?
4. Wann werden diese Unterlagen benötigt?
5. Welche Unterlagen benötigt der Notar?
6. Wie aktuell müssen die Unterlagen sein?
7. Woher bekomme ich diese Unterlagen?
8. Darf/muss ich alle Informationen einfach so weitergeben?
9. Wie verhält es sich eigentlich mit dem Datenschutz?
10. Was könnten Fremde außerdem noch mit den Unterlagen anfangen?

4. Nicht ausreichende Werbung

Nur im Immobilienscout zu inserieren kann den Verkauf meist nicht bewerkstelligen. Es gibt auch noch zahlreiche andere Internetplattformen, wie z.B. Immonet, Immowelt, Immopool, usw., welche die Vermarktung der Immobilie unterstützen. Wo ist es daher sinnvoll zu inserieren? Was kostet das?
Die lokalen Anzeiger sind nicht zu unterschätzen, ebenso Printanzeigen in namenhaften überregionalen Zeitungen, speziell bei hochwertigen Immobilien. Auch Postwurfsendungen, Nachbar Informationen, Verkaufsschilder, Bannerwerbung, Schaukästen und Kooperationen unterstützen die Vermarktung nachhaltig.

Die Vielfältigkeit der genutzten Werbekanäle steigert den Verkaufserfolg beträchtlich. Professionelle Makler investieren für die Bewerbung und Vermarktung eines Objektes eine Summe von durchschnittlich 2-3 %, je nach Höhe des Verkaufspreises.

Stellen Sie sich daher folgende Fragen:

1. Wie sieht mein Werbekonzept aus?
2. Wer kann mich dabei unterstützen?
3. Wie hoch ist das eingeplante Werbebudget, was will ich wofür ausgeben?
4. Wen kenne ich, der eine Immobilie braucht?
5. Woher bekomme ich das Werbematerial?
6. Was kostet mich die geplante Werbung insgesamt? (Zeit und Geld)

5. Falsche Hoffnungen wecken

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Verkäufer neigen oft dazu, am Telefon das Verkaufsobjekt in blühenden Farben zu schildern und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes. 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 oder nicht ausreichend informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss!

Stellen Sie sich deshalb folgende Fragen:

1. Wie viel Information soll ich überhaupt geben?
2. Welche Informationen soll ich weitergeben?
3. Wie wecke ich das Interesse am besten?
4. Woran erkenne ich, dass ich mit dem „Richtigen" spreche?

6. Schlechte Erreichbarkeit

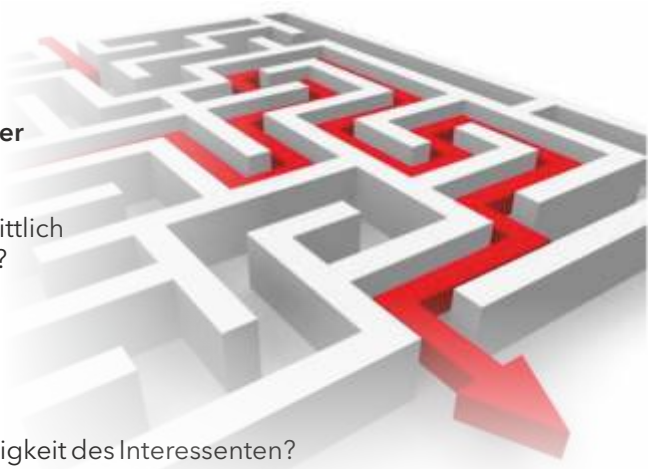
Der Immobilienmarkt bietet Interessenten eine große Auswahl an Angeboten und Alternativen! Manche Immobilienbesitzer haben eigentlich keine Zeit für den Verkauf. Wenn Sie den Verkauf selbst übernehmen wollen, sorgen Sie dafür, dass man Sie gut erreichen kann, telefonisch, per Email und per Fax. Sonst gehen Ihnen Interessenten verloren und Sie wissen nicht einmal wie viele.

Beantworten Sie sich daher folgende Fragen:

1. Was ist, wenn ein Interessent anruft?
2. Was passiert, wenn er mich nicht erreicht?
3. Was ist, wenn ich gerade im Urlaub, auf Dienstreise oder krank bin?
4. Kann mein Nachbar oder ein Freund mich wirklich richtig vertreten?
5. Wie stelle ich meine telefonische Erreichbarkeit von 07:00 Uhr bis 20:00 Uhr sicher?

7. Falsche 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.



Denken Sie daher vorher über folgende Frage nach:

Wie lange dauert durchschnittlich der Verkauf einer Immobilie?

Fragen Sie sich:

1. Wie prüfe ich die Ernsthaftigkeit des Interessenten?
2. Woran erkenne ich, ob der Interessent nicht evtl. unlautere Absichten hat?
3. Wie schütze ich mich vor dem "Besichtigungs- Tourismus"?
4. Was wenn ein Interessent zum Problem wird?
5. Was ist wenn plötzlich einer unangemeldet vor der Tür steht?

8. Die Unkenntnis über den Interessenten

Als Verkäufer einer Immobilie kommen Sie recht schnell mit den ersten Interessenten am Telefon in Kontakt. Sie schalten zum Beispiel eine Anzeige in einer Tageszeitung oder im Internet und ein Kaufinteressent meldet sich bei Ihnen.

Fragen am Telefon:

Mit Sicherheit die erste Frage (neben der Frage nach dem Preis...) eines Interessenten am Telefon ist:
„Wo steht denn die Immobilie genau?" Als Verkäufer geben Sie hier selbstverständlich bereitwillig Auskunft.

Eine der nächsten Fragen ist:
"Wann kann ich denn das Objekt mal besichtigen?" Hier werden Sie überlegen, wann es bei Ihnen am besten passt. Bei einer Terminabstimmung werden Sie womöglich erwähnen, wann Sie keine Zeit haben, da Sie zur Arbeit, im Urlaub, beim Sport usw. sind.

VORSICHT !
Sie haben soeben einem fremden, unbekannten Menschen Ihre Immobilie beschrieben, die Adresse genannt und auch noch mitgeteilt wann Sie nicht zu Hause sind!

Während Sie Ihrem Interessenten Ihr Zuhause präsentieren, werden Ihnen viele Fragen zu Ihrer Immobilie, Ihren Nachbarn, der Umgebung, den Gründen für den Verkauf und vielen anderen Dingen mehr gestellt werden. Bereiten Sie sich gut vor.

9. Keine mündlichen Auskünfte am Telefon

Nachdem Sie Ihre Anzeige in der Zeitung oder im Internet geschaltet haben, werden die ersten Anrufe eintreffen.

Seien Sie mit den Informationen, die Sie am Telefon geben, sehr vorsichtig!

1. Welche Informationen kann ich preisgeben?
2. Wie reagiere ich, wenn der Interessent mehr wissen will?
3. Sollte man am Telefon schon über evtl. Preisnachlass sprechen?
4. Wie muss ich meine Familie auf evtl. Anrufe vorbereiten?
5. Welche Fragen muss ich unbedingt richtig beantworten?
6. Welche Fragen darf der Interessent stellen?

Fragen Sie sich daher:

1. Wo lohnt es sich, jetzt doch noch zu investieren?
2. Was kann ich selber machen oder was sollte ich besser machen lassen?
3. Was darf ich auf keinen Fall tun?

10. Zielführende Besichtigung

Der Ersttermin mit Kaufinteressenten ist eine Herausforderung für Sie als Verkäufer. Fremde Menschen sind bereit eine Menge Geld für Ihre Immobilie zu investieren.

Fragen Sie sich daher:

1. Wie präsentiere ich die Immobilie richtig?
2. Wo werde ich beginnen und wo endet die Präsentation?
3. Wie kann die Immobilie die Wünsche der Kaufinteressenten berücksichtigen?
4. Wie bereite ich meine Immobilie perfekt auf einen Besichtigungstermin vor?
5. Was tue ich, wenn Interessenten zum Problem werden?

Der Eigentümer einer Immobilie hat eine ganz spezielle Beziehung zu seinem Haus. Da ist einerseits die emotionale Bindung an das Eigenheim und die vielen Arbeiten, welche in Eigenleistung gemacht wurden. Vielleicht ist es auch das Elternhaus oder die eigenen Kinder sind in dem Haus aufgewachsen. Fragen sie sich daher, wie Sie am besten damit umgehen?

11. Ihre Präsentation der Immobilie

Der Immobilienkauf ist auch für den Käuferkeine, rein auf Fakten beruhende Angelegenheit. Der Wert einer Immobilie hängt beim Käufer zu einem großen Teil auch von subjektiven Eindrücken und Gefühlen ab. Sauberkeit von Bad, Boden, Fenster, Wände… und bei bewohnten Immobilien "gute Ordnung" tragen zum Verkauf genauso bei wie der gemähte Rasen usw.

Eine Tatsache, die gerne vernachlässigtwird. Oft lassen sich mit wenig Geld die wirklichen Vorteile und Schönheiten einer Liegenschaft.

Fragen Sie sich daher:

1. Wo lohnt es sich, jetzt doch noch zu investieren?
2. Was kann ich selber machen oder was sollte ich besser machen lassen?
3. Was darf ich auf keinen Fall tun?
4. Wer trägt welche Kosten?
5. Sollte ich stur auf meinen Preis bestehen oder doch nachgeben?
6. Kommt noch ein besseres Angebot eines anderen Interessenten?
7. Bin ich objektiv genug?

Anzeigen hervorheben

12. Die Preisverhandlung richtig führen

Wenn Sie schon in näheren Verhandlungen über den Verkauf stehen, sind Sie weit gekommen. Herzlichen Glückwunsch! Aber das dicke Ende kommt erst noch!
Am häufigsten wird natürlich über den Preis verhandelt werden. Hier ist gut geplantes Vorgehen wichtig, damit Sie nicht unnötige Zugeständnisse machen müssen.

Weitere Punkte, über die häufig zäh verhandelt wird, sind beispielsweise:

✓ Übergabezeitpunkt
✓ Zahlungstermin
✓ Anzahlungen
✓ Inventar und Zubehör
✓ sowie über viele andere Dinge, wie z. B. Kostenübernahme von Notar und Grundbuchkosten.

Legen Sie hier eine klare Linie fest, um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erreichen:

1. Ist der Preis wirklich gerechtfertigt?
2. Wie beweisen Sie das?
3. Was ist, wenn der Interessent Informationen über günstigere Vergleichsobjekte vorweist?
4. Wie wird die Grundschuld zur Löschung gebracht?
5. Was passiert, wenn der Kaufpreis nicht ausreicht, um die restlichen Schulden zu decken?
6. Wie wird sichergestellt, dass die finanzierende Bank den Kaufpreis an Sie aus zahlt?
7. Was ist eine Belastungsvollmacht?
8. Wie kann ich die Bonität des Käufers prüfen?
9. Wer kann mich dabei unterstützen?
10. Welche rechtlichen Möglichkeiten habe ich um Informationen zu bekommen?
11. Wohin soll die Kaufpreissumme überwiesen werden, auf mein Konto oder auf ein Notaranderkonto?
12. Was ist zu beachten, wenn der Käufer eine Finanzierung benötigt?
13. Was mache ich, wenn der Käufer eine andere Immobilie in Zahlung geben will?

13. Finanzierung prüfen

Mit großer Wahrscheinlichkeit wird der Käufer Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung eine Finanzierung brauchen. Nicht selten sind Käufer damit überfordert und dies zieht den Verkauf unnötig in die Länge. Erste Anlaufstation ist die Hausbank und diese hat kein Interesse an Ihrer Immobilie, sondern lediglich ein Darlehen anzubieten, was auf sicheren Beinen stehen muss.

Fragen Sie sich daher:

1. Wie prüfe ich die Bonität der Interessenten, bevor wir zum Notar gehen?
2. Was passiert, wenn die Bank die Immobilie schlecht bewertet, um eine eigene anzubieten?

Der Notar ist nur für die Beurkundung zuständig, nicht für den Vertragsinhalt und insbesondere nicht für die Bonität des Kaufinteressenten.

Fragen Sie sich daher auch:

Welche vertraglichen Formulierungen sind für mich von Vorteil?
Sie haben vielleicht Ihre Immobilie ebenfalls finanziert und müssen noch ein Darlehen ablösen.

Dabei stellen sich dann die Fragen:

1. Wie beendet man einen laufenden Vertrag?
2. Welche Kosten kommen auf Sie zu (Stichwort: Vorfälligkeitsentschädigung)?

Sie haften persönlich für alle Aussagen, welche Sie gegenüber Interessenten bzw. Käufern machen!

1. Was muss ich sagen und was nicht?
2. Wie kann ich mich gegen ungerechtfertigte Forderungen eines Interessenten schützen?
3. Steht da nicht Aussage gegen Aussage?
4. Was ist, wenn der Interessent einen Zeugen dabei hat?

14. Haftung vermeiden

Absichtliche oder unabsichtlich gemachte Falsch-Angaben fegen das Vertrauen des Kaufinteressenten hinweg und können im schlimmsten Fall zur Rückabwicklung des Kaufes führen und evtl. auch Schadensersatzansprüche nach sich ziehen.

Hand aufs Herz:
Möchten Sie den Verkauf Ihrer Immobilie dem Zufall überlassen?
Bereiten Sie daher sich selbst und auch Ihre Immobilie gut auf den Verkauf vor.

Übrigens: Erfahrung kann man nicht kaufen
Der durchschnittliche Immobilienbesitzer in Musterregion verkauft höchstens 1 bis 2 Mal im Leben eine Immobilie. Ein professioneller Immobilienmakler verkauft 1 bis 2 Mal im Monat eine Immobilie.
Außerdem hat der professionelle Immobilienmakler neben dem größeren Erfahrungsschatz eine gute und fachlich fundierte Ausbildung, die er dokumentieren kann und darüber hinaus viele nützliche Kontakte, die beim Verkauf hilfreich sein können.

15. Den Kaufvertrag erstellen und abschließen

Um die Verträge muss ich mich nicht kümmern. Das veranlasst ja der Käufer und der Notar prüft alles! Diese Aussage hört man immer wieder von Immobilienverkäufern. Und sie ist absolut falsch!

Richtig ist:
Der Notar verfasst den Vertrag und stellt die rechtlich wasserdichte Form sicher.

Aber:
Der Notar (er war nicht dabei) formuliert den Vertrag so, wie die Parteien dies wünschen. Ob es zu Ihrem Vorteil ist, wenn der Käufer der Auftraggeber ist und übermäßig Einfluss auf den Inhalt nimmt, müssen Sie selbst entscheiden. Schnell kann im Kaufvertrag die eine oder andere Formulierung stehen, die zwar rechtlich in Ordnung, aber zu Ihren Ungunsten ist!

Fragen Sie sich daher:

1. Wer vertritt Ihre Interessen beim Notar?
2. Wie finde ich den richtigen Notar?
3. Wer prüft den Kaufvertrag für mich?
4. Wer unterstützt mich, wenn während der Kaufvertragsunterzeichnung Fragen auftauchen oder Formulierungen dochnoch kurzfristig geändert werden sollen?

Schlussbemerkung

Egal wie Sie sich entscheiden, ob Verkauf in Eigenregie oder mit professioneller Unterstützung, wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie und dass Sie schnell einen passenden Käufer finden!

Um Ihnen nun etwaig auftretende Fragen zu beantworten, werden wir Sie in den nächsten Tagen nochmals telefonisch kontaktieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, teilen Sie uns dies einfach mit.

Wir wollen, dass der Immobilienmarkt in unserer Region ordentlich, sauber und fair funktioniert. Dies gelingt nur, wenn alle Beteiligten, also Käufer, Verkäufer und Immobilienmakler gleichermaßen qualifiziert arbeiten! h

Denn nur ein gut funktionierender Immobilienmarkt hat viele zufriedene Marktteilnehmer! Helfen Sie dabei, denn es geht auch um Ihr Vermögen!

IMPRESSUM

Herausgeber:
Dirk Küppers Immobilien
top-conception-Die Immobilienmakler
40723 Hilden
02173/1091191
info@top-conception.de

Vorbehalt:
Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem, journalistischem Fachwissen recherchiert.
Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Ausführliche Exposés zu unseren Angeboten, sowie weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage:

www.top-conception.de

Wenn Sie Ihre Immobilie zu einem optimalen Preis verkaufen wollen und dabei einen kurzfristigen Verkaufserfolg anstreben, dann sind Sie bei uns genau richtig! Der Verkauf Ihrer Immobilie ist kein Zufallsprodukt – sondern das Ergebnis unserer klar strukturierten Vorgehensweise: Wir erstellen für Sie ein individuelles Verkaufskonzept, das wir Ihnen schriftlich vorlegen, mit Ihnen abstimmen, und dann konsequent umsetzten.

Aufgrund des ganzheitlichen Ansatzes erfolgt bei uns immer die professionelle Bewertung der zu verkaufenden Immobile; die Ermittlung des Kaufpreises stütz sich dabei auf unsere langjährige Erfahrung als Gutachter und unsere fundierte Marktkenntnis. Wir stellen bereits im Vorfeld mit Ihnen sämtliche objektbezogenen Informationen und Unterlagen zusammen; dies hilft dem späteren Käufer bei seiner Finanzierung. Auch recherchieren wir die baurechtlichen und bautechnischen Hintergründe eines Verkaufsobjektes.

Unser umfassendes Immobilien-Marketing inkludiert alle wichtigen Medien: Web-Portale, Homepage, Aushänge, und als Wichtigstes: das Exposé und der 360° Rundgang.

top conception
Die Immobilien Makler

Dirk Küppers Immobilien
top-conception - Die Immobilienmakler
Krischerstraße 6, 40789 Monheim am Rhein, Tel 0 21 73 / 10 91 191
Richrather Straße 195, 40723 Hilden, Tel 0 21 03 96 72 891
Fritz-Schäffer-Straße 1, 53113 Bonn, Tel 02 28 / 24 38 43 92

info@top-conception.de
www.top-conception.de

top-conception