

Ratgeber Nr. 3

Die 12 häufigsten Fehler beim privaten Hausverkauf

Beim privaten Immobilienverkauf ist eine überhöhte Preisvorstellung einer der häufigsten Fehler. Beachten Sie: Neben überkauften Preisen unterlaufen Verkäufern aus Unwissenheit noch weitere oft folgenschwere Fehler...



...alles ganz einfach: ein paar Anzeigen in der Zeitung geschaltet und danach den vielen Interessenten meine Immobilie zeigen, und prompt steht der Käufer vor der Tür und ab zum Notar... ist wirklich alles so einfach?

Betrachten wir die Sache etwas genauer. Was erwartet mich bei der Herausforderung meine Immobilie privat zu verkaufen? Welche Fragen müssen im Vorhinein geklärt werden, welche Konsequenzen habe ich im Falle eines „Fehlers“ zu tragen?

In den meisten Fällen handelt es sich bei der privaten Immobilie um den Großteil des Vermögens welches ein jeder besitzt!!

Fehler Nr. 1

Schlechte Vorbereitung & Verkauf unter Zeitdruck

Viele Eigentümer „versuchen“ ihre Immobilie privat zu verkaufen. Aufwand und Umfang werden häufig unterschätzt. Was meist folgt, ist Zeitdruck und der wirkt sich immer negativ auf den Verkaufspreis aus. Fehler in der Vorbereitung können weitreichende finanzielle Folgen haben.

Unser Tipp: Überlassen Sie beim Wohnungsverkauf nichts dem Zufall, sondern nehmen Sie sich genügend Zeit für die nötige Vorarbeit. Planen Sie alle Verkaufsschritte mit Weitsicht und legen Sie Ihre Verkaufsziele klar fest.

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Wie setze 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?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Fehler Nr. 2

Fehlende Fachkenntnisse

Viele Hauseigentümer glauben, mal eben ihr Haus verkaufen zu können. Ohne das benötigte Wissen riskieren sie aber hohe finanzielle Einbußen. Ein Immobilienverkauf ist kompliziert und erfordert bis zum erfolgreichen Abschluss fachliche und rechtliche Kenntnisse.

Unser Tipp: Beachten Sie im Vorfeld genau alle Verkaufsschritte und klären Sie hierzu alle wichtigen Fragen. Wer ist Ihre Zielgruppe? Wie und wo möchten Sie Ihr Haus bewerben? Was ist ein realistischer Verkaufspreis?

Fehler Nr. 3

Der Marktwert der Immobilie wird überhöht eingeschätzt

Falsche, weit überzogene Preisvorstellungen sind der größte Hinderungsgrund für einen erfolgreichen Hausverkauf. Kaufinteressenten werden abgeschreckt. Natürlich möchten Eigentümer beim Verkauf deutliche Gewinne erzielen. Oft erweist sich das aber als eine Wunschvorstellung. Ein realistischer Verkaufspreis wird durch Angebot und Nachfrage zum aktuellen Zeitpunkt der Veräußerung bestimmt.

Unser Tipp: Entwickeln Sie durch genaue Beobachtung der örtlichen Marktlage vergleichbarer Objekte ein Gefühl für den richtigen Verkaufspreis. Jede Immobilie hat individuelle Kriterien, die in eine genaue Bewertung mit einfließen.

Fehler Nr. 4

Der Aufwand wird unterschätzt

Der finanzielle und zeitliche Aufwand eines Hausverkaufs wird oft unterschätzt.

Die Folge sind ungeahnte Mehrkosten und Verkauf unter Zeitdruck, der sich immer negativ auf den Verkaufspreis auswirkt.

Unser Tipp: Gerade wenn Sie Ihr Haus privat verkaufen möchten, sollten Sie die Kosten im Vorfeld genau kalkulieren. Dazu gehören die Vermarktungskosten, die Kosten für den Energieausweis und andere Unterlagen sowie möglicherweise die Kosten für ein Wertgutachten.

Fehler 5

Fehlende Unterlagen

Fehlende Informationen und Dokumente der Immobilie bei der Werbung und den Besichtigungsterminen können Kaufentscheidungen unnötig verzögern oder sogar den Verkaufserfolg gefährden. 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!

Unser Tipp: Stellen Sie frühzeitig alle erforderlichen Unterlagen zusammen und beantragen Sie fehlende bei den entsprechenden Ämtern.

Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Wohneigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

Fehler 6

Exposé und Anzeigenwerbung sind nicht werbewirksam

Eigentümern ist oft nicht bewusst, dass der erste Eindruck darüber entscheidet, ob eine Immobilie Kaufinteressenten anspricht. Wenn Anzeigengestaltung und Exposé unprofessionell wirken und das Verkaufsobjekt ungepflegt und unvorteilhaft dargestellt wird, präsentieren Sie eine Immobilie unter ihrem Wert.

Unser Tipp: Fotografieren Sie die Immobilie im bestmöglichen Zustand aus den vorteilhaftesten Perspektiven. Fachleute wissen, wie Verkaufsobjekte effektiv beworben werden können. Fotografen und Grafiker leisten wertvolle Hilfe, ein Exposé und die Anzeigengestaltung professionell und ansprechend gestalten. Textlich sollten Sie die besonderen Vorzüge Ihrer Immobilie in der Objektbeschreibung weder reißerisch noch langweilig, sondern sachlich korrekt und anschaulich bewerben.

Fehler 7

Die Immobilie wird unter ihren Möglichkeiten präsentiert

Vor dem Fototermin und den ersten Besichtigungsterminen sollen Sie es nicht versäumen, Ihre Immobilie von außen und innen in einen Top-Zustand zu versetzen.

- Schieben Sie längst fällige und notwendige Reparaturarbeiten und Instandsetzungen nicht länger auf
- Entrümpeln Sie und räumen Sie auf
- Sorgen Sie für Sauberkeit und eine ansprechende Atmosphäre
- Entfernen Sie persönliche und jahreszeitliche Einrichtungsgegenstände
- Nutzen Sie alternativ die Dienste einer „Home Staging“ Agentur und lassen Sie Ihre Immobilie optisch und emotional aufwerten

Unser Tipp: Mit einer optimal präsentierten Immobilie können Sie einen 15% höheren Verkaufspreis erzielen.

Fehler 8

Besichtigungstermine werden nicht geplant

Versäumen Sie nicht die nötige Vorbereitung und Organisation für den erfolgreichen Ablauf der Besichtigungstermine. Eine schlechte Vorplanung kann Kaufentscheidungen verlängern.

Unser Tipp: Bieten Sie Kaufinteressenten die Möglichkeit der ständigen Erreichbarkeit und für zeitnahe Terminvereinbarungen. Überlegen Sie sich im Vorfeld passende Antworten auf alle möglichen Fragen und Einwände. Vergessen sie auch nicht, alle notwendigen Unterlagen bereitzuhalten.

Fehler 9

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 Immobilie in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder deren Zustand.

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.

Unser Tipp: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

Fehler 10

Verkaufsgespräche kann ich selbst führen

Verkäufer unterschätzen die Bedeutung und das Know-how für überzeugende Verkaufsgespräche bei Kaufentscheidungen. Den angestrebten Kaufpreis tatsächlich zu erzielen, ist nicht selbstverständlich. Nur überzeugende Verkaufsargumente und eine souveräne Gesprächsführung versprechen erfolgreiche Preisverhandlungen.

Unser Tipp: Werden Sie sich der Vorteile Ihrer Immobilie bewusst, um die passenden Argumente bieten zu können. Grundsätzlich möchten Kaufinteressenten einen Verhandlungserfolg erzielen. Entwickeln Sie eine Preisstrategie, in der sie das berücksichtigt. Ein Makler kann bei Verkaufsverhandlungen sehr hilfreich sein, er hat die nötige Routine in professioneller Gesprächsführung und passenden Verkaufsstrategien. Außerdem bleibt er bei schwierigen Verhandlungen sachlich und emotionslos.

Fehler 11

Käufer und Kaufvertrag werden nicht ausreichend geprüft

Verkäufer scheuen sich davor, die Bonität von Käufern vor Kaufvertragsabschluss zu prüfen. Hier zu Vertrauen, kann sich als folgenschwer erweisen.

Unser Tipp: Überprüfen Sie die Zahlungsfähigkeit Ihres potentiellen Käufers. Prüfen Sie im Kaufvertragsentwurf alle Angaben gründlich. Dazu gehören die detaillierte Erfassung des Kaufgegenstands, die Kaufpreissumme und der Zeitpunkt des Besitzübergangs. Nutzen Sie bei Unklarheiten im Vertrag die Auskunftspflicht des Notars. Er ist eine neutrale Instanz zwischen beiden Vertragsparteien.

Fehler 12

Ein Makler kommt für Sie nicht in Frage

Vielen Eigentümer erscheint ein Hausverkauf ohne Makler günstiger und sie lehnen den Verkauf mit Makler pauschal ab. Wenn es eine hohe Nachfrage und ein geringes Angebot gibt, kann die Entscheidung gegen einen Makler richtig sein. In anderen Fällen kann sich das allerdings als Fehler erweisen.

Unser Tipp: Ein Verkauf mit Makler bietet bedeutende Vorteile: Ein Makler hat ganz andere Erfahrungen in Vermarktungsstrategien, er erstellt professionelle Exposés und besitzt fundierte regionale Marktkenntnisse. Deshalb verkaufen Makler Immobilien überwiegend zu höheren Verkaufspreisen in einem kürzeren Verkaufszeitraum. Durch den hohen Verkaufserlös und einen großen Zeitgewinn ist die Provision meist eine lohnende Investition.

**Wenn Sie diese Dinge beachten, sind Sie Ihrer Konkurrenz schon ein gutes Stück voraus.
Viel Erfolg beim Verkauf!**

Beatrice Kuhn Immobilien GmbH

Luzernerstrasse 11

5040 Schöftland

Tel: 077 450 82 04

E-Mail: beatrice.kuhn@bk-immobilien.ch

www.bk-immobilien.ch