

6

DIE 6 BESTEN TIPPS UM IHREN IMMOBILIENVERKAUF ERFOLGREICHER ZU GESTALTEN

Hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!

Wir möchten nicht, dass Sie das irgendwann sagen müssen. Deshalb bieten wir Ihnen neben der Möglichkeit, sich mit Ihren Fragen persönlich an uns zu wenden, sechs Tipps, um Ihren Immobilienverkauf erfolgreich zu meistern. Mit unseren Tipps sind Sie in der Verkaufsplanung gut aufgestellt. Zusammen mit unserer Expertise wird Ihr Immobilienverkauf ein Erfolg.

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

- 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?

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

FEHLER NR.2 | FALSCHER 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 das Verkaufsobjekt in glühenden 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 informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.

Unser Profi-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 NR.3 | FALSCHER PREISEINSCHÄTZUNG

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien 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!

Unser Profi-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 professionellen Immobilienmakler aus Ihrer Region, dieser kennt die genauen Verkaufspreise besser als ein Gutachter, der den Verkehrswert festlegt, aber nicht den Marktwert! Denn es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!

Wenn Sie diese Fehler vermeiden, sind Sie Ihrer Konkurrenz schon ein gutes Stück voraus.

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 bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben! Wichtig sind unter anderem:

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

Unser Profi-Tipp:

Erstellen Sie auch ein aussagekräftiges Exposé! Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihres Hauses angemessen sein. Vermeiden „zusammenkopierte“ 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, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon bekommt.

Unser Profi-Tipp:

Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie jederzeit erreichen können. Ja, Sie haben auch noch einen eigenen Job, nicht nur den Immobilienverkauf, aber für die Zeit des Verkaufes, müssen Sie pro Tag ca. 3 Stunden für den Verkauf einplanen, so wie die Profis! 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 schnell und nebenbei 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!

Unser Profi-Tipp:

Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Denn auch eine Immobilie hat einen guten Ruf zu verlieren!