

**Wussten  
Sie  
schon?!**



## Die größten Fehler bei einem Privatverkauf einer Immobilie

Die Entscheidung, seine Immobilie zu veräußern ist meist mit vielen Überlegungen und Emotionen verbunden. Verkaufen oder vermieten? Möchten meine Kinder vielleicht einmal hier einziehen? Finde ich nach dem Verkauf eine passende Immobilie? Wie und worüber finde ich den richtigen Käufer? Gibt es überhaupt den RICHTIGEN Käufer?

Über einige wesentliche Punkte sollte sich der Besitzer vorher im Klaren sein:

- Zu welchem Zeitpunkt soll die Immobilie verkauft werden? Wann erfolgt die Übergabe?
- In welcher Höhe kann ich den Kaufpreis ansetzen? Ist er zu hoch oder zu niedrig gesetzt? Wann wird der Kaufpreis fällig?
- Welche Medien nutze ich für die Vermarktung? Zeitung, Internet, Aushänge?
- Kann ich eine ständige Erreichbarkeit garantieren? Welche Auskünfte über meine Immobilie darf ich wem am Telefon geben? Sie wissen nie mit wem Sie es zu tun haben. Sind Sie sicher, es gibt nicht nur freundliche Interessenten.
- Welche Unterlagen benötige ich für den Verkauf? Und woher erhalte ich diese?
- Ein großer Fehler wird häufig bei der Darstellung der Immobilie durch den Verkäufer gegenüber dem Interessenten gemacht. Eine objektive Darstellung fällt durch persönliche Vorstellungen (z.B. die Angabe: „NEU saniert“ – es wurde vielleicht nur tapeziert und ein neuer Bodenbelag gelegt. Oder „moderne Bäder“ – die letzte Modernisierung war vor 20 Jahren). Nach der ersten Besichtigung ist der Interessent meist enttäuscht, weil er ganz andere Vorstellungen hatte. Bleibt dann nur zu hoffen, dass er seine Enttäuschung nicht anderen weitererzählt.
- Oftmals fehlen dem Verkäufer wichtige Unterlagen. Unbedingt vorzulegen sind: Grundbuchauszug (ggf. mit Lasteneintrag), Katasterkarte, Bauzeichnungen, Baubeschreibungen, Teilungserklärung, Hausgeldabrechnungen und die Protokolle der WEG. Fehlen diese Unterlagen, kommt der Verkäufer meist unprofessionell rüber.
- Eine marktgerechte Wertermittlung Ihrer Immobilie ist beim Verkauf das Wichtigste. Wer den Preis zu niedrig ansetzt, wird Geld verlieren. Wer ihn zu hoch ansetzt, verliert Interessenten. Und die Gefahr, dass das Objekt von niemanden mehr wahrgenommen wird und schließlich nach langer Zeit unter Preis verkauft wird.
- Unterschätzen Sie die Verkaufsdauer nicht. Wer unter Druck verkauft, verliert Geld. Wird eine Immobilie mehr als ein halbes Jahr oder länger auf dem Markt angeboten, wird sie gerne zum Ladenhüter. Deswegen ist es so wichtig, zum Verkaufsbeginn einen marktgerechten Wert zu ermitteln.
- Gerne können Sie mich unverbindlich und kostenfrei zu Ihnen einladen, wenn Sie weitere Tipps für einen erfolgreichen Immobilienverkauf benötigen und nicht böse überrascht werden wollen.