

Die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf - und wie Sie sie vermeiden





INHALT

- 03 | zwei wahre Privatverkäufergeschichten
- 04 | mangelnde Planung
- 05 | falsche Hoffnungen wecken
- 06 | falsche Preisschätzung
- 06 | fehlende Unterlagen
- 06 | zu wenig Werbung
- 08 | keine guten Bilder und Grundrisse
- 08 | mangelnde Erreichbarkeit
- 08 | falsche Einschätzung der Verkaufsdauer
- 07 | zu lange hinhalten lassen
- 07 | ohne Finanzierungsbestätigung zum Notar
- 07 | kein Heften für den Verkauf
- 07 | falsche Angaben
- 08 | emotionale Bindung
- 08 | keine Interessentenqualifizierung
- 08 | Baulasten nicht geklärt
- 09 | falscher Makler
- 10 | weitere Broschüren und Ratgeber
- 11 | Notizen
- 11 | Über uns

"... hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!"

Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen. Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade zum Anfang des Verkaufsprozesses passieren die meisten Fehler.

Wenn Ihnen das passiert, könnte es sein, dass Ihr Eigentum zu den falschen Voraussetzungen an den nächsten Eigentümer übergeht. Überlegen Sie sich genau, ob Sie bereit sind, diese Fehler zu begehen. Fehler sind schnell gemacht, oft teuer und nur schwer wieder zu korrigieren. Auch für den richtigen Verkaufspreis gibt es nur selten eine zweite Chance. Einmal falsch, ist das der Grund, der den Verkäufer viel Geld kostet. Das muss jedoch nicht so sein !

Wer seine Immobilie privat veräußern will, der muss auf zahlreiche Fallstricke achten, die das Vermögen gefährden. So ist der Privatverkauf einer Wohnung oder eines Hauses keineswegs mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Aquariums zu vergleichen. Trotzdem werden noch immer etwa die Hälfte bis zwei Drittel der Wohnimmobilien von Privat an Privat verkauft. Also aufgepasst: Wer ohne professionelle Hilfe verkaufen will, sollte einiges beachten.

Diese Broschüre soll Ihnen helfen, die gängigsten Fehler zu vermeiden!

Jürgen Krag



zwei wahre Privatverkäufergeschichten

Der Traum vom unbeschwerten Lebensabend im angenehmen Klima von Mallorca schien für den 70jährigen Hans Weichert* endlich Wirklichkeit zu werden als sich nach mehreren Monaten ein Käufer für sein Einfamilienhaus am Rande von Berlin fand, der ohne Zögern bereit war, die geforderten 250.000 Euro zu bezahlen. Während der Vertragsunterzeichnung -in Anwesenheit des Notars - äußerte der Käufer nur noch einige Wünsche, die in den Vertrag aufgenommen wurden und der Kauf wurde rechtskräftig beurkundet.

Schon kurze Zeit später musste Rentner Weichert feststellen, dass er tatsächlich nur noch 15.000 Euro für sein Haus erhalten sollte. Nach mehreren aufreibenden Gerichtsverhandlungen blieb dem alten Herrn nach Abzug der Anwalts- und Gerichtskosten gerade noch so viel Geld übrig, um ein Flugticket zur Trauminsel zu kaufen.

Auch die Eheleute Kameke* hatten sich den Verkauf ihrer Vier-Wände einfacher vorgestellt. Sie hatten sich vorab in der Nachbarschaft umgehört und erfahren, dass Immobilien in ihrer Wohngegend zu sehr hohen Preisen gehandelt wurden. So wollte man es erst einmal mit einem hohen Preis versuchen.

In der ersten Woche meldeten sich nicht nur viele Interessenten, sondern auch zahlreiche Makler. "Ich glaube, wir haben viel zu billig angeboten," meinte Herr Kameke zu seiner Frau. Trotzdem blieb es zunächst nur bei zahlreichen Besuchen von Neugierigen, ohne dass ein Kaufvertrag zustande gekommen wäre. Dass Interessenten auch am Sonntagmorgen oder abends vor der Tür standen, war für Familie Kameke noch vergleichsweise harmlos. Doch als auch "Besucher" eindringen, als niemand zu Hause war, und dabei Teppiche und Wertgegenstände mitgehen ließen, war das Maß voll.

Nun wurde der Preis gesenkt, weil das Geld für den Verkauf schon für die neue Immobilie

verplant war. Doch es fanden sich keine neuen Kaufinteressenten. Über die Wochen fiel der Verkaufspreis immer weiter, bis das Haus schließlich deutlich unter Marktwert einen neuen Eigentümer fand.

* Die beschriebenen Ereignisse sind real, die Namen sind frei erfunden.

(Quelle: Impuls, Mai 2000, eigene)



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?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- 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?
- Wie stelle ich sicher, daß ich Tag und Nacht erreichbar bin?
- Und wenn der Kunde besichtigt hat und „sich wieder melden will“?
- Oder wenn der Interessent noch andere Häuser besichtigen und vergleichen will?
- Wie komme ich an Interessenten, die nicht regelmäßig im Internet suchen?
- Wie erfahre ich, wenn der Interessent zwischenzeitlich etwas anderes gefunden hat?
- Was tue ich, wenn der Käufer eine Altimmobilie in Zahlung geben möchte?
- Wie kläre ich, daß die Inte-

ressenten, die zu mir kommen, auch wirklich mein Haus bezahlen können?

- Was mache ich, wenn der Interessent sagt, er möchte sich noch einmal mit seinem Steuerberater absprechen?
- Was ist, wenn der Interessent sagt: Ich kaufe, wenn ich eine Finanzierung bekomme?
- Wie gelingt es mir, die wirklichen Vermögensverhältnisse der Interessenten herauszubekommen?
- Wie kann ich sicher sein, daß mein Interessent auch bezahlen kann?
- Wie kann ich sicherstellen, daß ich mein Geld auch pünktlich erhalte?
- Wie prüfe ich, ob nach Renovierung mehr zu erlösen ist?
- Und wenn die Interessenten gar nicht kaufen wollen? Wenn ich wertvolle Sachen hier habe? Kann ein Einbrecher hier wirklich nichts finden?
- Wie kann ich sicherstellen, daß meine Adresse bzw. die Daten meines Hauses diskret behandelt werden?
- Wie schütze ich mich vor der Verkäuferhaftung?
- Habe ich geprüft, ob im Grundbuch Auflagen bestehen, die den Verkauf behindern oder zumindest stören, wenn ich bis zum Zeitpunkt X noch nicht verkauft habe?
- Wer schützt mich vor ungerechtfertigten Forderungen der Interessenten?
- Und wer vertritt meine Interessen beim Notar?
- Wie entscheide ich, wenn der Interessent sagt, daß er Nutzen- / Lastenübergang nicht zum gleichen Zeitpunkt wie Zahlungszeitpunkt haben möchte?



Fehler Nr. 16

falscher Makler

Die weitläufige Meinung „Makler ist Makler“ stimmt leider nicht. Die einen machen viel, die anderen wenig. Die einen machen es gut, die anderen weniger gut.

Lassen Sie sich zeigen, was Ihr Makler mit Ihrer Immobilie vorhat, was er unternimmt und wie er vorgeht. Am besten lassen Sie sich das schriftlich geben. Wenn er das ablehnt, können Sie sich Ihren Teil dazu schon denken.

Nur den billigsten Makler zu nehmen, ist meist auch keine gute Entscheidung, denn es kann sein, dass dieser auch am wenigsten macht. Das hilft Ihnen nun gar nicht.

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

Viel Erfolg beim Verkauf!

Weitere Broschüren und Ratgeber. Fordern Sie sie an!



⌋ Fehler Verkauf



⌋ Verkaufstipps



⌋ Leistungsgerichte Verkauf - Vermietung



⌋ Vermietung



⌋ Neubaukatalog



⌋ Schuldung und Immobilie



⌋ Verkauf gegen Gebot



⌋ Verkauf



⌋ Finanzierung



⌋ Verkaufsroman



⌋ Referenzen



⌋ Maklervergleich



⌋ Wert Immobilie



⌋ Immobilie geerbt



⌋ Sicherheit Haus



⌋ Home staging



⌋ Käuferbroschüre



⌋ Preisstrategie



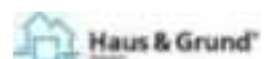
⌋ Umrugsangebote



⌋ Immobilien im Alter



⌋ Leistungen Verkauf



Über uns

Krag Immobilien zählt zu den innovativsten und kundenorientiertesten Immobilienmaklern im Marburger Hinterland. Durch unsere langjährige Erfahrung in der Vermarktung von Immobilien, ermöglichen wir Käufern und Verkäufern die Verwirklichung ihrer Ziele.

Unsere Serviceleistungen und unsere umfangreichen Garantien sind einzigartig und vorbildlich. Kunden schätzen unsere Verbindlichkeit und die freundliche Art in der Zusammenarbeit.

Durch externe Prüfung werden unsere Abläufe im Sinne unserer Kunden regelmäßig geübt und verbessert. Wenn Sie sich für Krag Immobilien entscheiden, erhalten Sie Immobilienvermittlung in höchster Qualität.

- ▶ Verkauf und Vermietung Ihrer Immobilie
- ▶ Suche Ihres Traumhauses, Baugrundstückes oder Ihrer Eigenumswohnung
- ▶ marktnahe Bewertung Ihrer (zukünftigen) Immobilie
- ▶ Neubau Ihres Hauses
- ▶ großes Grundstücksangebot in Mittelhessen
- ▶ Finanzierung und Fördermittel
- ▶ seit 1994 aktiv am Immobilienmarkt
- ▶ ständiger Einsatz von Innovationen im Sinne unserer Kunden
- ▶ Netzwerk von Banken, Architekten, Gutachtern, Rechtsanwälten, Steuerberatern, Finanzierungsexperten und Notaren
- ▶ Der einzige Makler in der Region mit Leistungsgarantie
- ▶ Ausgezeichnet als Best Property Agent von BELLEVUE, Europas größtem Immobilienmagazin
- ▶ Ausgezeichnet als Topmakler von FOCUS
- ▶ erster zertifizierter Makler in Mittelhessen
- ▶ Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD)
- ▶ Mitglied im Competence-Club der Immobilien-Profis
- ▶ Mitglied im Makler System Club
- ▶ Mitglied und Partner im Deutschen Immobilienberater Verband - der Spitzengruppe der Immobilienmakler in Deutschland.
- ▶ Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständiger und Fachgutachter e.V.

- ▶ Mitglied im regionalen Verein Lahn-Dill-Bergland
- ▶ Mitglied im European Council of Real Estate Professions
Der CEPI ist der Dachverband der europäischen Immobilienverbände und vereint die Europäischen Immobilienspezialisten unter einem Dach
- ▶ Mitglied in der Deutschen Homestaging-Gesellschaft
- ▶ Mitglied bei Haus und Grund Hessen
- ▶ Partner in Mittelhessen des Agrarlandspezialisten cp-Agrarland

ZUR FREUNDLICHEN BEACHTUNG

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es in gedruckter Form, durch fotomechanische Verfahren, auf Bild- und Tonträgern, auf Datenträgern oder Art.

Außer für den Eigengebrauch ist insbesondere das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken und das Verfügbarmachen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abrufen zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Pod-Cast, Videostream usw. ein.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors aufgrund eigener Erfahrungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnellleibigen Zeit schnell Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Angebote für Ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist die Beratung bei einem Anwalt, Wirtschafts- oder Steuerberater angeraten.

Bildnachweis:

Seite 1: | großes Bild: © Angela Farazyk / fotolia.de | unter links: © Marco2511 / Fotolia.com | unter rechts: © grafikplusfoto / Fotolia.com
Seite 2: © stockWERK / Fotolia.com
Seite 3: © chiquedespt / Fotolia.com
Seite 4: © hashides / Fotolia.com
Seite 5: © Guy Sheara / Fotolia.com
Seite 6: © g.alkalusim / Fotolia.com
Seite 7: © k.rola / Fotolia.com
Seite 8: © lyngsoebj / Fotolia.com
Seite 9: © stockspire.com_id/328991
Version 2 | 20.03.2016



Ihr Immobilienexperte in allen Lebenslagen
Qualifizierter Dienstleister und
Mehrwertpartner für Wohnimmobilien
Marktwertermittlungen
Verkauf und Vermietung

Krag Immobilien GmbH
Marktstraße 19
35075 Gladenbach
Tel. 06462 / 9148-0
Fax 06462 / 9148-28

info@krag.de
www.KragImmobilien.de



www.kragimmobilien.wordpress.com
www.facebook.com/kragimmobilien
www.twitter.com/kragimmobilien
www.youtube.de/kragimmobilien

Schutzgebühr: 6 € (für Auftraggeber und
Vertragsparteien kostenfrei)