

6 TIPPS ZUR FEHLERVERMEIDUNG BEIM IMMOBILIENVERKAUF



Kufleitner & Wünsch Immobilien
Kriegsstraße 144
76133 Karlsruhe
Telefon: +49 721 66597465
Fax: +49 721 56841015
kontakt@kufleitner-wuensch.de
www.kufleitner-wuensch.de

Sicherlich wollen Sie den besten Preis für Ihre Immobilie erzielen und das in möglichst kurzer Zeit. Daher ist es besonders wichtig, dass Sie Ihren Verkauf von Anfang an richtig angehen. Es wäre ärgerlich, wenn Sie durch Unwissenheit oder Unerfahrenheit Fehler machen, die auch ein Profi nicht mehr korrigieren kann oder Sie dadurch eine Stange Geld verlieren. In dieser Broschüre erfahren Sie ein paar der häufigsten Fehler, welche Immobilienverkäufer begehen und wie Sie diese vermeiden.

Fehler 1:

MAN GLAUBT DEM MAKLER, WELCHER DEN HÖCHSTEN PREIS VERSPRICHT

Ein Verkäufer wird häufig die Meinung von mehreren Maklern einholen, bevor er einen Verkaufspreis festlegt. In dieser Euphorie vergisst man leicht, dass es auch immer einen Käufer geben muss, der bereit ist, diesen Preis auch zu bezahlen. Nur zu leicht entscheidet sich ein Verkäufer für den Makler, der ihm den höchsten Preis zusagt. Dies ist der größte Fehler, den ein Verkäufer machen kann.

Fehler 2:

DER VERKAUFSPREIS WIRD NICHT AM MARKT AUSGERICHTET

Dieses Vorgehen scheitert in der Regel. Dem Verkäufer steht es natürlich frei einen beliebigen Preis festzusetzen, aber ob dieser auch bezahlt wird, steht auf einem ganz anderen Blatt. Dafür ist einzig und alleine der Markt verantwortlich und den kann der Verkäufer leider nicht beeinflussen. Selbst wenn der Verkäufer einen gewissen Betrag haben muss, weil eine Folge-finanzierung davon abhängt, heißt das nicht, dass es auch Käufer gibt, die diesen bezahlen.

Fehler 3:

AN DEN MARKT GEHEN, BEVOR DIE IMMOBILIE DAZU BEREIT IST

Viele Verkäufer wollen keine Zeit verlieren und gehen mit ihrer Immobilie sofort an den Markt, nachdem sie sich entschieden haben, ihre Immobilie zu verkaufen. Das Interesse an einer Immobilie ist dann am größten, wenn sie das erste Mal inseriert wird. Obwohl die Immobilie noch gar nicht zum Verkauf hergerichtet ist, finden die ersten Besichtigungen statt.



Fehler 4:

VERKÄUFER VERLASSEN SICH AUF KOMPLIMENTE DER INTERESSENTEN

Wenn Interessenten bei einer Besichtigung merken, dass die Immobilie für sie nicht in Frage kommt, verschweigen sie aus Höflichkeit ihre wahre Meinung. Stattdessen beglückwünschen sie die Eigentümer zu ihrer Immobilie und lassen sie in dem Glauben, dass die Immobilie in der engeren Auswahl ist. Das wirklich Fatale passiert im Anschluss: die Verkäufer denken, dass sie viele heiße Eisen im Feuer haben und ihre Immobilie sehr bald zu einem guten Preis verkauft werden kann. Ernüchterung tritt ein, wenn sie auch nach Wochen und Monaten immer noch nicht beim Notar waren.

Fehler 5:

VERKÄUFER BLEIBEN NACH BESICHTIGUNG NICHT AM INTERESSENTEN DRAN

Viele Verkäufer vertrauen darauf, dass sich die Interessenten nach der Besichtigung schon wieder melden statt selbst aktiv nachzufragen. Dabei wissen erfahrene Verkäufer, wie wichtig gerade das Nachfassen und Dranbleiben an Interessenten ist. Gleichzeitig müssen sich Immobilienverkäufer bewusst machen, dass sie sich in einer Zwickmühle befinden. Zum Einen müssen sie dran bleiben und zum Anderen dürfen sie nicht den Eindruck erwecken, dass sie unter Zeitdruck stehen, denn dies würde Ihren Verkaufspreis unter gehörigen Druck bringen.

Fehler 6:

VERKÄUFER SIND EMOTIONAL ZU STARK ENGAGIERT

Dies ist eine der größten Herausforderungen, die Immobilienverkäufer bewältigen müssen. Machen Sie sich klar, dass Ihr Heim zu einer Ware wird, von dem Moment an, in dem Sie sich dazu entschlossen haben, es zu verkaufen. Das bedeutet, dass Sie die Ware zum Verkauf herrichten und sie auch als solche vermarkten müssen. Es spielt keine Rolle mehr, was Sie an der Immobilie gut finden oder wie Sie sie verändern würden; jetzt ist es entscheidend, was der Markt für angebracht hält. Wenn Sie sich emotional zu stark mit den Verschönerungen identifizieren, die Sie über die Jahre erbracht haben und die Interessenten diese aber nicht wertschätzen, dann setzen Sie den Verkaufserfolg leichtfertig aufs Spiel.

