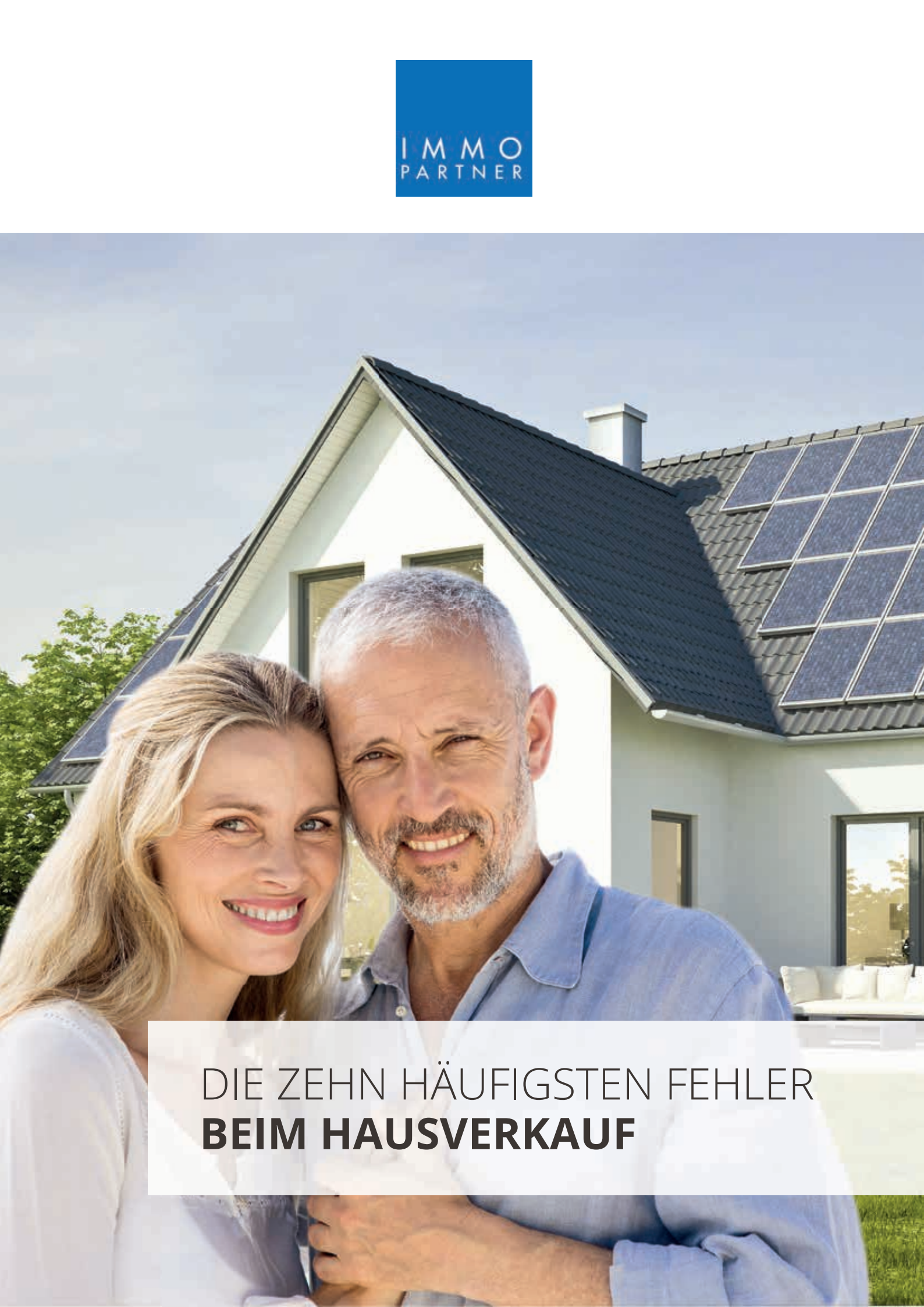


A smiling couple, a man and a woman, are in the foreground. The man has grey hair and a beard, and the woman has blonde hair. They are both smiling and looking towards the camera. In the background is a modern, light-colored house with a dark roof and several solar panels. The sky is blue and clear.

DIE ZEHN HÄUFIGSTEN FEHLER **BEIM HAUSVERKAUF**

FEHLER 1

PLANLOS DIE IMMOBILIE VERKAUFEN

Sie brauchen dringend Geld und möchten deswegen schnell Ihre Wohnung oder Ihr Haus verkaufen? Tun Sie das ohne Plan, werden Sie damit sehr wahrscheinlich auf die Nase fallen. Denn wenn Sie vorab keine Antworten auf die wichtigsten Fragen gefunden haben, kann Sie das eine Menge Geld kosten. Einige dieser Fragen, die Sie sich vorab stellen sollten, sind zum Beispiel: Wie viel ist meine Immobilie wert? Zu welchem Zeitpunkt lohnt sich der Verkauf am meisten? Wie lange muss ich für den Wohnungs- oder Hausverkauf einplanen?

FEHLER 2

EINE FALSCH VORSTELLUNG VOM VERKAUFSPREIS HABEN

Die meisten Verkäufer nennen Kaufinteressenten einen schön hohen Preis und erwarten, dass diese diesen tatsächlich zahlen. In der Regel ist dem aber nicht so. Denn Kaufinteressenten informieren sich Monate vorab über den Preis, der für eine vergleichbare Immobilie am Markt gezahlt werden muss. Nennen Sie den Kaufinteressenten also einen zu hohen Verkaufspreis, kann es passieren, dass Ihre Immobilie lange am Markt bleibt, weil die Kaufinteressenten nicht bereit sind, diesen zu zahlen. **Die Folge: Der Wert Ihrer Immobilie sinkt, sie gilt am Markt als verbrannt.**





FEHLER 3: DAS HAUS AUF EIGENE FAUST VERKAUFEN

Einen Immobilienverkauf auf eigene Faust sollte man nicht unterschätzen. Denn schließlich ist dieser mit ganz schön viel Aufwand verbunden: Man braucht Zeit, um ein Exposé zu erstellen, die wichtigsten Unterlagen für den Immobilienverkauf zusammenzusuchen und um die Besichtigungstermine mit den Interessenten zu koordinieren und durchzuführen. Außerdem sollte man sich auch gut auf die Verkaufsverhandlungen vorbereiten, um einen angemessenen Preis für seine Immobilie zu erzielen.



FEHLER 4: AN DER VERMARKTUNG SPAREN

Ihre Immobilie sollten Sie nicht nur in der örtlichen Zeitung anpreisen. Denn das kann sich später zu einem Fehler herausstellen. Woher wollen Sie wissen, ob Sie nicht noch weitere Kaufinteressenten über andere Vermarktungswege erreicht hätten? Wir meinen: Je mehr Kaufinteressenten Sie erreichen, desto größer ist die Chance, dass Sie jemanden finden, der Ihnen den gewünschten Preis zahlt. Nutzen Sie dagegen nur einen Vermarktungsweg, haben Sie am Anfang zwar gespart, doch am Ende macht sich das oft nicht bezahlt.

FEHLER 5

DIE IMMOBILIE NICHT PERFEKT IN SZENE SETZEN

Lassen sich vor dem Verkauf Ihrer Immobilie noch Maßnahmen durchführen, die den Wert dieser steigern? Falls ja, könnten Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu einem höheren Preis verkaufen. Neben diesen Maßnahmen spielt auch die Optik eine Rolle für den Verkauf: Vor Besichtigungsterminen sollten Sie aufräumen, die Fenster putzen und gegebenenfalls den Rasen mähen. Tun sie das nicht, haben Sie vielleicht schon verspielt. Denn, wie heißt es so schön: Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck.

FEHLER 6

MÄNGEL VERSCHWEIGEN

Hausverkäufer sind dazu verpflichtet, das Haus frei von Sach- und Rechtsmängeln zu übergeben. Ansonsten drohen ihnen unter Umständen Schadenersatzforderungen. Dementsprechend sollten Sie Mängel bei Besichtigungsterminen nicht verschweigen. Seien Sie darauf gefasst, dass Ihnen Kaufinteressenten bei Besichtigungsterminen zahlreiche Fragen stellen werden. Sie kennen Ihr Haus zwar am besten, haben mögliche Vor- oder Nachteile gegebenenfalls aber auch gar nicht mehr im Blick.

FEHLER 7

BEIM VERHANDELN NICHT AUF DIE INTERESSENTEN EINGEHEN

Sie haben einen Preis für Ihre Immobilie festgelegt und sind nicht bereit, von diesem abzuweichen? Das ist ein Fehler. Denn auch Kaufinteressenten wollen zufrieden sein, wenn sie eine Immobilie kaufen. Wenn Sie sich einig werden, haben beide Seiten ein besseres Gefühl. Außerdem sollten Sie sich darüber bewusst sein, dass Sie wahrscheinlich Verluste erleiden werden, wenn Sie mit einem zu hohen Verkaufspreis starten. Laut einer Expertenstudie fährt man besser, wenn der Angebotspreis nur leicht über dem Marktwert liegt.

FEHLER 8

DEN LAUFENDEN KREDIT AUS DEN AUGEN VERLIEREN

Planen Sie einen Immobilienverkauf, obwohl der Kredit für die Wohnung oder das Haus noch läuft? Das ist zwar möglich, jedoch sollten Sie beachten, dass das nicht immer vorteilhaft für Sie ist und es hierbei mehrere Optionen für Sie gibt. So können Sie Ihren Kredit beispielsweise kündigen, indem Sie eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen. Möchten Sie eine neue Immobilie kaufen, können Sie den Kredit gegebenenfalls aber auch tauschen. Eine weitere Möglichkeit ist, dass der Käufer ihren Kredit übernimmt.

FEHLER 9

DEM KAUFINTERESSENTEN UNGEPRÜFT DAS HAUS ÜBERLASSEN

Der Kaufinteressent war Ihnen auf Anhieb sympathisch und Sie würden genau ihm gerne Ihre Immobilie verkaufen? Hier sollten Sie trotz allem darauf achten, dass der Kaufinteressent auch dazu in der Lage ist, Ihnen Ihr Haus oder Ihre Wohnung zum vereinbarten Preis abzukaufen. Lassen Sie sich von ihm zum Beispiel eine Finanzierungsbestätigung zeigen – eine formlose Zusage der Bank, dass diese die Finanzierung übernimmt. So sind Sie auf der sicheren Seite und dem Verkauf steht nichts mehr im Wege!

FEHLER 10

KEINE INDIVIDUELLEN VEREINBARUNGEN BEIM KAUFVERTRAG TREFFEN

Verkaufen Sie Ihre Immobilie, muss ein Notar den Wechsel des Eigentümers beurkunden. Außerdem übernimmt er weitere Schritte – wie zum Beispiel die Umtragung des Eigentums ins Grundbuch. Oft ist es jedoch sinnvoll, sich vorab selbst beim Kaufvertrag einzubringen. So können Sie mit dem Käufer individuelle Vereinbarungen treffen, zum Beispiel zum Übergabezeitpunkt, zu Anzahlungen oder zu Möbeln, die Sie an ihn mitverkaufen möchten. Diese Vereinbarungen werden vom Notar auf ihre Zulässigkeit geprüft und dann in den Vertragsentwurf aufgenommen.

KEINE LUST AUF ÄRGER BEIM VERKAUFSPROZESS? DANN VERKAUFEN SIE MIT UNS!

Ist Ihnen der Immobilienverkauf auf eigene Faust zu heikel? Wissen Sie nicht genau, welche Unterlagen Sie für diesen benötigen? Oder möchten Sie lieber Ihre Freizeit genießen? Dann verkaufen Sie mit IMMOPARTNER. Wir stehen Ihnen gerne während des gesamten Verkaufsprozesses zu Seite – angefangen von der Verkaufsvorbereitung über die Wertermittlung, Vermarktung und Verkaufsabwicklung bis hin zur Nachbetreuung. Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf! Wir beraten Sie gerne!





WIR SIND IHR PARTNER:
ZUVERLÄSSIG UND EHRlich

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e. K.

 Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg

 Tel.: 0911 / 47 77 60 13
Fax: 0911 / 47 77 60 14

 team@immopartner.de
www.immopartner.de