

Die häufigsten Fehler beim Privatverkauf

Fehler 1: „Ich fange einfach mal an“

Viele Verkäufer stürzen sich in das Abenteuer Immobilienverkauf ohne genau zu wissen, was sie erwartet. Dabei sind sehr viele Fragen im Vorfeld zu klären: Welche Rechtsvorschriften sind mit welchen Konsequenzen zu beachten? Welche Informationen muss ich den Interessenten geben? Welche Unterlagen benötige ich? Woher bekomme ich sie? Wann ist der beste Verkaufszeitpunkt? Wie lange wird der Verkauf dauern? Und so weiter und sofort.

Eines aber ist klar: Jeder kleine Fehler kann sehr viel Geld kosten!

Fehler 2: „Ich kenne den Wert meiner Immobilie“

Nicht selten ist die Basis für die eigene Preisvorstellung: „Was ich bezahlt und eingesteckt habe, möchte ich auch wieder raus haben.“ Diese Preisvorstellung muss nichts, aber auch rein gar nichts mit dem erzielbaren Preis zu tun haben. Der tatsächliche Preis kann darüber oder darunter liegen. Den erzielbaren marktgerechten Preis vorherzusagen, ist gar nicht so einfach. Dafür sind sehr viel Erfahrung und sehr viel Wissen über die Faktoren erforderlich, die den Wert einer Immobilie beeinflussen. Wer den Preis zu hoch ansetzt, läuft die Gefahr der nur geringen Nachfrage. Die Immobilie wird zum Ladenhüter. Wer den Preis dagegen zu niedrig ansetzt, verschenkt unnötig Geld.

Auch hier gilt die alte Weisheit: Im Zweifel sollte man jemanden fragen, der sich damit auskennt!

Fehler 3: „Einen Makler brauche ich nun wirklich nicht“

In der Tat haben viele Menschen Ihre Immobilie schon ohne Makler verkauft. Die entscheidende Frage aber lautet nicht, ob man eine Immobilie selbst verkaufen kann, sondern wie man sie zum besten Preis verkauft ohne dabei selbst zu viel Zeit, Mühe und Geld zu investieren.

Ein professioneller und fachlich versierter Makler nimmt auf seine Kosten eine marktgerechte Wertermittlung vor, prüft die relevanten Unterlagen, erstellt aussagekräftige Werbeunterlagen, bewirbt die Immobilie, organisiert Besichtigungen, prüft die Bonität, ist telefonisch gut erreichbar, verfügt über Verhandlungsgeschick, bereitet den Kaufvertrag vor und hilft bei Problemen. Nur im Erfolgsfall erhält er seine Provision.

Die Erfahrung zeigt: Ein professioneller und engagierter Makler ist eine große Hilfe und sein Geld wert!

Fehler 4: „Eine Anzeige aufgeben kann ich auch selbst“

Viele Privatverkäufer setzen die Immobilie einfach mal in die Zeitung oder ins Internet und schauen, was passiert. Dann verwenden sie ganz oft schlechte Fotos und veraltete Pläne und vergessen die gesetzlichen Pflichtangaben. Zudem wollen sie in der Vermarktung häufig Geld sparen und wählen nur einen Vermarktungsweg oder nur eine Vermarktungsplattform.

Auch hier gilt: Der erste Eindruck zählt und muss perfekt sein!

Fehler 5: „Die Immobilie zu zeigen, kann nicht so schwer sein“

Wer könnte das nicht besser als der Eigentümer selbst? Die entscheidenden Fragen aber lauten: Wie rücke ich meine Immobilie ins rechte Licht? Wer kommt denn da überhaupt? Sind diese Personen wirklich interessiert? Können die den Preis auch bezahlen? Kaufinteressenten haben dazu häufig einen ganz anderen Blickwinkel auf die Immobilie als Eigentümer. Nicht selten kommen sie mit langen Fragekatalogen. Eigentümer sind darauf nicht immer vorbereitet und berichten vor allem über Punkte, die sie selbst wichtig finden. Und manchmal verschweigen sie Dinge, die sie lieber erwähnt hätten (z.B. versteckte Mängel, die zu Schadensersatz führen können).

Das Fazit lautet: Aus Schaden wird man klug!

Fehler 6: „Wieso verhandeln, ich sage, was ich haben will“

Nicht allen Eigentümern ist klar, dass Kaufinteressenten einen Verhandlungserfolg haben wollen. Ein Eigentümer muss sich genau überlegen, ob und an welcher Stelle er um wie viel nachgeben kann und möchte. Verhandlungen erfolgreich zu führen, hat etwas mit Erfahrung zu tun. Gute Makler sind bei Verkaufsverhandlungen sehr hilfreich, denn Sie nehmen eine Mittler- und Pufferfunktion zwischen Verkäufer und Käuferinteressenten ein und finden die für den Erfolg notwendige Balance.

Es ist ganz klar: Angebot und Nachfrage bestimmen auch hier den Spielraum!

Fehler 7: „Für den Kaufvertrag gibt es doch den Notar“

Es ist die Aufgabe eines Notars, den Kaufvertrag aufzusetzen und neutral die Interessen der Parteien zu wahren. Er ist nämlich nicht Vertreter nur einer Seite. Im Kaufvertrag sollen die zwischen Verkäufer und Käufer getroffenen Vereinbarungen in eine juristische Form gebracht werden. Da der Notar aber nicht bei den Verhandlungen dabei war und die persönlichen Umstände der Beteiligten nicht genau kennt, ist dies nicht immer so ganz einfach. Ein Eigentümer sollte auch wissen, welche Punkte er wie in einem Vertrag berücksichtigt wissen will: Wann soll gezahlt werden? Gibt es Mängel und sollen diese im Kaufvertrag erwähnt werden? Wann soll der wirtschaftliche und wann der rechtliche Übergang erfolgen?

Ganz wichtig: In schwierigen Konstellationen trotz Notar rechtzeitig vor dem Notartermin einen guten Rechtsanwalt konsultieren!