



CHECKLISTE

DIE 10 GRÖSSTEN FEHLER

DIE SIE BEIM IMMOBILIENVERKAUF

VERMEIDEN SOLLTEN

RE/MAX

RE/MAX Immobilien Augsburg Peter Wolkersdorfer - Oskar-von-Miller-Str. 42 ½ - 86199 Augsburg

So vermeiden Sie die 10 größten Fehler beim Immobilienverkauf und steigern Ihre Verkaufschancen enorm

Fehler 1 – Immobilienmarkt außer Acht lassen

„My home is my castle“. So oder ähnlich sehen Verkäufer gerne ihre Immobilie. Gerade wenn über die Jahre viel Herzblut, Zeit und Geld investiert wurde. Sie haben ihrem Heim ihren persönlichen Stempel aufgedrückt. Eben aus dieser Liebe zu ihrem Heim neigen Verkäufer oft dazu, am Telefon und/oder in der Werbung die Immobilie in den schönsten Farben zu schildern. Dies schafft leider falsche Vorstellungen über den wirklichen Zustand und die Einrichtung des Objektes. Deshalb ist es ratsam als Verkäufer innerlich etwas Abstand zu nehmen, einen Schritt zurück zu treten und ihre Immobilie ohne Emotionen objektiv zu betrachten. Dies erspart Ihnen und auch den potenziellen Interessenten viel Enttäuschungen und eventuell auch Ärger.

Bitte beobachten Sie den aktuellen Immobilienmarkt. Vergleichen Sie Ihre Immobilie nur mit ähnlichen Objekten in Ihrem Wohnort. Verschaffen Sie sich genügend Informationen über mehrere bereits verkaufte Immobilien der gleichen Art und machen dadurch Ihre eigene Marktanalyse. Dann können Sie erst den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie festlegen. Dies machen potentielle Käufer ebenso, um möglichst gut informiert zu sein und einen guten Kauf zu tätigen. Bei der Bewertung der Immobilie ist es ratsam einen Immobilienprofi zu Rate zu ziehen, wie etwa Immobilienmakler oder Sachverständige. Diese kennen den lokalen Markt sehr gut. Wenn Sie nicht gut informiert sind, ist der Käufer in den Verhandlungen im Vorteil und Sie erleiden einen finanziellen Verlust.

Fehler 2 – Sichtbare kleine Mängel

Klar können Sie Ihre Immobilie auch mit Mängeln verkaufen. Aber sehen kann man die Mängel trotzdem. Logisch ist auch, dass der Käufer Ihren Wunschpreis nicht bezahlen wird, weil er die Korrektur der offensichtlichen Mängel vom Endpreis abziehen wird. Der Käufer will ja in ein schönes und ordentliches Heim ziehen. Um auf der sicheren Seite zu sein, schlägt er für die Behebung der Mängel wahrscheinlich eine deutlich höhere Summe vor. Und spätestens dann denken Sie, hätte ich die Handwerker, den Maler oder die Reinigungsfirma doch selber bestellen sollen. Warum nicht gleich so?

Fehler 3 – Falsche Preiseinschätzung

Ein Verkauf kommt nur zustande, wenn Angebot und Preis in einem fairen Verhältnis zueinander stehen. Nach wie vor gilt, dass Angebot und Nachfrage am nachhaltigsten den Preis bestimmen. Jedoch ist auch die Individualität Ihrer Immobilie zu beachten. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten.

Fehler 4 – Schlechte Präsentation der Immobilie

Sie haben bestimmt Bilder von dunklen Räumen und grauen Gärten beim Immobilienverkauf z.B. im Internet gesehen. Wenn Sie Ihre Immobilie nicht ordentlich darstellen, werden Sie weniger Kaufinteressenten ansprechen. Wer will denn schon in ein hässliches Gebäude ziehen? Lichten Sie Ihre Immobilie von ihrer besten Seite ab, machen Sie sich über Beleuchtung Gedanken und bitte räumen Sie vorher auf.

Als Grundlage für sehr gute Verkaufschancen dient das HomeStaging. Dies wird u.a. von guten Maklern angeboten. Dieses umfasst das Aufbereiten der Immobilie durch Beratung, Renovierung, Schaffen von Platz, Dekoration, Präsentation der Immobilie im richtigen Licht und Atmosphäre.

Fehler 5 – Falsche Planung

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer leider zu wenig Gedanken über den Verkaufsprozess. Der Verkauf einer Immobilie muss detailliert durchstrukturiert sein. Schließlich geht es um viel Geld. Vermeiden Sie es daher, „einfach mal einen Versuch“ zu starten. Vergewissern Sie sich, dass Sie genügend Zeit haben und immer erreichbar sind. Stellen Sie sich darauf ein, dass viele Interessenten kommen, die letztendlich Phrasen von sich geben wie „Sieht toll aus, wirklich. Wir melden uns“, oder „Die Bude ist viel zu teuer“ etc. Schwierig wird es, wirklich interessierte Käufer zu finden. Stellen sie sicher, dass Sie alle Unterlagen haben, wie z.B. Grundbuchauszug, Auszug aus dem Liegenschaftskatasteramt, den letzten Grundsteuerbescheid oder bei Verkauf von Eigentumswohnungen die Teilungserklärung, einen aktuellen Wirtschaftsplan und die Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen. Der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis muss für den Verkauf ebenfalls organisiert werden.

Fehler 6 – Schlechte Erreichbarkeit

Die Anzeige ist geschaltet, und nun geht's los. Aber was, wenn Sie tatsächlich nicht immer erreichbar sind? Ein Interessent wird nicht 10-mal versuchen Sie zu erreichen, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon bekommt. Für den Verkaufserfolg ihrer Immobilie ist es unabdingbar, dass Sie erreichbar sind. Planen Sie auch abends und am Wochenende Zeit für Besichtigungen ein.

Fehler 7 - Fehleinschätzung der Verkaufsdauer

Die Dauer, bis der Verkauf einer Immobilie abgewickelt ist, wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Das Ergebnis sind nicht selten fatale Folgen! Wer glaubt den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Des Weiteren

gelangen Sie als Verkäufer in eine schlechte Verhandlungsposition, wenn Sie unter Druck verkaufen müssen.

Fehler 9 – Fahrlässiger Umgang mit Informationen

Sie freuen sich logischerweise, wenn sich auf Ihre Werbung die ersten Interessenten melden. Jedoch ist leider nicht jeder, der sich auf Ihre Anzeige der Immobilie meldet, ehrlich. Deshalb ist Vorsicht geboten! Geben Sie nicht zu viele Informationen am Telefon an Ihnen unbekannte Personen heraus! Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Fragen Sie nach deren Namen, Adresse und Telefonnummer und überprüfen Sie die Angaben nach Möglichkeit.

Fehler 10 – Zu lockere Preisverhandlungen

Bei Immobilienverhandlungen muss beachtet und geklärt werden, was einem Verkaufserfolg im Wege stehen könnte. Mit den richtigen Fragen und Antworten vermeiden Sie Missverständnisse und Unklarheiten. Lassen Sie sich bei einem ersten Besichtigungstermin nicht durch die häufige Frage „Kann man da am Preis noch was machen?“ aus dem Konzept bringen. Diese Frage signalisiert noch kein ernsthaftes Kaufinteresse und testet nur Ihre Verhandlungsbereitschaft.

Wenn Sie alle diese Fehler vermeiden, sind Sie dem erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie ein großen Schritt näher gekommen.

Wir stehen gerne mit Rat & Tat zur Seite, wenn Sie Hilfe benötigen! Rufen Sie uns einfach an unter 0821 / 650949-0 oder buchen Sie direkt online ein kostenfreies Infogespräch unter:

<https://calendly.com/remax-immobilien-augsburg>

Ihr RE/MAX Team Augsburg

Verlieren Sie keinesfalls Geld im Verkauf.

Sie haben Fragen? Ich nehme mir gerne
Zeit für Sie – völlig unverbindlich.

(Jetzt einfach online anfragen + auf nachstehenden Button klicken)

Ja, ich will einen kostenfreien
telefonischen Beratungstermin



- ✓ Unkompliziert und schnell
- ✓ Verkauf zum Höchstpreis
- ✓ Kostenfreie Bewertung



Peter Wolkersdorfer
Ihr Immobilienexperte vor Ort.
Freier Sachverständiger für die Bewertung privater Wohnimmobilien

RE/MAX

RE/MAX Immobilien Augsburg - Peter Wolkersdorfer

Oskar-von-Miller-Str. 42 ½, 86199 Augsburg

info@remax-augsburg.de, 0821-650 949 0

www.remax-augsburg.de

© RE/MAX Augsburg, Peter Wolkersdorfer