

## 1. Fehler – Falscher Zeitpunkt

Wann ist der richtige Zeitpunkt, um sich von Ihrer Immobilie zu trennen und diese zu verkaufen? Der Verkaufszeitpunkt Ihres Eigentums kann entscheidend dafür sein, welchen Verkaufspreis Sie für Ihre Immobilie erzielen können.

## 2. Fehler – Mangelnde Planung

Viele Privatverkäufer inserieren ihre Immobilie, ohne sich wirklich ausgiebig mit der Thematik befasst zu haben. Stellen Sie sich daher beispielsweise folgende Fragen:

- Wann möchte ich ausziehen?
- Welcher Kaufpreis ist realistisch?
- Was ist besonders schön an dem Haus, der Wohnung oder dem Grundstück?
- Habe ich bereits ein professionelles Exposé verfasst?
- Liegen alle wichtigen Unterlagen vor? Wenn nicht, wo bekomme ich diese her?
- Was ist meine Verkaufsstrategie und inwieweit zeige ich mich beim Verkaufspreis verhandlungsbereit?
- Wann kann und möchte ich für Interessenten erreichbar sein?
- Wann kann und möchte ich Besichtigungstermine anbieten?
- Soll das Objekt noch bewohnt sein, wenn potenzielle Käufer dieses besichtigen?
- Ist gegebenenfalls der Mieter des Objektes über die Besichtigungen informiert worden?

Bevor Sie diese Fragen nicht für sich beantworten können, sollten Sie Ihre Immobilie nicht inserieren bzw. bewerben. Gute Planung wirkt professionell und erzeugt bei potenziellen Käufern Vertrauen.

## 3. Fehler – Irreführendes und unprofessionelles Exposé

Bilder – oder in diesem Fall Fotos – sagen mehr als 1000 Worte. Der erste Eindruck einer Immobilie entscheidet, ob solvente Interessenten mehr über Ihr Objekt erfahren möchten. Unscharfe oder ungünstig gemachte Fotos Ihrer Immobilie wirken auf potenzielle Käufer abschreckend. Nutzen Sie eine professionelle Kamera mit einem Weitwinkelobjektiv, sodass die Bildqualität auch die Qualität Ihrer Immobilie widerspiegelt. Räumen Sie auf und säubern Sie die Räume und das Grundstück, sodass Ihre Immobilie einladend und gepflegt wirkt. Der Text Ihres Exposés sollte sachlich sein: Übertreiben und untertreiben Sie nicht bei der Beschreibung Ihrer Immobilie. Heben Sie die besonderen Vorzüge Ihrer Immobilie in der Objektbeschreibung hervor und bleiben Sie dabei anschaulich und korrekt. Beachten Sie dabei stets, dass Sie für die im Exposé gemachten Angaben persönlich haften.

## 4. Fehler – Falsche Preiseinschätzung des Immobilien-Verkehrswertes

Einer der größten Herausforderungen von Privatverkäufern ist die eigene emotionale Beteiligung. Viele Verkäufer leben seit Jahren, Jahrzehnten oder bereits seit Ihrer Kindheit in der Immobilie. Dieser ideelle Wert, der für den Verkäufer selbst unbezahlbar ist, darf sich jedoch nicht in dem tatsächlichen Preis der Immobilie widerspiegeln. Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab. Ist der Preis zu niedrig, verlieren Sie als Verkäufer bares Geld.

Zwar gibt es Indices mit Vergleichswerten, wie hoch der Preis für Grundstücke, Wohnungen und Häuser in Ihrer Region ist. Dieser Immobilienverkehrswert dient jedoch nur als grober Anhaltspunkt und stellt keinen fixen Verkaufspreis dar.

Bei der Preiseinschätzung Ihrer Immobilie sollten individuelle Faktoren wie zum Beispiel die Art der Immobilie, Baujahr, Zustand, Ausstattung, verwendete Materialien, Zuschnitt des Wohnraums, energetischer Zustand, Parkplatzsituation, Nebenkosten und die gegenwärtige Angebots- und Nachfragesituation berücksichtigt werden.

## 5. Fehler – Wichtige Unterlagen fehlen

Damit der Hausverkauf möglichst zügig und wenig nervenraubend über die Bühne geht, sollten Sie alle wichtigen Unterlagen der Immobilie bereits herausgesucht haben. Auf Käufer wirkt es wenig professionell und unvorbereitet, wenn Sie sie vertrösten müssen und die passenden Unterlagen nicht parat haben.

### Als Verkäufer sollten Sie folgende Unterlagen griffbereit haben:

- Grundbuchauszug
- Statikberechnung des Gebäudes
- Genehmigungen (z. B. Baugenehmigungen)
- Mess- und Wartungsprotokolle
- Rechnungen über Reparaturen, Renovierungen und Modernisierungen
- Grundrisspläne
- Wohnflächenberechnung
- Lageplan
- Nebenkostenübersicht
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Objektbeschreibung
- Energieausweis (Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass Sie diesen bereits bei der Besichtigung den Interessenten vorlegen müssen. Ob Sie einen Verbrauchs- oder einen Bedarfsenergieausweis vorlegen müssen, hängt von Ihrer Immobilie ab.)
- Bilder
- Ggf. Kopie der Mietverträge (falls vermietet)

Liegen einige dieser wichtigen Dokumente dem potenziellen Käufer nicht vor, kann dieser auch nicht eine Bank damit beauftragen, eine Immobilienfinanzierung zu überprüfen und es kommt zu vermeidbaren zeitlichen Verzögerungen.

## 6. Fehler – Mangelnde Erreichbarkeit

Als Privatverkäufer Ihrer Immobilie sollten Sie stets für potenzielle Käufer erreichbar sein und Zeit für längere Gespräche einplanen. Kaufinteressenten möchten möglichst zeitnah Auskunft erhalten, ansonsten könnten sie ihr Interesse verlieren. Doch geht man als Privatverkäufer primär seinen eigenen beruflichen Verpflichtungen nach, sodass man nur unregelmäßig erreichbar ist.

## 7. Fehler – Fehlende Vorbereitung für die Besichtigung

Der Kauf einer Immobilie ist ein emotionales Thema. Ähnlich wie bei den Bildern im Exposé muss sich Ihr Objekt auch beim Besichtigungstermin in einem Top-Zustand befinden. Es sollte sauber und aufgeräumt sein. Auch starke Gerüche (z. B. durch das Kochen oder das Rauchen) sollten minimiert werden. Diese kleinen kosmetischen Handgriffe sorgen dafür, dass sich Ihre Immobilie im besten Licht präsentiert und der potenzielle Käufer sich bereits wohl und heimisch fühlt. Notwendige Schönheitsreparaturen oder Instandsetzungen sollten vor dem ersten Besichtigungstermin erledigt sein.

### Unsere Immobilienmakler geben Ihnen folgende Praxistipps:

- Im Hellen wirkt eine Immobilie stets freundlicher und einladender
- Räumen Sie auf und putzen Sie die Räumlichkeiten
- Entfernen Sie Fotos und persönliche Gegenstände
- Mähen Sie den Rasen, schneiden Sie die Hecke, harken Sie Laub
- Reparieren Sie die Dinge, die defekt sind

Bei einer vermieteten Wohnung oder einem Haus müssen Sie den Mietern rechtzeitig Bescheid geben, damit diese sich rechtzeitig auf die Besichtigung einstellen können.

## **8. Fehler – Einschätzung der Verkaufsdauer**

Der Verkauf einer Immobilie bedeutet zeitlichen und finanziellen Aufwand. Die Arbeit des Privatverkäufers endet im Regelfall jedoch nicht nach Tagen oder Wochen, sondern kann Monate oder gar Jahre in Anspruch nehmen – denn durchschnittlich wird eine Immobilie erst nach 6 Monaten auf privatem Wege erfolgreich verkauft. Diese Zeit müssen Sie einplanen.

## **9. Fehler – Fehlende Überprüfung der Bonität des Käufers**

Hurra – es gibt einen potenziellen Käufer für Ihr Objekt. Dieser hat ernsthaftes Interesse an Ihrer Immobilie bekundet. Nun ist es jedoch enorm wichtig, dass Sie als Verkäufer nicht zu leichtgläubig sind oder dem potenziellen Käufer vorschnell Vertrauen schenken. Manche Kaufinteressenten erhalten letztlich keine Finanzierung von der Bank und versuchen, dies über Tage oder Wochen zu verschleiern. Lassen Sie sich nicht hinhalten und suchen Sie weiter nach einem solventen Kaufinteressenten.

## **10. Fehler – Mängel im Kaufvertrag**

Die letzte Hürde vor einem erfolgreichen Hausverkauf ist der Notartermin. Bevor Sie jedoch einen Kaufvertrag unterschreiben, sollten Sie diesen gründlich und kritisch lesen. Sind alle mündlichen Absprachen dort eingebunden? Sind alle Daten und Fakten korrekt?