

Häufige Fehler beim Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie scheint heute einfacher denn je. Das Internet bietet zahlreiche Plattformen für die Vermarktung der Immobilie und viele digitale Anbieter haben auch die Funktionen übernommen, die früher in das Hoheitsgebiet des Maklers fielen. Allerdings führt der Verzicht auf Profis beim Hausverkauf oft zu vermeidbaren Fehlern und unbefriedigenden Verkaufsergebnissen.

Der Verkauf eines Hauses ist zeitaufwendig. Schon allein die Beschaffung der relevanten Unterlagen und die Erstellung eines Exposés sind sehr zeitintensiv. Dazu kommen später die Besichtigungen, die Vorauswahl potenzieller Käufer und die Prüfung der Käuferbonität. Dieser Aufwand wird oft unterschätzt. In der Folge werden wichtige Aufgaben übersprungen. Die Konsequenz kann ein Verkauf unter Marktwert sein oder gar eine kostenintensive Rückabwicklung des Kaufvertrags.

Allerdings braucht es beim privaten Immobilienverkauf nicht nur Geduld, sondern auch das nötige Know-how. Wie bewertet man Immobilien? Welche Unterlagen brauche ich und welche Formulierungen sind wichtig für den Kaufvertrag? Zu diesen Fragen sollten Sie die Antworten kennen, denn sonst könnte sich das negativ auf das bevorstehende Verkaufsgespräch auswirken und Sie in einer angreifbaren Position zurücklassen. Denken Sie daran, dass auch ein Hausverkauf ein Geschäft ist. Und wie in jedem Bereich, in dem es um Geld geht, gibt es auch hier nicht nur ehrliche Mitspieler.

Nicht emotional an eine Immobilie binden

Ein nicht zu unterschätzender Aspekt beim privaten Immobilienverkauf ist die emotionale Bindung. Vielleicht war diese Immobilie Ihr erstes Haus? Vielleicht sind Ihre Kinder darin aufgewachsen? All diese Erinnerungen lassen uns dem Haus einen emotionalen Wert zuordnen. Damit steigt auch automatisch der ideale Verkaufswert. Dies kann zu unrealistischen Preisvorstellungen und mangelnder Sachlichkeit führen.

Aber auch bei der Bestimmung des Kaufpreises oder der Vermarktung des Objektes. Als Privatverkäufer fehlt es einem meist an Kontakten in die Branche. Wie auch beim mangelnden Expertenwissen, kann ein fehlendes Netzwerk durchaus dazu führen, dass Sie Ihre Immobilie unter Wert verkaufen. Schon wenn es um die Bewertung der Immobilie geht, ist der richtige Ansprechpartner unverzichtbar. Andernfalls können Sie ungewollt Opfer eines unseriösen Anbieters werden.

Mit einem Profi-Makler auf der sicheren Seite

Wer daher beim Hauskauf sichergehen möchte, der verlässt sich auf einen Makler. Sie sind Experten, die sich ganz in Ihren Dienst stellen. Der Makler hat einen objektiven Blick auf eine Immobilie und kann sie mit Fachkenntnis, jahrelanger Erfahrung und methodisch fundiert bewerten. Er nimmt sich Zeit für Sie und erlaubt Ihnen eine stressfreie Abwicklung des gesamten Verkaufsprozesses.

Sind möchten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie vermeiden und sich kein Geld unnötig entgehen lassen?

Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.