

# INFORMATIONEN FÜR PRIVATE IMMOBILIENVERKÄUFER

— Broschüre Nr. 1 —

Die

# 6

häufigsten Fehler beim  
Immobilienverkauf  
– und wie Sie sie vermeiden!





# ... hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!

Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen. Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade am Anfang des Verkaufsprozesses entstehen die meisten Fehler.

Diese Broschüre soll Ihnen helfen, die gängigsten Fehler zu vermeiden!

## Fehler Nr. 1 **Mangelnde Planung**

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung an den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite.

Vermeiden Sie es daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.

- Wie setze ich den Angebotspreis an?
- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

## Fehler Nr. 2

# Falsche Hoffnungen wecken

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes.

Geschmäcker sind nun einmal verschieden, und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.



Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

---

## Fehler Nr. 3

# Falsche Preiseinschätzung

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilitypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein. Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten.

Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich nicht nur an den Angeboten der Konkurrenz. Holen Sie Daten über bereits verkaufte Objekte ein, recherchieren Sie die letzten Monate die Verkaufsangebote und vergleichen Sie genau.



Seien Sie ehrlich zu sich selbst und versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit, den geforderten Preis zu bezahlen? Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!

## Fehler Nr. 4

# Fehlende Unterlagen

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereit halten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Flurkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen und alle Flächenberechnungen
- Teilungserklärung bei Wohnungseigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG
- Energieausweis



Erstellen Sie auch ein aussagekräftiges Exposé! Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihrer Immobilie angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen!

---

## Fehler Nr. 5

# Mangelnde Erreichbarkeit

Der Immobilienmarkt bietet Interessenten eine große Auswahl an Angeboten! 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.



Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende!

## Fehler Nr. 6

# Einschätzung der Verkaufsdauer

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben!

Wer glaubt den Verkauf seiner Immobilie in wenigen Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn dann doch noch kein Käufer zum Wunschpreis gefunden ist. Zudem schlägt sich eine lange Laufzeit auf den Preis und das Interesse nieder. Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon eine Immobilie kaufen, die sonst offensichtlich keiner haben will! Hier gilt es sehr vorsichtig zu werben, potenzielle Zielgruppen exakt anzusprechen.



Der interessierte Nachbar, den es bei fast jedem Verkauf gibt, kauft erfahrungsgemäß nur zu einem geringeren als marktüblichen Preis, da Sie hier in einer emotional schlechten Verkaufssituation sind.

**Wenn Sie diese Fehler vermeiden, sind Sie Ihren Mitanbietern schon ein gutes Stück voraus.  
Viel Erfolg beim Verkauf!**

---

## Lesen Sie mehr zum Thema:

**Broschüre Nr. 1** Informationen für private Immobilienverkäufer

**Broschüre Nr. 2** Checkliste für seniorenrechtliches Wohnen

**Broschüre Nr. 3** Der richtige Preis für meine Immobilie

**Broschüre Nr. 4** Die professionelle Besichtigung

**Broschüre Nr. 5** Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen

**Broschüre Nr. 6** Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!

**Broschüre Nr. 7** Banken und der Immobilienverkauf

**Broschüre Nr. 8** Was Interessenten fragen (dürfen)



### Ein Service von:

Heuschele Immobilien  
Mergenthaler Straße 22  
74321 Bietigheim-Bissingen

Telefon 07142 91 44 0  
Telefax 07142 91 44 44  
www.heuschele-immo.de