

Checkliste 3:

Fit für den Eigenverkauf?

Wenn die Nachfrage groß ist, ist für den Immobilieneigentümer die Versuchung groß, selbst zu verkaufen – schließlich gilt für viele: „Geiz ist Geil“. Aber Vorsicht! Wenn diese Einstellung kippt in „Sparen, koste es, was es wolle“, dann bedeutet es sehr schnell massiven Verlust an Geld und Nerven – es entstehen mehr Kosten als gespart wurde.

Möchten Sie selbst verkaufen, so beachten Sie bitte folgende Liste. Mit ihr können Sie die häufigsten Fehler beim Eigenverkauf vermeiden.

Folgende Themen sollten schon zu Beginn des Verkaufsprozesses geklärt sein:

Preiseinschätzung analog den gültigen Richtlinien nach ImmoWertV 2010?

Nur damit sind vergleichende Schätzungen auf der Basis der abgeschlossenen Notarverträge möglich. (Nirgends wird mehr gelogen als bei Berichten zu privaten Immobilienverkäufen. Erfahrungswert: Wettbewerbsangebote identischer Objekte im Internet liegen im Schnitt 20% über dem tatsächlichen Verkaufspreis, manchmal deutlich höher).

Korrekte Bewertung von Modernisierungen und bestehenden Schäden?

Verkäufer tendieren dazu, Modernisierungen über- und Schäden unterzubewerten. Kaufinteressenten machen genau das Gegenteil. Im Ergebnis wird die Immobilie schnell unter Wert verkauft. Rechnungsbelege und Handwerkerangebote helfen bei der Einschätzung.

Achtung: Modernisierungen müssen auch entsprechend ihrem Alter abgeschrieben werden. Zum Beispiel gelten 15 Jahre alte Heizungen nicht mehr als Modernisierung, ebenso 20 Jahre alte Fenster.

Einschätzung der Verkaufsdauer?

Regel: Je länger das Objekt angeboten wird, umso niedriger ist der letztlich erzielte Verkaufspreis. Deshalb ist der geplante Werbezeitraum immer Bestandteil des Verkaufskonzeptes. zu klären ist dabei auch, wann eine Übergabe erfolgen kann: Beginnt der Verkaufsprozess zu früh, fallen potenzielle Käufer aus und es entsteht unnötiger Aufwand. Beginnt er zu spät, droht schnell ein „Panikverkauf“ unter Wert.

In der Werbung falsche Hoffnungen geweckt?

Werden in der Werbung falsche Vorstellungen vom Zustand des Objektes geweckt, werden die Interessenten bei der Besichtigung enttäuscht. Jede Enttäuschung drückt den Preis!

Bei der Präsentation unter Wert angeboten?

Preiseinschätzungen sind oft subjektiv. Wird das Objekt zur Präsentation hergerichtet, erhöht das im Auge der Interessenten den Wert.

Alle Unterlagen zusammengestellt?

Schnüren Sie vor Beginn der Werbung Informationspakete wie:

- Werbe-Informationen zum Exposé
- Interessenten-Präsentation
- Unterlagen für eine Finanzierungsprüfung
- Daten für den Notarvertrag
- Objektunterlagen zur Übergabe

Sind Sie immer erreichbar?

Gerade solvente Interessenten verlieren die Lust am Angebot, wenn sie nicht kurzfristig weitere Informationen zum Objekt bekommen.

Bonitätsprüfung geklärt?

Einfache Aussagen der Interessenten „die Bezahlung ist kein Problem“ hat schon manchen Frust erzeugt, wenn nach wochenlanger Reservierung dann doch mit eher fadenscheiniger Begründung abgesagt wird. Spätestens zu einer Reservierung soll einer vorläufige Bestätigung einer finanzierenden Stelle vorliegen, dass der Interessent das Geld (Eigenkapital/Kredit) für den Kaufpreis zur Verfügung hat.

Unterstützung beim Beurkundungstermin?

Ein Beliebttes Instrument der Käufer zur Senkung des Kaufspreises ist, noch beim Notar auf vermeintliche Mängel hinzuweisen, Vereinbarungen zu korrigieren, etc. Hier ist eine beratende Person hilfreich, die bei den Verkaufsgesprächen immer dabei war und als „Zeuge“ die Dinge klarstellen kann.

Nichts vergessen beim Notarvertrag?

Nicht genannte Schäden und Mängel und andere Dinge mehr können den Vertrag unwirksam werden lassen oder später zu Schadenersatzforderungen führen. Der Notar berät zu den juristischen Fragen, aber er kennt das Objekt nur über Papierinformationen. Lassen Sie sich über die Inhalte des Vertrages beraten von jemandem der sowohl die juristischen Fragen wie auch den Zustand des Objektes kennt.

Zeuge bei der Übergabe?

Beim Übergabeprotokoll wird von Käufern gerne nochmal versucht, noch etwas „herauszuholen“. Bei Streitigkeiten hilft es, einen unparteiischen Zeugen zu haben, der auch über Inhalte des Notarvertrages informiert ist.

Noch ein Tipp: Die Erstberatung der iGS zum Verkauf ist für den Verkäufer natürlich kostenfrei. Lassen Sie sich von uns eine individuelle Beratung zum Verkauf Ihrer Immobilie geben.