

So schützen Sie sich davor, aktiv Vermögen zu vernichten

Die größten Fehler beim Immobilienverkauf

Von Jan Kricheldorf

Immobilienportale erwecken bei so manchem Eigentümer den Eindruck, dass der Verkauf von Immobilien ganz einfach sei. Im Grund nämlich könne man mit nur wenigen Klicks im Internet eine Anzeige einstellen und die Anfragen kämen in Zeiten hoher Nachfrage fast wie von selbst.

Zum Teil ist das sogar so. Allerdings geht der professionelle und risikoarme Immobilienverkauf weit über das Inserieren hinaus. In nachfragestarken Märkten nutzen Wohnungssuchende fast jede sich bietende Chance, eine geeignete Immobilie zu finden. Ob aber auch der richtige Käufer darunter ist, lässt sich nicht immer mit Bestimmtheit sagen. Eine hohe Zahl an Besichtigungen verheißt nicht immer auch Gutes. Ganz im Gegenteil.

Fehlerquelle Nummer 1:

Besichtigungstourismus. Nicht selten ist das ernsthafte Interesse am Kauf gering, weil andere Aspekte für den Besucher viel

„Eine hohe Zahl an Besichtigungen erfordert professionelle Auswahlverfahren, um den richtigen Käufer zu finden“

interessanter sind. Im schlimmsten Fall, ob es eine Alarmanlage gibt oder wo Wertgegenstände aufbewahrt werden. Aber auch wenn eine echte Kaufabsicht besteht, birgt eine sich anbahnende Transaktion Risiken.

Fehlerquelle Nummer 2:

Nicht kommunizierte Mängel. Der Kauf kann unter Umständen rückabgewickelt werden. Etwa, wenn auf gravierende Mängel der Immobilie nicht hingewiesen wird.

Fehlerquelle Nummer 3:

Der zeitliche Aufwand wird unterschätzt. Auch die Organisation des Verkaufs ist eine Herausforderung. Denn natürlich möchte sich ein Käufer davon überzeugen, welche Vorgeschichte die Immobilie hat. Das Zusammensuchen der Unterlagen wie der Bau- und Grundrissplanung, dem Energieausweis, der Wohnflächenberechnung, dem Grundbuchauszug,



ggf. bestehende Wohnrechtvereinbarungen oder schlicht die WEG-Protokolle und Handwerkerrechnungen der letzten 5 Jahre.

Fehlerquelle Nummer 4:

Das Finden des richtigen Preises. Auch hier versprechen viele Portale Kompetenz. Doch nicht die Angebotspreise in der Nachbarschaft sind entscheidend, sondern die Nachfrage in direkter Umgebung. Die Preistendenzen können schon an der nächsten Straßenkreuzung oder im Nachbardorf fundamental anders sein. Hier hilft es, einen lokalen Immobilienexperten zu befragen, der die Preisentwicklung schon über einen langen Zeitraum verfolgt und aufgrund seiner Erfahrung den Wert der Immobilien richtig einschätzen kann.

Es ist verständlich, dass ein Immobilieneigentümer, den Preis seines Eigenheims nicht zu niedrig ansetzen will. Ist der Preis beim Einstellen in ein Immobilienportal aber zu hochgegriffen, besteht die Gefahr,

„Den richtigen Preis zu finden, erfordert Markterfahrung und lokale Kompetenz. Vorsicht bei Angebotsvergleichen“

dass die Immobilie zu teuer und zum Ladenhüter wird und am Ende erst zu einem Preis verkauft wird, der unter dem eigentlichen Marktwert liegt. Die Immobilienbewertung ist ein komplexes Verfahren, das zwar durch Software vereinfacht werden kann, jedoch immer noch die Erfahrung eines Experten benötigt, der einschätzen kann, mit welchem Preis die Immobilien an den Markt gehen sollte.

Fehlerquelle Nummer 5:

Mangelnde Erreichbarkeit. Wer beruflich stark beansprucht ist, weiß seinen Feierabend zu schätzen. Wer seine Immobilie selbst verkauft, muss davon ausgehen, dass er von Interessenten zu jeder Zeit – ja, gern auch in den Abendstunden – kontaktiert wird. Es geht um Nachfragen, Preisverhandlungen, Besichtigungstermine. Ein Vorzimmer gibt es nicht. Und wenn eine Adresse bekannt ist, klingelt es gern auch einmal an der Tür. Diesen Stress kann man sich mit einem lokalen Immobilienexperten sicher ersparen.