info@steinbach-dahlhaus.de

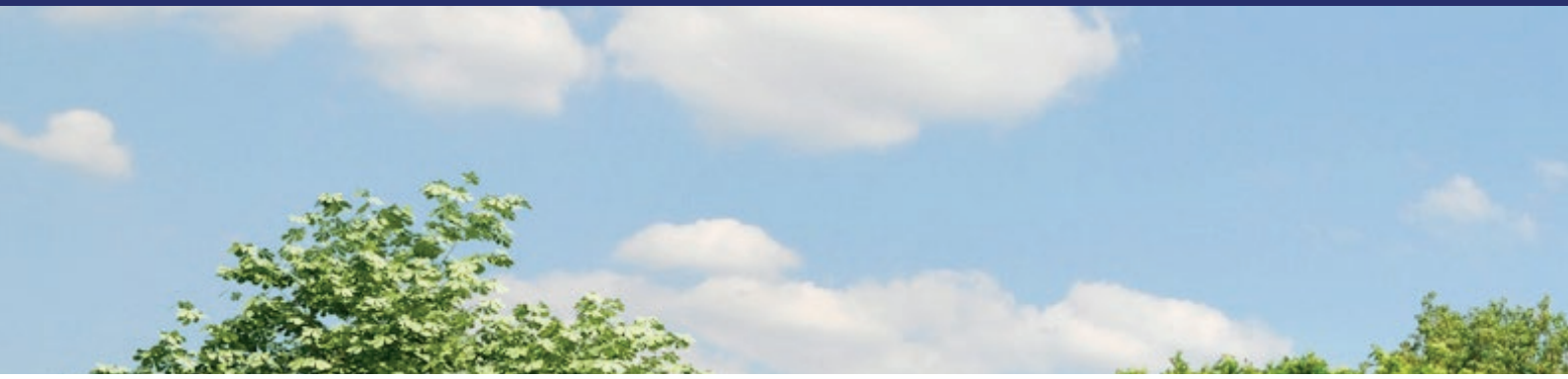
ERFOLGREICH DIE EIGENE IMMOBILIE VERKAUFEN UND DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER VERMEIDEN

IN 7 SCHRITTEN ZUM BESTEN PREIS VERKAUFEN

Eine Immobilie zu verkaufen kann viele Gründe haben. Zahlreiche Menschen zieht es berufsbedingt in andere Städte. Soll es ein Neuanfang werden, in einer großen Metropole, wo es einem an nichts fehlt? Oder zieht es sie nach Jahren des beruflichen Erfolges zurück in die Nähe der Familie?

Steinbach & Dahlhaus
IMMOBILIEN

FREE EBOOK



„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben“, sagte schon Albert Einstein. Kaum einer hat sich noch nie Gedanken über die Zukunft gemacht. Bin ich glücklich, so wie ich jetzt lebe? Was will ich in meinem Leben noch erreichen? Wo meine Rente verbringen? Was ist mein größter Herzenswunsch?

Und eines Morgens erwacht man und beschließt, die eigenen Träume zu verwirklichen und die Zukunft in die Hand zu nehmen. Das können kleinere Veränderungen sein, vielleicht nimmt man den Bau eines kleinen Gartenhäuschens in Angriff oder beschließt, endlich einmal in den ersehnten Urlaub zu fahren. Manchmal beschließt man, dass es im Leben einer Wendung bedarf, einer vollkommen neuen Perspektive, die nicht nur einen großen Schritt bedeutet, sondern alles von Grund auf ändern kann. Manch einer möchte auch in späteren Jahren noch den Traumberuf erlernen und orientiert sich vollkommen neu, andere wiederum entschließen sich zu einer noch größeren Veränderung: Den Verkauf der eigenen Immobilie.

Eine Immobilie zu verkaufen kann viele Gründe haben. Zahlreiche Menschen zieht es berufsbedingt in andere Städte. Soll es ein Neuanfang werden, in einer großen Metropole, wo es einem an nichts fehlt? Oder zieht es sie nach Jahren des beruflichen Erfolges zurück in die Nähe der Familie? Haben Sie genug vom Leben in der Stadt und bevorzugen Sie im Alter eine Immobilie in ruhiger und ländlicher Gegend? Oder soll nun endlich der Traum des eigenen Ferienhauses in Italien wahr werden, um die Rente zu genießen?
Was auch immer sie zu dem Entschluss bewegt, die eigene Immobilie zu verkaufen, die Entscheidung steht fest und dem Erfüllen der Träume nichts mehr im Wege. Oder?

„Ich verkaufe mein Haus und gestalte mein Leben neu“, klingt leichter, als es ist. So mancher Traum ist schon geplatzt, weil es bereits beim Verkauf der Immobilie zu schier unüberwindbaren Stolpersteinen kam. Die Immobilie soll natürlich zu einem angemessenen Preis verkauft werden, und das am besten so schnell wie möglich, denn der Zukunftstraum ist in greifbare Nähe gerückt – wieso dann also mit der Vergangenheit aufhalten?

Doch plötzlich schlägt die Realität zurück. Es findet sich kein geeigneter Käufer, Wochen werden zu Monaten und die Hoffnung darauf, noch einen angemessenen Preis zu erzielen, schwindet immer mehr.
Die gute Nachricht: so muss es nicht sein! Wer von Anfang an die Stolpersteine umgeht und einige Tipps und Tricks beachtet, dem steht der schnellen Umsetzung der eigenen Ziele nichts mehr im Weg. In diesem E-Book zeigen wir Ihnen, wie Sie die größten Fehler beim Verkauf der eigenen Immobilie vermeiden und ohne Probleme die Erfüllung Ihrer Wünsche in Angriff nehmen können.

FEHLER 1: EIN ZU HOHER PREIS SCHRECKT POTENZIELLE KÄUFER AB

Ist der Entschluss, das eigene Haus zu verkaufen, erst einmal gefasst, will man natürlich so schnell wie möglich damit beginnen, die eigene Zukunft zu gestalten und die Wünsche und Ziele umzusetzen. Dafür benötigt man selbst verständlich ein geeignetes Budget.
Schnell ist klar, der Verkauf der Immobilie soll als Finanzierung für den Start in das neue Leben herhalten.

Schließlich stecken viel Arbeit und Herzblut im eigenen Haus. Jahrelang hat man das Zuhause so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch was wert sein. Ist es auch! Die die Frage ist jedoch, wieviel. Und genau hier liegt einer der größten Fehler beim Verkauf der Immobilie.

Als Verkäufer will man selbstverständlich den höchstmöglichen Preis für die eigene Immobilie erzielen. Oftmals ist der erste Schritt, das Internet oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die bereits inserierten Immobilien aus der Umgebung zu werfen. Hier ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Hinzu kommen nicht selten zahlreiche Ratschläge von Freunden und Bekannten, Maklern oder anderen Verkäufern. Zählt man dann noch die finanziellen Verpflichtungen hinzu, denn das Ferienhaus in Italien kostet schließlich auch seinen Preis, hat man schnell eine nicht unerhebliche Summe zusammengerechnet. Da der Käufer aber sicher handeln will, schlägt man noch einmal eine ordentliche Summe obendrauf, damit es schlussendlich nicht ganz so sehr schmerzt, wenn der Preis heruntergehandelt wird.

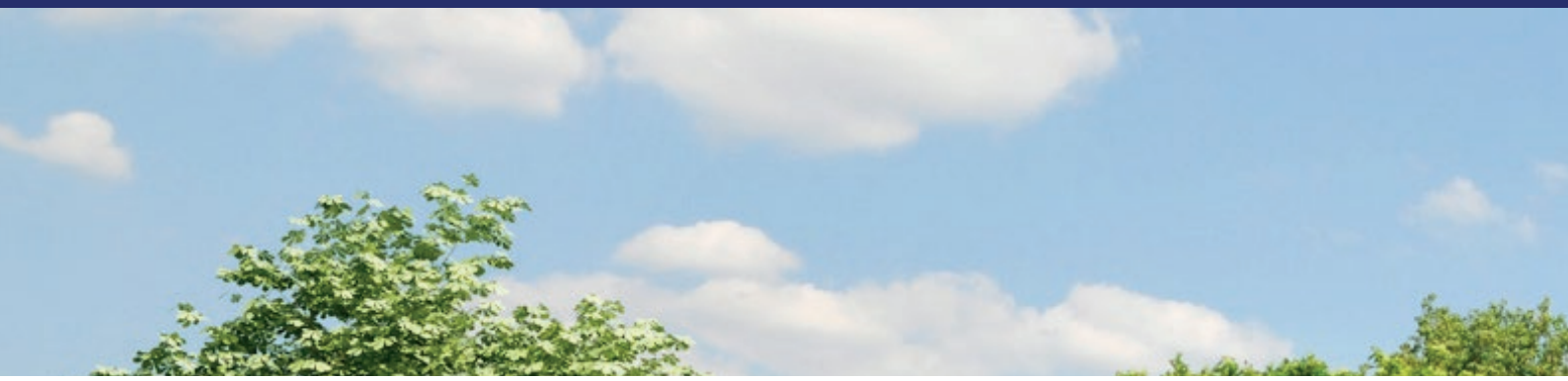
Was dabei jedoch selten beachtet wird, ist die Tatsache, dass ein zu hoher Preis alle potentiellen Käufer mehr oder weniger verschreckt. Das Ergebnis ist vorhersehbar: es gibt kaum oder gar keine Interessenten, die Immobilie steht lang und länger zum Verkauf und schlussendlich haben sie Monate vergeudet, ohne ein nennenswertes Ergebnis zu erzielen, nur um am Ende doch den Preis wieder herunterzusetzen.

Bevor Sie etwas überstürzen, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, die eigene Immobilie zu bewerten und sich einen Überblick über die aktuelle Situation auf dem Markt zu verschaffen. Den richtigen Preis einzuschätzen ist für den Laien nicht immer einfach, denn Immobilien lassen sich nicht einfach mit anderen Angeboten vergleichen. Die Festsetzung des Verkaufspreises spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng. Entgegen der weitläufigen Meinung, dass zahlreiche Interessenten nach dem Veröffentlichen des Angebotes anrufen werden, ist der Kreis der Interessenten nur klein und diese kaufen oftmals nicht einfach aus dem Bauch heraus. Wer Interesse an einer Immobilie hat, beobachtet meist über Wochen den Markt und konnte sich dabei bereits einen ausführlichen Überblick über die Angebote und Preise machen.

Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn die Käufer wissen genau, ob die vorgegebene Summe gerechtfertigt ist oder nicht. Meist ist ein festgesetztes Budget für den Kauf einer Immobilie gegeben, in welches nicht die Summe eingerechnet ist, die sie auf die Immobilie aufgeschlagen haben, um mit dem Käufer verhandeln zu können.

Andererseits sollen Sie Ihr Eigenheim natürlich nicht unter dem Wert verkaufen und auch eine zu niedrige Preisangabe schreckt Käufer ab, denn hier stellt sich unweigerlich die Frage: Wieso ist dieses Haus im Gegensatz zu anderen Angeboten so günstig? Zu niedrige Preise wecken Misstrauen und die Frage, ob mit der Immobilie vielleicht etwas nicht stimmt, was in der Beschreibung nicht erwähnt wird.

Aber wie legt man nun den richtigen Immobilienpreis fest? Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen, wie Sie als Kaufinteressent auf zu hohe oder zu niedrige Preise reagieren würden. Dann gibt es natürlich verschiedene



Arten der Wertermittlung. Sie sollten vorab wissen, was ein Sachwert, ein Ertragswert oder ein Vergleichswert ist. Auch Verkehrswert und Marktwert sollten keine Fremdwörter sein. Sie müssen wissen, woher Sie wichtige Eckdaten für die Preisermittlung bekommen und wie Sie diese Informationen umsetzen können.

Zudem gilt es zu beachten, welche Faktoren eine Immobilie wertvoller machen und welche nicht. Es spielt kaum eine Rolle, ob die Räume mit einer schönen Tapete ausgestattet sind oder der Teppich vor Jahren für viel Geld gekauft wurde. Viel wichtiger ist der Zustand des Daches oder das Alter von Fenster und Türen. Käufer wissen genau, worauf sie achten müssen, und da spielt die Optik oftmals nur eine geringe Rolle. Vor einem Kauf wird mit einkalkuliert, ob eventuelle Reparaturen an dem Haus notwendig sind. Ist bereits eine moderne Heizung installiert oder muss der alte Kessel im Keller bald ausgetauscht werden? Denn hier spricht man schließlich von mehreren tausend Euro. Auch die Lage der Immobilie hat Einfluss auf das Kaufinteresse und den Wert. Sind Kindergärten in der Nähe? Und wie weit habe ich es bis zur nächsten Einkaufsmöglichkeit? Gibt es eine gute Verkehrsanbindung? Wenn Sie sich vorab informieren und von Anfang an einen realistischen Preis festsetzen, ist die Chance, schnell einen geeigneten Käufer zu finden, deutlich höher.

Oftmals kommt in solchen Fällen ein Immobilienmakler ins Spiel, der mit den verschiedenen Punkten, die es zu beachten gilt, seit Jahren vertraut ist und sein Geschäft versteht. Wer sich selbst nicht zutraut, den richtigen Preis für das Eigenheim zu kalkulieren, sollte daher nicht zögern, Hilfe in Anspruch zu nehmen.

FEHLER 2: DIE VERMARKTUNGSDAUER HAT EINFLUSS AUF DAS KAUFINTERESSE

Ist der Wert der Immobilie geschätzt und der Preis erst einmal festgelegt, erwartet man voller Vorfreude die ersten Interessenten. Schließlich soll die Immobilie, hat man sich einmal entschieden, sie zu verkaufen, so schnell wie möglich abgegeben werden, damit man sich um die neuen Ziele und das neue Heim kümmern kann. Auch deshalb ist ein angemessener Preis von Vorteil, denn je länger die Immobilie zum Verkauf steht, umso geringer ist die Chance, dass sie verkauft wird. Zu hohe Preise führen dazu, dass die Käufer abgeschreckt werden und das wiederum hat zur Folge, dass die Immobilie Monate, wenn nicht sogar Jahre, zum Angebot steht.

Und nun fragen Sie sich einmal selbst: Wenn Sie auf der Suche nach einem geeigneten Heim sind und auf eine Immobilie stoßen, die seit vielen Monaten erfolglos zum Kauf angeboten wird, was ist Ihr erster Gedanke? Richtig, Sie suchen den Haken an der ganzen Geschichte. Denn unwillkürlich fragt man sich, wieso noch niemand zugeschlagen hat, was ebenso viel Misstrauen erwecken kann, wie ein zu hoher Preis.

Oftmals besteht der große Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Dauer bis zum unterschriebenen Kaufvertrag vollkommen falsch einzuschätzen. Das wiederum kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie verkauft sich nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Nun hat man aber doch voller Eifer schon eine neue Wohnung gefunden oder bereits das Ferienhaus in Italien ausgesucht. Der Umzugstermin rückt näher, aber was fehlt, ist der Erlös vom Verkauf der eigenen Immobilie. Hier kann es schnell zu Zeitdruck kommen, wenn zum gegebenen Termin kein Käufer gefunden ist. Das wiederum bringt sie in eine schlechte Situation, denn unter Druck bleibt nur noch wenig Spielraum für Verhandlungen. Hier besteht ein erhöhtes Risiko, dass Sie auf Angebote eingehen,

die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen.

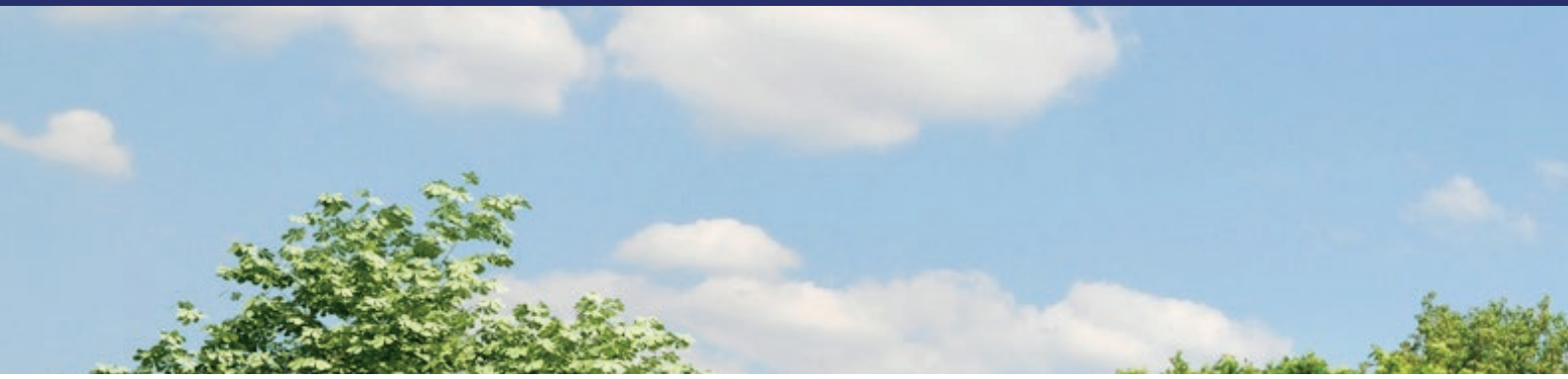
Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihr Haus zu verkaufen, sollten Sie sich vorab darüber im Klaren sein, dass es eine gewisse Zeit dauert, bis der Verkauf über die Bühne gegangen ist. Sie sollten sich die Frage stellen, was es für Sie bedeutet, wenn Sie nach dem geplanten Zeitraum noch immer keinen Käufer gefunden haben. Sie müssen wissen, wie flexibel Sie beim Kaufpreis sind und bis wann der Übergabetermin spätestens stattfinden soll. Und vor allem sollten Sie einplanen, wie lange der durchschnittliche Verkauf einer Immobilie dauert.
Haben Sie all diese Punkte nicht berücksichtigt und die Immobilie verkauft sich nicht so schnell, wie Sie sich das vorgestellt haben, werden Sie mit der Zeit immer flexibler, was die Preisspanne angeht. Vermeiden Sie also Zeitdruck, damit Sie am Ende nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder immense Verluste machen.

FEHLER 3: VORSICHT: SEMI-MAKLER!

Nachdem wir die beiden größten Fehler beim Hausverkauf ausgearbeitet haben, werden sicherlich Viele feststellen: Alleine schaffe ich das nicht. Es gibt so viel Wissen anzueignen, so viel zu beachten und so viele Stolpersteine, dass es keine Schande ist, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Schließlich geht es hier um viele Tausend Euro und Fehler beim Verkauf der Immobilie können zum Verlust immenser Summen führen. Die Angst davor, folgenschwere Fehler zu begehen oder die Monate, die ins Land gehen, ohne dass ein geeigneter Käufer gefunden wurde, bringen viele Verkäufer dazu, sich professionelle Hilfe zu suchen.

Wer auf der sicheren Seite sein möchte und sich selbst nicht zutraut, das Vorhaben allein zu absolvieren, wird daher zunächst einmal auf einen Immobilienmakler zurückgreifen. Ein Immobilienmakler vermittelt Wohnobjekte und stellt Kontakte zwischen Käufern und Verkäufern her. Er ist Fachmann in seinem Gebiet, kennt die aktuelle Situation auf dem Immobilienmarkt und weiß ein Objekt professionell einzuschätzen und einen angemessenen Preis festzulegen. Er weist bereits einen Kreis an potentiellen Interessenten vor und unterstützt Sie von der Entscheidung, die Immobilie zu verkaufen, bis hin zum Unterschreiben des Kaufvertrages. Kurzum, ein Immobilienmakler nimmt Ihnen einiges an Arbeit bei der Suche nach einem geeigneten Käufer ab.

Was sich im ersten Moment hervorragend anhört, entpuppt sich oftmals jedoch ebenfalls als Stolperstein. Denn in jeder Branche gibt es bekanntlicherweise die sogenannten schwarzen Schafe. In diesem Fall sprechen wir von einem Semi-Makler. Semimakler besitzen nur ein einziges Ziel: Sie wollen schnellstmöglich an Ihren Auftrag kommen und wenn es dann soweit ist, die Immobilie verscherbeln, geschieht das notfalls auch zu einem lächerlichen Preis. Für einen Semimakler steht lediglich der Verkauf im Vordergrund, ohne, dass Ihre eigenen Wünsche und Vorstellungen beachtet werden. Unprofessionelle Makler werden Ihnen zunächst einen hohen Preis suggerieren, den sie später jedoch nicht einhalten können. Wie schon erwähnt gibt es selten Käufer, die bei einem zu hohen Verkaufspreis zuschlagen, was wiederum zur Folge hat, dass die Immobilie über Monate wenn nicht sogar Jahre im Netz steht. Der Semimakler nutzt Ihren steigenden Unmut für seine Zwecke. Mit der Zeit und dem vielleicht auch ansteigenden Zeitdruck werden Sie schließlich immer flexibler, was die Preisspanne angeht. Schnell sind die Versprechungen, die Ihnen den Makler gemacht hat, vergessen, und die Bereitschaft, die Immobilie zu einem Notverkaufspreis weit unter dem Wert zu verkaufen, steigt mit jedem Tag.



Das Vertrauen in einen Semimakler zu legen kann somit ebenfalls zu immensen Verlusten führen, von dem verlorenen Vertrauen in die Branche mal abgesehen. Wir werden daher jetzt darauf zu sprechen kommen, wie Sie diesen Stolperstein umgehen und anhand welcher Anzeichen Sie einen professionellen und seriösen Immobilienmakler erkennen.

WIE SIE EINEN SCHLECHTEN MAKLER ERKENNEN

Es lässt sich leider nicht vermeiden, dass sich auch im Immobiliengeschäft schwarze Schafe finden und Makler tätig sind, denen der Profit wichtiger ist, als die Wünsche und Vorstellungen des Kunden. Dennoch muss man die Vorzüge eines Immobilienmaklers hervorheben. Ein professioneller Makler hat bei weitem mehr Möglichkeiten, eine Immobilie zum richtigen Preis und schnellstmöglich zu verkaufen. Er bringt bereits einen Kreis an Interessenten mit sich, hat sich idealerweise ein breit gefächertes Netzwerk aufgebaut und erreicht somit mehr potentielle Käufer. Zudem weiß ein professioneller Makler, worauf es ankommt, wo die Fallstricke im Immobiliengeschäft gespannt sind und wie man diesen ausweichen kann.

Damit sie nicht an einen schlechten Makler geraten, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten, woran Sie diesen erkennen. Mit dem richtigen Hintergrundwissen ist es auch für Laien möglich, eine Kooperation mit einem Semi-Makler zu vermeiden und an einen professionellen Immobilienmakler zu geraten, der den Verkauf ihrer Immobilie zum bestmöglichen Preis möglich macht. Um zu erläutern, was einen professionellen Makler ausmacht, werden wir daher auf die häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf eingehen, denn Sie können gewiss sein, dass ein schlechter Makler eben diese begeht.

UND WIEDER DER PREIS

Wie wir bereits erläutert haben, spielt der Preis einer Immobilie, die zum Verkauf angeboten wird, eine große Rolle. Der Semi-Makler wird Ihnen anfangs hohe und unrealistische Preise nennen, die er mit ihrer Immobilie zu erzielen gedenkt. Im ersten Moment hören sich diese Zahlen sehr verlockend an, doch das Ziel eines schlechten Maklers ist es, erst einmal an Ihren Auftrag zu gelangen und Ihren wachsenden Unmut auszunutzen, wenn sich das Objekt nicht verkauft, da viele Verkäufer mit der Zeit eher bereit sind, den Preis zu senken. Sie tun gut daran, selbst den Preis Ihrer Immobilie einzuschätzen. Dazu gibt es zahlreiche Vergleichsmöglichkeiten, angefangen bei ähnlichen Objekten im Internet oder der Umgebung bis hin zu Vergleichsportalen. Fragen Sie sich selbst, ob Sie den Preis, den Ihnen der Immobilienmakler genannt hat, für Ihre eigene Immobilie zahlen würden und was ein zu hoher Preis für einen Eindruck für Sie als Käufer machen würde. Ein zu großes Versprechen ist das wohl wichtigste Erkennungsmerkmal eines Semi-Maklers.

PLANUNG IST DAS A UND O BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Als Verkäufer einer Immobilie macht man sich oftmals nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess. Dabei spielt die Planung beim Verkauf eine ebenso große Rolle wie der richtige Preis. Will man ein Objekt verkaufen, sollte man dies nicht nur nebenbei und oberflächlich machen, denn es gibt viele Dinge, die vorab organisiert werden sollten. Mangelnde Planung verursacht zahlreiche Fehler. Es macht bei potentiellen Käufern keinen guten Eindruck, wenn Sie bei Besichtigungen einen Vertreter, wie etwa den Nachbarn, schicken, da Sie eigene Termine haben. Auch sollten Termine nicht über den Anrufbeantworter laufen, wenn Sie ein Inserat geschaltet haben, sollten Sie auch durchgängig erreichbar sein und gegebenenfalls auch die Handynummer angeben. Das Inserat sollte zudem vollständig sein, es macht potentielle Käufer oftmals stutzig, wenn nur die Telefonnummer und der Name unter einem Angebot stehen. Sie sollten vorab alle Informationen zum Objekt sammeln und eine aussagekräftige und ansprechende Anzeige mit genügend Bildern zusammenstellen.

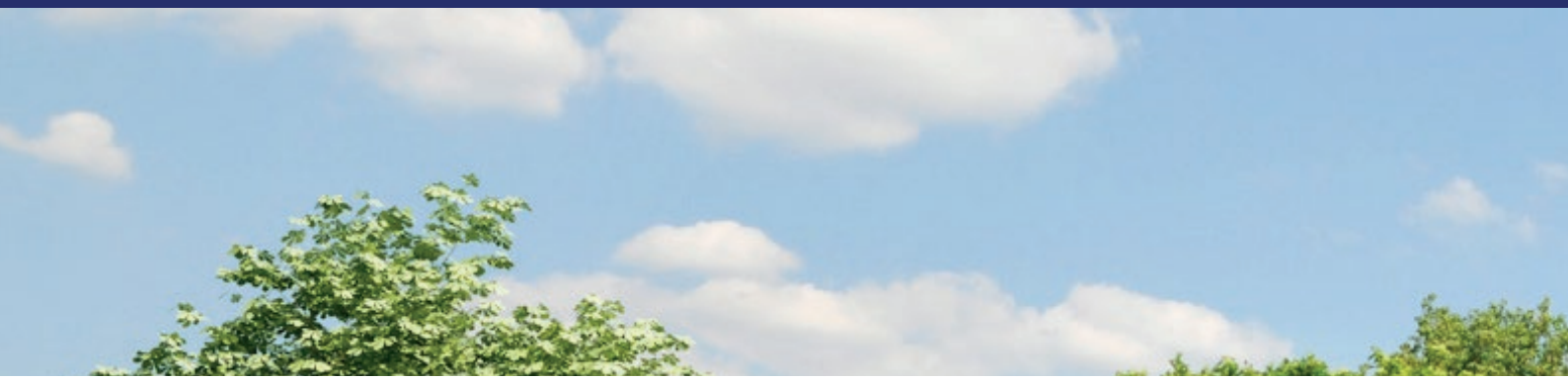
Und genau diese Fehler begehen auch schlechte Makler. Wenn Sie an einen Immobilienmakler geraten, der Ihnen nicht vorab einiges zu seinem Vorhaben erzählen kann, sollten Sie gleich die Finger von ihm lassen. Gute Immobilienmakler haben eine Verkaufsstrategie, sie wissen aus jahrelanger Erfahrung, welche Maßnahmen die meisten Käufer erreichen und ein Objekt gut präsentieren. Zögern Sie beim Kennenlerngespräch nicht, dem Makler Fragen über Marketingmaßnahmen zu stellen und fühlen Sie ihm ruhig einmal auf den Zahn, ob er genau weiß, worauf es ankommt.

FEHLENDE UNTERLAGEN MACHEN EINEN SCHLECHTEN EINDRUCK

Ein Interessent kauft natürlich nicht einfach die Katze im Sack. Er möchte sich vorab genauestens über die Immobilie informieren, schließlich geht es um eine nicht unerhebliche Summe. Daher ist es wichtig, vor einem Termin sämtliche Unterlagen bereitzuhalten, damit Sie auf Fragen vorbereitet sind und keine Antwort schuldig bleiben. Auch Ihr Immobilienmakler wird, wenn er professionell arbeitet, aussagefähige und verkaufsfördernde Unterlagen über das Objekt bereithalten, um potentiellen Käufern somit die Entscheidung zu erleichtern. Sie erkennen einen guten Immobilienmakler daran, dass er sich zunächst die Unterlagen bei Ihnen besorgt. Sie sollten sich also fragen, welche Informationen die Käufer haben wollen, welche Unterlagen Sie benötigen und wann diese ausgehändigt werden sollten. Ein professioneller Makler wird Ihnen eine Liste mit den benötigten Sachen aushändigen, Ihnen mitteilen, welche Unterlagen der Notar benötigt und wie aktuell diese sein müssen. Zudem wird er ihnen Rat geben, wo sie diese Unterlagen besorgen können. Er wird Ihnen einen Großteil der Arbeit abnehmen und selbst tätig werden, um für eine schnelle Abwicklung und die Vollständigkeit aller Unterlagen zu sorgen.

WERBUNG ERREICHT POTENTIELLE KÄUFER

Alle Unterlagen nützen nichts, wenn Sie keine Interessenten erreichen und niemand weiß, dass sie ihr Objekt verkaufen wollen. Es bringt nichts, eine Immobilie nur auf einer einzigen Internetseite zum Verkauf anzubieten.



Heutzutage gibt es zahlreiche Werbemöglichkeiten und Sie sollten das Potenzial voll ausnutzen. Neben zahlreichen Internetplattformen sollten lokale Anzeiger nicht unterschätzt werden, ebenso sind Printanzeigen in namhaften überregionalen Zeitungen speziell bei hochwertigen Immobilien sinnvoll. Nicht zu vergessen ist auch das Nachbarschaftsmarketing. Postwurfsendungen sowie Nachbarinformationen und Verkaufsschilder, Bannerwerbung oder Schaukästen unterstützen die Vermarktung nachhaltig. Umso viele Interessenten wie möglich zu erreichen, sollten alle Werbekanäle genutzt werden. Damit steigern Sie nicht nur den Verkaufserfolg beträchtlich, Sie verkürzen auch die Dauer bis zum Unterschreiben des Kaufvertrages, denn je mehr Menschen Sie erreichen, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich ein Käufer darunter befindet.
Professionelle Immobilienmakler wissen, wie sie die Käufer erreichen. Sie bringen nicht nur vorab schon einen Kreis an Interessenten mit, sie investieren für die Bewerbung und Vermarktung einer Immobilie eine Summe von im Schnitt 2-3 %, je nach Höhe des Verkaufspreises.

Fragen Sie Ihren auserwählten Makler vorab, wie sein Werbekonzept aussieht, wie hoch das eingeplante Werbebudget ist und was für Werbematerial zur Verfügung steht. Bei seriösen Maklern ist das höchste Ziel, das Beste für Sie aus dem Objekt herauszuholen und die Immobilie zu einem guten Preis zu verkaufen. Er wird alles daran setzen, Ihre Wünsche und Vorgaben zu erfüllen und sich nicht scheuen, dafür die Werbetrommel zu rühren. Erkundigen Sie sich vorab, welche Maßnahmen der Makler Ihrer Wahl zur Verfügung hat und wie er das Objekt zu vermarkten gedenkt. Schlechte Makler werden hier ins Stottern geraten.

SCHLECHTE ERREICHBARKEIT MACHT EINEN SCHLECHTEN EINDRUCK

Wie schon erwähnt sollten Sie als Immobilienverkäufer rund um die Uhr erreichbar sein und nicht den Anrufbeantworter für Sie einspringen lassen. Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten und Interessenten werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht erreichen. Ist es Ihnen beruflich nicht möglich, rund um die Uhr telefonisch erreichbar zu sein, sollten Sie zumindest eine E-Mail-Adresse oder ein Fax zur Verfügung stellen und baldmöglichst antworten. Ebenso sollte Ihr Immobilienmakler erreichbar sein. Bemerken Sie schon beim ersten Anruf, dass weder ein Rückruf folgt oder Sie keine weitere Möglichkeit haben, Ihren Makler zu erreichen, ist das bereits ein schlechtes Zeichen. Die wenigsten werden auf die Idee kommen, ihren Makler noch nach 22:00 Uhr zu kontaktieren, doch innerhalb der Geschäftszeiten ist Erreichbarkeit wichtig.

DIE VERKAUFSDAUER RICHTIG EINSCHÄTZEN

Wie wir bereits erfahren haben, hat eine lange Verkaufsdauer negative Auswirkungen auf den Preis. Potentielle Interessenten werden schnell misstrauisch, wenn ein Objekt über viele Monate angeboten wird und noch niemand zugeschlagen hat. Sie fragen sich automatisch, wo daran der Haken ist. Ist mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung? Wenn Sie sich bereits für einen Makler entschieden haben, wird dieser nicht zögern, sobald wie möglich die Werbetrommel zu rühren. Auch Immobilienmakler können nicht zaubern und da der Kauf einer Immobilie eine wohl überlegte Entscheidung ist, ist so ein Verkauf natürlich nicht in zwei Wochen abgewickelt.

Lassen Sie sich daher nicht einreden, dass ein Verkauf innerhalb weniger Tage möglich ist, denn solche utopischen Versprechen machen nur schlechte Makler.

Trotzdem sollten sich nach den ersten Wochen bereits Fortschritte bemerkbar machen. Ihr Makler sollte zumindest schon einmal über die ersten Interessenten berichten können, vielleicht auch bereits einen Besichtigungstermin festgelegt haben. Bemerken Sie nach einigen Wochen, dass immer noch kaum Maßnahmen zur Webung in die Wege geleitet wurden und nur eine einfache und nichtssagende Internetanzeige inseriert wurde, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Makler suchen und nachfragen. Ein professioneller Makler bietet Ihnen den bestmöglichen und schnellstmöglichen Service. Er wird alles daran setzen, die Immobilie so schnell wie möglich und natürlich zu einem guten Preis zu verkaufen.

FREMDE INTERESSENTEN

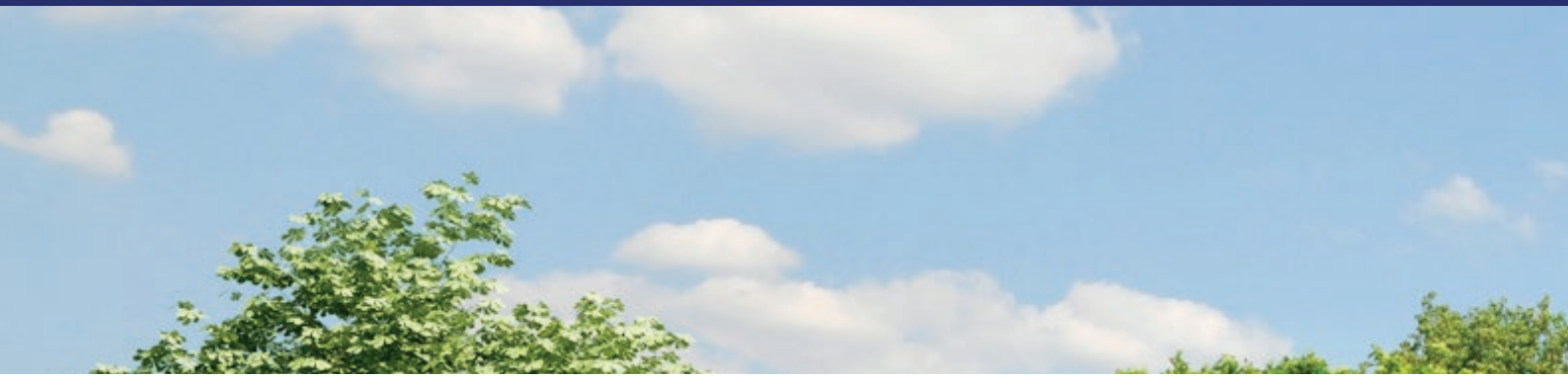
Anhand der aufgeführten Fehler werden Sie schnell erkannt haben, ob Sie es mit einem seriösen und professionellen Immobilienmakler zu tun haben. Trotzdem wollen wir natürlich alle Fehler nennen, die beim Immobilienverkauf gemacht werden können.

Sobald die Werbetrommel gerührt wurde und Ihre Immobilie über zahlreiche Werbekanäle angeboten wird, wird es schließlich dazu kommen, dass die ersten Interessenten den Kontakt suchen. Ein professioneller Immobilienmakler wird sich mit diesen Interessenten in Verbindung setzen und vorab eine Auswahl treffen, ob diese auch geeignet sind. Er wird überprüfen, ob das Objekt überhaupt infrage kommt und ob ein reales Kaufinteresse besteht, bevor er einen Besichtigungstermin ausmacht. Somit wird vermieden, dass Fremden und unbekannten Menschen ohne wirkliches Kaufinteresse zu viele Informationen übermittelt werden. Ein schlechter Immobilienmakler überprüft dagegen nicht die Ernsthaftigkeit der Interessenten oder ob diese unlautere Absichten haben. Sie erkennen einen schlechten Immobilienmakler daran, dass er Ihnen Interessenten vor die Nase setzt, bei denen Sie schon nach wenigen gewechselten Worten ein schlechtes Gefühl bekommen.

Ebenso wenig sollten am Telefon mündliche Auskünfte gegeben werden. Der Immobilienmakler wird sich persönlich mit den Interessenten treffen und ein Gespräch mit Ihnen führen.

DIE PRÄSENTATION DES OBJEKTES

Ist die Auswahl schließlich getroffen, wird es zu den ersten Besichtigungen kommen. Spätestens hier kristallisiert sich heraus, welches Potenzial Ihr Makler mit sich bringt. Ein guter Makler weiß, wie er die Immobilie richtig präsentiert und wie diese auf den Termin vorbereitet wird. Schließlich ist der Verkauf keine auf Fakten beruhende Angelegenheit. Saubere Räume und ein gemähter Rasen sowie die Ausbesserung von Schönheitsmakeln können erheblich dazu beitragen, den Wert des Objektes zu steigern.
Ein professioneller Immobilienmakler wird daher vor einer Besichtigung dafür sorgen, dass die Immobilie gut präsentiert wird.



DIE PREISVERHANDLUNGEN

Ist es bereits zu den ersten Preisverhandlungen kommen, können Sie sich bereits beglückwünschen, denn das ist schon ein enormer Schritt in die richtige Richtung. Bei der Preisverhandlung an sich ist jedoch ein geplantes Vorgehen wichtig. Ein guter Immobilienmakler wird nicht nur darauf abzielen, das Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen, sondern auch den bestmöglichen Preis für Sie heraus handeln, ohne unnötige Zugeständnisse zu machen. Oftmals wird neben dem Preis auch der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin, Anzahlungen sowie Inventar und Zubehör verhandelt. Der Immobilienmakler wird vorab mit Ihnen eine klare Linie festlegen, um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erreichen und insbesondere darauf achten, Ihre Wünsche zu berücksichtigen.

DIE FINANZIERUNG MUSS GEWÄHRLEISTET SEIN

Kaum einer wird den Kauf einer Immobilie aus eigener Tasche bezahlen können. Interessenten benötigen meist eine Finanzierung, um den Kauf abhandeln zu können. Die Finanzierung kann einen Verkauf unnötig in die Länge ziehen, denn oftmals sind Käufer damit überfordert. Erste Probleme gibt es dann, wenn die Hausbank kein Darlehen anbieten kann, das auf sicheren Beinen steht. Es gilt also, die Bonität des Interessenten noch vor dem Notartermin zu überprüfen, denn ist dieser erst einmal gemacht, haften sie für die Kosten, wenn der Käufer am Ende doch nicht zahlen kann. Der Notar ist lediglich für die Beurkundung zuständig und weder für den Vertragsinhalt noch für die Bonität des Kaufinteressenten. Hier kommt ein guter Immobilienmakler ins Spiel. Häufig gibt es auch Makler, die die Käufer bei der Finanzierung unterstützen. Zudem wird der Immobilienmakler den Vertragsinhalt aushandeln und darauf achten, dass Sie keine zu großen Zugeständnisse machen müssen.

HAFTUNG VERMEIDEN

Ein häufiger Fehler, den private Immobilienverkäufer und schlechte Immobilienmakler machen, ist die Haftung zu übernehmen. Werden absichtlich oder unabsichtlich falsche Angaben gemacht, ist das Vertrauen des Interessenten weg, was im schlimmsten Fall zur Rückabwicklung des Kaufs führen kann. Dieser kann enorme Kosten verursachen, und zwar in Form von Schadenersatzansprüchen.

SCHLIESSLICH KOMMT DER KAUFVERTRAG

Schlussendlich stehen Sie kurz davor, den Kaufvertrag unterschreiben zu lassen. Ein Irrglaube ist es, dass Käufer und Notar sämtliche Punkte im Kaufvertrag prüfen und Sie sich nicht großartig um den Inhalt kümmern müssen. Richtig ist aber, dass der Notar lediglich den Vertrag verfasst und die rechtlich wasserdichte Form sicherstellt. Er formuliert den Vertrag nur so, wie die Parteien es wünschen. Ist der Käufer der Auftraggeber und entscheidet, welcher Inhalt dem Vertrag zugrunde liegt, kann es schnell zu Formulierungen kommen, die zu Ihren Ungunsten sind. Da Sie an diesem Punkt sicher schon einen vertrauensvollen Immobilienmakler gefunden haben, wird dieser die Vertragsverhandlungen mit Ihnen absprechen und zu Ihren Gunsten verhandeln.

SCHLECHTE IMMOBILIENMAKLER SIND SCHNELL ZU ERKENNEN

Wir haben Ihnen nun erläutert, welche Fehler am häufigsten von Immobilienverkäufern oder schlechten Immobilienmaklern gemacht werden. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre Immobilie in eigener Regie zu verkaufen, sollten Sie diese Punkte unbedingt beachten. Geht Ihre Entscheidung in die Richtung, sich professionelle Unterstützung beim Immobilienkauf in Form eines Maklers zu suchen, werden Sie anhand der oben aufgeführten Punkte schnell erkennen, ob Sie es mit einem professionellen oder unseriösen Immobilienmakler zu tun haben. Meist ergibt sich diese Erkenntnis bereits nach einem kurzen Gespräch mit dem Makler. Macht er Ihnen unrealistische Preisvorstellungen und hat keine professionelle Verkaufsstrategie und Marketingstrategie vorzuweisen, hat er keinen genauen Plan, wie er Ihre Immobilie schnellstmöglich und zu dem besten Preis verkaufen kann, sollten Sie schnell die Finger von ihm lassen. Ein professioneller Immobilienmakler dagegen wird Ihnen mit Rat und Tat beim Verkauf Ihrer Immobilie zur Seite stehen und alles daran setzen, Ihre Wünsche zu erfüllen.

Um dieses E-Book abzurunden, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten, was die sieben erfolgreichsten Schritte sind, um die Immobilie zum besten Preis zu verkaufen und auf was Ihr gut ausgewählter Immobilienmakler achten wird.

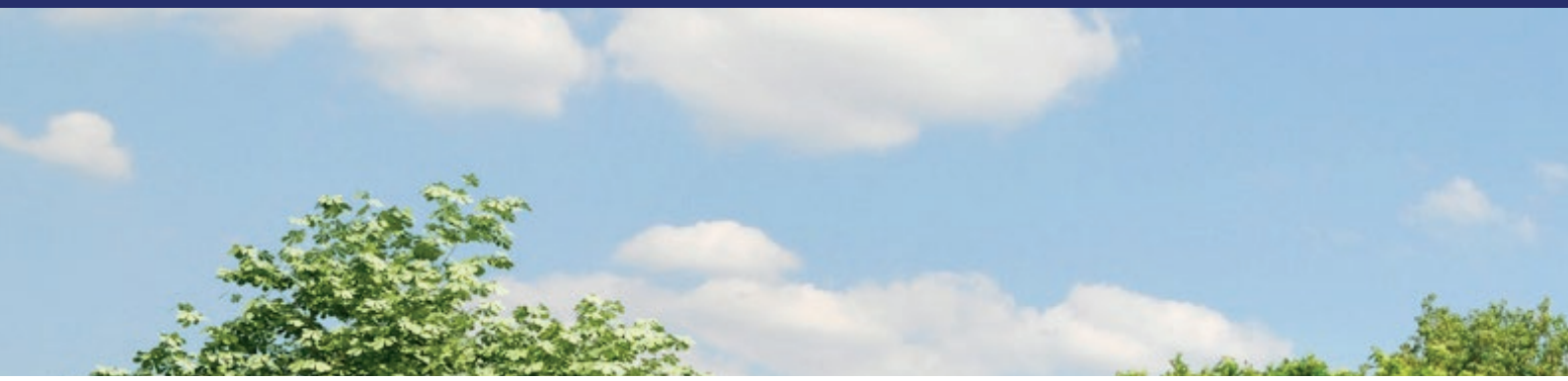
7 SCHRITTE, WIE SIE IHRE IMMOBILIE ZUM BESTEN PREIS VERKAUFEN

Wie wir gesehen haben, ist der Verkauf einer Immobilie eine ernst zu nehmende Sache, die viele Gefahren birgt. Nachdem wir nun die Schattenseiten beleuchtet und Licht ins Dunkel der drei größten Gefahren und den häufigsten Fehlern beim Immobilienverkauf gebracht haben, gibt es nun wieder eine gute Nachricht. Denn wer die drei größten Fehler meidet und die folgenden sieben Tipps beherzigt, kann seine Immobilie durchaus in einem angemessenen Zeitraum und zu einem guten Preis verkaufen. Einen geeigneten Käufer für das Eigenheim zu finden, ohne dabei immense Verluste hinnehmen zu müssen, ist kein Kunstwerk, das niemand erlernen kann.

Wenn Sie sich an folgende Ratschläge halten, steht den Zukunftsträumen nichts mehr im Wege, denn auch Ihr Immobilienmakler wird diese Strategie anwenden.

DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS FINDEN

Eine Immobilie ist genau das wert, was der Käufer zu zahlen bereit ist. Wie wir bereits erfahren haben, spielt der richtige Verkaufspreis eine nicht unerhebliche Rolle bei der Suche nach Käufern. Zunächst einmal gilt es, einen angemessenen Preis festzulegen. Hier eignet sich eine professionelle Wertermittlung. Der derzeitige Immobilienmarkt muss dabei berücksichtigt werden. Man analysiert vergleichbare Immobilienangebote und reale erzielbare Preise. Eine große Rolle spielt zudem, für welche Zielgruppe die Immobilie geeignet ist und was diese zu zahlen bereit ist. Der richtige Verkaufspreis kann die Vermarktungszeit enorm beschleunigen.
Wie schon erwähnt spielen hier viele Faktoren eine Rolle, denn Immobilien sind nicht immer vergleichbar.



Alter und Zustand des Objektes spielen eine ebenso wichtige Rolle wie die Lage und Verkehrsanbindungen. Ein professioneller und seriöser Immobilienmakler ist die richtige Anlaufstelle, um den genauen Preis festzulegen. Er kennt sich in seinem Fachgebiet aus und berücksichtigt die aktuelle Marktlage.

OBJEKTAUFBEREITUNG

Der erste Eindruck zählt! Zu einem professionellen Verkauf gehört es dazu, alle Unterlagen und Informationen über das Objekt bereitzuhalten. Käufer kaufen bei den immensen Summen von Immobilien nicht einfach die Katze im Sack, sie wollen selbstverständlich jedes noch so kleine Detail über die zu erwerbende Immobilie wissen. Als Verkäufer haben Sie die Pflicht, alle nennenswerten Informationen bereitzustellen und dem Interessenten Auskunft zu geben. Daher sollten Sie gut vorbereitet sein, bevor sie die Immobilie zum Verkauf anbieten.

Desweiteren können Sie vorab die Immobilie aufbereiten, um Sie für potentielle Käufer interessanter zu machen. Das soll nicht bedeuten, dass sie noch einmal immense Summen in die Restauration des Objektes stecken sollen, doch die Aufbereitung einer Immobilie und kleine Schönheitsreparaturen können Wunder beim ersten Eindruck bewirken.

Ist ihr Objekt vorzeigbar, gilt es natürlich auch, eine ansprechende und Interesse weckende Anzeige zu erstellen, um so viele Interessenten wie möglich zu erreichen. Professionelle Fotos oder Videos des Objektes sichern den Verkaufserfolg und ziehen die Aufmerksamkeit der Interessenten auf sich. Ebenso wichtig ist es, einen ansprechenden Verkaufstext für die potentielle Zielgruppe zu verfassen.
Ihr Immobilienmakler wird sich um all diese Dinge kümmern und das Wissen aus jahrelanger Erfahrung in die Verkaufsstrategie mit einbringen. Sie können davon profitieren, die Objektaufbereitung jemandem in die Hand zu geben, der sein Handwerk versteht und professionell arbeitet.

VORGEMERKTE KAUFINTERESSENTEN

Die Verkaufsdauer hat einen erheblichen Einfluss darauf, zu welchem Preis die Immobilie schlussendlich verkauft wird, denn je länger das Objekt zum Verkauf steht, umso weniger Interessenten finden sich.
Idealerweise hat man bereits vor dem Inserieren einer Anzeige einen Kreis an vorgenannten Kaufinteressenten, für die das Objekt infrage kommen. Immobilienmakler haben bereits zahlreiche Anfragen von Interessenten vorliegen, die auf der Suche nach dem geeigneten Wohnobjekt für die Zukunft sind. Dadurch bietet sich Ihnen die Möglichkeit, schon vorab eine Auswahl an Interessenten auf das künftig angebotene Objekt aufmerksam zu machen, was die Verkaufsdauer verkürzen und dem Verkäufer viele Monate des bangen Wartens ersparen kann.

Die Auswahl der Interessenten ist zielgruppenorientiert, was wiederum die Chance auf einen Verkauf erhöht. Auch hier lohnt es sich, einen Immobilienmakler zu engagieren und auf dessen Professionalität zu setzen.

NACHBARSCHAFTSMARKETING

Um ein Objekt schnellstmöglich zu verkaufen, will man natürlich so viele Menschen wie möglich erreichen. Die erste Anlaufstelle ist daher das Internet. Was viele dabei aber vergessen: es ist wissenschaftlich bewiesen, dass 80 % der potentiellen Käufer nur zehn Entfernungsminuten entfernt wohnen. Der Grund dafür ist klar: viele wollen sich nicht weit von ihrer ursprünglichen Niederlassung entfernen. Oftmals befindet sich die Familie in der Nähe, oder der Arbeitsplatz ist gesichert und macht einen Umzug in eine weiter entfernte Gegend unnötig. Man hat sich mit der vertrauten Umgebung angefreundet und betrachtet die Nachbarschaft als Heimat.

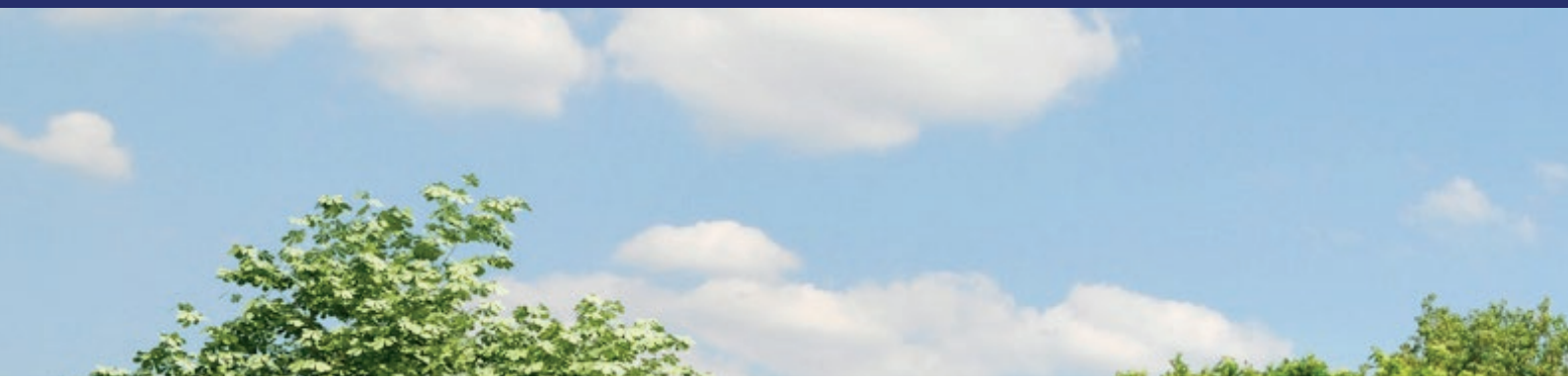
Internetanzeigen werden meist nur von den Menschen gelesen, die gezielt auf der Suche nach einer geeigneten Immobilie sind. Was jedoch viele außer Acht lassen: der ein oder andere Nachbar spielt vielleicht unbewusst mit dem Gedanken, dass es bald Zeit für eine Veränderung ist.

Als wirksamste Methode zum Finden potentieller Käufer hat sich daher das Nachbarschaftsmarketing entpuppt. Nachbarschaftsmailing und gezielte Ansprachen können dazu beitragen, Interessenten aufzutun. Gerne werden dabei auch gezielte Flyeraktionen für Haushalte der Umgebung genutzt. Schlussendlich ist es auch von Vorteil, das zu verkaufende Objekt mit einem Schild zu versehen, um vorbeifahrende über den geplanten Verkauf zu informieren. Mithilfe dieser Aktionen können sie sicher sein, dass der ein oder andere potentielle Käufer durch diese Mundpropaganda erreicht wird.

ENTFERNUNGSMARKETING

Dass 80 % der potentiellen Käufer in unmittelbarer Umgebung wohnen, bedeutet natürlich nicht, dass es mit dem Nachbarschafts-Marketing getan ist. Schließlich erhöhen die restlichen 20 % die Chance auf einen schnellen Verkauf zu einem guten Preis. Wie können die Interessenten von weiter her also auf das Objekt aufmerksam gemacht werden? Richtig, hier ist die erste Anlaufstelle das Internet.
Mittlerweile gibt es zahlreiche Portale, auf denen Anzeigen inseriert werden können und die regelmäßig von Interessenten auf der Suche nach Immobilien durchgeschaut werden. Denn wer 300 km entfernt wohnt, wird sicher nicht auf gut Glück den zukünftigen Wunsch-Wohnort besuchen, in der Hoffnung, dort auf ein Schild am Zaun zu treffen, das den Verkauf einer Immobilie verkündet.

Stattdessen wird sich in den meisten Fällen erst einmal über das Internet informiert, was für Objekte in der Gegend angeboten werden, wie die Lage ist und erst wenn eine interessante Immobilie ausfindig gemacht wird, treten die meisten die durchaus auch etwas längere Fahrt an.
Neben den Immobilienportalen gibt es jedoch auch weitere Möglichkeiten, potentielle Käufer zu erreichen. Eine der wohl effizientesten Möglichkeiten bietet in der heutigen Zeit Facebook. Facebook dient nicht nur der Unterhaltung, zahlreiche Branchen haben erkannt, dass das Netzwerk bestens geeignet ist, um so viele Menschen wie möglich zu erreichen. Die Plattform bietet nicht nur die Möglichkeit, Anzeigen zu bewerben, mithilfe der Teilen-und gefällt mir-Funktion ist es problemlos möglich, eine Anzeige in ganz Deutschland zu verbreiten.



Wichtig bei dem Internetauftritt ist jedoch ein professionelles Inserat. Dazu gehören ansprechende Bilder der Immobilie sowie ein informativer und Neugier erweckender Verkaufstext. Oftmals haben Immobilienmakler bereits ein Netzwerk mit Interessenten aufgebaut, was die Chance noch einmal vergrößert, speziell die Menschen zu erreichen, die mit dem Kauf einer Immobilie liebäugeln.

QUALIFIZIERUNG UND BESICHTIGUNG

Nachdem Sie die Tipps und Tricks berücksichtigt haben und den Stolpersteinen aus dem Weg gegangen sind, oder auch den Verkauf Ihrer Immobilie dem Makler überlassen haben, werden schließlich die ersten Interessenten anrufen und um einen Besichtigungstermin beten. Nicht selten kommt es vor, dass es auch einfach an der Tür klingelt und um Einlass gebeten wird, um das Objekt zu sehen. Diese Überraschungsbesuche können einen vollkommen unerwartet treffen und zur den ungünstigsten Momenten geschehen.

Um es gleich vorwegzunehmen, nicht jeder dieser Interessenten kommt für einen Kauf infrage oder hat das nötige Interesse an Ihrer Immobilie. Manche Besichtigungen kann man unter purer Zeitverschwendung verbuchen, was Ihre Geduld auf eine harte Probe stellen wird.

Haben Sie sich dafür entschieden, den Verkauf ihrer Immobilie in die Hände eines Maklers zu legen, wird dieser die Interessenten vorab umfassend prüfen und einer Qualifikation unterziehen. Dieser Termin findet ohne Ihr Beisein statt und dient der Auslese von potentiellen Käufern. Der Immobilienmakler wird darauf achten, ob sich der Interessent das Objekt leisten kann oder überhaupt die Möglichkeit besteht, dass er sich für einen Kauf entscheidet. Zudem wird geklärt, ob ein baldiger Kauf in Betracht gezogen wird und ob das Objekt überhaupt den Wünschen und Ansprüchen des Käufers entspricht. Erst nach dieser ausgiebigen Recherche wird der Immobilienmakler einen Besichtigungstermin vereinbaren.

Der Vorteil für Sie liegt auf der Hand. Sie können sich in aller Ruhe auf diesen Besichtigungstermin vorbereiten und haben keinen unnötigen Besichtigungstourismus, der Ihre Nerven strapaziert.

Generell sind eine Sammelbesichtigung oder ein Tag der offenen Tür wertvolle und erfolgsversprechende Instrumente, die individuell einsetzbar sind und auch von Ihnen selbst organisiert werden können. Lassen Sie sich nicht auf stundenlange Gespräche am Telefon oder überraschende Besichtigungen ein, weisen Sie die Interessenten freundlich auf den Besichtigungstermin hin und notieren Sie sich die Fragen. Somit bleibt Ihnen genügend Zeit, sich auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten.

KAUFUNTERSTÜTZUNG UND OBJEKTÜBERGABE

Hat sich durch all diese Maßnahmen schlussendlich ein Käufer gefunden, ist die Freude groß. Doch nun beginnt ein langer Weg der Verhandlungen. Um möglichen Fallstricken auszuweichen und Fehler zu vermeiden, sollten Sie hier nicht auf professionelle Hilfe verzichten. Ein kleiner Fehler kann sie viel kosten. Das kann zum Beispiel

die Bank des Käufers sein, die die Finanzierung ablehnt, obwohl dieser Ihnen doch deutlich zugesagt hat, dass alles kein Problem sei. Die Kosten für den Notar, die bis dahin bereits entstanden sind, werden allerdings dem Verkäufer zur Last gelegt. Es gibt zahlreiche Regelungen, die Sie vorab bedenken sollten. Ein Immobilienmakler prüft die finanziellen Rahmenbedingungen und kann dem Kaufinteressenten bei Bedarf eine passende Finanzierung vermitteln. Der Vorteil für Sie besteht in einer raschen Abwicklung des Geschäftes. Zudem führt ein Immobilienmakler die Verhandlungen mit dem Kaufinteressenten und begleitet Sie bei der Objektübergabe. Auch werden die Vertragsgestaltungen gesichert und ein reibungsloser Notarservice garantiert.

WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL ERFOLG!

Mit diesem Ebook haben Sie das nötige Hintergrundwissen für den professionellen Immobilienverkauf erlangt und erfahren, welche Vorteile Ihnen die Zusammenarbeit mit einem seriösen und qualifizierten Immobilienmakler bringt. Wir wünschen Ihnen beim Verkauf Ihrer Immobilie viel Erfolg!

IMMOBILIENBÜRO HALVER

Hagener Str. 60
58553 Halver
halver@steinbach-dahlhaus.de

Tel.: +49 2353 66 792-0
Fax: +49 2353 66 792-29

facebook.com/Steinbach.Dahlhaus.Immobilien/
twitter.com/SundDImmo
youtube.com/user/SteinbachDahlhaus

WhatsApp
+49 2353 667920