

Die häufigsten Fehler

beim privaten Immobilien-Verkauf!!

Eigentümer, die Ihr Objekt privat verkaufen, begehen manche Miss-Geschicke, die eine erfolgreiche Veräußerung der geliebten Immobilie unnötig erschweren oder bisweilen gar unmöglich machen. So ist sich der Eigentümer beim privaten Verkauf häufig „selbst keine große Hilfe“ und produziert Stolpersteine.

- 1. Essenzielle Unterlagen fehlen**
Verlängern nicht nur den Verkaufs-Prozess, sondern - **was noch viel mehr durchschlägt - ohne vollständige Unterlagen wird auch keine Bank eine Finanzierungs-Bestätigung/ Kredit-Zusage Ihres Käufers erteilen (können)!** In meine Augen ist dies der am meisten vernachlässigte Punkt beim Privat-Verkauf. Durch fehlende Unterlagen (oder viel zu spät nachgelieferte...) **steht Ihr privater Verkauf letztlich auf der Kippe...und scheitert deshalb oft!**
- 2. Zu hoch angesetzter Angebotspreis:**
Aus der Internet-erst-Einwertung wird einfach die Obergrenze übernommen. ... obwohl dies nur ein seeeeehr grober Richtwert sein kann, der Ihnen bei der Preisfindung nicht wirklich weiterhelfen wird.
- 3. Der Eigentümer hat eine hohe emotionale Bindung**
zu seiner geliebten Immobilie, aus der er sich nicht lösen kann.
- 4. Fehlerhaftes Expose und unprofessionelle Fotos**
- 5. Mangelhafte Zielgruppen-Analyse**
Dem Eigentümer ist nicht klar, wer eigentlich für sein Haus infrage kommt - und wer nicht!
- 6. Falsche Auswahl der Kauf-Interessenten**
Dies führt zu **Besichtigungs-Tourismus und/oder mangels Bonitätsprüfung zu keinem Abschluss.** Schon aus Sicherheitsgründen, sollten ältere Verkäufer hier etwas vorsichtig sein. Wir prüfen vor einer Besichtigung nicht nur die Bonität sondern auch die Seriosität.
- 7. Fehlerhafte Grundrisse oder fehlerhafte Wohnflächen-Angabe**
- 8. Das Verschweigen von Mängeln oder unbewusst falsche Angaben**
Dies kann und wird Sie nach Vertragsabschluß in Teufels-Küche bringen.
- 9. Fehlendes Verhandlungsgeschick**
Mehrere Umfragen der Immobilienwirtschaft haben dies immer wieder ergeben.

Ergo: Sie werden es ausbaden müssen! Ihre Konsequenzen bei einem vermeidbaren Fehltritt sind hoch und haben immer ihren Preis! Bezahlt wird am Kassenhäuschen Ihrer Altersvorsorge!

„Daher mein Tip: Wenn Ihre eigene Immobilien-Expertise dünn bis nicht vorhanden ist, wäre es sehr im Vorfeld eines potenziellen Verkaufs sehr hilfreich, wenn Sie einmal mit einer Person Ihres Vertrauens aus Familien & Freundes-Kreis sprechen, der bereits Erfahrung mit Immobilien hat UND auch bereits erfolgreich darin ist!“

Anders formuliert: Wenn Ihr Auto repariert werden muss - fragen Sie ja auch nicht Ihren Heilpraktiker um Rat! ... lesen sie auch gern meinen Blog-Beitrag zu diesem Punkt: Wenn Sie schwimmen lernen wollen - fragen sie bitte keinen Nichtschwimmer!

Vielleicht noch einen persönlichen Gedanken:

Ich gönne jedem seinen erfolgreichen Verkauf "von privat".

„Mein Ansinnen ist, dass Sie sich der Komplexität und der Fallstricke bewusst werden! Gern können Sie meine Beiträge auf meiner Website auch als eine Art Checkliste nutzen, um so die größten Klippen zu umschiffen.

Ich persönlich freue mich für Jeden, der einen erfolgreichen Verkauf "von privat" abschließt und den dazu gehörigen ruhigen Schlaf in der Nacht findet!“

⇒ **Denken Sie daran: Ihr Erfolg liegt immer in den ungenutzten Chancen!**

Herzlichst, Ihr



REAL ESTATE