



## Warum falsches Zeitmanagement einer der größten Fehler beim Immobilienverkauf ist

Immobilienexperten beobachten dasselbe Szenario immer wieder: Eigentümer stellen Ihre Immobilie mit schlechten Fotos, fehlenden Informationen und einem viel zu hoch angesetzten Preis auf eines der bekannten Immobilienportale. Schließlich ist der Immobilienverkauf bei der aktuellen Marktlage eine schnelle Sache. Warum sollte man da Zeit mit der Verkaufsvorbereitung und dem Inserat vergeuden? Die ernüchternde Antwort kommt spätestens, wenn die ersten Besichtigungen anstehen. Denn so viel sei gesagt: Die meisten dieser Angebote bleiben eine ganze Weile im Netz – und das nicht selten mit starken Preisreduktionen.

Die meisten Menschen verkaufen ihr Eigenheim nicht etwa, weil Sie sich mal wieder einen Tapetenwechsel wünschen, sondern weil die Lebenssituation sich grundlegend verändert. Sei es durch Trennung, Familienzuwachs, Alter oder beruflichen Wechsel. In den wenigsten Fällen ist diese Zeit stressfrei und entspannt. Der Verkauf des Eigenheims ist da nur noch

ein zusätzlicher Stressfaktor, der möglichst schnell über den Tisch gebracht werden soll. Über die nötigen Unterlagen und das richtige Zeitmanagement machen sich hier nur die wenigsten Eigentümer Gedanken.

Oftmals wird gescherzt, der Makler sei der teuerste Schlüsseldienst Deutschlands.

Wenn dem so ist, sollte die Immobilie doch schnell verkauft sein. Was viele vergessen, schon alleine die Verkaufsvorbereitung kostet einiges an Zeit. Denn bis alle wichtigen Unterlagen beantragt und rausgesucht sind, dauert es eine ganze Weile – zumindest, wenn man nicht weiß, wo man überhaupt suchen muss. Wer sich diesen Prozess einfach sparen möchte,

erlebt mitunter eine böse Überraschung. Wenn gesetzlich verpflichtende Dokumente wie der Energieausweis fehlen, kann das sogar eine Geldstrafe nach sich ziehen.

Und auch wer sich die Zeit für professionelle Fotos, Grundrisse und weitere Informationen spart, investiert sie später doch nur an anderer Stelle. Denn je nach Nachfrage in der eigenen Region sind hier zwei Szenarien wahrscheinlich: Ist die Nachfrage hoch, meldet sich eine Vielzahl Interessenten für eine Besichtigung – nur um die Immobilie mal vor Ort auszuchecken. Wie viele davon nach diesem Termin noch Interesse haben, lässt sich oft an einer Hand abzählen. Ist die Nachfrage in der Region eher gering, kann es sogar sein, dass sich von Anfang an niemand meldet.

Doch gerade, wenn das Telefon gar nicht mehr aufhören will zu klingen und die Speichergrenze des E-Mail-Postfachs erreicht ist, stehen Eigentümer vor einem erneuten Zeitproblem. Wie sollen Sie all diese Anfragen beantworten und wann sollen die ganzen Besichtigungen stattfinden? Spätestens hier steigt der Hausverkauf vielen Verkäufern über den Kopf. Denn mit den Besichtigungsterminen hört die Reise natürlich noch nicht auf: Gerade wenn das Preis zu hoch angesetzt wurde, wollen viele Interessenten handeln und außerdem muss die Bonität der Preisinteressenten geprüft werden. Am Ende kann es also selbst bei einer anfangs hohen Nachfrage sein, dass Sie ohne Käufer dastehen – und dann geht der ganze Spaß noch mal von vorne los.

Um das zu verhindern gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder Sie planen Ihren Hausverkauf von Anfang bis Ende perfekt durch und nehmen sich die Zeit, um Unterlagen zu besorgen, Anfragen zu beantworten, Besichtigungen durchzuführen und zu verhandeln – oder Sie holen sich Hilfe bei einem Immobilienprofi und überlassen ihm das Zeitmanagement. Das hat noch einen weiteren Vorteil: Ein lokaler Immobilienmakler hat in all diesen Dingen jede Menge Erfahrung und erledigt Sie somit wesentlich schneller als ein Privatverkäufer. Damit wird auch die Verkaufszeit wesentlich kürzer und der Verkaufserlös steht Ihnen schneller zur Verfügung.

**Ihnen fehlt die Zeit für den Verkauf Ihrer Immobilie? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir übernehmen das gerne für Sie!**