



Wenn's mit der Vermarktung schief geht: Die häufigsten Fehler von Privatverkäufern

Schnell eine Anzeige bei Immobilienscout geschaltet und schon ist das Haus verkauft. Ganz so einfach ist es leider nicht. Vom falschen Preis, über schlechte Fotos bis hin zu fehlenden Unterlagen. Es gibt eine Menge Dinge, die Sie als Verkäufer beachten müssen. Wir haben die größten Fehler zusammengefasst.

1. Der Preis ist zu hoch angesetzt

Viele Immobilienverkäufer glauben, eine professionelle Werteschätzung der eigenen Immobilie ist nicht unbedingt notwendig. Sie nutzen einfach einen Online-Bewertungsrechner oder schauen, für wie viel das Haus drei Straßen weiter verkauft wurde. Dass die Besitzer dieses Hauses gerade erst saniert haben und der Lärm von der Hauptstraße hier nicht mehr zu hören ist, ver-

gessen sie gerne. Zur Sicherheit schlagen sie noch ein paar 1000 Euro auf den Preis auf – nur um sicher zu gehen, dass sie am Ende auch wirklich kriegen was ihnen zusteht. Schließlich verhandeln Käufer doch gerne. Beides sind große Fehler. Denn der Immobilienkauf ist eine wichtige Entscheidung, die niemand auf die leichte Schulter nimmt. Interessenten suchen deshalb mehrere Monate und kennen den Markt genau. Sie wissen, welche Merkmale sie für

welchen Preis zu erwarten haben. Wird eine Immobilie mit einem zu hohen Preis angeboten, zieht der Verkaufsprozess sich in die Länge und am Ende geht die Immobilie häufig zu einem deutlich niedrigeren Preis weg, als ein Profi dafür errechnet hätte.

2. Schlechte Fotos und fehlende Unterlagen

Durch die hohe Nachfrage am Markt glauben viele Eigentümer, sie bräuchten nicht

viele Unterlagen, um ihre Immobilie zu verkaufen. Der gelbe Zettel an der Laterne und das Online-Inserat mit einem Foto vom Garten reichen schon. Dieser Irrglaube kann zu zwei unschönen Szenarien führen.

Variante 1: In besonders nachfragestarken Regionen hört ihr Telefon gar nicht mehr auf zu klingeln. Ernsthaftes Interessenten sind jedoch nur wenige dabei. Die meisten wollen bei einer Besichtigung nur mal auschecken, wie die Immobilie denn nun tatsächlich aussieht.

Variante 2: In nachfrageschwächeren Regionen finden sich für ein solches Inserat kaum Interessenten.

Weiterhin vergessen Eigentümer schnell, dass einige Unterlagen rechtlich verpflichtend sind. Wer keinen Energieausweis hat oder die Wohnfläche falsch berechnet, kann mitunter mit Geldstrafen rechnen. Profi-Makler stellen ihrem Kunden alle wichtigen Angaben zusammen und sorgen dafür, dass die Immobilie in den Portalen gut präsentiert wird. Denn hiermit hängt auch der dritte Fehler, den Privatverkäufer bei der Vermarktung häufig machen, zusammen.

3. Fehlende Selektion

Wer keinen Besichtigungstourismus möchte, muss schon durch sein Inserat eine erste Selektion vornehmen. Die sollte nicht zufällig, sondern gezielt stattfinden.

den. Wer einfach die Hälfte seiner Mails nicht beantwortet, läuft Gefahr, Besichtigungstouristen die Tür zu öffnen, während er ernsthafte Interessenten ausschließt. Gute Fotos und Tools wie 360-Grad-Touren sind daher gute Möglichkeiten, um Scheininteressenten vorher auszuschließen. Profis geben außerdem nicht alle Informationen direkt im Exposé preis. Wer ernsthaftes Interesse hat, wird kein Problem damit haben eine Anfrage mit vollständigen Kontaktdaten zu stellen, um ein umfangreiches Exposé oder den Zugangslink zur virtuellen Besichtigung zu erhalten.

Sie haben keine Zeit, sich um die professionelle Vermarktung Ihrer Immobilie zu kümmern? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir übernehmen das gerne für Sie.