



Warum Sie Ihr Haus lieber nicht an die Nachbarn verkaufen sollten

Wenn Sie eine Immobilie in guter Lage verkaufen wollen, ist es nur eine Frage der Zeit bis die ersten Nachbarn und Bekannten vor der Tür stehen und Ihnen ihre Angebote unterbreiten. „Toll, da geht der Verkauf ja noch leichter als erwartet“, werden Sie sich vielleicht im ersten Moment denken. Dass Sie sich hier womöglich viel Geld entgehen lassen und am Ende womöglich noch rechtliche Probleme bekommen, ist den wenigsten Verkäufern klar. Wir erklären, warum Sie nicht sofort auf das erste Angebot eines Nachbarn eingehen sollten.

Ihr Nachbar wohnt drei Straßen weiter, vor zehn Jahren hat er 300.000 Euro für seine ähnlich große Immobilie bezahlt. Nun will er Ihr Haus für denselben Preis als Kapitalanlage kaufen. Vielleicht können in ein paar Jahren auch seine Kinder einziehen. Klingt erst mal nach einem tollen Deal. Gerade Eigentümer, die schon lange in Ihrer Immobilie wohnen und diese eventuell noch

in D-Mark bezahlt haben, wissen häufig nicht, wie viel ihre Immobilie aktuell wert ist.

Außerdem beziehen Sie nicht mit ein, dass schon kleine Unterschiede in der Lage und an der Immobilie selbst zu Wertunterschieden führen können. Während Ihre Immobilie in einer ruhigen Seitenstraße liegt, wohnt Ihr Nachbar

an einer befahrenen Straße und eine Fußbodenheizung hat er in seiner Immobilie ebenfalls nicht. Hinzukommen Inflation und steigende Immobilienpreise. Höchstwahrscheinlich wäre auch die Immobilie Ihres Nachbarn mittlerweile mehr wert.

Dass der Verkauf an Nachbarn kompliziert wird, merken die meisten Eigen-

tümer spätestens dann, wenn mehrere Angebote eintrudeln. Niemand verhandelt gerne mit Freunden und Bekannten und sagt Nachbar A ab, weil Nachbar B dann doch ein besseres Angebot gemacht hat. Wer einen Profi mit dem Verkauf beauftragt, gibt diese Verantwortung ab und sorgt für faire Bedingungen.

Hinzukommt, dass so ein Handschlagsgeschäft unter Nachbarn bei großen Geldsummen immer Risiken mit sich bringt. Treten plötzlich Mängel auf, über die Sie Ihren Nachbarn nicht aufgeklärt haben, kann der Sie zur Verantwortung ziehen. Gleiches gilt, wenn wichtige Dokumente wie der Energieausweis feh-

len. Aus dem netten Nachbarn kann dann schnell ein drängender Kläger werden.

Wenn Sie einen Profi engagieren, minimieren Sie derartige rechtliche Risiken. Ein Profi-Makler nimmt eine professionelle Werteinschätzung vor, besorgt alle verkaufsrelevanten Unterlagen und sorgt dafür, dass Sie bei Unterzeichnung des Kaufvertrags alle Pflichten abgeben.

Zudem kann ein Immobilienmakler Ihnen wesentlich bessere Angebote für Ihre Immobilie beschaffen. Schließlich weiß er genau, was Sie dafür verlangen können – anders als der Nachbar, der

nur schätzt und natürlich in erster Linie die eigenen Interessen im Auge hat. Dass Sie einen Profi engagieren heißt natürlich nicht, dass Sie am Ende nicht trotzdem an Ihren Nachbarn verkaufen können, auch wenn der nicht das höchste Gebot macht. Sie haben lediglich einen Experten dazwischengeschaltet, der für beide Parteien den besten Kompromiss aushandelt. So läuft der Immobilienverkauf für alle Seiten entspannt ab.

Sie wollen wissen, ob Ihre Immobilie mehr wert ist, als Ihr Nachbar Ihnen dafür bietet? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne beim Verkauf.