



Foto: © dalebor /depositphotos.com

Warum Sie Mängel offen kommunizieren sollten

Niemand kauft gerne die Katze im Sack. Bei hohen Investitionssummen gilt dieses Sprichwort noch einmal mehr. Wer eine Immobilie verkauft, fährt deshalb am besten, wenn er von Anfang an ehrlich ist und Mängel nicht verschweigt. Denn Kaufinteressenten überprüfen die vermeintliche Traumimmobilie mit Argusaugen und nutzen nicht kommunizierte Mängel, um den Preis zu drücken.

Immobilienbesitzer haben häufig Angst, zu einem zu geringen Preis zu verkaufen. Denn sicherlich wollen die Kaufinteressenten am Ende noch einmal verhandeln. Also macht man sie lieber gar nicht erst auf Mängel aufmerksam, um keine Verhandlungsbasis zu liefern. Eine Strategie, die zunächst plausibel wirkt,

tatsächlich jedoch oft den gegenteiligen Effekt erzielt.

Wer eine Immobilie kaufen möchte, beschäftigt sich meist mehrere Monate mit dem örtlichen Immobilienmarkt und weiß deshalb, worauf er achten muss. Deshalb weiß er auch: Keine Immobilie ist perfekt.

Auch bringt es nichts, eigentliche Mängel als Vorteile zu verpacken. Wer sich die Lage einer Immobilie auf der Karte ansieht, findet schnell heraus dass mit „perfekte Verkehrsanbindung“ eigentlich „liegt direkt an der Autobahn“ gemeint ist. Wichtig ist es deshalb, den Wert der Immobilie von einem Experten genau prüfen

zu lassen und sich nicht ausschließlich auf Preisrechner im Internet oder den Vergleich mit Immobilien aus der Umgebung zu verlassen. Ein Makler bezieht alle individuellen Merkmale in seine professionelle Bewertung mit ein und liefert so ein umfassendes Gutachten, das jeglichen Versuchen den Preis zu drücken standhält.

So sparen Sie sich lange Verhandlungszeiten und sprechen von Anfang an nur ernsthaft interessierte Käufer an. Denn während der fehlende Stellplatz für den Wagen für den einen ein Ausschlusskri-

terium sein mag, ist er für den anderen überhaupt kein Problem. Wie stark ein Mangel wiegt und ob er überhaupt als solcher wahrgenommen wird, ist von Interessent zu Interessent unterschiedlich.

Deshalb ersparen Verkäufer sich unnütze Besichtigungen, wenn sie ihre Verkaufsunterlagen möglichst vollständig und neutral halten. Auch bei Fotos kommt es darauf an, den Raum realitätsgetreu zu zeigen, gleichzeitig jedoch eine wohnliche Atmosphäre zu schaffen. Makler haben in der Regel Kontakt

zu Fotografen, die sich auf hochwertige Immobilienfotos spezialisiert haben. Am besten präsentieren Sie alle relevanten Räume, denn wenn Interessenten nur Bilder des Wohnzimmers sehen, Küche, Bad und Schlafzimmer aber fehlen, kommt schnell der Verdacht auf, dass etwas nicht stimmt.

Sie brauchen eine professionelle Wer-teinschätzung Ihrer Immobilie? Kon-taktieren Sie uns jetzt, wir überneh-men das für Sie!