

# **Condé Immobilien klärt auf**

## **Die 10 größten Fehler beim Hausverkauf**

Wenn Sie einen Hausverkauf planen, liegt Ihnen natürlich daran, keine Fehler bei diesem anspruchsvollen Rechtsgeschäft zu machen. Schließlich kosten diese Zeit und Geld. Im Folgenden haben wir Ihnen die 10 größten Fehler beim Hausverkauf aufgelistet, damit Sie diese gekonnt umschiffen können.

### **1. Festlegung eines falschen Angebotspreises**

Es ist essenziell, den optimalen Angebotspreis für Ihre Immobilie festzulegen, der weder zu hoch noch zu niedrig ist und Spielraum für die Preisverhandlungen lässt. Grundlage dafür bilden eine fachgerechte Immobilienbewertung und die Markterfahrung eines Immobilienexperten. Keinesfalls sollten Sie hier auf Ihr Gefühl vertrauen oder den Preis heranziehen, zu dem die Immobilie einst gekauft wurde.

### **2. Unzureichende Unterlagen**

Fehlende Unterlagen könnten nicht nur potenzielle Käufer abschrecken, sondern im schlimmsten Fall auch empfindliche Bußgelder nach sich ziehen. So ist beispielsweise die unaufgeforderte Vorlage des Energieausweises an Kaufinteressenten Pflicht. Je nach Immobilie und Situation der Eigentümer werden unterschiedliche zusätzliche Unterlagen benötigt. Gerne beraten wir Sie hierzu persönlich.

### **3. Falsche Angaben oder Zurückhalten von Mängeln**

Falsche Angaben zur Immobilie oder das Zurückhalten von Mängeln erschüttern das Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer und können zur Folge haben, dass die Vermittlung platzt. Auch bereits beseitigte Mängel müssen angezeigt werden. Um auf Nummer sicher zu gehen, sollten bestehende Mängel auch im Kaufvertrag aufgeführt werden.

### **4. Zu wenig oder falsche Werbung**

Jedes Haus ist ein Traumhaus – vorausgesetzt Sie sprechen die richtige Zielgruppe an. Dabei sollten Sie sich nicht nur auf ein einziges Immobilienportal im Internet verlassen und gegebenenfalls auch Inserate in lokalen Zeitungen und Flyer als Werbemittel nutzen. Eine zielgruppengerechte Vermarktung sorgt nicht nur dafür, dass Sie einen vorteilhaften Preis für Ihr Objekt bekommen, sie beschleunigt auch die gesamte Abwicklung.

### **5. Unprofessionelles Exposé veröffentlichen**

Natürlich ist nicht nur wichtig *wo*, sondern auch *wie* Sie werben. Optimieren Sie Ihr Exposé und zeigen Sie Ihre Immobilie in ihrem besten – aber nicht unrealistischen – Licht. Bringen Sie alle

wichtigen Informationen und besondere Ausstattungen zur Sprache, ohne auszuschweifen. Verwenden Sie professionelle Fotos, um Aufmerksamkeit bei Interessenten zu erzielen. Wir erstellen Ihnen zudem Drohnenaufnahmen sowie 360-Grad-Aufnahmen für die Online-Besichtigung.

## **6. Besichtigungstermin ohne Vorbereitung durchführen**

Bei einem Hauskauf geht es um viel Geld. Dementsprechend gründlich werden sich die Interessenten Ihre Immobilie ansehen und Sie mit detaillierten Fragen konfrontieren. Sollten Sie diese Fragen nicht beantworten können, fühlt sich der potenzielle Käufer wahrscheinlich verunsichert oder nicht ernst genommen und nimmt Abstand vom Kauf. Informieren Sie sich im Vorfeld ausführlich über mögliche Fragen oder überlassen Sie die Durchführung der Besichtigungen direkt einem Experten.

## **7. Potenzielle Käufer nicht auf Bonität prüfen**

Scheuen Sie sich nicht davor, sich vom Käufer einen Finanzierungsnachweis zeigen zu lassen, bevor der Kaufvertrag unterschrieben wird. Das jeweilige Bankinstitut kann diesen problemlos ausstellen. Lassen Sie sich hier nicht abspeisen, sondern bestehen Sie auf einen Bonitätsnachweis. Auch ein Einkommensnachweis oder eine Schufa-Auskunft erfüllen den Zweck.

## **8. Schlechte Preisverhandlung**

Um Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen, sollten Sie sich auf die Preisverhandlung umfassend vorbereiten. Bestenfalls entwickeln Sie im Vorfeld bereits eine passende Strategie. Ein zu hohes oder schnelles Entgegenkommen führt zu vermeidbaren finanziellen Verlusten. Machen Sie aber auch nicht den Fehler, sich überhaupt nicht auf derartige Verhandlungen einzulassen, da der potenzielle Käufer dann vielleicht abspringt. Ein Makler unterstützt mit Verhandlungsgeschick und Erfahrung.

## **9. Den Kaufvertrag nicht prüfen lassen**

Lassen Sie den Kaufvertrag auf jeden Fall im Vorhinein von einem Immobilienexperten überprüfen. Zwar stellt der Notar die Rechtskräftigkeit des Vertrages sicher – er berät Sie aber nicht zu Klauseln, die nachteilig für Sie sein könnten und die Sie besser überarbeiten sollten. Beauftragen Sie hierfür einen Makler, um ungeahnte Konsequenzen zu vermeiden.

## **10. Auf eigene Faust verkaufen**

Fragen Sie sich im Vorfeld selbst, ob Sie das notwendige Know-how, die zeitlichen Ressourcen und die Erfahrung haben, den Immobilienverkauf auf eigene Faust ebenso erfolgreich und schnell umzusetzen wie ein Makler. Da es bei einem Hausverkauf um viel Geld geht, sollten Sie diesen niemals auf gut Glück selbst in die Hand nehmen. Oft lohnt sich die Beauftragung eines Maklers zudem finanziell, da dieser mit seiner professionellen und strukturierten Herangehensweise einen deutlich besseren Preis für Ihre Immobilie erzielen kann. Die

Maklerprovision wird vorab festgelegt, sodass Sie mit keinen versteckten Kosten rechnen müssen.