

DIE 7 GRÖßTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF



**UND WIE SIE IHRE
IMMOBILIE
ZUM HÖCHSTPREIS
VERKAUFEN KÖNNEN!**

Die 7 größten Fehler beim Immobilienverkauf und wie Sie Ihre Immobilie zum Höchstpreis verkaufen können!



Sie spielen mit dem Gedanken Ihre Immobilie zu verkaufen und möchten hierbei alles von Anfang an richtig machen? Dann wird Ihnen unser kostenloses E-Book in jedem Fall sehr hilfreich sein. Wir zeigen Ihnen die 7 größten Fehler und Fallstricke beim Immobilienverkauf auf und helfen Ihnen dabei, den optimalen Höchstpreis für Ihre Immobilie zu erzielen. Schließlich gelten Immobilien schon seit jeher als eine der wertvollsten Vermögensgegenstände, die ein Mensch besitzen kann. Gehen Sie also keine vermeidbaren finanziellen Einbußen durch fehlende Kenntnisse ein, sondern profitieren Sie von dem wirklichen Mehrwert, den Ihre Immobilie für Sie bereithält. Doch welche Fallstricke müssen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie beachten? Dieser Frage gehen die nachfolgenden Zeilen auf den Grund.

1. Fehler: Der falsche Zeitpunkt

Der Gedanke für den Verkauf des Eigenheims ist schnell gefasst: Sie haben sich zum Beispiel für ein anderes Objekt in Ihrer Nähe entschieden oder möchten

sich generell räumlich oder örtlich verändern. Allerdings wissen Sie nicht, welches Potenzial in dem Verkauf Ihrer Immobilie steckt und wie Sie den Prozess vorantreiben sollen? Dann sollten Sie als erstes am besten den Fokus auf eine solide Planung legen. Besonders im Hinblick auf den richtigen Zeitpunkt wird bereits der erste Fehler begangen. Oftmals soll der Verkauf am besten sofort und ohne große zeitliche Verluste erfolgen. Leider birgt dieses Vorhaben sehr viele Nachteile. Zum Beispiel besteht die Gefahr, die Entwicklung der aktuellen Zinslage vollkommen außer Acht zu lassen und somit auf einen potenziell lukrativeren Verkaufspreis zu verzichten. Maßgeblich hierfür sind besonders die aktuellen Niedrigzinsen, die sich vorteilhaft auf einen höheren Kaufpreis auswirken. Dadurch besitzen die interessierten Käufer ein verstärktes Bedürfnis nach ihrem Traum vom Eigenheim und sind auch bereit, für den eigentlichen Kaufpreis tiefer in die Tasche zu greifen.

Des Weiteren wird derzeit auch die Finanzierung für Immobilien-Interessierte immer attraktiver, da auch Baufinanzierungen aktuell einen überaus günstigen Kurs aufzeigen. Ein lohnenswerter Kurs ist aber nicht nur bei den Zinsen zu finden. Die Preise für Immobilien an sich entwickeln sich fast überall in Deutschland, insbesondere im Rhein-Main-Gebiet, sehr positiv. Sie sollten sich somit als Vorbereitung für den Verkauf genauestens über die Entwicklung der Immobilienpreise in Ihrer Umgebung informieren. Nur so können Sie ein ideales Gespür für den optimalen Preis Ihres Objekts erhalten. Ein weiterer wichtiger Aspekt in diesem Zusammenhang ist auch die sogenannte Spekulationssteuer, die beim Immobilienverkauf anfällt. Diese wird grundsätzlich fällig, sobald Sie den Verkauf Ihres Objekts anstreben, aber die Immobilie weniger als 10 Jahre in Ihrem Besitz ist.

Eine Ausnahme bildet an dieser Stelle das Eigenheim. Hiernach müssen Sie Ihr Eigenheim mindestens 2 bis 3 Jahre bewohnt haben, damit die Spekulationssteuer entfällt. Ein weiterer Aspekt, der vielen Verkäufern auf der Seele brennt, ist der Verkaufsprozess eines geerbten Objekts. Aus verschiedenen Gründen beanspruchen die Verkäufer die geerbten Immobilien nicht für sich selbst und die Unsicherheit bei der Veräußerung des so plötzlich

erhaltenen Objekts wächst. Dies ist natürlich nur allzu verständlich, schließlich ist dieser Prozess ebenfalls an bestimmte Fristen geknüpft. Eine steuerliche Abgabe bei dem Verkauf einer geerbten Immobilie ist grundsätzlich an die sogenannte Zehnjahresfrist gebunden. Sollten Sie den Verkauf des geerbten Objekts planen, achten Sie zunächst auf den eigentlichen Kaufzeitraum von der Person, von der Sie die Immobilie geerbt haben. Wurde die Immobilie vor mehr als zehn Jahren gekauft, so ist der Verkauf steuerfrei. Maßgeblich ist demzufolge nicht der Zeitrahmen der Erbschaft, sondern der Kaufzeitpunkt von der Person, von der Sie das Objekt geerbt haben.

2. Fehler: Fehlende Fachkenntnisse

„Wissen ist Macht“. - Dieses Sprichwort hat natürlich auch bei dem Immobilienverkauf seine Berechtigung. Denn ohne ausreichende fachliche und rechtliche Kenntnisse riskieren Sie schnell hohe finanzielle Einbußen. Wie eingangs erwähnt, spielen aus rechtlicher Sicht an dieser Stelle die Spekulationssteuer sowie Erbschaftssteuer eine zentrale Rolle. Aber auch fachliches Wissen kann bei dem Erzielen des Höchstpreises den Unterschied ausmachen. Schließlich unterscheiden sich die Verkaufspreise je nach Objektart, wie zum Beispiel bei einem Massivhaus, Fertighaus, Energiesparhaus, Holzhaus oder Fachwerkhaus, sehr. Aber auch die Beschaffenheit, Ausstattung oder Lage des Objekts sind wichtige Faktoren, die den Verkaufspreis beeinflussen. Aus diesem Grund sollten Sie bei dem Verkauf nichts dem Zufall überlassen und den Prozess bis ins letzte Detail durchdenken und planen. Auf diese Weise erzielen Sie nicht nur den erwünschten Höchstpreis, sondern erleichtern die Verkaufsabwicklung für alle Seiten sehr.

3. Fehler: Unterschätzung des Aufwands und der Kosten

Besonders bei geerbten Objekten oder bei einem bevorstehenden unvermeidbaren Umzug versuchen Verkäufer den Hausverkauf so schnell wie möglich über die Bühne zu bringen. Dies ist aufgrund der emotionalen

Umstände natürlich verständlich. Allerdings wirkt sich dieser Druck oftmals sehr negativ aus. Nicht nur können finanzielle Einbußen beim Verkaufspreis auftreten, sondern in erster Linie auch ungeahnte Mehrkosten entstehen. Gerade bei einem privaten Immobilienverkauf werden diese Mehrkosten von den Verkäufern sehr unterschätzt. Dennoch können schnell horrend Summen, aufgrund von Kosten für die Vermarktung für den Energieausweis, für wichtige Unterlagen oder auch für ein Wertgutachten auftreten. Aus diesem Grund sollten Sie den finanziellen sowie zeitlichen Aufwand eines Immobilienverkaufs nicht unterschätzen und sich niemals auf einen Verkauf unter Zeitdruck einlassen. Wenn Sie aber generell den Verkaufsprozess beschleunigen wollen, so sollten Sie diesen lieber gleich in professionelle Hände geben. Auf diese Weise umgehen Sie gezielt eine unprofessionelle Vermarktung, die gut und gerne bis zu 6 Monate und länger in Anspruch nehmen könnte.

4. Fehler: Falsche Wertermittlung des Verkaufspreises

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, der macht sich natürlich Gedanken, wie hoch der spätere Erlös ausfallen könnte. Und hier sind leider schon die ersten Fallstricken zu finden. Viele Verkäufer über- oder unterbewerten den Wert ihres Objekts aufgrund der gewählten Bewertungsmethode. Besonders beliebt sind im Zeitalter des Internets natürlich die Online-Bewertungsverfahren geworden. So praktisch und schnell das Verfahren bei diesen Online-Anbietern auch sein mag, so zwiespalten ist der letztendlich erscheinende Wert. Denn die meisten Anbieter arbeiten mit Angebotspreisen, die nur eine ungefähre finanzielle Richtung widerspiegeln und nicht den tatsächlichen und endgültigen Preis für die jeweilige Immobilie.

Wer also generell einen umfassenden und realistischen Verkaufspreis für seine Immobilie erhalten möchte, der sollte am besten Kontakt zu einem lokalen Immobilienmakler aufnehmen. Ein besonderer Pluspunkt von einem lokalen Berater ist die kostenlose und abgestimmte Immobilienbewertung. Der spätere Verkaufspreis wird von dem Profi anhand vieler spezifische und elementare

Faktoren zeitnah eruiert. Des Weiteren bietet die Ortsnähe aufgrund der flexiblen Besichtigungsmöglichkeiten einen gewaltigen Vorteil gegenüber einem Onlineprogramm. Auf diese Weise ist es entscheidend einfacher einen realistischen Verkaufspreis zu ermitteln.

5. Fehler: Die Immobilie wird unter ihren Möglichkeiten präsentiert

Wir leben in einer visuellen und schnelllebigen Welt. Da ist es nicht weiter verwunderlich, dass auch die punktgenaue Präsentation einer Immobilie bei dem Verkauf eine zentrale Rolle spielt. Leider unterschätzen viele Verkäufer den Mehrwert von einer gezielten Visualisierung des Objekts. So kommt es nicht selten zu dem Fall, dass die Immobilien nur mit ein bis zwei Bildern online auf verschiedenen Plattformen präsentiert werden. Zu allem Überfluss kommen noch erschwerend eine schlechte Bildqualität und eine ungeeignete Perspektive hinzu. Diese Aspekte sind natürlich für einen gewinnbringenden Verkauf nicht vorteilhaft. Damit eine Immobilie optimal in Szene gesetzt werden kann, muss das Objekt zunächst vor den Foto- und Besichtigungsterminen sowohl von innen als auch von außen in einem Top-Zustand versetzt werden.

Sauberkeit und Ordnung stehen demnach an erster Stelle. Des Weiteren sollten Sie stets ein besonderes Augenmerk auf notwendige Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten legen, um einen maximalen Gewinn erhalten zu können. Ist dies geschafft, so muss die Immobilie natürlich mit einem hochauflösenden Gerät abgelichtet werden. Schließlich können nur qualitative Aufnahmen bei einem potenziellen Käufer punkten. Je mehr hochwertige Bilder Sie aufnehmen, desto besser können sich die Interessenten einen idealen Gesamteindruck vom Objekt verschaffen. Natürlich können an dieser Stelle auch entsprechende Bildbearbeitungsprogramme für eine erfolgreiche Vermarktung sehr hilfreich sein. Und die Arbeit zahlt sich schlussendlich auch aus. Denn eine optimal präsentierte Immobilie kann den späteren Verkaufspreis um bis zu 10 Prozent erhöhen.

6. Fehler: Sie überschätzen Ihre Verhandlungsfähigkeiten

Egal wie viel Mühe, Zeit und Geld Sie investieren, um Ihre Immobilie zu verkaufen. Die ganze Arbeit kann zunichte gemacht werden, sobald es an die Verhandlungsgespräche mit dem Käufer geht. Wer kein Händchen für überzeugende und zielführende Verhandlungen besitzt, der kann schnell schmerzhaft finanzielle Einbußen einfahren. Besonders private Verkäufer unterschätzen oftmals die Bedeutung von soliden und erfolgreichen Verhandlungsgesprächen. Ihnen fehlen an der richtigen Stelle überzeugende Verkaufsargumente sowie eine durchgängig souveräne Gesprächsführung. Diese Elemente sind aber für eine erfolgreiche Preisverhandlung essentiell. Aus diesem Grund sollten Sie niemals unvorbereitet in eine Preisverhandlung gehen. Überlegen Sie sich am besten schon im Vorfeld eine geeignete Strategie.

Hierfür gibt es verschiedene Preisstrategien, die Sie nutzen können. Zum Beispiel können Sie einen „moderaten Startpreis“ wählen. Bei dieser Strategie veranschlagen Sie einen Angebotspreis von 105 bis 110 Prozent und bleiben somit nur leicht über Ihren eigentlichen Wunschpreis. Dieses Verfahren bietet sich besonders an, wenn Sie einen leicht erhöhten Gewinn ansteuern sowie einen geringen Spielraum während der Verhandlungen behalten möchten. Anders hingegen sieht es bei dem sogenannten „Hochpreismodell“ aus. Bei diesem Verfahren veranschlagen Sie sofort einen Angebotspreis von 120 bis 140 Prozent. Diese Strategie bietet sich allerdings eher bei offenen Besichtigungen bzw. bei sehr gefragten Objekten an. Wer demnach grundlos hoch pokert, der wird schlimmstenfalls kein Erfolg haben.

Eine weitere Strategie wäre auch die „Unter-Marktwert-Strategie“. Hier steht ein Angebotspreis deutlich unter dem Marktwert im Fokus. Dieses Verfahren wird eher bei Auktionen genutzt, bei denen sich die Interessenten gegenseitig überbieten und so den Preis nach oben schnellen lassen. Für private Verkäufer bietet sich demzufolge die „moderate Startpreis-Strategie“ an. Mit dieser Strategie haben Sie die Möglichkeit einen höheren Gewinn zu erzielen und Sie besitzen dennoch genügend Spielraum bei den Verhandlungen.

7. Fehler: Käufer und Kaufvertrag werden nicht ausreichend geprüft

Ein Scheitern so kurz vor dem Ziel kommt im Leben nicht gerade selten vor. Leider ist dies auch bei dem Immobilienverkauf keine Seltenheit. Egal wie viel Arbeit, Mühe und Zeit Sie in die Verhandlungen, Preisgestaltung und in das Marketing Ihres Objekts gesteckt haben, einen Aspekt sollten Sie immer beherzigen: Bleiben Sie bis zum Schluss wachsam! Überprüfen Sie vor dem Kaufabschluss stets die Bonität des Käufers. Dies inkludiert zum Beispiel die Schufa, die Finanzierungsbestätigung der Bank, die Kontoauszüge und auch einen nachvollziehbaren und aktuellen Eigenkapitalnachweis. Außerdem muss auch der schlussendliche Kaufvertragsentwurf sorgfältig geprüft werden, damit Ihnen keine finanziellen oder rechtlichen Nachteile entstehen. An dieser Stelle ist es besonders ratsam, sich fachkundige Hilfe einzuholen und nichts dem Zufall zu überlassen. Nur so können Sie eine reibungslose und rechtssichere Abwicklung gewährleisten.



Das Potenzial eines reibungslosen Verkaufs

Zusammenfassend lässt sich erkennen, dass es einige sehr entscheidende Faktoren gibt, die den Verkaufspreis einer Immobilie beeinflussen. Wir hoffen, dass Sie das Wissen dieses E-Books nutzen und so entsprechend Fehler beim Immobilienverkauf vermeiden können. Schließlich bedeutet jeder Fehler erhebliche finanzielle Einbußen und sie sind des Öfteren auch mit schmerzhaften Mehrkosten verbunden. Versuchen Sie also nicht Ihre Immobilie privat „auf gut Glück“ zu verkaufen. Überlegen Sie sich stattdessen eine gelungene Strategie und verfolgen Sie diese bis zum Schluss. Nur so können Sie möglichen Konsequenzen aus den Weg gehen und Ihre Immobilie zu einem Höchstpreis verkaufen.