



Immobilien sind Vertrauenssache
wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

Rodenkirchen
Altes Uhrmächerhaus
Hauptstraße 45
50996 Köln

Tel. 0221. 340 31 06
Fax 0221. 340 31 97

Lindenthal . Sülz
Hermeskeiler Platz
Hermeskeiler Straße 20
50935 Köln

www.albertwolter1919.de
info@albertwolter1919.de

13 typische Fehler von Privatverkäufern



- 1. Vermarktungsplanung und Verkaufsdauer**
Zeitplanung, wie und wo vermarkte ich ein Objekt, bin ich wirklich 18 Stunden am Tag erreichbar (Arbeit, in Terminen, etc) und habe ich alle wichtigen Unterlagen?
- 2. Falsche Hoffnungen wecken**
Privatverkäufer beschreiben Ihr Objekt oft in schillernden Farben. Das kann falsche Hoffnungen wecken und bei Besichtigungen zu Enttäuschungen führen. Emotionen wecken ist gut, aber sachlich korrekt. Professionelle Exposé-Erstellung ist sehr wichtig, ebenso wie professionelle Fotos, Videos o.ä.
- 3. Falsche Preiseinschätzung**
Der richtige Angebotspreis ist enorm wichtig. Ein zu niedriger Preis bedeutet Geld zu verschenken. Ein zu hoher Preis bedeutet oft eine zu lange Vermarktungsdauer, was dazu führt dass ein Objekt als verbrannt gilt.

Die korrekte Bewertung einer Immobilie erfordert detaillierte Marktkenntnis und eine fachliche einwandfreie Beurteilung von Substanz, Mängeln = werterhöhende und wertmindernde Faktoren.

**Vermögensverluste für den Objekt-Verkäufer*
entstehen beim Immobilienverkauf, wenn der Angebots-Preis zu hoch angesetzt wurde**





4. Baumängel und Schäden verharmlosen

Privatverkäufer sind durch Baumängel und Bauschäden verunsichert.
- kann ich meine Immobilie so überhaupt verkaufen?
- auf welche Schäden und Mängel muss ich Interessenten aufmerksam machen?
- wie wirkt sich das auf den Preis aus?

5. Fehlende Unterlagen

Privatverkäufer wissen oft nicht, welche Unterlagen sie brauchen und wo sie dieser organisieren können (Lageplan, Baulasten, Grundbuchauszug, Energieausweis etc.)

6. Potenzial(e) verschenken

Demografischer Wandel, energetische Standards / erneuerbare Energien. Privatverkäufer über- oder unterschätzen häufig die Potenziale Ihrer Immobilie.

7. Fehlender Energieausweis

Spätestens zum Besichtigungstermin muss bei den meisten Immobilien ein Energieausweis vorliegen. Wo lassen Sie seriös einen Energieausweis erstellen? Brauchen Sie einen bedarfsorientierten oder einen verbrauchsorientierten Energieausweis?

8. Mangelnde Erreichbarkeit

Privatverkäufer unterschätzen oft die Zahl der Interessenten. Ein weiteres Problem aufgrund mangelnder Erfahrung und Fragetechniken ist auch das Filtern von Besichtigungstouristen. Welche Kommunikationskanäle biete ich an? Sind Sie erreichbar, wenn Sie zur Arbeit sind, Einkäufe erledigen oder gerade einen Termin wahrnehmen? Vielleicht verpassen Sie gerade DEN potenziellen Käufer.

9. Falsche Wohnflächenangaben

Alte Wohnflächenberechnungen sind oft falsch bzw. unvorteilhaft. Selbst die Wohnflächen berechnen provoziert Fehler. Wohnflächenverordnung etc. – verschenken Sie keine Quadratmeter und machen Sie sich nicht haftungstechnisch angreifbar. Wie fließen Raumhöhen in die Berechnung mit ein, Keller-, Abstell- und Hobbyräume. Schwimmbäder, Terrasse und Loggia?



10. Uneingeschränktes Vertrauen

Nicht jeder Interessent der sich für eine Besichtigung anmeldet will Ihr Objekt kaufen. Neugierige Besichtigungstouristen sind die harmloseste Form solcher Besucher. Privatverkäufer haben oft keinen Zugriff auf Schufa-Auskünfte o.ä. Vorsicht ist auch geboten bei der Herausgabe von privaten Informationen und Unterlagen.

11. Besichtigungen organisieren

Das Verkaufsgespräch! Privatverkäufern fehlt oft die Erfahrung. Sie sind nicht geschult in Einwandbehandlung, Unterstützung von positiven Tendenzen. In Ihrer eigenen Immobilie übersehen Sie u.U. Dinge, die für Sie normal aber für Dritte u.U. störend sind. Oft wird auch der Zeitaufwand und die Anspannung bei solchen Terminen unterschätzt.

12. Haftungsfallen nicht beachtet

Gerade bei Wohnflächenangaben, Energieausweis, Objektbeschreibung, Rechte und Belastungen sowie Mängeln drohen Haftungsfallen die schlimmstenfalls zur Rückabwicklung des Kaufvertrages oder Schadenersatz führen können.

13. Fehlerhafter Kaufvertrag

Der Notar hat lediglich Pflicht seine Beurkundungs- und Beglaubigungsfunktion zu erfüllen und erkennbar fehlende Informationen anzusprechen. Unter Umständen müssen aber persönliche Aspekte bei den Formulierungen des Vertrages berücksichtigt werden. Übergabetermine realistisch organisiert, folgende Wohnsituation klar uvm.

Damit wir uns nicht falsch verstehen. Wir möchten keine Panik schüren, aber für wichtige Themen sensibilisieren.

Mit besten Empfehlungen

Albert Wolter Immobilien
Ihr privater Makler seit 1919