

10 wichtige Punkte für Immobilieneigentümer

- 1** Unterlagen, Fotos und sonstige Informationen über Ihre Immobilie können auch Jahre später für einen eventuellen Verkauf wichtig sein. Bewahren Sie diese Dokumente auf, auch wenn Sie heute keine Verkaufsabsicht haben sollten.
- 2** Behandeln Sie Ihre Verkaufsabsicht so lange vertraulich, bis Sie sich entschieden haben, ob, wie und ab wann Ihre Immobilie verkauft werden soll.
- 3** Informieren Sie sich über die Angebots- und Nachfragesituation am regionalen Immobilienmarkt. Die zuverlässigsten Auskünfte erhalten Sie von Experten, die tagtäglich mit dem Verkauf von ähnlichen Objekten in der gleichen Gegend zu tun haben.
- 4** Besprechen Sie Ihre Überlegungen nur mit Fachleuten, denen Sie vertrauen können und die Ihre Informationen so lange vertraulich behandeln, bis Sie ihnen einen klaren (möglichst schriftlichen) Auftrag erteilt haben.
- 5** Es gibt unechte und leider auch unseriöse Kaufinteressenten. Geben Sie bei den Erstgesprächen nur wenige Informationen weiter. Versuchen Sie zuerst herauszufinden, ob eine echte Kaufbereitschaft besteht.
- 6** Wenn Sie nicht selbst Kaufinteressenten suchen und mit diesen verhandeln wollen, sollten Sie nur einen erfahrenen Partner Ihres Vertrauens, der dann auch den Verkauf allein zu verantworten hat, beauftragen – keinesfalls aber mehrere Personen oder Firmen.
- 7** Ihre Immobilie ist kein Serienprodukt. Deshalb hängt der spätere Verkaufserfolg ganz wesentlich von einer sorgfältig festgelegten Verkaufsstrategie ab.
- 8** Für eine Immobilie gibt es Kaufinteressenten aus bestimmten Zielgruppen. Auf diese Gruppen müssen das Angebot und alle Werbemaßnahmen ausgerichtet sein. „Nach allen Mücken schlagen“ bringt nichts.
- 9** Bei einer Besichtigung Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung gewähren Sie den Besuchern viele Einblicke in Ihre persönlichen Bereiche. Öffnen Sie deshalb nur vertrauenswürdigen Personen und keinesfalls überstürzt Ihre eigenen vier Wände.
- 10** Machen Sie Kaufinteressenten gegenüber keine Aussagen, die diese als verbindliche Zusage verstehen könnten. Auch wenn solche verkaufsfördernde Aussagen nicht im Kaufvertrag aufgeführt sind, können sie bei der Hausübergabe oder auch noch später zu ärgerlichen Auseinandersetzungen führen.