

RATGEBER VERKAUFSFEHLER

 **CHRISTIAN DISCHINGER**
Unternehmen für Immobilienwirtschaft
Ihr Immobilienexperte





RATGEBER

VERKAUFSFEHLER

HAUSVERKAUF ODER AUSVERKAUF? FEHLER VERMEIDEN!

Ein paar Klicks, und Ihre Immobilie hat einen neuen Besitzer. Schneller geht es kaum. Doch maklerlos bedeutet nicht makellos – und deshalb gibt es eine Reihe von Fehlern, die man vermeiden sollte, wenn das private Projekt „Hausverkauf“ nicht zum Ausverkauf verkommen soll...

KEINE AHNUNG

Was ist mein Haus wert und wie finde ich es heraus? Welche Dokumente muss ich bereithalten und wie gestalte ich den Kaufvertrag?

Wer auf die Frage nach Know-how mit „Who knows?“ antwortet, sieht womöglich auch im Verkaufsgespräch nicht besonders glücklich aus.

GEFÜHLSDUSELEI

Nichts ist so wertvoll wie Erinnerungen? Stimmt – bloß nicht in finanzieller Hinsicht. Emotionale (Ver-) Bindungen zum eigenen Haus haben bei der Ermittlung eines Kaufpreises nichts zu suchen.

Wer das nicht einkalkuliert, der liegt mit seiner Vorstellung deutlich...



ÜBER WERT

Auch wer auf eigene Faust im Internet oder in der Nachbarschaft recherchiert, was er für sein Haus verlangen kann, könnte später die Faust in der Tasche ballen.

Während Sie preislich vielleicht „Pi mal Daumen“ oder mit übertriebenen Erwartungen unterwegs sind, kennen Interessenten den Markt meist sehr genau.

Müssen Sie beim Verkaufsprozess erst alles genau nachsehen, haben Sie... genau: das Nachsehen.

UNTER WERT

Der Verkauf der eigenen vier Wände erfordert einigen Auf-Wand: Wertermittlung, Dokumentenbeschaffung, Exposé-Erstellung, Zielgruppenbestimmung, Interessentenauswahl, Besichtigungsprozedere, Bonitätsprüfung.

Wer das nicht direkt auf dem Schirm hat, kommt bald in Verzug.

Wer in Zeitnot gerät, lässt wichtige Aspekte aus. Wer Grundlegendes verpasst, lässt andere billig davonkommen – zumindest beim Hausverkauf.

WEITWINKEL

Wer die ganze Stadt zu sich einlädt, der muss damit rechnen, dass sie auch kommt.

Um den Fokus stattdessen auf den kleinen Kreis erfolgversprechender Interessenten zu richten, sollte das Inserat zur Aussiebung von „Spaßbieterern“ und Besichtigungstouristen dienen.

Aufschlussreiche Fotos und eine digitale Panorama-Tour durch Ihre Immobilie schaffen Klarheit.

Weniger Transparenz hingegen beim zugrundeliegenden Text kann ebenfalls hilfreich sein: Wessen Interesse geweckt ist, der wird sich samt Kontaktdaten schon bei Ihnen melden...

FAZIT

Wer kein Experte ist, der sollte sich einen zu Hilfe nehmen. Jahrelange Erfahrung und objektive Perspektive: Makler vermeiden Makel beim privaten Hausverkauf.

 **CHRISTIAN DISCHINGER**
Unternehmen für Immobilienwirtschaft

Ihr Immobilienexperte

Augustenstr. 11 . 93049 Regensburg . Tel: (0941) 30 78 74 -00
info@dischinger-immobilien.de . www.dischinger-immobilien.de