

FEHLER 1

Keine Geduld: Der Verkauf eines Hauses ist zeitintensiv. Bewertung der Immobilie, Beschaffung aller relevanten Dokumente und Erstellung eines aussagekräftigen Exposés. Zielgruppenbestimmung und Implementierung von Marketingstrategien. Vorauswahl potenzieller Käufer, Organisation und Durchführung der Besichtigungen und Prüfung der Käuferbonität und so weiter..

FEHLER 2

Der Angebotspreis ist zu hoch. Als Daumenregel gilt: Der Marktpreis ist der Preis, zu dem mindestens zwei Interessenten bereit sind, mit Ihnen zum Notar zu gehen.

FEHLER 3

Mangelndes Know-how: Wie bewerte ich meine Immobilie? Welche Dokumente brauche ich und welche Formulierungen müssen unbedingt in dem Kaufvertrag stehen? Ein Mangel an diesem Know-how wirkt sich oft negativ auf die Verkaufsgespräche aus und lässt Sie in einer angreifbaren Position zurück.

FEHLER 4

Kein Netzwerk: Ob bei der Bestimmung des Kaufpreises oder Vermarktung des Objekts, Privatverkäufern fehlt es oft an guten Kontakten in die Branche.

FEHLER 5

Emotionale Bindung: Die erste gemeinsame Wohnung, das Haus, in dem die Kinder zur Welt kamen oder der Garten, in dem der Hund unter der Linde begraben wurde. Für die meisten Menschen ist ihr Haus mehr als nur ein Gebäude – es ist ihr Zuhause, ein Wohlfühlort, an dem viele Erinnerungen und vor allem Emotionen hängen. Geht es dann darum, dieses zu verkaufen, scheitern viele Privatverkäufer an genau dieser Emotionalität. Unrealistische Preisvorstellungen und mangelnde Sachlichkeit können die Folge sein.

FEHLER 6

Das Aufmacherbild ist eine Toilette mit offenem Deckel. Die Fotos sind das erste, was der Interessent sieht. Dementsprechend zentral und wichtig sind diese. Die heutige Technik ermöglicht es Fotos mit Quadrocopter, Hochstativen, virtuellen 360°-Rundgängen und Weitwinkelobjektiv zu machen. Wenn die Chance besteht auf solche Techniken zurückzugreifen, sollte keine Zeit und Mühe gespart werden und aktuelle Präsentations-Möglichkeiten genutzt werden.

FEHLER 7

Schlechte Erreichbarkeit: Manche Eigentümer haben eigentlich keine Zeit für den Verkauf. Wenn Sie den Verkauf selbst übernehmen wollen, sorgen Sie dafür, dass man Sie gut erreichen kann. Telefonisch, per Email und per Fax. Sonst gehen Ihnen Interessenten verloren und Sie wissen nicht einmal wie viele.