

## "10 Goldene Regeln" beim Immobilienverkauf

Beim Verkauf von Häusern oder Wohnungen haben sich bei unserer Tätigkeit als Immobilienmakler die folgenden "10 Goldenen Regeln" besonders bewährt:

1. Nehmen Sie sich Zeit für den Verkauf Ihrer Immobilie, bereiten Sie den Verkauf gründlich vor und treffen Sie Ihre Entscheidungen in Ruhe. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen.
2. Räumen Sie frühzeitig alle Unklarheiten zu den Eigentumsverhältnissen aus dem Weg. Wenn es Unstimmigkeiten mit anderen Erben oder nach einer Scheidung gibt oder Dienstbarkeiten wie Wohnrechte bestehen, klären Sie diese vor Beginn des Verkaufs.
3. Sagen Sie beim Immobilienverkauf niemals offensichtlich die Unwahrheit. Sie bringen sich in die berühmte "Teufels Küche", wenn Sie bekannte Mängel verschweigen.
4. In den meisten Fällen kommt es am Ende des Verkaufsprozesses zu einer Verhandlung über den Preis. Vor Beginn dieser Verhandlung sollten Sie Ihre "Schmerzgrenze" festlegen. Also den Preis, unter dem Sie keinesfalls verkaufen wollen.
5. Wenn Sie das Exposé texten, Mails schreiben oder mit Interessenten telefonieren: Wählen Sie Ihre Worte mit Bedacht. Interessenten erinnern sich meist an jedes Wort. Und gegen die "Macht der Worte" kommt man nur schwer wieder an.
6. Mit Verbreitung moderner Smartphones hat praktisch jeder eine hochwertige Kamera in der Hosentasche. Also abgedrückt, speichern, fertig. So einfach ist es leider nicht. Denn die Qualität eines Fotos hängt mehr von Lichteinfall, Bildzuschnitt und Arrangement ab.
7. Wenn Immobilienverkäufe scheitern, dann ist unserer Erfahrung nach - neben ungeklärten Eigentumsverhältnissen - eine zu hohe Preiserwartung des Verkäufers die häufigste Ursache. Das können Sie vermeiden, indem Sie den Wert der Immobilie durch einen Dritten wie einen regional erfahrenen Makler bestimmen lassen.
8. Zu den größten Überraschungen für Immobilienverkäufer gehört, dass Interessenten ihr Haus oder ihre Wohnung mit völlig anderen Augen sehen. Details, die den Besitzern seit Jahren liebevoll ans Herz gewachsen sind, sind Interessenten womöglich gleichgültig. Auf diesen Wechsel der Perspektive müssen Sie sich einstellen. Dazu gehört auch: Ihre eigenen Emotionen in Verbindung mit dem Haus sollten Sie unbedingt zurückstellen.
9. Formal ist der Notar ein neutraler Dritter, der die Interessen von Verkäufer und Käufer in einem Kaufvertrag in Einklang bringt. Und das stimmt natürlich auch. Trotzdem: Wählen Sie den Notar selbst. So können Sie vorab offene Fragen besprechen.
10. Seien Sie gerne freundlich, aber bleiben Sie in der Sache umso bestimmter und klarer. Verschieben Sie kritische Punkte niemals nach hinten, sondern sorgen Sie stets für eine zügige Klärung. Halten Sie relevante Ergebnisse kurz schriftlich fest, damit sie später in den Kaufvertrag aufgenommen werden können. Wenn Sie das Gefühl haben, ein Interessent hat Sie nicht verstanden, machen Sie den Punkt nochmals deutlich.