



11 FALLEN

**DIE SIE RICHTIG GELD
KOSTEN, WENN SIE IHR**

**HAUS SELBST
VERKAUFEN**

FALLEN, DIE SIE BEIM PRIVAT- VERKAUF IHRER IMMOBILIE UMGEHEN SOLLTEN



KERSTIN KEIL

Um es vorweg zu sagen: eine Immobilie ist meistens der größte Vermögenswert, den man besitzt. Fehler im Verkaufsprozess können daher schnell viel Geld kosten. Ich möchte Ihnen die häufigsten Fallen offen legen.

FALLE 1 Der falsche Kaufpreis

Meistens schätzt man als Eigentümer den Kaufpreis seiner Immobilie höher ein als er tatsächlich ist. **Überzogene Kaufpreisforderungen** sind Hinderungsgrund Nr. 1, weswegen sich der Verkauf der Immobilie **über Monate oder sogar Jahre hinziehen** kann. Zu lange mit unrealistischem Preis am Markt schadet auch Ihrer Glaubwürdigkeit als Verkäufer. Ebenso ist ein **zu günstiger Kaufpreis** ein herber **finanzieller Verlust**, weil man z.B. das Ausbaupotential des Hauses oder die zusätzliche Bebaubarkeit des Grundstückes nicht erkannt hat. Eine **qualifizierte Wertermittlung** Ihrer Immobilie bringt Ihnen **Sicherheit** und schafft Fakten.

FALLE 2 Der zu emotionale Blick auf die eigene Immobilie

Ob Sie die Fliesen des Bades einzeln ins Haus getragen haben, interessiert einen Käufer nicht. Noch schlimmer: ihm gefallen die Fliesen gar nicht und möchte daher den Kaufpreis mindern. Sie müssen die **Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie analysieren** können ohne den emotionalen Blick darauf zu haben. In jeder vermeintlichen Schwäche oder Nachteil liegt für einen anderen Käufer eine Stärke oder Vorteil. Dies müssen Sie erkennen können und entsprechend herausstellen: durch Bilder, Beschreibungen und passend ausgerichteter **Marketing-Strategie**.

FALLE 3 Besichtigung nicht „nebenher“ laufen lassen

Für einen Erwerber ist die **Besichtigung ein ganz wichtiger Schritt** in seinem persönlichen Ziel eine Immobilie zu kaufen. Dafür nehmen sich die Menschen Zeit, zum Teil sogar einen Tag Urlaub. Lassen Sie daher einer Besichtigung den **hohen Stellenwert** zukommen und **nicht „nebenbei“ in Ihrem Alltag** mitlaufen. Am besten besichtigt man bei Tageslicht und auch idealerweise, wenn die Kinder unterwegs sind und der Hund nicht kläffend dem Interessenten am Bein hängt. Wer sich willkommen fühlt, schafft eine positive Verbindung zum Objekt.

FALLE 4 Endloser Haustourismus und keinen potentiellen Käufer in Sicht

Ganz ehrlich: Sie möchten doch nicht, dass Ihnen **ständig fremde Menschen** durch das Schlafzimmer laufen. Menschen, von denen Sie nicht einmal wissen, ob Sie die **finanziellen Möglichkeiten** haben, ein Haus zu kaufen. Oder überhaupt zu Ihrem Haus passen auf Grund von Grundriss und Größe. Es gibt auch Menschen, die haben als Hobby „Haustourist“ und schauen sich gerne an, wie andere wohnen. Sie müssen **im Erstkontakt herausfiltern**, wer nur „gucken“ will und **wer wirklich interessiert ist**. Nur so verhindern Sie lästigen Dauerbesuch zu den unmöglichsten Zeiten.

FALLE 5 Die richtigen Fragen beantworten

Einen Erwerber interessiert, wann Sie die Heizung erneuert haben oder die Fenster ausgetauscht, in welchem Zustand die Wasserleitungen sind oder die Elektrik erneuert wurde. Er möchte wissen, was die **EnEV (Energieeinsparverordnung)** von ihm als Neuerwerber verlangt oder ob eine **Wärmedämmung** sinnvoll wäre. Bereiten Sie sich auf solche Fragen vor. Vielleicht können Sie auch noch Rechnungen vorlegen und so **Modernisierungen** belegen. Oder Sie haben sogar Kostenvoranschläge für eine energetische Verbesserung der Haussubstanz.

FALLE 6 Die Immobilie wird unter ihren Möglichkeiten präsentiert

Es sind manchmal die kleinen Dinge, die eine **Immobilie gepflegt aussehen lässt**. Räumen Sie nochmals auf, lassen Sie keine dreckige Wäsche im Bad liegen oder Geschirr in der Küche stehen. **Entrümpeln Sie die Garage**, damit man sieht, dass man ein Auto reinstellen kann, ebenso den Keller. Gerade im Keller verbirgt sich häufig Schimmel hinter Kisten und Gerümpel. Geben Sie dem Erwerber die Möglichkeit, das **Objekt im besten Licht** zu sehen, denn dann wird er auch bereit sein, einen entsprechenden Kaufpreis zu zahlen.



FALLE 7 Fehlende Unterlagen

Unterschätzen Sie nicht, wie wichtig Unterlagen im Verkaufsprozess sind. Angefangen von Plänen und Wohnflächenberechnung, Kubatur-Aufstellung, Flurkarte, Grundbuchauszug, Brandversicherungsurkunde usw. **Sollten Sie diese Unterlagen nicht mehr haben,** müssen Sie diese beschaffen. Ein Erwerber braucht diese Dokumente für das Kreditinstitut, um eine **Finanzierung** aufstellen zu können. Sollten z.B. keine Pläne mehr vorliegen und auch beim Bauamt in der Handakte keine Pläne hinterlegt sein, müssen Sie diese über einen **Architekten erstellen lassen.**

FALLE 8 Eine Anzeige schalten und schon geht es los?

So einfach es klingt, ist es aber nicht. Denn Sie müssen überlegen, **wo Sie Ihr Angebot bewerben wollen.** Da Privatverkäufer häufig preissensibel in ihrer Vorgehensweise sind, wird nur ein Marktplatz zur Präsentation ausgesucht, um Kosten zu sparen. **Immobilienmarketing ist aber sehr vielfältig und digital.** Ob Sie eine **Webseite für das Objekt** erstellen wollen [Vorteil: Sie können das Objekt sehr gut mit Bildern, Video und Beschreibungen präsentieren] oder eine **Anzeige in einem Immobilienportal** aufgeben, entscheidend ist, dass Sie es entsprechend **auf Ihre Zielgruppe ausrichten und professionell auftreten,** damit Ihr Objekt auch den Stellenwert in der Trefferliste erhält, den Sie gerne möchten: nämlich ganz oben!

FALLE 9 Verkaufsgespräche selber führen – der direkte Weg in die Sackgasse

Jeder Mensch möchte gerne in einer Ankauf-Verkaufssituation **Verhandlungsgeschick** beweisen. Und man möchte auch einen Verhandlungserfolg! Einfach sagen, dass man diesen Preis möchte, weil man besagte Fliesen mit der Hand ins Haus getragen hat, funktioniert aus meiner Erfahrung heraus nicht. Emotionalität ist in solchen Gesprächen hinderlich. Um die Kompromissbereitschaft bzw. die **Preisspanne des Kaufinteressenten** auszuloten, bedarf es bestimmter **Kommunikationstechniken**.

FALLE 10 Den Kaufvertrag macht doch der Notar

Der Notar entwirft den Kaufvertrag unter **Vorgabe der Details und Absprachen**, die ihm die Parteien mitteilen. Natürlich sind **Kaufverträge** in ihrem Inhalt standardisiert, aber Sie müssen darauf achten, dass all die Punkte, die Sie mit dem Käufer besprochen haben, im Vertrag auch niedergeschrieben sind. **Wenn unterzeichnet ist, können Sie diese Dinge nicht mehr ändern**. Der Notar ist eine neutrale Person, die Sie inhaltlich belehrt, für Sie jedoch nicht die Verhandlungen führt.

**Das ist Ihnen
alles zu viel?**



Senden Sie mir eine E-Mail:
mail@keil-immobilien.de

FALLE 11 Die Zeitfalle

Wenn Sie das bisher Gesagte Revue passieren lassen, stellen Sie vielleicht fest, dass ein **Privatverkauf sehr zeitintensiv** ist. Sie müssen das zuzüglich Ihrer eigenen Arbeits- und Familienzeit erledigen. **Für einen Makler ist das aber sein Tagesgeschäft**. Die Behörden-gänge, das Aufarbeiten der Unterlagen, die Kontakte zu entsprechenden Fachfirmen, ein Makler macht das täglich und nicht „nebenher“. Zudem hat ein Makler die **Vermarktungsstruktur mit Webseite, Anzeigenkontingenten, Social Media Auftritten**. Das Objekt kann dadurch in wenigen Stunden am Markt sein und in Märkten, die heiß umkämpft sind, ist Zeit alles. Dadurch kann der Verkauf in sehr kurzer Zeit **finanziell erfolgreich** erledigt sein.



Sie wollen Ihre Immobilie oder Wohnung vermieten?

Dann melden Sie sich jetzt telefonisch **(06151-26581)** oder per E-Mail **(mail@keil-immobilien.de)** bei mir, um sich kostenlos und unverbindlich über meinen Vermieter-Service zu informieren.

Ihre Kerstin Keil

Über mich

Ich heiße Kerstin Keil und führe unser Familienunternehmen **„Keil Immobilien GmbH“** nun in 2. Generation. **Seit 38 Jahren** sind wir erfolgreich am **Darmstädter Immobilienmarkt** für Verkäufer und Vermieter tätig.

Die Immobilie als Wirtschaftsgut ist abhängig von den Menschen, die sie bewohnen, besitzen oder sich mit ihr wirtschaftlich auseinandersetzen. Aus meiner 22-jährigen Erfahrung heraus sind „Soft Skills“ im immobilienwirtschaftlichen Prozess entscheidend, um Erfolge zu erzielen. Durch meine beiden Studiengänge Soziales und Wirtschaft habe ich eine Arbeitsweise, die diese Kompetenzen verbindet. Gerade in schwierigen Verhandlungssituationen mit emotionalen Parteien kann ich meine Fähigkeiten in der Mediation sehr gut einsetzen.

Mein Vorgehen ist geprägt von schnellem, engagiertem Einsatz, von Bodenständigkeit und Zuverlässigkeit. Was ich beginne, bringe ich zu Ende. Dadurch sichere ich dem Kunden und Auftraggeber den gewünschten Erfolg.



Impressum

Inhaltlich Verantwortlicher gem. § 55 II RStV:

Kerstin Keil
Keil Immobilien GmbH
Schulstraße 9
64283 Darmstadt

Grafische Gestaltung

Sebastian Buschmann Design & Marketing
info@brandmore.de

Haftung für Inhalte

Die Inhalte dieses Ebooks wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte kann ich jedoch keine Gewähr übernehmen.

Urheberrecht

Die erstellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung bedürfen der schriftlichen Zustimmung der Erstellerin. Soweit die Inhalte in diesem Dokument nicht von mir erstellt wurden, werden die Urheberrechte Dritter beachtet.

Insbesondere werden Inhalte Dritter als solche gekennzeichnet, wenn sie der Kennzeichnungspflicht unterliegen. Sollten Sie trotzdem auf eine Urheberrechtsverletzung aufmerksam werden, bitte ich Sie um einen entsprechenden Hinweis. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Inhalte umgehend entfernen.

Copyright © 2018 Kerstin Keil