

Die größten Fehler beim Immobilienverkauf

„Hätte ich das gewusst, hätte ich es ganz anders gemacht!“ Dieser Stoßseufzer haben bestimmt schon viele nicht mehr ganz so hoffnungsvolle Immobilienverkäufer am Ende ihres Verkaufsprozesses ausgestoßen. Denn gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf von Liegenschaften sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. „Die meisten Fehler unterlaufen am Anfang des Verkaufsprozesses, und sie können schwer wiegen, geht es doch bei Immobilientransaktionen zumeist um viel Geld.“, berichtet Mag. Nikolaus Lallitsch, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich, aus langjähriger Erfahrung. Und das sind die sieben größten „Sünden“ beim Immobilienverkauf:

1) Mangelnde Planung:

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie die eigene Immobilie auf den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite.

Tipp: Planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert. Wenn alle für Sie relevanten Fragen (z. B.: gewünschter Verkaufspreis, Übergabezeitpunkt, Bewerbung der Immobilie etc.) im Vorfeld geklärt wurden, wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

2) Falsche Hoffnungen wecken

Im Laufe der Zeit haben Immobilienbesitzer Zeit, Geld und Herzblut investiert und ihre Immobilie ganz nach ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen daher oft dazu, das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten falsche Vorstellungen.

Tipp: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

3) Falsche Preiseinschätzung:

Beim Verkauf einer Immobilie richtet sich der erzielbare Preis nach der Nachfrage am Markt, und die kann je nach Lage, Immobilientyp und Verkaufszeitpunkt sehr unterschiedlich sein. Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Je höher der Angebotspreis über dem tatsächlichen Marktwert liegt, umso länger dauert der Verkaufsprozess – und umso geringer ist der am Ende erzielte Verkaufspreis. Am besten fährt wer mit einem Angebotspreis leicht unter dem Marktwert in den Verkauf startet. So spricht man zahlreiche Interessenten an, die sich gegenseitig



überbieten möchten - was sich positiv auf den schlussendlich erzielten Verkaufserlös auswirkt. Ing. Mag. (FH) Peter Weinberger, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich: „Viele Verkäufer priesen ihr Objekt zu hoch aus, weil sie meinen so am Ende mehr Geld dafür zu Erlösen, nach dem Motto „nachlassen kann man immer noch“. Das Gegenteil ist wahr: Studien aus Deutschland¹ haben gezeigt dass ein um 20% über dem Marktwert liegender Angebotspreis dazu führt dass der Verkaufsprozess im Schnitt ein Jahr (!) dauert, und der erzielte Erlös um 20% unter dem tatsächlichen Wert liegt.“ Wer mit einem Abschlag von 5% vom Marktwert startet verkauft dagegen im Schnitt nach nur 16 Tagen und der Erlös liegt um 5% über dem Marktwert.

Tipp: Versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Wären Sie selbst bereit, den geforderten Preis zu bezahlen? Wenden Sie sich an einen Fachmann – eine professionelle Marktwerteinschätzung und ausführliche Marktanalyse sind hier unerlässlich.

4) Fehlende Unterlagen:

Ein Interessent möchten sich natürlich genau über die Immobilie informieren bevor er sich zum Kauf entschließt. Daher sollte sichergestellt sein, dass alle nötigen Unterlagen (z. B.: Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten, Katasterkarte, Baubeschreibung, Betriebskostenabrechnungen und Protokolle usw.) bereit sind, um keine Auskunft schuldig zu bleiben.

Tipp: Erstellen Sie ein aussagekräftiges Exposé. Die Gestaltung von Bild und Text sollte dem Wert Ihrer Immobilie angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen. Erfahrene Makler wissen welche Unterlagen rechtlich nötig sind und welche aus Transparenzgründen empfehlenswert. Das schafft Rechtssicherheit.

2

5) Mangelnde Erreichbarkeit:

Der Immobilienmarkt bietet Kaufinteressenten derzeit eine große Auswahl an verfügbaren Angeboten, die im Internet nur einen Klick entfernt sind! Wer immer nur auf einer Handymailbox landet wird sich daher rasch anderen Angeboten zuwenden.

Tipp: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende.

¹ Quelle: Immobilien Profi Nr. 85/2016, nach iib Institut Dr. Hettenbach GmbH



6) Falsche Einschätzung der Verkaufsdauer:

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in kürzester Zeit abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Unter Druck ist der Verkäufer immer in der schlechteren Verhandlungsposition. Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis.

Tipp: Umso zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen. Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

7) Fehlende Vermarktungsstrategie

Familienhaus oder Ordination mit Arztwohnung? Studenten-Bude oder Best-Ager-Domizil? Nicht jedes Objekt ist für jede Interessentengruppe gleich gut geeignet. Es gilt die passende Zielgruppe für die Immobilie zu finden und sie mit dem richtigen Kaufpreis (siehe 3) und geeigneten (Werbe)Maßnahmen anzusprechen.

Tipp: Überlegen Sie wen Sie mit ihrem Objekt ansprechen möchten und welche alternativen Nutzungsmöglichkeiten Ihre Immobilien evtl. bieten könnte. Diese sollten jedoch mit der baurechtlichen Widmung konform gehen. Werbemaßnahmen wie z.B. Wortanzeigen oder Online-Inserate sollen optisch und inhaltlich zur Zielgruppe passen und in Medien geschaltet werden die von dieser Interessentengruppe auch tatsächlich gelesen werden.

3

Die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und kompetenten Immobilienmakler gewährleistet Rechtsicherheit und die Gewissheit rasch und zum besten Preis zu verkaufen. Raiffeisen Immobilien etwa bietet allen Immobilienverkäufern eine exklusive „Leistungsgarantie“ - ein exakt definiertes Paket mit 55 Services, von der Marktpreiseinschätzung über die Aufbereitung der Immobilien zum Verkauf und die richtige Vermarktungsstrategie bis zur Vorbereitung des Kaufvertrages. So haben Verkäufer stets den Überblick welche Services die Raiffeisen Makler für sie erbringen und können sicher sein, die obigen Fehler zu vermeiden.

Weitere Expertentipps rund um das Thema Wohnen & Immobilien finden Sie auf dem neuen Immobilien-Blog von Raiffeisen Immobilien, www.ganzbeihnen.at

Rückfragen:

Mag. Anita Köninger

Marketing & PR

Raiffeisen Immobilien NÖ Wien Burgenland

F.-W.-Raiffeisen-Platz 1, A-1020 Wien

Tel. +43-(0)517 517-33

E-Mail: anita.koeninger@riv.at

www.raiffeisen-immobilien.at

