

- Verkaufsmandate, Finanzierungen und Beratungen für Wohn- und Geschäftsimmobilien •
- Versicherungsberatungen rund ums Eigenheim •

Artikel von Jürg Zulliger (Tages-Anzeiger)

Immobilien zu verkaufen ist kein Kinderspiel

Private Hausverkäufer begehen meist drei Fehler:

Sie bewerten es zu hoch, präsentieren es in schlechtem Zustand und sind zu ungeduldig.

Nehmen wir als Beispiel Familie M.*, die aus beruflichen Gründen ihr Reiheneinfamilienhaus aufgibt. Nach zwei Monaten intensiver Verkaufsbemühungen stellt Walter M. Ernüchtert fest: „Durch Ausschreibungen in Zeitungen und auf dem Internet fanden wir ein Dutzend Kaufinteressenten. Fünf haben das Haus besichtigt, vier haben abgesagt und einer wollte kaufen, hatte aber zu wenig Eigenkapital.“ Ebenso unergiebig bleiben die Bemühungen von Urs B., Besitzer eines stattlichen Einfamilienhauses in einem Zürcher Vorort. Er sucht seit über einem Jahr Käufer: „Auf Grund der Baukosten und von Renovationen veranschlagten wir den Wert des Hauses auf mindestens eine Million. Doch die meisten Interessenten fanden, dass bei dem Preis auch noch gleich ein Swimmingpool und eine Sauna inbegriffen sein sollten.“

Zu optimistischer Wert

Private Hausbesitzer, die zum ersten Mal in ihrem Leben ein solches Geschäft an die Hand nehmen, erliegen immer wieder Irrtümern.

Fehler Nummer eins:

Falsche Preisvorstellungen. Viele Hausbesitzer schätzen den Wert ihrer Liegenschaft zu hoch ein – manchem lieb gewonnen Detail und mancher Investition messen potenzielle Käufer nämlich einen ganz anderen Wert bei; selbst gezimmerte Küchenmöbel sind nicht jedermanns Sache. Mit zu hohen Preisvorstellungen auf den Markt zu gehen, kann fatale Folgen haben: Eine zu teuer ausgeschriebene Liegenschaft sorgt bald einmal für Gesprächsstoff im ganzen Quartier und schreckt potenzielle Käufer ab. Im Hinblick auf einen Verkauf des Objektes lohnt es sich daher, eine unabhängige Verkehrswertschätzung in Auftrag zu geben und als Grundlage für den Verkauf zu verwenden.

Fehler Nummer zwei:

Ein schlechter erster Eindruck. A und O eines erfolgreichen Verkaufs ist zunächst eine sehr gute Verkaufsdokumentation mit einem detaillierten Beschrieb, mit Grundriss, Situationsplan, Angaben aus dem Grundbuch, etc. Dazu zählt auch eine sachliche Darstellung von Vor- und Nachteilen der Liegenschaft, zum Beispiel ein Hinweis auf bereits durchgeführte oder noch ausstehende bauliche Erneuerungen. Entscheidend ist der erste optische Eindruck, den die Liegenschaft hinterlässt. Wenn anlässlich der Besichtigung dunkle Wände und dunkle Farben das Bild prägen, so löst dies bei vielen Kaufinteressenten negative Gefühle aus. Laura Gilgen, Verkäuferin bei Kuoni Mueller & Partner, sagt „Alte Teppiche herauszureissen und die Wände neu zu streichen, macht sich um ein Mehrfaches bezahlt.“ Empfehlenswert ist eine einfache „Pinselrenovation“ aber keine umfassende Sanierung. Denn einen allfälligen Umbau wird am besten der neue Hauseigentümer – abgestimmt auf seine eigenen Bedürfnisse – in Auftrag geben.

Fehler Nummer drei:

Ungeduld. Die meisten Verkäufer erliegen dem Irrtum, dass der Verkauf schon mit ein oder zwei Inseraten über die Bühne geht. Doch den kurz entschlossenen Hauskäufer gibt es in der Realität nicht. „Die eigentliche Verkaufsarbeit beginnt meist erst dann, wenn der Kontakt zu einem oder mehreren Interessenten hergestellt ist“, weiss Gerhard E. Walde von Walde & Partner Immobilien. Es bedarf intensiver Bemühungen für Besichtigung, Verkaufs- und Beratungsgespräche und meist auch einer Nachbearbeitung der ersten Kontakte. Im Idealfall legt man im Voraus eine detaillierte Planung von Werbemitteln und Verkaufsunterlagen fest (Verkaufsdokumentation, Mailings, Inserate, Flyer). Falls sich die gewünschten Ziele nicht erreichen lassen, müssen die Verkaufsbemühungen der eingesetzten Unterlagen angepasst werden. Bei besonders begehrten Objekten ist es zwar möglich, einen Verkauf während zwei oder drei Monaten erfolgreich abzuschliessen. Doch in den meisten Fällen braucht es mindestens ein halbes Jahr Geduld. In der aktuellen Marktsituation sagt Laura Gilgen, gebe es ohnehin nur wenige Objekte, „die sich die Käufer buchstäblich aus der Hand reissen.“

*Namen geändert