

Vorsicht beim Immobilienverkauf

Wer seine Immobilie privat verkaufen will, muss zahlreiche Fallstricke beachten.

Der Traum vom unbeschwer- ten Lebensabend im ange- nehmen Klima von Mallorca schien für den 70-jährigen Hans Weichert* endlich Wirk- lichkeit zu werden als sich nach mehreren

Sie hatten sich vorab in der Nachbarschaft umgehört und erfahren, dass Immobilien in Ihrer Wohngegend zu sehr hohen Preisen gehandelt wurden. So wollte man es erst einmal mit einem hohen Preis versuchen.

In der ersten Woche meldeten sich nicht nur viele Interessenten, sondern auch zahlreiche Makler: „Ich glaube, wir haben viel zu billig angeboten,“ meinte Herr Kameke zu seiner Frau. Trotzdem blieb es zunächst nur bei zahlreichen Besuchen von Neugierigen, ohne dass ein Kaufvertrag zustande gekommen wäre. Dass Interessenten auch am Sonntagmorgen oder abends vor der Tür standen, war für Familie Kameke noch vergleichsweise harmlos. Doch als auch „Besucher“ eindringen, als niemand zu Hause war, und dabei Teppiche und Wertsachen mitgehen ließen, war das Maß voll.

Nun wurde der Preis gesenkt, weil das Geld für den Verkauf schon für die neue Immobilie verplant war. Doch es fanden sich keine neuen Kaufinteressen- ten. Über die Wochen fiel der Verkaufspreis immer weiter, bis das Haus schließlich deutlich unter Marktwert einen neuen Eigentümer fand.

Wer seine Immobilie privat veräußern will, der muss auf zahlreiche Fallstricke achten, die das Vermögen gefährden. So ist der Privatverkauf einer Wohnung eines Hauses keineswegs mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Aquariums zu vergleichen. Trotzdem werden noch immer 5 % der Wohnimmobilien von Privat an Privat verkauft. Also aufgepasst: Wer ohne professionelle Hilfe verkaufen will, sollte einiges beachten (siehe Kasten rechts).



Monaten ein Käufer für sein Einfamilienhaus am Rande von Berlin fand, der ohne Zögern bereit war, die geforderten 265.000 € zu bezahlen. Während der Vertragsunterzeichnung – in Anwesenheit des Notars – äußert der Käufer nur noch einige Wünsche, die in den Vertrag aufgenommen wurden und der Kauf wurde rechtskräftig beurkundet.

Schon kurze Zeit später musste Rentner Weichert feststellen, dass er tatsächlich nur noch 15.000 € für sein Haus erhalten sollte. Nach mehreren aufreibenden Gerichtsverhandlungen blieb dem alten Herrn nach Abzug der Anwalts- und Gerichtskosten gerade noch so viel Geld übrig, um ein Flugticket zur Trauminsel zu kaufen.

Auf die Eheleute Kameke* hatten sich den Verkauf ihrer Vier-Wände einfacher vorge- stellt

Tipps für Privatveräußerer

♦ **Legen Sie Ihre Verkaufspreise behutsam fest. Eine spätere Korrektur ist nicht ohne weiteres möglich.**

Beim Gebrauchtwagenverkauf ist es üblich, mit Verhandlungspreisen zu operieren, denn es handelt sich um Massenprodukte, die – abgesehen vom individuellen Pflegezustand – völlig vergleichbar sind.

Eine Immobilie, auch ein Fertighaus, ist dagegen immer ein Unikat. Dass jeder sein Eigenheim zum bestmöglichen Preis verkaufen will, ist völlig legitim. Doch sollte der Verkaufspreis behutsam festgesetzt werden, denn der Spielraum für Korrekturen ist eng, da die Gruppe der Interessenten viel kleiner ist, als es sich der Laie vorstellt. Diese Kaufwilligen beobachten über Wochen den Anzeigenteil der Tageszeitung sowie Internet und kennen das Angebot ausführlich. Eine Preissenkung löst deshalb nicht automatisch Kaufbereitschaft aus, sondern weckt leicht den Verdacht, es sei etwas „faul“ an der Immobilie. (Denn warum sonst sollte der Eigentümer plötzlich mit Rabatt locken.)

♦ **Geben Sie telefonisch bei Terminabsprachen mit Interessenten keine Auskunft, dass an bestimmten Tagen oder Zeiten Ihre Immobilie leer steht.**

Am Samstagmorgen klingelt das Telefon und ein Fremder wünscht Informationen zur Anzeige. Man diskutiert kurz über die Immobilie und der Interessent wünscht diese zu besichtigen. Nun wird ein gemeinsamer Termin gesucht. Für den angeblichen Interessenten ist es nun leicht festzustellen, an welchen Tagen niemand im Haus ist.

♦ **Verschicken Sie keine Unterlagen (insbesondere keine Pläne) an Interessenten, die Sie noch nicht persönlich kennen.**

Auch mit dieser „Methode“ bekommen wildfremde Menschen Einblicke in die Immobilie, kennen die Pläne und wissen bereits, wo man am leichtesten einsteigen kann.

♦ **Nennen Sie keine Adresse am Telefon**

Wenn Interessenten am Sonntag um 7:00 Uhr bei Ihnen klingeln, ist das noch das Harmloseste, was Ihnen passieren kann.

♦ **Lassen sie sich nicht von vermeintlichen hohen Verkaufspreisen locken**

Werden Sie misstrauisch, wenn angebliche Interessenten ohne Verhandlungen Ihren Preis akzeptieren. Meistens kommen spätestens beim Notartermin Forderungen auf Sie zu, die Ihr Vermögen in Gefahr bringen. Wenn Sie selber schon den Eindruck haben, dass Ihr Verkaufspreis eher hoch ist, gilt doppelt Vorsicht!

♦ **Prüfen Sie die Bonität der Veräußerer, bevor Sie zum Notar fahren.**

Entgegen landläufiger Ansicht ist der Notar nur für die Beurkundung zuständig, nicht für den Vertragsinhalt und insbesondere nicht für die Bonität (Vermögensverhältnisse) des Käufers.

♦ **Die Empfehlung lautet daher: Suchen Sie sich einen professionellen arbeitenden Makler.**

Was spricht denn wirklich gegen die Zusammenarbeit mit einem guten Makler?

Kommt es zum Verkauf zu einem marktgerechten Preis und hat der Makler diesen Abschluss zügig und ohne größere Belästigung durch häufige Besichtigungen erzielt, dann hat der Verkäufer eine gute Leistung zu einem fairen Preis erhalten.

*Die beschriebenen Ereignisse sind real, die Namen sind frei erfunden!