

Hausverkauf im Selbstversuch?

26.05.2015, 13:30 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *OTTO STÖBEN Immobilien*
Presseagentur: *IMAGE Marketing GmbH*



Martin Tangermann

Warum eine fachlich kompetente Betreuung viel entspannter und vor allem erfolgreicher ist!

Als Immobilienmakler von OTTO STÖBEN IMMOBILIEN werden wir häufig von frustrierten Hausverkäufern aufgesucht, die seit Jahren eigenständig versuchen, ihre Immobilie zu veräußern und die schlussendlich, nach erheblichem finanziellen und nervlichen Aufwand, den Weg zum professionell betreuten Hausverkauf bei uns suchen.

Im Folgenden schildern wir anhand von Beispielen aus dem Alltag, warum es sich immer lohnt, einen fachlich ausgebildeten und erfahrenen Immobilienmakler von Anfang an mit dem Verkauf des Eigenheims zu beauftragen.

Die hohe Anzahl der Immobilienportale im Internet suggeriert Eigentümern immer wieder, dass ein Verkauf einer Immobilie so einfach zu sein scheint, wie der Verkauf eines Gebrauchtwagens über das Internet. „Was braucht es schon mehr, als gute Bilder des Hauses und einen netten Text dazu? Ich kenne mein Haus ja schließlich am besten!“

Das Objekt wird den vom Internetportal geforderten Angaben zufolge (Wohnfläche, Grundstücksfläche, Anzahl der Zimmer etc.) nach bestem Wissen im Internet eingestellt. Mit einem Preis, der einem von Nachbarn, Freunden und Bekannten geraten wird.

Im besten Falle wird der Anbieter in der ersten Woche mit einer hohen Anzahl an Anfragen überschwemmt. Es werden Besichtigungstermine vereinbart, vorzugsweise an Wochenenden oder abends, da Berufstätige nun mal unter der Woche arbeiten müssen. Nachdem das ganze Wochenende damit verbracht wurde, die Interessenten durch die eigene Privatsphäre zu führen, melden sich nur die wenigsten der bei der Besichtigung auch noch so begeisterten in der nächsten Woche zurück.

Als Eigentümer stellt man sich die Fragen: „Haben wir etwas falsch gemacht? Haben wir die Vorzüge unserer Immobilie nicht ausreichend beschrieben?“

Doch die Gründe für das Ausbleiben konkreter Rückmeldungen können unterschiedlichster Art sein:

- Die einfachste Erklärung: Das Objekt hat nicht den Vorstellungen entsprochen.
- Das Interesse an der Immobilie ist zwar groß, das von einer Bank zur Verfügung gestellte Budget hingegen klein, ein Finanzierungskauf somit nicht möglich.
- Die angehenden Käufer haben Angst vor (versteckten) Kosten, die sie in der Zukunft erwarten könnten (bspw. durch nötige Sanierungen oder Renovierungen).
- Es gab nie ein tatsächliches Interesse an einem Kauf, eher den Wunsch nach einem netten Sonntagsausflug, „Mal sehen wie die Nachbarn so leben...“ etc.

Da Interessenten jedoch so gut wie nie diese Punkte von alleine offen nennen, sind viele Eigentümer nach den ersten Wochen betrübt: „Die Interessenten reden unser Haus nur schlecht.“ Häufig wurde das Haus genau so eingerichtet und ausgestattet, wie es den Eigentümern gefällt. Interessenten haben jedoch eventuell einen ganz anderen Geschmack und sprechen während der Besichtigung offen miteinander: „Das Badezimmer in dieser Farbe, das macht ja heute kein Mensch mehr! Die Küche ist ja völlig heruntergekommen, da muss auf jeden Fall eine neue rein!“ Solche Worte kränken jeden, der Jahrzehnte darauf gespart und viele Stunden damit verbracht hat, sich das Haus genau so herzurichten wie es ist.

Nach vielen Wochen, Monaten oder sogar Jahren und der mehrfachen Herabsenkung des Preises werden die Anfragen von Interessenten immer weniger, das Objekt „verbrennt“ am Markt. Für viele Immobilien-Suchende ist klar: „Wir haben das Haus nun schon seit Monaten im Internet gesehen, verkauft wurde es immer noch nicht. Es muss einen Haken geben, der andere bisher davon abgehalten hat zu kaufen! Darum scheidet dieses Objekt auch für uns aus.“ Nachdem der Verkaufspreis mehrfach gewaltig gesenkt wurde, findet sich dann endlich ein Kaufinteressent. Man ist sich über den Kaufpreis einig, es geht zum Notar. Der Kaufvertrag wird von beiden Seiten unterschrieben, alle sind euphorisch.

Da sich alle sympathisch sind, soll die Übergabe bereits in der nächsten Woche stattfinden.

Der Schlüssel zum Haus ist übergeben und die neuen Besitzer fangen sofort mit den Sanierungsarbeiten an: Die Küche wird herausgerissen, so auch die nur einfach verglasten Fenster; Wände müssen einem neuen Grundriss weichen und die Ziegel auf dem Dach werden bereits abgetragen und bis zur geplanten Neueindeckung durch eine Plane ersetzt.

Es vergehen Wochen, das Haus ist bereits sichtlich verändert. Es befindet sich mittlerweile im Rohbauzustand und nun ist er da, der Zahltag. Wie vereinbart sollen die Käufer den vereinbarten Kaufpreis auf das Konto der Verkäufer überweisen. Am ersten Tag ist noch kein Geld eingegangen, angeblich aufgrund eines Bearbeitungsfehlers der finanzierenden Bank der Käufer. Aber auch am zweiten und dritten Tag bleibt das Konto unverändert. Nach einiger ungewisser Zeit wird den Verkäufern klar: Die Käufer werden/können nicht zahlen!

Nun ist guter Rat teuer, im wahrsten Sinne!

Vor allem wird guter Rat für Verkäufer dann richtig teuer, wenn Angaben (auch unwissentlich) falsch gemacht wurden. „Das Haus ist zwar unterkellert, jedoch nur teilweise und nicht wie bisher angegeben vollunterkellert.“ Im schlimmsten Falle kann dies neben einer empfindlichen Strafe sogar zur Kaufrückabwicklung führen. Doch was ist, wenn das für den Verkauf des Hauses erhaltene Geld bereits in andere Dinge investiert wurde, z. B. in eine schöne Kreuzfahrt, ein neues Auto oder eine tolle Eigentumswohnung?

Anders als beim anfänglich angesprochenen Verkauf eines Autos benötigt der Verkauf einer Immobilie deutlich mehr Fachkenntnis und Erfahrung.

Wir raten daher immer zu einem qualifizierten Makleralleinauftrag.

Die fachlich ausgebildeten OTTO STÖBEN-Makler sorgen für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie zu Ihrer Zufriedenheit mit:

- Erfolg durch marktgerechte Preisfindung, gezielte Werbung, professionelle Exposés
- Sicherheit durch Vermeidung von überzogenen Preisvorstellungen, Verlusten durch Verkauf unter Wert und Fehleinschätzungen durch selbsternannte „Experten“
- Stressfreiheit durch kompetente und geprüfte Gutachten mit der Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen und Objektberechnungen
- Überschaubarkeit durch fachgerechte Bewertung und die erforderliche Transparenz
- Sachverstand durch unsere ausschließlich professionell ausgebildeten Makler und öffentlich bestellten und vereidigten Gutachter

Nutzen Sie unsere Erfahrungen und unsere Vertriebsstrategien zu Ihrem Vorteil!

Unsere OTTO STÖBEN-Makler in acht Niederlassungen in Schleswig-Holstein und Hamburg beraten Sie gerne, denn wir haben unseren Beruf gelernt!

Ansprechpartner:

OTTO STÖBEN GmbH

Martin Tangermann, Bachelor of Arts (B.A.),

Immobilienkaufmann der OTTO STÖBEN GmbH

Büro: 040 3596593-13

Fax: 040 3596593-39

E-Mail: tangermann@stoeben.de

Gerne stellen wir digitales, honorarfreies Bildmaterial zur Verfügung. Anfragen bitte an gillies@image-kiel.de. Bei Veröffentlichung freuen wir uns über einen Hinweis oder ein Belegexemplar.

Portrait

OTTO STÖBEN ist ein Unternehmen mit langjähriger Erfahrung im Immobilien-Management und acht Büros in Schleswig-Holstein. Als Maklerunternehmen in der vierten Generation verknüpft OTTO STÖBEN stets diese Erfahrung mit frischer Innovation.

News-ID: 854902 • Views: 1041 (Stand: 09.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/854902/Hausverkauf-im-Selbstversuch.html>